

NEW BUSINESS



WIEN



© BY Media Group GmbH



© HEY-U Mediagroup

- Siemens Mobility investiert 12 Mio. Euro in den Produktionsstandort Simmering
- 9Y zu einem der am schnellsten wachsenden Unternehmen Europas gekürt
- Neue IT-Infrastruktur macht die 140 Jahre alte Marx Halle fit für die Zukunft



Bereits in einem Jahr soll der Bau der neuen Inbetriebnahmehalle abgeschlossen sein

Siemens Mobility Austria investiert zwölf Millionen Euro in weitere Modernisierungs- und Umweltschutzmaßnahmen am traditionsreichen Produktionsstandort in Wien-Simmering.

Innovation auf Schiene.



Der Siemens-Standort in der Leberstraße blickt auf eine lange Geschichte zurück. 1831 begann hier die Produktion von so genannten Dezimalbrückenwaagen. 1899 verließ bereits der 40.000ste Eisenbahnwaggon das Werk Simmering. 1941 entstand die Simmering



Graz Pauker AG, die 1946 in den Besitz der Republik Österreich überging. Zwischen 1992 und 2001 übernahm Siemens 100 Prozent der Anteile – die Siemens Transportation Systems GmbH entstand. Heute ist Wien-Simmering das Kompetenzzentrum für Metrofahrzeuge, Reisezugwagen und Straßenbahnen. Im Siemens-Mobility-Werk werden zum Beispiel die neuen Nachtreisezüge für die ÖBB oder U-Bahn-Züge für Wien, München, Riad oder Bangkok gebaut. Auch die beliebten Railjets der ÖBB wurden hier gefertigt.

Spatenstich für ein wegweisendes Bauvorhaben

An dem mehr als 180-jährigen Siemens-Standort wird nun weiterhin in eine erfolgreiche Zukunft investiert. Gemeinsam mit Wiens Wirtschaftsstadtrat Peter Hanke erfolgte am 1. März 2021 der Spatenstich für ein wegweisendes Bauvorhaben. Die Schwerpunkte der zwölf Millionen Euro schweren Investition liegen auf dem Bau einer neuen Zug-Inbetriebsetzungshalle, der Erweiterung der digitalisierten Produktion sowie in der Optimierung der Fertigungsabläufe. Damit wird die Wettbewerbsfähigkeit des Standorts weiter gesteigert sowie lokale Arbeitsplätze und heimische Wertschöpfung abgesichert. „Der Ausbau des

Siemens Produktionsstandortes in Wien ist für mich ein wichtiges Signal und eine besonders positive Nachricht, die es gerade in diesen schwierigen Zeiten dringend braucht“, erklärte Hanke im Rahmen des feierlichen Spatenstichs. „Investitionen in Wien bedeuten Wertschöpfung und Arbeitsplätze am Standort Wien. Sie bedeuten aber auch internationalen Ruf. Die Züge, die hier in Wien gebaut werden, fahren auf der ganzen Welt und sind damit eine effektvolle Visitenkarte für jene Leistungen, auf die wir in Wien stolz sein können.“ Arnulf Wolfram, CEO von Siemens Mobility Austria, ergänzt: „Mit unseren modernen Fahrzeugen aus Wien kann Mobilität auf die umweltfreundliche Schiene verlagert und der Klimawandel eingedämmt werden. Die aktuellen Investitionen sorgen dafür, dass unser traditionsreicher, 180 Jahre alter Standort in Wien-Simmering weiterhin wettbewerbsfähige Antworten auf höchstem Niveau für die Herausforderungen der Zukunft geben kann.“

Verbesserte Produktion für internationale U-Bahnen

Schon heute setzt Siemens Mobility in Wien zahlreiche innovative Produktionstechnologien ein. Zum Beispiel stellt die im Schienenfahrzeugbereich mo-

dernste roboterisierte Lackieranlage Europas sicher, dass Wagenkästen qualitativ hochwertig lackiert und dabei zugleich auch Umweltschutzziele erreicht werden. Nun wird weiter in den digitalen Fortschritt investiert: Kern ist der Bau einer neuen, technisch am neuesten Stand ausgestatteten Halle. Um die U-Bahn-Produktionsmöglichkeiten für internationale Metropolen zu verbessern, wird eine funktionelle Halle mit Anschluss an das ÖBB-Netz errichtet. Hier werden in Zukunft einzelne Wagen zu Zügen zusammengesetzt und statisch getestet, um sie dann anschließend direkt auf der Schiene zur dynamischen Inbetriebsetzung an andere Standorte zu überführen.

Der Bau der Halle soll in einem Jahr abgeschlossen sein. Generalunternehmer für die Zug-Inbetriebsetzungshalle und die Gleisanlagen ist das Bauunternehmen Leyrer+Graf.

Digitalisierungsoffensive geht voran

Auch der Maschinenpark soll sich weiterhin am Puls der Zeit bewegen und wird in Zukunft digital vernetzt sein. Möglich wird das durch ein stark erweitertes IT-Produktionsnetzwerk, das sich über den gesamten Standort erstrecken soll. Dies erleichtert das Zusammenspiel von Computersimulationen und der konkreten Fertigung der Fahrzeuge.



V. l.: Arnulf Wolfram (Siemens), Peter Hanke (Stadt Wien) und Gernot Baumgartner (Leyrer+Graf) beim feierlichen Spatenstich in Wien Simmering.

Zusätzlich erhöht diese Maßnahme die Effizienz der Produktion, da Maschinenzustände permanent auf dem Zentralserver überwacht und Ausfälle kurzfristig via Fernwartung behoben werden können. Im Laufe des Jahres wird ein zusätzlicher Schweißroboter für den Prozess des Vorbauschweißens in Betrieb gehen. Hier wird ein MIG-Schweißverfahren eingesetzt und damit der Automatisierungsgrad erhöht. Programmiert werden die Roboter offline.

Entlastung für Facharbeiter und optimierte Wartung

Bereits seit letztem Jahr ist eine Friction-Stir-Welding-Anlage in Betrieb – sie ist dank Größe und Technologie in der Branche einzigartig. FSW oder Friction Stir Welding ist ein Rührreibschweißverfahren, das auch sehr spezielle Fahrzeugkonstruktionen ermöglicht. Die bereits vorhandene moderne Lackieranlage wird durch einen Schleifroboter ergänzt, der das Abschleifen der Wagenkästen vor dem Lackieren vollautomatisch übernimmt. Im Zusammenspiel übernehmen die beiden Maschinen bisher körperlich äußerst herausfordernde Tätigkeiten und entlasten die Facharbeiter, deren Aufgabe verstärkt in der Steuerung und Überwachung der Maschinen liegen wird.

Die Wartung von Schienenfahrzeugen wird künftig durch den Bau einer zweiten Gleisharfe weiter optimiert. Sie erleichtert die werksinterne Logistik, indem Fahrzeuge dadurch schneller von einem Arbeitsstand zum nächsten verschoben werden können. Außerdem wird die Anbindung zum öffentlichen Schienennetz deutlich leistungsfähiger. Die Wartungshalle wird ebenfalls direkt mit der Inbetriebnahmehalle verbunden sein.





- abgesetzt

Nennweite 1/2" ... 2"
30 ml/min ... 750 l/min
T_{max}: 140 °C
bis zu 20 m Kabel

Nennweite 1/2" ... 1"
30 ml/min ... 100 l/min
T_{max}: 70 °C

Nennweite 2"
1,5 ... 750 l/min
T_{max}: 70 °C

Nennweite ≥ 3"
kundenspezifisch
konfigurierbar

MIM Magnetisch Induktiver Durchflussmesser

2 konfigurierbare Ausgänge

Ausgang 1	Ausgang 2
Analogausgang 0(2) - 10 V _{DC}	Analogausgang 0(2) - 10 V _{DC}
Analogausgang 0(4) - 20 mA	Analogausgang 0(4) - 20 mA
Schaltausgang NPN/PNP/PP	Schaltausgang NPN/PNP/PP
Pulsausgang PP	Pulsausgang PP
Frequenzausgang PP	Frequenzausgang PP
Kommunikationsmodus KofiCom	
Kommunikationsmodus IO-Link	
Steuereingang	
Steuereingang Start/Stop/ Reset Dosierfunktion	Dosierfunktion Schaltausgang/PP

Umfangreiches Funktionspaket:

- Durchflussmessung
- Duale Zählerfunktion
- Dosierfunktion
- Alarm
- Hotkeys Funktion

Elektronik C3T:

- IO-Link
- Handschuh-bediener
- Drehbare Anzeige
- Bedienungsfreundlich



KOBOLD Holding Gesellschaft m.b.H.
Hütteldorferstraße 63-65 Top8,
A-1150 Wien
+43 1 786 5353
info.at@kobold.com



WWW.KOBOLD.COM

» Maßnahmenbündel für bessere Umweltbilanz

Seit etwa fünf Jahren setzt Siemens Mobility auch unterschiedliche Maßnahmen für mehr Nachhaltigkeit am Standort. Verglichen mit 2016 wurden die CO₂-Emissionen um 3.500 Tonnen pro Jahr gesenkt. Der Verbrauch fossiler Treibstoffe ist heute um 13.000 Liter pro Jahr und der Stromverbrauch um etwa



22.000 kWh pro Jahr geringer als damals. Seit dem Vorjahr werden etwa 7.000 m² der Werkshallen mit LED-Technologie beleuchtet. Nach einer intensiven Testphase konnte im Februar 2021 nun auch eine 500-kWp-Photovoltaikanlage in Dauerbetrieb genommen. Diese konnte seit Sommer 2020 bereits 94.870 kWh grüne Energie für das Werk produzieren.



V.l.n.r.: Klimaschutzministerin Leonore Gewessler, Siemens-Mobility-CEO Michael Peter und Österreich-Geschäftsleiter Arnulf Wolfram bei der Besichtigung der 500-kWp-Photovoltaikanlage.

Über ein volles Jahr gerechnet entspricht das dem Jahresverbrauch von 110 Haushalten oder 240 E-Autos.

Eine weitere wichtige Säule der Umweltaktivitäten ist E-Mobilität in der Werkslogistik, die beispielsweise mit Elektro-Lieferfahrzeugen, Elektro-Gabelstaplern sowie einem sogenannten Umsetzer, mit dem Wagenkästen von Reisezugwagen und U-Bahnen von einer Halle in die andere befördert werden. Auch Mitarbeiter und Kunden können ihre elektri-

schen PKW oder Fahrräder seit 2017 komfortabel am Standort aufladen.

„Im Siemens-Mobility-Werk Wien erzeugen wir Züge und U-Bahnen, mit denen Menschen weltweit umweltfreundlich ohne CO₂ Emissionen unterwegs sein können. Umweltschutz beginnt aber nicht erst am Bahnhof: Schon in der Produktion an diesem großen Industriestandort vereinen wir mehr Nachhaltigkeit mit größerer Wirtschaftlichkeit“, so Arnulf Wolfram. **BO**

INFO-BOX

Über Siemens Mobility

Siemens Mobility ist ein eigenständig geführtes Unternehmen der Siemens AG. Siemens Mobility ist seit über 160 Jahren ein führender Anbieter im Bereich Transportlösungen und entwickelt sein Portfolio durch Innovationen ständig weiter. Zum Kerngeschäft gehören Schienenfahrzeuge, Bahnautomatisierungs- und Elektrifizierungslösungen, schlüsselfertige Systeme, intelligente Straßenverkehrstechnik sowie die dazugehörigen Serviceleistungen. Mit der Digitalisierung ermöglicht Siemens Mobility Mobilitätsbetreibern auf der ganzen Welt, ihre Infrastruktur intelligent zu machen, eine nachhaltige Wertsteigerung über den gesamten Lebenszyklus sicherzustellen, den Fahrgastkomfort zu verbessern sowie Verfügbarkeit zu garantieren. Im Geschäftsjahr 2020, das am 30. September 2020 endete, hat Siemens Mobility einen Umsatz von 9,1 Milliarden Euro ausgewiesen und rund 38.500 Mitarbeiter weltweit beschäftigt.

www.mobility.siemens.com

CRIF GMBH

Viele Unternehmen haben bislang von den Corona-Staatshilfen profitiert, doch nun droht der Wirtschaft eine Insolvenzwelle. Schützen Sie Ihr Unternehmen davor, mitgerissen zu werden.

Rette sich, wer kann!

■ Die Zombies sind mitten unter uns – doch man erkennt sie oft erst dann, wenn es bereits zu spät ist. Nein, die Rede ist natürlich nicht von jenen blutleeren und ihrer Seele beraubten Gestalten, die man aus Serien wie „The Walking Dead“ kennt, sondern von Zombie-Unternehmen. Hoch verschuldet, mit unprofitablem Geschäftsmodell und kaum mehr in der Lage, ihre Außenstände zu begleichen, versetzen sie die Wirtschaftswelt in Angst und Schrecken.

Aufgeschobene Marktberreinigung

Unter normalen Umständen hätten diese Zombiefirmen schon längst Insolvenz anmelden müssen und damit selbst für eine notwendige Marktberreinigung gesorgt. Doch was ist schon normal in Zeiten der Pandemie?

Umso mehr überrascht die aktuelle Insolvenzstatistik des Alpenländischen Kreditorenverbandes (AKV). Denn trotz wiederkehrender Lockdowns, die seit einem Jahr vor allem Handel, Gastronomie und Tourismus finanziell schwer zu schaffen machen, gingen Insolvenzen um 41,4 Prozent zurück und erreichten damit einen historischen Tiefstand. Möglich machte das ein eilig geschnürtes Paket aus Corona-Staatshilfen: Mietstundungen, Umsatzersatz, Kurzarbeit und der Verzicht auf Insolvenzforderungen durch die öffentliche Hand bewahrte viele Unternehmen vor der Pleite – vorerst.

Mehr Insolvenzen

Diese Staatshilfen können die drohenden Insolvenzen jedoch nicht nachhaltig abwenden, sondern sie werden lediglich ver-



schleppt. Allein die Gesamtverbindlichkeiten heimischer Unternehmen stiegen seit März vergangenen Jahres laut AKV von 2,2 auf 5,2 Milliarden Euro. Noch bis Ende Juni ist die Insolvenzantragspflicht für Unternehmen bei Überschuldung ausgesetzt, doch ab dem zweiten Halbjahr und mit Auslaufen der Staatshilfen erwarten Experten eine massive Insolvenzwelle, die auch gesunde Unternehmen mitzureißen droht. Denn wenn sich ein Zulieferer als Zombiefirma entpuppt oder bislang zuverlässige Geschäftspartner angesichts der Krise ins Trudeln kommen, können auch gesunde Unternehmen unver schuldet in finanzielle Schiefelage geraten.

Vertrauen ist gut

Umso wichtiger, dass Unternehmen in diesen turbulenten Zeiten vorausschauend agieren und ihre Risiken minimieren. Je früher man entsprechende Warnsignale erkennt, desto eher lässt sich die eigene Existenz nachhaltig absichern. Eine Portfolioanalyse hilft Unternehmen dabei, das aktuelle Risiko bei ihren Bestandskunden und Partnern richtig

einzuschätzen. Laufendes Monitoring sorgt zusätzlich dafür, Veränderungen von Geschäftspartnern frühzeitig zu erkennen, sodass rasch und proaktiv gegengesteuert werden kann.

Kontrolle ist besser

Dafür braucht es Informationen, auf die man sich verlassen kann: schnell, punktgenau, vernetzt und am besten aus einer Hand. Der Technologieanbieter und Datenspezialist CRIF ist marktführend bei Wirtschaftsinformationen B2C und B2B, national wie auch international, und somit ein wichtiger Partner der österreichischen Wirtschaft. Neben besser qualitativer und quantitativer Information punktet CRIF mit eigener Technologie auf höchstem Innovationslevel, die ein effektives Risikomanagement ermöglicht. Für Unternehmen bringt das einen enormen Wissensvorsprung, der sie dabei unterstützt, Risiken rechtzeitig zu erkennen, die richtigen Entscheidungen zu treffen und so sicher durch die Krise zu kommen.

www.crif.at



Agil arbeiten wie ein Start-up: Die Wiener Innovationsagentur TheVentury öffnet ihren erfolgreichen Start-up Accelerator „ELEVATE“ nun erstmals auch für etablierte Unternehmen.

Corporates welcome!



Seit 2016 führt die Wiener Innovationsagentur TheVentury junge Unternehmen mit ihrem erfolgreichen Accelerator-Programm ELEVATE durch den entscheidenden ersten Innovations- und Wachstumsprozess. Das bisher ausschließlich für ausgewählte heimische und internationale Start-ups zugängliche Programm ist seit März nun auch für Corporates geöffnet. So sollen zukünftig auch ausgewählte Intrapreneur-Teams großer Unternehmen, also

unternehmerisch handelnde und innovationsorientierte Mitarbeiter:innen in Organisationen, ressourcenschonend dabei unterstützt werden, in einem inspirierenden Start-up-Umfeld mithilfe von agilen Prozessen und externem Know-how neue technologische Lösungen zu entwickeln.

Bereits zum Start ist mit der Raiffeisen Bank International (RBI) ein namhafter Teilnehmer im neuen Programm vertreten. „Für große, etablierte Unternehmen können neue externe Impulse oftmals

besonders bedeutend sein, um Innovationen weiter voranzutreiben. Mit der Öffnung unseres Accelerator-Programms ELEVATE bieten wir ihnen fortan ein agiles und inspirierendes Umfeld, um Seite an Seite mit jungen Start-ups an zukunftsweisenden Ideen und Geschäftsmodellen zu arbeiten. Dabei werden sie von unseren Expert:innen durch den gesamten Innovationsprozess begleitet und mit dem nötigen Know-how in allen Bereichen operativ unterstützt. Wir freuen uns natürlich sehr darüber,



Durchgemischt

»Für große, etablierte Unternehmen können neue externe Impulse oftmals besonders bedeutend sein, um Innovationen weiter voranzutreiben.«

Katharina Binder, Head of Accelerator, TheVentury



Fotos: Adobe Stock/tiero (1), RBI (2)

TheVentury und Raiffeisen Bank International zum Start des Accelerator-Programms. V.l.n.r.: Maximilian Unger, Partner bei TheVentury, Nicole Stroj, Head of Organisational Innovation bei Raiffeisen Bank International AG, Aleksandra Petkov-Georgieva, Senior Innovation Manager bei Raiffeisen Bank International AG, und Katharina Binder, Head of Accelerator bei TheVentury.



dass wir bereits zum Start mit der Raiffeisen Bank International einen namhaften und innovationsgetriebenen Player von unserem Konzept überzeugen konnten“, erklärt Katharina Binder, Head of Accelerator, TheVentury.

Eine innovative Finanzlösung aus dem Bootcamp

Die Raiffeisen Bank International ist ein entscheidender Treiber der Digitalisierung im Bankwesen. Im Sinne ihrer Mission „We transform continuous innovation into superior customer experience“ setzt die RBI für neue innovative Impulse nun auch auf die Zusammenarbeit mit TheVentury. Die ersten Weichenstellungen passierten dazu bereits im Vorfeld des ELEVATE-Programms: Innerhalb von wenigen Monaten wurde in einem gemeinsamen Auswahlprozess ein RBI-Innovationsteam

aufgestellt, das im Anschluss mit den Expert:innen von TheVentury an der Problemvalidierung und Risikominimierung rund um eine neue Finanzlösung im Landwirtschaftsbereich arbeitete. Im viermonatigen Accelerator-Programm geht es nun darum, die entstandene Produktidee zu einem marktfähigen Prototyp weiterzuentwickeln – und das in einem durchaus ungewohnten Setting. Zusammen mit drei Start-ups wird das Team in Wien fünf mehrtägige

Bootcamps durchlaufen und begleitend dazu mit Unterstützung der Spezialist:innen von TheVentury und zahlreichen externen Mentor:innen intensiv an ihrem Projekt arbeiten.

Nicole Stroj, Leiterin der Abteilung Organisational Innovation bei der RBI, erklärt: „Wir freuen uns, gemeinsam mit unserem Partner TheVentury unsere Innovationsbestrebungen weiter voranzutreiben. Innovation ist ein essenzieller Bestandteil unserer Strategie, und >>>

De-Risking Innovation

»Innovation ist im Kern risikobehaftet, ungewiss und unterliegt Hypothesen, die unterschiedlich fundiert sind. Im Sinne von ‚De-Risking Innovation‘ helfen wir Unternehmen dabei, konkrete Fakten aus Annahmen des Geschäftsmodells abzuleiten.«

Maximilian Unger, Partner bei TheVentury



SkillsCampus



CLOSING THE GAP

Gemeinsam gegen den IT-Fachkräftemangel

RECRUITING & AUSBILDUNG

- ✓ Digitalisierung aktiv mitgestalten: Mit **Recruiting und Ausbildung** aus einer Hand für Ihr Unternehmen.
- ✓ **Microsoft, epunkt und ETC** haben sich zu einer exklusiven Kooperation zusammengeschlossen: Skills Campus ist **unsere Lösung für mehr IT-Fachkräfte**.
- ✓ Moderne, duale Ausbildung in **gefragten IT-Jobs**.
Online und mit international anerkanntem Abschluss.

JETZT KONTAKT AUFNEHMEN



Mehr Infos unter: www.skills-campus.at



» soll die RBI dabei unterstützen, die Customer Experience stetig und nachhaltig zu verbessern und zu optimieren. Die Zusammenarbeit mit TheVentury ergänzt unsere zahlreichen, gruppenweiten Initiativen im Bereich Innovation, wie beispielsweise unser sehr erfolgreiches Fintech-Partnerschaftsprogramm ‚Elevator Lab‘, das größte in Zentral- und Osteuropa, oder auch unser Intrapreneurship-Programm ‚Innovation Garden‘. All diese Maßnahmen unterstützen uns dabei, der am meisten empfohlene Finanzdienstleister in unseren Märkten zu werden.“

RBI Seite an Seite mit drei jungen Start-ups

Gemeinsam mit der Raiffeisen Bank International nehmen drei ausgewählte Tech-Start-ups am aktuellen ELEVATE-Programm teil:

■ WeDress, Österreich:

WeDress Collective ist eine Peer-to-Peer-Modevermietungsplattform, die es Mitgliedern sicher und schnell ermöglicht, Kleidung und Accessoires zu teilen. Sozusagen das neue Airbnb der Mode.

■ Lella, Polen/Kanada:

Lella ist eine smarte Self-Care-Concierge-App, die Mütter weltweit mit Expert:innen und passenden Produkthanbietern aus den Bereichen Erziehung, Gesundheit und Beauty zusammenbringt.

■ PT Semantics, Österreich:

Topx, entwickelt vom Wiener Legal Tech Start-up „PT Semantics“, ist eine Retrieval-Software für juristische Dokumente auf dem Dateiserver der eigenen Kanzlei oder Rechtsabteilung. Damit wird insbesondere der Zugriff auf Verträge und Klauseln wesentlich vereinfacht.

„De-Risking Innovation“

Der ELEVATE Accelerator von TheVentury ist als viermonatiges Programm mit Bootcamps und laufender operativer Betreuung konzipiert. Innovationsteams von etablierten Unternehmen und junge Start-ups arbeiten dabei Seite an Seite, um ihre Ideen und Geschäftsmodelle zu einem marktreifen Produkt oder einer Dienstleistung weiterzuentwickeln. In dieser Konstellation profitieren sowohl Start-ups als auch Corporates, um voneinander zu lernen und sich gegenseitig zu beflügeln. Begleitet werden sie in diesem intensiven Innovationsprozess durch Coaching und operative Unterstützung von Expert:innen aus den Bereichen Softwareentwicklung, Data Science, Design und datengetriebenes Marketing. Zudem stellt die Innovationsagentur im passenden Setting auch die nötige Infrastruktur mit IT-Ressourcen und Arbeitsplätzen in Wien zur Verfügung.

Gearbeitet wird dabei mit einem „Lean Start-up“-Ansatz, also ein sehr agiles und ressourcenschonendes Arbeiten, bei dem auch laufend nächste Schritte und Maßnahmen offen evaluiert werden. Im Mittelpunkt von ELEVATE steht zudem die Leitidee der Innovationsagentur

TheVentury: „De-Risking Innovation“. „Innovation ist im Kern risikobehaftet, ungewiss und unterliegt Hypothesen, die unterschiedlich fundiert sind. Im Sinne von ‚De-Risking Innovation‘ helfen wir Unternehmen dabei, konkrete Fakten aus Annahmen des Geschäftsmodells abzuleiten. Mithilfe von unterschiedlichen Erhebungen in potenziellen Zielgruppen und Märkten können so Folgeinvestitionen auf einem soliden Wissensfundament aufbauen und das Risiko aus der Umsetzung von Innovationsprojekten reduziert werden“, so Maximilian Unger, Partner bei TheVentury.

Nächster ELEVATE-Batch für Unternehmen startet im September

Der nächste Batch des ELEVATE-Accelerator-Programms startet im September 2021. Die zweite Runde steht dabei ab sofort für drei Corporates und sechs Start-ups offen. **VM**

Alle Informationen zu ELEVATE und zur Anmeldung zum zweiten Batch unter:

www.elevate.theventury.com

INFO-BOX

Über TheVentury

Von der ersten Vision über die Validierung bis hin zur erfolgreichen Marktskalierung: Die Wiener Innovationsagentur TheVentury unterstützt Start-ups und etablierte Unternehmen im Einsatz neuer technologischer Lösungen und begleitet sie durch den gesamten Innovationsprozess. Dabei setzt das 2016 gegründete Unternehmen neben externer Beratung sehr stark auf die interne Umsetzung der Projekte durch ihre Serviceleistungen in den Bereichen Growth Marketing, Daten- und Softwareentwicklung. Das eigene Accelerator-Programm ELEVATE führt Intra- & Entrepreneurre ressourcenschonend durch den entscheidenden ersten Innovations- und Wachstumsprozess neuer Geschäftsmodelle.

www.theventury.com



SICHERHEIT

... AUF SCHIENE BEI ALLEN GESCHWINDIGKEITEN UND WITTERUNGSVERHÄLTNISSEN.

Komplette Bremssysteme für alle Arten von Schienenfahrzeugen, Klimasysteme, Diagnosesysteme, Sandungssysteme und Scheibenwischwaschsysteme von Knorr-Bremse, Einstiegssysteme von IFE, Klimasysteme von Merak und Eisenbahnsicherungssysteme von Zelisko: Qualität aus Österreich weltweit im Einsatz.

| rail.knorr-bremse.com/de/at | www.ife-doors.com | www.zelisko.at |

 **ZELISKO**

 **IFE**

 **MERAK**

 **KNORR-BREMSE**



WK-Wien-Umfrage zeigt: Infrastruktur und Lebensqualität sind für Industriebetriebe wichtig. Abschaffung der Kommunalsteuer für Lehrlinge und des Valorisierungsgesetzes gefordert.

Industriestandort Wien: Womit er punktet, wo es hakt.



Infrastruktur und Lebensqualität als Vorteile, hohe Kosten als Schwäche des Industriestandorts Wien: Das ist das Ergebnis einer im Zweijahresrhythmus durchgeführten Standortumfrage der Sparte Industrie. Das Gallup-Institut hat dafür Ende des Vorjahres 172 Wiener Industriebetriebe befragt – knapp ein Drittel des Sektors.

Nähe zu Ostmärkten sinkt in der Bedeutung

Wie 2018 führt bei den Standortvorteilen Wiens internationale Erreichbarkeit über den Flughafen, gefolgt von der allgemeinen Verkehrsinfrastruktur und der Wiener Lebensqualität, die jeder zweite Industriemanager als Standortvorteil sieht (2018: 38 %). „Immer mehr unserer Betriebe sehen auch in der Nähe zu Forschungs- und Ausbildungszentren und im breiten Angebot an industrienahen Dienstleistungen in Wien wesentliche

Standortvorteile“, so Stefan Ehrlich-Adàm, Obmann der Sparte Industrie. Dagegen verliert die Hauptstadtfunktion Wiens an Bedeutung, und auch die Wertigkeit der Funktion als „Tor zum Osten“ nimmt weiter ab: Nur noch vier von zehn Industriebetrieben sehen Wiens Nähe zu den östlichen EU-Ländern als Vorteil, nur zwei von zehn die Nähe zu anderen Ostmärkten (2018: 52 und 28 %). Stadt und Wirtschaft müssen die historisch gewachsenen Beziehungen zu den Ostmärkten weiter pflegen, meint Ehrlich-Adàm, „etwa über gemeinsame Wirtschaftsmissionen“. Mit dazu gehöre auch der Ausbau der Verkehrsverbindungen mit besonderem Augenmerk auf die verfügbaren Flugverbindungen.

Forderung zeigt Wirkung: Verbesserungen beim Punkt Bürokratie

Bei den Standortnachteilen stehen hohe Lohnkosten sowie hohe Grundstücks- und Mietpreise ganz oben, gefolgt von mangelndem Verständnis der Behörden für Industriebetriebe, das vier von zehn Betrieben beklagen. Der Punkt „Anrainerprobleme“ legte in der Umfrage um zehn Prozentpunkte auf 29 Prozent zu – „ein Zeichen, dass das Nebeneinander von Leben und Wirtschaften in einer Großstadt eine beständige Herausforderung ist“, so Ehrlich-Adàm.

Wesentliche Standortvorteile

»Immer mehr unserer Betriebe sehen auch in der Nähe zu Forschungs- und Ausbildungszentren und im breiten Angebot an industrienahen Dienstleistungen in Wien wesentliche Standortvorteile.«

Stefan Ehrlich-Adàm, WKW-Obmann der Sparte Industrie



Verbesserungen gab es dagegen beim Punkt „Bürokratie“. Sie wird von 39 Prozent der Industriebetriebe als Standortnachteil genannt – ein deutlicher Rückgang zu 2018 (48 %). Auch die Abwanderungstendenzen gehen zurück: Ein Achtel der Industriebetriebe denkt laut Umfrage über die Verlagerung von Firmenteilen nach – weniger als in den letzten Jahren. „Unsere Forderungen haben hier Wirkung gezeigt“, so Ehrlich-



Adám. Das gemeinsame Bemühen von Wirtschaft und Stadt Wien, die Verwaltung unternehmerfreundlicher zu machen und der produzierenden Wirtschaft Betriebsflächen zu sichern, mache sich bezahlt. „Man darf sich aber darauf nicht ausruhen. Die Standortumfrage zeigt auf, an welchen Schrauben wir drehen müssen, damit der Industriestandort



Wien weiter gestärkt wird“, so der Spartenobmann.

Investitionen bleiben stabil, Lehrlinge werden gesucht

Trotz Corona und wirtschaftlicher Unsicherheit gab ein Viertel der Industriebetriebe zum Befragungszeitpunkt an, seine Investitionen gegenüber dem Vorjahr steigern zu wollen. Weitere 47 Prozent wollen gleich viel investieren. „Das zeigt, dass unsere Betriebe gut aufgestellt sind und mit Umsicht und Optimismus ihre Zukunft planen“, sagt Ehrlich-Adám. Investitionspläne gibt es vor allem für technische Anlagen und Maschinen. Auch das Thema Fachkräfte bleibt im Fokus: Zwei Drittel der Industriebetriebe wollen die Lehrlingsausbildung verstärken. Und dabei handelt es sich nicht nur um ein Lippenbekenntnis: Mit Ende März gab es in der Wiener Industrie um 7,7 Prozent mehr Lehrlinge als im März 2020, auch die Zahl der Lehraufgänger ist gestiegen. „Eine Lehrausbildung in einem Industriebetrieb ist die beste berufliche Basis: eine fundierte Ausbildung von Anfang an und Türöffner für eine Top-Karriere danach“, betont der Spartenobmann. Aktuell läuft eine Lehrlingskampagne der Sparte, mit der Nachwuchs für den Herbst 2021 gesucht wird (www.erfolgslehre.at).

Industrie kritisiert Kommunalsteuer für Lehrlinge und Valorisierungsgesetz

Als kontraproduktiv bezeichnet Ehrlich-Adám die Kommunalsteuer für Lehrlinge. Er fordert die Stadt Wien auf, auf deren Einhebung zu verzichten. „Ausbildungsbetriebe brauchen gerade jetzt Unterstützung und Anerkennung. Dieser Schritt wäre ein positives Signal.“ Kritik übt der Spartenobmann auch am Wiener Valorisierungsgesetz: Dieses mache weite Bereiche des Gebühren- und Abgabewesens intransparent. Er fordert stattdessen eine nachvollziehbare und transparente Kostenrechnung in allen Bereichen: „Damit könnten Gebühren und Abgaben künftig realistisch und nachvollziehbar bemessen werden.“ **BO**

INFO-BOX

Über die Wiener Industrie

Die 600 Wiener Industriebetriebe sind in 16 Bereichen tätig – von der Elektro- über die Lebensmittel- und Bauindustrie bis zur Metalltechnik, Fahrzeug- und Chemischen Industrie. Sie beschäftigen rund 55.000 Mitarbeiter und bilden mehr als 900 Lehrlinge aus. Insgesamt sichert die Industrie – direkt und indirekt – 120.000 Arbeitsplätze in der Stadt und produziert jährlich Waren im Wert von 22 Milliarden Euro.

Die größten Fehler auf der Suche nach dem optimalen Geschäftsprozess – und wie Sie sie vermeiden.

6 Tipps für erfolgreiches Process Mining



■ Process Mining hat riesiges Potenzial: Denn es macht sichtbar, was tatsächlich in einem Betrieb abläuft. Damit Sie aus der IT-gestützten Bestandsaufnahme wirksame Verbesserungsschritte ableiten, müssen Sie einiges beachten. Der Softwarehersteller proALPHA verrät, worauf es bei der Software-basierten Prozessoptimierung ankommt.

Machen Sie Daten verfügbar und vergleichbar!

Wer mit dem Process Mining beginnt, muss zunächst sicherstellen, dass Log-Dateien zugänglich sind und einwandfrei ausgegeben werden. Hinzu kommt: Datenangaben in unterschiedlichen Einheiten, z.B. Celsius und Fahrenheit, machen eine direkte Verarbeitung fehleranfällig. Vor einer Auswertung steht meist eine Harmonisierung der Daten an.

Sorgen Sie für einen durchgehend digitalen Prozess!

Process Mining deckt mögliche Schwachstellen und Engpässe auf, doch dafür brau-

chen Sie durchgängige Daten. Die zu analysierenden Prozesse dürfen daher keine manuellen Arbeitsschritte enthalten. Außerdem sollten Sie Ihre Prozesse möglichst ganzheitlich angehen. Denn: Beschleunigung an einer Stelle kann andernorts zu einem Rückstau führen – mit dem Risiko, dass der Gesamtprozess sogar langsamer wird.

Stellen Sie die Qualität der Auswertungen sicher!

Wer nur einen Teil der Daten betrachtet, läuft Gefahr, falsche Rückschlüsse zu ziehen. Untersuchen Sie etwa für Bestellprozesse im E-Commerce nur das Verhalten jüngerer User, sieht das Ergebnis eventuell ganz anders aus als bei über 65-Jährigen. Um richtige Entscheidungen zu treffen, ist die Auswahl und die Menge der zu analysierenden Daten daher entscheidend.

Binden Sie Ihre Mitarbeiter ein!

Die Ergebnisse aus dem Process Mining können auch die Leistung einzelner Mitarbeiter sichtbar machen. Ist das nicht ge-

wünscht, können Sie Daten pseudonymisieren. Technische Metriken allein sagen kaum etwas über die echte Performance aus. Die zentrale Frage des Process Mining lautet daher nicht „Wer macht Fehler?“, sondern „Warum macht jemand Fehler?“. Das wissen Ihre Mitarbeiter:innen in der Regel am besten.

Vermeiden Sie Perfektionismus!

Ebenfalls sollten Sie bedenken, dass ein Prozess niemals perfekt sein wird. Mit einer gesunden Portion Pragmatismus erfüllen Sie bereits die wesentlichen Voraussetzungen für einen reibungslosen Ablauf. Wer versucht, auch die kleinste Ausnahme abzubilden, verschwendet viel Geld und Zeit ohne wesentlichen Mehrwert.

Setzen Sie auf Kontinuität!

Unternehmensumfeld und Kundenanforderungen sind heute dynamischer denn je. Es lohnt sich, einen Ablauf in regelmäßigen Abständen zu überprüfen und nachzusteuern. Ein einmaliges Process Mining ist daher nur der erste Schritt auf Ihrem Weg zu einer langfristigen Effizienzsteigerung.

Process Mining hilft Ihnen, verborgenes Prozesswissen greifbar zu machen. So lassen sich nicht nur bekannte Abläufe überprüfen und verbessern. Richtig aufgesetzt, bringen Sie auch unbekannte Prozesse ans Licht. Ein wesentlicher Schritt, um Ihre Effizienz nachhaltig zu steigern.



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

proALPHA Software Austria GmbH
1100 Wien, Wienerbergstr. 11, Turm A
Tel.: +43/5/79 97 0
info@proalpha.com
www.proalpha.com

Seit 1. April 2021 fungiert Ex-Borealis-CEO Alfred Stern als Leiter des neu geschaffenen Bereichs Chemicals & Materials der OMV und übergibt seinen vorigen Führungsposten an Thomas Gangl. In leitenden Positionen.



Thomas Gangl tritt die Nachfolge von Alfred Stern als CEO von Borealis an.

Die weltweite Nachfrage nach Monomeren und Polymeren wächst rasant. Um diesen Wachstumsmarkt noch besser bedienen zu können, hat sich die OMV im vergangenen Jahr eine Kontrollmehrheit von 75 Prozent an seiner Tochtergesellschaft Borealis gesichert. Zudem wurde eine Neuorganisation der Unternehmensgruppe beschlossen, die

eine Teilung und Erweiterung des bisherigen Bereichs Refining & Petrochemical Operations in Refining und Chemicals & Materials vorsieht. Diese Strukturänderung trägt der Vorwärtsintegration in den Chemiesektor Rechnung, die mit der Übernahme der Mehrheitsanteile an Borealis eingeleitet wurde. Damit ist die OMV organisatorisch konsequent entlang der gesamten erweiterten Wertschöpfungskette aufgestellt und kann alle relevanten Verantwortlichkeiten für den Petrochemie- und Chemiebereich in einem Ressort bündeln.

Zwei erfahrene Führungskräfte widmen sich neuen Aufgaben

Mit der Leitung des neu geschaffenen Unternehmensbereichs Chemicals & Materials wurde der nunmehr ehemalige Borealis-CEO Alfred Stern beauftragt. Mit ihm gewinnt die OMV einen Manager mit großer internationaler Erfahrung in der chemischen Industrie. Stern stieß im Jahr 2008 nach seinem Abgang von E. I. DuPont de Nemours, als Senior Vice President Innovation & Technology zu Borealis. Im Juli 2012 wurde er in den Vorstand und 2018 zum CEO bestellt. Mark Garrett, Vorsitzender des Aufsichtsrates der OMV: „Die neue Unternehmensstruktur wird die Integration der Borealis in den OMV-Konzern und den Ausbau des Chemiegeschäfts deutlich voranbringen. Ich freue mich, dass wir mit Alfred Stern einen Manager mit großer internationaler Erfahrung in der chemischen Industrie für diese neue Vorstandsfunktion gewinnen konnten. Er hat mit seinem Team in den vergangenen Jahren nicht nur das Polyolefin-Business von Borealis exzellent im Markt

positioniert, sondern das Unternehmen auch in Richtung Kreislaufwirtschaft weiterentwickelt.“

Die Führung von Borealis wurde indes an Thomas Gangl übergeben, der mehr als 20 Jahre Erfahrung in der OMV mitbringt. Er hat nicht nur den Raffinerie- und Petrochemie-Bereich bei der OMV maßgeblich mitgestaltet, sondern auch das chemische Recycling im OMV Konzern etabliert, und war damit ebenfalls maßgeblich an der Kreislaufwirtschaftsstrategie der OMV beteiligt. **BO**



Alfred Stern ist neuer Vorstand für den OMV-Bereich Chemicals & Materials.



APPLIKATIONSSPEZIALIST FÜR FERTIGUNGSMESSTECHNIK – WELTWEIT

Die global operierende Mahr-Gruppe ist weltweit einer der größten Hersteller im Bereich der Fertigungsmesstechnik. Mahr bietet messtechnische Lösungen für kleinste Längen-, Form-, Kontur- und Oberflächenabweichungen.

In nahezu allen Bereichen der Investitions- und Produktionsgüterindustrie sind messtechnische Innovationen von Mahr wegberreitend für den weiteren technischen und wirtschaftlichen Fortschritt.

MAHR – FERTIGUNGSMESSTECHNIK

Dass Sie 360° erhalten, damit Sie sich
100 % auf Genauigkeit verlassen können.

Das bedeutet für uns **EXACTLY.**

- 0 +



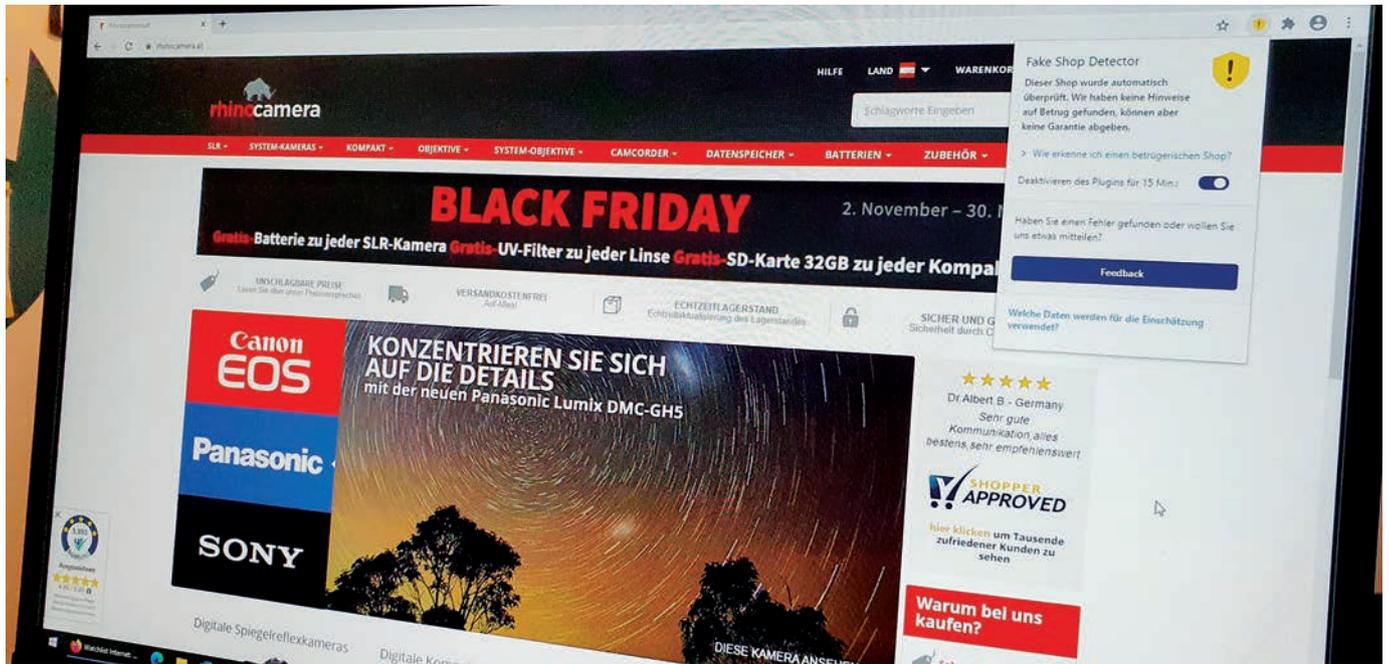
EXACTLY



www.mahr.de

Das AIT Austrian Institute of Technology sagt dem Internetbetrug und Fake News den Kampf an. Dabei erweisen sich die Fähigkeiten von künstlicher Intelligenz als wirksam – und zielsicher.

Kampf dem Fake im Cyberspace



Fake Shops im Internet haben gerade in der Pandemiezeit Hochsaison.

■ Desinformation hat viele Facetten. Eine davon betrifft den Cybersecurity-Sektor, wenn es um das Einkaufen in Onlineshops geht. Mit Beginn der Covid-19-Pandemie kam es auf diesem Gebiet zu einer gewaltigen Zunahme betrügerischer Onlineanbieter. Sogenannte Fake Shops sehen oftmals täuschend echt aus und versprechen KonsumentInnen tolle Markenprodukte zu sagenhaft günstigen Preisen. Eines haben sie jedoch alle gemeinsam: Das Geld ist weg. Geliefert wird entweder extrem minderwertige Ware oder aber in den meisten Fällen wird überhaupt nichts auf den Postweg

gebracht. Rund 12.000 Betrugsfälle in Bezug auf Onlineshops wurden 2020 in Österreich gemeldet. Die Dunkelziffer liegt vermutlich deutlich höher.

KI gegen Fake Shops

Die Forschung macht indes Fortschritte, um die unkontrollierte Verbreitung von Desinformationen unter Einhaltung sozialer, kultureller und rechtlicher Normen zu bekämpfen. Mit neuen, auf künstlicher Intelligenz (KI) basierenden Methoden sowie mit der Zusammenführung von Informationen aus unterschiedlichen Quellen soll es möglich werden, den Wahrheitsgehalt von Nachrichten zu testen sowie die Echtheit von Onlineshops in Echtzeit zu überprüfen und vor betrügerischen „Fake Shops“ automatisch zu warnen.

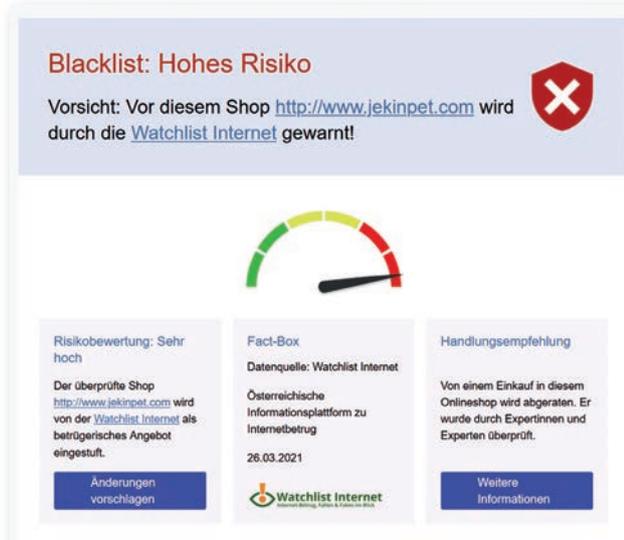
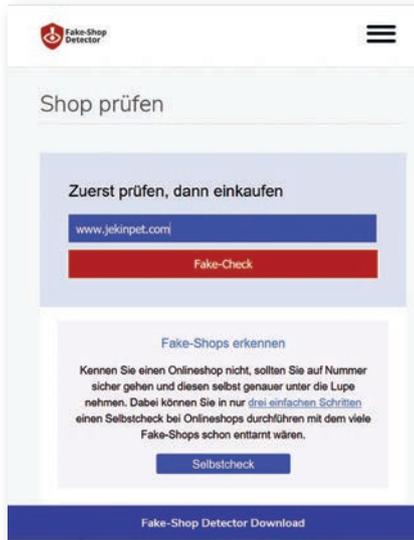
Diesbezüglich hat das AIT Austrian Institute of Technology eine erste Lösung für KonsumentInnen – den Fake-Shop Detector – entwickelt. Die Data-Science-ExpertInnen Andrew Lindley und Olivia Dinica forschen seit 2018 an der Entwicklung von KI-Model-

len, die den Quellcode von Onlineshops durchleuchten und auf Basis der extrahierten Merkmale die Ähnlichkeit zu bereits bekannten Fake Shops erlernen.

Olivia Dinica erklärt die Funktion des Detektors im Detail: „Viele Fake-Shop-Betreiber kopieren Teile des Aufbaus ihrer Seiten. Diese sehen zwar für den Konsumenten/die Konsumentin gänzlich anders aus, sind aber im Hintergrund in der Programmierung teilweise ähnlich gestrickt. Die Aufgabe der KI ist es nun, aus dem Zusammenspiel unterschiedlicher Merkmale klare Muster zur Unterscheidung von Fake Shops zu erlernen. Trainiert wurde der Detector auf über 6.000 Onlineshops. Um ein Beispiel für diese Komplexität zu geben: Vergleiche ich etwa händisch Daten einer Website, erkenne ich manuell auf den ersten Blick höchstens optisch wiederkehrende Muster, wie etwa simple Rechtschreibfehler oder wenn das Impressum und Bilder kopiert wurden. Die KI-gestützte Einschätzung kann ExpertInnen der Kriminalitätsprävention somit eine gänz-



Andrew Ledley, Projektleiter des Fake-Shop Detectors am Center for Digital Safety & Security am AIT.



Der Fake-Shop Detector warnt vor betrügerischen Onlineanbietern und ist einfach zu installieren. Details unter www.fakeshop.at

lich andere Sichtweise auf unbewusst enthaltene Merkmale einer Webseite bieten. Wie häufig werden etwa dieselben Bibliotheken genutzt, existieren wiederkehrende Muster im Code, aber auch das Nichtvorhandensein von Merkmalen kann wesentlichen Einfluss auf die Entscheidungsfindung der KI haben.“

Andrew Lindley zur Robustheit des KI-Ansatzes: „Wird eine unbekannte Seite somit auf ihre Ähnlichkeit zu bekannten Bedrohungen untersucht, stehen zur Risikobewertung dieses Onlineshops über 20.000 Faktoren zur Verfügung. In der Praxis hat sich gezeigt, dass gerade die Kombination dieser Vielzahl von Einzelfaktoren zu einer sehr genauen und robusten Gesamteinschätzung der KI-Modelle beiträgt.“

Wenn man den Fake-Shop Detector als Browser-Plugin installiert, bedeutet das nicht nur, dass man vor Tausenden bereits bekannten betrügerischen Onlineshops beim Surfen gewarnt wird, sondern auch, dass neu auftretende Bedrohungen KI-basiert erkannt und diese sofort zur Qualitätssiche-



Olivia Dinica entwickelte KI-Detektionsmodelle.

rung an die ExpertInnen der Cybercrime-Prävention weitergeleitet werden. Von Juli 2020 bis April 2021 bewertete das hinter den Entwicklungen stehende und vom BMLRT geförderte KIRAS-Projekt SINBAD („Sicherheit und Prävention vor organisiertem Internet-Bestellbetrug für Anwender durch Maßnahmen der Digitalen Forensik“) über 23.000 Webseiten und erreichte dabei eine Treffsicherheit von 90 Prozent korrekter Einschätzungen im Praxiseinsatz.

Das für den Endverbraucher konzipierte Plugin, das in Zusammenarbeit mit dem Österreichischen Institut für angewandte Telekommunikation (ÖIAT) und dem IT-Dienstleister X-Net Services GmbH entstanden ist, kann unter www.fakeshop.at sowie über die App-Stores der Browser Google Chrome, Firefox und Microsoft Edge kostenlos installiert werden.

Neben der erhöhten Cybersicherheit hält Lindley noch einen weiteren Faktor für entscheidend: „Durch den Community-Effekt des Fake-Shop Detectors trägt jeder automatisch dazu bei, dass betrügerische Angebote rascher gefunden werden. Man schützt somit nicht nur sich selbst passiv beim Surfen, sondern hilft aktiv dabei, auch andere zu schützen.“ Besonders stolz ist das Projekt auf die Zusammenarbeit mit einer Vielzahl an Kooperationspartnern, wie etwa dem Österreichischen Buchhandel, dem E-Commerce-Gütezeichen und weiteren Partnern, über welche vor allem regionale Unternehmen eine stärkere Sichtbarkeit erhalten.

Automatisierter Faktencheck

Wie eingangs erwähnt, ist es wichtig, neue Werkzeuge zu schaffen, die den handelnden Akteuren (KonsumentInnen, aber auch Handel, Medienunternehmen, Behörden etc.) wieder die Fähigkeit zurückgeben, im Information-Overload Faktenchecks durchführen zu können. Im KIRAS-Projekt defalsif-AI werden medienforensische Werkzeuge entwickelt, die AnwenderInnen eine erste Einschätzung der Glaubwürdigkeit von Text-, Bild-, Video- oder Audiomaterial im Internet erlauben. Zum Einsatz kommt dabei ebenfalls künstliche Intelligenz.

Das von AIT-Experte Martin Boyer geleitete Projekt fokussiert insbesondere auf politisch motivierte Desinformation und eine teilautomatisierte Erkennung dieser zur Unterstützung der NutzerInnen. Wird eine Meldung positiv aufgenommen? Entbrennt eine Kontroverse? Gibt es ausgeprägte Echo-kammern? Und grundsätzlich: Wie verbreiten sich Fake News in sozialen Netzen? In Experimenten am AIT konnten damit Fake News in Artikeln zu rund 85 Prozent korrekt klassifiziert werden.

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

Mag. (FH) Michael W. Mürling
Marketing and Communications,
Center for Digital Safety & Security, AIT
michael.muering@ait.ac.at
www.ait.ac.at/dss

Trotz des herausfordernden Corona-Jahres 2020 konnte die techbold technology group weiter wachsen, neue Kunden gewinnen und einen weiteren IT-Dienstleister übernehmen.

Ein außergewöhnliches Jubiläumsjahr.

Im zarten Alter von 23 Jahren gründete Damian Izdebski gemeinsam mit seiner Frau Aleksandra die Firma DiTech, die sich innerhalb von 15 Jahren zum größten Onlinehändler für Elektronik in Österreich entwickelte: Kumuliert über die Jahre hat DiTech mehr als eine Milliarde Euro Umsatz erwirtschaftet und über eine Million Onlinebestellungen abgewickelt. Noch 2013 erhielt DiTech den Österreichischen Staatspreis für besondere wirtschaftliche Leistungen – im März 2014 musste das Unternehmen Insolvenz anmelden. Doch Izdebski ließ sich von seinem Scheitern nicht entmutigen – im Gegenteil.

Mit Beteiligung der namhaften Business Angels Stefan Kalteis, Michael Altrichter und Hansi Hansmann gründete er bereits 2015 ein neues Unternehmen – die techbold technology group. Später kamen neben der Compass-Gruppe und startup300 noch weitere prominente Investoren an Bord. Unter der Dachmarke techbold sind aktuell zwei Unternehmen tätig: techbold network solutions GmbH und techbold hardware services GmbH.



Erfolgskonzept: Erschwingliche IT-Lösungen und individuelle Hardware

Die techbold network solutions GmbH wurde mit dem Ziel gegründet, alle Leistungen der führenden Full-Service-Systemhäuser auch für kleine und mittlere Unternehmen erschwinglich zu machen. techbold bietet IT-Lösungen und Digitalisierungsstrategien für KMU von 10 bis 100 Computerarbeitsplätzen, die sowohl IT-Lösungen als auch alle IT-Dienstleis-

tungen und Services aus einer Hand beziehen möchten. Das Leistungsportfolio reicht von der Planung und Installation von Computernetzwerken über IT-Security und Serverlösungen bis hin zu laufendem IT-Support und IT-Outsourcing-Lösungen. Mittlerweile betreut techbold rund 300 Kunden aus 23 Branchen in vier europäischen Ländern. Das 60-köpfige techbold-Team verbindet die Routine und das Wissen erfahrener IT-Pioniere mit der Dynamik und Flexibilität eines jungen Unternehmens.

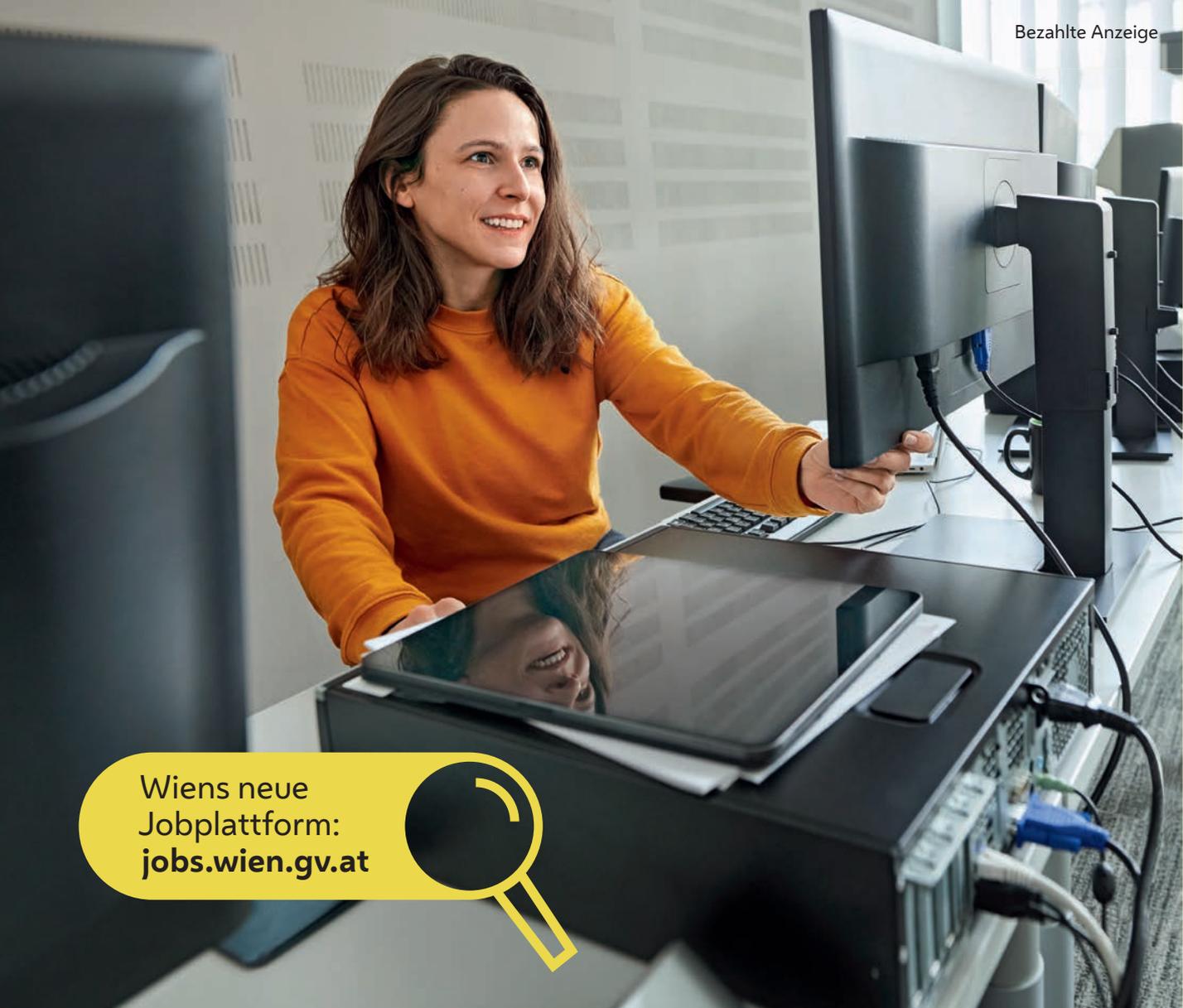
Die techbold hardware services GmbH fertigt individuelle PC-Systeme, Server und Gaming-PCs nach Kundenwunsch. Jeder Computer wird auf die jeweilige Anwendung maßgeschneidert. Die Spezialisierung liegt auf Workstations für die Bearbeitung von 3D-Renderings, Bild- und Videodaten sowie auf Rechnern für technisch-wissenschaftliche Zwecke und Gaming PCs. >>>



Kein einfaches Jahr

»Es war für viele Unternehmen wirklich kein einfaches Jahr, auch für uns nicht. Aber unser Ergebnis kann sich sehen lassen und wir blicken erwartungsvoll auf 2021 und freuen uns, wenn wir unsere 5-Jahresfeier mit unseren Kunden und dem Team nachholen können.«

Damian Izdebski, Gründer und CEO von techbold



Wiens neue
Jobplattform:
jobs.wien.gv.at



Jobs zum Netzwerken!

Bewirb dich jetzt!

Für eine funktionierende Stadt braucht es moderne Technik und Digitalisierung. Für die Mitwirkung an neuen innovativen Lösungen sucht Wien daher IT-ExpertInnen, Digital Natives und BerufseinsteigerInnen in Bereichen wie Service- und Applikationsmanagement, Software-Development und System Engineering.

Bewirb dich jetzt für einen der zahlreichen IT-Jobs auf der neuen Jobplattform, unser Bot unterstützt dich dabei!

#ArbeitenfürWien

**Stadt
Wien**

jobs.wien.gv.at

» Wachstum in der Krise: Steigerung bei Cloud, IT-Security und Homeoffice

Selbst die Corona-Krise konnte den stabilen Erfolgskurs des Unternehmens nicht aufhalten. techbold freute sich im Jahr 2020 über volle Auftragsbücher und will auch 2021 seine Strategie des organischen Wachstums weiter fortsetzen. Die Wachstumsfelder im Jahr 2020 lagen vor allem bei österreichischen Cloud Services, IT-Securitylösungen sowie IT-Infrastruktur-Projekten. Darüber hinaus kam es coronabedingt zu einer verstärkten Nachfrage nach Homeoffice-Lösungen, die zu einem Umsatzpeak im März und Oktober führten.

Gerald Reitmayr, COO und Vorstand von techbold, lobt das Team: „Für unsere Mitarbeiter war die Krise eine enorme Herausforderung – vor allem weil die Nachfrage nach Homeoffice-Arbeitsplätzen zu Beginn des ersten Lockdowns sprichwörtlich von einem Tag auf den anderen massiv anstieg. Ihnen gilt ein großes Dankeschön, weil sie sich mit Zielstrebigkeit und Selbstverantwortung auf die sich permanent ändernden Umstände eingestellt haben.“

Neukunde: Intelligente Vernetzung für Kleider-Bauer-Standorte

Außerdem konnte im November das österreichische Modeunternehmen Kleider Bauer als Neukunde gewonnen werden. techbold sorgt im Rahmen der Zusammenarbeit für die intelligente Vernetzung aller 40 Standorte und Filialen. Mit dem österreichweiten Rollout wurde eine zeitgemäße, leistungsfähige IT-Infrastruktur mit SD-WAN-Technologie implementiert.



V.l.: Damian Izdebski, Gründer und CEO techbold; Günther Fucik, Eigentümer EDV Solutions G. Fucik Dienstleistungs GmbH; Gerald Reitmayr, Vorstand techbold

„Es ist großartig, dass wir die österreichische Traditionsmarke Kleider Bauer jetzt zu unseren Kunden zählen dürfen und wir freuen uns auf die Zusammenarbeit“, zeigt sich CEO Damian Izdebski, sehr zufrieden.

Übernahme der IT-Firma G. Fucik EDV Solutions

Mit Anfang Jänner 2021 wurde eine weitere Akquise eines IT-Dienstleisters vollzogen. Es handelt sich dabei um die Wiener IT-Firma „EDV Solutions G. Fucik Dienstleistungs GmbH“. Dabei wurden alle Mitarbeiter inklusive Geschäftsführer Günther Fucik, alle Kunden sowie die gesamte IT-Infrastruktur übernommen. Im Jahr 2019 hat techbold bereits drei IT-Dienstleister übernommen und konnte sowohl Kunden als auch Mitarbeiter von den Vorteilen eines Full-Service-IT-Anbieters überzeugen.

Weitere Firmenübernahmen für österreichweites Wachstum geplant

techbold bietet derzeit seine IT-Lösungen und IT-Dienstleistungen in Wien, Niederösterreich und dem Burgenland an. Um österreichweit stärker wachsen zu können, sind für 2021 weitere Unternehmenszukäufe geplant. Gespräche mit aussichtsreichen Kandidaten sind bereits im Laufen. Damian Izdebski resümiert: „Es war für viele Unternehmen wirklich kein einfaches Jahr, auch für uns nicht. Aber unser Ergebnis kann sich sehen lassen und wir blicken erwartungsvoll auf 2021 und freuen uns, wenn wir unsere 5-Jahresfeier mit unseren Kunden und dem Team nachholen können.“ **BO**

BUCH-TIPP

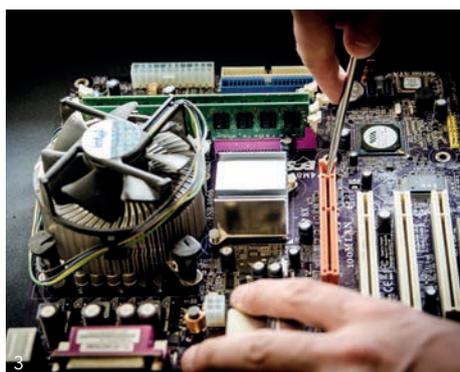
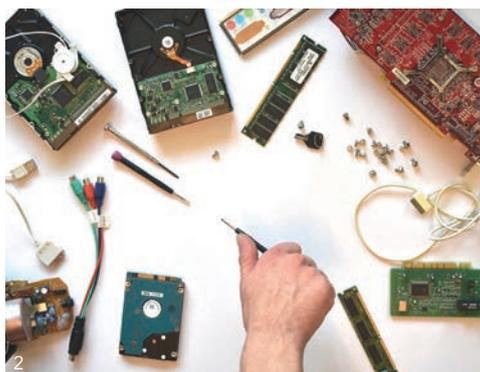
MEINE BESTEN FEHLER #startupagain

In diesem Ratgeber hat Damian Izdebski die Geschichte seines Erfolges, seines Scheiterns und seine besten Fehler zusammengefasst. Für alle, die unternehmerisch denken und handeln. Für alle, die Unternehmer waren und sind. Für alle, die Mut und Risikobereitschaft zeigen und die sich von notorischen Unterlassern nicht davon abhalten lassen sollten, ihre unternehmerischen Ideen in die Tat umzusetzen.

Erschienen im Steinverlag

116 Seiten, 12,90 Euro

ISBN 978-3-901392-55-9



Praktisch ist auch theoretisch am besten.

Die führende Fachhochschule für Management & Kommunikation

verbindet Wirtschaft und Wissenschaft auf einzigartige Weise.
Mit Lehrenden aus der Praxis bieten wir eine exzellente
akademische Ausbildung, die optimal auf eine erfolgreiche
Karriere vorbereitet. Mehr zu unseren Bachelor- und Master-
Studiengängen sowie zu unseren Weiterbildungs-Studien
finden Sie hier: www.fh-wien.ac.at

DIE PRAXIS STUDIERN.

Fachhochschule für
Management & Kommunikation



Mit einem neuen Kompetenzcenter bündelt die HYPO NOE ihr Wissen in Sachen Finanzierung für Klein- und Mittelunternehmen. Leiter Manfred Plaschka kennt die Vorteile.
„Kunden sollen von unserem Know-how profitieren.“



Jung und erfahren – ein Widerspruch? Von wegen! Das im Jänner diesen Jahres von der HYPO NOE Landesbank gegründete „Kompetenzcenter KMU, Ärzte und freie Berufe“ strotzt nur so vor Know-how und Expertise. Dafür sorgt Gründer und Leiter Manfred Plaschka, der seit stolzen 25 Jahren im Unternehmen tätig ist. Gemeinsam mit seinem sorgsam aufgebauten Team sorgt er dafür, dass Klein- und Mittelunternehmen in Sachen Finanzierung, Förderungen und Neugründung bestens betreut, beraten und begleitet werden. Dabei steht für ihn eines besonders im Vordergrund: Vertrauen. Mit NEW BUSINESS sprach er über Entwicklungen in der KMU-Welt, den Digitalisierungsboom und die Relevanz einer engen Kundinnen- und Kundenbeziehung.

Herr Plaschka, wie kam es Anfang des Jahres zur Gründung des Kompetenzcenters KMU, Ärzte und freie Berufe?

Die HYPO NOE begleitet Klein- und Mittelbetriebe sowie Ärzte und freie Berufe bereits seit Jahrzehnten, bisher allerdings auf regionaler Basis. Wir wollten das Expertenwissen bündeln, damit wir die Kompetenz auch besser nach außen tragen können. Somit haben wir am 1. Jänner 2021 das Kompetenzcenter gegründet und die Experten aus den verschiedenen Filialen in einen zentralen Standort geholt. Von hier aus wollen wir gemeinsam unsere KMU-Kundinnen und Kunden begleiten und unterstützen.

Mit welchen Anliegen können KMU sich an Sie wenden?

Klein- und Mittelbetriebe haben oft individuelle Bedürfnisse, für die es flexible Lösungen braucht. Als Kompetenzcenter wollen wir hier bestmöglich unterstützen. Von der Überbrückung kurzfristiger Engpässe bis hin zu längerfristigen Investitionen – wie etwa Betriebsausstattungen, Maschinen oder Liegenschaften – können Kundinnen und Kunden sich auf unser Know-how verlassen und sich selbst auf das Geschäft konzentrieren.

Sehen Sie Veränderungen der Investitionsbereitschaft von KMU durch die Corona-Krise?

In der derzeitigen Situation ist eine gewisse Zurückhaltung spürbar, Kundinnen und Kunden sind vorsichtiger, was Investitionen betrifft. Das gilt vor allem für stark betroffene Branchen wie die Gastronomie, die momentan sehr leidet. Im Gesundheits- und Immobilienbereich sieht es etwas anders aus. Nach anfänglicher Verunsicherung ist nun etwa bei Ärzten ein Trend in Richtung Generationenwechsel sichtbar: Wir finanzieren derzeit sehr viele Praxisübernahmen, wo wir unser Know-how sehr gezielt einsetzen können. Das spüren die „neuen“ Ärzte und bauen schnell Vertrauen zu uns auf, was uns sehr freut. Im Gesundheitsbereich wird viel in neue Geräte investiert. Auch die Immobilienbranche ist investierfreudig. Ich bin überzeugt, dass das Investitionsverhalten nach Pandemieende in allen Branchen wieder

angepasst wird und Unternehmen die kürzlich aufgestockte Investitionsprämie nutzen werden.

Weil Sie von Vertrauen sprechen: Hat das vergangene Jahr an der Kundenbeziehung etwas verändert?

Interessanterweise konnte ich beobachten, dass die Beziehung zur Kundin und zum Kunden enger geworden und das Vertrauen gewachsen ist. Wir haben sehr viel mit den Kundinnen und Kunden kommuniziert, sie durch unsichere Zeiten begleitet, und konnten sie von unserer Kompetenz im KMU-Bereich überzeugen. Sie konnten verlässlich auf unser Know-how zurückgreifen und wir haben sie nicht enttäuscht. Wir gehen die entscheidenden Schritte mit der Kundin und dem Kunden, Seite an Seite. Und das spüren sie.

Wie unterstützen Sie Ihre Kundinnen und Kunden konkret in Sachen Förderungen und Investitionen?

Am Anfang steht meistens die Beratung. Auffällig ist, dass Kundinnen und Kunden immer besser informiert zu uns kommen – vermutlich durch vorherige Gespräche mit Steuer- und Unternehmensberatern. Viele kommen bereits mit konkreten Investitionsplänen zu uns, wo sogar die Prämien berücksichtigt sind. Das ist aber keine Voraussetzung, wir sind auch gerne erste Anlaufstelle! Wir setzen uns jedenfalls mit den Kundinnen und Kunden zusammen, gehen die Ideen durch, überprüfen Konzepte auch hinsichtlich der Förderbarkeit, nehmen Änderungen vor, wenn das nötig ist, und stellen unsere Expertise zur Verfügung.

Auf welche Kriterien legen Sie besonderen Wert bei Investitionsplänen?

Das ist sehr branchenabhängig. Was ich allgemein sagen kann: Investitionen sollen nachhaltig sein und das Unternehmen gut in die Zukunft führen. Da schauen wir stark drauf! Es soll ja einen Sinn machen. Und diesbezüglich begleiten wir unsere Kundinnen und Kunden sehr gut.

Stehen Förderungen durch die Pandemie mehr im Mittelpunkt?

Ja, das hat sich stark intensiviert. Wir hatten schon vorher eine gute und enge Zusammenarbeit mit den Förderstellen, so konnten unsere Förderexperten die Kundinnen und Kunden immer mit den passenden Informationen versorgen. Im Zuge der Pandemie wurden nun digitale Zugänge geschaffen, was die Abwicklung und Kommunikation nochmals schlagartig verbessert hat.

Sie nehmen also einen gewissen Digitalisierungsschub wahr?

Eindeutig! Sowohl bei den Förderstellen, bei Kundinnen und Kunden als auch bei uns im Haus. Auf Kundensei-

te sehe ich, dass jene Unternehmen, die bereits digital gut aufgestellt waren, auch schneller im Behörden-dschungel zurecht kommen. Wobei ich den schon gar nicht mehr so nennen möchte, weil sich hier so viel – vor allem durch die Digitalisierung – verbessert hat. Interessant ist auch die Entwicklung in der Akzeptanz und Nutzung unserer Onlinedienste: Wir bieten schon lange Onlinebanking an, vor allem seit Beginn der Krise werden unsere Onlineangebote viel mehr genutzt.

Wie sieht Ihre Unterstützung bei der Unternehmensgründung aus?

Auch hier spielen Förderungen und Förderanträge eine große Rolle. Wir helfen der Kundin und dem Kunden, sich gut zurechtzufinden. Für Neugründer, die keinen Förderanspruch haben oder keine Förderung in Anspruch nehmen wollen, bieten wir maßgeschneiderte und individuelle Lösungen an. Wir sind auch gerne erste Anlaufstelle, wenn man noch nicht informiert ist, und freuen uns über alle Kundinnen und Kunden, die wir bei ihren Zukunftsplänen unterstützen können. Derzeit nehme ich wahr, dass Neugründer ihre Konzepte genauer prüfen und ein wenig abwarten, wie sich die Situation entwickelt. Im Börsejargon würde ich hier von einer Seitwärtsentwicklung sprechen. Ideen sind da, aber mit dem Schritt in die Selbstständigkeit wird noch abgewartet. Ich bin aber sicher, dass, sobald Licht am Ende des Tunnels zu erkennen ist, eine Steigerung bemerkbar sein wird. Jetzt gibt es eine Zurückhaltung, aber mit Blick in die Zukunft.

Wie blicken Sie in die Zukunft?

Ich denke, in vielen Bereichen werden wir uns auf Hybridlösungen einigen. Überall wo es sinnvoll ist, wird man auf Onlineangebote zurückgreifen, aber der persönliche Kontakt wird immer wichtig bleiben. Außerdem sehe ich derzeit auch die Chance, alte Muster zu hinterfragen und Dinge neu zu gestalten. Ich bin sehr gespannt auf die Zukunft und ich kann sagen, wir hier sind wirklich bis in die Haarspitzen motiviert, unsere Kundinnen und Kunden bei allen Herausforderungen zu unterstützen und zu begleiten und unser Leistungsspektrum an die Kundin und den Kunden zu bringen, damit der möglichst gut davon profitieren kann. Das ist unser Ziel! **VM**

KONTAKT

HYPONOE

Manfred Plaschka, Gebietsleiter und Leiter
Kompetenzcenter KMU, Ärzte und Freie Berufe
Tel.: +43/5/90 910-5070

manfred.plaschka@hyponoe.at

www.hyponoe.at/filialen/kmu-center

In Zeiten von Homeoffice kommt die Diskussion über die 4-Tage-Woche wieder in Schwung. Die Kreativagentur VERDINO hat das Arbeitsmodell zwei Jahre erprobt und zieht nun Bilanz.

Smart-Work-Modell nach Wiener Art.

Am 1. Mai 2019 wurde für die Mitarbeiter:innen von VERDINO vieles anders. An diesem Tag führten Béatrice und Martin Verdino in ihrer gleichnamigen Agentur ein Smart-Work-Modell ein: die 4-Tage-Woche mit 36 Stunden und einem monatlichen Innovation Friday. Die Arbeitstage von Montag bis Donnerstag dauern nun eine Stunde länger, nämlich neun Stunden. Der Freitag war dafür frei. Zumindest dann, wenn man nicht für die Bereitschaft eingeteilt war, um dringende Kundenanfragen oder Probleme zu bearbeiten. Einmal im Monat kommt das Team am Freitag zusammen, um abseits der operativen Aufgaben über Innovation in allen Bereichen nachzudenken. Das betrifft innovative Lösungen für Kunden und Projekte genauso wie das eigene Unternehmen und sogar die eigene Per-



Mag. Béatrice und DI Martin Verdino

son – dann nämlich, wenn man am Innovation Friday für sich Neuland betritt und sich weiterbildet. „Der Prozess ist in mehreren Schritten abgelaufen. Gestartet sind wir mit einer Betaphase. So hatten wir die Möglichkeit, bei Bedarf Optimierungen vorzunehmen“, erinnert sich Geschäftsführer Martin Verdino an die Einführung des Smart-Work-Modells. „Es war wichtig, unsere Arbeitsprozesse zu evaluieren und kritisch zu hinterfragen, ob wir wirklich jedes Meeting brauchen oder kürzer halten können“, ergänzt Fondatrice Béatrice Verdino.

Mittlerweile haben sich alle im Team an die 4-Tage-Woche gewöhnt und gemerkt, dass die Straffung von Abläufen und der starke Fokus auf digitale Prozesse besonders während der Corona-Pandemie viele Vorteile gebracht hat. „Wir haben generell einen Fokus auf ‚digital first‘, und durch die Einführung des Bereitschaftstags, der immer schon im Remote oder im Homeoffice stattgefunden hat, ist uns die Umstellung auf bis zu 100 Prozent Remote Work sicher leichter gefallen als anderen“, sehen sich die beiden Unternehmer:innen bestätigt.



2

Attraktiv für Arbeitnehmer:innen

Auch eine Effizienzsteigerung bei Projektarbeiten und Prozessen konnten Béatrice und Martin Verdino beobachten: „Wir arbeiten fokussierter, weil wir weniger Zeit zur Verfügung haben. Dabei sind es eigentlich nur vier Stunden, ein halber Arbeitstag. Die Zeit verplaudert man anderswo vielleicht in der Kaffeeküche oder während eines Meetings.“ Ein Freitag ohne den hektischen Agenturalltag bietet den beiden „Verdinos“ nicht nur die Möglichkeit, in Ruhe strategische Überlegungen für ihr Unternehmen anzustellen, sondern ihren Mitarbeiter:innen auch wirkliche Erholung – in Zeiten der Pandemie und der Lockdowns besonders wichtig für die mentale Gesundheit. Und innovative Arbeitszeitmodelle scheinen für Arbeitnehmer:innen eine immer größere Rolle zu spielen: Seit der Umstellung auf

Smart Work erhält die Agentur im Durchschnitt rund 70 Initiativbewerbungen pro Quartal. Heuer sind es bis April 2021 bereits über 100.

Auch die Kunden ziehen mit

Üblicherweise ist eine Agentur in der Kommunikationsbranche nahezu rund um die Uhr erreichbar. Dass es auch anders geht, beweist die Auswertung der Supportanfragen am Freitag, die regelmäßig vorgenommen wird. „Unsere Kunden tragen das Modell mittlerweile sehr gut mit. Und wenn der Hut brennt, ist unser Bereitschaftsdienst auch am Freitag erreichbar“, bestätigt Martin Verdino die Akzeptanz der 4-Tage-Woche. 2020 gab es bei insgesamt 51 Freitagen lediglich acht Supportanfragen von Kunden, wovon sechs als „Notfälle“ eingestuft und alle in weniger als zwei Stunden gelöst wurden. In einem Supportformu-



lar werden alle wesentlichen Informationen abgefragt, damit jeder Mitarbeiter:in im Bereitschaftsdienst rasch und effizient eine Lösung finden kann. „Digital first“, denken sich mittlerweile auch die Kunden: Kamen 2019 noch rund 16 Prozent der Supportanfragen per Telefon, waren es 2020 gar keine mehr. **BO**



Alle Neuerungen im Steuerrecht 2021 auf einen Blick!

tpa
STEUERBERATUNG

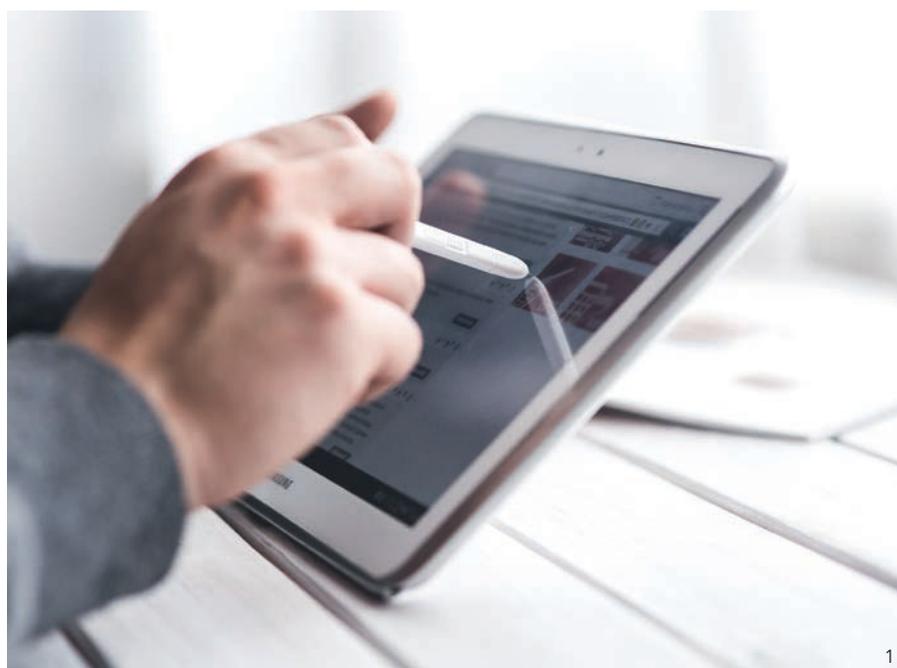
Bestellen Sie hier Ihr kostenloses Exemplar:
www.tpa-group.at/de/publications



Die Digitalisierungsoffensive KMU.DIGITAL wurde um weitere 15 Millionen Euro aufgestockt. Wiener IT-Dienstleister und Unternehmensberater zeigen Fördermöglichkeiten für KMU auf.

So nutzen Sie die Gunst der Stunde.

Jedes kleine und mittelgroße Unternehmen kann durch die Offensive KMU.DIGITAL bis zu 9.000 Euro an Förderungen für sein Digitalisierungsprojekt bekommen, davon bis zu 3.000 Euro für Beratung und bis zu 6.000 Euro für die Umsetzung. Vor allem klassische Handwerksbetriebe denken im ersten Moment oft gar nicht daran, wie sie den Workflow durch Digitalisierung revolutionieren können. Rüdiger Linhart, Berufsgruppensprecher der IT-Dienstleister in der Fachgruppe UBIT Wien, erklärt anhand von praktischen Beispielen, welche technischen Möglichkeiten es gibt, und zeigt zudem ein paar häufig anzutreffende Schwachstellen in der bereits vorhandenen IT-Ausstattung auf. „KMU.DIGITAL wurde vor Kurzem um weitere 15 Millionen Euro aufgestockt. Allerdings ist das Fördervolumen erfahrungsgemäß rasch ausgeschöpft. Ich appelliere daher an alle KMU aus sämtlichen Branchen, dass sie diese hervorragende Chance zur Digitalisierung möglichst zeitnah nutzen“, betont Martin Puaschitz, Obmann der Wiener Wirtschaftskammer-Fachgrup-



pe UBIT. Den Förderkriterien entsprechend sind zertifizierte IT-Dienstleister und Unternehmensberater die perfekten Ansprechpartner und können KMU individuell beraten. Rüdiger Linhart hat einige kreative Ideen und Tipps aus der Praxis:

■ Mit Onlinetermin-Tools zu Wettbewerbsvorteilen

Termine für einen neuen Haarschnitt sind derzeit ein besonders emotionales Thema. Frisöre, die ihren Kunden die Möglichkeit bieten, bequem per Internetmaske einen Termin zu buchen, werden nicht nur jetzt, sondern auch in der Post-Corona-Ära einen klaren Wettbewerbsvorteil haben. Dann gehört das zwischen Schultern und Ohr eingeklemmte Telefon für Terminvereinbarungen während des Haarschnitts endgültig der Vergangenheit an. Auch in anderen Branchen werden Terminbuchungen mittels Telefon oder E-Mail zunehmend als veraltet wahrgenommen – angefangen von der Pizzabestellung bis zum Arztbesuch. „Ein großer Vorteil



Die Chance nutzen

»KMU.DIGITAL wurde vor Kurzem um weitere 15 Millionen Euro aufgestockt. Allerdings ist das Fördervolumen erfahrungsgemäß rasch ausgeschöpft. Ich appelliere daher an alle KMU aus sämtlichen Branchen, dass sie diese hervorragende Chance zur Digitalisierung möglichst zeitnah nutzen.«

Mag. Martin Puaschitz,
Obmann der Wiener Wirtschaftskammer Fachgruppe UBIT

von sicheren Weblösungen ist auch, dass Kunden ihre Kontaktdaten nicht ständig neu eingeben müssen“, erklärt Linhart.

■ Digitale Systeme für Zeit- und Leistungserfassung einführen

Vor allem bei Handwerksbetrieben, deren Mitarbeiter Kundentermine wahrnehmen, können digitale Zeit- und Leistungserfassungssysteme wichtige Dienste leisten. „Die Mitarbeiter müssen in der Früh und am Abend nicht mehr zum Ein- und Ausstempeln in den Betrieb fahren und können zugleich die Leistungen und Anfahrtswege beim Kunden viel exakter protokollieren“, erklärt der Experte.

Dadurch sinkt die Fehleranfälligkeit enorm. Zugleich ist damit eine punktgenaue Ressourcenplanung möglich, indem beispielsweise ein Kunde in einer Onlinemaske einen fixen Termin bei

einem bestimmten Handwerker buchen kann. Eine Anbindung des Systems an das Warenwirtschaftsprogramm des Unternehmens sorgt bei der Verrechnung nochmals für eine Arbeitserleichterung.

■ Sicherheit mittels Server-Verlagerung und Zwei-Faktor-Authentifizierung schaffen

Etliche KMU mussten zu Beginn der Pandemie binnen weniger Tage behelfsmäßig Homeoffice-Lösungen aus dem Boden stampfen, um wirtschaftlich überleben zu können. Bei einigen ist die Improvisation aber mittlerweile zum Dauerzustand geworden. „Zuweilen arbeitet der Papa am Vormittag für die Firma und die Tochter macht am selben Gerät am Nachmittag ihre Hausübungen. Da braucht es sauber getrennte Lösungen. Zudem sollten die Server nicht mehr irgendwo in einem Kammerl im Betrieb stehen, sondern in ein sicheres Rechen-



3

zentrum verlagert werden, wo es unter anderem Backup-Lösungen für den Notfall gibt“, erklärt Linhart. Ganz wichtig ist auch eine Zwei-Faktor-Authentifizierung beim Login, indem man z. B. Einmalpasswörter mit biometrischen Daten kombiniert.

■ Onlineshops und Websites auf Vordermann bringen

Mittlerweile gehören zwar auch bei KMU eine eigene Website und – je nach >>



tpa

webcasts

Experten-Informationen für Ihren Vorsprung!

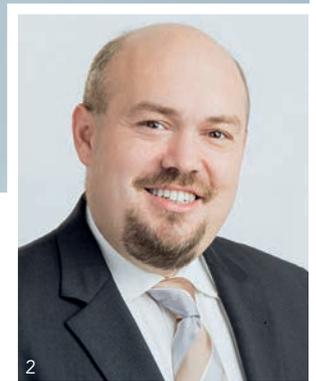
TPA Newsletter und Webcasts
www.tpa-group.at/de/news



» Branche – auch ein Onlineshop zum guten Ton. In der Praxis trifft man aber nicht selten auf veraltete Codes, nicht DSGVO-konforme Umsetzungen oder gar mangelnde bzw. nicht vorhandene Firewalls. Digitale Prozessoptimierung bedeutet allerdings noch viel mehr als die Behebung von offensichtlichen Mängeln. Eine Möglichkeit wäre beispielsweise die Anbindung des eigenen Onlineshops an einen Partner, der künftig die Verpackung, Auslieferung und den Versand übernimmt. Möglich ist aber auch, dass Lebensmittelhändler oder Gastronomiebetriebe den umgekehrten Weg gehen. Statt an Lieferdienste hohe Provisionen für die Auslieferung ihrer Produkte zu zahlen, könnten sie diese Dienstleistung künftig eventuell selbst erbringen und den Webshop entsprechend adaptieren.

■ An Unternehmensberater und IT-Experten wenden

„Damit Digitalisierungsprojekte gefördert werden, müssen sich KMU an IT-Dienstleister und Unternehmensberater wenden, die für das jeweilige Themengebiet eine Zertifizierung aufweisen. Eine ausgezeichnete Filterfunktion dafür bietet das UBIT Firmen A-Z“, erklärt Linhart. Zur Strategieberatung und Potenzialanalyse zum Schwerpunkt Geschäftsmodelle & Prozesse sind „Certified Digital Consultants“ berechtigt, für den Schwerpunkt IT- und Cybersecurity sogenannte „Certified Data & IT Security Experts“ und für E-Commerce & Online-Marketing kommen „Certified eCommerce & Social Media Consultants“ und „Certified eCommerce & Social Me-



Rüdiger Linhart, Berufsgruppensprecher der IT-Dienstleister in der Fachgruppe UBIT Wien

dia Experts“ infrage. Die perfekten Ansprechpartner im Bereich Digitale Verwaltung sind wiederum „Certified Digital Public Administration Experts“.

Finanzplanung und weitere Förderungen einbeziehen

Claudia Strohmaier, Berufsgruppensprecherin der Wiener UnternehmensberaterInnen, gibt abschließend noch einen anderen wichtigen Punkt zu bedenken: „KMU.DIGITAL ist eine enorm wichtige Chance für KMU, aber nicht die einzige. Vor allem in Wien gibt es ausgezeichnete Fördermöglichkeiten zu allen möglichen Spezialthemen, die unbedingt im Rahmen eines Gesamtkonzepts individuell geprüft werden sollten. Zudem braucht es ein ausgeklügeltes Finanzierungskonzept, weil die Projekte natürlich in der Regel nicht zur Gänze durch die jeweiligen Fördergeber finanziert werden.“

VM

Recherche lohnt sich

»Vor allem in Wien gibt es ausgezeichnete Fördermöglichkeiten zu allen möglichen Spezialthemen, die unbedingt im Rahmen eines Gesamtkonzepts individuell geprüft werden sollten.«

Mag. Claudia Strohmaier, Berufsgruppensprecherin der Wiener UnternehmensberaterInnen

INFO-BOX

Über KMU.DIGITAL

KMU.DIGITAL ist eine Initiative des Bundesministeriums für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort in Kooperation mit der Wirtschaftskammer Österreich. Das Programm unterstützt kleine und mittlere Unternehmen in Österreich dabei, Digitalisierungsprojekte zu konzipieren, umzusetzen und in den Markt überzuführen. Damit wird die Wettbewerbsfähigkeit dieser Unternehmen verbessert und es werden wichtige Wachstums- und Beschäftigungsimpulse für den Wirtschaftsstandort Österreich gesetzt. Förderungsgeber für KMU.DIGITAL ist der Bund, vertreten durch das Bundesministerium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort. Die Beratungsförderung wird durch die WKÖ umgesetzt. Die Abwicklung der Einreichung und der Umsetzungsförderung obliegt dem aws.

www.kmudigital.at



PÖRNER INGENIEURGESELLSCHAFT MBH

Pörner liefert innovative Lösungen für den Anlagenbau. Dabei unterstützt die Gruppe nicht nur die Industrie auf dem Weg zur Klimaneutralität, sondern sorgt auch für eine intakte Wasserwirtschaft.

Technologie trifft Ökologie

■ Die Welt steht vor besonderen Herausforderungen. Klimawandel und Energiewende erfordern eine fundamentale Neugestaltung der Wirtschaft. Gleichzeitig muss das Augenmerk darauf gelegt werden, dass neue Technologien für Unternehmen profitabel bleiben. Um den Spagat zwischen Klimaneutralität und Wirtschaftlichkeit zu schaffen braucht es – mehr denn je – innovative Ingenieure mit Lösungskompetenz.

Green Economy

Grüne Energie hat in der Pörner-Gruppe nicht zuletzt aus diesem Grund schon lange eine Heimat gefunden. Als kompetenter Partner unterstützt der verfahrenstechnische Anlagenbauer die Industrie mit Engineering- und Technologie-Know-how dabei, ihre CO₂-Bilanz zu verbessern und den Wechsel von fossilen Energieträgern zu Power-to-X (PtX)- sowie Biomass-to-X (BtX)-Lösungen zu vollziehen.

In diesem wird dabei die gesamte Palette über die Wasserstoff-/Synthesegaserzeugung bis zur Herstellung von synthetischen Kraftstoffen sowie chemischen Grundstoffen aufgebildet, die vor allem aus erneuerbarem Strom, Biomasse und CO₂ gewonnen werden. PtX erlaubt damit eine intelligente Kopplung der Sektoren Strom, Wärme, Verkehr, Chemie und industrielle Prozesse.

Mit ihrer einzigartigen Verfahrenstechnik unterscheidet sich die Gruppe nicht nur von anderen Mitbewerbern, die Ingenieure von Pörner erschaffen damit auch hoch automa-

tisierte Anlagen, die werthaltige Produkte energiesparend produzieren und somit maßgeschneiderte Lösungen für unterschiedlichste Projekte liefern.

Pörner Water

Lösungen, die auch auf dem Sektor der Wasserwirtschaft dringend benötigt werden. Um hier das unternehmenseigene Know-how – im wahrsten Sinne – einfließen zu lassen, wurde vor gut einem Jahr das Kompetenzzentrum Pörner Water gegründet. Die Abteilung legt ihren Fokus auf hocheffektive Wassernutzung in der (petro-)chemischen wie auch der Öl- und Gasindustrie und liefert Gesamtlösungen für Offshore- und Onshore-Anlagen im Upstream als auch für den Downstream.

Pörner Water bietet vorausplanende Wartungsdienste für die fertiggestellten Anlagen in Betrieb. Ziel des so genannten „Lifecycle-Service“ ist die langfristige Erhaltung der Anlage und ihre maximale Verfügbarkeit – bei geringen Kosten. Denn eine sichere Versorgung mit sauberem Wasser zur Aufrechterhaltung hoher Anlageneffizienz beruht auf einer intakten Wasserwirtschaft.

Partner seit 50 Jahren

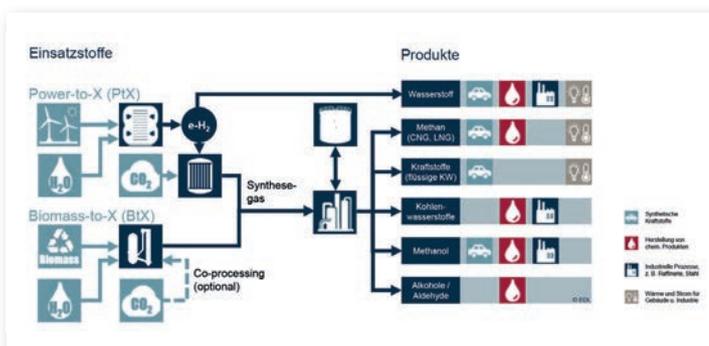
Während die Grüne Energie global noch einen weiten Weg vor sich hat, ist Pörner schon langjähriger Partner für zahlreiche Unternehmen. Geschäftsführer Andreas Pörner ist stolz: „Wir liefern Anlagen mit eigenen Technologien in die ganze Welt, sind mit Biturox® die Nummer eins für die Bitumen-



1-MW-Versuchsanlage zur Herstellung von Synthesegas aus Abfall/Gebrauchtholz mit Torogas B.V. und Pörner als Engineering-Partner in Delfzijl / Niederlande; errichtet wird eine 25-MW-Anlage.

herstellung in Raffinerien. Daher sind wir Experten, neue Verfahren für unsere Kunden effizient und innovativ umzusetzen – bei Revamps genauso wie bei Neuanlagen.“

Tatsächlich haben sich die Wiener Anlagenbauer an zehn Standorten mit über 500 Mitarbeitern weltweit etabliert. Co-Geschäftsführer Peter Schlossnikel stößt daher ins selbe Horn: „Seit fünf Jahrzehnten planen wir nun schon weltweit Anlagen für die Industrie. Mit Gesamtplanung aus einer Hand und mit höchster Qualität begleiten wir unsere Kunden auch weiterhin auf dem Weg in die Zukunft.“



PtX- und BtX-Technologien zur Erzeugung von Wasserstoff und Synthesegas.

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

Pörner Ingenieurgesellschaft mbH

1050 Wien, Hamburgerstraße 9

Tel.: +43/1/589 90-0

Fax: +43/1/589 90-99

vienna@poerner.at, www.poerner.at

Das Novotel Wien Hauptbahnhof festigt seinen Ruf als umweltbewusstes, verantwortungsvolles Unternehmen und implementiert Green Meetings & Green Events für seine Konferenzkund:innen.

Grünes Tagen in Wien.

Das Novotel am Wiener Hauptbahnhof baut seine Maßnahmen in Sachen Nachhaltigkeit weiter aus. Um auch den ökologischen Fußabdruck seiner MICE-Kund:innen möglichst klein zu halten, hat sich das Vier-Sterne-Haus nun für Green Meetings & Green Events lizenzieren lassen. Dabei ist der umfangreiche Kongressbereich auf zwei Ebenen aufgeteilt: Im Erdgeschoß befindet sich ein 528 Quadratmeter großer Kongress-Saal, der Platz für bis zu 400 Personen bietet. Der 6,3 Meter hohe, säulenfreie Raum mit Tageslicht ist Kfz-befahrbar und mit einer Übersetzerkabine ausgestattet.

Themenräume wollen inspirieren

Im ersten Stock gibt es sieben zum Teil miteinander kombinierbare Tagungsräume für kleinere bis mittlere Gruppen. Die richtige Atmosphäre für kreative Veranstaltungen finden die Tagungsgäste in den INSPIRED-Meetingräumen. Die unkonventionell eingerichteten Themenräume sollen zum Nachdenken inspirieren und eine effiziente Dialogkultur fördern. Beim Catering wird bewusst auf industrielles Mineralwasser verzichtet. Der Raum „inspired by urbanity“ lädt mit einer modularen Sofalandschaft zum angeregten Austausch ein. Beinahe wie in einer grünen Gartoase fühlt man sich im Raum „inspired by nature“, der mit Paletten-Sitzmöbeln und „Livingstones“-Sitzkissen eingerichtet ist. Um dem Umweltgedanken gerecht zu werden, wird hier komplett auf Papier verzichtet – stattdessen kommt eine ganze Wand als Whiteboard zum Einsatz.



Nachhaltige Veranstaltungen mit nachhaltigen Partner:innen

Eine „Green Meetings & Green Events-Beauftragte“ schult laufend alle Mitarbeiterinnen des Hotels zum Thema Nachhaltigkeit und berät und unterstützt die umweltbewussten Kund:innen bei der Organisation einer nachhaltigen Veranstaltung. „Durch die Lizenzierung haben wir nun die Möglichkeit, für eine zertifizierte Veranstaltung ausschließlich mit Partnern zusammenzuarbeiten, die ebenfalls bereits zertifiziert sind. So können wir eine durchgängig nachhaltige Veranstaltung gewährleisten“, so Heike Fehrmann, Cluster-Manager Novotel und ibis Wien Hauptbahnhof. Der Umweltgedanke beschränkt sich aber nicht nur

auf den Tagungsbereich, der gesamte Hotelbetrieb orientiert sich am Gedanken der Nachhaltigkeit. Beispielsweise kommen ausschließlich Elektro- und Elektronikgeräte mit Energy-Star-Zertifizierung zum Einsatz. Das Hygienepapier trägt das österreichische Umweltzeichen oder ist zu 100 Prozent Recyclingpapier. Die Papierwaren im internen Gebrauch tragen alle das EU-Eco-Label und sämtliche Druckwerke des Unternehmens werden auf zertifiziertem Papier oder in Druckereien mit Umweltzertifizierung gedruckt. Dazu kommt die verkehrsgünstige Lage direkt am Wiener Hauptbahnhof, die eine einfache öffentliche Anreise der Gäste ermöglicht und so die Verkehrsbelastung verringert. **VM**

LPAD-7 Touch Panels

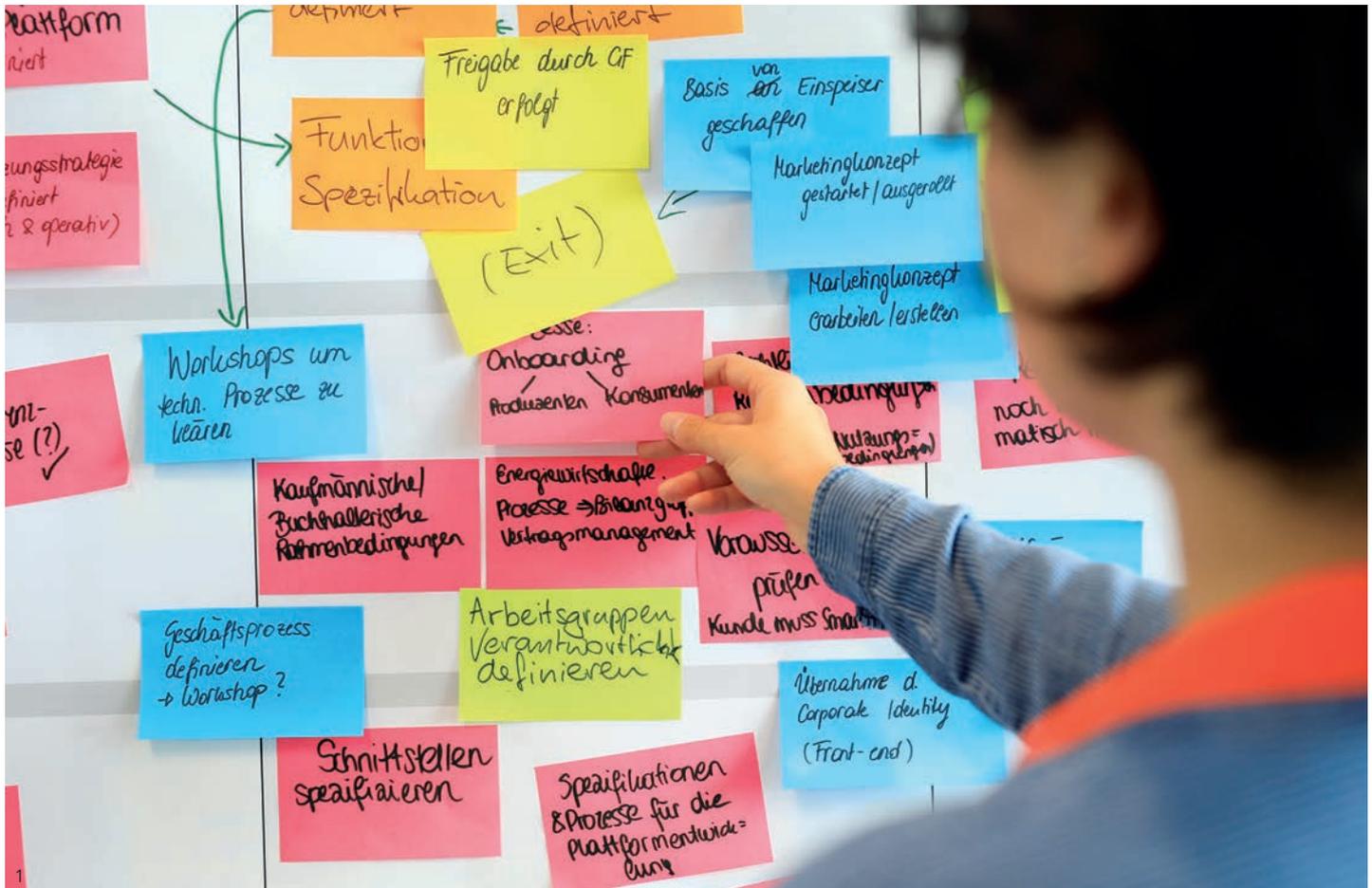
Control is just a touch away!



L-PAD ist die zeitgemäße, interaktive Bedienlösung für Büroräume, Konferenzräume, Hotelzimmer und Wohnungen.

- Anwendungen reichen vom kommunikativen Raumbediengerät bis hin zum vernetzten Einzelraumregler mit integrierter, intuitiver Touchbedienung
- 7-Zoll-IPS-Display erlaubt die Montage im Hoch- oder Querformat
- Glasfront in Schwarz oder Weiß
- Geringes Aufbaumaß von nur 21 mm
- Unterstützt BACnet, EnOcean, LonMark, Modbus, Bluetooth, OPC XML / DA und OPC UA
- Umfangreiche integrierte Sensoren: Temperatur, Luftfeuchtigkeit, Helligkeit, TOF, Infrarot
- Geräuscherkennung für optimierte Anwesenheitserkennung
- Frei programmierbar (modellspezifisch)
- WiFi und Dual Ethernet, PoE





Die 5. Wien Energie Innovation Challenge wurde erfolgreich abgeschlossen: Das Fernwärme-Digitalisierungsprojekt kann mit 120.000 Euro Projektbudget in die Umsetzung starten.

Skandinavier digitalisieren das Wiener Fernwärmenetz.

Seit fünf Jahren führt Wien Energie in regelmäßigen Abständen Innovation Challenges durch. Das Modell hat sich bewährt und bereits eine Reihe erfolgreicher Projekte hervorgebracht: Bereits in der ersten Challenge im Jahr 2017 wurde der Wien-Energie-Chatbot „Bot-Tina“ entwickelt und auch die „Smart Inspection“ für die Anlageninspektion mit Drohnenunterstützung ins Leben gerufen. Heute ist die Smart Inspection ein eigenständiges Wien-Energie-Start-up.

Viele weitere Projekte, wie die digitale Ersatzteilplattform SPAROX.eu, Automatisierungsprozesse oder ein intelligentes Brennstoffmanagement zeigen, dass Wien Energie heute schon die Weichen für die klima- und kund:innenfreundliche Zukunft gestellt hat.

Digitales Energienetz

Nun ist die Erfolgsgeschichte der Wien Energie Innovation Challenges um ein weiteres Kapitel reicher. Die 5. Auflage mit einem Schwerpunkt auf Digitalisie-

rung und Partnerschaften wurde im April beendet und das Gewinner:innenteam gekürt. Das Team „Smart Thermal Network“ in Kooperation mit den skandinavischen Start-ups „Gradyent“ und „Noda“ gewinnt die Challenge und hat das Ziel, ausgewählte Fernwärmenetze zu digitalisieren und so weiter zu automatisieren. Mit einem digitalen Modell des Netzes und einem datengetriebenen Ansatz schafft es das Projektteam, die benötigte Temperatur auf der „letzten Meile“ im Fernwärmenetz zu senken.

So kann Wien Energie die Effizienz weiter steigern und macht einen weiteren Schritt in Richtung Dekarbonisierung der Wärmeversorgung. Bereits in der nächsten Heizperiode soll das Konzept zum Einsatz kommen. Wien Energie stellt für die Entwicklung ein Budget von 120.000 Euro zur Verfügung. Dazu kommt ein weiterer Gewinn für das Projektteam: Sobald es die Corona-Situation zulässt, ermöglicht Wien Energie eine „Learning Journey“ zu den skandinavischen Start-ups, um einen weiteren Austausch zu fördern.

„Innovation ist ein fester Bestandteil der DNA von Wien Energie. Das ist aber nur möglich, weil wir immer wieder von außen kreative und innovative Ansätze ins Unternehmen holen. So können wir mit unkonventionellen Ideen den Klimaschutz vorantreiben und die Angebote für unsere Kundinnen und Kunden

Innovation Challenges als Chance

»Innovation ist ein fester Bestandteil der DNA von Wien Energie. Das ist aber nur möglich, weil wir immer wieder von außen kreative und innovative Ansätze ins Unternehmen holen.«

Michael Strebl,
Vorsitzender der Wien-Energie-Geschäftsführung



stetig verbessern“, erklärt Michael Strebl, Vorsitzender der Wien-Energie-Geschäftsführung. „Die Innovation Challenge begeistert mich jedes Mal aufs Neue. Ich gratuliere allen Gewinnerinnen und Gewinnern und bin schon auf die Umsetzung der Projekte gespannt.“

Smarte Kund:innenlösungen

Auch zwei weitere Projekte der Innovation Challenge werden weiterverfolgt.

Einerseits wird im Laufe des Jahres eine digitale und interaktive Rechnung konzipiert. Diese soll es Kund:innen ermöglichen, einfach und verständlich nachzuvollziehen, wie sich ihre Kosten zusammensetzen. Zudem wird in der kommenden Heizperiode eine Kooperationsplattform zur Vermittlung von Wohnungsservices an Installateur:innen aus ganz Wien als Pilotversuch realisiert. **VM**

INTERNATIONAL LEADERSHIP DEVELOPMENT MADE IN VIENNA

Gunther Fürstberger, CEO der MDI Management Development International, im Interview über internationale Führungskräfteentwicklung während Covid-19 und worauf es in Zukunft ankommt.

Wie hat sich Führungskräfteentwicklung seit der Pandemie verändert?

Bis zur Pandemie herrschte Blended Learning vor, also 2–3 Tage Präsenz, begleitet von z. B. E-Learnings, Coachings etc. Seit März 2020 kann das nur noch virtuell durchgeführt werden. Anfangs glaubte man nicht an die Effektivität, jedoch war kurz darauf bewiesen, dass man ähnliche Lernergebnisse erzielt. Mit den sich ständig ändernden Rahmenbedingungen haben wir uns auf die Perfektionierung von hybriden Trainings konzentriert. Investitionen in Kameras, Monitore und Internet bewirken, dass TeilnehmerInnen sowohl off- als auch online gleich stark präsent im realen und virtuellen Seminarraum sind.

Worauf müssen wir in Zukunft besonders achten?

Es gibt einen deutlichen Umkehrschwung, den wir mit Begeisterung mitgestalten: weg von Lernprogrammen, hin zu agiler Personal- und Führungskräfteentwicklung. Die Lernenden stehen selbstbestimmt im Vordergrund. Die Lernmethoden und Inhalte werden kurzfristig und iterativ angepasst, z. B. wird im 3-Monats-Abstand mit der Führungskraft festgelegt, welche Lernergebnisse anvisiert werden. Der Lernfortschritt wird kontinuierlich gemessen: So wird Lernen deutlich passgenauer und effizienter. Achtgeben sollten wir auf die Veränderungen, die sich durch diesen hohen Digitalisierungsgrad ergeben. Benötigt werden angepasste Selbstführungsfähigkeiten, um die richtige Balance zwischen digitalen und realen Tätigkeiten zu halten.

Wie bleiben L&D und Führungskräfte zukunftsfähig?

Lernen ist die Grundfähigkeit des Wandels. Wem Lernen Freude macht und wer die Lern-



Gunther Fürstberger, CEO der MDI Management Development International

ziele und -methoden immer wieder an die ständig neuen Anforderungen und Möglichkeiten anpasst, dem gehört die Zukunft.

INFO-BOX

MDI Management Development International bietet seit mehr als 50 Jahren Lösungen für die Entwicklung von Führungskräften. Die Zentrale ist in Wien auf der belebten Mariahilfer Straße. Von hier aus organisieren die Teams weltweit Führungskräfteprogramme.

www.mdi-training.com

Die Wiener Software-Agentur 9Y wurde von der Financial Times zu einem der am schnellsten wachsenden Unternehmen Europas gekürt und erlangte den imposanten 212. Platz von 1.000.

CEO lüftet Erfolgsgeheimnisse.



V.l.n.r: Luka Mirosevic, Peter Riegler, Bernd Bergler und Jackson

9

Y – vormals bekannt als 9Yards – wurde 2015 als Software-Agentur mit Fokus auf App-Entwicklung von drei jungen Entwicklern gegründet, die das Ziel verfolgten, anspruchsvolles Design und hochwertige Softwareprodukte zu entwickeln. Die Agentur ist mittlerweile weit über die Grenzen Österreichs bekannt und arbeitet an Projekten in New York oder Singapur, und das von Wien aus. Die drei Founder, die als Entwickler ihre Agentur begonnen haben, sind mittlerweile also zu echten Businessmännern avanciert. Nun ist auch die Financial Times auf das Unternehmen aus Österreich aufmerksam geworden und hat es in ihrem neuesten Ranking der 1.000 am schnellsten wachsenden

europäischen Unternehmen für den Zeitraum 2016 bis 2019 gelistet, wobei es nur drei Unternehmen aus Österreich in diese Liste geschafft haben. 9Y liegt mit dem 212. Platz im oberen Viertel der Liste. Seit der Gründung hat 9Y es geschafft, seine Umsätze jährlich mehr als zu verdoppeln. Trotz des Erfolgs bleiben die Gründer fokussiert und bodenständig, auch wenn sie aktuell mit den wirklich großen Namen aus dem Silicon Valley verhandeln.

Luka Mirosevic, CEO und Co-Founder, hat drei Gründe definiert, die das Team und das Unternehmen besonders erfolgreich machen. Dabei steht nicht Marketing an erster Stelle, sondern Kommunikation und menschlicher Umgang im Team und mit den Kunden.

1. Keine künstlichen Barrieren, um die Kunden zu binden

Während manche Agenturen mit allen Mitteln versuchen, Kunden an sich zu binden, wie z. B. durch die Einbehaltung von Source-Code-Rechten oder indem sie diesen so gestalten, dass nur sie selbst Änderungen vornehmen können, hat 9Y sich bewusst dafür entschieden, dem Kunden jederzeit die Möglichkeit zu geben, wieder getrennte Wege zu gehen – und das im Guten. „Wir wollen dem Kunden das Gefühl geben, dass er die Zusammenarbeit mit uns jederzeit beenden kann, ohne dass er sich dabei um teures Geld freikaufen muss, wie es bei vielen Agenturen der Fall ist. Es ist eine Partnerschaft, in der wir uns gegenseitig Vertrauen und Respekt entgegenbringen. Der Kunde vertraut uns die „Geburt“ seines Produktes an und wir wollen dem mit guter Arbeit begegnen, ohne bereits von Anfang daran denken zu müssen, dass er mit dieser unzufrieden sein könnte. Diese Einstellung führt dazu, dass unser Team wirklich mit Herzblut an den Projekten arbeitet. Wir haben gelernt, dass der Kunde, wenn er sich nicht durch diese künstlichen Barrieren eingeeengt fühlt, länger bleibt und uns sogar weiterempfehlt“, erklärt Mirosevic.

2. Offene Kommunikation und Transparenz mit dem Kunden und im Team

Viele Menschen, die schon einmal an digitalen Produkten gearbeitet haben, haben leider schlechte Erfahrungen gemacht, wenn es um das Thema Timelines oder Transparenz ging. 9Y hat es sich zum Credo gemacht, in der Unternehmens- und Kundenkommunikation stets offen und transparent zu agieren. >>

NTT LTD. IN ÖSTERREICH

Hybride Arbeitsmodelle brauchen umfangreiche und individuelle Sicherheitskonzepte – Cloud-Lösungen versprechen beste Widerstandsfähigkeit gegen Angriffe (Business Resilience).

Hackern das Scheunentor verschließen

■ Fast überfallsartig zwang der erste Lock-down die Unternehmen, auf mobiles Arbeiten umzusteigen: „Als die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ganz plötzlich ins Home Office übersiedeln mussten, war es für Unternehmen vor allem wichtig, die nötige Infrastruktur schnellstmöglich zur Verfügung zu stellen; der Sicherheitsgedanke war anfangs eher zweitrangig“, so Roman Oberauer, Vice President Go to Market & Innovation bei NTT Ltd. in Österreich. „Jetzt, wo immer deutlicher wird, dass es auch künftig viele hybride Arbeitsmodelle geben wird, ist es dringend notwendig, sich mit Security- und Cloudthemen auseinanderzusetzen. Denn nur mit standardisierten, aber individuell zugeschnittenen Lösungen, kann mein Unternehmen resilient, also widerstandsfähig gegen mögliche Angriffe, werden. Das gilt für KMU genauso wie für Großkonzerne.“

Doch wie kann diese Widerstandsfähigkeit möglichst schnell erreicht werden? Oberauer: „Jedes Unternehmen hat Services, die regelmäßig genutzt werden: Zum Beispiel Programme für Kommunikation, Verrechnung oder Warenwirtschaft. Hier ist es sinnvoll auf cloudbasierte Lösungen umzusteigen.“ Denn nur in der Cloud seien die Daten wirklich hochverfügbar: „Bei hybriden Arbeitsmodellen ist es wichtig, dass die Systeme stabil sind. Durch die cloudbasierten Lösungen habe ich keine Server-Wartungstätigkeiten inhouse und riskiere damit auch weniger Komplettausfälle, die meinem Unternehmen viel Geld kosten. Während eigene Server-Systeme im Hinblick auf die Skalierbarkeit zumeist unflexibel sind, ist die Skalierung in der Cloud unkompliziert und schnell.“ Um Datensicherheit brauche man sich in der Cloud keine Sorgen zu machen, meint der IT-Experte, wenn man einen vertrauenswürdigen Anbieter hat. Mitunter sind es gerade die Server in den Bürogebäuden der Kunden, die für Hacker offen wie ein Scheunentor sind. NTT setzt auf den „secure by design“-Ansatz, der die gesamte Kommunikationskette vom User bis hin zum



Roman Oberauer,
Vice President Go
to Market & Inno-
vation bei NTT
Ltd. in Österreich



Hier finden Sie
weitere Infos

Server umfasst. Dazu zählt im Fall von Cloud Services ein durchgängiges Verschlüsselungskonzept, das natürlich auch beim Zugriff vom Home Office greift.“

Hackerattacken sind günstig

Wichtig sei es aber auch, die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nicht zu vergessen. Denn auch für sie ist die mobile Arbeitsweise immer noch neu und vielen sind die Sicherheitsaspekte nicht bewusst: „Um das Unternehmen widerstandsfähiger zu machen, braucht es auch eine menschliche Firewall“, erklärt der Cyber-Security-Experte. „Die umfassende Schulung des Personals ist genauso entscheidend, wie die richtige Software. Denn die Technologie ist nur so sicher, wie der User, der damit arbeitet.“ Jeder und jede Einzelne müsse wissen, was es heißt, im Home Office zu arbeiten, und was er und sie mit der zur Verfügung gestellten Hardware und Software machen kann und darf. Denn auch KMU sind nicht mehr gefeit vor Hackerangriffen und Erpressungen: „Früher war es für professionelle Cyberkriminelle nur rentabel, große Unternehmen anzugreifen. Heute zahlt es sich schon aus, von kleinen Unternehmen kleinere Summen im vierstelligen Bereich zu erpressen, weil durch Darknet und Co. die Mittel für Cyberangriffe günstig geworden sind.“

Hybride Arbeitsmodelle bleiben auch in Zukunft

Oberauer ist überzeugt, dass die Pandemie zwar ausschlaggebend für die Salonfähigkeit des hybriden Arbeitens war, es aber künftig nicht mehr wegzudenken ist: „Die Unternehmen haben jetzt begriffen, dass sie ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern vertrauen können, wenn das System passt. Es braucht keine Pandemie, die mobiles Arbeiten nötig macht. Es reicht schon ein kilometerlanger Stau am Arbeitsweg. Da ist es doch klüger, wenn der Mitarbeiter oder die Mitarbeiterin gleich von zu Hause arbeitet und die Zeit sinnvoller nützt, als im Verkehr festzusitzen.“



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

NTT Ltd. in Österreich

1020 Wien, Jakob-Lind-Strasse 5,
Austria Campus 3, 4. OG.

Tel.: +43/5/77 33-0

www.hello.global.ntt



» „Wir geben unseren Kunden und Mitarbeitern Zugang zu einem sogenannten Agentur Playbook, wo Arbeitsstunden, Projektrollen, Urlaube, Fortschritte, Verspätungen, Fails etc. eingetragen sind. Unsere Kunden können auch

jederzeit mit den einzelnen Entwicklern oder Designern sprechen, da manche Kunden besonders IT-affin sind und direkt mit den Entwicklern kommunizieren möchten. Genau diese Transparenz ist einer der Grundpfeiler für eine gute Partnerschaft mit dem Kunden, die sehr wertgeschätzt wird.“

jeder kaufen, bei uns dreht sich alles um den perfekten Arbeitsplatz und selbständige Arbeit, ohne dass wir uns ständig einmischen. Das Zwischenmenschliche hat bei uns Priorität. Dies ist jedoch nur möglich, weil wir von Anfang an zu uns selbst und zu unseren Kunden ehrlich waren und keine unrealistischen Deadlines und Versprechungen machen, für die unser Team 24/7 arbeiten müsste,“ erklärt der zweifache Vater. **BO**

3. „Turbo-Gleitzeit“, 100 % Flexibilität mit klaren Deadlines

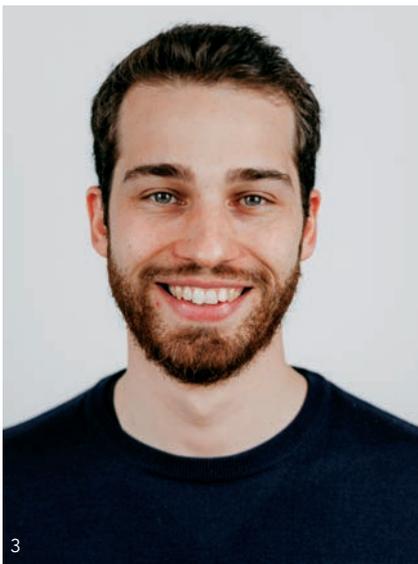
Die neue Normalität hat Homeoffice und Remote Work in vielen Unternehmen salonfähig gemacht. 9Y hat von Anfang an auf dieses Konzept gesetzt und geht mit der „Turbo-Gleitzeit“ noch einen Schritt weiter. „Wo und vor allem wann unsere Mitarbeiter arbeiten, ist uns grundsätzlich egal, solange die Deadlines eingehalten werden. Wir wollen auch keine verpflichtenden Daily Stand-ups, wie es in Softwareunternehmen Usus ist. Ich bin selbst Vater und weiß, dass das Leben mit Kindern oft nicht planbar ist. So kommt es vor, dass manche unserer Entwickler lieber am Wochenende oder in der Nacht arbeiten, während sie unter der Woche auf die Kinder aufpassen oder, wenn das Wetter gut ist, einen Ausflug oder Sport machen. Wir schaffen ein Klima, in dem sich Entwickler wirklich wertgeschätzt fühlen. Obstkorb und gute Kaffeemaschine kann

INFO-BOX

Über 9Y und ihre Pläne für 2021

9Y wurde 2015 als 9Yards von den drei Entwicklern Luka Mirosevic, Peter Riegler und Bernd Bergler gegründet. Heute hat das Unternehmen mit Hauptsitz in Wien und einer Dependence in Zagreb rund 30 Mitarbeiter (eine Zahl, die ständig wächst) und kann auf über 100 Projekte für Unternehmen wie Red Bull, OMV oder die Schweizerische Post zurückblicken. Auch international hat sich 9Y einen Namen gemacht und arbeitet verstärkt mit Kunden in den USA. 2021 plant das Founder-Team, neue Dependancen in UK und den USA sowie eine Designagentur in Österreich zu eröffnen.

<https://9y.co/>



Luka Mirosevic ist CEO und Co-Founder von 9Y. Der 32-Jährige war bereits mit 23 Jahren CTO eines asiatischen Start-ups, das 2017 erfolgreich verkauft wurde, er ist Core-Contributor von Fastlane von Felix Krause (später an Twitter und dann Google verkauft) und unterrichtet am Technikum Wien.

MESSER AUSTRIA GMBH

Messer Austria versorgt Krankenhäuser und Kliniken seit Beginn der Pandemie mit medizinischem Sauerstoff. Um den Corona-Impfstoff von BioNTech und Pfizer lagern und transportieren zu können, hat der österreichische Industriegasespezialist genügend Trockeneis zur Verfügung.

Im Kampf gegen die Pandemie



■ Bereits im ersten, aber erst recht seit dem zweiten Lockdown mussten sich die österreichischen Krankenhäuser und Kliniken verstärkt auf eine reibungs- und nahtlose Versorgung mit medizinischen Gasen – vor allem mit flüssigem Sauerstoff (LO_x) – verlassen können. Sämtliche Mitarbeiter des Industriegasespezialisten Messer Austria waren daher mit vollem Engagement im Einsatz, um diesen zusätzlichen Gasebedarf optimal decken zu können. Und das nicht nur in Österreich, denn Messer Austria beliefert auch die Schwestergesellschaften in Tschechien, der Slowakei, Ungarn, Slowenien, Kroatien, Serbien und Bosnien.

„Nur wenn die medizinischen Einrichtungen zuverlässig von uns mit medizinischem Sauerstoff versorgt werden, sind sie in der Lage, ihre Mission erfolgreich zu erfüllen: so vielen schwer erkrankten Covid-19-Patienten wie möglich das Leben zu retten“, zeigt sich der Messer-Austria-Geschäftsführer Michael Holy ergriffen. „Wir alle bei Messer Austria sind uns dieser großen Verantwortung bewusst!“

Trockeneis-Produktion für Corona-Impfstoff

„Seit der Freigabe des mRNA-Impfstoffs von BioNTech und dessen US-Partner Pfizer, stehen wir alle vor einer weiteren enormen Herausforderung: dem Transport und der

Lagerung des Impfstoffs“, meint Michael Holy weiter. Beides erfordert nämlich eine Temperatur von mindestens minus 70 °C.

„Die Hersteller sprechen von einem 90-prozentigen Schutz gegen Covid-19 – ein wirklicher Durchbruch in der Corona-Pandemie also. Eine flächendeckende und optimale Versorgung mit diesem Mittel ist daher enorm wichtig. Aus diesem Grund stellen wir uns auf einen erhöhten Bedarf an Trockeneis ein. Bereitgestellt wird es in speziell isolierten und eigens dafür vorgesehenen Transportboxen, die natürlich auch in ausreichender Zahl vorhanden sind“, betont Michael Holy abschließend.

Über Messer Austria

Messer wurde 1898 gegründet und ist heute der weltweit größte familiengeführte Spezialist für Industrie-, Medizin- und Spezialgase. Unter der Marke „Messer – Gases for Life“ werden Produkte und Serviceleistungen in Europa, Asien und Amerika angeboten. Die internationalen Aktivitäten werden aus Bad Soden bei Frankfurt am Main gelenkt. Stefan Messer, Eigentümer und CEO der Messer Group GmbH, arbeitet zusammen mit weltweit rund 11.000 Mitarbeitenden nach definierten Prinzipien: Dazu gehören Kunden- und Mitarbeiterorientierung, verantwortliches Handeln, unternehmerische Verantwortung, Exzellenz sowie Vertrauen

und Respekt. Messer erwirtschaftete im Jahr 2019 einen Umsatz von 2,8 Milliarden Euro.

Von Acetylen bis Xenon bietet Messer ein Produktportfolio, das als eines der größten im Markt gilt – das Unternehmen produziert Industriegase wie Sauerstoff, Stickstoff, Argon, Kohlendioxid, Wasserstoff, Helium, Schweißschutzgase, Spezialgase, medizinische Gase und viele verschiedene Gasgemische.

In modernsten Kompetenzzentren für Forschung und Entwicklung entwickelt Messer Anwendungstechnologien für den Einsatz von Gasen in fast allen Industriebranchen, in der Lebensmittel- und Umwelttechnik, Medizin sowie Forschung und Wissenschaft.

MESSER 
Gases for Life

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

Messer Austria GmbH

2352 Gumpoldskirchen

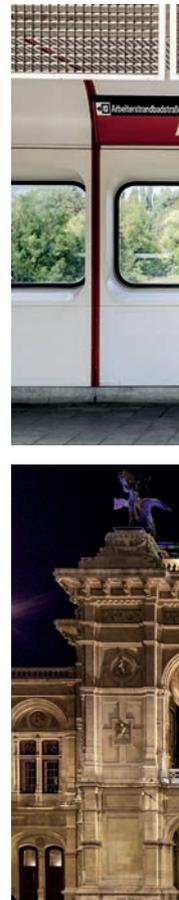
Industriestraße 5

Tel.: +43/506 03-0

Fax: +43/506 03-273

info.at@messergroup.com

www.messer.at



Infrastruktur, Einkaufsmöglichkeiten, Kultur u. v. m. Wien hat viel zu bieten. Doch wie wäre ein Ausblick auf saftige Wiesen statt Straßenschluchten oder Vogelgezwitscher statt Großstadtlärm?

Wien, Wien, nur du allein?

Das Leben am Land lockt so manchen Wiener. Was die Bewohner unserer Bundeshauptstadt hinaus aus dem Zentrum zieht, untersuchte nun das digitale Markt- und Meinungsforschungsinstitut Marketagent im Rahmen einer repräsentativen Umfrage. Das Fazit: Jene, die den Wunsch nach einem Umzug in ein anderes Bundesland hegen, wollen vor allem ab ins Grüne. Mehr Natur, frische Landluft und die Aussicht auf einen eigenen Garten sprechen für das Landleben. Konkrete Pläne schmiedet

bisher jedoch nur ein kleiner Anteil der Befragten, würde man Wien mit all seinen Angeboten und Möglichkeiten doch durchaus vermissen.

Das Leben in Wien erfüllt den Großteil seiner Bewohner mit Zufriedenheit. Drei Viertel wohnen gerne hier, nur sieben Prozent würden der Bundeshauptstadt lieber den Rücken kehren. Was so manchen Wiener trotzdem gelegentlich vom Landleben träumen lässt? In erster Linie ist das der Wunsch nach weniger Verkehr und Lärm, dafür nach mehr Grün und Platz.

Wiener Wohn(t)räume

Wer in einer Millionenstadt wie Wien lebt, bewohnt mit großer Wahrscheinlichkeit eine Wohnung. So auch rund 85 Prozent der Wiener, bei 7 von 10 ist diese gemietet. Im Gegensatz dazu sind nur 13 Prozent der Wiener in einem Haus wohnhaft. In diesem Zusammenhang ergibt sich eine deutliche Schere zwischen Wunsch und Wirklichkeit, denn: 6 von 10 würden ein Haus bevorzugen, knapp die Hälfte träumt davon, dieses auch selbst zu besitzen. Eine Mietwohnung bevorzugt hingegen nur jeder Fünfte.



2



3

Durchschnittlich leben die Befragten bereits seit rund 36 Jahren in Wien. Mehr als ein Drittel verbringt dort auch den gesamten Alltag und hat kaum die Chance, aus der Großstadt herauszukommen. Indes eröffnet sich mehr als jedem Zweiten einerseits durch Verwandtschaft, andererseits durch einen Zweitwohnsitz die Möglichkeit, regelmäßig Zeit außerhalb von Wien zu verbringen. Gut ein Zehntel berichtet von anderen Mitteln und Wegen, um bei Bedarf aus der Stadt herauszukommen. Denn das Leben au-



4

Gute Infrastruktur

»Wien hat jede Menge zu bieten, das die Einwohner unserer Bundeshauptstadt im Falle eines Umzuges schmerzlich vermissen würden. An erster Stelle steht dabei die gute Infrastruktur.«

Thomas Schwabl, Geschäftsführer von Marketagent

ßerhalb von Wien bietet durchaus einige Vorteile, wie die Bewohner der Bundeshauptstadt anerkennen, allen voran eine gewisse ländliche Idylle:

Je zwei Drittel schätzen viel Natur in der Umgebung und die frische Luft, 63 Prozent genießen die Ruhe. Ein großes Plus am Landleben ist für 6 von 10 zudem ein eigener Garten und damit verbunden die Möglichkeit, eigenes Obst und Gemüse anzubauen (56 %). Mehr Platz gilt für jeden Zweiten als positiver Aspekt am Wohnen außerhalb von Wien, das reduzierte Verkehrsaufkommen für gut 4 von 10.

Natur pur: Was so manchen Wiener aufs Land zieht

Tatsächlich aus Wien wegzuziehen, stellt in naher Zukunft trotzdem für die wenigsten eine Option dar. Nur 14 Prozent planen dies in den nächsten drei Jahren. 6 von 10 sind hingegen überzeugt, auch weiterhin in der Bundeshauptstadt wohnen zu wollen. Je älter die Befragten sind, desto unwahrscheinlicher ist ein baldiger Umzug aufs Land. Mehr als drei Viertel der 60- bis 75-Jährigen verschenden daran keinen Gedanken. Indes kann dies unter den 20- bis 29- bzw. 30- bis 39-Jährigen nur jeweils die Hälfte gänzlich ausschließen. Interessanterweise ziehen auch Personen mit einem Zweitwohnsitz außerhalb von Wien einen Wohnortwechsel in ein anderes Bundesland deutlich häufiger in Erwägung als jene ohne Zweitwohnsitz. Möglicherweise sind Erstere hier bereits auf den Geschmack des Landlebens gekommen. Wenn der Wunsch besteht, in den nächsten Jahren aus Wien wegzuziehen, hegen die Befragten diesen meist schon seit Längerem, 4 von 10 seit mittlerweile mehr als drei Jahren. Oftmals streben

die Wiener dabei nach einem völligen Kontrast zu ihrer aktuellen Wohnsituation. Es gilt: Je kleiner, desto besser. Die bevorzugte Wohnregion bei einem Umzug wäre für jeden Zweiten eine ländliche Gemeinde mit bis zu 5.000 Einwohnern. Knapp ein Viertel würde eine Kleinstadt wählen und 16 Prozent eine Stadt mittlerer Größe. Nur für gut jeden Zehnten wäre eine Großstadt mit mehr als 50.000 Einwohnern bei einem Wohnortwechsel die Region der Wahl.



5



6



7

„Ab ins Grüne“ lautet also die Devise, was ein Blick auf die Motive der Befragten unterstreicht. Hauptbeweggründe, Wien den Rücken zu kehren, sind für je 58 Prozent der Wunsch nach einem eigenen Garten sowie generell nach mehr Natur. Gut 4 von 10 sehnen sich nach einem Rückzugsort außerhalb der Stadt,



beschreibt Lisa Patek von Marketagent die beliebtesten Motive für diesen Schritt. Ein Wohnortwechsel ist darüber hinaus mit der Hoffnung auf eine Verbesserung diverser störender Rahmenbedingungen verbunden: 45 Prozent nennen diesbezüglich die Zuwanderung in Wien, je rund 4 von 10 finden es zu hektisch und bevölkert sowie zu laut. Knapp ein Drittel berichtet weiters von einem steigenden Gefühl der Unsicherheit in Wien, was womöglich durch den Terroranschlag Anfang November verstärkt wurde. Dass dieser Vorfall seine Spuren in der Wiener Bevölkerung hinterlassen hat, verdeutlicht zudem die Sorge vor (weiteren) Anschlägen, die derzeit mehr als jede fünfte Frau und gut jeder zehnte Mann in der Bundeshauptstadt verspürt. Hier braucht es wohl noch etwas Zeit, um alle Wunden zu heilen und das Vertrauen in Wien als sicheren Wohnort vollständig zurückzugewinnen.



Ab ins Grüne

»Hauptbeweggründe, Wien den Rücken zu kehren, sind für je 58 Prozent der Wunsch nach einem eigenen Garten sowie generell nach mehr Natur. Gut 4 von 10 sehnen sich nach einem Rückzugsort außerhalb der Stadt.«

Lisa Patek, Marketingleiterin von Marketagent

(Un-)Entbehrlich? Was die Wiener an ihrer Stadt vermissen würden

„Dass Wien nicht ohne Grund mehrmals als lebenswerteste Stadt ausgezeichnet wurde, steht indes außer Frage. Wien hat jede Menge zu bieten, das die Einwohner unserer Bundeshauptstadt im Falle eines Umzuges schmerzlich vermissen würden. An erster Stelle steht dabei die gute Infrastruktur: Knapp 6 von 10 würden sich nach dem weit ausgebauten öffentlichen Verkehrsnetz, rund jeder Zweite nach dem breiten Angebot an Einkaufsmöglichkeiten sowie der hohen Verfügbarkeit an Fachärzten und Apotheken sehnen“, erklärt Marketagent-Geschäftsführer Thomas Schwabl. Nicht zu vergessen sind die kulturelle und kulinarische Vielfalt – für je gut 4 von 10 sind diese unersetzlich. Einem Viertel würde dabei speziell die Wiener Kaffeehauskultur abgehen. Jeder Zweite hat zudem Verwandte und Freunde in Wien, die er vermissen würde, der Nähe zum Arbeitsplatz würden knapp 4 von 10 nachtrauern.

BO

INFO-BOX

Lebensqualität: Wien weltweit zum zehnten Mal auf Platz 1

Im Jahr 2019 wurde Wien zum zehnten Mal in Folge zur Stadt mit der höchsten Lebensqualität für ins Ausland entsendete Mitarbeiter gekürt. „Wien ist in vielerlei Hinsicht ein überaus attraktiver Standort für Expatriates und ihre Familien. Neben einem stabilen politischen und sozialen Umfeld punktet die österreichische Hauptstadt vor allem durch sehr gute medizinische Versorgung, ein abwechslungsreiches Kultur- und Freizeitangebot sowie eine ausgesprochen hohe Anzahl an internationalen Schulen“, erläutert Mercer-Experte Christof Ternes. „Die geringe Kriminalitätsrate, eine effiziente Strafverfolgung sowie ein hervorragendes Angebot an qualitativ hochwertigem Wohnraum, sowohl im Stadtgebiet als auch in der Umgebung, haben dazu beigetragen, dass Wien seine Spitzenposition erneut verteidigt hat.“

Um die Lebensqualität der Städte zu beurteilen, wurden 39 Faktoren analysiert, die aus Sicht von ins Ausland entsendeten Mitarbeitern eine zentrale Rolle spielen. Gruppirt in zehn Kategorien, umfassen diese Faktoren unter anderem soziale, politische, wirtschaftliche und umweltorientierte Aspekte. Hinzu kommen Kriterien wie Gesundheit, Bildungs- und Verkehrsangebote sowie andere öffentliche Dienstleistungen.

www.mercer.at

SCHWEIGHOFER MANAGER-SOFTWARE GMBH

Die Firma Schweighofer Manager-Software GmbH wurde 1989 gegründet. Insgesamt sind 35 Mitarbeiter an den Standorten Tumeltsham bei Ried im Innkreis, Wien und Neuhaus am Inn in Deutschland tätig.

Business-Software für KMU

■ Eine umfangreiche und ausgereifte Softwarepalette aus den Bereichen Rechnungswesen, Auftragsbearbeitung, Lohnverrechnung, Zeiterfassung, Hausverwaltung, Finanzmathematik sowie interessante Onlineprodukte bilden die Basis für einen erfolgreichen Einsatz beim Kunden. Je nach Anforderung können jederzeit zusätzliche Arbeitsplätze gewählt oder ergänzende Produkte bezogen werden.

DI (FH) Florian Schweighofer, seit 2011 als Geschäftsführer tätig, erklärt: „Ergänzend zu unseren Leadprodukten in der Lohnverrechnung, Auftragsbearbeitung und Buchhaltung bieten wir Basisschulungen bzw. Schulungen für Fortgeschrittene und interessante Spezialseminare an. Abgerundet wird unser Schulungssystem durch das Angebot von kostengünstigen Individualschulungen beim Kunden vor Ort. Eine wei-



*Geschäftsführer
DI (FH)
Florian
Schweighofer*



*Die Zentrale der
Firma in Tumeltsham*

tere wichtige Unterstützung erhalten Kunden durch unseren erfahrenen Support.“

Das neue Leadprodukt UNTERNEHMER

Ausgelöst durch die Verschärfung im Umgang mit Barmitteln gestaltete das programmierte Team von Schweighofer das Softwarepaket UNTERNEHMER komplett neu und orientierte sich dabei an sehr innovativen und wegweisenden Vorgaben. Inhaltlich beeinflusst wurde das Projekt durch die langjährige Erfahrung des Teams im ERP-Bereich. Der UNTERNEHMER zeichnet sich vor allem durch folgende Features aus: Der umfangreiche Standard kann aufgrund des flexiblen Aufbaus sehr einfach und schnell an die speziellen Bedürfnisse eines Unternehmens angepasst werden. Sämtliche

Ausdrucke, Bildschirmmasken und Tabellen können ohne Programmierung individualisiert werden. Über das integrierte CRM kann jederzeit auf alle Informationen von Kunden sowie von Lieferanten zugegriffen werden. Auch Termine, Aufgaben und Dokumente können integriert, verwaltet und verknüpft werden. Bei Artikeln stehen beliebig viele Preislisten zur Verfügung. Die Überleitung von Belegen wie z. B. ein Angebot in einen Auftrag kann ein- wie verkaufsseitig erledigt werden. Mit dem Modul „Barverkauf“ können Bargeschäfte konform der ab April 2017 gültigen Rechtslage durchgeführt werden. Neben zahlreichen Auswertungsmöglichkeiten kann optional auch das Thema Buchhaltung (entweder als EA-Rechnung oder doppelte Buchhaltung) abgewickelt werden. Eine vollständige Aufstellung des Funktionsumfangs des UNTERNEHMERs erhalten Sie auf der Homepage.

INFO-BOX

Kundenecho

Einer von vielen neu gewonnen Kunden ist die Firma SMT – Setzer Messtechnik aus Niederösterreich. Werner Hessler von SMT: „Neben der klassischen Lagerführung ist für uns ein wesentliches Kriterium, dass die Artikel über die Seriennummer geführt werden können. Es ist für uns auch von Vorteil, dass die Software neben einer eigenen Buchhaltung auch über eine Schnittstelle zu den gängigsten Buchhaltungsprogrammen verfügt. Großen Wert legen wir auch auf eine gewisse Flexibilität, wie sie sonst nur bei großen Datenbankanbietern möglich ist. Dies allerdings nur zu wesentlich höheren Anschaffungskosten. Ein weiteres Kriterium ist, dass wir sämtliche Formulare, Auswertungen, Statistiken selbst im Hause erstellen und individuell anpassen können. Heute erfolgt die gesamte Auftragsabwicklung vom Angebot bis zur Faktura, Bestellwesen, Kunden, Ansprechpartner, Lieferanten, CRM, Artikel und die Preispflege über die Software. Die Qualität des Supports ist ebenfalls sehr positiv zu erwähnen!“

SCHWEIGHOFER
Manager-Software

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

**Schweighofer Manager-Software
GmbH**

4911 Tumeltsham, Hannesgrub Nord 30

Tel.: +43/7752/810 40

Fax: +43/7752/810 40-480

manager.software@schweighofer.com

www.schweighofer.com

NumberX bringt eine App-basierte Bezahlkarte nach dem Open-Banking-Prinzip auf den Markt. Mastercard, PPS und branchennahe Investoren sind als strategische Partner mit an Bord.

Ex-Revolut- und -Anyline-Manager starten neues Fintech.

Claudio Wilhelmer, zuvor u. a. Country-Manager DACH der Londoner Neobank Revolut, und Matthias Seiderer, bisher Chief Revenue Officer des Wiener KI-Technologieunternehmens Anyline, machen gemeinsame Sache: Mit ihrem neuen Fintech-Unternehmen NumberX bereiten sie den Start einer App-basierten Mastercard nach dem Open-Banking-Prinzip vor. Die Besonderheit: Nutzer:innen können zur Abrechnung all ihre Girokonten mit der NumberX-App verbinden, ein monatliches Ausgabenlimit festlegen und mit der NumberX-Mastercard weltweit ohne versteckte Kosten bargeldlos bezahlen, kostenlos Bargeld abheben und von weiteren Services profitieren. Möglich wird dies durch ein neuartiges Flatrate-Modell. Als erste Partner konnten das globale Zahlungnetzwerk Mastercard, das Finanztechnologieunternehmen PPS sowie branchennahe Investoren gewonnen werden.

Zudem werden Nutzer:innen bei Kredit- und Debitkarten von Banken oftmals mit intransparenten Gebühren belastet. Gleichzeitig ist aber nur ein Bruchteil aller Nutzer:innen gewillt, die primäre Kontoverbindung bei ihrer Hausbank aufzugeben. Diese Marktsituation sieht NumberX als Chance und adressiert mit

seiner Lösung genau jene Nutzer:innen, die ihr Konto weiterhin bei der Hausbank ihres Vertrauens führen wollen, aber ebenso die Vorteile App-basierter Karten samt Zugang zu weiteren Finanzservices erwarten. NumberX vereint so die Sicherheit der Hausbank mit dem Nutzererlebnis von Neobanken.

V.l.: NumberX-Gründerteam Matthias Seiderer und Claudio Wilhelmer



Eine echte Alternative

»Wir bieten eine echte Alternative zu bestehenden Bankkarten, für größtmögliche Freiheit und Flexibilität bei gleichzeitig größter Akzeptanz, hoher Sicherheit und voller Transparenz.«

Matthias Seiderer, Mitgründer und Co-Geschäftsführer NumberX

NumberX setzt an einem Digitalisierungsproblem der Finanzbranche an: Neobanken haben bewiesen, dass es eine stark gestiegene Nachfrage nach App-basierten Bezahlkarten gibt. Klassische Banken bieten hingegen kaum vergleichbare digitale Lösungen an.



NumberX verbindet Girokonten mit neuen Finanztechnologien

„Klassische Banken haben gerade im Kartenbereich kaum zeitgemäße Lösungen für den digitalen Lifestyle einer jungen Generation im Angebot. Das Preis-Leistungs-Verhältnis passt einfach nicht. Damit machen wir Schluss und mischen mit NumberX die Karten neu! Schon bald bringen wir unsere App-basierte Mastercard auf den Markt“, kündigt Claudio Wilhelmer, Mitgründer und Co-Geschäftsführer der NumberX International GmbH, an. Matthias Seiderer, Mitgründer und Co-Geschäftsführer, ergänzt: „Die Bankenwelt hat Probleme, auf die Bedürfnisse der Kund:innen und deren Wunsch nach finanzieller Freiheit einzugehen. Wir sind das einfach verständliche Bindeglied zwischen der alten Bankenwelt und neuen Finanztechnologien – dafür steht NumberX. Das Girokonto der Nutzer:innen bleibt weiterhin bei der Hausbank, dort ist das Vertrauen groß. Auf diesem Fundament bauen wir auf und sehen uns als unabhängige Finanzplattform, die über eine einzige Karte bestehende Girokonten mit innovativen Finanztechnologien verbindet.“ Für die Umsetzung macht sich das Unternehmen die Regulierungen der Europäischen Union zunutze, speziell die Single European Payments Area (SEPA) und die zweite EU-Zahlungsdiensterichtlinie (PSD2). Gerade die PSD2 ermöglicht es, bestehende Marktlücken innerhalb der Bankenbranche durch Innovation aufzubrechen und kundenzentriert neu zu denken.

Größtmögliche Freiheit und Flexibilität durch Open Banking

NumberX ist eine App-basierte Mastercard für iOS- und Android-Endgeräte mit zahlreichen Funktionen, die in dieser Form von traditionellen Banken nicht angeboten werden. Die Anmeldung erfolgt in wenigen Minuten per App. Nutzer:innen erhalten neben einer virtuellen **>>**



**JETZT
ONLINE-SEMINAR
BUCHEN**

**BONUS FÜR
PRÄSENZ-SEMINAR
HOLEN**

Weiterbildung so individuell wie Sie

Entdecken Sie unter anderem:

- Die neue Whistleblowing-Richtlinie
- IT-Security & Datenschutz
- Rechtsschutz bei COVID-19 Förderungen
- Judikatur-Update: Arbeits- & Sozialrecht

JETZT BUCHEN AUF
ars.at/bonus



Details zur Aktion finden Sie unter **ars.at/bonus**
Aktion gültig bis 30. Juni 2021

»» NumberX-Mastercard auch eine physische Bezahlkarte. Zudem unterstützt NumberX die gängigen Mobile-Payment-Systeme. Die Besonderheit: Nutzer:innen können für die Abrechnung all ihre Girokonten – etwa Einzel-, Gemeinschafts- oder auch Firmenkonten von Selbstständigen – mit der NumberX-App verbinden und zur Kostenkontrolle ein monatliches Ausgabenlimit festlegen. NumberX teilt Zahlungen automatisiert den richtigen Girokonten zu, diese können aber auch auf mehrere Konten gesplittet und nach einer Zahlung noch einem anderen Girokonto zugeordnet werden. Das festgelegte Ausgabenlimit bildet das monatliche Budget, das durch die Verbindung mit den Girokonten der Nutzer:innen automatisch zur Verfügung steht.



egal, wie oft die NumberX-Mastercard im Geschäft, im Internet oder am Bargeldautomat verwendet wird. „Wir bieten eine echte Alternative zu bestehenden Bankkarten, für größtmögliche Freiheit und Flexibilität bei gleichzeitig größter Akzeptanz, hoher Sicherheit und voller Transparenz. NumberX ist der tägliche Begleiter unserer Nutzer:innen und trägt zu mehr finanzieller Unabhängigkeit bei. Unsere Roadmap umfasst viele weitere nützliche Funktionen“, so Seiderer.

Flatrate-Modell à la Netflix, Spotify und Co. ohne Bindung

Auch beim Geschäftsmodell geht NumberX mit einem Flatrate-Ansatz neue Wege: So kann NumberX während eines Testzeitraums kostenlos genutzt werden, danach fallen außer einem monatlichen Pauschalbetrag keine weiteren Gebühren an. Nutzer:innen können NumberX jederzeit pausieren oder kündigen, darüber hinaus gibt es keine Bindung. Wilhelmer dazu: „Klassische Kredit- und Debitkarten ohne Mehrwert, aber mit versteckten Gebühren, gehören durch NumberX der Vergangenheit an. Für eine monatliche Flatrate – so wie man es für Videos von Netflix oder Musik von Spotify kennt – kann NumberX weltweit an über 70 Millionen Mastercard-Akzeptanzstellen und Bargeld-

automaten unbegrenzt genutzt werden – das ist unser zentrales Versprechen“, erklärt Wilhelmer.

Europäisches Fintech mit starken Partnern und internationalen Ambitionen

Die NumberX International GmbH baut ihr Team rund um die beiden Gründer weiter auf und wird vor allem vom weltweiten Zahlungsnetzwerk Mastercard und dem Zahlungsdienstleister PPS unterstützt. „Als treibende Kraft hinter führenden europäischen Fintech-Lösungen freuen wir uns über die Partnerschaft mit NumberX. Wir sind von der Vision, dem Team sowie ihrem zugrundeliegenden Open-Banking-Ansatz unglaublich beeindruckt. Wir freuen uns, das Unternehmen mit technischen und regulatorischen Lösungen unterstützen zu dürfen“, sagt Ray Brash, CEO von PPS. Peter Bakenecker, Executive Vice President – Division President für Deutschland und die Schweiz bei Mastercard, fügt hinzu: „Mit NumberX unterstützen wir ein zukunftssträchtiges Geschäftsmodell, das mit seiner Vision vorzeigt, wie Open Banking für Nutzer:innen zum echten Vorteil im alltäglichen Leben wird. Wir freuen uns, diese Zukunft gemeinsam gestalten und ein wesentlicher Teil dieser Entwicklung sein zu dürfen.“

BO

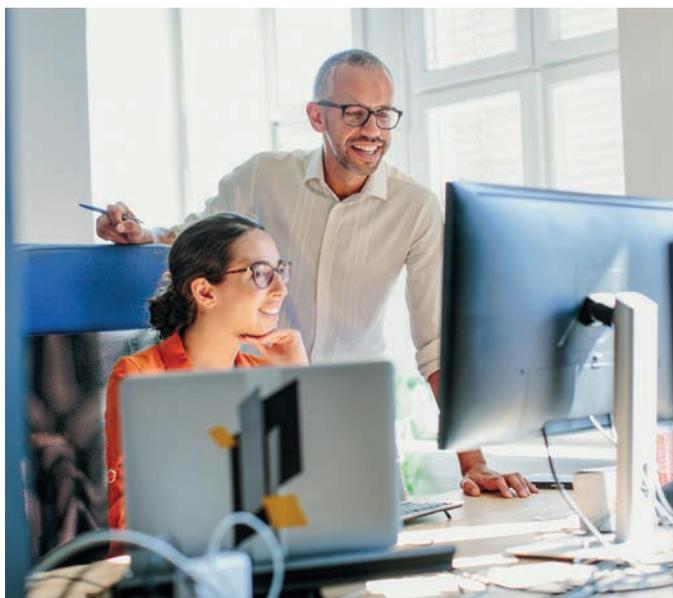


Über die App behalten Nutzer:innen jederzeit den Überblick über ihre Finanzen und werden dadurch vor dem Überziehen ihres Budgetrahmens geschützt. Ungenutztes Budget der Vormonate wird auf Wunsch automatisch in ein Sparkonto gebucht und ist bei Bedarf zusätzlich verfügbar. Nutzer:innen profitieren von weltweiten Zahlungen und Bargeldabhebungen ohne zusätzliche Gebühren,

HELVETIA VERSICHERUNGEN AG

In Zeiten von Homeoffice und flexibler Arbeit wird Vorsorge bei Cyberkriminalität immer wichtiger. Die Cyberversicherung der Helvetia bietet umfassenden Schutz vor unliebsamen Folgen.

Gut abgesichert gegen Cyberrisiken



■ Cyberkriminalität ist auf dem Vormarsch und die Corona-Krise hat diesen Zustand noch weiter verstärkt. Die immer weiter fortschreitende Digitalisierung, vermehrtes Homeoffice und das dezentralisierte Arbeiten in unterschiedlichen IT-Infrastrukturen öffnet Schlupflöcher für Cyberangriffe.

Paradies an Daten für Cyberkriminelle

Bei unzureichenden Sicherheitsvorkehrungen und zu geringem Schutz von Daten können Cyberkriminelle aus einem Paradies an Daten schöpfen. Dadurch können sich nicht berechtigte Personen Zutritt zu Informationen und Systemen beschaffen und große Schäden anrichten. Dies macht Cyberversicherungslösungen dringlicher als je zuvor. Häufig sehen KMUs die Wichtigkeit und Notwendigkeit eines umfassenden Cyberschutzes, der auch eine Cyberversicherung inkludieren sollte, noch nicht und unterschätzen die Möglichkeit, selbst Ziel von Angriffen zu werden. Um diesen Gefahren entgegenzuwirken, bieten sich neben Präventionsmaßnahmen auch Cyberversicherungen an. Um Schritte im Schadensfall

setzen zu können, bietet Helvetia mit der „Helvetia Best Business Cyber“-Versicherung für Firmenkunden und der „Helvetia Card Home Cyber“-Versicherung für Privatpersonen im Bereich der Cyber-Gefahren einen umfassenden Schutz.

Risikominimierung durch Absicherung für Unternehmen

Die Abhängigkeit von Datenverarbeitungssystemen nimmt durch vermehrtes Homeoffice und den Trend zu Digitalisierungsprozessen in allen Unternehmensbranchen rasant zu – und damit auch das Schadenspotenzial durch Cyberattacken.

Mit der „Helvetia Best Business Cyber-Versicherung“ werden betroffene Unternehmen mit einem umfassenden Cybersecurity-Management unterstützt und im Schadensfall werden mit der Cyberversicherung grundsätzlich Eigenschäden wie etwa die Wiederherstellung von Daten und Systemen, Drittschäden wie Verletzung des Datenschutzes und Kostenbausteine wie beispielsweise Kosten für Forensik oder Reputationsmaßnahmen abgedeckt. Ein Expertennetz-

werk, bestehend aus IT-Security, PR-Beratern, Rechtsberatern und Datenschutzspezialisten steht im Falle eines Angriffs für das betroffene Unternehmen zur Verfügung.

Im ersten Schritt, bevor ein Unternehmen eine Cyberversicherung abschließt, sollte zu dem ein Cybersicherheits-Check durchgeführt werden, damit man Sicherheitslücken identifizieren kann. Diese Ergebnisse dienen als gute Basis, um die Unternehmens-IT zu prüfen und dann mit uns eine passende Cyberversicherungslösung zu finden. Seit April 2021 bietet Helvetia Österreich mit ihrem neuen Assistance-Partner im Vorhinein schon Beratung und Hilfestellungen für Unternehmen an.

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

Helvetia Versicherungen AG

1010 Wien, Hoher Markt 10-11

Tel.: +43/50/222-1000

info@helvetia.at

www.helvetia.at



Der Blick in die jüngste Vergangenheit erfüllt Günter Piwetz mit Stolz und Dankbarkeit. Der Zukunft sieht er optimistisch entgegen. Trotz Krise und teils erschreckend fragilen Systemen sieht er die UTG UNIVERSAL-TECHNIK für die Zukunft gerüstet. Die Gründe für seine Zuversicht hat er uns im Interview erzählt.

„Wir sind gekommen, um zu bleiben!“

■ Herr Ing. Piwetz, im vergangenen Jahr haben Sie uns berichtet, wie gut UTG die ersten Monate der Pandemie gemeistert hat. Sehen Sie sich nach wie vor in einer krisensicheren Position?

Ja, durchaus. Die Dinge haben sich tatsächlich sehr positiv für uns entwickelt. Nahezu alle Projekte, die wir vor dem Ausbruch der Pandemie begonnen hatten, wurden nahtlos weitergeführt, lediglich bei zwei Vorhaben gab es eine kurze Phase, in der etwas schaumgebremst gearbeitet wurde. Aber das hat sich sehr schnell gelegt und hat sich im Laufe des letzten Jahres ins Gegenteil verkehrt. Seither kann es oft gar nicht schnell genug gehen.



Ing. Günter Piwetz, Geschäftsführer

Es liegt sicher an der stetigen gemeinsamen Anstrengung und an der ausgewogenen Struktur der von uns hauptsächlich bedienten Branchen, dass wir in dieser Krise so gut unterwegs sind. Wir sind uns allerdings schon auch dessen bewusst, dass immer – nicht nur in Krisenzeiten – etwas Glück, zumindest aber die Abwesenheit von Pech notwendig ist, damit die Bemühungen Früchte tragen können. Es gibt viele, denen in den vergangenen Monaten trotz aller Anstrengungen kein Erfolg möglich war.

Welche Auswirkungen der Corona-Krise sind für Sie aktuell besonders herausfordernd?

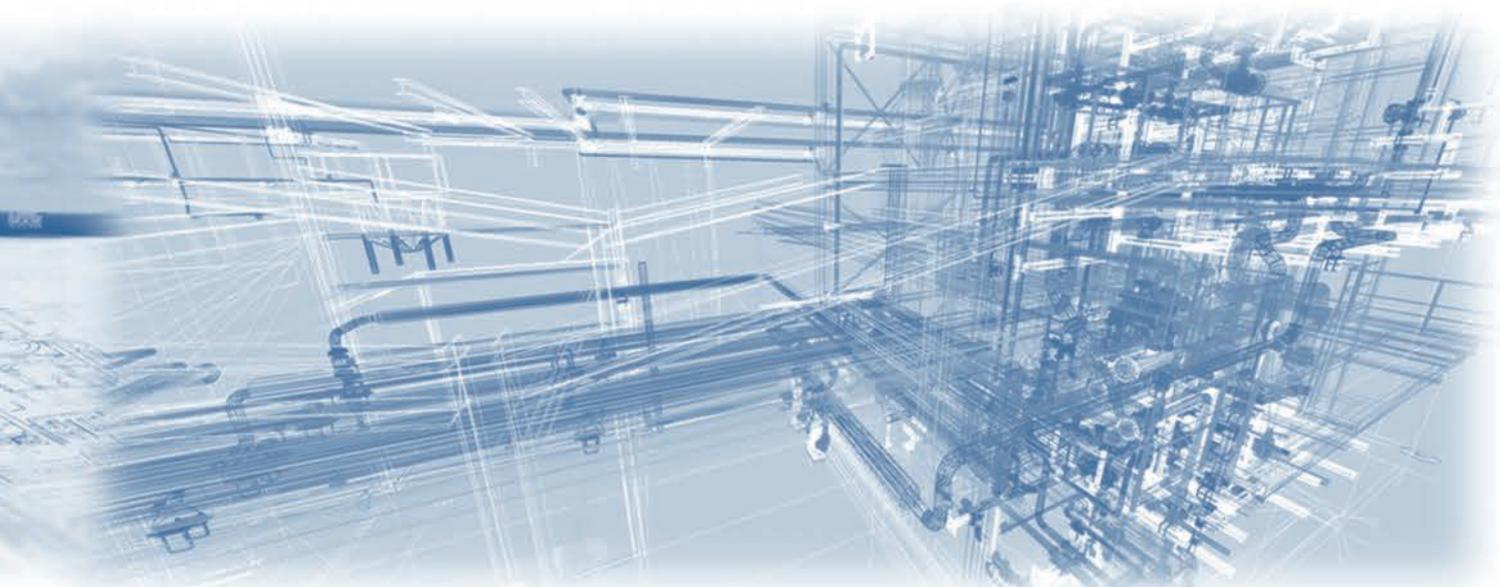
Momentan beobachten wir nennenswerte Preissteigerungen bei Stahl und verschiedenen Industrieprodukten. Auch die Lieferzeiten verlängern sich stetig und diese Kombination macht Projekte im Anlagenbau natürlich nicht einfacher. Die Pandemie ist dabei sicher einer der ausschlaggebenden Faktoren. Allerdings glaube ich nicht, dass man diese Entwicklungen einzig und alleine der Corona-Krise zuschreiben kann, dazu sind die Zusammenhänge viel zu komplex. Wenn man sieht, wie ein Schiff im Suezkanal

in einem Sandhaufen feststeckt und die globale Wirtschaft deswegen zu schwitzen beginnt, sieht man, wie fragil unsere Systeme eigentlich sind.

In der täglichen Arbeit sind die geltenden und sich ständig ändernden Reise- und Aufenthaltsrestriktionen ein Umstand, der mitunter hinderlich ist. Wie überall gibt es bei uns momentan auch jede Menge Besprechungen mit Kunden und Projektpartnern über den Bildschirm. Aber es gibt immer wieder Themen und Situationen, bei denen der persönliche Austausch nötig ist, um effektiv und effizient kommunizieren zu können.

Wie würden Sie die derzeitige Stimmung unter Ihren Kunden beschreiben?

Als positiv und äußerst geschäftig. Viele unserer Kunden sind mitten in größeren Vorhaben und Projekten. Man könnte den Eindruck bekommen, es ist Krise aber die Industrie hat sich dazu entschlossen, nicht dabei mitzumachen. Die Gründe dafür sind sicher vielfältig und die österreichischen Unternehmen waren ja auch vor der Krise hervorragend aufgestellt. Dazu kommt jetzt noch ein gewisser Aufholbedarf auf manchen



UTG-Planungen: Vom Konzept bis zur Inbetriebnahme in Biotechnologie, Pharmazie, Chemie, Energie, Metallurgie, Papier- und Zellstoffindustrie

Märkten und die nun zusätzlichen Fördermöglichkeiten spielen dabei sicher auch eine Rolle.

Was ist Ihrer Ansicht nach der ausschlaggebende Faktor, warum Kunden UTG mit einem Projekt beauftragen?

Weil sie sich sicher sind, dass das Projekt in guten Händen ist und innerhalb der vereinbarten Leistungs-, Kosten-, Termin- und Qualitätslimits realisiert wird. Dazu kommt noch die persönliche Ebene, unsere Projektleiter sind hervorragende Kommunikatoren und auch persönlich sehr vertrauensvolle Gesprächspartner. Die Kolleginnen und Kollegen in den Projektteams vertiefen sich in die jeweilige Problemstellung so, als ob es ihre eigene Anlage, ihre eigene Maschine wäre. Das schafft Vertrauen und vertieft die jeweilige Beziehung zum Kunden. Nach einem Projektabschluss kommt es häufig vor, dass wir Mails von Kunden bekommen, in denen sie sich noch einmal ausdrücklich für die Leistung des Teams und die hervorragende Zusammenarbeit bedanken. Bei allem wirtschaftlichen Erfolg sind dies dann jene Momente, in denen man ein Projekt als vollends gelungen empfindet.

Die perfekte Verbindung von jahrelanger Erfahrung im Anlagen- und Maschinenbau mit dem Methodenwissen und dem Einsatz moderner Arbeitsweisen macht uns zweifelsfrei zu einem sehr attraktiven Projektpartner.

Auf welches Projekt aus der jüngsten Vergangenheit sind Sie besonders stolz?

Tatsächlich gibt es keines, auf das ich nicht stolz bin. Es ist so wie in den meisten Bereichen unseres Unternehmens. Es sind einzelne Projekte, einzelne, hervorragende Leistungen, einzelne Personen, die extrem hohen Einsatz zeigen. Aber es ist die Gesamtheit, die viel größer ist als die Summe der Einzelteile. Bei uns lässt sich Emergenz tagtäglich beobachten.

Einer Ihrer Branchenschwerpunkte ist ja der Papier- und Zellstoffsektor. Welche spezifischen Anforderungen stellt dieser Industriebereich an den Maschinen- und Anlagenbau?

Im Zellstoffbereich haben wir es immer mit äußerlich grob anmutenden Anlagen zu tun, alleine schon durch die größeren Dimensionen als zum Beispiel in der Biotechnologie oder der Pharmaindustrie. Dennoch sind auch diese Systeme mitunter hochsensibel und man muss trotz der Robustheit der Anlagen mit höchster Genauigkeit planen. Zudem sind auch die statischen Anforderungen an die Rohrleitungssysteme oft herausfordernd. Dazu benötigt es schon ausreichend Erfahrung, von der wir glücklicherweise jede Menge vorzuweisen haben.

Im Maschinenbau ist die Kombination der mechanischen Belastung und schwankender Betriebstemperaturen immer eine herausfordernde Anforderung, vor allem bei großen,

präzise gefertigten Bauteilen. Eine besonders spezifische Problemstellung in diesem Sektor ist die Planung von Umbauten. Bereits im Design muss berücksichtigt werden, dass die Anlagenstillstände immer nur kurze, genau abgesteckte Zeitfenster zur Verfügung stellen, in denen minutiös gearbeitet werden muss.

Welche Rolle spielt der Wirtschaftsstandort Wien für Ihr Unternehmen?

Im Sommer 2017 haben wir unseren Standort in Wien eröffnet, seit damals waren wir jeden Tag voll ausgelastet. Das Team leistet hervorragende Arbeit, die (leider bisher ausschließlich) Jungs sind voll motiviert und unsere Kunden sind hochzufrieden. Ich denke, der Wirtschaftsstandort Wien und die UTG haben einander viel zu bieten. Wir sind gekommen, um zu bleiben, und so spielt Wien schon eine große Rolle in unseren Überlegungen für die Zukunft.

UTG | UTG
Universaltechnik
GmbH

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

UTG Universaltechnik GmbH

8051 Graz, Thalstraße 14

Tel.: +43/316/68 27 20-0

office.graz@utg.at

www.utg.at



Das über 140 Jahre alte Bauwerk ging als erste Schmiedeeisenkonstruktion Wiens in die Geschichte ein. Eine neue IT-Infrastruktur macht die Marx Halle nun zur „schnellsten Halle“ Österreichs.

Digitalisiertes Denkmal.

Im Mai 1877 beschloss der Gemeinderat der kaiserlich-königlichen Reichshaupt- und Residenzstadt Wien die Errichtung des Wiener Zentralviehmarkts in St. Marx. Im Zuge dessen wurde auch das heute denkmalgeschütz-

te Architekturjuwel nach den Plänen des Wiener Architekten Rudolf Frey geplant und 1881 fertiggestellt. Die basilikale Rinderverkaufshalle, bestehend aus zwei dreischiffigen Hallen, war fortan der Ort, an dem die Tiere ausgestellt und gehandelt wurden.

Mit seiner grazilen Leichtbauweise galt Wiens erste Schmiedeeisenkonstruktion zur Zeit seiner Entstehung als herausragende Konstruktionsleistung. Im Jahr 1997 wurde das Gebäude als einzige erhaltene Schmiedeeisenkonstruktion der Stadt schließlich unter Denkmal-



Fit für die Zukunft

»Die Marx Halle war bis zum Beginn der Covid-19-Krise mit ihren Veranstaltungen im Kunst-, Kultur- und Showbereich sowie ihren Events für Unternehmen und die Wirtschaft ein lebendiges Herzstück Wiens – und sie wird es auch nach der Krise wieder sein. Der Ausbau der IT-Infrastruktur macht sie fit für kommende Herausforderungen.«

Sigrid Oblak, Geschäftsführerin Wien Holding



le für längere Zeit leer. Die Eisenkonstruktion und das Dach wurden zwischen 2006 und 2007 saniert. Von 2011 bis 2014 erarbeitete die HEY-U Mediagroup in Kooperation mit der WSE Wiener Standortentwicklung, einem Unternehmen der Wien Holding, ein erfolgreiches Nutzungskonzept und setzte erste Akzente sowie den Ausbau der Infrastruktur um. In wenigen Jahren wurde das nun als Marx Halle bezeichnete Gebäude zum pulsierenden Zentrum des neuen Stadtteils Neu-Marx. Seit 2018 ist die HEY-U Mediagroup im alleinigen Besitz der Marx Halle bzw. des Baurechts. Durch weitere Investitionen in den Ausbau wird die Halle in den nächsten Jahren noch moderner und attraktiver.

Meilenstein auf dem Weg zur Digitalisierungshauptstadt Europas

Mit bis zu 10.000 MBIT Datenleistung, 14 Netzwerkknoten, 68 WLAN-Access-Points, 172 Datenpunkten, 2,2 Kilometern Glasfaserkabel und 8,5 Kilometern Netzwerkkabel aus Kupfer wurde in den vergangenen Monaten in einem gemeinsamen Projekt des Betreibers HEY-U Mediagroup, der Wien Holding sowie Magenta die Marx Halle zur „schnellsten Eventhalle“ Österreichs aufgerüstet.

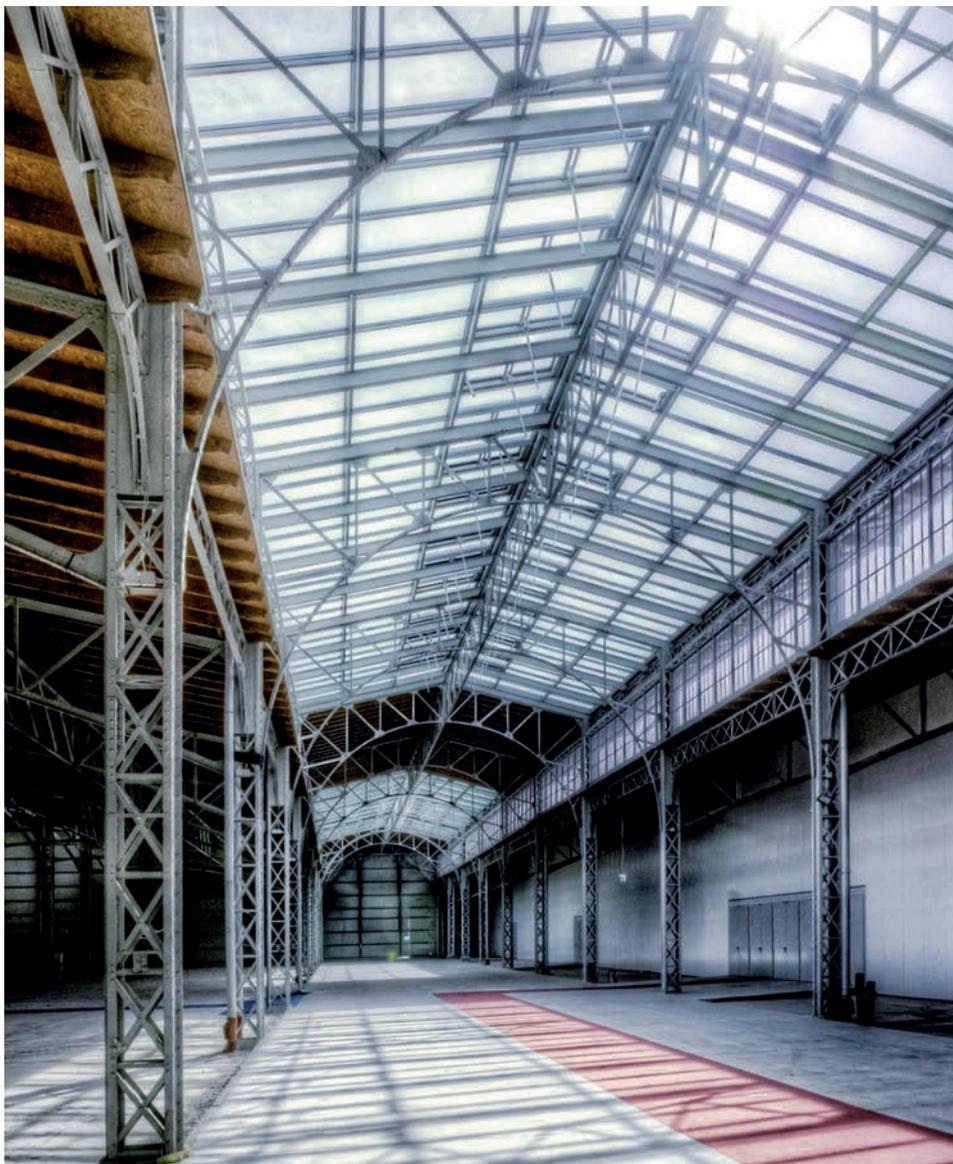
„Wien ist auf dem Weg zur Digitalisierungshauptstadt Europas. Mit diesem Projekt haben wir einen wichtigen Meilenstein auf diesem Weg gesetzt“, sind sich Wien-Holding-Geschäftsführerin Sigrid Oblak und HEY-U-Geschäftsführer Herwig Ursin einig.

„Digitalisierungsprojekte sind wichtige Investitionen in die Zukunft Wiens. Die Marx Halle im federführend von der Wien Holding entwickelten Stadtentwicklungsgebiet Neu-Marx war bis zum Beginn der Covid-19-Krise mit ihren Veranstaltungen im Kunst-, Kultur- und Showbereich sowie ihren Events für Unternehmen und die Wirtschaft ein lebendiges Herzstück Wiens – und sie wird es auch nach der Krise wieder sein. Der Ausbau der IT-Infrastruktur macht sie fit für kommende Herausforderungen. Sowohl die Besucher:innen als auch die Veranstalter:innen erwarten heutzutage ausgezeichnete Internetverbindungen und stabile Netzwerke“, so Sigrid Oblak. „Die globale Covid-19-Krise hat die Wirtschaft und vor allem die Eventbranche in den vergangenen Monaten weitgehend stillgelegt. Wir glauben fest an eine positive Zukunft für Veranstaltungen aller Art und haben uns in dieser schwierigen Zeit sehr bewusst auch für diese Inves-

schutz gestellt. Die ursprünglich knapp 50 Meter längere Halle misst heute 175 Meter in der Länge, 114 Meter in der Breite und 17 Meter in der Höhe. Daraus ergibt sich eine Gesamtfläche von 20.000 Quadratmetern.

Nach der Absiedlung des Wiener Schlachthofs im Jahr 1997 stand die Hal-





mit einem hochleistungsfähigen Kabelanschluss erreichbar. Die Aufbauzeiten für die Nutzer verringern sich dadurch auf ein Minimum. Die Anschlüsse und Bandbreiten können je nach Bedarf freigeschaltet werden. Damit bieten wir Top-Voraussetzungen für jeden Anwendungsbereich – wie zum Beispiel Video-streaming in höchster Auflösung.“

Mit der neuen IT-Infrastruktur kann die Marx Halle für alle Veranstalter und Veranstaltungsgrößen die passenden Netzwerk- und Internetpakete anbieten. Die maximale Bandbreite liegt bei 10.000 MBit. Das entspricht der 100-fachen Leistung des bisherigen Systems und liegt weit über dem Angebot anderer Eventhallen. Selbstverständlich können mehrere WLAN-Netze für verschiedene Nutzergruppen parallel eingerichtet werden.

„Wichtig war bei diesem Ausbau, die Charakteristik der denkmalgeschützten Marx Halle nicht zu beeinträchtigen“, sagt Ursin. Die Montage erfolgte so, dass die Gebäudeteile – vor allem die historische Stahlkonstruktion – nicht angebohrt oder anderweitig manipuliert werden mussten. Die Kabel, Abdeckungen und Netzwerkschränke wurden in Grau verbaut, sodass sie die Optik der Halle nicht stören. Die meisten Komponenten der IT-Infrastruktur sind für die Besucher:innen der Marx Halle unsichtbar. **BO**

tion entschieden, um unseren Partner:innen und unseren Besucher:innen in der Zeit nach Corona die bestmögliche IT-Infrastruktur für schnelle Kommunikation bieten zu können“, erklärt Herwig Ursin. Die Umsetzung des Projekts erfolgte durch die WH-IT Services GmbH, ein Unternehmen der Wien Holding.

Schnell, flexibel und denkmalgerecht

„Keine andere Veranstaltungshalle in Österreich verfügt derzeit über eine derartig moderne und performante Infrastruktur wie die Marx Halle“, freut sich WH-IT-Geschäftsführer Klaus Fischer. „Jeder Punkt in der Halle ist jetzt mit schnellem WLAN und vor allem auch

INFO-BOX

Über die HEY-U Mediagroup

Die HEY-U Mediagroup wurde von Herwig Ursin gegründet. Sie zählt zu Wiens führenden Produktionsfirmen und verfügt nach drei Jahrzehnten Erfahrung im Medien-, Produktions- und Beratungsbereich über ein internationales Partnernetzwerk. Neben der Tätigkeit im TV-, Film-, Audio- und Eventproduktionssektor und als Kommunikationsagentur betreibt HEY-U das historische Veranstaltungszentrum Marx Halle.

Über die Wien Holding

Rund 75 Unternehmen in den Geschäftsfeldern Kultur, Immobilien, Logistik und Medien sind derzeit unter dem Dach der Wien Holding vereint. Der Konzern befindet sich im Eigentum der Stadt Wien. Er erfüllt kommunale Aufgaben, ist privatwirtschaftlich organisiert und auf Ertrag ausgerichtet, unter Berücksichtigung gemeinwirtschaftlicher Ziele. Mit rund 2.900 MitarbeiterInnen erwirtschaftet die Wien Holding mit ihren Unternehmen einen jährlichen Umsatz von über 600 Millionen Euro. Der Konzern bringt eine Wertschöpfung von 1,6 Milliarden Euro und sichert direkt und indirekt mehr als 23.000 Arbeitsplätze, rund die Hälfte davon in Wien.

AUVA-LANDESSTELLE WIEN

Die AUVA steht Unternehmen auch in herausfordernden Zeiten als verlässlicher Partner für die Prävention zur Seite.

Prävention „aus der Ferne“

■ Das vergangene Jahr hat gezeigt, dass von heute auf morgen alles anders sein kann. Die Flexibilität, die sowohl vor Ort in den Unternehmen als auch von den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im Homeoffice gefordert wurde und wird, hat auch Auswirkungen auf die Prävention. Zu den bisher bekannten ArbeitnehmerInnenschutz-Maßnahmen sind neue Aspekte dazugekommen, die für alle mit Prävention betrauten Personen große Herausforderungen bedeuten. Vor allem Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber waren gefordert, bestehende Präventionskonzepte neu zu denken: sowohl für die vor Ort im Unternehmen anwesenden Personen als auch für jene Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, deren Arbeitsplatz plötzlich in deren eigene vier Wände verlegt wurde.

Herausforderung Homeoffice

Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber müssen ihrer Verantwortung und Fürsorgepflicht für den Sicherheits- und Gesundheitsschutz ihrer Beschäftigten nachkommen. Auch im Homeoffice. Das Problem beim Homeoffice ist jedoch, dass Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber wenig Einfluss auf die dortigen Arbeitsplätze haben. Da die Wohnung zur Privatsphäre gehört, haben weder sie noch ihre Präventivfachkräfte die Möglichkeit, sich ohne Einwilligung der Beschäftigten die Arbeitsplätze vor Ort anzusehen und entsprechend zu evaluieren. Daher sind sie gefordert, hier umso stärker auf Aufklärung und Unterweisung zu setzen und den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern praktische Hinweise zu geben, wie sie den Arbeitsplatz zuhause ergonomisch gestalten können. Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber haben aber für die Unterweisung nicht nur die relevanten Informationen bereitzustellen, sondern sich davon zu überzeugen, dass die Inhalte auch tatsächlich verstanden wurden. Aufgrund der räumlichen Distanz in Pandemiezeiten stellt das aber ein schwieriges Unterfangen dar. Die AUVA bietet Unternehmen mit praxisrelevanten Präventionstipps Unterstüt-



zung, damit Sicherheit und Gesundheit auch im Homeoffice gewährleistet bleiben.

Neben der Unterweisung für die ergonomische Gestaltung des Arbeitsplatzes spielt auch die Gestaltung der Arbeitszeit bzw. der Arbeitsbedingungen eine wesentliche Rolle. Ein zentraler Aspekt ist dabei das Vertrauen der Führungskräfte in ihr Personal. Definierte Rahmenzeiten, in denen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erreichbar sein sollten, das Definieren von Aufgaben und Vereinbaren von Zielen, strukturierte Abläufe und Regeln können dabei helfen, die Zusammenarbeit „aus der Ferne“ für alle zu vereinfachen.

Zuverlässiger Partner für alle Präventionsfragen

Um Unternehmen auch in diesen herausfordernden Zeiten bestmöglich bei allen Fragen zur Sicherheit und Gesundheit bei der Arbeit beraten zu können, hat das Präventionsteam der AUVA Infomaterialien und neue Beratungsangebote zum ArbeitnehmerInnenschutz im Zusammenhang mit dem Coronavirus erstellt. Der persönliche Kontakt mit den AUVA-Präventionsexpertinnen und -experten ist aktuell großteils durch Onlineberatungen möglich. Darüber hinaus wurde

das Präventionsangebot um kostenlose Webinare zu unterschiedlichsten Präventionsthemen erweitert. Zudem stehen allen Unternehmen Videos, Merkblätter, Checklisten, Poster, Aufkleber und Blog-Beiträge kostenlos zur Verfügung.

Weitere Infos

- sichereswissen.info/homeoffice (Praxistipps für die Arbeit im Homeoffice)
- auva.at/coronavirus (Infos für Arbeitgeber zum Arbeitnehmerschutz)



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

Fragen zum Thema Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz beantwortet das Präventionsteam der AUVA-Landesstelle Wien unter:
sichereswissen@auva.at
 Tel.: +43/5/93 93-317 01

Info-Blog: sichereswissen.info

Der Bauträger Glorit trotz der Krise und erwirtschaftet historische Rekordwerte bei Umsatz, Projekten und Eigenkapital. Die positive Entwicklung führte auch zu einem Mitarbeiterplus.

Erfolgsverwöhnt.

Die Erfolgsserie des österreichischen Unternehmens Glorit möchte auch im Corona-Jahr nicht abreißen: Der Anbieter für Premiumhäuser und -wohnungen in Wien und Wien Umgebung verzeichnet im Geschäftsjahr 2020 abermals einen Rekordumsatz und prescht der Konkurrenz davon.

22 Prozent Umsatzwachstum

Im vergangenen Geschäftsjahr, in dem viele Unternehmen mit den Herausforderungen der Corona-Pandemie zu kämpfen hatten, konnte Glorit ein Umsatzplus von 22 Prozent auf 86 Millionen Euro erzielen. „Wir nähern uns damit in großen Schritten den 100 Millionen Euro, unserem großen Ziel für dieses Jahr“, zeigt sich Glorit-Geschäftsführer Stefan Messar optimistisch. Wirft man einen Blick auf die zurückliegenden Jahre, ist die Entwicklung nicht weniger beachtlich: Seit 2014 haben sich die Umsätze beinahe vervierfacht.

Die Bonität konnte nochmals erheblich gestärkt und in den vergangenen zwölf Monaten gleich zweimal verbessert werden: Die Wirtschaftsauskunftei Credit-

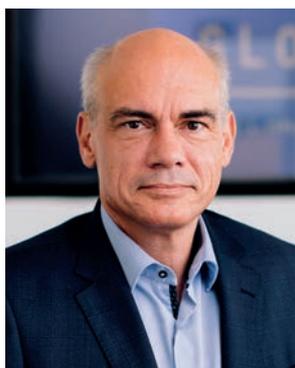


reform stufte diese zuletzt mit 157 Punkten bzw. „sehr gut“ ein. Glorit verfügt demnach über ein vorbildliches Eigenkapital in Höhe von 33,5 Millionen Euro – ein Plus von 34 Prozent im Vergleich zum Geschäftsjahr 2019. Auch das unterstreicht die Position des Premiumbauträgers als sicheren und verlässlichen Partner in der Anschaffung von Wohneigentum. „Die Zahlen hören sich groß-

artig an, doch das vergangene Jahr war auch für uns sehr herausfordernd. Mit Weitblick, einer durchdachten Strategie und vor allem raschen Reaktionen auf die sich ändernden Umstände haben wir allerdings sehr gut Kurs gehalten“, so Messar weiter.

Auftragseingang von über 100-Millionen-Euro und Anfrageplus von über 30 Prozent

Die magische Marke heißt bei Glorit 100 Millionen Euro. In puncto Auftragseingang wurde diese bereits überschritten. Aktuell befinden sich so viele Projekte wie nie zuvor in der Pipeline. Glorit-Kunden können außerdem laufend aus über 100 exklusiven Projekten wählen. „Ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist unsere klare Marken- und Produktstrategie. Wir wissen ganz genau, wer wir >>



Erfolg dank Strategie und Flexibilität

»Die Zahlen hören sich großartig an, doch das vergangene Jahr war auch für uns sehr herausfordernd. Mit Weitblick, einer durchdachten Strategie und vor allem raschen Reaktionen auf die sich ändernden Umstände haben wir allerdings sehr gut Kurs gehalten.«

Stefan Messar, Geschäftsführer Glorit

ETC – ENTERPRISE TRAINING CENTER GMBH

#Fachkräfte für Unternehmen durch innovatives IT-Recruiting- und Trainingskonzept.

Gemeinsam gegen IT-Fachkräftemangel

■ Der Fachkräftemangel ist deutlich spürbar und verlangsamt die Entwicklung österreichischer Unternehmen. Skills Campus setzt als Österreichs umfassende Initiative genau dort an. Nach dem Motto „Gemeinsam gegen den IT-Fachkräftemangel“ unterstützen Microsoft, epunkt und ETC – Enterprise Training Center Unternehmen durch gezieltes Ausbilden und Vermitteln von IT-Talenten. Das schließt die Lücke und entspannt die prekäre Situation im IT-Bereich.

Mehr als sechs Monate Stillstand

Fachpersonal im IT-Bereich zu finden ist für Unternehmen eine der größten Herausforderungen. Oft klaffen die Vorstellungen an die Wunschkandidaten und die tatsächlichen Profile der Bewerber weit auseinander. Im Worst-Case-Szenario melden sich nicht einmal Kandidaten für die ausgeschriebene Position. Die Mitarbeitersuche im IT-Bereich kann sich dann auf mehr als sechs Monate ausweiten. Das wiederum wirkt sich auf das Tempo von Digitalisierungsprojekten aus: Entweder werden sie nicht zur vorgegebenen Deadline fertig oder es kommt zu einem Stillstand. Beides hat negative finanzielle Auswirkungen auf Unternehmen.



IT-Experten für Unternehmen mit maßgeschneidertem Konzept

Österreichs führende Spezialisten in den Bereichen Software, Recruiting und Training nehmen sich dieser Problemstellung an: Microsoft, epunkt und ETC führen Unternehmen und Arbeitnehmer im IT-Bereich zusammen.

Das Besondere an Skills Campus? Jedes Unternehmen erhält sein maßgeschneidertes Angebot: Das kann von „Recruiting only“ über die Ausbildung bestehender Mitarbeiter bis zum Kombi-Angebot aus Recruiting und Ausbildung neuer Mitarbeiter gehen. Oder ein ganz neuer Weg, der gemeinsam mit dem Betrieb erarbeitet wird. Skills Campus schließt mit seiner Recruiting- und Lernplattform den sogenannten „Gap“ am Markt.

Zertifiziertes Wissen

Für Unternehmen, die neue Fachkräfte benötigen, rekrutiert der Marktführer epunkt passende Quereinsteiger, HTL-, FH- sowie Universitätsabsolventen und Wiedereinsteiger, z. B. nach der Elternkarenz. Durch das duale Konzept des Skills Campus können Trainees einerseits Praxis im Unternehmen sammeln und andererseits Theorie ganz

flexibel durch hybride Lernpfade aufbauen. Der Skills Campus hilft Unternehmen darüber hinaus beim Onboarding der Mitarbeiter, um einen optimalen Start in den Arbeitsalltag zu ermöglichen. Mit dem Abschluss erhalten die Absolventen ein international anerkanntes Zertifikat. Sie bereichern den Arbeitsmarkt mit ihrer Expertise maßgeblich und federn den Fachkräftemangel ab.

Durch diese Win-win-Situation profitieren Unternehmen und Arbeitnehmer gleichermaßen – Skills Campus sorgt für qualifizierte IT-Professionals – von bestehenden bis zu neuen Mitarbeitern. Damit entlastet die Initiative Unternehmen und den Jobmarkt.

Alle Infos zum Skills Campus finden Sie unter www.skills-campus.at.

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

ETC – Enterprise Training Center GmbH
1030 Wien
Modecenterstraße 22/Office 4/5. Stock
Tel.: +43/1/533 1 777-0
info@etc.at
www.etc.at



ETC-Geschäftsführer Michael Swoboda



Die Glorit-Geschäftsführer Stefan Messar (links) und Lukas Sattlegger (rechts) mit Neo-Geschäftsführerin Andrea Höllbacher



» sind und wofür wir stehen. Und auch unsere Kunden wissen, was sie bei uns bekommen – nämlich hochwertige Immobilien in bester Lage“, erklärt Lukas Sattlegger, ebenfalls Geschäftsführer von Glorit. Hinzu kommt der beliebte „Alles aus einer Hand“-Service. „Wir sind Baufirma, Bauträger und Fertighausproduzent in einem. Damit bieten wir ein attraktives Komplettpaket. Unsere Kunden müssen sich um nichts kümmern und können direkt einziehen, sie bekommen von uns das fertige Haus oder die fertige Wohnung.“

Dass dieses Angebot in den grünen Bestlagen in und um Wien gefragter denn je ist, untermauern auch die Anfrageszahlen: Zwischen Jänner 2020 und Jänner 2021 stiegen diese um mehr als ein Drittel.

Mitarbeiteranzahl seit 2013 mehr als verdoppelt

Durch die Unternehmensentwicklungen

der letzten Jahre ist Glorit inzwischen ein bedeutender Wirtschaftstreiber für die Region. Die exklusiven Fertighäuser werden am Firmenstandort in Großenzersdorf geplant und produziert. Dabei arbeitet das Unternehmen mit vielen regionalen Partnern zusammen. Nicht zuletzt ist Glorit auch ein wichtiger Arbeitgeber. Aktuell beschäftigt das Unternehmen über 180 Mitarbeiter. Zum Vergleich: 2013 waren es noch 79. Somit ist auch hier ein beachtliches Wachstum zu verzeichnen. Allein im Pandemiejahr 2020 wurden 20 neue Mitarbeiter eingestellt.

Mit Februar 2021 ist mit Andrea Höllbacher auch eine Powerfrau in die Geschäftsführung von Glorit gekommen. Die gebürtige Wienerin und alleinerziehende Mutter von vier Kindern ist seit Jänner 2017 bei Glorit tätig. Angefangen als Bauleiterin im Wohnbau, legte sie auch hier in nur wenigen Jahren einen beachtlichen Werdegang in einer traditionell männerdominierter Branche hin.

Authentische Unternehmenskultur findet Anerkennung

Die gleichbleibend hohe Qualität und die Top-Performance des Premiumbauträgers wird nicht nur durch zahlreiche Branchenauszeichnungen und die alljährliche Interconnection-Studie untermauert, aus der Glorit seit Jahren als Marktführer bei Fertighäusern in Wien hervorgeht. Auch Kunden schätzen die Angebote und Services des Unternehmens. 25.000 User der beliebten Immobilienplattform FindMyHome.at wählten Glorit zuletzt bereits zum vierten Mal in Folge zum besten Bauträger Österreichs, was in der Historie des Preises einmalig ist. **VM**

INFO-BOX

Über Glorit

Die Glorit Bausysteme GmbH zählt zu den größten privaten Bauträgern im Großraum Wien. Als Kernmarkt gelten die Toplagen des aufstrebenden 21. und 22. Bezirks. Das Unternehmen ist als Premiumanbieter auf den Bau von Einzelhäusern, Doppelhäusern, Reihenhäusern, Villen sowie auf den mehrgeschossigen Wohnbau (Eigentumswohnungen) spezialisiert. Seit 1972 setzten über 12.000 Kunden auf die architektonisch hochwertige und ökologisch nachhaltige Bauweise von Glorit.

www.glorit.at



Alles aus einer Hand

»Wir sind Baufirma, Bauträger und Fertighausproduzent in einem. Damit bieten wir ein attraktives Komplettpaket. Unsere Kunden müssen sich um nichts kümmern und können direkt einziehen, sie bekommen von uns das fertige Haus oder die fertige Wohnung.«

Mag. Lukas Sattlegger, Geschäftsführer Glorit

RAJA

EUROPAS NR. 1 IM VERPACKEN



SIE KÖNNEN SICH IMMER AUF UNS VERLASSEN!



☎ 0810/400 306*
*0,07 €/Min.

🖱 rajapack.at

Nachdem bereits in den vergangenen Jahren intensiv in den Wirtschaftsstandort Österreich investiert wurde, setzt der Mineralölkonzern LUKOIL seinen nächsten Meilenstein.

Neue Zentrale entsteht am Schwarzenbergplatz.

Der seit 1995 in Österreich tätige Mineralölkonzern LUKOIL treibt den Standortausbau in Wien weiter voran: Begonnen im Jahr 2014, als die ehemalige OMV-Schmierstoff-Produktionsstätte in der Wiener Lobau zu 100 Prozent übernommen und dann im

Commitment für den Wirtschaftsstandort Österreich. Der positive Baubescheid ist dieser Tage bei uns eingelangt. Wir sind also voll im Zeitplan und konnten die Bauarbeiten wie geplant im März starten“, so Alexander Matytsyn, CEO der LUKOIL INTERNATIONAL GmbH, über den Projektfortschritt.

Freiflächen unter Erhaltung der bestehenden Strukturen saniert und um zwei Dachgeschosse erweitert. „Im Rahmen des Refurbishment achten wir selbstverständlich darauf, alles unter Berücksichtigung des architektonischen Erscheinungsbildes und historischen Flairs des bestehenden Gebäudes durchzuführen. So werden beispielsweise die Hauptfassade sowie alle historischen Details im Inneren schonend saniert und bleiben unverändert“, erklärt Fritz Kaufmann vom verantwortlichen Architekturbüro Holzbauer & Partner die Herangehensweise. Das Ende der Bauarbeiten wird für das dritte Quartal 2022 erwartet. Dann wechseln rund 50 Mitarbeiter in den neuen Firmensitz am Schwarzenbergplatz 13.

Nachhaltigkeit und heimische Wertschöpfung

Bei der Modernisierung des Bestandsgebäudes wird vor allem auch der Nachhaltigkeitsaspekt großgeschrieben. Beim Konzept und der Planung wird LUKOIL als Teil einer umfangreichen Gesamtstrategie u. a. von Azra Korjenic und ihrem Team vom Institut für Ökologische Bautechnologien der TU Wien beraten. Dabei stellen ökologisches und energieeffizientes Bauen sowie das gesunde Raum- und Umgebungsklima die Schwerpunkte dieses Projektes dar. „Bei LUKOIL ist das Thema Nachhaltigkeit seit jeher ein wichtiger Bestandteil der Unternehmensphilosophie. Dementsprechend gestalten wir auch den Bau der neuen Firmenzentrale und wollen so einen Beitrag auf dem Weg zu einer klimapositiven Zukunft leisten“, so Matytsyn. **BO**



Im Rahmen eines nachhaltigen Sanierungskonzeptes wird ein historisches Bestandsgebäude revitalisiert und erweitert.

Jahr 2019 umfassend neugestaltet wurde, steht mit dem Baustart des neuen LUKOIL-International-Büros ein weiterer wichtiger Schritt bevor. „Die neue LUKOIL-Firmenzentrale am Wiener Schwarzenbergplatz ist ein weiteres wichtiges Signal und ein zusätzliches

Refurbishment statt Neubau

Im März starten die Sanierungsarbeiten des 1905 errichteten Gebäudes am Schwarzenbergplatz 13 im vierten Wiener Gemeindebezirk. Dabei wird das sechsstöckige Bürogebäude mit rund 3.800 m² Nutzfläche sowie knapp 550 m²

MAHR AUSTRIA GMBH

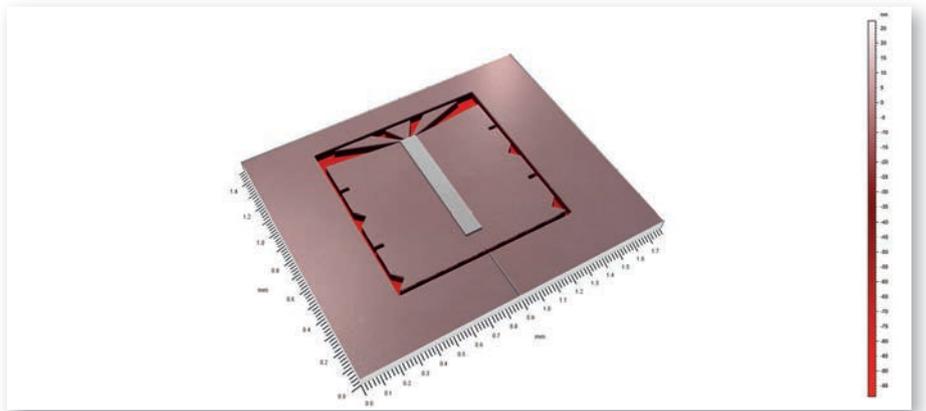
Die neue Weißlichtinterferometrie-Serie von Mahr ermöglicht dank des neuartigen ‚Intelligent Correlation Algorithm‘ (ICA) ein höchst stabiles Signal bei einem extrem niedrigen Rauschmaß, was hochpräzise Topografiedaten bei einer sehr hohen vertikalen Auflösung erlaubt.

Präzision durch Weißlichtinterferometrie

■ Weißlichtinterferometrie ermöglicht 3D-Profilmessungen von Strukturen, deren Größe zwischen wenigen Nanometern und einigen Mikrometern liegt. Auf diese Weise lassen sich hochpräzise Topografiedaten und Oberflächenstrukturen ermitteln. Die Interferometrie nutzt die Überlagerung oder Interferenz von Wellen, um eine Größe zu bestimmen. Dabei läuft Licht über zwei Pfade: Der eine führt zur Referenz, während der zweite auf die zu messende Oberfläche geleitet wird. Befindet sich das Messobjekt im Fokus, dann addieren sich die Wellen und ergeben ein Intensitätsmaximum. Außerhalb des Fokus heben sich die Wellen gegenseitig auf und führen zu einem Intensitätsminimum. Aus den Intensitätsinformationen lassen sich Höhenwerte berechnen.

Kompletter Datensatz statt gemittelter Werte

Herkömmliche Verfahren nutzen für diese Messungen entweder das Vertical Scanning (VSI) oder die Phase-Shift-Methode (PSI). Beim VSI werden die Höhenwerte mittels Schwerpunktverfahren ermittelt. Dabei bildet eine Kennlinie das sogenannte Korrelogramm, also die Darstellung, die man aus einer Messung ermittelt hat. Legt man über dieses eine einhüllende Linie, so erhält man eine Gaußverteilung und kann den Schwerpunkt berechnen. Grundsätzlich ist diese Methode robust und schnell, führt aber zu nicht so genauen Ergebnissen. Für eine höhere Genauigkeit hingegen steht PSI, die im



20-nm-Stufennormal, aufgenommen mit der neuen Weißlichtinterferometrie-Serie MarSurf WI.

Korrelogramm nach dem größten Phasenunterschied, also dem Hell-Dunkel-Wechsel schaut. Dieses Verfahren ist wesentlich genauer, aber deutlich empfindlicher. Bei den neuen Weißlichtinterferometern von Mahr vereint die ICA-Technologie (Intelligent Correlation Algorithm) die guten Eigenschaften der PSI- und VSI-Methoden bei einer hohen vertikalen Auflösung in einem einzigen, großen Anwendungsbereich. Das mathematische Verfahren bestimmt das statistische Korrelogramm der Oberfläche und schiebt es zum Vergleich ‚über‘ die Messungen. Statt eines gemittelten Wertes liefert der Algorithmus so den gesamten Datensatz eines Messobjekts.

Minimales Rauschen von 80 pm

Dadurch, dass ICA eine exakte Bestimmung der Höhenwerte ermöglicht, minimiert sich gleichzeitig das Rauschen, was für eine sehr hohe Datenqualität sorgt. Durch dieses sehr gute Signal-Rausch-Verhältnis erreicht ICA das Qualitätslevel eines PSI mit nur 80 Pikometern (STR-Surface-Topografie-Repeatability), hat dabei aber eine deutlich bessere Stabilität und höhere Zuverlässigkeit.

Drei Geräte zum Start

Zum Frühjahr stehen nun drei neue Mahr Weißlichtinterferometer, die auf der ICA-Technologie basieren, zur Verfügung und

ermöglichen Messungen bis in den Subnanometerbereich. Das MarSurf WI 50 M ist die manuelle Einstiegslösung in die neue Serie. Es verfügt über eine HDR-Funktionalität und ermöglicht schnelle Messungen. Die Steuerung ist im Stativ integriert, und der Kipptisch sowie die manuellen x/y/z-Achsen erleichtern Anwendern die Verstellung und Fokussierung. Weitere Pluspunkte sind das kompakte Design, der große Bau- raum sowie ein interessantes Preis-Leistungs-Verhältnis. Die beiden Oberflächen- profis für den Nanometerbereich MarSurf WI 50 und WI 100 erfassen dank ihrer hohen Messgeschwindigkeit bei voller Auflösung auch Rauheiten von extremst glatten Oberflächen. Ihre HD-Stitching-Funktion sorgt für eine konstant hohe Auflösung auch bei großen Messflächen. Die integrierte Kollisionsdetektion bietet Sicherheit in alle Richtungen – für das Werkstück ebenso wie für das Gerät selbst.



Ein starkes Trio: Die Serie MarSurf WI besteht aus drei neuen Geräten.

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

Mahr Austria GmbH

1220 Wien, Hirschstettner Str. 19–21

Tel.: +43/1/204 36 73-0

info-austria@mahr.com

www.mahr.com

Mitten in der Pandemie setzt man in aspern Seestadt starke Zeichen für die krisengebeutelten Branchen Gastronomie und Handel und bringt neues Leben ins aufblühende Seeparkquartier. „Jetzt ist die Zeit der Pioniere.“

Die Infrastruktur für das Leben und Arbeiten in der Seestadt befindet sich auf einem kontinuierlichen Wachstumskurs, den selbst die Coronapandemie nicht aufhalten konnte. Bereits im vergangenen Jahr ist es der Seestädter Einkaufsstraßengesellschaft gelungen, das erfolgreiche Wiener Restaurant- und Cateringunternehmen Habibi & Hawara ins Seeparkquartier zu holen. Noch wird dort Take-away angeboten, doch bald ist der Wiener Stadtteil um ein schönes Lokal mit großem Gastgarten reicher. Neben einem neuen Pop-up Store von A1 dürfen sich die Seestädter außerdem auf ein neues Shoppingangebot freuen.

Die Produktpalette der neuen Filiale von Ernsting's family am Simone-de-Beauvoir-Platz 7 erstreckt sich von modernen Wohnaccessoires über Mode für Babys, Kinder, Jugendliche und Damen bis hin zu Herrenwäsche. Eröffnet wurde die 175 Quadratmeter große Filiale im wachsenden Businessviertel der Seestadt am 5. März. Für die Verpachtung der Shopflächen in der gemanagten Einkaufsstraße ist SES Spar European Shopping Centers als Retail-Partner im Joint Venture mit der Entwicklungsgesellschaft Wien 3420 AG verantwortlich. „Wir achten bei der Auswahl unserer Partner ganz genau auf die Bedürfnisse der Seestäd-



Attraktives Shoppingangebot: Am 5. März wurde die neue Ernsting's-family-Filiale in der gemanagten Einkaufsstraße im asperner Seeparkquartier eröffnet.

terinnen und Seestädter. Daher freut es mich, dass wir mit Ernsting's family den vielen Familien, die in der Seestadt und ihrer Umgebung leben, auch in einer für den stationären Handel sehr schwierigen Zeit ein tolles Angebot machen können“, bekräftigt Alexander Eck, Geschäftsführer in der Einkaufsstraßengesellschaft und Head of Development der SES Spar European Shopping Centers GmbH. „Jetzt ist die Zeit der Pioniere. Wir arbeiten mit den erfolgreichsten Handels-

partnern. Angesichts der Herausforderungen, mit denen die Textilbranche gerade konfrontiert ist, ist es umso erfreulicher, dass wir in Zeiten wie diesen mit Ernsting's family eine so gefragte und attraktive Marke als neuen Shop-Partner für die gemanagte Einkaufsstraße in der Seestadt gewinnen konnten. Das ist ein schöner Beweis für die Seestadt als Standort und unser innovatives Konzept, das wir mit der Wien 3420 AG laufend weiterentwickeln.“ **BO**

IMPRESSUM

Medieneigentümer, Herausgeber- und Redaktionsadresse: NEW BUSINESS Verlag GmbH, A-1060 Wien, Otto-Bauer-Gasse 6, Tel.: +43/1/235 13 66-0, Fax-DW: -999 • **Geschäftsführer:** Lorin Polak • **Sekretariat:** Sylvia Polak • **Chefredaktion:** Victoria E. Morgan, Bettina Ostermann • **Redaktion:** Rudolf N. Felser, Max Gfrerer • **Artredaktion:** Gabriele Sonnberger • **Lektorat:** Caroline Klima • **Druck:** NP DRUCK Niederösterreichisches Pressehaus, 3100 St. Pölten

ASPERN SEESTADT

Auf 240 Hektar Gesamtfläche wächst in Wien ein Stadtteil heran, in dem einmal 40.000 Menschen leben und arbeiten werden. Gerhard Schuster, CEO der Seestädter Entwicklungsgesellschaft Wien 3420, über die neuesten Entwicklungen in der Seestadt.

aspern Seestadt: Der perfekte Mix



Ein Hub für technologische Forschung, Entwicklung und Produktion und selbst preisgekrönte Klimavorzeigearchitektur: das Technologiezentrum Seestadt.



Noch gibt es hier nur Take-away, die Eröffnung des neuesten Lokals in der Seestadt steht aber bevor – im Mai wird auch der große Gastgarten vom Habibi & Hawara fertig sein.



Gerhard Schuster vor dem HoHo Wien. Lebensqualität und ausgezeichnete Infrastruktur überzeugen Unternehmen.

■ Herr Schuster, die Seestadt wächst vom Süden in Richtung Norden. Heuer werden am Nordufer des Sees Teile des Quartiers „Am Seebogen“ fertiggestellt. Was tut sich genau?

Aktuell leben in den beiden Quartieren im Süden der Seestadt schon über 8.300 Menschen. Im neuen Quartier „Am Seebogen“ werden bis zum Herbst die ersten vier Wohnprojekte fertiggestellt. Mit der ersten Besiedelungsphase im Norden gehen wir in Richtung 9.000 Menschen. Das Quartier wird sehr vielfältig. Wir freuen uns auf Shops, Büros, Arztpraxen, Kulturräume, eine moderne Bücherei, Jugendtreffpunkte und einen spektakulären zweiten Schulcampus der Stadt Wien in der Seestadt. Er wird energieautark, mit großen Sportflächen.

aspern Seestadt hat sich nicht nur als Wohnstandort etabliert, sondern mittlerweile auch als Wirtschaftsstandort. Welche Vorteile bieten Sie Unternehmen?

Zum einen die gute Anbindung. Mit U-Bahn, Schnellbahn, sieben Bus- und in Zukunft zwei Straßenbahnlinien ist das öffentliche Verkehrsnetz hervorragend. Außerdem ma-

chen sich auch die Impulse bezahlt, welche die Stadt Wien setzt. Im und um das Technologiezentrum Seestadt der Wirtschaftsagentur Wien ist ja inzwischen ein richtiger Innovationshub entstanden. Wir sind zum Beispiel sehr stolz auf das European Institute of Technology, das die Zusammenarbeit von Wissenschaft und Wirtschaft im Bereich Manufacturing fördert, auf IoT-Start-ups oder unser erstes Biotech-Unternehmen in der Seestadt. Die Vernetzung am Standort schätzen alle Unternehmen. Gleichzeitig ist unser Einkaufsstraßenmanagement sehr erfolgreich. In der Seestadt kann man heute shoppen gehen, ins Café oder in gemütliche Restaurants. Das Hotel im Hoho Wien und zwei neue Lokale warten auf das Ende der Lockdowns, um endlich aufsperrern zu können. Damit und natürlich mit den großzügigen Parks und Promenaden am See ist für das Lebensgefühl gesorgt, das Unternehmen heute suchen. Deshalb wird das inzwischen sehr vielfältige Büroangebot in der Seestadt auch immer attraktiver. Wir haben sehr darauf geachtet, dass vom großen Headquarter bis zum individuellen Co-Working-Platz alles geboten wird. Auch hier geht es uns um den richtigen Mix.

Behalten Sie das Risiko stets im Blick.



Die Folgen der COVID Pandemie lassen sich nicht vorhersehen. Umso wichtiger ist es jetzt, Ihr Risiko laufend zu beobachten und schnell auf Veränderungen reagieren zu können. Mit der Analyse der Kreditwürdigkeit und weiteren laufenden Beobachtung Ihres Kundenportfolios schützen Sie sich proaktiv. **Gemeinsam stark in der Krise.**