

IT-Lösungen für sicheres und mobiles Arbeiten

digital business

CLOUD

3/2015

www.digitalbusiness-cloud.de

ANZEIGE

INTERVIEW

Optimierte Zusammenarbeit

Richard Lee, Präsident und CEO von Bluebeam Software, sagt: „Wir wollen die Probleme unserer Kunden lösen und nutzen ihre Rückmeldungen zur Entwicklung leistungsstarker Technologien.“

CeBIT: d!conomy

Vorschau zu den Produktneuheiten und dem Megatrend Digitalisierung

Cybercrime-Angriffe

Individuelle IT-Sicherheitslösungen schützen vor Angriffen aus dem Web

Mobilität im Fokus

Mobilität zählt zu den Schlüsselfaktoren der digitalen Kommunikation

CEBIT: 16. BIS 20. MÄRZ 2015

d!conomy – digitale Transformation

Als Motto für die diesjährige CeBIT haben die Veranstalter den Begriff d!conomy kreiert. Damit soll der schnelle wie auch umfassende Einzug der IT in nahezu alle Bereiche von Wirtschaft und Gesellschaft thematisiert werden, also die Digitalisierung sämtlicher Wirtschaftszweige. Passend dazu können sich die Besucher in Hannover zu folgenden Schwerpunktthemen informieren: ERP-Systeme, ECM und Input-/Output-Solutions sowie IT-Sicherheitslösungen. Wer einen Einblick in die Arbeit von Forschungseinrichtungen und innovativen Unternehmen erhalten möchte, sollte die Halle 9 mit dem Schwerpunkt „Research & Innovation“ nicht auslassen. **VON STEFAN GIRSCHNER**



Bilder: Deutsche Messe AG

DIE IT-SICHERHEIT spielt bei der digitalen Transformation von Unternehmen und Organisationen eine zentrale Rolle, denn die geschäftsrelevanten Daten und die dazugehörigen Anwendungen müssen vor Angriffen von außen geschützt werden.

„Nur wer sein Unternehmen digitalisiert und bereit ist zu investieren, wird im Wettbewerb erfolgreich sein. Dabei ist der richtige und nachhaltige Einsatz von IT-Sicherheitsmaßnahmen ein ganz ent-

scheidender Faktor“, erklärte Oliver Frese, Mitglied des Vorstands der Deutschen Messe AG, auf der CeBIT Preview 2015. „Wer die fortschreitende Digitalisierung für sich nutzen und neue Geschäftsprozesse anstoßen will, muss zum einen dafür sorgen, dass die Abläufe in seinem Unternehmen gegen Angriffe von außen geschützt werden. Zum anderen muss er höchstmögliche Sicherheitsmaßnahmen nutzen, um bei seinen Kunden Vertrauen zu schaffen“, so Frese weiter.

Wir haben ausgewählte Aussteller nach ihren neuen Produkten und Services, die sie in Hannover präsentieren, sowie nach ihren Einschätzungen zu den aktuellen IT-Trends befragt.

Zwei Fragen – zwei Antworten zur CeBIT 2015

1. Welche Produkte und Services werden Sie auf der CeBIT präsentieren, welche Neuheiten sind darunter?

2. Das Motto der CeBIT heißt 2015 „d!conomy“ und soll die digitale Transformation von Wirtschaft und Gesellschaft beschreiben. Welche Bedeutung haben Ihrer Ansicht nach IT-Trends wie Cloud, Big Data und Mobilität für die Digitalisierung? Welche Auswirkungen sehen Sie für Ihr Unternehmen beziehungsweise Ihr eigenes Geschäftsmodell?

„Nur wer sein Unternehmen digitalisiert und bereit ist zu investieren, wird im Wettbewerb erfolgreich sein.“

Oliver Frese, Vorstandsmitglied der Deutschen Messe AG.





Mario Raatz,
CSO,
Abas Software AG

1. abas hat topaktuelle Lösungen im Gepäck: Darunter Apps und „Private Cloud“ für den mobilen Zugriff auf ERP-Daten, „Business Intelligence“ für den Mittelstand und mehr Bedienungs-komfort durch ein neues User Interface.

2. „Im Zuge der digitalen Transformation gelten die Unternehmensdaten zunehmend als wertvoller Rohstoff. Wir zeigen auf unserem Messestand Lösungen, um die riesigen Datenmengen, die im ERP-System auflaufen, besser zu nutzen. Ursprünglich als Auswertung und Analyse bekannt, ist das Thema „Business Intelligence“ inzwischen bei den deutschen Mittelständlern gefragter denn je. Instrumente, die zuvor in der Regel nur Großunternehmen nutzten und nur von teuren Analysten bedient wurden, stehen inzwischen auch mittelständischen Fachabteilungen für das Tagesgeschäft zur Verfügung. Entweder als vordefinierte Reports, die über wichtige Kennzahlen und Trends im jeweiligen Unternehmensbereich informieren oder als intuitiv konfigurierbare Ad-hoc-Auswertungen.“



Alexandra Biebel, Director
Marketing & Com-
munications, Alcatel-
Lucent Enterprise
Deutschland GmbH

1. Unter dem Motto „Personal Communication of Tomorrow. More than UNIFIED.“ präsentiert Alcatel-Lucent Enterprise Ende-zu-Ende-Lösungen, die das Konzept der persönlichen Kommunikation unterstützen. Alcatel-Lucent Enterprise OpenTouch bietet eine flexible und offene Plattform für eine gemeinschaftliche Arbeitsweise, die von innovativen Anwendungen und modernen Endgeräten unterstützt wird. Mit Application Fluent Networks profitieren Unternehmen von einem Netz, das Nutzer, Endge-

räte und Anwendungen kontextbezogen versteht, sodass die Benutzererfahrung und die Netzleistung optimiert und die Betriebs- und Kapitalkosten reduziert werden. Cloud-Dienste schließlich stellen eine neue Chance dar, den Aufwand für den Aufbau und den Betrieb von IT-Infrastrukturen zu reduzieren.

2. Das Leitthema „d!conomy“ ist gut gewählt. Denn es bringt die weitreichende Revolution aller Geschäftsprozesse durch die digitale Transformation auf den Punkt. Unser Ansatz ist hierbei die „Personal Communication“, die wir im Rahmen moderner Geschäftsprozesse als effektive Kombination von kollektiver Intelligenz und Industrie 4.0 betrachten. Ein Ansatz, der weit über das bloße Vereinheitlichen der Kommunikationskanäle hinausgeht. Basierend auf maßgeschneiderten Cloud-Lösungen geht es um Consumption-based-Modelle, Next Generation Networks und User-Centric-Konzepte. Kommunikation wird weit individueller, als wir sie bisher kennen – Alcatel-Lucent Enterprise liefert hierfür die wesentlichen Komponenten.



Wolfgang Rsth,
Geschäftsleitung
Vertrieb, All for One
Steeb AG

1. Wir sind die Nummer eins im SAP-Markt in der DACH-Region. Unser Fokus liegt daher auf der neuen Unternehmenssoftwaregeneration SAP S/4HANA. Wir sind einer von ganz wenigen Ausstellern, die direkt auf dem SAP-Hauptstand in Halle 4 vertreten sind. Wir betreuen die größte SAP-Mittelstandskundenbasis in der deutschsprachigen Region. Auf dieser Erfahrungsbasis werden wir sechs typische Szenarien für den Umstieg auf HANA vorstellen. Diese Szenarien schließen (1) SAP-Branchenlösungen für die Fertigungs- und Konsumgüterindustrie, (2) unsere Managed Services aus der Enterprise Cloud, für SAP wie auch für Microsoft Exchange, Sharepoint oder Skye for Business, (3) Business-Analytics- und Corporate-Performance-

Management-Lösungen und (4) Cloud-Lösungen ein.

2. Hinter der Digitalisierung von Geschäftsabläufen unserer Kunden stehen beim genaueren Hinschauen aktuell unzählige neue Lösungen und Services. Diese wie ein richtig guter Dirigent zusammenzuführen und serviceorientiert zu orchestrieren, ist unser größtes Potenzial, denn die Frage „make or buy“ stellt sich in derartigen Transformationsphasen neu. Hier wollen wir mit einem „Full-Stack-Ansatz“ aus unserer Managed Enterprise Cloud punkten. Was uns dabei vor allem entgegenkommt, ist SAP S/4HANA. Diese völlig neuartige Unternehmenssoftware wird nicht nur vieles vereinfachen, sondern für viele unserer Kunden die digitale Transformation überhaupt erst ermöglichen.



Thomas Pilz,
PR & Kommunikati-
on, BCT Deutschland

1. Unserem Thema „Arbeiten im Smart Office – das Büro 2020 in der Praxis“ entsprechend präsentieren wir an unserem Stand innovative Softwarelösungen, die die Arbeit im Büro nachhaltig vereinfachen und so eine optimale Nutzung von Unternehmenswissen ermöglichen. Sozusagen ein „Rundum-sorglos-Paket“ für einen schnellen und unkomplizierten Einstieg in die digitale Welt.

2. Ein Trend ist per Definition eine Entwicklung über einen längeren Zeitraum, der sich in der Regel nur schwer messen lässt. Cloud-Computing, Big Data und Mobilität sind aber mehr als nur Trends, sondern in vielen Bereichen heute schon zentrale Elemente einer Revolution, die ausnahmslos alle Geschäftsmodelle betrifft. Wer Entscheidungen für unternehmerisches Wachstum und innovative Entwicklungen treffen will, muss mit der Zeit gehen und diesen Faktoren offen gegenüberstehen. Cloud, Big Data und Mobilität sind daher auch wichtige Bausteine unserer Softwarelösungen und unseres eigenen Geschäftsmodells.