



DAS IT-MAGAZIN FÜR ÖSTERREICHS ENTSCHEIDER

Kein Blatt vor den Mund

Die Tipps der VIPs

Hannover Messe 2015

Integrated Industry

CRM im Agrar-Einsatz

Business-to-Bauer

Unified Communications

Cloud oder vor Ort?

Hindernisse im Multichannel

Service ist Muss



IT Media GmbH, Scheibengasse 1/9, 1190 Wien
Retouren an PF 555, 1008 Wien P.b.b. GZ 022032619
Observer GmbH
Mag. Florian Laszlo
Lessinggasse 21
1020 Wien

Special: BUSINESS COMMUNICATIONS mit Marktspiegel



**Das Spielfeld wird gr o er: Innovationen wie Cloud oder HANA sind mächtig im Kommen – Wolfgang R ath, Geschäfts-
führer All for One Steeb GmbH, Wien, Geschäftsleitung Vertrieb All for One Steeb AG, Filderstadt (Stuttgart)**

Kommunikation von Maschinen zu Maschinen, Big Data, für den Mittelstand hat die nächste industrielle Revolution bereits begonnen. Die passenden IT-Lösungen stehen dafür schon heute bereit. Als Nr. 1 im SAP Markt betreuen wir die gr o te Kundenbasis im Mittelstandsmarkt.  berall in D A CH interessiert die Anwender am meisten, wie sich die neuen SAP Lösungen auf der Basis von HANA implementieren, in ihre SAP-Landschaften integrieren und selbst oder in der Enterprise Cloud unserer Rechenzentren betreiben lassen. Business Analytics oder Mobility bilden nur den Anfang. Bei den Cloud Solutions drücken vor allem die Fachabteilungen aufs Tempo. Dass wir nahezu alle Lösungen »On Premise« und aus der Cloud anbieten können, kommt gut an. 2013/14 verzeichneten wir in Österreich unser bisher erfolgreichstes Geschäftsjahr.

Varianten- und Einzelfertigung im ERP-Standard – Bernd Lessmann, Vertriebsleiter ams.erp Solution GmbH

Seit einigen Jahren beobachten wir in der Produktion eine Tendenz zu immer spezielleren Kundenanforderungen. Der Trend geht zu kleineren Losgr o en und individuellen Auftragsfertigungen. Viele etablierte Serienfertiger sind daher hinsichtlich der Organisation ihrer Produktionsprozesse zum Umdenken gezwungen. Für 2015 erwarten wir eine fortschreitende Dynamisierung dieses Trends und damit auch eine wachsende Zahl an etablierten Produktionsbetrieben, die ihren Fokus wettbewerbstechnisch nun verstärkt auf die Einzel- und Variantenfertigung richten werden. Dieser Entwicklung begegnet die ams.erp Solution GmbH mit ihrem Beratungsangebot und ihrer Standard-Softwarelösung ams.erp, die speziell für Einzel-, Auftrags- und Variantenfertiger konzipiert ist.



Im Security Umfeld zählt der Mensch – Jürgen Kolb, Geschäftsleitung Antares-NetlogiX Netzwerkberatung GmbH

Gerade bei Managed Security Services ist es wichtig, dass Prozessdenken und Know-how der Mitarbeiter genauso top ausgeprägt sind, wie die Organisation und die eingesetzte Software dahinter. Antares NetlogiX ist mittlerweile fast 15 Jahre als Security Anbieter auf dem Markt und deckt alle Anforderungen ab, die sich auch für sehr große Umgebungen stellen. Insbesondere heuer wurde festgestellt, dass Sicherheitsbedürfnisse der Kunden im Bereich Log- und Vulnerability Management, stark nachgefragt wurden. Weitere heiße Themen waren die „Blackout-Thematik“ und Industriespionage. Eigene Sicherheitssoftware-Lösungen sorgten für einen Innovationsschub, neue Märkte und interessante Partner im Ausland. Wir danken allen Geschäftspartnern und versprechen, dass wir uns „2015 wieder voll reinhauen“ für unsere gesch tzten Kunden.

Arbeitswelten zukunftsfähig gestalten – Andreas F.J. Obereder, Vorstandsvorsitzender, ATOSS Software AG

Die globale Wirtschaft hat einen enormen Grad an Komplexität und Vernetzung erreicht. Positive und negative Ausschläge werden in Zukunft häufiger und heftiger. Gleichzeitig lassen sie sich immer schlechter prognostizieren. Für das Management heißt das, es muss jederzeit auf angemessene Weise prozess- und kostenoptimiert reagieren können. Rapid-Response-Organisationen sind in Zeiten schneller Veränderung mehr denn je gefordert. Zwingende Voraussetzung sind agile Personalprozesse und ein flexibler Handlungsspielraum bei der Arbeitszeit. Genau das ist unser Thema. Mit unseren Workforce Management Lösungen leisten wir bei rund 4.500 Unternehmen aller Gr o en und Branchen einen messbaren Beitrag zu mehr Wertschöpfung und mehr Wettbewerbsfähigkeit. Das ist unser Anspruch, daran lassen wir uns auch 2015 gerne messen.



Von Value-Add zu Solutions Distribution – Thomas Seyfried, Country Manager Avnet Technology Solutions

2014 konnte Avnet insbesondere im Segment Storage ein sehr starkes Wachstum und steigendes Kundeninteresse zum Thema Cloud Services verzeichnen. Zusätzlich konnten wir mit SAP Hana auch ein vollkommen neues Thema erfolgreich positionieren und einige interessante Projekte starten.  ber allem stand jedoch unsere erfolgreiche Transformation vom Value Add zum Solution Distributor, mit der wir der aktuellen Branchenentwicklung Rechnung tragen. Wir erwarten eine noch deutlichere Verlagerung vom Produktgeschäft zu Business-Lösungen und können unseren Kunden somit auch weiterhin optimales Service bieten. Für 2015 werden wir diese Lösungsorientierung auch im Bereich Converged Infrastructure noch verstärken und auch unser Trainingsangebot entsprechend erweitern.

Web-Scale Infrastructure ist im Kommen – Manfred K teles, Geschäftsleiter Bacher Systems

Service-orientierte-Infrastruktur, das ist es, was Kunden meist konkret suchen, wenn sie vom Next-Generation-DC sprechen. Dieser Trend war 2014 deutlich sichtbar. Kunden sind bereit, für ihre wichtigen Services in IT-Infrastruktur und ihren Schutz zu investieren, sobald sie den Mehrwert für ihr Geschäft erkennen können. Für 2015 sehen wir zwei Trends. Bei Security wird Zero-Day-Protection nicht mehr ausreichen und durch Zero-Second-Protection abgelöst. Um einen Ausweg aus dem Spannungsfeld zwischen geringen Projektbudgets und dem Wunsch nach einfacher Erweiterbarkeit zu haben, werden immer mehr IT-Verantwortliche die Möglichkeiten von Web-Scale-Infrastruktur nutzen. Dieses Datacenter-Konzept der Internetgr o en wie zB. Google bringt Entscheidungssicherheit. Und deshalb wird es 2015 seinen Weg in die  sterreichischen Rechenzentren finden.



**Unternehmen verstehen zunehmend Notwendigkeit nach Zero Trust-Umgebungen –
Dr. Wieland Alge Vice President & General Manager EMEA bei Barracuda Networks**

Barracuda blickt auf ein erfolgreiches Jahr zurück. Kunden haben die Notwendigkeit von Zero Trust-Umgebungen verstanden. Eine Serie an Enthüllungen hat dazu beigetragen, dass Organisationen sich bewusster mit ihrer IT auseinandersetzen und Infrastrukturen Standort-unabhängig sichern. Budgets für IT Security wurden früher vor allem dort ausgegeben, wo Verantwortliche saßen. Die Feinde eines stabilen Betriebs nutzen dies aus. Doch die meisten Organisationen verstehen jetzt, dass Schutz überall und immer notwendig ist. Die Makrotrends für 2015 sehen wir in der steigenden Kriminalität, die Notwendigkeit zur Konsolidierung sowie der pragmatischen Hinwendung zu Cloud-Angeboten. Mit einem breiten Portfolio sehen wir uns in einer guten Position, Organisationen jeder Gr o e beim Kampf gegen die steigende Zahl an Bedrohungen zu sch tzen.