

IT-Lösungen für sicheres und mobiles Arbeiten

digitalbusiness

CLOUD

7/2014

www.digitalbusiness-cloud.de

INTERVIEW

Cybercrime im Visier

Anbieter wie ESET sorgen für den Schutz der Internetnutzer vor Malware und Cyber-Attacken. Im Gespräch erklärt Stefan Thiel, wie sich Anwender optimal vor den Gefahren aus dem Internet schützen und was ESET als Hersteller von Sicherheitssoftware anders macht als die Mitbewerber.



Einfluss von IT-Trends auf ERP-Systeme

Wie Cloud, Mobile Computing und Big Data das Umfeld von ERP verändern

Rechenzentren im Visier von DDoS-Attacken

Zur Abwehr vor Denial-of-Service-Angriffen setzen Cloud-Anbieter auf spezielle Systeme

Mobile Strategien für Document Management

Workflow durch die Integration mobiler Geräte und DM-Systeme effizienter gestalten

DER SOMMER IN DEUTSCHLAND hätte dieses Jahr wohl kaum schlechter ausfallen können, aber jetzt hoffen wir auf einen goldenen Herbst, wie wir ihn in den letzten Jahren auch häufig erlebt haben. Damit aber nicht genug, denn im Oktober erwarten Sie spannende IT-Messen. Da wäre zum einen das inzwischen fest etablierte Messetrio in Stuttgart, bestehend aus den Fachmessen IT & Business, DMS EXPO und CRM-expo. Hier können sich die Besucher vom 8. bis 10. Oktober unter dem Motto „Where IT work“ ausgiebig darüber informieren, wie sich die Potenziale aktueller technologischer Entwicklungen im Unternehmen nutzen lassen. Im Fokus werden Mobile Solutions, Cloud Computing und Big Data stehen. Einen Überblick über die verschiedenen Themenbereiche und zahlreichen Vorträge sowie einen Ausblick über ausgewählte Anbieter finden Sie in dieser Ausgabe ab Seite 12.

Wie eine aktuelle Studie des Beratungs- und Analystenhauses PAC ergeben hat, setzen sich Unternehmen und Organisationen in Deutschland heute intensiv mit der Cyber Security und deren Auswirkungen auf den Geschäftsbetrieb auseinander. Und da wären wir dann schon bei der zweiten großen IT-Fachmesse in diesem Herbst: Vom 7. bis 9. Oktober lockt die it-sa an IT-Security interessierte Besucher nach Nürnberg. Auf der deutschlandweit größten Fachmesse für IT-Sicherheit werden über 350 Aussteller ihre Produkte, Lösungen und Services zu den Themen Cloud Security, Mobile Security, Verschlüsselung, IT Compliance und Biometrie sowie Netzwerksicherheit, Virenschutz und IT-Grundschutz präsentieren. Wer sein Wissen über IT-Security noch vertiefen und sich mit Experten austauschen möchte, sollte den bereits am 6. Oktober beginnenden Fachkongress Congress@it-sa besuchen. Im Interview auf Seite 39 gibt Frank Venjakob, Veranstaltungsleiter it-sa, einen Ausblick auf die Highlights von Messe und Kongress.

Ich wünsche Ihnen interessante Einblicke bei der Lektüre und erwarte Ihre Meinungen und Anregungen zu den aktuellen Themen dieser Ausgabe,

Ihr

Stefan Girschner
Leitender Redakteur
digitalbusiness CLOUD



Stefan Girschner
Leitender Redakteur
digitalbusiness

oxaion

Die ERP-Software für Ihre Prozesse



HIER IST MEHR FÜR SIE DRIN

- > **Komplett von Anfang an**
- > **Mit allen klassischen ERP-Modulen**
- > **Integriertes BPM**
- > **Service- und Projektmanagement**
- > **Business Intelligence**
- > **Mobile Lösungen**



08.–10. Oktober 2014
Messe Stuttgart
Halle 4, Stand B11



Dirk Binger, Vorstand des Arbeitskreises ERP des BITKOM und Sprecher der Geschäftsführung GUS Deutschland:

„Die ERP-Anbieter sind gefordert, nicht nur die Trends von heute, zum Beispiel eine moderne Software-Architektur, sondern auch die Trends von morgen, zum Beispiel Industrie 4.0, umzusetzen.“

Seite 18



Christoph Heiming, Partner Business & Development Lead, Microsoft Deutschland:

„Datensicherheit und Datenschutz sind die Voraussetzung für die Trends und damit für eine erfolgreiche Nutzung der Cloud. Denn ohne Vertrauen in die Cloud als zugrundeliegende Infrastruktur werden Firmen und Anwender solche Angebote nicht nutzen wollen.“

Seite 20



Michael Poß, Leiter Direkter Vertrieb Regionen bei der QSC AG:

„Das Thema Cloud spielt eine sehr große Rolle für QSC, denn unsere Kunden möchten sowohl in der TK als auch in der IT die Vorteile dieser Technologie nutzen.“

Seite 32

Titelinterview

ESET Deutschland GmbH
Enjoy Safer Technology! 6

Märkte, Unternehmen & Karrieren

Studie zu Cyber Security
Verschärfte Bedrohungslage durch
Mobility und Cloud Computing 8

Trendstudie zu Platform as a Service
Deutsche Softwareanbieter
sind herausgefordert 9

Köpfe11

Software & Services

Messetrio in Stuttgart
„Where IT works“: von Mobile,
Cloud und Big Data profitieren12

Einfluss von IT-Trends auf ERP
„Big Data (...) ist das
entscheidende Terrain der Zukunft“ ..18

Microsoft Partner Special
„Für viele Unternehmen
ist eine hybride Cloud-Lösung
die erste Wahl“20

ECM und ERP
Effizientes Zusammenspiel26

Cloud-Technologie
Drei Cloud-Trends, die man 2014
im Auge behalten sollte.....30

Security-Strategien –
mit welchen können Sie sich
gegen Bedrohungen schützen?31

IT, Telekommunikation und die Cloud
Sichere ITK-Produkte
aus einer Hand.....32

Predictive Analytics
Zwischen Abwanderung
und Rückgewinnung.....34

Hardware & Infrastruktur

IT-Security
DDoS: Geballte Angriffskraft.....36

Social Business & Mobilität

Mobile Strategien für Dokumenten- und
Output Management
Smartphone trifft auf Drucker40

CRM-Strategien für den anspruchsvollen
Social Consumer
Der König will begeistert werden42

Das Letzte

IBM Business Partner Netkatalog
Ausgewählte Partner
stellen sich vor.....46

Vorschau47

Impressum.....47

IBM Business Partner NETKATALOG

Die Verzeichnisstruktur im Überblick

- Freitextsuche
- Geführte Suche
- Regionale Suche
- Branchenlösungen
- Branchenunabhängige Lösungen
- Infrastrukturlösungen
- Dienstleistungen
- IBM-Wachstumsthemen
- Plattformen u.v.a.
- Schulungsverzeichnis
- Anbieterverzeichnis
- Produktverzeichnis
- Partnerverzeichnis nach PLZ
- Stichwortverzeichnis

Die Zukunft des digitalen Anbieter- und Dienstleister-Portals

www.ibp-katalog.de



Read this first: „Where IT works“: von Mobile, Cloud und Big Data profitieren, Seite 12

ECM und ERP: Effizientes Zusammenspiel,

Seite 26



Stefan Thiel ist seit Januar 2014 Country Manager DACH bei der ESET Deutschland GmbH.

ESET DEUTSCHLAND GMBH

Enjoy Safer Technology!

„Habt Spaß am Internet und nutzt verantwortungsvoll die neuen Technologien“, sagt Stefan Thiel, Country Manager DACH bei ESET. Für den Schutz vor Malware und Cyber-Attacken gibt es schließlich professionelle Anbieter wie ESET, die dem Internetnutzer den Rücken freihalten. Im Gespräch erklärt Stefan Thiel, wie sich Anwender am besten vor den vielfältigen Gefahren aus dem Internet schützen und was ESET als Hersteller von Sicherheitssoftware anders macht wie die Mitbewerber. VON STEFAN GIRSCHNER

digitalbusiness CLOUD: Haben Sie trotz aller Abhörskandale und Hacker noch Spaß an der Arbeit?

Stefan Thiel: Freude ist ein sehr wichtiger Teil unserer Arbeit. Ich glaube, das spiegelt sich in unseren Produkten, Leistungen und in jedem Projekt wider, das wir umsetzen. Ich bin stolz darauf, miterleben zu können, wie sich diese Freude auch auf unsere Nutzer überträgt und sie unsere sichere Technologie genießen.

digitalbusiness CLOUD: Verstehen wir das richtig: Lieber die Möglichkeiten des Internets für sich nutzen anstatt Angst vor Malware?

Stefan Thiel: Der IT-Bereich hat sich in den vergangenen 30 Jahren wirklich fabelhaft entwickelt. Die digitale Welt hat neue Möglichkeiten eröffnet und uns an Orte geführt, von denen wir nie zu träumen gewagt hätten. Wir sind sehr stolz darauf, ein Teil davon zu sein und eine wirklich aufregende Zeit mitgestalten zu können. Wie ein moderner virtueller Schutzengel ermöglichen wir es Menschen, das ganze Potenzial ihrer Technologie in vollem Vertrauen auszuschöpfen.

Für mich ging es bei ESET immer darum, Menschen dabei zu helfen, wie sie Probleme im Umgang mit der digitalen Welt lösen können. Heute ist es noch entscheidender zu wissen, was als nächstes kommt, und zwar überall, von Europa bis Asien. Wir sind darauf vorbereitet, es mit neuen Bedrohungen

aufzunehmen und unsere Anwender im Internet, in den sozialen Netzwerken und darüber hinaus zu schützen.

digitalbusiness CLOUD: Was macht ESET als Hersteller von Sicherheitssoftware anders, um den Anwender vor der Virenflut zu schützen?

Stefan Thiel: Wenn Sie nur gradeaus blicken, sehen Sie nicht, was um Sie herum geschieht. Deswegen betrachten wir die Dinge aus verschiedenen Blickwinkeln, gehen lehrreiche Umwege und fördern innovative Ideen. Unsere Forschungs- und Entwicklungsteams bestehen aus unterschiedlichsten Charakteren – aus Künstlern, Musikern, Mathematikern, Computerfreaks und Wissenschaftlern – mit völlig verschiedenen Fähigkeiten und Sichtweisen. Und gemeinsam ermöglichen wir, Menschen moderne Technologie in einer sicheren Umgebung näher zu bringen.

Für mich bedeutet der Kampf gegen Malware, sich einer Flut an Schadsoftware entgegenzustellen. Wir beobachten ganz genau, was auf der anderen Seite passiert. Durch schnelles Anpassen unserer Technologie beseitigen wir Gefahren bereits, sobald sie auftauchen. Das unablässige Arbeiten an neuen Erkennungsmethoden und intelligenten Systemen ebnet uns den Weg, Grenzen des Gewohnten immer wieder zu durchbrechen. Alles, um die Probleme der Anwender zu lösen, und das, bevor sie sie selbst bemerken.

digitalbusiness CLOUD: Gibt es Ihrer Meinung nach ein Erfolgsrezept für gute Antiviren-Programme?

Stefan Thiel: Die beste Technologie ist schlicht und intuitiv. Sie arbeitet einfach und erledigt ihren Job. Unsere Produkte wurden grundsätzlich so konzipiert, dass sie Malware effektiv bekämpfen und dabei trotzdem leicht zu bedienen sind. Der Anwender braucht nur das Produkt zu installieren und fertig. Auch in den Standardeinstellungen ist er schon umfassend geschützt. Unsere Virenschutz-Technologie verwendet wenig Speicher, funktioniert problemlos auch auf älteren Computern und bietet Support in vielen Sprachen. Also keine Sorge.

Dinge einfach erscheinen zu lassen, ist häufig ganz besonders schwierig. Denken Sie an einen Akrobaten auf dem Drahtseil oder einen Athleten, der Hürden mit Leichtigkeit überwindet. Sie wissen, wie viel harte Arbeit dahintersteckt. Darum setzen wir auch, bei allem, was wir tun, auf die Gesetze der Einfachheit. Wenn wir es schaffen, Dinge einfach aussehen zu lassen, wissen wir, dass wir unser Ziel fast erreicht haben.



digitalbusiness CLOUD: Welche Stärken sehen Sie bei den Antivirus-Programmen von ESET?

Stefan Thiel: ESET hat beim Produktportfolio immer viel Wert auf Effizienz gelegt. Wir halten unsere Produkte schlank und bezahlbar. Wir versehen sie nicht mit überflüssigen, kostenintensiven Funktionen, die der Kunde nicht benötigt. So bleibt die Technologie leistungsstark und läuft reibungslos. Schnelle, präzise Sicherheits-Updates schützen dank unseres hochoptimierten Codes gezielt vor den lauernden Gefahren im Netz.

„Für mich bedeutet der Kampf gegen Malware, sich einer Flut an Schadsoftware entgegenzustellen. Wir beobachten ganz genau, was auf der anderen Seite passiert. Durch schnelles Anpassen unserer Technologie beseitigen wir Gefahren bereits, sobald sie auftauchen.“

Stefan Thiel, Country Manager DACH bei ESET.

„Effizient“ beschreibt nicht nur unsere Produkte, sondern auch unsere Arbeitsweise. Effizient arbeiten bedeutet mehr Zeit für unsere Familien, Hobbys und ein glücklicheres Leben. Normalerweise sind kleine Unternehmen effizienter als große, dennoch bin ich überzeugt, dass ESET immer noch über die Effizienz eines kleinen Unternehmens verfügt, weil wir alle auf intelligente Weise zusammenarbeiten.

digitalbusiness CLOUD: Reicht heute noch eine einzige Sicherheitslösung aus?

Stefan Thiel: Unternehmen müssen umdenken. Die eindimensionale Sichtweise auf „Malwareschutz only“ genügt heutzutage nicht mehr. Die aktuellen Ausspähskandale zeigen sehr deutlich, welche weiteren Schutzmaßnahmen hinzukommen müssen: Ich denke dabei vor allem an professionelle Zugangskontrolle und sichere Verschlüsselung. Großen Unternehmen ist diese Problematik bekannt und sie investieren entsprechend. Bei kleineren und mittelständischen Unternehmen sieht es jedoch anders aus. Hier reichen die Budgets oftmals nur für das Nötigste oder gar nicht, um wirkungsvolle Sicherheitsmechanismen anzuschaffen.

Wir haben uns deshalb Gedanken gemacht, wie wir unseren Kunden in dieser Frage weiterhelfen können. Zum einen benötigen sie kostengünstige Lösungen, zum anderen müssen sie diese in der Praxis einfach bedienen können. Alles andere würde sich im Moment einfach nicht etablieren.

digitalbusiness CLOUD: Herr Thiel, wir danken Ihnen für das Gespräch.

Zwei-Faktor-Authentifizierungslösung von ESET

ESET Secure Authentication

Eines der größten Sicherheitsrisiken sind schwache und verlorene Passwörter. ESET Secure Authentication stellt Einmal-Passwörter (OTPs) auf den Mobiltelefonen der Mitarbeiter bereit und bietet somit optimalen Schutz vor unerlaubten Zugriffen auf Netzwerke, Dienste und Daten. Diese Passwörter ergänzen die normale Anmeldung um einen zuverlässigen Sicherheitsfaktor.

Die Integration in bestehende IT-Systeme ist schnell und problemlos möglich. Nativ werden sowohl Outlook Web Access/ App für Microsoft Exchange 2007, 2010 und 2013 als auch kritische Endpoints wie das Exchange Control Panel oder das Exchange Administration Center unterstützt. Außerdem kann es mit einer Reihe von Business-Tools wie Microsoft Sharepoint und Microsoft Dynamics CRM genutzt werden. Die Logins bei Remote Desktop WebAccess oder VMware Horizon sind ebenso leicht abzusichern wie Ihre VPN-Zugänge.

Die Lösung lässt sich einfach installieren und erfordert einen nur geringen Verwaltungsaufwand des Administrators. Der Einsatz des vorhandenen Smartphones als Hardware-Token minimiert zudem die Investitionskosten. Diese Vorteile können insbesondere Betreiber von kleinen und mittelgroßen Netzwerken dazu bewegen, mehr auf Zugangssicherheit zu setzen.

Verschlüsselung mit DESlock+

„Gemeinsam sind wir stark“: Mit dieser Botschaft bringt der Hersteller die „ESET Technology Alliance“ voran. Im Rahmen der Partnerschaft mit DESlock bieten wir eine etablierte, bedienerfreundliche Verschlüsselungslösung an, um Unternehmensdaten optimal zu schützen. Unternehmen haben nun die Möglichkeit, ihre Festplatte, Wechselmedien, Dateien und Verzeichnisse sowie E-Mails zu verschlüsseln. Seitens des Servers bietet die Lösung ein zentrales Management per Fernzugriff, die Verwaltung des Sicherheitsschlüssels und des Enterprise Server Proxys.



TRENDSTUDIE ZU PLATFORM AS A SERVICE

Deutsche Softwareanbieter sind herausgefordert

Der Wunsch von immer mehr Anwendern nach einer flexiblen Nutzung von Softwarelösungen über das Internet fordert die etablierten Software-Anbieter heraus. So ist es der großen Mehrheit der deutschen Softwarehersteller und ISVs (Independent Software Vendors) bislang nicht gelungen, eine passende Strategie für die Cloud-Ära zu entwickeln. Zu dieser Erkenntnis kommt die neue empirische Studie „Platform as a Service – Zukunft der deutschen Software-Industrie?“ des Analystenhauses Crisp Research, die im Auftrag von Pironet NDH durchgeführt wurde.

FÜR DIE ANALYSTEN von Crisp Research sieht fest, dass die deutsche Softwareindustrie vor einem tiefgreifenden Umbruch steht. „Die Cloud wirkt derzeit wie eine Zentrifugalkraft, die für Gewinner und Verlierer in der deutschen Software-Landschaft sorgt“, erklärt Steve Janata, Senior Analyst bei Crisp Research und Autor der Studie. „Für die Softwarehersteller besteht die Kunst jetzt darin, Cloud Computing und die notwendigen Ressourcen sukzessive neben dem bestehenden Angebot aufzubauen, um langfristig eine Co-Existenz von klassischem Softwarelizenzgeschäft sowie einer eigenen Cloud-Sparte zu etablieren.“ So erwarten laut der



„Die Cloud wirkt derzeit wie eine Zentrifugalkraft, die für Gewinner und Verlierer in der deutschen Software-Landschaft sorgt.“

Steve Janata, Senior Analyst bei Crisp Research



FERRARI ELECTRONIC UNIFIES COMMUNICATIONS

Als einziges europäisches Unternehmen bietet Ferrari electronic von Microsoft zertifizierte Gateways für den Lync Server an.

Unsere Beratungskompetenz bringt Sie schnell zu einer maßgeschneiderten Lösung. Für schnelle, reibungslose Geschäftsprozesse.

Mit uns behalten Sie die Zukunft im Blick.

www.ferrari-electronic.de

Ferrari
electronic

Studie mehr als die Hälfte der ISVs einen Cloud-Anteil am Neugeschäft von 60 Prozent für die kommenden Jahre.

Deutsche Hersteller meiden US-Entwicklungsumgebungen

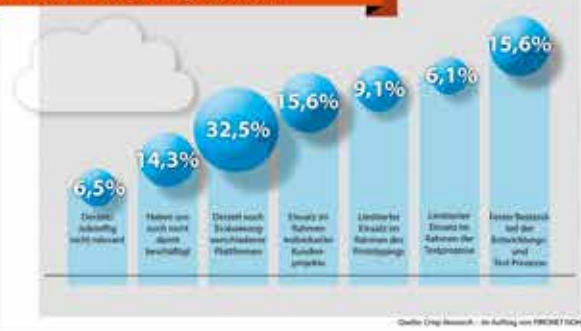
Zwar existieren laut den Analysten die notwendigen Technologien zum Aufbau einer Cloud-Anwendungslandschaft bereits seit einigen Jahren. Tatsächlich genutzt hätten deutsche Softwarehersteller und ISVs diese PaaS (Platform-as-a-Service)-Lösungen aus Public-Cloud-Umgebungen jedoch nur in den wenigsten Fällen. Gründe hierfür seien vorwiegend Datenschutzbedenken, da die meisten Umgebungen in den Rechenzentren US-amerikanischer Cloud-Anbieter betrieben werden. „Seitdem Technologien wie OpenShift oder das Microsoft Azure Pack auch im Hosted-Modell von einem hiesigen Provider genutzt werden können, werden diese nun auch für deutsche ISVs interessant“, so Janata.

Unterstützung auf dem Weg in die Cloud

„Die jüngsten Marktentwicklungen zeigen deutlich, dass Softwarehersteller, die an ihrem althergebrachten Softwarelizenzgeschäft festhalten und den Paradigmenwechsel hin zur Nutzung von Anwendungen aus der Cloud ignorieren, nicht zukunftsfähig sind“, erklärt Khaled Chaar, Managing Director Business Strategy und Cloud Enabling bei Pironet NDH. „Aktuell verspüren wir daher eine sehr hohe Nachfrage nach PaaS-Lösungen aus unseren deutschen Rechenzentren. Zudem haben die Softwareanbieter großen Bedarf an Beratung und Unterstützung beim Schwenk ihres Geschäftsmodells in Richtung Cloud.“

Pironet NDH, als Cloud-Anbieter spezialisiert auf die Bereitstellung von Unternehmenssoftware über das Internet bis hin zu kompletten Desktop-Arbeitsplätzen und geschäftskritischen Applikationen von SAP und Microsoft, hält neben seiner PaaS-Entwicklungsplattform für webbasierte Applikationen, die sämtliche gängige Programmiersprachen und Entwicklungsumgebungen unterstützt, auch ein sogenanntes Go to Market Program für ISVs bereit. Dieses unterstützt Softwarehersteller bei der Weiterentwicklung ihrer Geschäftsaktivitäten für die Wolke und reicht von der gemeinsamen Entwicklung von Business-Plänen, Service Level Agreements und Kundenverträgen bis zum Zugriff auf schlüsselfertige Vermarktungskonzepte. Weiterhin bietet Pironet NDH mit „Pay as you grow“ ein flexibles Modell an, das Softwareanbietern einen von Beginn an profitablen Geschäftsbetrieb für ihre Cloud-Aktivitäten sichert. Die Studie ist kostenfrei unter www.business-cloud.de abrufbar. ak ■

Welche Rolle spielen PaaS-Plattformen in Ihrem Entwicklungsprozess?



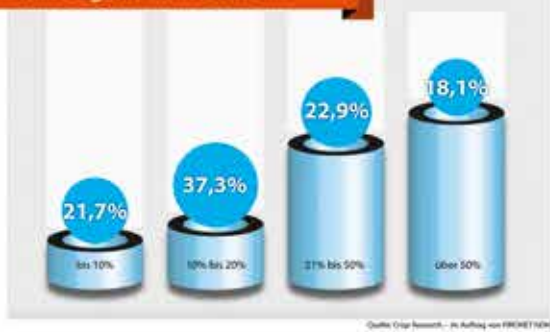
In welcher Entwicklungsphase befindet sich Ihr Unternehmen im Bereich Cloud-Computing?



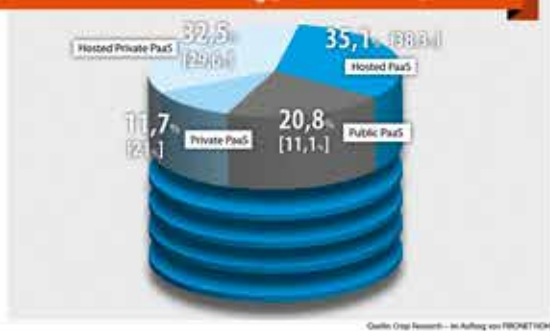
Welche Gründe sind ausschlaggebend für die Cloud-Transformation Ihres Unternehmens?



Wie hoch liegt der geplante Cloud-Anteil an Ihrem Neugeschäft in 3 Jahren?



Nach welchem Betriebskonzept würden Sie PaaS-Services am ehesten bei der Entwicklung [für den Betrieb] nutzen?



EINFLUSS VON IT-TRENDS AUF ERP

„Big Data (...) ist das entscheidende Terrain der Zukunft“

Welchen Herausforderungen begegnet ERP in der Zukunft? Welche Bedeutung haben Themen wie Cloud Computing, Big Data, Mobile Computing und Social Media für ERP-Systeme von morgen? Wir sprachen mit Dirk Bingler, Vorstand des Arbeitskreises ERP des BITKOM und Sprecher der Geschäftsführung GUS Deutschland, über den Einfluss von IT-Trends auf ERP. **VON STEFAN GIRSCHNER**

digitalbusiness CLOUD: Herr Bingler, Sie sind Vorstand des Arbeitskreises ERP beim BITKOM e.V. Mit welchen Themen beschäftigt sich dieser Arbeitskreis, und welche Aufgaben haben Sie als Vorsitzender?

Dirk Bingler: Der BITKOM erfüllt auf unterschiedlichsten Ebenen den Anspruch, alle Themen der Informationswirtschaft, der Telekommunikation und der neuen Medien zu vertreten. Insofern ist ein Arbeitskreis ERP im Segment Software und Unternehmensberatung ein zentraler Themenbereich – man könnte fast sagen: die Königsdisziplin. PPS und ERP sind traditionell eine Domäne deutscher Softwareanbieter. Auch heute, nach mehreren Konsolidierungsphasen, können Anwender unter mehr als 100 Unternehmenslösungen wählen.

Die Themen, die wir derzeit vorrangig diskutieren, ranken zum einen um die Digitalisierung der Fertigung und die Herausforderungen, die ERP-Systeme zu bedienen haben. Zum zweiten sehen wir einen großen Integrations- und Realisationsbedarf bei Themen wie Cloud Computing, Big Data, Mobile Computing und Social Media, die sämtlich Einfluss auf die Art und Weise haben, wie ERP-Systeme morgen operieren werden. Meine Aufgabe als Vorsitzender –

wie auch der beiden Stellvertreter – ist es, das Bewusstsein für diese Themen zu wecken und wachzuhalten, weil sich daraus ganz erhebliche Zukunftschancen ergeben. Wir haben mit einem ersten Grundsatzpapier zu diesen Trends auch schon im CeBIT-Umfeld eine erste „Duftmarke“ geliefert.

digitalbusiness CLOUD: Der ERP-Markt kann als ein weitgehend gesättigter Markt betrachtet werden. Wo sehen Sie daher noch weiteres Wachstumspotenzial für Anbieter?

Dirk Bingler: Gesättigt ist eigentlich nur der Markt für ERP-Systeme der zweiten Generation. Ich sehe im Gegenteil erheblichen Erneuerungs- und Investitionsbedarf bei Anwenderunternehmen rund um den Globus. Die ERP-Anbieter sind gefordert, nicht nur die Trends von heute, zum Beispiel eine moderne Software-Architektur, sondern auch die Trends von morgen, zum Beispiel Industrie 4.0, umzusetzen. In der Tat befinden wir uns aber in einem Markt, in dem einzelne Anbieter nur dann wachsen, wenn es ihnen gelingt, andere Anbieter zu verdrängen. Deshalb ist es ungemein wichtig, die Zukunftsfähigkeit dadurch zu erhalten, diese Trends aufzunehmen und umzusetzen. Der Arbeitskreis ERP

soll hier die Diskussion und die Entscheidungsfindung in einem vorwettbewerblichen Umfeld schärfen.

digitalbusiness CLOUD: Eines der möglichen Wachstumsfelder sind also Cloud-Lösungen und Services. Wie sehen Sie die Akzeptanz für ERP aus der Cloud, insbesondere im Umfeld von KMUs?

Dirk Bingler: Ich sehe Cloud-Lösungen gar nicht einmal als Wachstumsfeld per se, weil es sich hierbei nur um ein neues Geschäftsmodell und eine andere Nutzungsform handelt. Natürlich bietet Cloud Computing einerseits die Möglichkeit, aus Anbietersicht einen Markt gleich global oder zumindest überregional anzugehen. Aber andererseits muss die Lösung immer noch in den einzelnen Betrieb passen. Das wird nicht durch die Cloud gelöst, sondern durch Funktionalitäten und Brancheneignung.

Tatsächlich ist der Mittelstand gegenüber Cloud-Lösungen deutlich reservierter als beispielsweise global agierende Unternehmen, die ja in gewisser Weise schon seit langem zumindest eine Private Cloud nutzen, um ihre weltweiten Anwender zu bedienen.

Aber der Mittelstand hat sich auch klar geäußert, dass er nicht die kritischen

Daten, die das „Herzstück“ des Unternehmens darstellen, in die Cloud stellen will. Darauf haben Anbieter mit der Entwicklung von Hybridlösungen reagiert, die unternehmenskritische Daten lokal oder in einer besonders geschützten privaten Cloud vorhalten. Diese können um zusätzliche Funktionen aus der Public Cloud erweitert werden. Dieses Modell wird sich meiner Meinung nach auch weltweit durchsetzen.

digitalbusiness CLOUD: In diesem Zusammenhang spielt auch die Zufriedenheit mit der ERP-Anwendung eine wichtige Rolle. Wie wichtig sind daher Kriterien wie Usability, mobile Nutzbarkeit und die Anbindung an Social-Business-Anwendungen? Haben sich Ihrer Meinung nach hier die Anforderungen seitens der Anwender verändert?

Dirk Bingler: Eindeutig. Private Erfahrungen mit Apps, E-Commerce und Social-Media-Anwendungen werden auf die Business-Applikationen übertragen und führen zu einer neuen, deutlich gestiegenen Erwartungshaltung. Damit stellen sich in Bezug auf User Experience, mobilen Zugriff und Performance permanent neue Herausforderungen für ERP-Anbieter. Nur ein Beispiel: In der GUS-OS Suite existieren heute rund 1.800 Dialoge oder Anwendungsfunktionen. Die Umstellung des UI auf eine neue User Experience, in der Regel durch eine neue Technologie, lässt sich auch bei den modernsten Architekturen nicht vollständig automatisieren. Das gleiche gilt für die Anpassung der Dialoge an die mobile Nutzung. Wir müssen hier komplett neu denken – und alte Zöpfe abschneiden. Es ist nicht anzunehmen, dass alle ERP-Anbieter mit diesem Innovationstempo Schritt halten können.

digitalbusiness CLOUD: In diesem Zusammenhang auch nachgefragt: Welche Rolle spielen Big Data und das Internet der Dinge im Umfeld von ERP?

Dirk Bingler: Big Data, also die Analyse großer Datenmengen, ist das entscheidende Terrain der Zukunft. Die Planungs- und operativen Daten sind der Rohstoff, aus dem durch Business Intelligence Erkenntnisse und Entscheidungsgrundlagen erzeugt werden. Die GUS

Group hat deshalb eine komplette Suite zur Analyse von internen und externen Unternehmensdaten ihrer ERP-Lösung hinzugefügt – einschließlich Präsentationstechniken wie Cockpits oder Management-Informationssysteme. Nur die Unternehmen, die schnell die richtigen Schlussfolgerungen aus den vorhandenen Informationen ziehen können, werden auch in Zukunft erfolgreich am Markt agieren.

digitalbusiness CLOUD: Hat sich durch die neuen Anwendungsfelder der Beratungsaufwand für die Lösungs- und Serviceanbieter erhöht? Wie reagieren diese auf die veränderten Anforderungen?

Dirk Bingler: Die Zeiten sind vorbei, in denen Anwender nur die Prozesse mit

„Die ERP-Anbieter sind gefordert, nicht nur die Trends von heute, zum Beispiel eine moderne Software-Architektur, sondern auch die Trends von morgen, zum Beispiel Industrie 4.0, umzusetzen.“

Dirk Bingler, Vorstand des Arbeitskreises ERP des BITKOM und Sprecher der Geschäftsführung GUS Deutschland

einer neuen Software festschreiben wollten, die die alte Lösung schon geliefert hat. Unternehmen wollen sich neu orientieren, mehr Flexibilität und Effizienzpotenziale erzielen. Und sie wollen von der Branchen- und Geschäftsprozess Erfahrung ihrer ERP-Lieferanten profitieren. Die GUS Group beispielsweise ist seit mehr als drei Jahrzehnten im Markt aktiv. Daraus hat sich ein Erfahrungsschatz entwickelt, an dem unsere Anwender stark interessiert sind. Wir sind insofern nicht mehr nur Software-Experte, sondern vor allem auch Prozess-Experte.

digitalbusiness CLOUD: Besonders das Thema Kostenreduzierung ist sozusagen ein Dauerbrenner für den deutschen Mittelstand. Durch welche Technologien oder Prozesse sehen Sie noch Einsparpotenziale?

Dirk Bingler: Durch die schon genannten Trends – vor allem durch Business Analytics, der Ableitung von Entscheidungsvorlagen aus internen und externen Daten und der permanenten Prozessoptimierung. Beide Bereiche sind eigentlich dauerhaft.

digitalbusiness CLOUD: Wie würde Ihrer Ansicht nach eine Best-Practice-Umsetzung aussehen?

Dirk Bingler: Es geht um die Kombination von zwei Wissensbereichen: Was sind die typischen Besonderheiten der Branche und wie sehen die individuellen Geschäftsprozesse im Unternehmen aus? Wir hinterfragen bestehende Abläufe, konzipieren zukunftsgerichtete Prozesse und fragen vor allem: Wo will das Unternehmen in fünf Jahren sein,



welche Kunden, welche Produkte, welche Märkte sollen dann bedient werden?

digitalbusiness CLOUD: Wagen wir abschließend noch einen Blick in die Zukunft: Wie sieht eine optimale ERP-Anwendung in fünf Jahren aus?

Dirk Bingler: Ich fürchte, dass die entscheidenden Veränderungen gar nicht zu erkennen sein werden, weil die Geschäftsprozesse auch gleichzeitig die Geschäftsgeheimnisse der Unternehmen darstellen. Aber grundsätzlich kann ich sagen: ERP-Systeme werden sich weiter öffnen – gegenüber mobilen Anwendern, gegenüber einer neuen Datenflut aus dem Internet der Dinge, gegenüber Kunden, Lieferanten und sogar Mitbewerbern – in einem integrierten Prozess.

digitalbusiness CLOUD: Herr Bingler, wir bedanken uns für das Gespräch.

IT, TELEKOMMUNIKATION UND DIE CLOUD

Sichere ITK-Produkte aus einer Hand



© Creativa/Paulus Ruyarito - Fotolia.com

Die netzbasierten Technologien tragen maßgeblich dazu bei, dass IT und TK zusammenwachsen. In beiden Bereichen boomen Cloud-Technologien. Und für beide gilt, dass die Kunden höchste Sicherheitsstandards wünschen. Die QSC AG – 1997 als Breitbandanbieter in Köln gegründet – hat diese Entwicklung aufgenommen und sich zu einem der führenden mittelständischen ITK-Dienstleister in Deutschland gemauert. Über die neuen Herausforderungen durch Cloud und Sicherheit und wie das Unternehmen damit umgeht, haben wir mit Michael Poß, Leiter Direkter Vertrieb Regionen der QSC AG, gesprochen.

VON DANIELA ECKSTEIN

Digitalbusiness CLOUD: Herr Poß, erläutern Sie zunächst kurz, in welchen Bereichen die QSC AG derzeit tätig ist?

Michael Poß: QSC bietet Unternehmen jeder Größe umfangreiche TK- und IT-Lösungen – und zwar von der Telefonie, Datenübertragung, Housing, Hosting bis zu IT-Outsourcing und IT-Consulting, letzteres speziell als Partner von SAP und Microsoft. Die Stärke der QSC AG liegt darin, beide Welten – die TK und die IT – zu verbinden und damit alles aus einer Hand liefern zu können: den Transport von Daten über unser eigenes Telekommunikationsnetz ebenso wie die Speicherung und Verarbeitung von Daten in unseren Rechenzentren und den Betrieb der Applikationen.

Digitalbusiness CLOUD: Welche Rolle spielen Cloud-Services in Ihrem Lösungsportfolio?

Michael Poß: Das Thema Cloud spielt eine sehr große Rolle für QSC, denn

unsere Kunden möchten sowohl in der TK als auch in der IT die Vorteile dieser Technologie nutzen.

In der Telekommunikation geht der Trend eindeutig weg von der dedizierten TK-Anlage in Richtung Voice over IP. QSC bietet eine ganze Reihe netzbasierter Telefonanschlüsse und -anlagen unter der Marke IPfonie, von SIP-Trunks für Anlagenanschlüsse bis hin zur kompletten Telefonanlage aus der Cloud.

In der IT zielen Unternehmen darauf ab, ihre Kosten zu reduzieren, flexibler auf veränderte Situationen reagieren zu können und ihre Anlagen sicher und zuverlässig zu betreiben. Dabei können ihnen Cloud-Lösungen enorm helfen. Nehmen Sie zum Beispiel QSC-tengo, den Arbeitsplatz aus der Cloud. Der Vorteil dieses Pakets unterschiedlicher Tools für die tägliche Büroarbeit: Die Unternehmen können damit bewährte Microsoft-Technologien nutzen, ohne im Voraus große Lizenzpakete erwer-

ben zu müssen. Ideal also für kleine und mittelständische Unternehmen, wobei wir auch Konzerne als Kunden haben, die QSC-tengo einsetzen.

Dass unser Angebot an Cloud-Lösungen wettbewerbsfähig ist, sehen Sie daran, dass die Experton Group QSC in diesem Jahr zum wiederholten Male zum „Cloud Leader“ gekürt hat. 2014 erhielten wir diese Auszeichnung in den Kategorien „Cloud Services Mittelstand“ sowie „Managed Private Cloud Services (IaaS)“. Bei den IaaS sieht Experton die QSC AG bei der Portfolio-Attraktivität sogar knapp über der Deutschen Telekom. Außerdem stellten Tester vor einigen Monaten fest, dass unsere IPfonie centraflex derzeit die technisch beste virtuelle Telefonanlage auf dem deutschen Markt ist.

Digitalbusiness CLOUD: Outsourcing ist ohne Cloud-Computing kaum noch denkbar. Können Sie diesen Trend auch bei Ihren Kunden nachvollziehen?

Michael Poß: Es gibt nach wie vor Unternehmen, die Outsourcing jenseits der Cloud wünschen. Ein Teil von ihnen betreibt sogar Rechenzentren auf dem eigenen Firmengelände. Ihnen bietet QSC an, das Datacenter für sie zu bauen und es onsite oder via Remote-Access zu betreiben. Andere buchen in einem unserer Rechenzentren dedizierte Server oder wünschen eine Kombination aus geschalteten und Private-Cloud-Infrastrukturen. Solche Lösungen bieten je nach Geschäftsmodell und Anforderungen Vorteile und können bei kundensensiblen Daten sogar vorgeschrieben sein. Doch gibt es aus Kostengründen einen Trend zur geschalteten Umgebung. Ebenso wichtig ist die höhere Flexibilität: Um einen dedizierten Server aufzusetzen, benötigt man in der Regel einige Tage Vorlauf. Einen virtuellen Server – also Serverplatz in der vorhandenen geschalteten Umgebung – können wir je nach Anforderung in wenigen Stunden zur Verfügung stellen.

Digitalbusiness CLOUD: Wie unterscheiden sich die QSC-Services von den Dienstleistungen, die die Mitbewerber anbieten?

Michael Poß: Unser Credo ist, dass wir dem Kunden stets auf Augenhöhe begegnen und ihm die Services so bereitstellen, wie er sie wünscht. Er kann bei QSC zwischen RZ-Leistungen in verschiedenen Varianten wählen. Wenn er es wünscht, kümmern wir uns darüber hinaus rund um die Uhr um seine Applikationen. Dabei reicht die Spanne vom „Hands-On-Service“ bis hin zum vollumfänglichen Betrieb. Er kann Internet-Access und Datentransport in den Service mit aufnehmen. Dabei steht es ihm frei, einzelne Serviceteile auszuwählen oder diese intelligent miteinander zu kombinieren. Entscheidet sich ein Kunde im Rahmen eines Full Outsourcing für ein Gesamtpaket, so profitiert er von durchgängigen und abgestimmten SLAs sowie einer zentralen Anlaufstelle.

Ein ganz großer Pluspunkt ist unsere eigene Infrastruktur: Den Datentransport, Internet-Access und die Vernetzung von Unternehmensstandorten können wir über unser eigenes Next Generation Network realisieren. Dabei bringen wir

die verschiedensten asymmetrischen und symmetrischen Anschlussstechnologien zum Einsatz – einschließlich WLL, VPN oder Leased Lines mit Übertragungsgeschwindigkeit von bis zu 1 Gbit/s. Und wir betreiben hochmoderne Rechenzentren in Hamburg, Köln, Oberhausen, Frankfurt, Nürnberg und München. Also Standorte in Deutschland, die ausschließlich nach deutschen Datenschutzbestimmungen betrieben werden.

Digitalbusiness CLOUD: Stichwort Datenschutz und -sicherheit. Was bietet die QSC AG an, um die IT-Security ihrer Kunden zu erhöhen?

Michael Poß: Dreh- und Angelpunkt ist die Qualität der Rechenzentren. Die von der QSC AG betriebenen befinden sich nicht nur allesamt in Deutschland, sondern sind auch ein Stück weit vor staatlicher Kontrolle durch US-amerikanische Behörden geschützt. Denn es ist ja so: Wird ein Datacenter von einem US-amerikanischen Unternehmen betrieben oder von einem Anbieter, der in den USA eine Tochterfirma hat, unterliegt es dem Patriot Act. Dieses US-Gesetz erlaubt es FBI, NSA oder CIA, jederzeit und ohne richterlichen Beschluss auf die Server eines solchen Unternehmens zuzugreifen, auch wenn diese sich nicht auf US-Staatsgebiet befinden. Da QSC ein deutsches Unternehmen ohne Tochterfirmen in den USA ist, brauchen unsere Kunden solche Art von staatlicher Einflussnahme nicht zu befürchten.

Noch ein anderer Aspekt, der die Sicherheit betrifft, ist die Verfügbarkeit von RZ-Leistungen. Sie ist für so ziemlich alle Unternehmen existenziell. Deswegen arbeiten die Rechenzentren von QSC nach Tier-3- oder Tier-4-Standard, den höchsten Qualitätsstufen, was Ausfallsicherheit betrifft.

Ein ebenfalls drängendes Problem in vielen Firmen stellt der sichere Versand von E-Mails dar. QSC hat daher in diesem Jahr FTAPI gekauft, ein Unternehmen, das komfortable Möglichkeiten der E-Mail-Verschlüsselung anbietet.

Digitalbusiness CLOUD: Mit welchen weiteren, neuen Themen kann QSC derzeit bei Anwendern punkten?

Michael Poß: Lassen Sie mich drei Services erwähnen, mit denen QSC gerade verstärkt an den Markt geht.

Das erste ist Managed WiFi, das Unternehmen bei der Kundenbindung unterstützt. Dieser Dienst erlaubt es Händlern, Stadtwerken, Kinobesitzern, Fußballstadien und anderen Vermarktern, ihren Besuchern Gratis-WiFi anzubieten: Unser Dienst gibt den Firmen Rechtssicherheit und lässt es zu, über die Benutzeroberfläche für die Einwahl ins WiFi-Netz Nutzerdaten zu generieren und Werbeplätze zu vermarkten. Dabei gehören bei unserem WiFi-Modell die Daten, die im Rahmen der Kundenbindung erworben werden, unserem Kunden und nicht der QSC AG. Wir liefern die performante Infrastruktur und treten ansonsten nicht als Anbieter der Leistung in den Vordergrund, wie es bei Wettbewerbern häufig der Fall ist.

Die beiden anderen Services kommen aus der SAP-Welt: Mit SAP-Fiori bieten wir ab sofort Möglichkeiten an, via App unkompliziert und vor allem mobil auf eine Vielzahl von SAP-Anwendungen zuzugreifen. SAP HANA wiederum unterstützt Echtzeitanalysen und kommt dem Wunsch nach kurzen Reaktionsmöglichkeiten, zum Beispiel im Handel, entgegen.

Digitalbusiness CLOUD: Herr Poß, wir bedanken uns für das Gespräch. sg ■



„Das Thema Cloud spielt eine sehr große Rolle für QSC, denn unsere Kunden möchten sowohl in der TK als auch in der IT die Vorteile dieser Technologie nutzen.“

Michael Poß, Leiter Direkter Vertrieb Regionen bei der QSC AG.

Smartphone trifft auf Drucker

Wer sich mobile Endgeräte zunutze machen möchte, um die Produktivität seines Unternehmens zu steigern, sollte dabei nicht nur Smartphones und Tablets berücksichtigen. Eine umfassende Strategie, die neben Mobilgeräten auch Document- und Output-Systeme integriert, macht auch analoge Abläufe beweglich – und sorgt für erheblichen Mehrwert im Unternehmen. VON ANDREAS DUTHEL



ComposingFotos: fotolia.com

NACH IHREN Wünschen für die Büroprozesse befragt, antworteten 41 Prozent der Teilnehmer einer repräsentativen Umfrage von Lexmark, dass es für sie wichtig oder sehr wichtig sei, Geschäftsunterlagen von Smartphones oder Tablets zu drucken. 77 Prozent der Befragten erklärten aber gleichzeitig, dass sie selten oder nie Druckaufträge von diesen Geräten aus verschicken würden. Kurz gesagt heißt das: Nicht jeder, der gerne vom Mobilgerät drucken würde, setzt dies auch in die Realität um. Die Antworten lassen vermuten, dass viele Unternehmen das Drucken von mobilen Geräten aus nach wie vor nicht unterstützen – eine Lücke im Mobilitätskonzept?

Die Umfrageergebnisse verdeutlichen folgenden Sachverhalt: Viele Mobile- und BYOD-Strategien berücksichtigen in erster Linie digitale Inhalte, Smartphones, Tablets und Netzwerke, sie vernachlässigen dabei jedoch Drucker und Multifunktionsgeräte. So bleiben viele Workflows im Unternehmen unberücksichtigt, denn die meisten Mitarbeiter nutzen nicht nur Websites, Datenbanken

und Apps, sondern nach wie vor auch bedrucktes Papier. Wer diesem Umstand keine Rechnung trägt, riskiert Lücken wie die eingangs genannte.

Unternehmen, die das vermeiden und alle Vorteile des mobilen Arbeitens für sich nutzen wollen, benötigen umfassende Konzepte für mobiles Arbeiten – auch mit papiergebundenen Workflows. Das setzt die Integration von Mobile Computing, BYOD-Strategien, Document Management und Output Management voraus.

Nach Schnittstellen suchen

Ein erster Schritt auf diesem Weg kann sein, nicht länger nur die digitalen Workflows im Unternehmen daraufhin zu prüfen, ob sie sich für Smartphones oder Tablets eignen. Stattdessen sollten alle Abläufe im Unternehmen betrachtet und auf „Schnittstellen“ untersucht werden, an denen digitale und analoge Prozesse aneinanderstoßen. Welche Abläufe sind papiergebunden? Welche von ihnen lassen sich einfach durch papierlose ersetzen? Neben Druck-Workflows sind vor

allem Prozesse interessant, bei denen es um das Einlesen und Weiterverarbeiten geschäftsrelevanter Unterlagen geht.

Steht die Liste, erfolgt meist eine Priorisierung: Bei welchen Prozessen kann mehr Mobilität – sprich, eine stärkere Unabhängigkeit von Bearbeitungsort und -zeit – den höchsten Mehrwert bieten? Wurden die Schlüssel-Workflows ermittelt, kann es an die „Mobilisierung“ gehen. Diese erfolgt grundsätzlich entlang zweier grober Linien: Dem Einsatz von Document- und Output-Management-Tools für Mobilgeräte und sowie von „Mobilitätslösungen“ für stationäre Geräte.

Mobilgeräte fit machen für papiergebundene Workflows

Geht es um das Verarbeiten gedruckter Informationen, können Smartphones und Tablets echte Effizienzturbo sein – vorausgesetzt, sie werden zusammen mit leistungsfähiger Software eingesetzt. Unternehmen, die diesen Effizienzschub nutzen wollen, sollten sich vor allem mit Lösungen für mobiles Drucken und mobile Datenerfassung beschäftigen.

Mobile-Printing-Lösungen erleichtern Mitarbeitern die Arbeit, weil sie es ihnen erlauben, jederzeit und von überall aus Druckaufträge ins Unternehmensnetz zu schicken. Mobile-Capture-Lösungen dezentralisieren und beschleunigen hingegen das Digitalisieren und Verarbeiten von Papierunterlagen: Mitarbeiter fotografieren beispielsweise Reisekostenbelege einfach per Smartphone und ergänzen per App ein paar Informationen. Die Mobile-Capture-Lösung liest die im Foto enthaltenen Informationen aus, erkennt dabei semantische Informationen, strukturiert diese und übergibt sie dann an das Buchhaltungssystem.

Doch mobiles Arbeiten betrifft nicht nur tragbare Geräte. Auch stationäre Systeme wie Drucker oder Multifunktionsgeräte können dazu beitragen, die Arbeit in einem Unternehmen mobiler und somit effizienter zu machen.

Lösungen wie Print Release ermöglichen es beispielsweise, Druckaufträge vom Rechner oder mobilen Endgerät zu verschicken – und anschließend an jedem beliebigen mit dem System verbundenen Output-Gerät auszudrucken. Gerade in großen Büros oder innerhalb von Büronutzungskonzepten wie Desk-sharing oder Smart Working sind solche Druckfreigabe-Lösungen von großem Nutzen: Druckaufträge bleiben auf dem Server oder der lokalen Festplatte des Clients gespeichert, bis sie nach Authentifizierung am Multifunktionsgerät abgeholt beziehungsweise gedruckt werden. Auf diese Weise können mobile Mitarbeiter auch bereits im Zug oder von zuhause aus einen Druckauftrag versenden – und später nach ihrer Ankunft im Büro am Multifunktionsgerät freigeben.

Gescannte Texte in strukturierte Daten umwandeln

Lösungen wie AccuRead OCR oder Distributed Intelligent Capture von Lexmark machen Multifunktionsgeräte zu intelligenten Dokumentenverarbeitungsmaschinen: Gescannte Dokumente werden ausgelesen und schon am Multifunktionsgerät in bearbeitbaren Text umgewandelt beziehungsweise interpretiert, klassifiziert und in strukturierte Daten umgewandelt, die dann automatisch weitergeleitet werden. Mitarbeiter können Informationen da erfassen oder drucken,



„Geht es um das Verarbeiten gedruckter Informationen, können Smartphones und Tablets echte Effizienzturbos sein – vorausgesetzt, sie werden zusammen mit leistungsfähiger Software eingesetzt.“

Andreas Duthel, Director Lexmark Global Services DACH bei der Lexmark Deutschland GmbH

wo sie entstehen oder benötigt werden, ohne sich dafür an einen bestimmten Ort im Büro bewegen zu müssen.

Das Einbinden von Mobilgeräten in Dokumenten- und Output Management und das „Mobilisieren“ papiergebundener Prozesse bringt digitale und analoge Workflows näher zusammen und macht sie mobil. Für eine umfassende Integration der beiden Prozesswelten braucht es jedoch intelligente Erkennungs-, Filter- und Suchsysteme, die große Bestände an unstrukturierten und strukturierten Daten auswerten können. Erst solche Big-Data-Lösungen sorgen dafür, dass Mitarbeiter alle geschäftsrelevanten Daten eines Unternehmens wirklich jederzeit und überall nutzen können.

Wie das aussehen kann, lässt sich am Beispiel der eingangs erwähnten Mobile-Capture-App zeigen: Mit ihr erfassen Nutzer nicht nur Bilder, Texte oder Tastatureingaben, um bestehende Geschäftsprozesse anzustoßen, sie erstellen auch individuelle Workflows per Drag & Drop-Menü: So können sie teilautomatisierte Erfassungsabläufe für Vorfalls- oder Schadensmeldungen, Kreditanträge oder klinische Aufnahmen „zusammenschieben“ – ganz einfach durch das Hinzufügen von GPS-Positi-

onen, Barcode-Lesern, Auswahlfragen oder Texteingaben. Die Software prüft die so gewonnenen Daten auf Unstimmigkeiten, bevor sie sie kategorisiert und zur weiteren Bearbeitung weiterleitet.

Mobiles Arbeiten ermöglicht

Die Beispiele zeigen, dass die Schlüsselfrage bei Mobile-Initiativen nicht lauten sollte: „Können wir diese oder jene Website, Datenbank oder Anwendung für Mobilgeräte nutzbar machen?“ Sondern: „Wie können wir diesen oder jenen Workflow durch den Einsatz von Mobilgeräten und Document- oder Output-Management-Software flexibler oder effizienter gestalten?“

Wem es gelingt, diese Fragen in künftigen Strategien zu berücksichtigen und Lösungen für eine „Mobilisierung“ digitaler und analoger Prozesse einzuführen, hat so gut wie gewonnen. Denn am Ende des Implementierungsprozesses steht eine Arbeitsumgebung aus integrierten, mobilitätsunterstützenden Abläufen, die mobiles Arbeiten nahezu uneingeschränkt möglich macht.

Autor: Andreas Duthel ist Director Lexmark Global Services DACH bei der Lexmark Deutschland GmbH.

KEYNOTE-SPEAKER 2013



Helmut Gruber



Georg Horacek



Prof. Dr. Jochen Prümper

Personal Austria

05.-06. November 2014 | Messe Wien | Halle C

13. Fachmesse für Personalwesen

www.personal-austria.at

zeitgleich mit



Sponsoren



Partner



Medienpartner



#PAustria



Bild: Eimantas Buzas@fotolia.com

digitalbusiness CLOUD 08/2014 erscheint am 20. Oktober 2014.

Hosting-Dienstleister und Cloud-Service-Provider

Das Rechenzentrum bildet die Basis jeder Cloud-Dienstleistung. Neben hoher Performance, Flexibilität und Zuverlässigkeit werden auch Sicherheitsaspekte immer wichtiger. Unternehmen als Kunden achten daher verstärkt auf die Einhaltung hoher Standards bei Datensicherheit und Datenschutz. In einem Marktüberblick berichten wir über Hoster und Cloud-Service-Provider und ihre Dienstleistungen. Im besonderen Fokus stehen hier Vorteile wie die höhere Performance der IT-Systeme, mehr Flexibilität und die Reduzierung der Kosten für die firmeninterne IT-Infrastruktur. Wir stellen aktuelle Angebote und Praxisbeispiele vor, die aufzeigen, wie Unternehmen am besten von Hosting-Diensten und Cloud-Services von Providern profitieren können.

Big-Data-Konzepte für den Geschäftserfolg nutzen

Durch die Auswertung wichtiger Geschäftsdaten wird die Unternehmensführung in die Lage versetzt, die richtigen Entscheidungen zu treffen. Für viele unternehmenskritische Anwendungen müssen aussagekräftige Daten und Informationen bereitgestellt werden. Um dem stetig anwachsenden Datenvolumen gerecht zu werden, wurden neue Konzepte wie Big Data entwickelt. Wurden früher vor allem Data-Mining- und Business-Intelligence-Lösungen genutzt, wollen Unternehmen heute benutzerfreundliche Lösungen für die Umsetzung von Big-Data-Konzepten verwenden. Alternativ können Big-Data-Anwendungen auch als Cloud-Dienste bezogen werden. In dem Schwerpunkt stellen wir praxistaugliche Lösungen und aktuelle Beispiele aus der Praxis vor.

Umsetzung der Enterprise Mobility mit Cloud-Diensten

Anwendungen für mobile Endgeräte wie Smartphones, Tablet-PCs oder Notebooks, die vom Unternehmen bereitgestellt werden und unterwegs, beim Kunden oder im Home Office genutzt werden können, erfreuen sich bei Mitarbeitern immer größerer Beliebtheit. Das Konzept des „Bring your own Device“ wird hier immer häufiger durch eine firmenübergreifende Mobility-Strategie ersetzt, da sich Anforderungen wie Datensicherheit und Compliance besser umsetzen lassen. Mobile-Enterprise-Konzepte sind dabei eng mit Cloud-Diensten verbunden, denn diese sorgen für eine einfache und kostengünstige Bereitstellung der Daten und erforderlichen Anwendungen sowie für eine flexible Nutzung. In der nächsten Ausgabe berichten wir über aktuelle Lösungen und Dienste sowie die neuesten Trends im Mobility-Bereich.

Impressum

digitalbusiness CLOUD
www.digitalbusiness-cloud.de

Herausgeber und Geschäftsführer:

Hans-J. Grohmann, hjg@win-verlag.de

So erreichen Sie die Redaktion:

Leitender Redakteur: Stefan Girschner (sg),
sg@win-verlag.de

Redaktion: Armin Krämer (ak), ak@win-verlag.de

Textchef: Armin Krämer

Mitarbeiter dieser Ausgabe: Andreas Duthel,
Daniela Eckstein, Sabina Merk, Alexander Richt-
hammer, Uli Ries, Alexander Schlager, Stephan
Schnieber, Jonas Thein

Mediaberatung

Thomas Deck, td@win-verlag.de,
Tel.: 08106/350-223
André Stephani, ans@win-verlag.de,
Tel.: 08106/350-228

Anzeigendisposition:

Chris Kerler, cke@win-verlag.de,
Tel. 0 81 06 / 350-220

So erreichen Sie den Abonentenservice:

Güll GmbH, Aboservice digitalbusiness,
Heuriedweg 19 a, 88131 Lindau,
Tel. 01805-260119*, Fax. 01805-260123*
eMail: win-verlag@guell.de
*14 Cent/Min. aus dem dt. Festnetz, Mobilfunk max.
42 Cent/Min.

Vertrieb:

Helga Wrobel, (hew@win-verlag.de),
Tel.: 0 81 06 / 350-132,
Sabine Immerfall, (si@win-verlag.de), Tel.: 0 81 06 /
350-131, Vertrieb Fax: 0 81 06 / 350-190

Layout und Titelgestaltung:

Saskia Kölliker, München

Bildnachweis/Fotos:

aboutpixel.de, fotolia.de, Photodisc, MEV, Werkfotos

Druck:

Vorstufe + Druck: Mundschenk Druck- und Vertriebs-
gesellschaft mbH & Co. KG

Produktion und Herstellung:

Jens Einloft, je@win-verlag.de

Anschrift Anzeigen, Vertrieb und alle Verantwortlichen:

WIN-Verlag GmbH & Co. KG,
Johann-Sebastian-Bach-Str. 5, 85591 Vaterstetten,
Telefon 0 81 06 / 350-0, Fax 0 81 06 / 350-190

Verlagsleitung:

Bernd Heilmeier, bh@win-verlag.de

Bezugspreise:

Einzelverkaufspreis: 11,50 Euro in D, A, CH und
13,70 Euro in den weiteren EU-Ländern inkl. Porto
und MwSt. Jahresabonnement (8 Ausgaben): 92,00
Euro in D, A, CH und 109,60 Euro in den weiteren
EU-Ländern inkl. Porto und MwSt. Vorzugspreis für
Studenten, Schüler, Auszubildende und Wehrdienst-
leistende gegen Vorlage eines Nachweises auf Anfra-
ge. Bezugspreise außerhalb der EU auf Anfrage.

18. Jahrgang

Erscheinungsweise: 8-mal jährlich

Einsendungen: Redaktionelle Beiträge werden
gerne von der Redaktion entgegen genommen. Die
Zustimmung zum Abdruck und zur Vervielfältigung
wird vorausgesetzt. Gleichzeitig versichert der
Verfasser, dass die Einsendungen frei von Rechten
Dritter sind und nicht bereits an anderer Stelle zur
Veröffentlichung oder gewerblicher Nutzung ange-
boten wurden. Honorare nach Vereinbarung. Mit der
Erfüllung der Honorarvereinbarung ist die gesamte,
technisch mögliche Verwertung der umfassenden
Nutzungsrechte durch den Verlag – auch wiederholt
und in Zusammenfassungen – abgegolten. Eine
Haftung für die Richtigkeit der Veröffentlichung kann
trotz Prüfung durch die Redaktion vom Herausgeber
nicht übernommen werden.
Copyright © 2014 für alle Beiträge bei
WIN-Verlag GmbH & Co. KG

Kein Teil dieser Zeitschrift darf ohne schriftliche Ge-
nehmigung des Verlages vervielfältigt oder verbreitet
werden. Unter dieses Verbot fällt insbesondere der
Nachdruck, die gewerbliche Vervielfältigung per Kopie,
die Aufnahme in elektronische Datenbanken und die
Vervielfältigung auf CD-ROM und allen anderen
elektronischen Datenträgern.



ISSN 2194-1726, VKZ B31383F
Dieses Magazin ist umweltfreundlich auf
chlorfrei gebleichtem Papier gedruckt.

Außerdem erscheinen beim Verlag:

Magazine: AUTOCAD & Inventor Magazin, DIGITAL
ENGINEERING Magazin, e-commerce Magazin
Partnerkataloge: Autodesk Partnerlösungen,
DIGITAL ENGINEERING Solutions, IBM Business
Partner Katalog, Partnerlösungen für HP Systeme