

Special Innovation

Forschung unter einem neuen Dach

Das neu eröffnete Haus der Forschung ist ein Meilenstein für Österreichs Forschungsförderung.

Linda Maschler

Mit der feierlichen Eröffnung des neuen „Hauses der Forschung“ am 18. September ist für die österreichische Forschung ein lang gehegter Wunsch in Erfüllung gegangen: Erstmals sind alle namhaften zentralen Forschungseinrichtungen unter einem Dach angesiedelt – die Kräfte sind somit gebündelt, Synergien werden besser genutzt. „Wir werden in unserem neuen Hightech-Quartier weiter an Sichtbarkeit gewinnen und durch die neuen Möglichkeiten der Zusammenarbeit auch in Zukunft für Österreichs Universitäten, Forschungsinstitutionen und Unternehmen jener starke Partner sein, den sie brauchen“, freut sich Klaus Pseiner, der Geschäftsführer der Forschungsförderungsgesellschaft FFG.

Die FFG nützt mit einer Mietfläche von rund 3800 Quadratmetern rund die Hälfte des vom Wiener Architektenteam Neumann + Partner und Mascha & Seethaler im neunten Wiener Gemeindebezirk errichteten Baus. Die weitere Mieterliste liest sich wie das „Who's who“ der österreichischen Forschungsförderung: Der Wissenschaftsfonds FWF, die Joanneum Research Forschungsgesellschaft, die CDG Christian Doppler For-

schungsgesellschaft sowie das Austrian Cooperative Research ACR haben das weithin sichtbare Gebäude bereits bezogen.

„Es entsteht somit eine Anlaufstelle – ein ‚One-Stop-Shop‘ – für unsere Kunden“, betont Klaus Pseiner. Und erwartet damit einen weiteren Schub für angewandte Forschungs- und Entwicklungsprojekte von Unternehmen und Institutionen.

F&E-Quote anheben

Die FFG wurde 2004 mit dem klaren Ziel gegründet, den Wirtschafts- und Forschungsstandort Österreich nachhaltig zu stärken. Die treibende Kraft dahinter: Das Ziel der Bundesregierung, bis 2010 drei Prozent des Bruttoinlandsprodukts für Forschung und Entwicklung aufzuwenden – besser bekannt als maßgeblicher Teil beim oft zitierten „Ziel von Lissabon“. Derzeit liegt die Forschungs- und Entwicklungs (F&E)-Quote bei 2,43 Prozent. Als zentrale Stelle in der F&E-Landschaft Österreichs wickelt die FFG heuer bereits ein Fördervolumen von rund 420 Mio. Euro ab.

Das Portfolio umfasst mehr als 30 verschiedene Förderprogramme, die Unternehmen in Form von Zuschüssen, Darlehen oder Haftungen unterstützen. Letztlich geht es aber



14 Mio. Euro wurden in das neue „Haus der Forschung“ Ecke Spitalgasse/Sensengasse in Wien investiert. Foto: BIG/Bruno Klomfar

nicht nur ums Geld: Die FFG greift Firmen ebenso mit maßgeschneiderten Services im Bereich Beratung, Partnersuche und Technologietransfer – sowohl auf nationaler als auch internationaler Ebene – unter die Arme. Im Sinne einer zeit-

gemäßen Forschungsförderung gliedert die FFG ihre Tätigkeit in fünf Bereiche:

1. Der Bereich *Basisprogramme* fördert Forschungsvorhaben, die weder an bestimmte Forschungsthemen, noch an Ausschreibungstermine gebun-

den sind. Voraussetzung ist die Erfüllung der definierten und publizierten Qualitätskriterien.

2. Mit dem Bereich *Strukturprogramme* sollen die Rahmenbedingungen für Forschung und Innovation optimiert werden. Dadurch finden Unternehmen, Forschungs- und Transferinstitutionen neue Formen der Zusammenarbeit.

3. In den *Thematischen Programmen* werden Förderschwerpunkte in wichtigen Zukunftsthemen gesetzt. Die Bildung nationaler Themenschwerpunkte und das Management entsprechender Offensivprogramme sind dabei die Hauptziele.

4. Der Bereich *Europäische und Internationale Programme* ist das österreichische Kompetenzzentrum und die Drehscheibe für die Teilnahme an internationalen Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten und fördert die Integration österreichischer Akteure in Europas Forschungslandschaft.

5. Die *Agentur für Luft- und Raumfahrt* der Forschungsförderungsgesellschaft (FFG) vertritt österreichische Interessen in internationalen Gremien – im Besonderen in der ESA – und sie arbeitet am nachhaltigen Ausbau eines österreichischen Luft- und Weltraum-Clusters.

www.ffg.at

Klaus Pseiner: „Österreichs forschende Unternehmen brauchen entsprechende Rahmenbedingungen, um sich dem zunehmend intensiveren Wettbewerb in der Europäischen Union erfolgreich stellen zu können“, erklärt der Geschäftsführer der Forschungsförderungsgesellschaft FFG.

Österreich auf bestem Weg zum Lissabon-Ziel

economy: Welche Bedeutung hat das neue „Haus der Forschung“ für die Forschung in Österreich?

Klaus Pseiner: Die Forschungsförderung wurde mit der Eröffnung des neuen Hauses gebündelt und konzentriert. Es entsteht somit eine Anlaufstelle – ein „One-Stop-Shop“ – für unsere Kunden.

Worin bestehen aus Ihrer Sicht heute die größten Herausforderungen für die Forschung?

In den vergangenen Jahren hat sich in der EU ein zunehmend intensiver werdender Forschungswettbewerb entwickelt. Ziel muss es sein, den österreichischen forschenden Unternehmen bestimmte Rahmenbedingungen anbieten zu können,

damit sie in diesem Wettbewerb bestehen können. Ein Beispiel: 2007 startet das siebente EU-Rahmenprogramm. Es wird das

Ziel der Forschungsförderung sein, eine größtmögliche österreichische Beteiligung sicherzustellen.

Man gewinnt zwar den Eindruck, dass die Politik das Thema Forschung und Entwicklung (F&E) zunehmend wichtiger nimmt, dennoch ist die Forschung in Österreich immer noch – für ein reiches Land – vergleichsweise niedrig budgetiert. Wo müsste man aus Ihrer Sicht ansetzen?

Dazu kann man Folgendes sagen: Die Forschungsquote liegt 2006 bei 2,43 Prozent und somit über dem EU-Schnitt. Österreich ist damit auf dem besten Weg, im Jahr 2010 das Lissabon-Ziel von drei Prozent zu erreichen.

Leisten die Unternehmen genügend Beiträge?

Die Unternehmen sind klarerweise die wichtigsten Partner der FFG. Ohne ihr Engagement wäre das Lissabon-Ziel nicht zu erreichen.

Der größte Teil der forschenden Wirtschaft setzt sich verstärkt aus Klein- und Mittelbetrieben (KMU) zusammen, deren Anteil bei Projektförderungen bei mehr als 80 Prozent liegt. Ist diese steigende Tendenz wünschenswert?

Im Vergleich etwa zu skandinavischen Ländern, die traditionell einen Großteil der Forschungsförderungsmittel in große Industriebetriebe investieren – zum Beispiel: Finnland/Nokia, Schweden/Ericsson

– ist der Anteil der Klein- und Mittelbetriebe in Österreich erfreulich hoch. Die Bedeutung der forschenden KMU ist ein Anliegen der FFG. Ebenso ist es wichtig, forschende KMU in einer guten Balance zu forschenden Leitbetrieben der Industrie zu haben.

Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT) ist der Bereich mit dem höchsten Förderungsanteil. Wird dies so bleiben?

IKT als Forschungsquerschnittsthema wird auch in Zukunft wichtig bleiben. Gerade deshalb, weil Synergien vor allem im klassischen Industriesektor wie zum Beispiel Maschinenanlagenbau oder Chemie sichtbar werden. *masch*

Steckbrief



Klaus Pseiner ist Geschäftsführer der Forschungsförderungsgesellschaft FFG.

Foto: FFG

Mittler zwischen zwei Welten

Die Christian Doppler Gesellschaft etabliert mit ihren CD-Labors die Grundlagenforschung in der Industrie.

Linda Maschler

Auf den ersten Blick haben das Risikomanagement einer Bank, Laser-Scanning von räumlichen Gegebenheiten oder die Bewegungsabläufe beim alpinen Schi-Lauf nur wenig Verbindendes. Mit einer großen Ausnahme: In allen drei Bereichen wird derzeit im Rahmen einer effizienten Vernetzung zwischen Industrie und Wirtschaft einerseits sowie Wissenschaft andererseits geforscht, was das Zeug hält. Mittler zwischen den Welten ist die Christian Doppler Gesellschaft CDG. Die Plattformen für die engen Kooperationen sind die sogenannten Christian Doppler Labors (CD Labors).

Die 1989 gegründete CDG nimmt in der österreichischen Forschungslandschaft eine Schlüsselposition ein. Förderziele sind die anwendungsorientierte Grundlagenforschung in Österreich und der effektive Zugang der Wirtschaft zu neuem Wissen. Basierend auf diesem Anspruch werden derzeit 38 CD-Labors betrieben – jeweils für die Dauer von sieben Jahren. Voraussetzung für die Einrichtung eines CD-Labors ist ein Industriepartner mit konkretem Bedarf für Wissen und Know-how aus der Grundlagenforschung. Der Antrag für ein Labor kann jedoch ebenso von wissenschaftlicher Seite eingebracht werden. „Die Nachfra-

ge ist auf beiden Seiten groß. Es laufen immer wieder Labors aus, wir wollen aber weiterwachsen“, betont Reinhart Kögerler, Präsident der CDG.

Klare Kriterien

Die Kriterien für die Errichtung eines Labors sind ziemlich klar umrissen: Zentrale Leitung durch eine Person, ausreichender wissenschaftlicher Freiraum für die Forscher, intensiver Wissensaustausch auf hohem Niveau zwischen Universitäten und allen anderen Forschungseinrichtungen einerseits und Unternehmen andererseits und eine langfristige Kooperation. Die Leistungen des CD-Labors werden schlussendlich anhand wissenschaftlicher Kriterien international evaluiert und – last but not least – es sollen die beteiligten Unternehmen die erreichten Ergebnisse verwerten können.

Dem inhaltlichen Spektrum scheinen bei der CDG nahezu keine Grenzen gesetzt. Förderungswürdig ist, was dem gestrengen Auge der Wissenschaft genügt: Das CD-Labor für Portfolio Risk Management am Institut für Wirtschaftsmathematik der Technischen Universität (TU) Wien entwickelt etwa innovative mathematische Methoden für das Finanz- und Risikomanagement und gehört zum großen Themenbereich Mathematik, Informatik und Elektro-



38 CD-Labors im In- und Ausland hat die Christian Doppler Gesellschaft derzeit eingerichtet – am stärksten wächst der Bereich „Medizin und Life Sciences“. Foto: Bilderbox.com/Erwin Wodicka

nik. Das CD-Labor für Allergiediagnostik und Therapie am Fachbereich für molekulare Biologie der Universität Salzburg hingegen, das die Produktion von rekombinanten Allergenen und hypoallergenen Derivaten für Diagnose und Therapie zum Ziel hat, steht stellvertretend für den am stärksten wachsenden Themenbereich Medizin und Life Sciences. Vier weitere Bereiche – Maschinen- und Instrumentenbau, Metalle und

Legierungen, Nichtmetallische Werkstoffe sowie Chemie – ergänzen das wissenschaftliche Portfolio der CDG. Da sich aber in einem relativ kleinen Land wie Österreich wissenschaftliche und unternehmerische Stärken nicht immer überschneiden, sucht die CDG seit geraumer Zeit auch Kooperationspartner im Ausland. Derzeit arbeiten zwei Labors jenseits der Grenzen: Das CD-Labor für Polymer/Metall-Grenzflächen am Max-

Planck-Institut für Eisenforschung in Düsseldorf mit den Firmenpartnern Henkel Austria und Voestalpine sowie das CD-Labor für Werkstoffmechanik von Hochleistungslegierungen an der TU München mit dem Partner Böhler-Uddeholm und Voestalpine. „Wir wollen die internationalen Kooperationen weiter ausbauen“, sieht Reinhart Kögerler auch hier reichlich Potenzial für die CDG.

www.cdg.ac.at

Reinhart Kögerler: „Ich wünsche mir, dass noch mehr Firmen langfristige Partnerschaften mit Forschungseinrichtungen eingehen und damit die Chance bekommen, durch Basisinnovationen im globalen Wettbewerb die Nase vorn zu haben“, sagt der Präsident der Christian Doppler Gesellschaft.

Forschungsförderung braucht den richtigen Mix

economy: Wie funktioniert die aus Ihrer Sicht optimale Forschungsförderung?

Reinhart Kögerler: Es gibt keinen Königsweg. Wichtig ist der richtige Mix von Instrumenten: Projektbezogene Förderungen – eher kurzfristig – und institutionenbezogene Förderungen – längerfristig. Bei der Auswahl der Förderungen sollte immer die von unabhängigen Fachleuten geprüfte Qualität das zentrale Kriterium sein.

Was sind die aktuellen „Vorzeilprojekte“ der CDG?

Wir haben kein Ranking der erfolgreichsten. Bisher waren wir unter anderem in der Metallurgie stark, etwa in einigen Labors an der Montanuniversität Leoben. In letzter Zeit gibt es immer mehr gute Anträge aus dem Bereich der Life Sciences: zum Beispiel die Aller-

gieforschung in Wien und Salzburg oder Lebensmittelanalytik an der Veterinärmedizinischen Universität und in Tulln. Erstaunderer Weise haben sich CD-Labors auch für Themenbereiche, die allgemein nicht als forschungsnah gelten, bewährt, etwa in der Asphaltforschung oder Risikoanalyse für Banken.

Welchen Stellenwert sollte die Grundlagenforschung in der Industrie haben?

Ich wünsche mir, dass noch mehr Firmen nicht nur an den kurzfristigen Shareholder Value denken, sondern längerfristige Partnerschaften mit Forschungseinrichtungen eingehen. Nur damit haben sie die Chance, durch Basisinnovationen im globalen Wettbewerb die Nase vorn zu haben. Der Ausbau des Forschungsstandortes Österreich

ist Voraussetzung für die Absicherung des Wirtschaftsstandortes Österreich.

Wie stark ist Ihr Fokus auf eine Intensivierung oder Verbreiterung der Aktivitäten im Ausland – Stichwort: CDG goes international – gerichtet?

In erster Linie ermöglichen wir derzeit unseren Labors die Einrichtung von „Satellitenlabors“ an ausländischen Forschungseinrichtungen, in denen Teile des Forschungsprogramms abgewickelt werden. Geografische sind wir dabei gänzlich offen – es könnte auch in Singapur sein. Aber auch für die Anbindung ganzer Auslandslabors an österreichische Forschungsstätten wollen wir neue Modelle entwickeln.

Hohe Anerkennung ist der CDG seit Jahren gewiss – wo-

rin liegen die Ursachen des Erfolges?

Wir waren in Österreich die Ersten, die speziell die Kooperation Wissenschaft-Wirtschaft gefördert haben, und verfügen daher auf diesem Feld über eine reiche Erfahrung. Andere Förderinstitutionen haben später darauf aufgebaut. Drei Dinge waren uns immer wichtig: Wir haben uns auf ein einziges Förderprogramm, die Doppler-Labors, konzentriert und uns nicht durch eine Vielzahl von Aktivitäten verzettelt. Wir haben stets flexibel auf neue Rahmenbedingungen reagiert und auch als Organisation dazugelernt. Und wir haben uns stets an den Bedürfnissen der Unternehmen einerseits und der Wissenschaft andererseits orientiert und wollten ihnen nie eigene Ideen von oben aufpfropfen. Dazu kommt, dass im Rahmen

der CDG die betroffene Industrie das erste Sagen hat und wir daher nie Gefahr laufen, an deren Bedürfnissen vorbei zu fördern. *masch*

Steckbrief



Reinhart Kögerler ist Präsident der Christian Doppler Gesellschaft und lehrt Physik an der Universität Bielefeld (D). Foto: Christian Doppler Gesellschaft

Special Innovation

Mozart-Mania in Multimedia

Am 19. September wurden im Wiener Konzerthaus die Staatspreise für Multimedia & E-Business präsentiert. Passend zu Mozartjahr und Location siegte das Mozarthaus Vienna mit seinen Multimedia-Installationen.

Ernst Brandstetter

„Dieses Ausstellungskonzept ist eine völlig neue Dimension multimedialer Aufbereitung von Information und Unterhaltung für den Museumsbesucher in Österreich und Europa“, begründete die Jury ihre Entscheidung. Seit 1997 ist der Staatspreis für Multimedia & E-Business Branchen-Benchmark. Er bietet umfassenden Überblick über Trends und Marktchancen und ist eine wichtige Promotion-Plattform für alle Einreicher und Ge-

winner. „Zentrale Aufgabe des Staatspreises ist die öffentliche Anerkennung für herausragende Produkte und Anwendungen der österreichischen Multimedia- und E-Business-Branche“, erklärt Peter A. Bruck, Multimedia-Staatspreis-Beauftragter des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit (BMWA). Der Preis hat eine klare Fokussierung, so Bruck: „Entscheidend ist der Mehrwert für den Nutzer, der sich durch den durchdachten Einsatz von Technologie und Multimedia-



Die Multimedia-Installationen im Mozarthaus Vienna wurden mit dem Multimedia & E-Business-Staatspreis 2006 ausgezeichnet. Den Preis übergab Bundesminister Josef Pröll. Foto: Andy Urban

Tools ergibt.“ Der Staatspreis ist Teil des Aktionsprogramms „Innovation durch E-Business“ des BMWA und wird vom Rat für Forschung und Technologieentwicklung unterstützt. Organisator ist das Internationa-

le Centrum für Neue Medien (ICNM). Der Preis richtet sich an Multimedia-Unternehmen und -Agenturen, E-Business- und Software-Anbieter, Unternehmen und Einzelpersonen, die selbstständige Lösungen entwi-

ckelt haben, sowie an Auftraggeber für Multimedia-Produkte und E-Business-Lösungen. Gesponsert wird der Staatspreis von Privatwirtschaft, Netzwerk- und Medienpartnern.

www.multimedia-staatspreis.at

25 Sieger setzten Benchmarks für die Branche

Von Mozart bis Maier, von Luftikus bis Fluxiom reicht die Palette der Siegerprojekte.

Juryauszeichnung



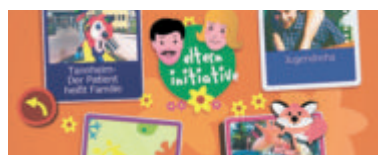
Staatspreisträger:
Mozarthaus Vienna

www.checkpointmedia.com



Sonderpreisträger:
Ski Racing 2006 feat.
Hermann Maier

www.jowood.com



Innovationspreisträger:
St. Anna Fernsehen

www.telekom.at



Förderpreisträger:
Real Replay

<http://realreplay.mopius.com>

Kultur & Unterhaltung



Kategoriegewinner:
Mozarthaus Vienna

www.checkpointmedia.com



Juryauszeichnung:
Fahnenpur in Rot-weiß-rot

www.artcom.de



Juryauszeichnung:
Sport1 TV

www.sport1.at

Wissen & Lernen



Kategoriegewinner:
Last Exit Flucht

www.LastExitFlucht.org



Juryauszeichnung:
Mozart Digital

www.sonydadc.com

Öffentliche Information & Dienste



Kategoriegewinner:
Besucherzentrum Parlament Österreich

www.checkpointmedia.com



Juryauszeichnung:
Asfinag Road Pilot

www.e-medien.com



Juryauszeichnung:
Papierloser
Landtag Steiermark

www.icomedias.com

Geschäftsverkehr & Handel



Juryauszeichnung:
Fluxiom

www.fluxiom.com

Marketing & Unternehmenspräsentation



Juryauszeichnung:
www.silhouette.com

www.silhouette.com

Tourismus & Gesundheit



Kategoriegewinner:
Multi-Platform Tourism IS

<http://dib.joanneum.at>



Juryauszeichnung:
SMS Skiticket

www.dimoco.at



Juryauszeichnung:
Medizinportal Steiermark

www.icomedias.com

Sonderpreis Multimedia 4 Kids



Kategoriegewinner:
Ski Racing 2006 feat.
Hermann Maier

www.jowood.com



Juryauszeichnung:
Luftikus

www.playluftikus.info



Juryauszeichnung:
Jolly Website

www.jolly.at

Innovationspreis



Kategoriegewinner:
St. Anna Fernsehen

www.telekom.at



Juryauszeichnung:
Oclion interactive
IPTV solution

www.ocilion.com



Juryauszeichnung:
Aon Digital TV

www.aondigital.tv

Förderpreis



Kategoriegewinner:
Real Replay

www.realreplay.mopius.com



Juryauszeichnung:
Neon Racer

www.neonracer.net

Software gegen Elektroschrott

Mit einer innovativen Software unterstützt das Kompetenzzentrum Elektronik und Umwelt Firmen bei ihrer Planung von recyclingfähigen Produkten, um die Mülllawine aus Elektroschrott einzudämmen.

Linda Maschler

Greenpeace versucht, dem Problem in gewohnt plakativ-aktivistischer Manier Herr zu werden: In einem vierteljährlichen Ranking bewertet die Umweltorganisation seit Kurzem, wie verantwortungsvoll Elektro- und Elektronikunternehmen mit der Vermeidung giftiger Substanzen in ihren Geräten und mit Recycling-Aktivitäten umgehen. Und vertraut damit vor-

EU-Richtlinien

● **WEEE (Waste Electrical and Electronic Equipment).** Richtlinie über Elektro- und Elektronik-Altgeräte.

● **RoHS (Restriction of the use of certain Hazardous Substances in Electrical and Electronic Equipment).** Richtlinie zur Beschränkung der Verwendung bestimmter gefährlicher Stoffe in Elektro- und Elektronikgeräten.

● **EuP (Energy using Products).** Richtlinie zur umweltgerechten Gestaltung energiebetriebener Produkte.

rangig auf die Kritikfähigkeit der Konsumenten. Die Europäische Union hingegen setzt mit einschlägigen Richtlinien direkt beim Hersteller an: Die Richtlinie RoHS (siehe „EU-Richtlinien“) verbietet seit 1. Juli 2006 die Verwendung von bestimmten gefährlichen Schadstoffen wie Blei, Cadmium und Quecksilber. Dadurch müssen die Unternehmen eine Reihe von Prozessen umstellen – von der Produktion über Lagerhaltung und Distribution bis hin zu Vertrieb und Marketing. Die WEEE-Richtlinie, die durch die Elektroaltgeräte-Verordnung seit April für Österreich verbindlich ist, sieht die finanzielle Verantwortung von Herstellern und Importeuren für die Sammlung und Verwertung von Elektroaltgeräten vor.

Das Kompetenzzentrum Elektronik & Umwelt (KERP) entwickelt seit vier Jahren vor dem Hintergrund des Rechtsrahmens der Europäischen Union innovative Lösungsansätze für die Industrie. Ziel ist es, den Lebenszyklus von Elektronikprodukten – von der Gewinnung der Rohstoffe über Herstellung, Distribution und Nutzung bis hin zum Recycling des Alt-



Allein im Vorjahr erreichten weltweit 325 Mio. PC das Alter von fünf Jahren und wurden damit reif zur Verschrottung. Foto: SHT

gerätes – ökologisch und ökonomisch zu verbessern. Die Forschung im KERP konzentriert sich darauf, die einzelnen Phasen umweltschonend aufeinander abzustimmen.

Maßgeschneiderte Konzepte

Jüngstes Baby ist eine anwenderfreundliche Software namens Prod-Tect, die schon bei den ersten Planungsschritten eines Produktes ansetzt:

„Prod-Tect beschreibt von Beginn an Szenarien für das Lebensende eines Erzeugnisses, indem es Bauteile und Komponenten analysiert“, erklärt KERP-Geschäftsführer Thomas Leitner. Darauf basierend entwickelt das Programm

maßgeschneiderte, richtlinienkonforme Recycling- und Demontagekonzepte, wodurch zeitgerecht Änderungen am Produkt und seinen Bestandteilen möglich sind. Bereits im Entwurfstadium kann der Produzent somit unterschiedliche Varianten des Gerätes bewerten, was auch mittels eines Benchmarking-Moduls unterstützt wird. Analog dazu hat KERP das Software-Tool „Prod-Tect Automotive“ für Autohersteller und Zulieferer auf den Markt gebracht. Motor für Innovationen ist auch hier der Gesetzgeber: Ab 2008 müssen die Hersteller von Automobilen nachweisen, dass die Recycling-Quote ihrer Fahrzeuge mindestens 80 Pro-

zent und die Verwertungsquote mindestens 85 Prozent erreicht. Logisch, dass die Nachfrage für Prod-Tect bereits anläuft: „Derzeit verwenden Electrolux und Magna Steyr Fahrzeugtechnik unser Tool“, freut sich Leitner. „Wir arbeiten in einem Projekt mit Magna Steyr auch an der Weiterentwicklung von Prod-Tect. Ziel ist es, die Verwertungsquoten für Fahrzeuge zu berechnen. Außerdem werden wir mit Prod-Tect Ökobilanzen erstellen, die darüber Auskunft geben, wie sich das Fahrzeug in all den Stufen seines Lebensweges auf die Umwelt auswirkt“, skizziert Leitner die Zukunft dieser Software.

www.kerp.at

Thomas Leitner: „Die EU hat bisher unzureichend auf das Problem Elektroschrott reagiert. Die Produzenten haben keine individuelle Verantwortung, sondern können diese an kollektive Systeme abgeben“, erklärt der Geschäftsführer des Kompetenzzentrums Elektronik und Umwelt.

Recycling: EU muss nachjustieren

economy: Die Europäische Union schreibt mit ihren Richtlinien RoHS, WEEE und EuP umweltgerechte Standards für elektrische und elektronische Produkte vor. Hat die EU rechtzeitig auf das rasant wachsende Umweltproblem des Elektroschrotts reagiert?

Thomas Leitner: Der zeitliche Aspekt ist nicht das wesentliche Kriterium. Es geht darum, dass die EU bis jetzt unzureichend reagiert hat. Das zeigt sich besonders deutlich am Beispiel der WEEE-Richtlinie. Von der individuellen Produzentenverantwortung ist man hier noch weit entfernt. Die WEEE schreibt zwar Recycling-Quoten für die unterschiedlichen Kategorien von Elektrogeräten vor, die Kontrolle erfolgt jedoch zum Zeitpunkt des Recyclings.

Sinnvoller wäre es gewesen, die Verwertungsquoten für in-Verkehr-gesetzte Produkte vorzuschreiben und so den Druck auf die Hersteller zu erhöhen. Da das nicht passiert ist, können Hersteller und Importeure ihre individuelle Verantwortung an kollektive Systeme abgeben. Somit liefert die WEEE keinen Anreiz, um Produkte umweltgerecht zu gestalten.

Das heißt also, die vorliegenden Richtlinien reichen aus Ihrer Sicht nicht aus?

Ich setze meine Hoffnungen auf die Nachjustierung der WEEE und auf die EuP-Richtlinie: Ihre Ziele und Inhalte sind weiter gefasst als die der WEEE und der RoHS-Direktive. Die EuP setzt nicht erst beim Recycling an, sondern sieht

Steckbrief



Thomas Leitner ist Geschäftsführer des Kompetenzzentrums Elektronik & Umwelt (KERP). Foto: KERP

eine ökologische Verbesserung des gesamten Lebenswegs von elektrischen und elektronischen Produkten vor, vom Materialein-

satz über Energieverbrauch bis hin zur Verwertung. Das Kriterium der individuellen Verantwortung der Hersteller steht deutlicher im Vordergrund als bei der WEEE. Im Unterschied zur WEEE ist die EuP noch nicht in das nationale Recht der einzelnen EU-Mitgliedstaaten umgesetzt: Es besteht also noch Hoffnung, dass die Hersteller in aller Deutlichkeit zu einer umweltgerechten Produktentwicklung verpflichtet werden.

Worin bestehen die wesentlichen vorbeugenden Maßnahmen?

Im Fachjargon spricht man vom Design for Environment, einer Produktentwicklung, die Rücksicht auf die Umwelt nimmt. Die Verwendung einheitlicher Materialien und

Verbindungstechnologien, Ressourcenschonung und Schadstoffvermeidung stehen dabei im Vordergrund.

Ab 2006 muss laut EU-Richtlinie über Altfahrzeuge (ELV) die Recycling-Quote eines Autos bei 80 Prozent des Gewichts liegen, ab 2015 bei 85 Prozent. Ist es vorstellbar, dass es irgendwann ein komplett recyclebares Auto oder etwa auch einen PC geben wird, der vollkommen wiederverwertet wird?

Wir treten für ein vernünftiges Recycling ein, das heißt es muss sowohl ökologisch als auch ökonomisch sinnvoll sein. Wir stehen dazu, dass der Nutzen für die Umwelt nicht zulasten eines unverhältnismäßig hohen wirtschaftlichen Aufwands geht. *masch*

Special Innovation

Raimund Schatz: „Mobile TV bietet vielfältige Anwendungsmöglichkeiten, die sowohl neue Formen privater Vernetzung als auch Shopping und neue Möglichkeiten für die Werbung in sich vereinen“, erklärt der Senior Researcher im Bereich Multimedia & Interactive Services vom Forschungszentrum Telekommunikation Wien (FTW).

Interaktives TV auf Multimedia-Handy

Manfred Lechner

economy: Welche Forschungsschwerpunkte setzt das FTW?

Raimund Schatz: Seit rund zwei Jahren setzt das FTW neben seinen klassischen Telekommunikationsthemen verstärkt auch auf Forschung in den Bereichen Multimedia und Interactive Services, um der Konvergenz von Telekom, IT, Medien und Entertainment Rechnung zu tragen. In diesem Zusammenhang ist Mobile TV ein gutes Beispiel. Dieser Schwerpunkt wird im Rahmen der Amuse (Advanced Multimedia Services)-Projekte gemeinsam mit Firmen- und Forschungspartnern wie Mobilkom Austria, Alcatel, Kapsch und Mondocom abgehandelt.

Was kann Mobile TV bieten?

Im Unterschied zu anderen mobilen Entertainment-Angeboten verfügt es über ein klares Grundkonzept, dessen Bestandteile bereits jetzt im Verhalten der User verankert sind: Fernsehen und die Interaktion mit dem Handy. Der nächste Schritt, Fernsehen auf dem Handy – jederzeit und an jedem Ort –, ist da nicht mehr weit.

Steckbrief



Raimund Schatz, MBA Senior Researcher und Projektmanager am FTW. Foto: ftw.

Sehen Sie auch Chancen für erfolgreiche Angebote kostenpflichtigen Contents?

Zieht man Rückschlüsse aus dem derzeitigen User-Verhalten, lassen sich durchaus Chancen erkennen. Vorteil ist nämlich, dass das Bezahlen via Handy bereits von einem Großteil der Konsumenten praktiziert wird, etwa bei Klingeltönen und Premium-Services. Dies erleichtert das Anbieten kostenpflichtiger mobiler Multimedia-Contents, da die „Bezahlschnittstelle Handy“ bereits Realität ist.

Welche Technik kommt derzeit zum Einsatz?

Mittlerweile sind die meisten Technologien, vor allem Übertragungsprotokolle und -standards, schon recht ausgereift. Zurzeit wird in Österreich Mobile TV ja auch schon via UMTS 3G Streaming angeboten. Dabei muss aber für jeden User ein eigener Videostream bereitgestellt werden. Um die Netzkapazitäten nicht zu überlasten, muss an der Bandbreite gespart werden, was derzeit noch zu Qualitätseinbußen führt.

Wie lässt sich Mobile TV in besserer Qualität übertragen?

Sozusagen echtes Mobile TV basiert auf Broadcast-Technologien. Diese können die vorhandenen Kanalkapazitäten und Bandbreiten besser nutzen, da Programme vergleichbar dem Radio oder Fernsehen ausgestrahlt und nicht einzeln gestreamt werden.

Existiert in Österreich die dafür notwendige Infrastruktur?

Derzeit noch nicht. Es ist aber vorstellbar, dass beispielsweise die ORS, die Tochtergesellschaft des ORF, die für die Sendeanlagen zuständig ist,



Die Chancen von Mobile TV gründen sich auf bereits bestehende User-Gewohnheiten und die Tatsache, dass Handys immer und überall genutzt werden. Foto: ftw.

mobile Broadcast-Infrastruktur implementiert. Südkorea ist eines der ersten Länder, die in diese Technologie großflächig investiert haben, und die große Abonnentenzahl zeigt, wie stark Mobile TV von Usern dort angenommen wird. Festzustellen ist, dass auch in Europa derzeit eine Vielzahl von Pilotversuchen stattfindet.

Ab wann ist mit der Marktdurchdringung zu rechnen?

Analysten meinen, dass frühestens ab 2008 damit zu rechnen sein wird. Jüngere Heavy-User zwischen 18 und 34 Jahren stellen eine Hauptzielgruppe dar, die Mobile TV zum Durchbruch verhelfen kann. Diese Gruppe ist für ihre Experimen-

tierfreudigkeit bezüglich neuer Angebote bekannt.

Ist es vorstellbar, dass spezieller Content angeboten wird?

Auf jeden Fall wird diese Sparte mit steigender Verbreitung von Mobile TV an Bedeutung gewinnen. Sichtbare „Made-for-Mobile“-Ansätze sind speziell produzierte Kurzfilme, sogenannte Mobisodes. Werbung ist in diesem Zusammenhang besonders zu erwähnen, da sie auf die Optimierung der Kundenkommunikation durch Interaktivität und Personalisierung setzt.

Eignet sich das Handy besser als Internet oder zukünftiges Fernsehen für Interaktivität?

Interaktives TV hat den Nachteil, dass passive Konsumgewohnheiten umgelernt werden müssen. Das Handy wurde aber von Usern immer schon interaktiv genutzt und ist auch jederzeit verfügbar.

Stichwort Social Connectivity: Kann Mobile TV der Vernetzung von Usern dienen?

Die meist genutzten Mobil-Services sind Social Connectivity-Anwendungen wie Sprachtelefonie und SMS. Die Verbindung von Social Connectivity und Mobile TV weist ein großes Potenzial auf, da sie sowohl dem Bedürfnis nach Kommunikation als auch der Funktion von Medien als „sozialem Kitt“ entspricht.

www.ftw.at

Labor auf der Straße – getestet wird nur mit Hut

Wiener Forscher entwickeln auch im Alltag anwendbare Messszenarien für mobile Applikationen.

Der Erfolg zukünftiger Telekom-Applikationen hängt in erster Linie von ihrer Akzeptanz durch die User ab. Bisher war es aber schwierig, festzustellen, welche neuen noch unerprobten Handy-Applikationen über das Potenzial verfügen, auch auf dem Markt erfolgreich bestehen zu können.

„Aus diesem Grund wurde am Forschungszentrum Telekommunikation Wien (FTW) schon vor Längerem das Konzept ‚Design through Dialogue‘ ins Leben gerufen, welches vor-

sieht, über Feldstudien die potenziellen späteren Kunden bereits frühzeitig in den Entwicklungsprozess einzubeziehen“, erklärt Peter Fröhlich, Researcher am FTW.

Um dies optimal bewerkstelligen zu können, entwickelten FTW-Forscher das mobile Laborsystem „Liliput“ (Lightweight User Testing in Telecommunications). Dieses ermöglicht, eine nahezu von Beeinträchtigungen freie und der Realität entsprechende Testsituation herzustellen.

Zwei Miniaturkameras, ein Mikrofon sowie Sendeantennen und Batterien wurden in einen Hut integriert.

Präzise Beobachtung

So lassen sich sowohl das Gesicht der Testperson als auch ihr Blick auf die nähere Umgebung filmen und per Funk auf den Laptop des Testleiters übertragen. Aber auch der Bildschirm des mobilen Endgerätes wird direkt angezapft und drahtlos auf den Laptop überspielt. Zusätzlich dokumentiert

der Testleiter mit einer dritten Kamera die Testsituation. „User können sich unauffällig in ihrer gewohnten natürlichen Umgebung bewegen“, so Fröhlich. Erst dadurch können Ergebnisse gewonnen werden, die eine weit präzisere Erforschung mobiler Anwendungen möglich machen. Fröhlich: „Die Forschungsergebnisse können daher aufgrund der Praxistauglichkeit unmittelbar in die Verbesserung von Design oder Menüführung der unterschiedlichen Handy-Applikationen einfließen.“ malech

Info

● **Podiumsdiskussion.** „Grand Challenges in Wireless Communications“, 22. September, 11.20–12.40 Uhr, Tech Gate Vienna, Donau-City-Straße 1, 1220 Wien. Die Umstellung des Mobilfunks auf Internet-Protokoll-Infrastrukturen ermöglicht neue Dienste. Damit zusammenhängende Sicherheitsfragen werden von internationalen Experten diskutiert.

www.newcom-acorn.org

Special Innovation

Mit der Kaisersemmel im Internet

Neue IP-Kommunikation auf Basis von Outsourcing-Lösungen breitet sich auch in Österreich rasch aus.

Ernst Brandstetter

Einer ist immer dabei, wenn die Welser Bäckerei Resch (Resch & Frisch) Bestellungen ihrer knusprig-frischen Semmerln von Tausenden Kunden in Gastronomie und Haushalten entgegennimmt oder wenn die Welser Messe die jüngsten Neuigkeiten für Häuselbauer darstellt: IT & Tel, die Telekommunikationsgesellschaft der traditionsreichen E-Werk Wels AG.

Seit mehr als 100 Jahren versorgt die Welser Stromgesellschaft ein Gebiet mit knapp 70.000 Kunden mit Strom, bietet kommunale Services an und ist in den vergangenen Jahren zu einem der wichtigsten regionalen und überregionalen Player im Telekommunikationsgeschäft geworden. Über die Tochter IT & Tel bieten die E-Werke österreichweit und international Internet-, Sprach- und Datendienste an. An den Standorten Wels, Linz, Perg, St. Pölten und Wien werden eigene Knoten für Telefonie-Dienste betrieben, IT & Tel betreut rund 200 externe Geschäftskunden mit insgesamt zirka 2500 Arbeitsplätzen. Das Telekommunikationsunternehmen setzte im Jahr 2004 etwas mehr als vier Mio. Euro um.

Aus 14 mach eins

Das rasche Wachstum dieses Bereiches führte dazu, dass IT & Tel schließlich Datenbestände in 14 unterschiedlichen Telefonsystemen führte und diese



Ganz reale Semmeln verkaufen sich besser, wenn die dahinterstehende Kommunikationstechnik in der virtuellen Welt sich auf dem letzten Stand befindet. Fotos: Bilderbox.com

dringend in eine gemeinsame IP-Welt überleiten wollte. Insgesamt betreute das Dienstleistungsunternehmen elf Alcatel-OmniPCX-4400-Systeme sowie drei abgesetzte Anlagen, die alle an eigenen Locationen installiert waren. „Wir haben immer mehr Kunden mit kleineren Außenstellen. Wenn diese Kunden in den Zweigstellen auch unser Telefonie-Angebot nutzen wollten, mussten wir vor Ort eine Telefonanlage installieren“, beschreibt Bernhard Peham, Leiter des Geschäftsbereichs IT & Tel, die Situation.

Die Administration und Wartung dieser Telefonanlagen war aufwendig, da Änderungen vor Ort vorgenommen werden mussten. Zudem hat sich die Technologie der eingesetzten Telefonanlagen zwar in der Vergangenheit sehr gut bewährt, war aber für zukünftige Dienste nicht optimal geeignet. „Wir wollten die bestehenden Anlagen auf IP- und Ethernet-fähige Systeme aufrüsten“, erklärt Peham. Die Anwender sollten zudem selbst bestimmen können, ob sie in Zukunft einen „herkömmlichen“ Telefonanschluss

oder einen IP-basierten Telefonzugang einsetzen und auf eine Voll-Betreuung umsteigen möchten. Die Anforderungen von IT & Tel waren von spezieller Art: Einerseits musste man das Bedürfnis von Ausfallsicherheit und Redundanz sowie höchster Verfügbarkeit befriedigen, auf der anderen Seite die Wettbewerbsfähigkeit für den Einsatz bei Managed Communication Services garantieren. Diese Erfordernisse konnten durch die flexible, offene und modulare Architektur der Alcatel OmniPCX Enterprise

gewährleistet werden, erklärt Kurt Glatz, Marketing Director Central Europe Enterprise Solutions bei Alcatel Österreich.

Zentrale Steuerung

Vorteil der gewählten Lösung: Wenn die Konfiguration einer derartigen Anlage verändert wird, werden die Änderungen zentral am Server vorgenommen, es ist also keine Arbeit vor Ort mehr notwendig, und die Kunden ersparen sich zukünftige Lizenzen und benötigen auch weniger Hardware-Ressourcen, weil keine eigene Telefonanlage mehr notwendig ist. Bestellt werden dann nur noch Funktionalitäten, beispielsweise die gewünschte Anzahl an PC-Arbeitsplätzen oder an Contact-Center-Arbeitsplätzen. Zudem profitieren IT & Tel-Kunden mit SIP-fähigen IP-Telefonen jetzt von niedrigeren Verbindungsentgelten.

Mit dem neuen System kann IT & Tel mehrere Telefonanlagen virtuell abbilden. Unternehmen greifen auf ihre virtuelle Telefonanlage zu und administrieren diese, wobei gesichert ist, dass die Kunden nur auf ihre eigenen Anlagen zugreifen und keine Änderungen an jenen anderer Firmen vornehmen können. Unternehmen mit mehreren kleineren Außenstellen, die bisher in jeder Zweigniederlassung eine Telefonanlage installieren mussten, können nun auch dort die vollen Dienstleistungen nutzen.

www.alcatel.at

Kurt Glatz: „Der europäische Markt für Managed Services wird in drei Jahren auf 22,8 Milliarden Euro wachsen, denn maßgeschneiderte Lösungen generieren für Telkos und Service Provider echten Mehrwert“, erklärt der Marketing Director Central Europe Enterprise Solutions bei Alcatel Österreich.

Rationalisierung mit Managed Services

economy: Was steckt hinter dem Schlagwort „Managed Services“?

Kurt Glatz: Immer mehr Kunden wollen nicht mehr in Kommunikationsanlagen investieren, sondern sich lieber die Kommunikationsservices kaufen. Wir wissen aus einer Umfrage, die wir mit Gartner gemacht haben, dass 50 Prozent der europäischen Unternehmen in diese Richtung gehen werden. Zuerst werden die Standard-Produkte umgestellt, danach kommen zusätzliche Dienstleistungen. Wir erwarten in diesem Bereich eine jährliche Wachstumsrate von 15 Prozent.

Welche Vorteile ergeben sich für Unternehmen aus einem derartigen Umstieg?

Die Gesamtkosten des Kommunikationsnetzwerks lassen sich dadurch – je nach Art des Unternehmens – um zehn bis 30 Prozent senken. Dazu kommen noch die Produktivitätsgewinne, die ein Unified Messaging System bringt. Hier sind Verbesserungen um 15 bis 20 Prozent möglich, ebenfalls abhängig von der Art des Unternehmens. Die Einsparungen durch ein ganzheitliches IP-Netz belaufen sich somit auf zehn bis 30 Prozent.

Das ist schon ein wichtiger Brocken, wenn man sich so viel Zeit ersparen kann?

Man spart nicht nur Zeit. Ein UMS-Netz verringert auch den Stresspegel für die Mitarbeiter. Das genügt vielen Unternehmen schon für eine Investitions-

entscheidung. Am sinnvollsten ist das derzeit in den Bereichen Vertrieb, Service und Dienstleistung. Der europäische Markt

für Managed Services wird daher in drei Jahren auf 22,8 Mrd. Euro wachsen.

Wie unterscheiden sich die Anforderungen der Kunden?

Am stärksten wächst derzeit der Bereich Hosted Voice. Hier steigen die Umsätze voraussichtlich von 250 Mio. US-Dollar 2004 auf über drei Mrd. 2008. Im Bereich Computernetze wächst das Geschäft von über 300 Mio. US-Dollar auf 2,6 Mrd., und am geringsten ist das Wachstum noch bei UMS-Systemen und IP-Videokonferenzen. Das kann alles schrittweise eingeführt werden, wenn einmal ein IP-System installiert ist.

Wie ist die Situation in Österreich?

Österreichische Unternehmen zeichnen sich im internationalen Vergleich durch einen sehr sorgfältigen Umgang mit dem Begriff Outsourcing aus. Bevor strategische Entscheidungen gefällt werden, gibt es einen sehr konkreten Planungsprozess.

Wer ist schneller – die Kleinen oder die Großen?

Gerade bei den Klein- und Mittelunternehmen wächst der Markt für Managed Services am raschesten. Das kommt auch daher, dass diese Unternehmen kürzere Investitionszyklen aufweisen als Großfirmen. Die Service Provider haben auf diesen Trend bereits reagiert und ihr Angebot umgestellt, weil die neuen Dienstleistungen so gut angenommen werden. *bra*

Steckbrief



Kurt Glatz ist Marketing Director Central Europe Enterprise Solutions bei Alcatel Österreich. Foto: Alcatel

Software: Optimierung der Supply Chain

Weltweit operierender südafrikanischer Papierkonzern vereinheitlicht SCM und optimiert seine B2B-Präsenz.

Manfred Lechner

Zweistellige Zuwachsraten im Online-Business haben den südafrikanischen Papierhersteller Sappi Fine Paper dazu bewogen, eine neue Supply Chain Management-Lösung zu implementieren. Ziel war es, eine integrierte Lösung zu finden, die ein einfaches Abrufen aller bestellrelevanten Informationen - von der Verfügbarkeit über den Auftragsstatus bis hin zur Rechnung - möglich macht.

Sappi ist Weltmarktführer von gestrichenem, holzfreiem Papier, das für qualitativ hochwertige Publikationen verwendet wird. Das Unternehmen betreut Kunden in über 100 Ländern, die Produktionsstätten befinden sich auf drei Kontinenten. In Österreich betreibt Sappi im steirischen Gratkorn eine Papierfabrik.

Modularer Aufbau

Nach Abschluss des Anbieterprozesses entschied sich Sappi für die Einführung von My SAP Supply Chain Management (My SAP SCM). Mit dem Modul Advanced Planner and Optimizer (APO), einem zentralen Element von My SAP SCM, können alle vom Unternehmen gewünschten Informationen einfach abgerufen werden. Sappi-intern sorgt die SCM-Lösung für einen einheitlichen Planungs- und Steuerungsprozess und stellt sicher, dass alle Aufträge



Sappi produziert hoch qualitative Papiere und bietet Kunden und Lieferanten unternehmensübergreifende Tools, durch die die Service-Qualität signifikant verbessert werden konnte. Foto: Bilderbox.com

termingerecht erfüllt werden. „Hilfreich für die erfolgreiche Durchführung des Projekts“, erklärt Wolfgang Pschill vom betreuenden Consulting-Unternehmen CSC, „war auch die problemlose Eingliederung in das bereits bestehende SAP R/3-System.“ Nach ersten Praxiserfahrungen von My SAP SCM in Europa wird nun von Sappi auch eine Implementierung in den USA geplant, um eine globale Verfügbarkeitsprüfung durchführen zu können. „Durch die Integration der SAP-Lösung in die bestehende IT-Landschaft konnten auch die notwendigen

Investitionen niedrig gehalten werden“, erklärt Didier Magnien, IT-Manager für zentrale Systeme bei Sappi Europe, „und darüber hinaus ermöglicht uns diese Lösung die weltweite Koordination von Nachfrage, Produktbestand und Auftragsabwicklung sowie ein einheitliches Auftreten gegenüber unseren Kunden.“

E-Business

Die Vorgaben von Sappi für den E-Business-Bereich waren ambitioniert: Neben der Bestellfunktion sollte die Online-Plattform auch eine Schnittstelle für

den Informationsaustausch mit Kunden und Lieferanten bieten. „Statt eines Online-Shops wollten wir eine Service-Plattform, und damit diese angenommen wird, mussten sowohl die Bedienerfreundlichkeit als auch die Zuverlässigkeit gegeben sein“, so Magnien. Vorteil dieser Lösung ist, dass die Online-Anbindung an die Kernfunktionen der vorhandenen Unternehmenslösung erfolgte und bereits bestehende Regeln und Prozesse beibehalten werden konnten, was ein nur mehr einmaliges Eingeben der Daten zur Folge hat. „Damit ist sichergestellt,

dass zum einen die Daten in der Online-Plattform immer aktuell sind und zum anderen der interne Aufwand gering bleibt“, so Magnien, der darauf hinweist, dass seit der Implementierung die Aufträge im Online-Bereich von anfänglich 15 auf 40 Prozent gesteigert werden konnten. Magnien: „Die Kunden ersparen sich zeitaufwendige Telefonate und haben rund um die Uhr die Möglichkeit, sämtliche Daten abzufragen, da aufgrund der anwenderfreundlichen Benutzeroberfläche auch technisch nicht so versierte User nach kurzer Zeit mit dem Modul arbeiten können.“

Kundenanbindung

Weiters konnten durch die neue Supply Chain Management-Lösung Kunden und Zulieferer stärker eingebunden und die Optimierung unternehmensübergreifender Prozesse vorangetrieben werden. Über einen einfachen Browser haben Kunden einen direkten Systemzugang, dessen Umgebung sich individuell anpassen lässt.

Bei Bestellungen wird sofort der Liefertermin überprüft und nur im Falle der Warenverfügbarkeit dieser dem Kunden auch bestätigt. Geplant ist, die durch den gesunkenen administrativen Aufwand gewonnenen Zeitressourcen für die noch intensivere Kundenbetreuung einzusetzen.

www.sap.at

Unternehmen integrieren CAD-Daten

IBM, mittlerweile weltweit zweitgrößter Software-Anbieter, setzt auf serviceorientierte Architektur.

Optimiertes Product Lifecycle Management (PLM) macht Daten zum richtigen Zeitpunkt überall dort verfügbar, wo sie benötigt werden. „Was die Integration von CAD-Daten beispielsweise in SAP-Systemen betrifft, stellen wir einen Aufholbedarf bei Unternehmen fest“, erklärt Gerald Ofenböck, IBM-Manager von PLM Solutions Austria. Unternehmen, die ihre Datenintegration auf Vordermann bringen wollen, greifen auf von IBM entwickelte Middleware zurück, die eine schnelle Datenintegration unterschiedlicher Anwendungen gewährleistet.

IBM hat sich in den vergangenen Jahren zu einem Unternehmen mit klar definierter Software-Kernkompetenz gewandelt. „Treiber unserer Software-Lösungen ist die von IBM favorisierte serviceorientierte Architektur“, erklärt Ofenböck, „denn es geht darum, geschäftsbezogene Problemstellungen so

zu lösen, dass eine größtmögliche Wiederverwendbarkeit und Flexibilität der Software gegeben ist und Unternehmen einen quantifizierbaren Wettbewerbsvorteil erhalten.“

Auf dem Anfang September in Wien abgehaltenen IBM-Symposium stellte der deutsche Möbelhersteller, Flugzeug- und Jachtausstatter List Components & Furniture GmbH die In-

tegration von Catia-CAD-Daten in die allgemeinen Geschäftsprozesse vor.

Effizienzgewinn

Vorteil einer solchen Integration ist, dass eine 25-prozentige Zeitersparnis bei der Erstprogrammierung von Designs zu erreichen ist, Änderungen von schon bestehender Produktentwürfen können hingegen um

50 Prozent beschleunigt werden. List liefert im Luftfahrtbereich Ausstattungen sowohl für Learjets als auch für Airbus. Flugzeughersteller verlangen exakte Dokumentationen, was ebenfalls durch PML einfacher als bisher zu bewerkstelligen ist. „Zulieferer in der Luftfahrtindustrie müssen beispielsweise auch auf der Chargenebene dokumentieren, welche Materialien und Teile verwendet wurden, und dies lässt sich effizient ausschließlich über intelligente Softwarelösungen durchführen“, so Ofenböck. Mussten bei List vor der Integration fünf Schritte vom Design bis zur Produktion ausgeführt werden, konnte durch PML ein Arbeitsschritt eingespart werden. Vorteil ist, dass Produktionsmaschinen direkt aus dem CAD-System angesteuert werden können und daher keine Zwischenschritte wie die Programmierung der Maschinen mehr notwendig sind. Entscheidend

für erfolgreiches Datenmanagement ist, dass Daten miteinander verknüpft und nicht bewegt werden. „CAD-Daten können beispielsweise auch in die Lagerverwaltung einfließen“, so Ofenböck. Anwender können über anwenderfreundliche Masken auf die benötigten Informationen zugreifen und sehen etwa neben den für die Bestellung relevanten Daten auch eine 2D-Ansicht des Teils, denn 3D-Ansichten sind für die Nutzung in Enterprise Resource Planning verzichtbar. *malech*

www.ibm.at



Hersteller verlangen von Flugzeugaustattern Präzision und exakte Dokumentationen. Foto: Bilderbox.com

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

Redaktion:
Ernst Brandstetter