

Was 2016 bringen wird

Report-Umfrage

Prominente Vertreter der heimischen Wirtschaft werfen einen Blick in die Glaskugel und verraten, was sie vom neuen Jahr erwarten.

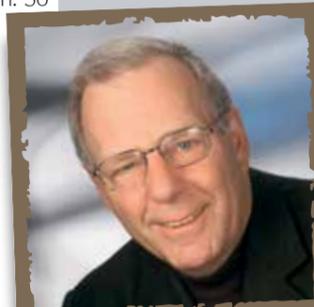


Eine Wahl und sonst Verlierer

Peter Filzmaier, Professor für Politikwissenschaft

an den Universitäten Krems und Graz sowie geschäftsführender Gesellschafter des Instituts für Strategieanalysen (ISA)

» 2016 ist Präsidentschaftswahl. Das Amt ist für viele Österreicher zwischen Staatsnotar und Frühstücksdirektor angesiedelt, doch wird der neue Bundespräsident die Koalitionsverhandlungen 2018 mächtig beeinflussen. Zudem gibt es ein starkes Kandidatenfeld, und alle Parteien werden die Bühne zur Profilierung nutzen. Regierungsparteien können ansonsten nichts gewinnen. Beim Flüchtlingsthema werden Entscheidungsträger schwarzweiß als Helfer oder Hetzer abgestempelt. Die ökonomischen Daten dürften sich leicht verbessern, jene am Arbeitsmarkt etwas verschlechtern. So oder so wäre die Öffentlichkeit aber erst bei einem Wirtschaftswunder zufrieden. Für die Wissenschaft ist auch deshalb zu befürchten, dass Studien noch mehr zum Spielball der Parteipolitik werden. Innovationsdenken findet kaum Anerkennung.«



Ideologische Mauern der Politik brechen

Winfried Kallinger, KALLCO Development GmbH

» Meine Hoffnung für 2016 ist, dass die Immobilienwirtschaft ihre Rolle als stabilisierender Faktor der Volkswirtschaft behält und sich auch so verhält. In Zeiten der sprunghaft steigenden Nachfrage nach leistbarem Wohnraum sind innovative Baukonzepte, Flexibilität und Eingehen auf Lebensperspektiven einer jungen, kulturell heterogenen Generation gefragt. Das bietet Chancen abseits des Mainstreams des verknöcherten gemeinnützigen Baugeschehens, aber natürlich auch Risiken. Solange uns der Finanzmarkt nicht wieder böse Streiche spielt, werden die Möglichkeiten überwiegen, daran kann auch das Jammern der Branche über ein paar Steuernachteile nichts ändern. Das Diktat der Notwendigkeit zum Handeln wird hoffentlich auch ein paar Brocken aus den ideologischen Mauern der Politik herausbrechen.«



Internet der Menschen, der Tiere und der Dinge

Andreas Bierwirth, CEO T-Mobile Austria

» 2016 wird das Internet der Dinge – das eigentlich richtigerweise das Internet der Menschen, der Tiere und der Dinge heißen müsste, weil einfach alles mit allem über Internet verbunden sein kann – richtig durchstarten. Für das Internet der Dinge gibt es hunderte Beispiele. Das Auto verständigt bei einem Unfall automatisch den Notruf, das Haus meldet, dass ein Fenster nach dem Weggehen nicht versperrt wurde und das Fenster kann via App geschlossen werden. Das Regal im Supermarkt oder der Getränkeautomat im Büro melden, dass sie bald Nachschub brauchen. Das Fahrrad, das durch ein Schlagloch fährt, verständigt automatisch die Straßenwartung. Und in einigen Jahren wird das Auto den Fahrer vor der eigenen Tür absetzen und dann selbstgesteuert zum nächsten freien Parkplatz fahren und einparken.«

Foto: thinkstock, Milena Krobath, beige stellt



Es wird wieder mehr investiert

Helmut Fallmann, Vorstandsvorsitzender der Fabasoft AG

» Die Steuerreform wird sich am Konto der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer viel deutlicher bemerkbar machen als angenommen und den Konsum stimulieren. Das wird dazu beitragen, dass Österreichs Wirtschaft in eine optimistischere Stimmung kommt und wieder mehr investiert. Auch die beschlossene Entlastung der Wirtschaft um eine Milliarde Euro ist ein wichtiges Zeichen, dass die Unternehmen von der Politik ernst genommen werden. Insgesamt wird durch die dramatischen Umbrüche in vielen Branchen das Bewusstsein weiter wachsen, dass alle Unternehmen, die ihre Geschäftsmodelle nicht digitalisieren, in spätestens 20 Jahren ausgestorben sein werden.«

Smart, social, mobile

Michael Kramer, geschäftsführender Gesellschafter ventocom

» Die digitale Revolution wird weiter voranschreiten und unseren Alltag – in Business wie Freizeit – noch mehr vereinfachen. Nach dem Motto »smart – social – mobile« sind alle Menschen, wenn sie das wollen, zu jeder Zeit und an jedem Ort online und vernetzt. Das bedeutet eine Demokratisierung in jeder Hinsicht und bringt uns allen neue Kommunikationskanäle und –möglichkeiten. Vor allem Kundenbeziehungen verändern sich signifikant: Aus Customer Relationship Management (CRM) wird die Customer Managed Relationship (CMR). Der Kunde ist anspruchsvoller geworden und nutzt versiert neue Kanäle. Für Unternehmen zählen ehrliche, transparente und (pro-)aktive Kommunikation mehr denn je! Nur dann gelingt der erfolgreiche Auf- und Ausbau einer langfristigen Kundenbeziehung.«



Es sollte für jeden mehr übrigbleiben

Danijel Dzihic, Generaldirektor Ford Austria

» Ich hoffe, dass die positiven Effekte der Steuerreform die Stimmung der Steuerzahler verbessern, stimulierend auf den Autokauf wirken und nicht gleich wieder Änderungen der fiskalischen Rahmenbedingungen folgen. Damit ergibt sich hoffentlich auch Kaufkraft – letztendlich sollte unter dem Strich für jeden Einzelnen auch etwas übrigbleiben. Es wird hoffentlich für die Branche ein erfolgreicheres Jahr als 2015, verbunden mit Steigerungen des Gesamtmarktes. Angesichts der jüngsten und innovativsten Produktpalette aller Zeiten und insbesondere für Österreich wichtigen Angebotserweiterung bei Allradmodellen wird Ford überproportional davon profitieren. Wegen der bei Firmenautos für die Berechnung des Sachbezugs nun maßgeblichen 130-g-Grenze werden sich die Kunden neu orientieren und wahrscheinlich genauer schauen, welchen Effekt ihr Kauf auf den Sachbezug hat. Aber grundsätzlich denke ich, dass gerade Ford als Marke mit einer großen Anzahl an Fahrzeugen unter 130 g CO₂/km daraus Profit schlagen wird.«

qualityaustria
Erfolg mit Qualität

22. qualityaustria Forum

Konrad Scheiber

Markus J. Peimer

Otmar Ehrh

Bernhard Ludwig

Anni Koubek

Mut zu neuen Bildern im Kopf

22. qualityaustria Forum

Mittwoch, 9. März 2016 | Salzburg Congress

Blicken Sie mit uns über den Tellerrand!
Wir freuen uns schon auf Sie!

www.qualityaustria.com/forum2016



Alles wird digitalisiert, was sich digitalisieren lässt

Achim Kasper, General Manager von Cisco Austria

» Im Sog der Digitalisierung verändern sich Märkte schneller als je zuvor. Laut der Studie »The Digital Vortex: How Digital Disruption is Redefining Industries« werden sich in den nächsten fünf Jahren aufgrund der digitalen Transformati-

on etwa 40 Prozent der Unternehmen in einem völlig veränderten Wettbewerbsumfeld wiederfinden. Am stärksten betroffen sind die Technologiebranche, aber auch Medien, Unterhaltung, Telekommunikation, Finanzwesen und Einzelhandel. Die IT-Sicherheit ist ebenfalls in den Fokus gerückt. Hier ist ein Paradigmenwechsel nötig: Nicht nur die Vorbeugung, sondern auch Strategien und Lösungen für die Zeit während und nach den Angriffen sind heutzutage nötig. Unternehmen müssen die Zeit bis zur Entdeckung von Angriffen – etwa 100 bis 200 Tage – unbedingt reduzieren.«

Die Cloud - what else?

Martin Winkler, Country Leader Oracle Österreich



» Wir blicken in Österreich auf eine ausgesprochen positive Marktentwicklung zurück und wachsen weiter mit der Cloud! Oracle unterstützt Unternehmen

dabei, cloudbasierte Infrastruktur, IT-Plattformen oder Business-Software zu nutzen. Der Markt hat sich mit voller Geschwindigkeit gedreht, unser Business-Alltag hat sich umfassend verändert: Die Cloud ist heute Realität, hat sich bestens etabliert und wird von den Kunden aktiv eingefordert. Jetzt gilt es, diese neuen Herausforderungen zu meistern und Chancen bestmöglich zu nutzen! Den Ausbau unseres Cloud-Bereiches haben wir als ein Kernziel für die nächsten Jahre definiert – Digital Security wird dabei immer mehr zu einem Muss in allen Bereichen. Oracle bietet österreichischen Unternehmen das optimale Rüstzeug, aktuelle IT-Trends zur Stärkung der eigenen Wettbewerbsfähigkeit zu nutzen.«

New School of IT

Erwin Greiml, Geschäftsführer adesso Austria GmbH



» 2015 war für die adesso Austria ein erfolgreiches Jahr auf ganzer Linie. Durch innovative Ideen und zeitgemäße Technologien haben wir unseren Kunden zum Erfolg verholfen. Vor diesem Hintergrund sind wir auch für das neue Geschäftsjahr zuversichtlich. Neben unserer Expertise im Versicherungsbereich konzentrieren wir uns auf Industrie 4.0. Durch unsere New School of IT sind wir mit Mobilität, Agilität und Elastizität am Puls der Zeit. Mit dem Interaction Room wollen wir auch 2016 die Kommunikation zwischen Fach- und IT-Experten verbessern. Das motivierte und kompetente Team vereint technologische Kompetenz mit ausgeprägtem fachlichen und betriebswirtschaftlichen Know-how und freut sich auf neue Projekte. Auf die Branche werden spannende Herausforderungen zukommen. 2016, wir sind bereit!«

Keine großen Sprünge

Klaus Lercher, Geschäftsführer Trenkwald Personaldienste GmbH



» Das vergangene Jahr war für die Unternehmen der Zeitarbeitsbranche durchwachsen. Schwache Konjunktur, steigende Arbeitslosigkeit und die Zunahme von Billigarbeitskräften aus dem Ausland sind Probleme, mit denen wir auch in diesem Jahr noch kämpfen werden. Für 2016 erwarten wir zwar eine stabile Entwicklung, große Sprünge – weder nach oben noch nach unten – sehen wir derzeit aber nicht. Die Branche verändert sich allerdings massiv. Wir merken das an den geänderten Anforderungen der Kunden, unserer Aufträge sowie der Stellenprofile. 2016 gilt es deswegen umso mehr diesem Wandel bestmöglich Rechnung zu tragen. Wir setzen daher auf den weiteren Ausbau der Services und Personaldienstleistungen und die Investition in Aus- und Weiterbildung unserer MitarbeiterInnen. Auch der Trend hin zur Digitalisierung wird 2016 ein großes Thema für uns sein.«

Emotionale Bindung zum Kunden

Daniel Freiberger, Head of CEM, TietoAustria

» Tieto sieht 2016 im Zeichen von Customer Experience Management (CEM). CEM rückt derzeit massiv in den Fokus der Unternehmensstrategien. Denn wer heute die emotionale Bindung zu seinen Kunden nicht an allen Touchpoints harmonisiert und optimiert, setzt seine Markenwahrnehmung aufs Spiel: Online und offline, von der Produktentwicklung über Erstkontakt, Kauf, Nutzung und Wartung – CEM betrifft alle Fachabteilungen und Branchen. Branchenübergreifende Partnerschaften ermöglichen die Entwicklung neuer Services für den Kunden. Tieto sieht sich dabei nicht nur als technischer Umsetzungspartner sondern auch in der Rolle des »CX Hub« – bietet also die gesamte Customer Experience Wertschöpfungskette von der Strategieentwicklung über Service Design bis hin zur Bereitstellung von CEM Services aus der Cloud.«



Zeit der Schnellebigkeit vorbei

Karl Hawlik, Geschäftsführer OKI Österreich



» Kaum jemand, der im Vorjahr nicht neue Erkenntnisse für sich gewonnen hat. Nach vielen Jahren der Schnellebigkeit habe ich den Eindruck, dass Werte wie Zuverlässigkeit und Verbindlichkeit wieder mehr geschätzt werden. Dieser Zeitgeist könnte auch in der Wirtschaft spürbar werden, sei es auf dem Arbeitsmarkt, in Kundenbeziehungen oder im Kaufverhalten. Das Printing-Business ist über viele Jahre etabliert, hier erwarte ich keine grundlegenden Veränderungen. Sehr wertvoll sind aber die langjährigen Strukturen mit unseren OKI Partnern und Kunden, die wissen, dass wir uns um Qualität und Service bemühen. OKI beweist auch seit über 100 Jahren, dass man versteht, was der Unterschied zwischen Hype und Fortschritt ist. Wir erwarten für 2016 einige interessante neue Produkte, auch durch die Übernahme von Seiko.«

BAU!MASSIV!

– PLANUNGS.TOOL –

JETZT MIT WÄRMEBRÜCKENBERECHNUNG



CHECKBOX

- Übersichtliche Details von Wand- und Deckenaufbauten
- Anschlussdetails
- Bauphysikalische Kennwerte
- Als pdf downloadbar
- Wärmebrückenberechnung (Wohn- und Industriebau)



So lässt es sich leben.

BAU!MASSIV! PLANUNGS.TOOL.

ONLINE ZUM OPTIMALEN BAUSYSTEM. Von Experten entwickelt und stets am neuesten Stand: Mit dem Planungstool von BAU!MASSIV! einfach und schnell das optimale Bausystem online suchen und finden. **DENN MASSIV BAUEN LIEGT IM TREND.**



www.baumassiv.at/planungstool

Lösungsorientierte Kommunikation zahlt sich aus

Stephan Otto, Technische Geschäftsleitung HOCHTIEF Infrastructure Austria und HOCHTIEF Infrastructure Deutschland Südost

Im vergangenen Geschäftsjahr konnten wir die höchsten Auftragsgänge seit Jahren verzeichnen. 2015 hat bewiesen, dass sich Beständigkeit und eine lösungsorientierte Kommunikation, ob mit dem Kunden, Partner oder Mitarbeiter, vollauf bezahlt machen. Aus meiner Sicht könnte das Jahr 2016 nahtlos so weitergehen. Hochtiefs wichtigster Auftraggeber in Österreich ist die öffentliche Hand. Unsere Kernkompetenz liegt im Verkehrswegebau und daher leben wir überwiegend von öffentlichen Aufträgen. Man hört, dass höhere Investitionen in den Straßenbau und in den Bahnausbau für einen Wachstumsimpuls im Tiefbau sorgen sollen. Unabhängig vom tatsächlich spürbaren Effekt werden wir hart daran arbeiten

unsere ambitionierten Ziele zu erreichen und unseren Platz in der österreichischen Bauwirtschaft weiter zu festigen.»



Das Jahr der Hybrid Cloud

Dirk Pfefferle, Area Vice President Central & Eastern Europe Citrix Systems



2016 wird das Jahr der Hybrid Cloud: Unternehmen verfügen jetzt über alle notwendigen Elemente, um Multi-Cloud-Modelle zu implementieren und zu managen. CIOs können sich ihr passendes Cloud-Modell individuell zusammenstellen. Zudem stehen Lösungen zur Verfügung, um diese Infrastrukturen einheitlich zu verwalten. Ferner sehe ich einen steigenden Einsatz von Data-Analytics-Technologien 2016. Die damit gewonnenen Informationen helfen Firmen, Kunden stärker zu binden und neue Verkaufskanäle zu erschließen.

Citrix bietet Kunden die passenden Lösungen, um Hybrid Clouds sicher zu verwalten. Gleichzeitig stellen wir Technologien für eine sichere und performante Anbindung bereit. Gleiches gilt für Lösungen, mit denen Unternehmen flexibel auf dynamische Auslastungen reagieren können. Darüber hinaus sorgen wir für einen lückenlosen Zugriff auf geschäftsrelevante Daten: Mit individuellen Workspace-Lösungen können Anwender unabhängig vom genutzten Endgerät auf vertraute Apps, Cloud-Dienste und Datenspeicher zugreifen. User erhalten die benötigten Informationen, wann und wo immer sie diese benötigen.»

Optimismus als Voraussetzung für Wachstum

Helmut Pfeifenberger, Direktor & General Manager Brother International

Angesichts der vielen krisenhaften Entwicklungen blickt wohl kaum jemand mit besonderem Optimismus in das Jahr 2016. Besonders die schwache Konjunktur, die ungebrochene Flüchtlingsbewegung nach Europa und die terroristischen Anschläge der letzten Wochen trüben die Stimmungslage. Auch wenn es Brother im vergangenen Jahr wieder gelungen ist, Marktanteile dazuzugewinnen, brachte die allgemeine Marktentwicklung für Unternehmen aus der Druckerbranche keinen Rückenwind. Dennoch wäre es falsch, wenn wir uns dadurch einen grundsätzlich positiven Blick auf die Zukunft nehmen ließen. Denn gerade eine optimistische Einstellung zur Zukunft ist eine wesentliche Voraussetzung für eine wachsende Wirtschaft. Von der Politik wird man daher auch bei uns in Österreich erwarten dürfen, durch Mut zu wirklichen Reformen dem positiven Blick auf die Zukunft allgemein mehr Auftrieb zu geben.»



Nationale Sparmaßnahmen hemmen Wachstum

Erich Frommwald, CEO der Kirchdorfer Gruppe



Die Erfahrung hat uns gelehrt, dass geldpolitische Unsicherheiten massive Auswirkung auf die gesamte Branche haben. Trotz prognostizierter Wachstumsimpulse Europas könnten nationale Sparbemühungen den Aufschwung abermals stagnieren lassen. Neben trüben Zukunftsaussichten und verhaltenem Optimismus haben Unternehmen trotz allem die Chance, sich dank innovativer Ideen und hocheffizienter Entwicklungen am rasanten Wettbewerbsmarkt behaupten zu können.

Besondere Wachstumschancen sehe ich aufgrund des in den letzten Jahren kontinuierlich zunehmenden Personenverkehrs vor allem im Bahn- und Straßenbausektor. Insgesamt beeinflussen jedoch erschwerende Rahmenbedingungen wie mangelnde Nachfrage und daraus entstandene Überkapazitäten, Megafusionen und Margendruck die gesamte Branche und ermöglichen auch im nächsten Jahr höchstens unterdurchschnittliche Wachstumschancen.»

Foto: Citrix, AVPCEE



Innovative Fantasien werden zum Stand der Technik

Norbert Herzog, Regionaldirektor Vinci Energies, Geschäftsführer Cegelec GmbH

Unsere klare Segmentierung und die Konzentration auf das Kerngeschäft haben uns in den letzten Jahren eine hervorragende Entwicklung beschert, unabhängig von Krise und Konjunkturschwäche. Die aktuellen und künftigen Investitionstreiber wie ›Smart Industries‹, ›Smart Cities‹ oder auch ›Smart Grids‹ eröffnen neue Chancen, erfordern aber adaptierte Kommunikations- und Handlungsstrategien. Die Grenzen zwischen Informationstechnologie, Prozessautomatisierung und Anlagenbau verschwinden zunehmend und verschwinden in weiterer Folge zur Gänze. Industriebetriebe, Kommunen, aber auch Energieversorger benötigen langfristig stabile Partnerschaften bzw. Partner, um komplexe, aber hochgradig effiziente Gesamtlösungen entwickeln, implementieren und in Stand halten zu können. Es ist spürbar, dass sich 2016 Technologien und Tools etablieren werden, die sich schon seit langem angekündigt haben. Elektromobilität, interaktive Einrichtungsgegenstände oder energieautarke Gebäude werden nicht länger zu innovativen Fantasien, sondern zum Stand der Technik gehören.»

Mobiles Arbeiten dank Cloud

Christian Fron, Vice President Sales DACH bei Mitel

Im Jahr 2016 werden im Bereich der Kommunikation der mobile Mitarbeiter und das Thema Cloud die Agenda prägen. Vielfach arbeiten Mitarbeiter bereits mobil, ob auf Reisen, im Außendienst oder Homeoffice. Doch verfügen die wenigsten Unternehmen über ein Mobilitätskonzept, das zum Beispiel festlegt, welche Dienste auf welchen Endgeräten zur Verfügung stehen sollen. Sie schöpfen die Möglichkeiten der mobilen Integration nicht voll aus. Auf dem Weg zum mobilen Unternehmen wird die Cloud eine zentrale Rolle spielen.

Wir wollen die technischen Barrieren zwischen den beiden Silos Unternehmenskommunikation und Mobilkommunikation beseitigen. Durch die Kombination unserer Mobile-, Enterprise- und Cloud-Technologien sind wir in der Lage, Dienste zu liefern, die das wirklich mobile, Cloud-vernetzte, ›mobile first‹ Unternehmen Realität werden lassen. Dazu zählen WiFi-Telefonie-Services oder für Smartphones optimierte Telefonie-, Video- und Collaboration-Dienste in Echtzeit.»



„Ich entscheide mich für Betonprodukte aus der Region, weil ich damit Arbeitsplätze in meiner Gemeinde sichere!“



Dieses wichtige Gütesiegel gibt mir echte Sicherheit bei meinen Entscheidungen. Denn jetzt weiß ich, wie ich mit Betonfertigteilen aus der Region gezielt meine Gemeinde stärken kann! Das ist gut für die Arbeitsplätze, unsere Infrastruktur und für soziale Einrichtungen.

**Reinhard Knobloch (60),
Bürgermeister in
Bad Fischau-Brunn**

Lifestyleprodukt Energie

Leonhard Schitter, Vorstandssprecher Salzburg AG



Angetrieben von energiepolitischen Zielen, gesellschaftlichen Strömungen und der zunehmenden Verschmelzung zwischen Energiewirtschaft mit Informations- und Kommunikationstechnologien ändern sich Kundenbedürfnisse rasch und Energie wird zunehmend zum Lifestyleprodukt. Wie Studien belegen, wird der Kunde von 2020 zukünftig Sonnenstrom nutzen, produziert seine Energie selbst und fährt mit alternativen Antrieben. Damit haben traditionelle Geschäftsmodelle der Energieversorger nach dem Motto »erzeugen, verkaufen, liefern, verbrauchen« ein Ablaufdatum, und wir müssen in Zukunft zum Full-Service-Dienstleister werden und dabei neue Technologien »smart« in den Alltag unserer Kundinnen und Kunden integrieren.

Amerika als Motor der Weltwirtschaft

Hans-Jörg Schweinzer, CEO LOYTEC electronics GmbH



Als innovatives mittelständiges Unternehmen mit einem Exportanteil von mehr als 95 % blickt Loytec nach einem erfolgreichen Jahr 2015 auf ein spannendes Jahr 2016. Trotz zu billiger Energiepreise sind Automatisierungslösungen für Gebäude gefragter denn je. Effizienten Systemen, die Betriebskosten senken und dabei den Komfort verbessern, gehört die Zukunft. Hier ist Loytec vorne mit dabei. Wir haben 2015 genutzt und so viele neue Produkte und Innovationen made in Austria geschaffen wie nie zuvor in unserer Firmengeschichte. Unsere Produktlösungen zielen auf einen globalen Markt, wo gerade der amerikanische

Markt boomt und aus heutiger Sicht der Motor der Weltwirtschaft 2016 sein wird. Nach durchwachsenen Jahren wird uns im Jahr 2016 Japan gute Geschäfte bringen – hier stehen zehntausende Gebäude zur Revitalisierung bereit und im Vorfeld der Olympischen Spiele 2020 wird ordentlich investiert. Gut gerüstet haben wir uns für die Herausforderungen in Europa.

Stimmung schlechter als die Realität

Angelika Aulinger, Geschäftsführerin Fermacell



Ich erwarte für 2016 ein maximales Bauwachstum von einem Prozent, daher ein ähnliches Umfeld wie in 2015. Das entspricht Stagnation. Wie viel die Wohnbauoffensive bringt, darf mit milder Aufregung beobachtet werden. Die Körperschaftsteuer steigt auch in 2015 wieder zweistellig, das bedeutet, die private Wirtschaft müsste über Investitionskapital verfügen. Aus diesem Bereich erwarten wir dennoch keine relevanten Investitionsimpulse.

Schade, dass die Stimmung in Österreich schlechter als die Realität ist.

Fermacell wird in 2016 wachsen, jedoch nicht aufgrund eines Marktwachstums, sondern weil wir es besser machen werden (müssen). Wir haben unsere Vertriebsorganisation gestreamlined und personell ausgebaut und setzen uns klare Schwerpunkte in jenen Nischenbereichen, in denen wir stark sind: Holzbau, Brandschutz und neuerdings und erfolgreich im Trockenestrich.



Digitalisierung als Innovationstreiber

Jan Trionow, CEO 3

Die Digitalisierung aller Lebensbereiche wird sich 2016 weiter beschleunigen und einer der wichtigsten Innovationstreiber sein. Wir surfen, streamen und kommunizieren bereits mobil, wir fangen gerade an, mobil zu bezahlen. Mit dem Internet der Dinge kommen ganz neue Möglichkeiten und Herausforderungen auf uns zu. Damit alle von diesen Entwicklungen profitieren können ist eine enorm leistungsfähige digitale Infrastruktur nötig. Mit dem österreichweiten LTE-Ausbau haben wir die Kluft zwischen Stadt und Land erstmals geschlossen. Für weitere Verbesserungen sind aber auch Politik und Regulierer gefragt. Deshalb ist es so wichtig wie noch nie, dass die Rahmenbedingungen verbessert, Impulse gesetzt und digitale Themen als ständige Priorität bei politischen Entscheidungen etabliert werden.



Aus für Insellösungen

Andreas Schlecht, Sales Director Austria Hitachi Data Systems

In Österreich erwarten wir 2016 einen stabilen Markt, rückläufig sehen wir Insellösungen – der Trend geht eindeutig in Richtung Unified Solutions. Als treibende Kraft für den wirtschaftlichen Wandel sehen wir Data Analytics, softwaredefinierte IT-Infrastrukturen und insbesondere Flash-Lösungen. In den nächsten Jahren wird sich der wahre Wert des Internet of Things (IoT) offenbaren. Über kurz oder lang werden IoT und Big Data Analytics auch in Österreich Voraussetzung für ein dauerhaftes Bestehen am Markt sein. Ohne Echtzeitanalysen und eine daraus resultierende rasche Reaktion auf Marktveränderungen werden Unternehmen langfristig nicht konkurrenzfähig sein. Eine gute Vorbereitung unsererseits sowie von Kunden und Partnern wird letztlich erfolgsentscheidend sein. So viel ist sicher: Wir sind gut gerüstet für 2016!



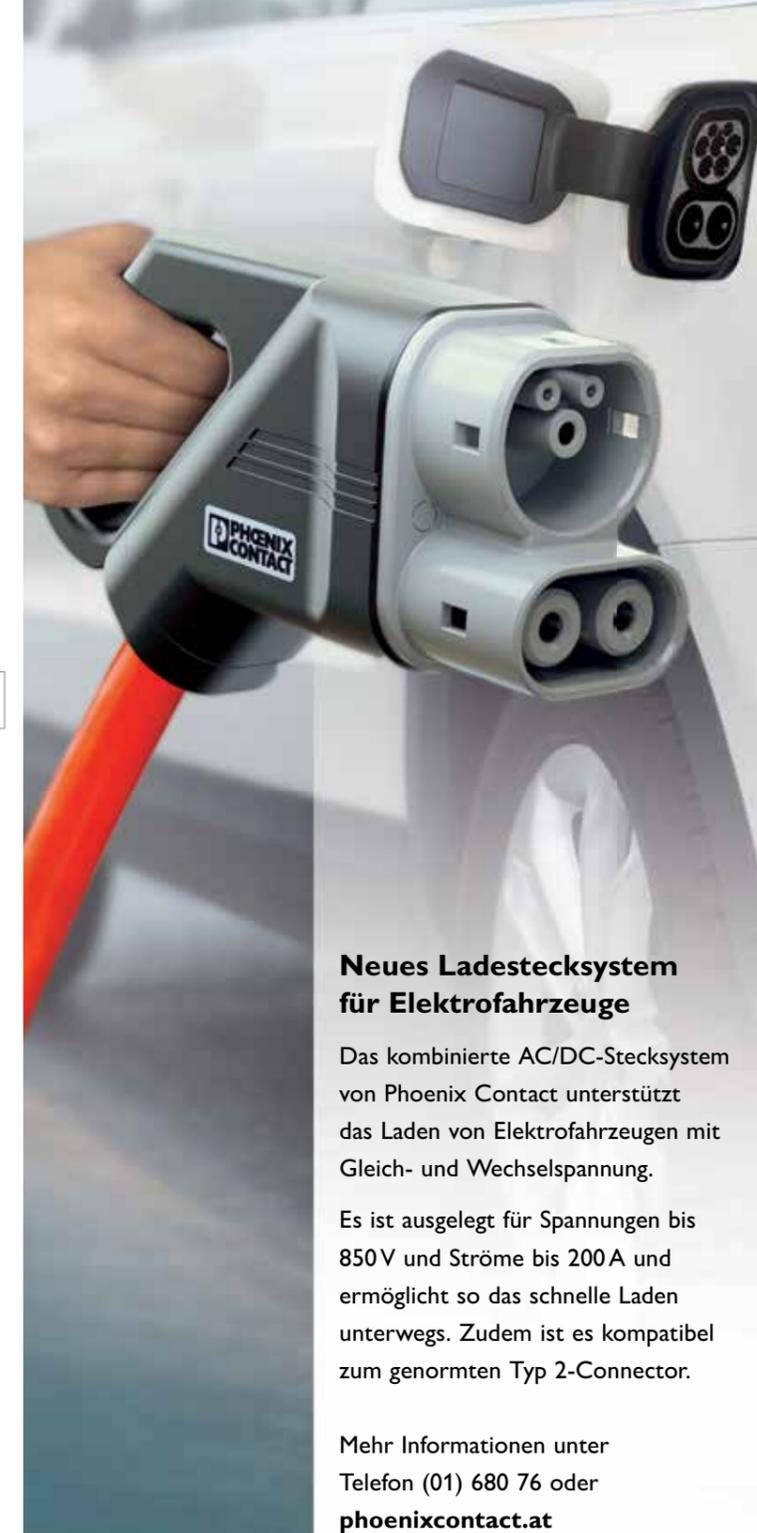
Märkte bleiben volatil

Günter Thumser, Präsident Henkel CEE

Wir erwarten auch für 2016 – angesichts der aktuellen geopolitischen Entwicklungen – ein weiterhin schwieriges wirtschaftliches Umfeld. Die Märkte werden daher sehr volatil bleiben. Schnelle Reaktion und hohe Flexibilität bleiben für uns wichtige Erfolgsfaktoren. Das bestätigt im Übrigen unsere Strategie, Prozesse und Strukturen kontinuierlich den Marktbedingungen anzupassen und zu vereinfachen. Darüber hinaus wollen wir auf den Märkten mit einer starken Innovationstätigkeit für die notwendigen Stimuli sorgen. Das gilt gerade für den Konsumgüterbereich. Wir halten bei einer Innovationsquote von 45 Prozent. Das heißt, Henkel macht rund 45 Prozent seines Umsatzes mit Produkten, die es drei Jahre zuvor noch nicht am Markt gegeben hat. Dieser Innovationsfokus ist für uns im kommenden Jahr wichtiger denn je.



Das Multitalent – AC- und DC-Laden mit einem System



Neues Ladestecksystem für Elektrofahrzeuge

Das kombinierte AC/DC-Stecksystem von Phoenix Contact unterstützt das Laden von Elektrofahrzeugen mit Gleich- und Wechselspannung.

Es ist ausgelegt für Spannungen bis 850V und Ströme bis 200A und ermöglicht so das schnelle Laden unterwegs. Zudem ist es kompatibel zum genormten Typ 2-Connector.

Mehr Informationen unter Telefon (01) 680 76 oder phoenixcontact.at



Schwerpunkt auf Regionalität & Innovation

Gernot Tritthart, Marketing & Innovation Director, Lafarge Zementwerke GmbH

Der Ausblick für die Baubranche auf das kommende Wirtschaftsjahr ist moderat. Wir von Lafarge Zementwerke GmbH arbeiten daher weiter unbeirrt an neuen Produkten und Lösungen, die auch in Zukunft alle Anforderungen an modernes und nachhaltiges Bauen erfüllen. Eben diese Nachhaltigkeit entlang der gesamten Wertschöpfungskette ist für uns von zentraler Bedeutung. Regionalität ist dabei eine Eigenschaft, auf die wir als Baustoff- und Wertstoffhersteller stolz sind. Wir produzieren lokal für die Region, tragen dadurch zur regionalen Wertschöpfung bei und schaffen Arbeitsplätze. Produkte und Lösungen können aber nur dann nachhaltig erfolgreich sein, wenn sie entlang der gesamten Wertschöpfungskette zielführend sind. Gemeinsam mit der Vereinigung der Österreichischen Zementindustrie arbeiten wir deshalb an zukunftsweisenden Branchenprojekten. Heizen und Kühlen mit Beton für den Wohnbau ist ein wegweisendes Projekt, bei dem die hohe Speicherfähigkeit von Beton genutzt wird.



Offen für Neues sein

Alfred Pufitsch, CEO Tele2 Österreich



Für Unternehmen gilt 2016 dasselbe wie für unsere Fußballnationalmannschaft: immer am Ball bleiben, sonst überlässt man den anderen das Feld. Aufgrund der rasanten technischen Entwicklungen ist es wichtiger denn je, offen für Innovationen und Investitionen zu sein. Das betrifft Großunternehmen genauso wie KMU. Wer glaubt, an Themen wie Industrie 4.0, M2M-Kommunikation und branchenspezifischen Lösungen vorbeizukommen, denkt über die kommenden zwei Jahre nicht hinaus. Auch Flexibilität, Transparenz und Lösungsorientierung rücken noch weiter in den Fokus. Quer durch alle Branchen gilt: möglichst nah am Kunden sein und die jeweiligen Anforderungen und Bedürfnisse kennen. So haben wir als Telekommunikationsdienstleister unser neues Mobilfunkangebot »Business Mobile« gemeinsam mit unseren Kunden entwickelt.

Rechtsicherheit durch Normen

Brigitte Fiedler, Geschäftsführerin WISAG Facility Management GmbH & Co. KG

In Zeiten, in denen Haftungsfragen in aller Munde sind, findet der rechtskonforme Betrieb von Immobilien immer mehr Beachtung. Die WISAG hat das Thema bereits aktiv aufgenommen und das externe Qualitätsmanagement im Portfolio implementiert. Eine umfassende Dokumentation zeigt dem Kunden erbrachte und unsichtbare Dienstleistungen und macht die gesetzkonforme und sichere Leistungserbringung nachvollziehbar. Aus unserer Sicht wird es für beide Seiten aber zunehmend wichtiger, sich bei Ausschreibungen an Normen zu orientieren. Das gewährleistet mehr Rechtsicherheit und eine bessere Vergleichbarkeit.



Wachsende Städte

Dieter Hayde, Gründer und Geschäftsführer HD Architekten

Wir sind für das Jahr 2016 durchaus positiv gestimmt, wobei der Schwerpunkt eher im Wohnbau liegen wird. Die Städte wachsen, vorrangig Wien. Hier ist also Nachholbedarf gegeben, vor allem im Bereich des günstigen Wohnraums. Eine weitere Reduzierung der überbordenden Normen wäre dabei hilfreich. Obwohl hier schon einiges erreicht wurde, gibt es aber immer noch ein Geflecht von Vorschriften, die man vereinfachen oder aufheben könnte. Hier erwarten wir uns weitere positive Impulse. Im Büroktor gibt es immer noch Überkapazitäten, sollte aber die Konjunktur anspringen, kann man mittelfristig auch in diesem Bereich eine moderate Zunahme erwarten. Für die neuen Anforderungen, wie z.B. Building Information System (BIM), sind wir bestens aufgestellt. Mit meinem Sohn, jungen Partnern und einem eingespielten Team sehen wir den zukünftigen Herausforderungen optimistisch entgegen.

Foto: beigestellt, Tele 2, Phoenix Contact

Digitalisierung der Industrie

Thomas Lutzky, Geschäftsführer Phoenix Contact

Bestimmend für die technologische Ausprägung der Innovationen bei Phoenix Contact wird zunehmend der Megatrend der Digitalisierung der Industrie. Über die breite Produktpalette, vom Installationssystem über Interfaces, Netzwerke, Automatisierungstechnik bis hin zu Software sind wir in unterschiedlichen Branchen und Wertschöpfungsschritten aktiv. Die Absicherung von Prozessen, Produkten und des Informationsaustauschs ist in diesem Zusammenhang elementar. Dem tragen wir Rechnung durch die Entwicklung und Pflege eines leistungsfähigen Softwaresystems zur sicheren Integration von Automatisierungskomponenten in Industrie 4.0-Architekturen, ein Portfolio an sicheren Automation Cloud Services und kompetente Beratungsleistungen für Cyber Security.



Chancen und Möglichkeit durch die Cloud

Oliver Krizek, Geschäftsführer der NAVAX Unternehmensgruppe

Die aktuellen Trends wie Mobility, Big Data, Cloud sowie die Integration von Apps und Social Media in die Geschäftsprozesse werden 2016 aktuell bleiben. Vor allem durch die Entwicklung in Richtung Cloud, die endlich im ERP-Bereich angekommen ist, ergeben sich neue Chancen und Möglichkeiten für den Anwender als auch den Anbieter, die es zu nutzen gilt. Die Kunden können, ohne große Investitionen, ihren Anforderungen entsprechend Leistungen konsumieren. Dadurch können sie rasch neueste Technologien einsetzen und ihre Geschäftsprozesse den geänderten Marktbedingungen anpassen. Die eingesetzten Technologien unterstützen zunehmend unterschiedliche Geschäftsprozesse und damit individuelle Geschäftsmodelle. Der Prozessberatungsbedarf mit den Kunden wird damit immer wichtiger, um die Kunden bei der Umsetzung neuer Geschäftsmodelle, unter dem Einsatz modernster Technologien, gewinnbringend zu unterstützen. Wir erwarten dieses Jahr einen weiterhin wachsenden IT Markt, der zunehmend aus der Technikecke in die Geschäftsprozessberatung und Innovationsberatung übergeht.



Das Jahr der Veränderungen und Herausforderungen

Martin Graf, Vorstand E-Control

Die Strom- und Gasmärkte in Europa und in Österreich befinden sich im Umbruch und verändern sich grundlegend. Einst klar verteilte Rollen zwischen Erzeugern und Endverbrauchern verschieben sich und an die Stelle von ehemals »passiven« Konsumenten treten vermehrt »aktive Prosumenten«, die selbst Energie erzeugen, verbrauchen und in das System einspeisen. Zudem setzen der Kostendruck, die Digitalisierung der Branche und neue global agierende Mitbewerber, die nicht aus dem traditionellen Energiemarkt kommen, die österreichischen Energieunternehmen unter Druck. Das schnelle, digitale Zeitalter erfordert von der E-Wirtschaft ein völlig neues Denken. Unverändert bleibt im Energiebereich aber das Dreieck Leistung – Versorgungssicherheit – Umweltfreundlichkeit. Aber auch die Regulierungsbehörde steht vor großen Herausforderungen – gilt es doch, weiterhin stabile Rahmenbedingungen für veränderte Marktstrukturen zu finden und zu etablieren.

Foto: beigestellt, Anna Rauchenberger, InterXion



Fokus auf Sicherheit und Verfügbarkeit

Martin Madlo, Managing Director InterXion Österreich GmbH

Moderne Transaktionen und Kommunikationsprozesse werden in Zukunft enorme Datenmengen produzieren. Diese riesigen Datenbestände müssen dann sehr schnell und mit vertretbaren Kosten gespeichert und analysiert werden – und das alles mit einem Höchstmaß an Sicherheit und Verfügbarkeit. Wir decken mit insgesamt 40 Rechenzentren in Europa und unseren beiden Rechenzentren in Wien nicht nur die heimische Nachfrage nach Rechenzentrumsdienstleistungen für Colocation aus Österreich ab, sondern sind auch ein wichtiger Knotenpunkt für die Anbindung von Ost- und Südeuropa. Derzeit erfahren wir mit unseren Connectivity-Services eine starke Kundennachfrage von Cloud-Service-Providern, die in den nächsten Jahren ihre Kapazitäten erweitern möchten.



Sunny side up in Berlin.

Der Berliner Büromarkt boomt – wir planen 2016 einige spannende Projekte. www.simmoag.at

