

Digitaler Wandel: Ohne Öffnung bleiben viele Türen verschlossen



<https://www.apa-fotoservice.at/galerie/16197> Im Bild v.l.n.r.: Florian Kranebitter (Fellner Wratzfeld & Partner), Dietmar Kotras (DXC Technology), Katharina Mewald (Microsoft Österreich), Christoph H. Wecht (NDU, BGW Management Advisory Group, GRANTIRO) und Thomas Stern (Braintrust)

Credit: APA/APA-Fotoservice/Hörmandinger
Fotograf: Martin Hörmandinger

Utl.: Wert entsteht durch digitale Services, weniger durch Produkte
- Plattformökonomie auf dem Vormarsch - Offenheit als „neues Mantra“ =

Wien (OTS) - In einer zunehmend vernetzten Welt sind ein Mindestmaß an Offenheit und Kompatibilität notwendig, um von neuen Geschäftsmodellen und Plattformen profitieren zu können. In Österreich gebe es diesbezüglich noch Nachholbedarf, erklärten Expertinnen und Experten gestern, Donnerstagabend, bei einer Veranstaltung der Plattform „Digital Business Trends“ (DBT) in Wien.

„Die Digitalisierung ist da, geht auch nicht mehr weg und betrifft alle Branchen, Regionen und Märkte. Wir müssen uns auf einen radikalen Wandel einstellen“, so Christoph Wecht, Professor für Management an der New Design University (NDU) in St. Pölten. Für die Kunden entstehe der Wert inzwischen weniger durch Produkte, als durch maßgeschneiderte digitale Lösungen. „Früher ging es darum, wer den besten Heizkörper herstellt. Jetzt ist das ein Gebrauchsgegenstand, der erst durch die Vernetzung und die neuen Möglichkeiten, die damit verbunden sind, wertvoll wird“, ist Wecht überzeugt.

Durch diese Entwicklung würden auch neue Geschäftsmodelle entstehen. So müssten beispielsweise Stadtwerke bei Energiespitzen Gaskraftwerke hochfahren. Anbieter von smarten Heizkörperthermostaten könnten aufgrund der anfallenden Daten diese Spitzen prognostizieren und im Fall der Fälle die Raumtemperatur in den Haushalten einfach um ein halbes Grad senken - „wenn die Stadtwerke dafür zahlen“.

Zwtl.: Plattformen gewinnen an Macht

Neben den neuen Geschäftsmodellen würden Plattformen immer wichtiger. Ein Beispiel dafür sei der Stahlhandel. Wer in die Position komme, prognostizieren zu können, wer wann welche Qualität von Stahl braucht, steige zum wichtigsten Glied in der Wertschöpfungskette auf. Dadurch würden sowohl große Stahlanbieter als auch Produzenten entmachtet, weil so ein neuer Mittler entstehe, der die Fäden – oder in diesem Fall die Daten – in der Hand hat. Letztendlich könnten diese neuen zentralen Plattformen aber selbst der Disruption zum Opfer fallen – etwa durch Technologien wie die Blockchain, die die Vermittlerrolle übernehmen könnten.

„Was Plattformen betrifft, hinkt Europa deutlich hinterher. Das heißt, dass die Transaktionskosten großteils ins Ausland gehen. Das ist eine Herausforderung“, sagte Dietmar Kotras, General Manager der DXC Technology Austria GmbH. Die vernetzte Welt werde künftig mehr Kooperation und Zusammenarbeit als Konkurrenzkampf fordern. „Offenheit muss das neue Mantra werden“, erklärte Kotras, und das intern wie extern. Nur so könnte ein integriertes Ökosystem geschaffen werden. Allerdings sei es nicht immer einfach, die Unternehmenskultur zu ändern und innovative Ansätze in alte Strukturen zu bringen.

Zwtl.: Nachholbedarf bei Regulierung

Katharina Mewald, Digital Strategist bei Microsoft, rät zur Start-up-Denke, also Dinge einfach mal auszuprobieren, wo dies möglich sei. Allerdings würden sich Start-ups leicht tun, wenn sie beispielsweise auf Clouddienste zurückgreifen könnten und sich nicht mit Altsystemen herumschlagen müssten. Für die traditionellen IT-Abteilungen seien die aktuellen Umwälzungen nicht einfach. Deshalb gebe es auch Widerstände und die Scheu, in neue Felder zu gehen. „Das muss begleitet werden, sonst ist die Unsicherheit zu groß.“ Nachholbedarf bestehe auch bei der Regulierung, etwa im Bereich Gesichtserkennung oder autonomes Fahren. Deshalb seien nicht nur der Gesetzgeber, sondern auch die Unternehmen gefordert: „Eine künstliche Intelligenz darf nie entscheiden, ob jemand ein bestimmtes Service bekommt“, so Mewald.

„Der rechtliche Rahmen besteht zum Zeitpunkt der Innovation noch nicht – siehe Blockchain. Da gibt es noch keine eindeutige Einordnung oder Rechtsprechung“, sagte Florian Kranebitter, Rechtsanwalt und

Partner der Fellner Wratzfeld & Partner Rechtsanwälte GmbH (fwp). Das führe zu Unsicherheiten und stelle ein Hemmnis dar. Inzwischen habe auch die Finanzmarktaufsicht eine Anlaufstelle für diese Graubereiche geschaffen, weil der Gesetzgeber hier nicht hinterher komme. Ein sensibler Bereich sei die Unmenge an Daten, die die neuen Technologien mit sich bringen würden, und die Entscheidungsfreiheit, was damit passiert. In der Rechtsberatung sitze man jedenfalls auf viel Know-how und Daten, die gemeinsam mit den Kunden optimal genutzt werden könnten.

[Weitere Bilder] (<https://www.apa-fotoservice.at/galerie/16197>)

[Videodownload- und Einbindungsdetails]
(<https://www.apa-ots-video.at/video/519ab7aa74b44ebf9ab7aa74b49ebf5e>)

Zwtl.: Über Digital Business Trends:

Die Veranstaltungsreihe Digital Business Trends (DBT) wird gemeinsam von [APA - Austria Presse Agentur] (<http://www.apa.at/>) und [styria digital one] (<http://sdo.at/>) [(sd one)] (<http://www.sdo.at/>) organisiert und von Partnern (Unternehmen, Organisationen und Medien), die den digitalen Wandel aktiv mitgestalten wollen, getragen.

Im Rahmen von insgesamt zehn Veranstaltungen pro Jahr trifft sich die digitale Community zum Meinungsaustausch und Networking im real life und spricht über Markenentwicklungen, Technologien und Innovationen.

Zwtl.: Die Partnerunternehmen der Digital Business Trends sind:

Premium Partner:

A1 Telekom Austria AG [www.a1.net] (<http://www.a1.net/>)
Fehr Advice & Partners [www.fehradvice.com]
(<http://www.fehradvice.com/>)

Wissenschaftlicher Partner:

Technische Universität (TU) Wien [www.tuwien.ac.at]
(<http://www.tuwien.ac.at/>)

Classic Partner:

BAWAG PSK [www.bawagpsk.com] (<https://www.bawagpsk.com/BAWAGPSK/PK>)
BDO Austria [www.bdo.at] (<http://www.bdo.at/>)

Bisnode [www.bisnode.at] (<http://www.bisnode.at/>)
Dimension Data Austria GmbH [www.dimensiondata.com]
(<http://www.dimensiondata.com/>)
DXC Technology [www.dxc.technology] (<http://www.dxc.technology/>)
Fellner Wratzfeld & Partner Rechtsanwälte [www.fwp.at]
(<http://www.fwp.at/>)
HORIZONT [www.horizont.at
] (<http://www.horizont.at/>) IBM Österreich [www.ibm.com/at/de]
(<http://www.ibm.com/at/de>)
LeasePlan [www.leaseplan.com] (<http://www.leaseplan.com/>)
Microsoft Österreich [www.microsoft.com/de-at]
(<https://www.microsoft.com/de-at>)
Mindshare Austria [www.mindshareworld.com/austria]
(<http://www.mindshareworld.com/austria/>)
Österreichische Beamtenversicherung [www.oebv.com]
(<http://www.oebv.com/>)
Wien Energie [www.wienenergie.at]
(<https://www.wienenergie.at/eportal3/>)

Digital Business Trends auf Social Media-Kanälen:
Facebook: [www.facebook.com/digitalbusinesstrends]
(<http://www.facebook.com/digitalbusinesstrends>)
Twitter: [www.twitter.com/dbt_at] (http://www.twitter.com/dbt_at)

~

Rückfragehinweis:

APA - Austria Presse Agentur
Barbara Rauchwarter
Chief Marketing Officer
Leiterin Marketing
Tel.: +43 (0)1 36060-5700
barbara.rauchwarter@apa.at
Web: www.dbt.at

styria digital one
Klement Cabana
Head of Research & Development
Tel.: +43 (0)1 601 17 534
klement.cabana@sdo.at
Web: www.dbt.at

~

Digitale Pressemappe: <http://www.ots.at/pressemappe/339/aom>

*** OTS-ORIGINALTEXT PRESSEAUSSENDUNG UNTER AUSSCHLIESSLICHER
INHALTLICHER VERANTWORTUNG DES AUSENDERS - WWW.OTS.AT ***

OTS0118 2019-03-22/12:01

221201 Mär 19

Link zur Aussendung:

https://www.ots.at/presseaussendung/OTS_20190322_OTS0118