



Managing Director Peter Lenz begrüßt anlässlich eines Jahresgesprächs im neu konzipierten »Innovation Experience Center« im Wiener T-Center.



»Man muss auch umdrehen können, um einen neuen Weg zu suchen«

Als Bergführer im digitalen Hochgebirge hat ein Schweizer Kunde T-Systems zuletzt bezeichnet. Für Peter Lenz, Regional Managing Director der neuen Region T-Systems Alpine, ist das eine Bestätigung der täglichen Arbeit, die heuer unter dem Motto »Let's power higher performance« steht.

VON KARIN LEGAT

realitätsfern wie der Wunsch, einmalig Sicherheitsmaßnahmen zu implementieren und das Thema danach zu den Akten zu legen. Aber man kann Sicherheitsressourcen aufbauen, Checks durchführen, die weltweite Lage beobachten, Bedrohungen verfolgen und Gegenmaßnahmen einleiten. Mir persönlich ist das ein Herzensanliegen, es ist ein gesellschaftlicher Auftrag.

(+) PLUS: Cloud ist ebenso noch lange nicht abgearbeitet.

Lenz: Wir beobachten, dass Cloud-Services als Allheilmittel der Digitalisierung wesentlich differenzierter wahrgenommen und auch genutzt werden. Technologisch ist gerade im Cloud-Umfeld so gut wie alles machbar und auch am Markt verfügbar. Wir sehen aber ein »down to earth« und das sowohl in der Diskussion rund um die Digitalisierung als auch im Bereich der angebotenen und genutzten Technologien. Cloud-Lösungen werden wieder zunehmend maßgeschneidert. Dies beginnt beim klassischen Komplett-Outsourcing über die Multi-Cloud bis hin zur hybriden Cloud, Software-as-a-Service- oder On-Premises-Angeboten. Die Fragen, die uns Kunden heute stellen, sind, was sie tatsächlich brauchen, was den größten Nutzen bringt, welche Lösung die beste ist und wie das Angebot in ihre Digitalisierungsstrategie eingepasst werden kann.

(+) PLUS: In der Technologie braucht es Weiterentwicklung, auch im Konkurrenzdenken?

Lenz: Ja, es braucht einen anderen Ansatz, eine neue Form der Zusammenarbeit. Der Weg der Digitalisierung darf nicht nur bereichs-, länder- oder teamübergreifend

gestemmt werden. Künftig muss es möglich sein, dass bislang konkurrierende Unternehmen gemeinsam an Lösungen für Kunden arbeiten, die für einzelne Anbieter, aufgrund der Größe der Projekte, nicht zu schaffen wären. Der Trend der Sharing Economy zeigt die künftige Entwicklung. Wir erwarten in den kommenden Jahren ein völliges Umdenken.

(+) PLUS: Sie sprechen auch den Fachkräftemangel an?

Lenz: Ja, die Zahl guter Fachkräfte ist beschränkt und trotzdem konnten wir 40 neue KollegInnen für T-Systems gewinnen. Aber gerade bei Ausschreibungen unserer Kunden sehen wir, dass nicht alle an denselben Kundenprojekten arbeiten und auf dieselben Ausschreibungen reagieren können. So viele Leute gibt es im österreichischen Markt gar nicht. Das schafft man zukünftig nur gemeinsam, es braucht aber ein Umdenken bei Ausschreibungen.

(+) PLUS: Ein Blick auf das Geschäftsjahr 2020 ...

Lenz: Einen Konjunkturabschwung merken wir in unserer Branche nicht. Der Kuchen wird vielmehr größer und größer. Die Unternehmen investieren extra viel in IT. Vorrangig ist das Thema Cyber-Security. Besonders interessant wird 2020 auch für alles rund um 5G, gerade was Echtzeit-Anwendungen oder auch industrielle Campus-Netze betrifft. Wir beschäftigen uns mit Blockchain und bieten erstmals in Europa einen unabhängigen Marktplatz für Blockchain-as-a-Service an. Thema, nicht nur heuer, sondern die nächsten fünf bis sieben Jahre, bleibt SAP. Viele Unternehmen haben die S/4HANA-Transfor-

mationen noch vor sich, erst die wenigsten haben sie schon gestartet. Wir erwarten auch eine vermehrte Nachfrage im Bereich von Big Data-Analytics, Business Intelligence sowie IoT-Lösungen. ■



Im neuen Innovation Experience Center erarbeitet T-Systems gemeinsamen mit Kunden digitale Services und Konzepte.

VORTEILE DER MULTI CLOUD

➤ Mit Hilfe von »Managed Multi Cloud«-Services kombiniert T-Systems Vorteile von Private Cloud, Public Clouds und On-Premises-Lösungen. Private Clouds und On-Premises-Lösungen werden dort platziert, wo Daten generiert werden und sorgen für geringe Latenzzeiten. Public Clouds zeichnen sich durch eine Vielzahl verfügbarer Features wie Big Data, Machine Learning oder IoT aus und ermöglichen eine rasche Skalierbarkeit von Anwendungsmöglichkeiten.

(+) PLUS: Das Innovation Center besteht seit Oktober 2019, an wen richtet es sich?

Peter Lenz: Wir wenden uns an Kunden und Partner, veranstalten hier aber auch interne Meetings. Kunden erhalten einen Überblick über das T-Systems-Portfolio und Innovationen, sie können Lösungen im Hinblick auf individuelle Anforderungen diskutieren, eigene Ideen zur Weiterentwicklung einbringen und Anwendungen testen. Im Innovation Center stehen Konzepte ebenso auf der Tagesordnung wie konkrete Piloten und das Design von Services.

(+) PLUS: Wie laufen die Besprechungen ab?

Lenz: Gerade wenn es um Kreatives und Neues geht, ist der persönliche Kontakt sehr wichtig. Beim Kaffee entstehen oft die besten Ideen. Natürlich sind auch Videokonferenzen möglich. Der Kunde soll Spaß haben, gemeinsam mit uns an Digitalisierungsthemen zu arbeiten.

(+) PLUS: Persönliche Kontakte sind entscheidend bei Ihrer neuen Funktion als Regional Managing Director der neuen Region, die seit 1. Jänner 2020 besteht.

Lenz: Der starke lokale Aspekt ist eine wesentliche Herausforderung, ebenso das Verstehen des Schweizer Habitus. Beim Schwyzerdütsch, das zum Beispiel auch den Verkehrsfunk prägt, muss ich oft noch überlegen, was einige Phrasen bedeuten.

(+) PLUS: Gibt es auch Herausforderungen hinsichtlich der Strukturen?

Lenz: T-Systems Österreich und Schweiz haben bisher als zwei eigenständige Organisationen mit sehr vielen Parallelitäten nebeneinander gearbeitet. Synergien sehe ich vor allem in der gemeinsamen Kundenstruktur in den Bereichen Industrie, Logistik, Automotive und Gesundheit. Der Umsatz ist ähnlich, ebenso die Teamgröße.

(+) PLUS: Bleiben wir beim Thema Alpin. Ein Schweizer Kunde hat T-Systems als Bergführer im Hochgebirge der digitalen Möglichkeiten bezeichnet.

Lenz: Das freut mich. Bergführer müssen den richtigen Weg kennen, aber auch verschiedene Möglichkeiten, ans Ziel zu kommen. Sie müssen auf ihr Team Rücksicht nehmen, die Trends der Branche erkennen, ebenso Restriktionen. Dass es eine Vielzahl an technischen Möglichkeiten gibt, ist klar. Sehr wichtig für den Bergführer ist auch, Stopp sagen, manchmal umzudrehen zu können und einen neuen Weg zu suchen. Manchmal rutscht man aus und muss neuen Halt finden.

(+) PLUS: Gab es 2019 Ausrutscher?

Lenz: 2019 ist es uns sehr gut gegangen. Wir haben die Kunden am Weg der realen,

Wir sehen uns nicht als Bergführer für Soloerlebnisse, wir wollen viele Touren begleiten.

End-to-end- und skalierbaren Digitalisierung begleitet und konzentrieren uns dabei auf vier Bereiche: Multi-Cloud & Infrastructure, Connectivity, Digital und Security. Überaus positiv entwickelte sich der Auftragseingang, was auf die zunehmende Nachfrage nach Digitalisierungsaufgaben und auch Projekten im Bereich der Cyber-Security zurückzuführen ist. Wir haben den Mitarbeiterstand auf 670 Personen aufgestockt und rund fünf Millionen Euro in ein umfassendes MitarbeiterInnen-Maßnahmen-Paket investiert. Das umfasst Schulungen für agiles Arbeiten und Open Mindset ebenso wie Weiterbildungskonzepte wie zum Beispiel unsere Plattform »Young Generation«.

(+) PLUS: Ist Cyber-Security zentrales Thema von T-Systems?

Lenz: Mittlerweile gerät jedes dritte Unternehmen mehrmals in der Woche ins Visier von Cyberkriminellen. Wir sehen uns nicht als Bergführer für Soloerlebnisse, wir wollen viele Touren begleiten. Bei T-Systems haben wir für jedes Security-Thema Experten. Der Kunde erhält dadurch ein ganzheitliches Service in einer Qualität, die er nie selbst schaffen würde. Mit rund 120 Security-ExpertInnen in Österreich und der Schweiz hat T-Systems eines der größten Teams außerhalb Deutschlands – gesamt 1.500 Security-Experten – und bietet die nötige Skalierbarkeit, Projekte unterschiedlicher Größenordnungen realisieren zu können.

(+) PLUS: 100 Prozent Sicherheit? **Lenz:** Hundertprozentige Sicherheit ist

Foto: T-Systems