

Special Innovation

Infos im Handumdrehen

Die Apa-IT Informations Technologie GmbH, eine Tochter der Austria Presse Agentur, setzt erfolgreich auf das gigantische Apa-Medienarchiv und bietet Outsourcing in drei Produktgruppen an.

Linda Maschler

Die Informationsgesellschaft schafft neue Märkte – gut für jene, deren Geschäft immer schon die Information war. Die Austria Presse Agentur, gegründet vor mehr als 60 Jahren, gliederte 2002 die Technik als Apa-IT Informations Technologie GmbH aus, die nun ihrerseits Spezialist für Outsourcing-Modelle ist. Seit Jahren setzen Großkunden wie die Deutsche Presseagentur, der Verlag Gruner & Jahr, große österreichische Zeitungen, aber auch Versicherungen auf Daten und Know-how der Apa-IT.

„Speziell Unternehmen, die auf die hohe Verfügbarkeit Ihrer IT-Infrastruktur angewiesen sind, können durch das Outsourcing ihrer IT eine erhebliche Qualitätssteigerung erwirken“, führt Martin Schevaracz, Leiter von Vertrieb und Business Development, ein gewichtiges Argument ins Treffen.

Im Rahmen der Produktgruppe „Media Archives“ bietet der Outsourcing-Spezialist eine leistungsfähige Datenbank,

die Meta-Informationen eingepflegter Dokumente aus unterschiedlichen Quellen erschließt. Effiziente Suchfunktionen führen den Benutzer über Mio. von Dokumenten in Sekundenschnelle zur gesuchten Information. Die Kunden: vorrangig Unternehmen im Medienbereich und Medienumfeld, die auch Multimedia-Archive nutzen können: Diese verwalten sämtliche Dateiformate wie Texte, Bilder, Grafiken, Videos oder Audio-Files.

Volltextsuche mit Power

Die „Architektur“ dahinter bildet eine leistungsstarke Volltext-Suchtechnologie: „Hinter unseren Multimedia-Archivlösungen steht die mächtige Volltextdatenbank Apa-IT-Power-Search. Dabei handelt es sich um eine vollständige Eigenentwicklung, die speziell auf die Bedürfnisse der professionellen Anwender zugeschnitten wurde“, erzählt Schevaracz. Ein besonderes Feature der Medienarchive der Apa-IT ist das Themen-Clustering, bei dem inhaltliche Ähnlichkeiten inner-



65 Apa-IT-Mitarbeiter erwirtschaften mit Konzeption, Entwicklung und technischem Betrieb von IT-Lösungen rund 16 Mio. Umsatz. Foto: APA-IT

halb der Dokumente erkannt werden und diese in grafischen Darstellungen visualisiert werden. „Durch die eigens konzipierte Architektur und die Datenverteilung auf zwei örtlich von einander getrennten Rechenzentren ist ein Datenbankausfall nahezu ausgeschlossen“, lobt Schevaracz die Sicherheit des Systems.

Rund um die Uhr im Einsatz

Eine zweite Produktgruppe der Outsourcing-Lösungen ist das Server Hosting, das durch

eine Rund-um-die-Uhr-Überwachung aller Systeme einen besonders hohen Standard gewährleisten soll. Doch auch das wirtschaftliche Argument zählt: „Bedingt durch neue Technologien sind Datenleitungen mit hohen Bandbreiten bereits sehr kostengünstig erhältlich, sodass es für den Nutzer nicht mehr spürbar ist, ob sein Server im Nebenraum oder im mehrere Kilometer entfernten Rechenzentrum steht“, so Schevaracz.

Kleine und mittlere Unternehmen schließlich sind die

wichtigste Zielgruppe des Office Outsourcings: ein Service, das die laufende Wartung und Aktualisierung der gesamten IT-Infrastruktur beinhaltet und schon ab zehn bis 15 Desktop-Arbeitsplätzen einen Kostenvorteil bringen kann.

Schließlich ist die Apa-IT auch kompetenter Partner für Teillösungen: „Wir übernehmen die unterschiedlichsten IT-Dienstleistungen, damit sich die Kunden auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren können“, sagt Schevaracz.

Die goldenen Regeln für Outsourcing

Raiffeisen Informatik, Spezialist für „Big Deals“ im Outsourcing, setzt auf sieben entscheidende Erfolgsfaktoren.

Raiffeisen Informatik hat einen neuen großen Fisch an der Angel: Im Rahmen eines beachtlichen Outsourcing-Projekts betreut die Firma die Mannheimer Versicherung, eine Tochter des österreichischen Uniq-Konzerns. Anfang Oktober wurden die Großrechner-Services von Mannheimer zu Raiffeisen Informatik übersiedelt.

Mannheimer ist nicht der einzige Großkunde: Raiffeisen IT betreut beispielsweise auch den gesamten IT-Betrieb von Uniq und ist zudem Errichter sowie Betreiber des österreichischen Zentralsystems der LKW-Maut. Für Wilfried Pruschak, Geschäftsführer von Raiffeisen IT, ist es wichtig, strukturiert an ein Outsourcing-Projekt heranzugehen: „Entscheidend für den Erfolg eines Outsourcing-Projektes ist das Outsourcing-Management. Dazu gehören sowohl die Auswahl des richtigen Outsourcing-Partners sowie der Aufbau und die Pflege einer auf gegenseitiges Vertrauen gestützten Partnerschaft.“

Auf dem Weg zu einem gemeinsamen Ziel empfiehlt Pruschak „Sieben goldene Regeln des Outsourcings“:

1. Das passende Outsourcing-Modell

Komplett- oder Teil-Outsourcing? Überlegen Sie, ob Sie vollständig auslagern oder nur bestimmte Services zukaufen wollen. Letzteres bewirkt einen ungleich hohen Aufwand an Schaffung neuer Schnittstel-

len zu den im Unternehmen verbleibenden Systemen. Ganz zu schweigen von den neu entstehenden Schnittstellen zwischen Unternehmen und Outsourcing-Anbieter. Der ressourcenbezogene Aufwand für eine Teilauslagerung steht meist in keinerlei Relation zu echtem Outsourcing kompletter IT-Prozesse.

2. Langfristige Planung

Sie sollten bei Outsourcing die langfristigen Gründe be-

rücksichtigen und sich bewusst machen, dass die Beziehung zum Dienstleister von langer Dauer sein wird.

3. Richtige Partnerwahl

Suchen Sie sich unbedingt einen erfahrenen Partner, und teilen Sie Rechte und Pflichten fair untereinander auf.

Laut einer Umfrage der Interconnection Consult Group unter 225 österreichischen Geschäftsführern und IT-Entscheidungsträgern sind für die Wahl des Outsourcing-Partners folgende Kriterien von wesentlicher Bedeutung: Kompetenz, Know-how, Vertrauen und Service-Qualität.

4. Ehrliche Berechnung der Kosten

Stellen Sie ehrliche interne Kostenbetrachtungen an und vergleichen Sie diese dann mit den Outsourcing-Kosten. Allzu gerne werden die versteckten internen Kosten (Schulungen, Sicherheit, Stillstandskosten und so fort) vergessen.

5. Vertrag ist „just the start“

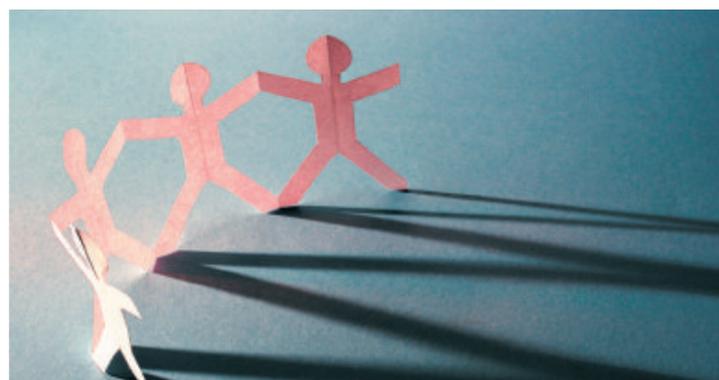
Ein Outsourcing-Vertrag stellt nur den Anfang dar: Nach Ermittlungen der Gartner Group müssen 70 Prozent der Firmen ihre Outsourcing-Verträge mindestens einmal nachbessern. Empfohlen werden daher Konzepte, bei denen mit dem Outsourcing-Partner eine langfristige, echte strategische Partnerschaft aufgebaut wird.

6. Rasche Umsetzung

Zeit ist Geld und bei einem Outsourcing-Projekt auch noch ein Risiko. Haben Sie sich für einen Outsourcing-Prozess entschieden, dann machen Sie Druck und Tempo.

7. Bedürfnisse der Mitarbeiter wahrnehmen

Seien Sie sich bewusst, dass ein Outsourcing-Prozess seitens der Arbeitnehmerschaft mit einigem Unbehagen gesehen wird. Hier gilt es, Ängste abzubauen und frühzeitig in einen konstruktiven Dialog mit den Mitarbeitern zu treten. *masch*



Eine gut überlegte Partnerwahl ist Teil des Erfolges beim Outsourcing. Foto: Bilderbox.com