

# Vorwärts in die Zukunft

In die faszinierenden Seiten der Digitalisierung gab AI-Digital-CEO Elisabetta Castiglioni am MCI einen Einblick.

**Innsbruck** – „Digitalisierung bedeutet den Eintritt in eine neue Welt, vor allem aber ist sie ein Versprechen für bisher ungeahnte Möglichkeiten“, schilderte Elisabetta Castiglioni, CEO der Telekom Austria-Tochter A1 Digital, die Möglichkeiten der neuen Technologien. Am MCI, das als Hochschule eng mit der Wirtschaft zusammenarbeitet und als Bildungsanbieter im Bereich Digitalisierung eine Vorreiterrolle im deutschen Sprachraum einnimmt, war Castiglioni kürzlich zu Gast.

Im Konsumentenbereich sei die Digitalisierung schon so weit fortgeschritten, dass sie aus dem täglichen Leben nicht mehr fortzudenken sei. Dies funktioniere deshalb, weil Digitalisierung das Leben einfacher mache. Convenience lautet hier das Schlagwort. Im Business-Bereich haben sich aber viele Unternehmen die entscheidende Frage noch gar nicht gestellt, inwiefern Digitalisierung für die jeweiligen Geschäftsmodelle eine Rolle spielen könnte, sagte Castiglioni. Dabei eröffne Digitalisie-



Elisabetta Castiglioni ist CEO bei A1 Digital und begleitet Unternehmen bei der Digitalisierung. Foto: MCI

rung Potenziale, die gerade heimischen kleinen und mittleren Unternehmen zu entscheidenden Wettbewerbsvorteilen verhelfen können. So erlaube Digitalisierung beispielsweise im B2B-Bereich den Zugang zu den Endkunden, sie kann aus einfachen Produkten intelligente Produkte machen und ermögliche ganz neue Geschäftsmodelle. Das Problem dabei: Um mit

den Herausforderungen der Digitalisierung umzugehen, benötigen Unternehmen Expertenwissen, über das sie in der Regel nicht verfügen. Castiglioni ist überzeugt, dass „Digitalisierung für einzelne Unternehmen im Alleingang kaum zu stemmen ist“. Sie rät daher, über die Unternehmensgrenzen hinweg Partnerschaften einzugehen: „Welches mittelständische Unter-

nehmen kann oder will es sich leisten, einen eigenen Data Scientist zu beschäftigen? Viel sinnvoller ist es doch, in diesen Fragen mit einem externen Partner zusammenzuarbeiten.“

Als regionaler Anbieter arbeitet A1 Digital überwiegend für regionale Unternehmen. Cloud Architects, Data Scientists, Security Specialists und Business Developer entwickeln gemeinsam kun-

denspezifische Digitalisierungslösungen. So hat man beispielsweise Roboterrasenmäher mit speziellen Modulen ausgestattet, die es erlauben, mittels Online-Registrierung sowohl mit den Geräten als auch mit den Endkunden in Verbindung zu treten. So kann das Unternehmen die Letztkunden und ihre Bedürfnisse kennen lernen, die Rasenmäher können durch Software-Updates verbessert werden – und Rasenmäher lassen sich zu Flotten zusammenschalten, was die Ansprache völlig neuer Kunden ermöglicht. Und in Zusammenarbeit mit der ÖBB Rail Cargo Austria wird gerade ein proaktives Flottenmanagement entwickelt, indem Waggon „intelligent“ gemacht werden. Die Waggon werden im täglichen Betrieb überwacht, die Produktivität wird gesteigert, die Waggon werden automatisch zur erforderlichen Wartung einberufen und vieles mehr.

Um zukunftsfit zu sein, sollten sich KMU laut A1-Digital-Chefin Castiglioni für unternehmensübergreifende Partnerschaften öffnen, um ihre Geschäftsmodelle weiterzuentwickeln und die Potenziale der Digitalisierung für sich zu erschließen. (TT)