

Thema: CIO &amp; IT-Manager Summit

Autor: k.A.

results & relations  
PR FOR TECHNOLOGY

# »BESTÄTIGUNG DER TÄGLICHEN ARBEIT«

Für Christian Pfundner, Leiter EDV und Organisation bei Schrack Technik, muss ein moderner CIO zuhören können, um mit den gesammelten Informationen und den technischen Tools Lösungen anbieten zu können, die das Unternehmen voranbringen.

## Sie wurden zum zweiten Mal in Folge als Top-CIO ausgezeichnet. Was war Ihre Motivation sich auch heuer wieder der Jury zu stellen?

Ich war ja heuer schon zum dritten Mal dabei. Beim ersten Mal war die Motivation, etwas Selbstreflexion zu betreiben und sich von einer Expertenjury beurteilen zu lassen. Also eine Standortbestimmung. Das zweite Mal macht man es, weil man beim ersten Mal den ersten Platz verfehlt hat, beim zweiten Mal auch und beim dritten Mal jetzt leider auch. Also werde ich noch einmal einreichen müssen. Es ist eine gewisse sportliche Herausforderung. Und es geht auch darum, als CIO eines nicht riesigen Unternehmens in der Community Sichtbarkeit zu erlangen. Auszeichnungen sind prädestiniert dafür. Ich bin 35 und doch schon sieben Jahre im Job. Als junger Manager ist es aber schwierig, in eine Community reinzukommen, da hilft eine Auszeichnung natürlich. Und es ist auch eine Bestätigung für die tägliche Arbeit.

## Was bedeutet die Auszeichnung für Sie?

Eigentlich ist es eine Auszeichnung für das Team. Wir versuchen immer, das Beste für die Firma zu machen. Ich alleine könnte das nicht tun. Und es ist auch eine Auszeichnung für das gesamte Unternehmen, weil die Leistung nur möglich ist, wenn sie von oben freigegeben und gefördert wird. Wenn die oberste Leitung völlig verschlossen wäre, dann wäre das erstens ein Unternehmen, bei dem ich nicht lange wäre, und zweitens hätte man auch wenig Möglichkeiten, in diesem Bereich etwas zu erreichen.

## Welches Projekt haben Sie eingereicht?

Ich mache immer mehrere Dinge gleichzeitig und der grundsätzliche Aufhänger ist: Wie schaffen wir es jedes Jahr erneut, für die Organisation massiven zusätzlichen Mehrwert zu schaffen? In diesem Jahr haben wir im Wesentlichen eine automatisierte, über Analytics getriebene Vertriebsunterstützung ent-

wickelt. Wir haben rund 25.000 Produkte und 200 Kunden. Die Aufgabe für jeden Vertriebler ist es, möglichst allen Kunden Produkte anzubieten und schmackhaft zu machen. Was wir nun gemacht haben, ist relativ einfach: Wir haben ein System aufgesetzt, um die Mitarbeiter in ihrer täglichen Arbeit bestmöglich zu unterstützen und das möglichst automatisiert.

## Wie sieht Ihre grundlegende Strategie aus?

Kernelement unserer Strategie ist es, neben dem Betrieb Mehrwerte für die Vertriebsorganisation bzw. für das Unternehmen zu finden und letztendlich zu bringen. Wir analysieren, wo es strategische Hebel gibt und wir ansetzen können und wie wir das aus Sicht der IT bestmöglich unterstützen können.

Also, welche Werkzeuge braucht der Vertrieb, um diese Strategie bestmöglich umsetzen zu können? Eigentlich ist es ein perfektes Alignment des IT-Portfolio-Planning mit dem, was die Vertriebsorganisation und das Unternehmen brauchen. Eigentlich müsste man sagen, die EDV. Ich beharre auf diesem alten Ausdruck. In meinem Sprachverständnis ist IT nur der technische Teil dieses Konvoluts, der Rest ist Datenverarbeitung. Im Endeffekt geht es darum, diese massiven Daten, die zur Verfügung stehen, intelligent aufzuarbeiten. Auf der anderen Seite gibt es den Organisationsaspekt. Wie schauen die Prozesse aus, wie können wir sie verbessern, wie können wir sie technisch unterstützen?

## Was macht Ihrer Meinung nach einen modernen CIO aus?

Es geht nicht mehr um die Technik, weil diese ist ja vorhanden. Es gibt immer mehr Möglichkeiten, es wird immer rasanter, immer schneller. Was wir immer schon gut gekonnt haben, ist das Management von Veränderung, weil die IT sich immer schon schneller verändert hat als das restliche Business, und das nimmt weiter zu. Wir haben eine



Christian Pfundner von Schrack Technik wurde zum zweiten Mal als Top CIO ausgezeichnet.

neue Ebene erreicht, auf der es nicht mehr genug ist, sich ein bisschen weiterzuentwickeln, sondern man muss sich aktiv nach neuen Möglichkeiten und nach neuen Methoden umsehen, die die neuen Technologien bieten. Die Änderung in der Rolle des CIO ist für mich klar: Es geht darum, der Geschäftsleitung diese neuen Möglichkeiten und die daraus abgeleiteten Potenziale aufzuzeigen. Ich bin quasi der Prophet, der der Geschäftsführung erklären muss, warum zum Beispiel Cloud-Services, warum Lösungen, die aus diesem Baukasten stammen, für das Unternehmen wichtig sind. Es geht darum, Ideen zu haben, wie man diese Bauklötzchen zu etwas zusammensetzt, das für das unternehmen Nutzen bringend sein kann. Und wie man sich vielleicht vom Wettbewerb abheben kann. Man muss der Geschäftsführung klar machen, dass man sehr, sehr viel gewinnen kann, wenn man es gut macht und sehr viel verlieren kann, wenn man es nicht macht.

## Wie kann das gelingen?

Das wesentliche Wort ist Vertrauen. Am Anfang ist jeder skeptisch. Man muss mit kleinen Dingen anfangen, die wenig kosten und

**Thema:** CIO & IT-Manager Summit

**Autor:** k.A.

schnell gemacht sind, um Vertrauen zu bilden. Je mehr Projekte man auf diese Art und Weise durchführt und je mehr Mehrwert man für das Unternehmen generiert, desto leichter wird es, Folgeprojekte durchzubringen. Vertrauen muss man sich erarbeiten, und dann bekommt man auch mehr zurück.

### **An welchem Projekt arbeiten Sie derzeit?**

Ein aktuelles Thema ist, dass wir bisher sehr viel Infrastruktur und Basisservices selber betrieben haben. Wir haben letztes Jahr die Strategie dahingehend verändert, dass wir vieles nicht mehr selber machen. Wir gehen in Richtung Office 365, in Richtung Azure. Das ist zwar keine Rocket Science, aber wir schlagen diese Richtung ein. Wir sehen auch junge Mitarbeiter, die Anforderungen an uns stellen wie neue Collaboration-Modelle, Alternativen zu E-Mail oder mobile Themen. Wir sind dabei, die Systeme darauf auszurichten. Wir sind letztes Jahr auf die Enterprise Cloud Suite von Microsoft umgestiegen und sind dabei, unsere Infrastruktur dahingehend umzubauen, so dass wir wesentliche Kernservices nicht mehr selber machen müssen.

### **Was macht sie zu einem Top CIO?**

Ich denke, es ist ein Zusammenwirken von mehreren Aspekten. Für mich sind die wesentlichsten Dinge zuhören, die Leute zu verstehen und mit den Informationen letztendlich den Innovationsmotor anzukurbeln und zu schauen, dass man gemeinsam weiterkommt mit dem Unternehmen. Wir sehen, dass unser Mitbewerb stagniert und wir wachsen doch relativ gut. Das schreiben wir zu einem gewissen Grad auch dem zu, was wir hier machen. Wir sehen, dass wir Hand in Hand mit dem Business arbeiten.

**ICB**



Auch Christian Pfundner zählt heuer nach 2015 zum zweiten Mal in Folge zu den Top-CIO Österreichs. »Die Neuaufstellung der IT im Unternehmen, sodass sich die IT-Abteilung zum wichtigen Ansprechpartner für alle Fachabteilungen entwickelt hat und in alle wichtigen Business-Initiativen eingebunden ist«, hat die Jury überzeugt.

Christian Pfundner, Leiter EDV und Organisation bei Schrack Technik