

Die Schweiz im

# FOCUS

Midrange MAGAZIN



März 2001

Ausgabe 30

## Hosting statt Host

Erweitertes Dienstleistungsangebot bei CSB

## Die Zukunft im Auge

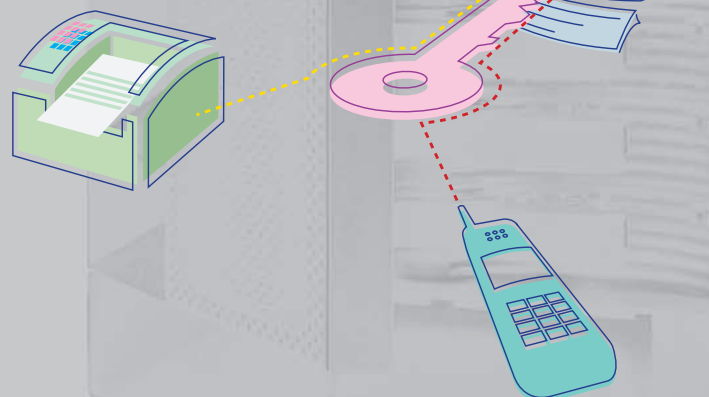
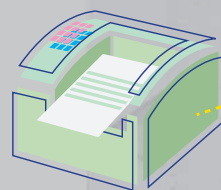
e-Business beim Linsenhersteller Prolens

## Sichere Host-Anbindung

Marktübersicht

## Schnell „aufgegleist“

Personal- und Materialplanung bei der BLS







## Geteilte Freude aufge(sc)hoben

Damit hat nun wirklich niemand gerechnet: Anfang 2001 flat-terte die knappe Information ins Haus, dass die Orbit Home nicht etwa im April diesen Jahres, sondern zu einem noch zu veröffentlichenden Termin im nächsten Jahr stattfinden wird.

Ein kurzer Blick auf die Internet-Seiten der Orbit Home lässt Böses ahnen: Bis auf diese Mitteilung im O-Ton gibt es zwar zwei weitere Links, die sich zum Doppelklick anbieten, dahinter verbergen sich aber nur die Kontaktdaten für die Presse und die für potenzielle Aussteller. Für alle, die dabei sein wollten, bleibt bislang nur ein knappes Fazit: Ausser Spesen nichts gewesen.

In der Mitteilung der Messe Basel hiess es knapp, dass „wichtige Schlüsselaussteller“ ihre Teilnahme an der Privat-Orbit aufgrund von „sich ändernden Marktsituationen“ kurzfristig abgesagt hätten. Zum anderen habe das Konzept der Messe als Präsentationsplattform der Bereiche Informatik, Telekommunikation, Fotografie und Unterhaltungs-

elektronik für Privatanwender von „einigen wenigen aber nicht unbedeutenden Branchenvertretern“ nicht mitgetragen werden können.

Aufgeschoben sei nicht aufgehoben, so der Tenor, man arbeite an einer Konzeptanpassung und wolle die Orbit Home im Jahr 2002 zu einer attraktiven Plattform mit repräsentativem Angebot für Aussteller wie Besucher ausbauen. Die geplante Privatvariante der erfolgreichen Baseler Messe lässt Erinnerungen an die Diskussionen um das Hannoverische Pendant aufkommen, das zwar grösser dimensioniert ist, aber mit denselben Problemen kämpfte: Zu viele Endverbraucher...

Das Fachpublikum sollte auch in Hannover – wie der Weizen von der Spreu – getrennt werden. Und ich frage mich heute noch, ob man mit der Absonderung der Home-Messe letztendlich nicht doch nur den blassen Gesichtern des Standpersonals Rechnung getragen hat, dem bei dem Ausruf „Achtung, ein Endverbraucher“ meist nicht nur die Farbe sondern oft auch die Luft wegblieb.

Der Fachbesucheranteil der Orbit/Complex hat also auch in diesem Jahr keine Chance, die 100 Prozent zu erreichen. Wir werden uns zusammen mit Gameboy-begeisterten Hip-Hop-Freaks und SMS-süchtigen Jungvatern ab dem 25. September vier Tage lang über das Messegelände schieben.

Aber mal ganz ehrlich: Ist es nicht schön zu teilen?

Herzlichst,

Ihr Michael Wirt

Anzeige

<b>Edito</b> _____	<b>3</b>
Geteilte Freude aufge(sc)hoben	
<b>Hosting statt Host</b> _____	<b>5</b>
Erweitertes Dienstleistungsangebot bei CSB	
<b>Kennzahlen zum Franken</b> _____	<b>7</b>
Finanzen, Konzernkonsolidierung, Data Warehousing	
<b>Die Zukunft im Auge</b> _____	<b>8</b>
e-Business beim Linsenhersteller Prolens	
<b>Schnell „aufgegleist“</b> _____	<b>10</b>
Personal- und Materialplanung bei der BLS	
<b>KMU &amp; NetGen</b> _____	<b>12</b>
Midmarket-Bereich der IBM Schweiz	
<b>Marktübersicht: Sichere Host-Anbindung</b> _____	<b>13</b>
<b>Wenn der Host mit dem Browser...</b> _____	<b>14</b>
Mainframe und AS/400 ans Internet bringen	
<b>News</b> _____	<b>10, 12, 16</b>

## INSERENTEN

ANTARES INFORMATIK .....	6, 7	COMMCARE .....	3	Mepa-Data .....	11
BRAIN-Schweiz .....	20	in4U .....	9	Océ .....	15
		I.T.P.-Verlag .....	2, 19		

## FOCUS

Herausgeber: Michael Wirt  
 Chefredakteur: Michael Wirt (M.W.)

### Redaktion:

☎ (+49) 081 91/96 49-26  
 ✉ focus@midrangemagazin.de  
 Regina Böckle (rb) · Dr. Wilhelm Greiner (WG)  
 Klaus-Dieter Jäggle (KDJ)

### Anzeigen:

Waltraud Mayr · ☎ (+49) 081 91/96 49-23  
 ✉ waltraud.mayr@midrangemagazin.de

Erscheinungsweise: 12 Ausgaben pro Jahr,  
 jeweils zum Ende des Vormonats

Urheberrecht: Alle im FOCUS erschienenen Bei-  
 träge sind urheberrechtlich geschützt. Hiervon

ausgeschlossen sind abgedruckte Programme,  
 die dem Leser zum ausschließlichen eigenen Ge-  
 brauch zur Verfügung stehen. Das Verbot der Re-  
 produktion bleibt jedoch unberührt. Aus der Ver-  
 öffentlichung kann nicht geschlossen werden,  
 daß die beschriebene Lösung oder verwendete  
 Bezeichnung frei von gewerblichen Schutzrech-  
 ten ist. IBM und AS/400 sind eingetragene Wa-  
 renzeichen der International Business Machines.  
 Namentlich gezeichnete Beiträge geben nicht  
 unbedingt die Meinung der Redaktion wieder.

## VERLAG

I.T.P.-Verlags-GmbH  
 Kolpingstraße 26, D-86916 Kaufering  
 ☎ (+49) 08191/9649-0,  
 ☎ (+49) 08191/70661  
 ✉ service@midrangemagazin.de

🌐 www.MidrangeMagazin.de  
 Gesellschafter: U. E. Jäkel  
 Geschäftsführer: Michael Wirt,  
 Klaus-Dieter Jäggle  
 Marketing: Klaus-Dieter Jäggle  
 Abbonnentenservice: (+49) 081 91/96 49-25

Bankverbindung Deutschland:  
 Raiffeisenbank Kaufering  
 Konto Nr. 537 500  
 BLZ 701 694 26

Bankverbindung Schweiz:  
 Postkonto 40/476215/5

## PRODUKTION

Satz + Druckvorstufe: Popp Media Service  
 Produktion: Druckerei Joh. Walch

## Erweitertes Dienstleistungsangebot bei CSB

# Hosting statt Host

Dem e-Business gehört die Zukunft. ASP (Application Service Providing) und ISP (Internet Service Providing) werden bei der Verlagerung der Geschäftsabläufe ins Internet eine wichtige Rolle spielen. Darüber sind sich heute nicht nur die Marktforscher einig. Softwarehersteller, Hardwarefirmen und Telekommunikationsunternehmen rüsten kräftig auf, um mit dem bedeutendsten Architekturwechsel in der IT-Branche seit dem Umstieg vom Host-System auf PCs mitzuhalten. Diesen Trend unterstützt die CSB-SYSTEM AG aus Kestenholz.

Unter dem Begriff CSB-online.com hat das Unternehmen ein umfangreiches Angebotsspektrum neuer Produkte und Dienstleistungen zusammengefasst. Im Bereich der Dienstleistungen integriert das Angebot im Bereich ASP die Schwerpunkte: Branchensoftware per Internet und EDI-Providing (Electronic Data Interchange), im Bereich ISP: e-Shop-Hosting sowie Internet-Hosting.

### Branchensoftware via Internet

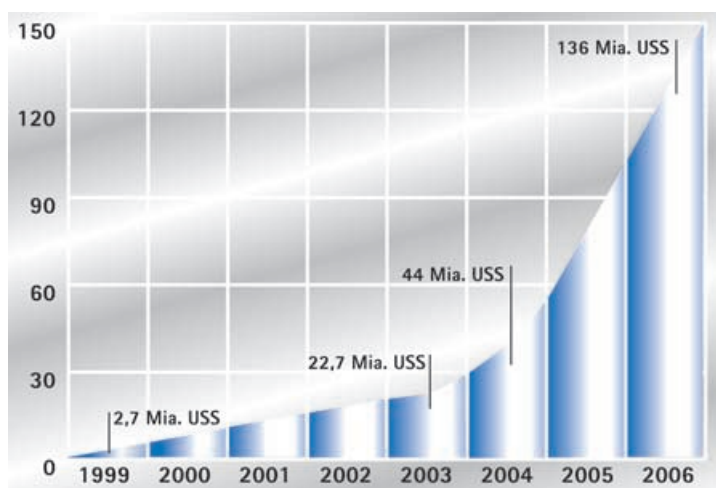
Seit Beginn des Jahres 2000 setzen die Kestenholzer ihr ASP-Konzept um. Allen Mitarbeitern steht weltweit standortunabhängig die Branchensoftware CSB-System im zentralen Zugriff via Internet zur Verfügung. Ab sofort wird diese Dienstleistung nun auch den Kunden zur Verfügung gestellt. Rund um die Uhr können dabei die Geschäftspartner die gewünschten Applikationen individuell abrufen. Dabei verspricht die Anbieterin, dass die User ihre Daten bedarfsgerecht just-in-time erhalten sowie über optimalen Support verfügen.

Die bestmögliche Qualität der Dienstleistung stellt das Unternehmen besonders

in den Vordergrund. Im Rahmen von individuellen Outsourcing-Projekten stehen das Rechenzentrum sowie Spezialisten beratend zur Verfügung. Das Angebot umfasst die Bereitstellung der Applikationen, die Wartung und den Support von einzelnen Lösungen bis hin zum Full Service. Das dient dazu, das ASP-Angebot entsprechend den individuellen Bedürfnissen der Kunden zu gestalten und diese als verlässlicher Partner umzusetzen.

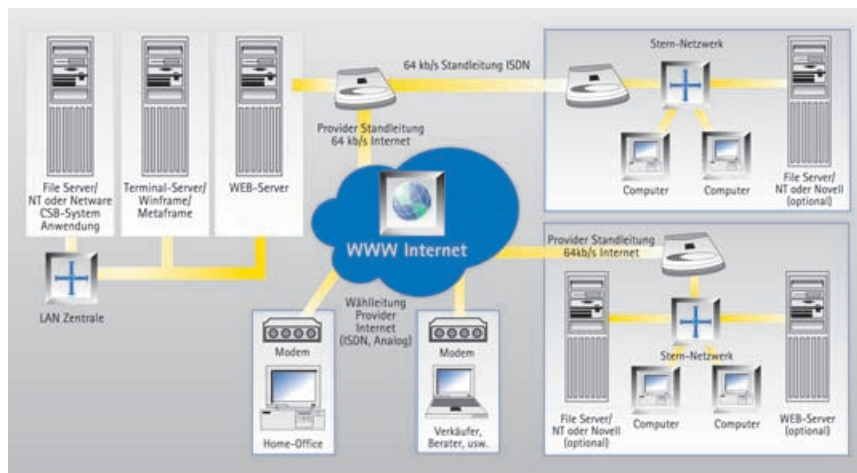
### EDI vom Provider

Der Einsatz von Electronic Data Interchange (EDI) zum Datenaustausch zwischen Geschäftspartnern wird neben der e-Business-Kommunikation weiter bestehen bleiben und sicherlich auch noch ausgebaut werden. Eine Koexistenz dieser beiden Übermittlungsarten ist nicht nur denkbar, sondern unumgänglich. Denn die Unternehmen werden ihre Strategie nicht so leicht ändern, wenn sie in allen Geschäftsbereichen bisher auf



Entwicklungsprognose weltweiter ASP-Markt

Quelle: Dataquest/Ovum



ASP-Konzept der CSB. Allen Mitarbeitern und Kunden steht weltweit die Branchensoftware CSB-System zentral via Internet zur Verfügung.

Quelle: Dataquest/Ovum

EDI gesetzt haben. Diese Technik des Datenaustausches ist weltweit verbreitet. Will man in Zukunft im Markt bestehen, sollte man weder EDI noch e-Business gänzlich für das eigene Unternehmen ausschliessen.

Je nach Unternehmensgrösse und Datenumfang ist ein Outsourcing des elektronischen Datenaustausches an einen externen Dienstleister empfehlenswert. Beim EDI-Hosting des Kestenholzer Unternehmens wird den Kunden eine skalierbare EDI-Plattform zur Verfügung gestellt. Die Abwicklung des EDI-Hostings umfasst eine Reihe von Vorteilen für den Kunden:

- hohe Investitionen für Hardware entfallen
- die Branchensoftware-Spezialisten kümmern sich um das DV-Projekt, während der Kunde sich auf sein Kerngeschäft konzentriert

- Support und Dienstleistungen werden rund um die Uhr gewährleistet
- kleinste Änderungen der Markterfordernisse und neue Trends fliessen sofort in die Dienste ein e-Shop ausgelagert

Viele Unternehmen aller Branchen und Grössen haben inzwischen die ersten Erfahrungen mit eigenen Web-Seiten gemacht. Der nächste Schritt – die kommerzielle Nutzung des Internets als Plattform für den aktiven Verkauf – erweist sich als ungleich komplizierter. CSB-SYSTEM stellt den Anwendern eine Plattform für e-Commerce im Business-to-business-Sektor zur Verfügung. Das Konzept sieht vor, dass der kommerzielle Internet-Auftritt mit Web-Shop-Einbindung für die Anwenderunternehmen zu kostengünstigen Konditionen ermöglicht wird. Gleichwohl muss dabei ein individuelles Erscheinungsbild nach aussen kommunizierbar

sein. Dafür werden Dienstleistungen geboten, die vom reinen Hosten bis hin zum vollständigen Outsourcen des Projektes reichen.

Abgerundet werden die vier Dienstleistungsschwerpunkte von dem Angebot, den Internet-Auftritt eines Unternehmens auszulagern und zu pflegen. Dabei reicht das Dienstleistungsangebot von der Beratung über die Projektierung bis zur Gestaltung und Weiterentwicklung der Web-Seiten. Analysen und Auswertungen können über Anfragen und Response-Elemente durchgeführt werden.

CSB-SYSTEM AG  
CH-4703 Kestenholz  
☎ (+41) 062/3898989  
🌐 [www.csb-system.ch](http://www.csb-system.ch)

Anzeige

# Kennzahlen zum Franken

*Die Schilling Finanzsoftware, die in der Schweiz von dem Finanz- und Controlling-Spezialisten PIT AG, Windisch, vertrieben wird, wurde kürzlich um die Konzern-Konsolidierungssoftware IDL KONSIS ergänzt. Somit sind nun vollständige Konzernabschlüsse nach IAS oder US-GAAP möglich. Ein integriertes Interface zu Schilling Finanz oder auch zu SAP R/3 wird angeboten. Für Support, betriebswirtschaftliche Beratung und die Konzern-Abschlusserstellung beim Mandanten steht in Zusammenarbeit mit Ernst & Young eine Mannschaft von Wirtschaftsprüfern zur Verfügung.*

Schilling Finanz besteht aus einer Vielzahl von Modulen, die den Kundenwünschen entsprechend eingesetzt werden

können. Die Lösung bietet im Endausbau nebst Buchungs- volle Controlling-funktionalität – vom Standard-Reporting über Kennzahlenberechnung bis hin zur umfassenden Kostenrechnung. Auch das Anlagevermögen kann entsprechend bewirtschaftet werden (Abschreibungen, Versicherungsinformationen usw.). Nebst Deutschland, Schweiz und Österreich gehörten nun auch Frankreich, Italien und England zu den Ländern, die Schilling Finanz einsetzen können.

Die Finanzlösung des Anbieters aus Bremen (Deutschland) ist jeweils für den letzten Release zertifiziert. Sie verfügt über eine vollgrafische Oberfläche und wird demnächst auch Browser-tauglich sein.

### Fundierte Kennzahlen

Zunehmender Kostendruck verlangt nach fundierten Kennzahlen. PIT bedient deshalb verschiedenste Unternehmen beliebiger Grösse mit Informationssystemen, die Zahlen und Daten aufbereiten und visualisieren. Insbesondere im SAP R/3-Umfeld bietet das anzuwendende Frontend-Tool „inSight“ mit WYSIWYG-Reporting benutzerfreundliche Einsatzmöglichkeiten. Mit dem Financial Controlling Tool ist nun eine Anwendung verfügbar, mit der Firmen, eine bankengerechte Budgetierung und Liquiditätsplanung vornehmen können.

*PIT Informationssysteme AG*

*CH-5210 Windisch*

*☎ (+41) 056/4608787*

*🌐 [www.pitag.ch](http://www.pitag.ch)*

Anzeige

## e-Business beim Linsenhersteller Prolens

# Die Zukunft im Auge

Der Zürcher Kontaktlinsen-Hersteller Prolens AG, Zürich, hat auf die Lösung Swissprofi e-Business der MEPA-DATA AG, Kloten, umgestellt. Damit ist nun von der Bestellung via Internet bis zur Fakturierung, was vormalig administrative Knochenarbeit war, alles voll automatisiert. Die Business-to-Business (B2B) -Lösung greift dabei direkt auf das Enterprise Resource Planning (ERP) -System zu. Dieses Backend-System bleibt trotzdem gegen unerlaubte Besucher geschützt.

Die Prolens AG wurde 1959 von Willi Ott als Kontaktlinsen-Institut gegründet und zum ersten Kontaktlinsen- und Kontaktlinsen-Produktionsmaschinen-Hersteller der Schweiz ausgebaut. Heute verwalten 21 Mitarbeiter/innen Import, Vertrieb und Herstellung. So war es für das Unternehmen eine grosse Herausforderung, die tägliche Flut von Bestellungen, Rüst- und Lieferscheinen einzudämmen. Mehr Zeit für die Beratung der Kunden – Optiker, Augenärzte und Private – sowie einen dadurch verbesserten Service schätzt Armin Duddek, Direktor bei Prolens, deshalb sehr an der e-Commerce-Lösung.

Schon seit längerem setzt das Unternehmen auf IBM eServer iSeries (vormals IBM AS/400e): „Eine topsichere und sehr gut ausgerüstete IT-Lösung zur fehlerfreien Verwaltung unserer Kundendaten“, so Armin Duddek, „war schon vor zehn Jahren eine Notwendigkeit. IBM AS/400 war damals die logische Folge davon. Seither können wir bei der vertriebsseitigen Soft- und Hardware auf den schon damals beigezogenen Spezialisten, die Mepa-Data AG, zählen.“ Für die Endverbraucher betreibt das Anpassungsinstitut des Unternehmens einen e-Shop, der allerdings nicht direkt an das ERP-System angebunden ist: „Der Kunde bestellt zwar per Internet“, so Armin Duddek, „aber nach wie vor rennen wir ins Lager, tippen uns mit neuen Adressen, Lieferscheinen und Rechnungen die Finger wund – eine zeitraubende Spielerei und nicht effizienter als eine traditionelle Fax- oder Telefonbestellung.“

## B2B-Anforderungen

Deshalb wurden an die einzuführende e-Commerce-B2B-Lösung folgende Anforderungen gestellt:

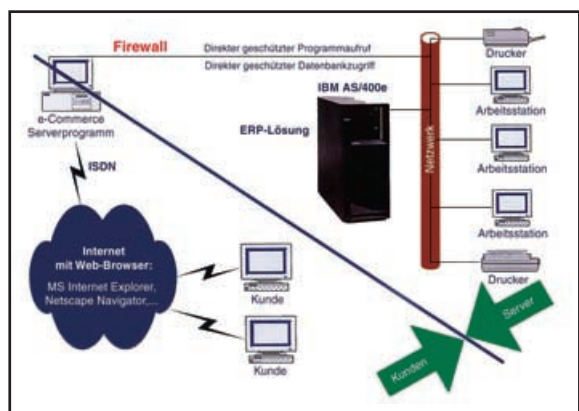
- Von der Internet-Bestellung über Liefer- und Rüstscheine bis zu den Rechnungen sollte alles automatisiert ablaufen.

- Es sollte massiv Zeit eingespart werden können, um für die Beratung am Telefon mehr Zeit zu haben, z. B. für die Behandlung von Spezialfällen.
- Die Lagerhaltung war zu optimieren. Automatisch sollte die richtige Bestell- und Auslieferungsreihenfolge sichergestellt werden, auch wenn die Bestellungen „gemischt“ per Internet, Telefon, Fax, am Schalter und an geografisch unterschiedlichen Orten eintreffen.
- Eine automatische Portoverrechnung musste eingebunden werden.
- Die kundenspezifische Anzeige der Artikel war nötig, da beispielsweise für ausländische Kunden nicht alle Produkte zugelassen sind.

## Kundenbezogene Darstellung

Diese Anforderungen erfüllte Swissprofi e-Business. „Elegant gelöst“ ist – laut Armin Duddek – das Problem der kundenspezifischen Anzeige: „Für den Kunden sind nur ‚seine‘ Produkte und Konditionen am Bildschirm ersichtlich, die Berechtigungen werden direkt von den Stammdaten übernommen. Eine Kontrolle oder langwierige telefonische Kundenanfragen und Auskünfte zu Spezialkonditionen wie früher fallen weg.“ Eine „grosse Erleichterung“ sei die Lösung zudem bei der Einhaltung und Überwachung der ISO 9002-Richtlinien für Medizinalprodukte.

Was eine Online-Übersicht in Echtzeit wert ist, wissen alle Kundenberater und Verkaufspis – spätestens dann, wenn individuelle Informationen je Kunde über Menge, (Sonder-) Preise, (Spezial-) Rabattstufen, Bestellhäufigkeit, Aufträge, Rechnungen usw. bis auf Artikel-, Auftrags- oder Rechnungsstufe analysiert werden sollen. Neben der einfachen



Das Unternehmensnetz wird per Firewall vor unbefugten Zugriffen aus dem Internet geschützt

Bestellung per Internet lobt deshalb der Prolens-Direktor insbesondere, dass nun Informationen sofort zur Verfügung stehen: „Die Realtime-Aktualität der verfügbaren Produkte ist ein Plus, und der zusätzliche Kundennutzen durch Lagerinfos, detaillierte Kundenstatistiken, 24-Stunden-Zugriff ist sehr wertvoll.“

Vor allem für die grossen Kunden sei dies sehr wichtig: „Oft ist der Einkauf dezentralisiert, was bedeutet, dass jede Filiale ihre eigenen Bestellungen lancieren muss. Nun kann jede Filiale den Status ihrer Bestellungen jederzeit abfragen – und erhält innert Sekundenbruchteilen topaktuelle Auskunft, wo die Ware steckt oder per wann die Restlieferung terminiert ist. Selbstredend erspart diese Statusabfragemöglichkeit dem Kunden wie auch uns Telefonanrufe und viel Zeit. Unser Innendienst hat zudem immer die klare Übersicht über Verfügbarkeit, Liefertermine (auch seitens der Lieferanten), über Teillieferungen sowie ausstehende Ware.“

### **Mehr Zeit fürs Wesentliche**

Wirtschaftlichkeit ist speziell bei e-Commerce-Lösungen ein vordergründiges Thema. „Der massive Zeitgewinn ist der grösste Nutzen“, so Armin Duddek. „Zweitens: Mitarbeiter, die für den Investitionsbetrag für Installation und Betrieb der Lösung die gleiche Arbeit verrichten, gibt es seit dem Verbot der Sklaverei nicht mehr. Drittens: Davon, dass wir die Ersten in unserer Branche sind, die mit einer solchen e-Commerce-Lösung das Leben unserer Kunden erleichtern, versprechen wir uns einen nachhaltigen Image-Gewinn.“

Aus Sicherheitsgründen wurde die IT-Umgebung um eine Firewall des Anbieters WatchGuard und ein e-Business-Serverprogramm erweitert. Durch das zwischengeschaltete Serverprogramm gelangen weder Mensch noch Software direkt in den IBM iSeries-Datenbankserver. Der Kunde surft zum Anbieter, das e-Business-Serverprogramm leitet die Anfrage an den Datenbankserver weiter.

Einen einzigen Problempunkt gab es – laut Armin Duddek – bei der Einführung der Lösung: „Die automatische Portoverrechnung für jedes einzelne Paket entpuppte sich als etwas widerspenstig, läuft jedoch nach dem ausgezeichneten Support von Mepa-Data störungsfrei.“

Die e-Commerce-Funktionalität soll bei Prolens zukünftig weiter ausgebaut werden: „Den e-Shop des Anpassungsinstituts in die e-Commerce-Lösung zu überführen, könnte ein Thema sein. Eine weitere Vision ist, den Aussendienst mit Laptops oder Palmtops auszurüsten, damit auch von unterwegs mobil die zahlreichen Infos genutzt und bearbeitet werden können.“

MEPA-DATA AG  
CH-8302 Kloten  
☎ (+41) 01/8001030  
🌐 [www.mepa.ch](http://www.mepa.ch)

Anzeige

## Personal- und Materialplanung bei der BLS

# Schnell „aufgegleist“

Mit 57 Lokomotiven und 41 Triebwagen sowie 1681 Mitarbeitern ist die BLS Lötschbergbahn AG (BLS) eine der bedeutendsten Privatbahnen der Schweiz. Sie befördert pro Jahr mehr als 20 Mio. Personen und ist damit ein wichtiges Glied in der Eisenbahnverbindung zwischen Nordeuropa und Italien. Die Einsatzplanung für Personal und Material erfolgt mit einer Lösung des Anbieters SKYVA aus Hägendorf.

Die Bahngesellschaft ist stark im Güterverkehr tätig. Auf ihrem Schienennetz verkehren aber auch internationale Hochgeschwindigkeitszüge wie ICE, Pendolino und TGV. Nebst ihrer internationalen Hauptlinie besitzt die BLS Bahn- und Busstrecken im regionalen

Bereich sowie eine Schiffsflotte auf dem Thuner- und dem Brienersee mit 16 Schiffen.

Auf Basis des Solution Models Advanced Planning & Scheduling (APS) von SKYVA steht der BLS eine neue Lösung zur Verfügung, welche die Planungsprozesse für den Einsatz der Rollmaterialien und des Fahrpersonals unterstützt. Davon verspricht sich die Privatbahn laut Hans Flury, Leiter Finanzen bei der BLS, „einen optimalen Einsatz unserer Ressourcen bis hin zum administrativen Bereich: sowohl in der Abrechnung als auch in der Spartenrechnung. Darüber hinaus möchten wir durch eine zeitechte Darstellung die Wertschöpfungsflüsse optimieren. Mittelfristig streben wir eine Verknüpfung unserer SAP-Module

mit den dynamischen Modellen unseres operativen Geschäfts an.“ Kernpunkte für die Entscheidung zu Gunsten des Systems waren Flexibilität, Integration der Planungslösung mit bereits bestehenden IT-Lösungen und schnelle Implementierung der Lösung.

Die Hägendorfer erzeugen mit Hilfe eines objektorientierten Frameworks und vorgefertigten Standardkomponenten – so genannten Solution Models – kundenindividuelle Software. Die Grundlage für die Erstellung der Software ist das Geschäftsprozessmodell des Kunden. Somit enthält die Anwendung nicht nur „business logic“, sondern giesst quasi den Geschäftsprozess des Kunden in ein Softwareprogramm. Die grafischen Werkzeuge, mit denen die Kundenlösung assembliert wird, sind laut Hersteller so flexibel gestaltet, dass sich Änderungen im Geschäftsprozessmodell problemlos nachvollziehen lassen. Das System zielt darauf ab, die Vorteile von Individualsoftware (nämlich die Erstellung einer spezifischen Softwarelösung für ein spezifisches Geschäftsmodell) mit den Vorteilen von Standardsoftware (schnelle Implementierung und hohe Qualitätsstandards) zu verbinden.

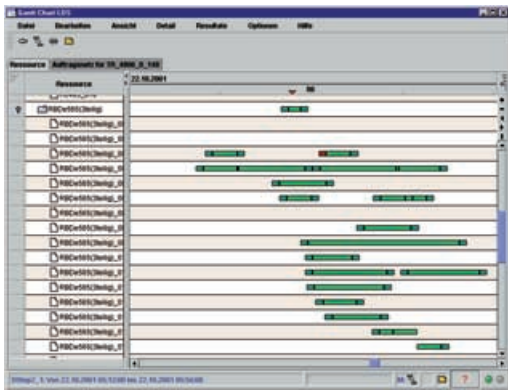
### Integrationsarbeit

Zunächst musste die Rollmaterial-Datenbank und die SYFA-Systemdaten der SBB sowie das SAP R/3 HR-System der BLS in das neue System integriert werden. Mit Hilfe des Werkzeugs ASI (Automated System Integration) werden über eine Schnittstelle die Stammdaten in ein Unified Data Respository-Format eingelesen und mit Hilfe von Mapping-Klassen die notwendigen Objekte (Züge, Betriebspunkte, Fahrplandaten) definiert. Die notwendigen Topologie-daten werden mittels ASI in das System eingelesen. Damit sind alle Stammdaten, die für die Erstellung des Fahrplanes notwendig sind, im System vorhanden.

## NEWS: IOP-Award – Excellence in HRM

Das Institut für Organisation und Personal (IOP) der Universität Bern vergibt 2001 erstmals den Preis „IOP-Award – Excellence in HRM“ für herausragende Leistungen im modernen Personalmanagement (HRM = Human Resource Management). Prämiiert werden die Internet-Auftritte im Personalmarketing von Siemens und IBM. Aus 115 Arbeitgebern in der Schweiz (grösste Arbeitgeber bzw. intensivste Nachfrager nach Hochschulabsolventen) wurden die zehn Unternehmungen mit den besten Personalseiten ausgewählt. Verwendet wurden hierzu objektivierte Kriterien wie informationstechnische Beschaffenheit, Informationsangebot und Garantierung von Sicherheitsstandards. Diese zehn Unternehmungen wurden anschliessend von Studierenden der Betriebswirtschaftslehre und einer Jury unter dem Vorsitz von Prof. Dr. Norbert Thom hinsichtlich subjektiver Merkmale wie Design, Navigation und zielgruppenspezifische Ansprache bewertet. Die Siemens Schweiz AG wurde Preisträger aufgrund der professionellen, übersichtlichen und zielgruppenbezogenen Strukturierung der Personalseite. Anerkennungspreisträger des IOP-Awards wurde die IBM Schweiz AG mit einem Internet-Auftritt, der sich durch zielgruppengerechte Ansprache, eine sachgemässe Trennung zwischen Studierenden und Hochschulabsolventen sowie die Möglichkeit einer weltweiten Jobsuche hervorhebt.

Universität Bern  
Institut für Organisation und Personal  
CH-3012 Bern  
☎ (+41) 031/6318069



Beispiel einer Plantafel bei BLS

Die Lösung bildet das Handlungsfeld der Bahn anhand eines Prozessmodells ab. Dabei gilt es, die Möglichkeiten der Objektorientierung innerhalb des Modells für eine flexible Planung konsequent zu nutzen. Zentrales Element ist die Fahrplandarstellung. Hier können z.B. Konflikte wie Überbelegung von Geleiseabschnitten visualisiert werden. Die Einsatzplanung für Rollmaterial und Fahrpersonal berücksichtigt die aktuellen Rahmenbedingungen wie Rollmaterialcharakteristika, Ortsplausibilität, Personalqualifikation und Arbeitszeitregelung.

Abgerundet wird die Lösung durch eine Komponente zur Unterstützung des Störungsmanagements. Mittels einer übersichtlichen Plantafel können Konflikte, die durch Verspätungen, Streckenunterbrüchen oder Ausfall von Rollmaterialien und Fahrpersonal entstehen, angezeigt und aufgelöst werden. In einer späteren Phase des Gesamtprojektes wird auch eine Kalkulation auf der Basis der Planung erfolgen. Sie dient der Angebotserstellung und anderen Auswertungen.

Der Markt bietet verschiedenste Planungstools, die jeweils speziell für ein bestimmtes Planungsproblem entwickelt wurden. Die BLS hingegen kann nun eine umfassende Planung unter Berücksichtigung einer Vielzahl von Faktoren durchführen, die durch ihren individuellen Geschäftsprozess bestimmt sind. Mit be-

rücksichtigt werden beispielsweise Ausfallzeiten der Ressourcen zur Wartung, Arbeitszeiten der Lokführer und anderes mehr. Die Lok-Umlaufplanung behandelt die Erstellung der Diensttouren für die Triebfahrzeuge und die Pendelzugeinheiten. Ausgewertet wurden u.a. die Planung der Touren nach der Verkehrsperiode und nach Zugart sowie die Planung der Vor- und Nachbereitungszeiten der Züge. Ein besonderer Wert wurde darauf gelegt, die Planer visuell bei ihrer Arbeit zu unterstützen. Das System bietet zahlreiche Darstellungsmöglichkeiten. Zudem sind eine Vielzahl der Planungsschritte automatisiert.

#### Kurze Projektlaufzeiten

Das System konnte nur vierzehn Wochen nach Projektbeginn in den Testbetrieb gehen. Zwei Wochen später wurde

die Lösung in Betrieb genommen. Die halbstandardisierte Basis der Lösung bringt dabei nicht nur Vorteile bezüglich der Entwicklungszeit, sondern auch bezüglich der Investitionskosten. „Auf dem Markt wird nichts Vergleichbares angeboten“, so Projektleiter Marcel Baumgartner von der BLS. „Wir hätten sonst alles selbst entwickeln müssen. So waren wir schon nach den ersten vier Monaten in der Lage, eine ganze Jahresplanung zu realisieren.“

SKYVA Schweiz AG  
 CH-4614 Hägendorf  
 ☎ (+41) 06220/91616  
 🌐 [www.skyva.ch](http://www.skyva.ch)

Anzeige

## Midmarket-Bereich der IBM Schweiz

# KMU & NetGen

*Das Midmarket-Segment ist traditionell die klassische Zielgruppe der AS/400. Für die Midmarket-Aktivitäten der IBM Schweiz zeichnet Christian Keller verantwortlich – angesichts zunehmender Bedeutung von e-Business eine spannende Aufgabe.*

**Frage:** Herr Keller, was muss man sich unter Ihrer Funktion als Manager Global Midmarket Business vorstellen?

**Christian Keller:** Ich bin mit meinem Team für das Geschäft der IBM Schweiz mit kleinen und mittleren Unternehmen verantwortlich. Wir verstehen unter KMU allerdings nicht ganz das Gleiche wie die herkömmliche Definition. In meinem Bereich betreuen wir auch grössere und grosse Schweizer Unternehmen wie z.B. Ciba SC, Feldschlösschen usw. Der KMU-Markt ist für die IBM Schweiz sehr wichtig. Neben dem Bereich Banken und Versicherungen ist der Global Midmarket-Geschäftsbereich der zweitwichtigste in der Branchenor-

ganisation der IBM Schweiz. Ein grosser Teil des Geschäfts im Global Midmarket Business wird durch unsere Business-Partner abgewickelt, die für uns deshalb eine zentrale Rolle spielen.

**Frage:** Wie schätzen Sie die Situation der KMU bezüglich der Informationstechnologie ein?

**Christian Keller:** Unsere Erfahrung zeigt, dass KMUs häufig überfordert sind mit dem Tempo und der Komplexität der aktuellen Entwicklung und den damit verbundenen Entscheidungen, die sie zu fällen haben, vor allem da diese oft mit grossen Investitionen verbunden sind. Zusammen mit unseren Business-Partnern helfen wir auch den kleineren und mittleren Unternehmen mit entsprechender Beratung, sich richtig zu entscheiden.

**Frage:** Ein Teilbereich Ihrer Organisation nennt sich „NetGen-Market“. Was ist darunter zu verstehen?

**Christian Keller:** „NetGen“ steht für Internet-Generation. In diesem Bereich betreuen wir Unternehmen, die entweder mit oder auf dem Internet „geboren“ sind und sich auch mit oder auf dem Internet entwickelt haben. Da solche Unternehmen – Start-ups, kleine dot.coms, Spin-offs usw. – zum Teil ganz andere Bedürfnisse haben als KMUs, haben sich einige Mitarbeiter meines Teams darauf spezialisiert und sich mit den Besonderheiten dieses Marktes vertraut gemacht. NetGen-Unternehmen benötigen primär Dienstleistungen als auch Hard- und Software für ihre Präsenz im Internet sowie für e-Commerce.

Weitere Informationen zum KMU-Bereich der IBM Schweiz finden Sie unter:

🌐 [www.ibm.com/ch/kmu/](http://www.ibm.com/ch/kmu/)

## Solitas Schweiz AG neue Tochter der Solitas-Gruppe

Mit dem Start ins neue Jahr 2001 nahm die neue Tochter der Solitas-Gruppe, die Solitas Schweiz AG, ihre Geschäftstätigkeit auf. Neben der Eikon Informations Management AG hat auch die neue Firma ihren Sitz in Buchs/SG. Ein grosser Teil der Mitarbeiter von Eikon arbeitet jetzt für die Solitas Schweiz AG.

Solitas AG  
CH – 9471 Buchs  
☎ (+41) 081 / 7555500  
🌐 [www.solitas.ch](http://www.solitas.ch)

## Simon Ford leitet Candle Schweiz

Candle, Anbieter von Software und Dienstleistungen für e-Business-fähige Geschäftsprozesse und IT-Strukturen, stellt die Weichen beim Vertrieb in der Schweiz und Deutschland neu. Simon Ford übernimmt die Leitung von Candle Schweiz. Christian Meinhardt wird Sales Manager in Deutschland. Die Geschicke der Niederlassung in der Schweiz lenkt Simon Ford seit Ende 2000. Der 54-jährige Engländer startete 1988 seine Laufbahn bei dem Unternehmen und betreute als Account Manager zunächst Kunden in der Schweiz. Darüber hinaus hatte er

interimsweise zwei Jahre die Geschäftsführung von Candle UK inne. Zuletzt betreute er als Global Account Manager den Kunden Zürich Financial Services weltweit. „Der Schweizer Markt gewinnt immer mehr an Bedeutung für Candle in Zentraleuropa“, so Karl-Heinz Müller, Geschäftsführer Candle Zentraleuropa. „Aus diesem Grund verstärken wir unsere Präsenz weiter.“

Candle AG  
CH-8065 Zürich  
☎ (+41) 01/81 19250  
🌐 [www.candle.com](http://www.candle.com)

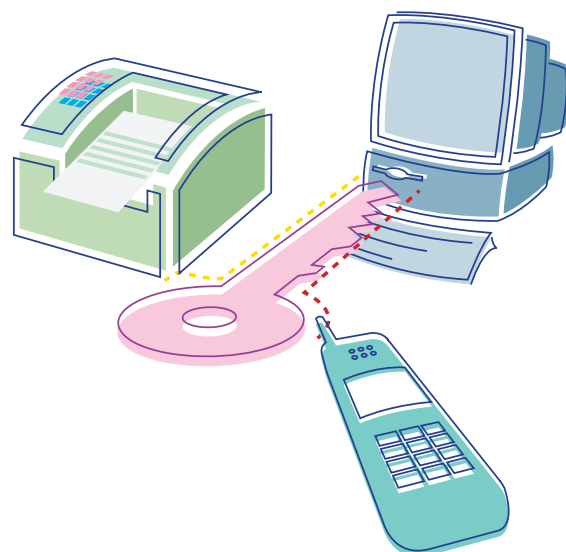
## Marktübersicht

# Sichere Host-Anbindung

Die folgende Tabelle ist ein Ausschnitt aus der Marktübersicht im Midrange MAGAZIN. Sie finden hier übersichtlich angeordnet Ihre Anbieter und Vertriebspartner in der Schweiz. Ergänzend dazu entnehmen Sie die Aufstellung der angebotenen Lösungen bitte der Tabelle im Midrange MAGAZIN 03/2001 auf den Seiten 70 bis 71. Weiterführende Informationen und Anwendungsbeispiele finden Sie dort auf den Seiten 66 bis 81.

Anbieter, Ort, Telefon, Internetadr.	Produktname	Einsatzbereich	
		5250-Emulation	Security-Tool
Allcom, CH-Dübendorf, (+41) 01/8021900, www.allcom.ch	HOBCOM, HOBLink 5250, HOBLink Secure, J-Term	•	•
APOS, CH-Däniken, (+41) 062/2886565, www.apos.ch	APOS CA Security Module		•
Atlantic, CH-Oberrieden, (+41) 01/7227030, www.atlantic.ch	Perle Affinty	•	
Attachmate, CH-Zollikon, (+41) 01/3963270, www.attachmate.ch	e-Vantage Enterprise Viewer mit Host AccessServer, EXTRA Enterprise 2000, Extra Personal Client, RALLY!	•	
BCD-Sintrag, CH-Oberglatt, (+41) 01/8518080, www.bcd-sintrag.ch	Winsurf Mainframe Access	•	•
Commcare, CH-Zürich, (+41) 01/7386111, www.commcare.ch	Reflection for the AS/400, Reflection for the Web	•	
Exogen, CH-Matzingen, (+41) 052/3694432, www.exogen.ch	SSE/400		•
Infinigate, CH-Rotkreuz, (+41) 041/7996969, www.infinigate.ch	TNExplorer, TN2000	•	
MEPA-Data, CH-Kloten, (+41) 01/8001030, www.mepa.ch	ML4 WINDOWS GUI-API, PRINTAPI, JM4	•	
MP Orga, CH-Gattikon, (+41) 01/7221441, www.mporga.com	(Firewall +++), GuardScope		•
Wiconnect, CH-Baar, (+41) 041/7631691	HOBCOM, HOBLink 5250, HOBLink Secure, J-Term	•	•

Auch dem überzeugtesten SNA-Fan ist inzwischen klar, dass an TCP/IP kein Weg mehr vorbeiführt. So wird die IT-Welt ein wenig offener. Das wirft zahlreiche Sicherheitsfragen auf. Basis eines sicheren Host-Zugangs ist natürlich nach wie vor ein Emulationsprogramm, das auf die spezifischen Anforderungen der AS/400 eingestellt werden kann. Dabei gilt: Je transparenter und unkomplizierter der Zugang zur AS/400, desto unsicherer ist die Verbindung – besonders vor dem Hintergrund zunehmender Internet-Nutzung. Der grösste Risikofaktor aber sitzt innerhalb des Unternehmens: Bei unzureichenden Security-Mechanismen im Unternehmensnetz stehen Neugierigen, Hackern oder einfach unwissentlich agierenden Dateimanipulieren Tür und Tor offen. Die Frage des sicheren Host-Zugangs wird also in Zukunft aller Voraussicht nach weiter an Bedeutung gewinnen. Für Recherchen finden Sie die gesamte Marktübersicht wie gewohnt unter web: [www.midrangemagazin.de/magazine\\_mue.cfm](http://www.midrangemagazin.de/magazine_mue.cfm).



Mainframe und AS/400 ans Internet bringen

# Wenn der Host mit dem Browser...

*Web-to-Host ist nach wie vor ein Schlagwort. Gesucht werden sichere und kostengünstige Wege – auch aus dem Internet –, um auf „Live“-Informationen von Mainframe- und AS/400-Hosts der Unternehmen zugreifen zu können.*

Ein Beispiel: Alle Produkte des Versandhauses sind im Mainframe gespeichert. Wenn Kunden das neue Dienstleistungsangebot des Online-Shoppings nutzen wollen, müssen und dürfen sie dann direkt im Mainframe des Versandhauses suchen? Mit der Gestaltung der Web-to-Host-Connectivity können IT-Manager diese Frage für sich beantworten – allerdings nicht auf der grünen Wiese. Denn sie ist eine Frage der allgemeinen IT-Infrastruktur und damit auch die Frage nach der nächsten Generation der IT-Infrastrukturen im Mainframe-Umfeld, die auch die Diskussion um Network Computing und Application Service Providing (ASP) aufwirft.

Der Web-to-Host-Markt ist im Jahr 2000 massiv gewachsen. IDC Research zufolge soll die 400-Millionen-Dollar-Grenze in nächster Zukunft überschritten sein. Mit dem Web-to-Host-Markt wird auch Wachstum im Host-Access-Markt zu verzeichnen sein. Der gleichen Quelle zufolge beträgt das Marktvolumen in den kommenden fünf Jahren konstant zwischen 1,4 und 1,5 Milliarden Dollar, obwohl im Segment der Emulationssoftware mit Umsatzeinbrüchen zu rechnen ist. Mainframe im Internet ist den Marktkennern zufolge ein Thema mit Zukunft.

## **Vielfältiger Nutzen**

Die Vorteile liegen auf der Hand: Es können Kosten gespart werden, weil der Client „dünn“ sein darf und lediglich zur Abfrage von Daten und Programmen aus dem Internet geeignet sein muss. Regelmässige Hardware- und Software-Upgrades der heute üblichen Clients sind überflüssig, weil die gesamte Rechenleistung aus dem Web kommt. Möglich wird das durch leistungsfähige Hosts im Hintergrund, auf die ohne grosse Probleme zugegriffen werden kann. Diese Möglichkeit wiederum hat uns auch der technische Fortschritt in Form von Web-Browsern als plattformunabhängige graphische Benutzerschnittstellen beschert, die auf der ganzen Welt zur Verfügung stehen und den Zugriff auf Internet, Intranet oder Extranet von überall her erlauben.

Der Host ist also wieder sehr gefragt. Um nun das Rad nicht neu zu erfinden und neue Anwendungen zu schreiben, die Network Computing und ASP oder aber Applikationen wie e-Commerce unterstützen, arbeiten Spezialisten an Konzepten, mit denen man vorhandene Host-orientierte Systeme ins Internet bringen kann. Zu betrachten sind dabei technische, organisatorische und sicher auch finanzielle Aspekte. Eine Möglichkeit für die Connectivity zwischen Mainframe und Internet ist der Einsatz von Web-basierenden Emulationen, die nachfolgend am Beispiel der WRQ-Lösungen beschrieben sind.

## **Web-basierende Terminals**

WRQ vermarktet Web-basierende Terminal-Emulationslösungen unter dem Produktnamen „Reflection for the Web“. Sie ermöglichen ohne Re-Engineering Daten auf IBM-, HP-, Unix- und OpenVMS-Hosts schnell allen Anwendern im gesamten Unternehmen und auch ausserhalb der Firewall zur Verfügung zu stellen.

Die Version 4.1 der Connectivity-Software ist für breite Benutzergruppen geeignet und bietet Anwendern auf diesen Hosts eine hohe Funktionalität in Verbindung mit der Geschwindigkeit und dem geringen Speicherbedarf eines Thin Clients. Die Thin Client-Architektur ermöglicht einen leistungsstarken Zugriff, bei der Anwender nur die tatsächlich benötigten Eigenschaften herunterladen. Integrierte Sicherheitsfunktionen, Skalierbarkeit und Adaption an Kundenanforderungen zählen zu den weiteren Eigenschaften der Lösung in der Version 4.1 und Version 4.0 (Professional Edition). Zudem sind erweiterte Tools



für die Umwandlung von IBM Mainframe- und AS/400-Green-screens mit einem Web-Interface enthalten. Die Java-basierende Web-to-Host-Lösung ist plattformunabhängig und stellt somit Interoperabilität unabhängig von den ausgewählten Desktops, Servern und Host-Systemen sicher.

Die Software unterstützt den Datenbanktransfer in IBM 5250-Terminal-Sitzungen und umfasst einen SQL-Wizard, um Datenbankabfragen zu definieren. Zusätzlich können bei Bedarf ASCII-Daten empfangen und gesendet werden. Der Makrorekorder automatisiert Routineaufgaben. Alltäglich ausgeführte Aktionen können gespeichert und wiedergegeben werden. Verschiedene Schritte beim Log-in-Prozess eines Anwenders werden automatisiert.

#### **Bildschirmumwandlung vereinfacht**

Im Vergleich zu den Vorversionen hat WRQ die grafische Oberfläche wesent-

lich verbessert. Zu den erweiterten Funktionen der Professional Edition der Emulationssoftware zählen u. a. ein GUI (Graphical User Interface) für Applikationen mit vielen verschiedenen Bildschirmen, ohne dass jede Bildschirmmaske einzeln neu gestaltet werden muss. Zudem haben Benutzergruppen nun die Möglichkeit, das eigene Frontend beziehungsweise die Darstellung der Emulation mitzugestalten. Die Version 4.0 enthält – wie auch die Version 3.0 – weitere Verbesserungen für die Umwandlung von Green-screens in GUIs und eine zusätzliche kontextbezogene Hilfefunktion. So wird der Prozess der Bildschirmumwandlung für IBM Mainframe- und AS/400-Anwender vereinfacht.

Durch die hohe Flexibilität der Lösungen können Anwender von jedem Standort der Welt auf das Intranet oder Extranet zugreifen. Dank der hohen Bandbreiten im Netz und der Ge-

schwindigkeit, die die Connectivity-Lösungen heute bieten, sind Informationen praktisch in Echtzeit überall verfügbar. Last but not least profitiert das IT-Management davon, dass Browser plattformunabhängig sind, so dass die hohen Kosten für Softwareaktualisierungen am Arbeitsplatz und der Aufwand für die Integration der Desktops in das IT-Gefüge entfallen.

*Der Autor Giuseppe Maranghino ist Product Manager WRQ bei der Commcare AG. Das Unternehmen vertreibt die WRQ-Produkte in der Schweiz.*

COMMCARE AG  
Telecommunications & Networks  
CH-8952 Schlieren-Zürich  
☎ (+41) 01/738 61 11  
🌐 [www.commcare.ch](http://www.commcare.ch)

Anzeige

## AD Solutions unter neuer Führung



Mit **Christoph Severus** als neuem Geschäftsführer verstärkt die AD Solutions die Führung ihrer Schweizer Niederlassung in Luzern.

Mit der Übergabe der Geschäftsführung kann sich Thomas Koller nun ganz auf seine Funktion als Vorstand der international tätigen Firmengruppe konzentrieren. Christoph Severus wird seinen operativen Schwerpunkt auf die Bereiche Marketing und Verkauf legen. Zuletzt war er als Consultant Manager International der Miracle Solutions AG, Langenthal, für den Aufbau und die Leitung der International Miracle Projekt-Division zuständig. Davor trug er als International Project Manager beim ERP-Anbieter JBA (heute Teil der GEAC-Gruppe) Projektverantwortung für länderübergreifende ERP-Implementierungen.

AD Solutions AG  
CH-6005 Luzern  
☎ (+41) 041/3604877  
🌐 [www.adsolutions.ch](http://www.adsolutions.ch)

## Neuer Marketing Director bei SAS

Der neue Marketing Director von SAS in Brüttsellen heisst Adrian Müller. Der zuletzt bei der BMC Software GmbH tätige Marketing- und Channel-Manager kann auf eine 20-jährige, zum Teil internationale Erfahrung in der IT-Branche zurückblicken. Der gelernte Kaufmann wurde bei der NCR (Schweiz) als Programmierer ausgebildet, anschliessend folgten verschiedene Tätigkeiten in den Bereichen Analyse, Programmierung und Projektleitung bei NCR und der Bank Hofmann. Bei der Bull AG (Schweiz) war er als System-Engineer tätig und leitete für zwei Jahre das SE-Team. Die weiteren

fünf Jahre bei Bull leitete er das gesamte Product Marketing Team und war zusätzlich als Product Manager für das GCOS7 Mainframe verantwortlich. Danach war Adrian Müller für drei Jahre bei der Sybase (Schweiz) AG als Marketing Manager tätig.

SAS Institute AG  
CH-8306 Brüttsellen  
☎ (+41) 01/8057433  
🌐 [www.sas.com/switzerland](http://www.sas.com/switzerland)

## Software AG Schweiz mit Multimedia-Team

Seit Januar 2001 bietet Mediapower, das Multimedia-Team innerhalb der Software AG Schweiz, ein umfassendes Angebot an Multimedia- und Web-Design-Dienstleistungen an: von der Konzeption und Gestaltung von Web-Sites über die Entwicklung von CD-ROM-Projekten, Flash-Animationen und interaktive Präsentationen bis zu e-Commerce- und e-Business-Projekten. Aufgrund steigender Nachfrage nach Multimedia-Dienstleistungen ist das Team aufgestockt worden und kann ab sofort entsprechende Arbeiten auch für einen erweiterten Kundenkreis anbieten.

SAG Software Systems AG  
CH-8953 Dietikon  
☎ (+41) 01/7459111  
🌐 [www.softwareag.com](http://www.softwareag.com)

## Portal für die Schweizerische Post

Die Schweizerische Post betreibt seit Mitte September 2000 ein neues Internet-Portal. Erreichbar unter <http://www.yellowworld.ch>. Den Internet-Usern der virtuellen Post stehen dort nicht nur Online-Postdienstleistungen, sondern auch verschiedenste Services wie News, Marktplätze, Shopping-Angebote sowie eine Suchmaschine zur Verfügung. Das Portal basiert zu einem grossen Teil auf Java Server Pages (JSP), womit der erste Schritt zum

J2EE-Standard (Java 2 Enterprise Edition) gemacht ist. Auch die Search Engine ist komplett in JSP entwickelt und basiert auf dem SilverStream Application Server 3.5, der eine skalierbare und zuverlässige Plattform mit umfassender Unterstützung des J2EE-Standards bietet. Neben einer Stichwortsuche innerhalb der posteigenen Systeme ist auch eine Metasuche möglich, die Suchergebnisse mehrerer Schweizer Suchmaschinen sammelt, sortiert und für den Benutzer aufbereitet.

SilverStream Software (Central Europe)  
CH-8022 Zürich  
☎ (+41) 01/2083756  
🌐 [www.silverstream.com](http://www.silverstream.com)

## Lely-Gruppe optimiert Geschäftsprozesse

Die Lely-Gruppe, Zug, wird zur Optimierung ihrer Geschäftsprozesse die e-Collaboration-Lösung Movex des ERP-Anbieters Intenia einsetzen. Der jetzt von beiden Unternehmen unterzeichnete Vertrag sieht vor, dass Intenia die e-Business-Lösung zunächst am Lely-Standort Deutschland, anschliessend in der Schweiz, den Niederlanden, Grossbritannien, Frankreich, den Vereinigten Staaten, Österreich, Australien, Neuseeland, Dänemark, Irland, Spanien, Schweden, Kanada, Italien und Südafrika implementiert. Bei dem Landwirtschaftsmaschinen-Produzenten Lely sollen rund 500 Mitarbeiter an 18 Standorten die Lösung nutzen. Mit deren Einführung will Lely einen erstklassigen After-Sales-Service garantieren. Entscheidende Kriterien für die Wahl der Lösung waren die umfassende Funktionalität und die Eröffnung neuer künftiger Entwicklungschancen für das Unternehmen.

Intenia Switzerland AG  
CH-6303 Zug  
☎ (+41) 041/7486868  
🌐 [www.intenia.ch](http://www.intenia.ch)

## Varial gibt Schweizer Version frei

Eine Schweizer Version für Finanzbuchhaltung und Controlling hat im November 2000 die Varial Software AG, Zulieferer von Finanzsoftware, freigegeben. Das erste Release berücksichtigt alle landesspezifischen Funktionen, wie z. B. provisorische und definitive Buchungen, spezielle Rundungsregeln und die Besonderheiten im Schweizer Zahlungsverkehr. Der Vertrieb der Schweizer Version erfolgt über Partnerunternehmen, d. h. internationale ERP-Anbieter mit Schweizer Niederlassungen. Das Engagement der Varial Software AG steht in engem Zusammenhang mit der wachsenden Nachfrage nach international ausgerichteten Softwareprodukten im Finanzwesen. Der Anbieter beurteilt die Absatzchancen in diesem Markt besonders hoch, da das entsprechende Softwareangebot in der Schweiz überwiegend national ausgerichtet sei.

Varial Software AG  
D-22605 Hamburg  
☎ (+49) 0180/5152000  
🌐 www.varial.de

## Mount10 kooperiert mit Siemens

Einen mehrjährigen Kooperationsvertrag für die Realisierung einer e-Archive- und ASP-Lösung für medizinische Daten hat Mount10, Anbieter von Managed Web Hosting Services, Beratung, Software und Gesamtlösungen für Datenverfügbarkeit, Datensicherheit und e-Plattformen, mit der Siemens Schweiz, Medizinische Technik, abgeschlossen. Inhalt der Kooperation ist das Betreiben und Verwalten eines hochsicheren Data Centers, das für Krankenhäuser und Kliniken über ein gesichertes Netzwerk zentral zur Speicherung und Archivierung sensibler medizinischer Daten zur Verfügung gestellt wird. Insbesondere sollen dort radiologische Bilder (PACS) vorgehalten werden. Siemens stellt

Beratungs- und Implementierungsservices für die gesamte Wertschöpfungskette der medizinischen Technik zur Verfügung. Mount10 wird für Siemens die Archivierungs- sowie die dazugehörenden Netzwerk- und Sicherheitskonzepte erstellen und betreuen. Hierzu gehören insbesondere Rechnerleistung, Internet-Connectivity sowie die elektronische und physische Datensicherheit.

Mount10 Holding AG  
CH-6343 Rotkreuz  
☎ (+41) 041/7983319  
🌐 www.mount10.com

## SAF AG im Aufwind

Die SAF, Simulation, Analysis and Forecasting AG, Tägerwilen bei Konstanz, startete mit einem Grossauftrag ins Jahr 2001: Das Handelsunternehmen tegut aus Fulda (Deutschland) wird die Software SuperStore zur automatischen Disposition von Waren künftig in den rund 300 Filialen einsetzen. Die Lösung arbeitet dazu mit dem Warenwirtschaftssystem DEWAS III von Superdata. Die SAF AG sieht das tegut-Projekt deshalb als ein gutes Beispiel für die Tragfähigkeit der im Dezember 2000 beschlossenen Kooperation mit Superdata. Ziel der Partnerschaft ist die gemeinsame Vermarktung eines Gesamtsystems, das aus Filialwarenwirtschaft und automatischen Dispositionssystem besteht. Das auf hochwertige Frischwaren spezialisierte Handelsunternehmen tegut beschäftigt sich bereits seit längerem mit dem Thema Bestandsoptimierung und Präsenzlückenminimierung. Das neue Programm ist so konzipiert, dass es in beliebig kurzen Zeitabständen eine artikelgenaue Disposition filialspezifisch und automatisch durchführt.

SAF AG  
CH-8274 Tägerwilen  
☎ (+41) 071/66670-0  
🌐 www.saf-ag.com

## Verschiebung der Orbit Home auf 2002

Die Orbit Home findet nicht – wie ursprünglich vorgesehen – im April 2001, sondern erst im Jahre 2002 in den Hallen der Messe Zürich statt. Konzipiert und organisiert wird die Veranstaltung durch die Messe Basel. Zwei Gründe haben zu diesem Entschluss geführt, den die Messe Basel im Einvernehmen mit den beiden Partnern – Schweizerischer Wirtschaftsverband der Informations-, Kommunikations- und Organisationstechnik (Swico) und der Messe Zürich – getroffen hat. Für die Orbit Home wichtige Schlüsselaussteller haben aufgrund von sich ändernden Marktsituationen kurzfristig auf eine Teilnahme an der Orbit Home 2001 verzichtet. Zum andern konnte das Konzept der Orbit Home 2001 als Präsentationsplattform der Bereiche Informatik, Telekommunikation, Fotografie und Unterhaltungselektronik für Privatanwender von einigen wenigen, aber nicht unbedeutenden Branchenvertretern nicht mitgetragen werden. Die Messe Basel wird ihre Verantwortung gegenüber Ausstellern und Partnern wahrnehmen und zusammen mit den Branchenvertretern eine Konzeptanpassung angehen und realisieren.

Messe Basel  
CH – 4021 Basel  
☎ (+41) 061 /6862273  
🌐 www.orbithome.ch

## Yahoo! setzt auf Novell

Das bekannte Internet-Portal Yahoo! wird künftig Directory Services-Technologien von Novell in Corporate Yahoo! integrieren. Dieses ist ein individuell anpassbares Unternehmensportal, das auf der Portallösung MyYahoo! aufbaut. Der Yahoo! PortalBuilder 2.0 – die Entwicklungsumgebung zur Erstellung eigener Portale – wird das Novell NDS eDirectory unterstützen. Kunden erhalten so eine universelle Plattform,

die höchste Sicherheitsstandards erfüllt, die Personalisierung von Webseiten gestattet und den Betrieb von Unternehmensportalen auf verschiedenen Betriebssystemen unterstützt. Novell Net Services-Software wird die Basis für die Sicherheitsfunktionen, die Verwaltung der Benutzeridentitäten und die Integration in andere Ressourcen bzw. Umgebungen bilden.

Novell (Schweiz) AG,  
CH-8050 Zürich,  
Tel. (+41) 01/3084747  
www.novell.ch

## Internet-Gateways mit Embedded Linux

Eine für Routing über xDSL-, Kabel- oder Funkmodems optimierte Variante von LIGHTNING-Linux stellte LIGHTNING, Hersteller von sicheren Internet Access Gateways, der Open Source Community zur Verfügung. Laut eigenen Angaben setzt der Hersteller aus Geschwindigkeitsgründen auf das Open-Source-Betriebssystem als Grundlage für leistungsstarkes Routing der nächsten Generation. Die Linux-Distribution der Schweizer unterstützt IP-Routing, Address Translation und Filtering, Load Sharing, Transparent Proxy Redirection, DHCP Client und Server, Syslog und Firewalls. Die Distribution ist ein vollständiges GNU-System, basiert auf Kernel 2.4 und arbeitet mit Prozessoren der Serie 8xx von Motorola sowie auf 386-Plattformen von Intel. Tools für Verwaltung und Management der Internet Appliances über standardisierte Schnittstellen wie Web, Telnet und SNMP stehen ebenso zur Verfügung wie ein Java-Konfigurator.

LIGHTNING Instrumentation SA  
CH-1010 Lausanne  
(+41) 021/6542000  
www.lightning.ch

## Alcatel wechselt erneut CRM-Lösung

Die Alcatel e-Business Distribution AG, Schweizer Tochter des Alcatel-Konzerns und Anbieter von Telekommunikationsprodukten und -services, hat sich überraschend für den Einsatz der WinCard CRM Lösung der Team Brendel AG, Basel, entschieden. Die Software für das ganzheitliche Kundenbeziehungsmanagement soll bis zum Mai 2001 die bisher eingesetzte Software von Siebel Systems ersetzen. Der Umfang der Installation beläuft sich auf ca. 100 Arbeitsplätze. Projektstart war Januar 2001. Der Entschluss der Schweizer Alcatel-Geschäftsführung fiel vor dem Hintergrund organisatorischer Umstrukturierungen innerhalb des Konzerns. Die bisher eingesetzte Software hatte die Erwartungen in Stabilität und Performance nicht erfüllen können. So wandte das Unternehmen sich wieder an die Baseler CRM-Spezialisten, deren Produkt WinCard Pro bei Alcatel Schweiz schon bis 1996 eingesetzt worden war.

Team Brendel AG  
CH-4053 Basel  
(+49) 061/3383737  
www.team-brendel.ch

## GNI Vertriebspartner von hybris

Eine Vertriebspartnerschaft haben der e-Commerce-Technologieanbieter hybris GmbH, München (Deutschland), und der Schweizer Dienstleister für e-Business Lösungen GNI Global Net International AG, Cressier, geschlossen. Die Bündelung von technologischer Expertise mit der Beratungs- und Implementierungskompetenz seitens GNI soll beiden Unternehmen die notwendige Akzeptanz im stark wachsenden Markt für e-Business in der Schweiz verschaffen. GNI bringt in die Partnerschaft die Mall Easy-

World (www.easyworld.com) mit mehr als 1500 Online-Shops sowie ihr EasyOnline Dienstleistungskonzept ein, das alle Projektphasen und Arbeitsschritte für den Aufbau von e-Business im Unternehmen beinhaltet. Im Rahmen des Abkommens wird der Provider – auf der Plattform hybris shop – mit geschulten Mitarbeitern zukünftige Projekte durchführen und so erstellte Shops in das Portal integrieren.

GNI Global Net International AG  
CH-1785 Cressier  
(+41) 026/6749494  
www.gni-global.net

hybris GmbH  
D-80797 München  
(+49) 01801/492747  
www.hybris.de

## IBM Outsourcing-Partner von Duferco

Das in Lugano beheimatete Stahlunternehmen Duferco wird in den nächsten sechs Jahren den Aufbau und Betrieb des Serversystems an IBM auslagern. Auch ein neues standardisiertes ERP-Informationssystem für über 450 Anwender ist geplant. Das Gesamtvolumen der Vereinbarung beträgt zirka fünf Mio. Schweizer Franken. IBM Global Services wird eine Infrastruktur implementieren und betreiben, mit der Duferco skalierbar und flexibel die neuste IBM-Technologie nutzen kann. Die Serverhardware wird im IBM Data Center in Basel unterhalten werden. Da die ausgelagerten Dienstleistungen als unternehmenskritisch eingestuft sind, werden die IBM-Systeme als hochverfügbare Cluster in zwei getrennten Lokationen eingerichtet werden.

IBM Schweiz AG  
CH-8010 Zürich  
(+41) 01/6437747  
www.ibm.com/services



