

Die Schweiz im

FOCUS

Midrange MAGAZIN



Juni 2001

Ausgabe 33

Der Berg ruft per SMS

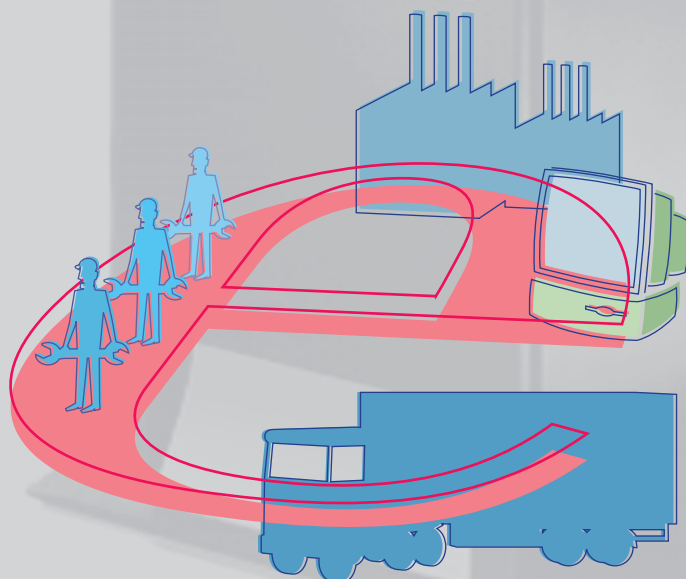
IT-gestützter Ski-Tourismus in der Alpenarena

Warenwirtschaftssysteme mit iSeries

Marktübersicht

Gewusst wie

Zukunft des Wissensmanagements





Insel mit Bergen

Von der berühmten Insel mit zwei Bergen singen Deutschlands Kinder zusammen mit Jim Knopf und dem Lokomotivführer, von der Insel mit weit mehr Bergen singt womöglich bald ganz Europa. Nicht mitsingen im EU-Chor wird weiterhin die Schweiz, auch in Sachen Währung eine Insel, die von der logistischen Herausforderung der Euro-Einführung, aber eben auch von den Vorteilen der Gemeinschaftswährung, „verschont“ bleibt.

Was passiert aber am 1. Januar 2002 in dem Land, das einst von vier Währungen umgeben war und plötzlich nur noch Euro sieht? Bleibt es – nicht nur in Sachen Bankgeheimnis, sondern auch in puncto lohnender Anlage – berühmt für seine Nummernkonten? Oder schrecken die bisherigen Investoren künftig

möglicherweise zurück, weil der CHF gegenüber dem EUR plötzlich instabil erscheint?

Das Misstrauen gegenüber der neuen Währung ist durchaus verständlich und es ist nicht etwa so, dass es in den EU-Beitrittsländern keine Angst vor dem neuen Geld gäbe. Auch im Euro-Land wird heftig gemunkelt, werden Bürgertelefone eingerichtet und insbesondere Ältere beschwichtigt, die ein Déjà-vu-Erlebnis fürchten.

Mag sein, dass die Globalisierung und das Zusammenwachsen von Europa mitunter zu leichtgläubig als positiv verbucht wird. Welche Schattenseiten die gegenseitigen Abhängigkeiten haben, hat schon so mancher von uns beim Blick auf den Kursverlauf seiner Aktien und nicht zuletzt beim Blick auf seine Tankbelege bemerkt. Wer sich allerdings den wachsenden Allianzen verschliesst,

bleibt nicht gleichzeitig von diesen Negativ-Entwicklungen verschont, sondern verpasst einfach Synergieeffekte.

Um es mit der deutschen Lyrikerin Elsa Rentrop zu sagen: Zu jeder bedeutenden Tat gehört eine gewisse Naivität, um nicht vor der Grösse des Vorhabens zurückzuschrecken.

Ein wenig mehr Mut zur einfachen Sicht der Dinge wünscht

Herzlichst,

Ihr Michael Wirt

Anzeige

Edito _____	3
Der Berg ruft per SMS _____ IT-gestützter Ski-Tourismus in der Alpenarena	5
PC-Marathon geht zu Ende _____ Netzwerk-Management bei Cornèr Banca im Tessin	8
Auf der Startbahn _____ Mobile e-Business im Gespräch	10
Gewusst wie _____ Zukunft des Wissensmanagements	11
Marktübersicht: Warenwirtschaftssysteme mit iSeries _____	12
News _____	14

INSERENTEN

ANTARES INFORMATIK	6, 7	Brain-Schweiz	20	I.T.P.-Verlag	2, 19
		COMMCARE	3	Mepa-Data	11

IMPRESSUM

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
 Abonentenservice: (+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

IT-gestützter Ski-Tourismus in der Alpenarena

Der Berg ruft per SMS

In den schweizerischen Wintersport-Orten Flims, Laax und Falera schuf die Weisse Arena AG mit seiner „Alpenarena“ für eine exklusive Klientel ein Skifahrerlebnis ohne Wartezeiten und Parkplatzsuche – auf Wunsch wird auch gleich der Service fürs Auto erledigt. Die Wintersportler werden via WAP, Internet, Mail und auf einer im Angebot inbegriffenen Swatch-Uhr automatisch über Wetterlage, Schneequalität und Auslastungsgrad der Bahnen informiert und erfahren auf dem selben Weg, in welchem Gipfelrestaurant ihr Lieblingsmenü serviert wird: One-to-One-Marketing im wahrsten Sinne des Wortes.

Möglich wird dieser Traum vom makellosen Skivergnügen durch die Software OneWorld von J.D. Edwards, mit der alle angebotenen Dienstleistungen gesteuert und koordiniert werden. Mit ihr wird die Gastronomie betreut, werden Ersatzteile für die Bahnen beschafft und die Freizeitgestaltung für die Gäste des Ortes geplant. Reto Gurtner, Präsident, Visionär und Querdenker der Weisse Arena AG, realisierte damit eine vollkommen neue Art der Anwendung.

Das Unternehmen verfolgt aber nicht nur dieses Ziel: Die Wertschöpfungskette soll damit einhergehend optimiert werden – allerdings peu à peu, denn die Einführung eines kompletten Supply-Chain-Modells, das alle Module mit einbezieht, ist derzeit noch kein Thema. „Für die Implementierung eines SCM-Systems“, so Gurtner, „müssen wir erst die Voraussetzungen schaffen und die Wertschöpfungskette transparent machen. Damit werden wir in etwa einem

Jahr soweit sein. Bis dahin optimieren wir die einzelnen Stufen der Supply-Chain.“

Lange Leitung

Bereits vor sechs Jahren, als das Unternehmen noch Crap Sogn Gion AG hiess, wurden bei der Neuorientierung der Infrastruktur am Berg alle notwendigen Vorbereitungen für die Verkabelung getroffen. Während der Verlegung der Leitungen für die künstliche Beschneigung, den Ausbau der Kanalisation und der Telefonleitungen begann die spätere Weisse Arena AG auch damit, den Berg zu „verglasen“: In jedem Schacht wurde gleichzeitig ein Glasfaserkabel verlegt, um die Voraussetzungen für die Digitalisierung zu schaffen – insgesamt rund 50.000 Meter.

Die zweite sehr wichtige Komponente war die gesamte Steuerung des Projekts, für die Gurtner die richtige Software finden musste: „Wir benötigten eine flexible und dynamische Web-basierte Software, die nicht in einem Jahr schon wieder veraltet ist. Schliesslich wollten wir unsere Gäste, Partner, Lieferanten und Dienstleister Web-basiert in die Lösung einbinden. Eine Standardsoftware sollte es auch deshalb sein, weil die Komplexität des Projekts eine ausgetestete, bewährte Lösung notwendig machte. Für Experimente war laut Gurtner kein Platz. Es fehlte in den eigenen Reihen an Know-how und an Erfahrung, die die Entwicklung einer Softwarelösung dieser Grössenordnung erfordert. Da sich das Unternehmen hier Lehrgeld sparen wollte, wurde auf eine bereits existierende Standardsoftware zurückgegriffen.“

Renommier-Software

Gegen die Möglichkeit, sich eine unbekannte Lösung aus dem World Wide

Web zu holen, und für eine marktbekannte Software sprachen die Vermarktungspläne der Firma. Da das System auch an andere Feriendomizile verkauft oder im Hosting-Betrieb angeboten werden soll, wollte Gurtner mit einem renommierten Namen aufwarten können. Kein potenzieller Kunde sollte sich durch den unbekannt Namen einer Unternehmenssoftware irritiert fühlen, die eventuell noch mit Schnittstellen-Problemen behaftet ist.

Für J.D. Edwards hat sich das Team um Gurtner dann letztendlich entschieden, weil in deren Software das Web am konsequentesten eingebunden ist. „Die Lösung ist für uns durch die mit OneWorld propagierte ‚Freedom to Choose‘ so attraktiv.“, erklärt Armin Tanner, Technischer Direktor und Mitglied des Verwaltungsrates der Weisse Arena AG. „Wir können mit dieser Software unsere verschiedenen Spezialsysteme – wie Skikarten oder die Spezialkassen im Mietbereich, die Gastronomie und die Ersatzteilbeschaffung für unsere Anlagen – bestmöglich einbinden.“ Die Software steuert ein Sommer- und Wintersportgebiet mit bis zu 900 Mitarbeitern, 220 km Pisten auf einer Fläche von 100 km², 28 Bahnanlagen, täglich 23.000 Skifahrer sowie Hotels und Restaurants mit den angeschlossenen Zulieferbetrieben.

Ziel: Komfort

In erster Linie soll den Gästen der grösstmögliche Komfort geboten werden – ähnlich dem Vielfliegerprogramm der grossen Airlines. Dazu erstellt das Unternehmen ein detailliertes Kundenprofil, um den Gästen alle Wünsche „von den Augen ablesen“ zu können. So erwartet die Alpenarena ihre Gäste z. B. immer mit dem neuesten und gut gepflegten Sportmaterial. Ist ein Clubmitglied einmal erfasst, kennt das System

seine Schuhgrösse, sein Gewicht, die Vorliebe für bestimmte Skimarken oder Carving-Skis. Wartezeiten sind auch hier kein Thema: Das Sportgerät samt den dazugehörigen Schuhen steht bereit und muss nur noch abgeholt werden.

In der weiteren Ausbaustufe ist an eine Autovermietung gedacht. Viele Winter- und Sommersportorte würden sich freuen, käme der Gast ohne sein eigenes Auto. So würden die kilometerlangen Staus Wochenende für Wochenende wegfallen. Bisher kaum realisierbar, weil der Wintersportler sein Sportgerät mitbringen muss, das in aller Regel sperrig und schwer ist. Die Weisse Arena will dies nun möglich machen.

Wer als Clubmitglied registriert ist, kann von der Buchung von zu Hause bis über Einkäufe vor Ort alles via Internet oder per WAP-Funktion übers Handy erledigen. Die anfallenden Kosten werden vom Konto abgebucht. Nach der Registrierung erhält der Gast eine

Swatch-Uhr mit einem Speicherchip, mit der er einkaufen, Ski fahren, das neueste Carving-Modell ausleihen, das Auto waschen lassen oder in die Sauna gehen kann. Für einen kleinen Kreis handverlesener Gäste geht der Service soweit, dass sie sich auch in der Hochsaison mittels ihrer Jahreskarte auf garantiert keine Wartezeiten an den Liften und einen sicheren Parkplatz verlassen können.

Stammgäste im Visier

Zielgruppe sind vor allem die 80 Prozent der Sommer- oder Wintersportler, die jährlich als Stammgäste wiederkommen. Gerade die wollen sich nicht immer wieder aufs Neue um ein Hotelzimmer, eine Karte fürs Theater oder einen Tisch im Restaurant bemühen. In der Alpenarena will Gurtner seinen Gästen ermöglichen, sich ganz aufs Wesentliche zu konzentrieren: auf Vergnügen und Freizeitgestaltung. „Entscheidend für den Gast“, so Gurtner, „ist der Gesamteindruck und nicht die Einzelleistung. Wir sind nicht irgendein Skigebiet,

wir bieten einen Erlebnispark im Winter wie im Sommer. Damit heben wir uns von den anderen Skigebieten ab.“

Das ging jedoch weder von selbst, noch von heute auf morgen. Die infrastrukturellen Voraussetzungen dafür – Software, Hardware und nicht zuletzt die geistige Einstellung der Zulieferer – mussten erst geschaffen werden.

Call Center und CRM

Um den Kunden zur vollkommenen Zufriedenheit zu verhelfen, müssen seine Vorlieben und Wünsche bekannt sein. Nur durch den direkten Kontakt sind diese zu erfahren. Um diese Interaktion zu schaffen, ist die nahtlose Anbindung des Gastes, der Zulieferer, der Dienstleister an das derzeit im Aufbau befindliche Call Center notwendig. Für das Customer Relationship Management (CRM) hat sich das Unternehmen ebenfalls einen der Besten geholt: Siebel, den Spezialanbieter im Front-Office-Bereich. Der CRM-Spezialist arbeitet

Anzeige

zudem seit längerer Zeit bereits eng mit J.D. Edwards zusammen. Die Siebel-Applikation wird derzeit implementiert, und wenn alles gut geht, soll die Integration voraussichtlich bis Mitte des Jahres abgeschlossen sein. Danach kann die Rundumerfassung und Betreuung der Kunden und Gäste beginnen.

Dass die geplante 100-prozentige Durchleuchtung des Kunden auch auf Skepsis stösst, steht ausser Frage. Den sogenannten „gläsernen Gast“ wollen vor allem die älteren Semester nicht so einfach akzeptieren und betrachten die Erfassung mit Vorbehalt. Bei der jüngeren und jungen Generation gibt es Gurtner zu Folge diesbezüglich keine Probleme. Die Vorzüge des Systems, z. B. der Preisnachlass von 50 Prozent für den Skipass für Clubmitglieder bis 17 Jahre und die gleichzeitige Zusicherung, mit den gespeicherten Daten sehr diskret umzugehen, haben Bedenken zerstreut. Für den Gast überwiegen die positiven Seiten: Das beginnt für das Clubmit-

glied am Drehkreuz beim Einsteigen in den Lift, wo er Informationen über die Auslastung von Liftanlagen oder die Schneequalität erhält. Ganz sensible Gäste können „ihre Daten“ auch über einen Code – ähnlich der Pin-Nummer einer Scheckkarte – abrufen. Dann sind im System nur die Informationen hinterlegt, die der Anwender ausdrücklich zulässt. Die Informationen werden den Gästen via e-Mail, WAP, SMS oder per Telefon übermittelt. Die Infos reichen von der momentanen Schneehöhe und Schneequalität über die Tagesspezialitäten der Berghütten, den Auslastungsgrad der Bahnen oder die Temperatur auf dem Gipfel bis dahin, ob auf der Terrasse des Restaurants die Sonne scheint.

Lieferanten-Benchmark

Bei den Lieferanten hat Gurtner an der Wertschöpfungskette gezogen und diese einem genauen Benchmark unterzogen. Dabei wurden Lieferzeiten, Liefermengen, Zuverlässigkeitsgrad, Servicetreue,

Qualität usw. erfasst. Das jeweilige Unternehmen kann anhand der Ergebnisse ablesen, wo es im Vergleich zum Mitbewerber steht und ob der Servicegrad 80, 90 oder gar 100 Prozent beträgt. Dieses Ranking bedeutet für alle Beteiligten enorme Einsparungen, weil Dopplungen, Falschliefereien oder zu späte Lieferungen schnell erkannt und auf lange Sicht vermieden werden können.

Jeder angeschlossene Zulieferer kann täglich seinen Status abfragen und die Bestellungen für den nächsten Tag bestätigen. Das System erstellt für die Lieferanten aufgrund der Erfahrung in den vergangenen Jahren sogar eine Prognose für die nächsten Tage mit der daraus folgenden Entwicklung. Gebucht wird elektronisch: Lieferscheine, Empfangsbestätigungen und Rechnungen gehören der Vergangenheit an. Mittels Terminal erfasst das System jegliche Transaktion und gibt diese an die beteiligten Partner weiter, koordiniert durch die J.D. Edwards-Lösung.

Anzeige

Internationale Anerkennung

Bisher haben sich etwa 20.000 Clubmitglieder registrieren lassen, und das Projekt Alpenarena scheint ein Erfolg zu werden. Da ist es nicht weit hergeholt, dass der umtriebige Unternehmer auch an einen möglichen Verkauf oder den Outsourcing-Betrieb als Application Service Provider an andere schweizerische Sommer- und Wintersportorte denkt. Dazu müssen Skizentren wie St. Moritz oder Zermatt aber erst einmal ähnliche infrastrukturelle Voraussetzungen schaffen wie die Alpenarena. In diesen Orten existiert noch keine zentrale Steuerung von Bergbahnen, Skischulen, Restaurants, Ersatzteilversorgung und Wellness – unabdingbare Voraussetzung für das Modell Alpenarena.

Selbst Unternehmen aus den USA zeigen sich beeindruckt und sind an dem System interessiert. Theoretisch könnten sich dann Gäste, ohne sich jemals wieder ein Ticket besorgen zu müssen, im schweizerischen Laax oder im amerikanischen Vail in Colorado über ihren Armbanduhren-Chip einloggen und hüben wie drüben den gleichen Komfort geniessen. Das ist jedoch noch Zukunftsmusik. Bevor es soweit ist, bedarf es noch einiger Investitionen.

Infrastruktur kostet Geld

Die Glasfaserkabel für den Berg – das betrifft etwa 90 Prozent der Anlagen – haben bisher etwa zwei Mio. CHF gekostet. In die Software von J.D. Edwards und die dazugehörige Hardware hat die Weisse Arena AG bisher etwa eine Mio. CHF gesteckt. Insgesamt wurden in den vergangenen fünf Jahren etwa 300 Mio. Franken in die Alpenarena investiert, und bis zum Abschluss des Projektes zur Wintersaison 2001/2002 wird wohl noch die eine oder andere Million dazukommen.

Autor: Hannes Schmid

J.D. Edwards (Schweiz) AG
CH-8604 Volketswil
☎ (+41) 01/9084040
🌐 www.jdedwards.ch

Netzwerk-Management bei Cornèr Banca im Tessin

PC-Marathon geht

Jeder Netzwerkadministrator kennt den PC-Marathon, wenn es beispielsweise darum geht, neue Software auf jeden einzelnen PC zu spielen. Bei grossen Unternehmen mit Tausenden von Desktops kommen da etliche Kilometer und diverse Arbeitstage zusammen. Zentralisierte Software-Management-Lösungen schonen Schuhsohlen und das IT-Budget. Die Schweizer Cornèr Banca nutzt eine solche Lösung, um den Anwendersupport zu verbessern und die Arbeitsbelastung der Netzwerkadministratoren zu reduzieren.

Vier Jahre vor Einführung eines zentralen Software-Verteilungssystems wurde die Netzwerkarchitektur der Cornèr Banca von 200 bis 300 PCs getragen. Das Support-Team für Server und PCs, das zu dieser Zeit aus vier Personen bestand, passte Server und PCs in Pregassona (Tessin) an, bevor sie an die verschiedenen Unternehmenseinheiten geliefert wurden. Der Einsatz von Software wurde manuell durchgeführt und von den

Netzwerkadministratoren als heikle, teure und zeitaufwendige Aufgabe erachtet – immer unterwegs auf Support-Einsätzen in ihrer Unternehmensumgebung. Darüber hinaus waren die internen Ressourcen nicht mehr in der Lage, die steigende Anzahl an Workstations effizient zu unterstützen. Die Cornèr Banca entschied sich für den Einsatz eines leistungsstarken, kostengünstigen und anwenderfreundlichen Netzwerk-Management- und Verteilungssystems, um Einsatzzeit und Total Cost of Ownership (TCO) zu verringern und die Effizienz des Anwendersupports zu steigern.

Ziel: TCO senken

1997 begann die Cornèr Banca, vier Software-Management- und Verteilungstools zu testen. Nach einem Auswertungszeitraum von sechs Monaten fiel die Entscheidung auf Attachmate NetWizard. Ein Grund dafür war die einfache Bedienbarkeit und Installation des Systems. Darüber hinaus waren die IT-Experten der Tessiner Bank von den leistungsstarken Funktionen der Lösung für Software- und Hardware-Inventur,

IT bei Cornèr Banca

500 der 630 Angestellten der Cornèr Banca arbeiten im Hauptsitz in Lugano. Die IT-Abteilung umfasst 100 Angestellte und vier Bereiche: Bank, Bank-Kartenzentrum, Produktion und Anwender. Alle vier Bereiche unterliegen dem horizontalen Unternehmensbereich für Sicherheit, einem wichtigen Sektor der Bankindustrie. Der Bereich der Produktion wird von IT-Manager Charles Inches geleitet. Die 44 Mitarbeiter dieses Bereichs sind für Management, Verwaltung und Support der IT-Infrastruktur und -Ressourcen der Bank verantwort-

lich. Die aktuelle IT-Infrastruktur basiert auf circa 550 PCs, die mit Microsoft-Office-Anwendungen, Netscape Navigator und benutzerspezifischer Software Kreditkartentransaktionen ausführen. Im Zentrum der Informationsverarbeitung stehen 10 Novell-, 50 NT-, 4 IBM-, 15 Sun- und 10 Hewlett-Packard-Server sowie zwei OS/390-IBM-Mainframes, alle in Pregassona zentralisiert. Das Ethernet- und ATM-basierte Netzwerk (Switched Backbone) verwendet die TCP/IP-, IPX- und SNA-Protokolle.

zu Ende

Fernsteuerung und Softwareverteilung auf Endbenutzer-PCs überzeugt. Und nicht zuletzt attestierten die Verantwortlichen bei der Cornèr Banca dem Produkt im Vergleich zu den übrigen getesteten Lösungen das bessere Preis/Leistungsverhältnis. Für die Ausführung des Projekts beauftragte die Bank den Attachmate-Partner Assioma.

Die erste Installationsphase wurde im Januar 1998 in Pregassona auf 100 PCs vollzogen und innerhalb eines Monats erfolgreich ausgeführt. Die zweite Phase wurde im April für 300 zusätzliche PCs begonnen und ebenfalls in nur vier Wochen vollendet. Im Juli/August wurde die Software endgültig auf den verbleibenden 60 PCs der Schweizer Filialen und der Auslandstochtergesellschaften eingeführt. Die einzige Schwierigkeit bei diesem Projekt bestand darin, NetWizard unter Windows 3.1 betreiben, das unter manchen Umständen (beispielsweise wenn Anwender zu viele Anwendungen zur gleichen Zeit starteten) nicht mehr genügend Speicherplatz zur Verfügung hatte. Dieses Problem wurde später durch Migration auf Windows NT 4.0 behoben.

In dieser Phase stützte sich die Cornèr Banca auf den Support von Assioma und die technischen Experten von Attachmate. Der weltweite Einsatz wurde innerhalb von fünf Monaten vollzogen und lag perfekt in der Zeit.

Fernsteuerungsfunktionen

Die Manager des Unternehmensbereichs für Produktion profitieren nun von den erweiterten Funktionen der Fernsteuerung und des Supports von NetWizard und setzen sie umfassend ein. Diese Funktionen sind genau auf die Grösse des Banknetzwerks angepasst und verringern die direkten Einsätze an Desktops der Endbenutzer. Das neue System setzte sich bei den Endbenutzern schnell durch und wird auf Grund der schnelleren und verbesserten Support-Dienstleistungen der IT-Abteilung der Cornèr Banca sehr geschätzt.

Die IT-Abteilung der Cornèr Banca nutzt das Tool täglich: Sechs Angestellte managen damit den optimalen Softwareeinsatz des Unternehmens: Vier Mitarbeiter kümmern sich via Fernsteuerung um die Anwender-PCs. NetWizard ist

unbegrenzt skalierbar und arbeitet mit einer Architektur, die eine beliebige Anzahl von Unterverteilern (sogenannte Branch-Manager) ermöglicht. Mit Hilfe der vier Branch-Manager beschleunigt die Bank weiterhin den globalen Prozess des Softwareeinsatzes.

Die Nutzungsmessung und Lizenzverwaltung der Lösung werden in nächster Zukunft zunehmend an Bedeutung gewinnen. Netzwerkadministratoren können somit sicherstellen, dass Lizenzparameter nicht verletzt werden oder sogar verhindern, dass unsichere oder illegale Softwareprodukte auf Anwender-PCs gestartet werden. Diese neue Aufgabe ist wichtig und strategisch bedeutsam, um die grosse Zahl von Workstations zu verwalten.

*Autorin: Catherine Klink,
Marketing Communications Manager,
Attachmate Sales AG,
CH-8702 Zollikon
☎ (+41) 01/3963270
🌐 www.attachmate.ch*



*Charles Inches, Alessandro Verga und Alessandro Stigliano,
die Manager des NetWizard-Projekts bei Cornèr Banca*

Cornèr Banca

Das private und unabhängige Schweizer Bankinstitut wurde 1952 in Lugano gegründet und verdankt seinen Namen dem Gründer Vittorio Cornaro (Cornèr). Neben dem Stammhaus mit Sitz und Generaldirektion in Lugano sowie zwei Niederlassungen in Locarno und Lausanne umfasst die Cornèr-Gruppe die Tochtergesellschaften von Luxemburg und Nassau, die Finanziaria & Valori, eine Treuhand- und Finanzgesellschaft, die Navimar, eine Schiffsverwaltung, die Cornèr Trust, Guernsey (Europäische Treuhanddienstleistungen) sowie zwei Vertretungsbüros in São Paulo (Brasilien) und Monaco. Die qualifizierte Mehrheit des Aktienkapitals wird durch schweizerische Familiengruppen kontrolliert, während die Credit Suisse Private Banking einen Anteil von 27 Prozent hält.

Mobile e-Business im Gespräch

Auf der Startbahn

Dem mobilen e-Business-Markt wird seitens vieler Marktforschungsinstitute eine großartige Zukunft vorausgesagt. Welche strategischen und technologischen Entscheidungen trifft die IBM für diesen Zukunftsmarkt?



Martin Brunner, IBM Consulting Group

Frage: Welchen Stellenwert misst IBM dem mobilen e-Business bei? Wie positioniert sich IBM in diesem zukunfts-trächtigen Umfeld und was unternimmt IBM?

Martin Brunner: IBM hat bereits im vergangenen Jahr mobile e-Business als einen der wichtigsten Wachstumsbereiche definiert. IBM unternimmt enorme Anstrengungen und tätigt entsprechende Investitionen, um von Anfang in diesem hart umkämpften Markt eine führende Rolle einzunehmen. Ausbildung und Rekrutierung von Top-Fachspezialisten, die Entwicklung einer stabilen und skalierbaren mobile e-Business-Architektur und die dazugehörige Software (WebSphere Everyplace Suite) bilden die Basis. Zeitgleich werden branchenspezifische Dienstleistungen zur Verfügung gestellt, die es ermöglichen, auf effiziente Weise mobile e-Business-Lösungen für Kunden zu entwickeln.

Europaweit wurden drei Mobile Solution Innovation Centers aufgebaut (Zürich, La Gaude, Helsinki), um Interessierten eine voll funktionsfähige mobile e-Business-Infrastruktur mit betriebsfä-

higen Lösungsbeispielen zu demonstrieren. Strategisch wichtige Allianzen und Partnerschaften von IBM mit Cisco, Ericsson, Nokia, AU-Systems, Symbian und anderen unterstreichen diese Anstrengungen.

Frage: Was bedeutet der Einsatz dieser Technologien für die Unternehmen? Ist alles Schall und Rauch oder können diese Technologien für die Unternehmen gewinnbringend eingesetzt werden? Wo sind denn die „Killer-Applikationen“?

Martin Brunner: Die Entwicklung in diesem Bereich ist noch relativ jung. Dementsprechend ist auch die Anzahl dieser „Killer-Applikationen“ heute noch ziemlich gering. Wichtig bei dieser Fragestellung ist die Tatsache, dass das Problem nicht hauptsächlich technischer Art ist, sondern dass in jeder Industrie zuerst Ausschau nach sinnvollen Einsatzgebieten gehalten werden muss. Dabei steht nicht unbedingt im Vordergrund, Bekanntes zu verbessern, sondern vielmehr neue Wege einzuschlagen und nach überraschenden, innovativen Ideen zu suchen. Mit der heute verfügbaren Technologie (primär GSM) stehen sicherlich Einsatzgebiete im Bereich „Business to Employee“ im Vordergrund, z. B. die Unterstützung von Ausendienstmitarbeitern, die drahtlosen, direkten Zugriff auf Kundeninformationen, technische Informationen, Telefonverzeichnisse, e-Mail etc. erhalten.

Frage: Welches sind die kritischen Erfolgsfaktoren für einen erfolgreichen Einsatz dieser neuen Technologien?

Martin Brunner: Primär gilt es, sinnvolle Anwendungen zur Verfügung zu stellen. Diese Applikationen müssen aber auf einer einwandfrei funktionierenden e-Business-Infrastruktur basieren können. Das heisst, nahtlos integrierte und jederzeit verfügbare und skalierbare IT-Systeme, durchgängige Zugriffe auf kritische Informationen und Daten, an die neuen Anforderungen angepasste Prozesse und Organisation. Auf der Suche nach diesen Killer-Applikationen haben sich bereits einige Firmen zu einer „First-Mover“-Strategie entschieden und begonnen, bestehende Lösungen „mobil“ zu machen. Erwähnt sei hier die Züricher Firma Elektro-Material AG, bei welcher Installateure direkt auf der Baustelle kritische Bauteile online via Mobiltelefon auf einfache Art und Weise bestellen können. Ob dies zu einer Killer-Anwendung wird, ist offen. Sicher ist, dass eine Firma, die bewusst und gezielt einen innovativen Weg beschreitet, von den gemachten Erfahrungen profitiert und diese als Wettbewerbsvorteil nutzen kann.

IBM Schweiz

CH-8010 Zürich

☎ (+41) 058/3334455

🌐 www.ibm.com/ch/services

IBM Global Services umfasst in der Schweiz die Bereiche Business Innovation Services (System Integration und Consulting), Integrated Technology Services, Strategic Outsourcing Services und Learning Services. Global Services ist der am schnellsten wachsende Geschäftsbe-

reich der IBM. Weltweit wurden im Jahr 2000 rund 33 Mrd. US-Dollar Umsatz erzielt, davon mehr als 10 % in der Schweiz, in Deutschland, Österreich und Osteuropa. Damit ist IBM Global Services der weltweit grösste Dienstleister in der Informationstechnologie.

Zukunft des Wissensmanagements

Gewusst wie

Im Rahmen des EU-Projektes „New Use and Innovation Management and Measurement Methodology for R&D“ (NIMCube) beteiligt sich die COMMTRAIN CONSULTING AG, St. Gallen und Stuttgart/Bottrop (Deutschland), an der Entwicklung einer Softwarelösung für das Knowledge Management.

Das Ziel des auf zwei Jahre ausgerichteten Programms, an dem u. a. Skandia, ECI Telecom Israel, das Fraunhofer Institut und die Cranfield University beteiligt sind, ist die Generierung entsprechender Werkzeuge und Methoden. Diese sollen es speziell kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) ermöglichen, das Wissen jedes einzelnen Mitarbeiters zu erfassen und im gesamten Unternehmen zugänglich zu machen. Das St. Gallener Unternehmen ist innerhalb des internationalen Konsortiums verantwortlich für die Bereiche Entwicklung bzw. Businessplan und damit für die Vermarktung.

Wissensströme steuern

Neu entwickelte Methoden und Lösungen sollen eine ganzheitliche Sichtweise auf die Produktentwicklung als wissensintensives System innerhalb eines Unternehmens der Branche Forschung & Entwicklung ermöglichen. Die Steuerung der Wissensströme soll über die traditionellen Vorgehensweisen hinaus umgesetzt werden. Die Fähigkeit, Wissen und Informationen als strategische Ressource zu managen, ist gerade für KMU ein kritischer Erfolgsfaktor, da sie sehr häufig auf wissensintensive Produkte spezialisiert sind. Besondere Bedeutung gewinnt dabei das Monitoring der Wiederverwendung bestehenden und der Generierung neuen Wissens.

Die Ergebnisse des Projekts sind neben dem Bündel von Werkzeugen (NIMSoft) ein Methodenhandbuch (NIMBook), Auswertungen zur Messbarkeit des aktuellen Innovationsgrades (NIMRate) sowie begleitende Massnahmen zur Einführung und Schulung. Die Internationalität des Konsortiums stellt die zukünftige Lösung auf eine breite Basis. Das Projekt wird von über 150 Firmen der so genannten Business Support Group innerhalb des europäischen Verbundes begleitet. Sie testen regelmässig

die Resultate und können daher praxisbezogene Beiträge zur Verbesserung von NIMCube beisteuern. Bereits jetzt zeigt sich auf Anwenderseite ein deutliches Potenzial zur Steigerung der Effizienz von Produktentwicklungsprozessen.

COMMTRAIN CONSULTING AG
CH-9014 St. Gallen
☎ (+41) 071/2792790
🌐 www.commtrain.com

Anzeige

Marktübersicht

Warenwirtschaftssysteme mit iSeries

Der europäische B2B-e-Commerce bleibt hinter den Erwartungen zurück, so die Gartner Group in einer ihrer kürzlich veröffentlichten Studien. Als „schwerfällig“ bezeichnete das Marktforschungsunternehmen die Entwicklung in Europa. Im letzten Jahr wären B2B-Internet-Transaktionen zwar um 29,4 Prozent auf insgesamt 81 Milliarden Euro gewachsen, machten damit aber trotzdem nur 0,3 Prozent aller europäischen B2B-Transaktionen aus. Die bisher nicht erfüllten Erwartungen erklärt Evelyn Cronin, Research Director von Gartner Europe, wie folgt: „Die Austrocknung von Venture Capital hat in Entwicklung befindliche Projekte gelähmt, übertriebener Optimismus für e-Marktplätze haben unrealistische Erwartungen genährt, und der Übergang zum e-Commerce ist wesentlich langsamer fortgeschritten, als irgend jemand erwartet hätte.“

Allerdings erwartet Gartner langfristig eine positive Entwicklung des B2B-Internet-Commerce in Europa: Bis auf 209 Milliarden Euro soll er dieses Jahr und dann bis 2005 rapide auf 1,94 Billionen Euro anwachsen – Letzteres entspricht dann laut Gartner 6 Prozent aller europäischen B2B-Transaktionen. „Grosse und komplexe Unternehmen werden lange brauchen, um sich zu reorganisieren, aber sie können es und sie werden es tun. Unternehmen müssen die Goldrausch-Mentalität vergessen, die den B2C-Markt ausmacht. Das wahre Gold wird in längerfristigen Wettbewerbsvorteilen durch erfolgreiche Integration des Internets in das eigene Business-Modell gefunden“, so ein Sprecher von Gartner.

Online-Shops mit Mängeln

Der von vielen Marktforschern vorausgesagte Erfolg im e-Commerce hinkt also hinter den Prognosen her. Die Gründe würden in der mangelnden Kundenzufriedenheit mit den Websites sowie der Angst vor Sicherheitsrisiken im Datenverkehr liegen, so die TÜV Nord Security GmbH in Hamburg, eine Beteiligungsgesellschaft der TÜV Nord Gruppe und der Telekommunikationsberatung Pecos AG. Sie untersuchte jüngst, ob die Bedenken zu Recht bestehen. Das Consulting-Unternehmen untersuchte im Dezember 2000 103 Online-Shops aller Branchen und Grössen. Analysiert wurden unter anderem die Einhaltung gesetzlicher Vorschriften wie des Fernabsatz-, AGB- oder des Bundesdatenschutzgesetzes, die einfache Navigation und die Kundenfreundlichkeit der Online-Shops. Weitere Gegenstände der Untersuchung waren die technische

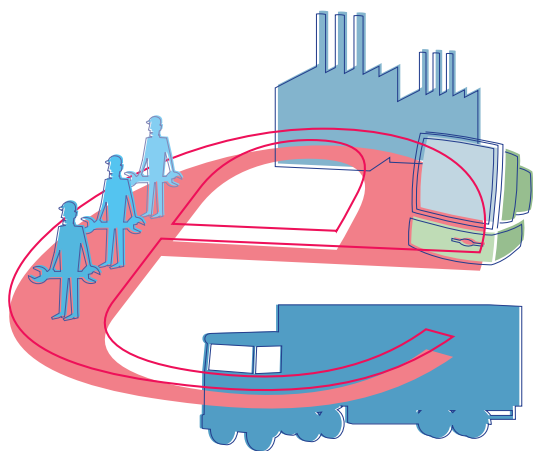
Qualität der Websites und die Netzsicherheit der Unternehmen. Die Informationspflichten im Rahmen der Gesetze zum Fernabsatz, Datenschutz und den allgemeinen Geschäftsbedingungen wurden nach Aussagen des TÜV und der Pecos AG von den meisten Unternehmen missachtet. Die Navigation sei oft schwierig, 97 Prozent belehrten ihre Kunden nicht zum Datenschutz und 93 Prozent der Shops garantieren nicht die Löschung der Daten nach Auftragsende. Als eher positiv für den Verbraucher werteten die „Marktforscher“ die Tatsache, dass 82 Prozent der AGBs nicht wirksam sind, da sie keine explizite Zustimmung durch den Käufer erfahren. Erschreckenswerte 48 Prozent gaben sich nicht einmal die Mühe, einen Endpreis für den Warenkorb anzugeben und 81 Prozent gaben keine zeitliche Gültigkeit für ihre Preise an.

Ein „Security Scan“ der Netzsicherheit erbrachte ebenfalls traurige Ergebnisse: Insgesamt waren nur fünf Prozent der untersuchten Netze ohne Mängel, so dass bei einer Vielzahl Hacker und Cracker quasi freien Zutritt haben würden. Sie müssten sich häufig noch nicht einmal besonders ausgeklügelter Methoden bedienen, da bei den Systemeinstellungen durch mangelnde Sorgfalt elementare Fehler gemacht würden.

Kernstück jedes e-Shops:

Das Warenwirtschaftssystem

Die Basis für das elektronische Shopping – egal ob B2B oder B2C – bildet ein gutes Warenwirtschaftssystem, das auch dem Ruf nach cleverer und schneller Logistik gerecht werden muss. Und moderne Warenwirtschaftssysteme weit



mehr können, als nur die internen Prozesse optimieren. Sie avancierten zum Umschlagplatz für jegliche Art von Informationen, die mit der Abwicklung von Aufträgen in Verbindung stehen: Von der Bestellung über die Finanztransaktionen bis zur Logistik. Immer mehr Unternehmen öffnen das Herz ihrer Geschäftsapplikationen jetzt auch für e-Kunden, die via Mausclick allerdings viel schneller informiert sein wollen, als bei der traditionellen Kundenbetreuung bisher üblich. Gnadenlos transparent wird das Können der Anbieter in Sachen Bestände und Logistik – eine Herausforderung auch für die Warenwirtschaftssysteme. In der folgenden Tabelle finden Sie Ihre Lösungs-Anbieter von Warenwirtschaftssystemen in der Schweiz. Ein genauer Blick auf die Funktionalitäten der von diesen Softwarehäusern angebotenen Lösungen beweist jedoch – entgegen der Gartner Group Studie – dass sich die Erwartungen schon in naher Zukunft doch erfüllen werden. Die entsprechende Übersicht über diese Produkte finden Sie im Midrange MAGAZIN auf den Seiten 72 bis 73. Unternehmen, die bereits einige der dort vorgestellten Lösungen im Einsatz haben, berichten auf Seiten 74 bis 81 von Ihren Erfahrungen.

Für Ihre Recherche nach einer passenden Lösung steht Ihnen, wie gewohnt, die gesamte Marktübersicht auch im Internet jederzeit unter www.midrangemagazin.de/magazine_mue.cfm.

zur Verfügung. Dort finden Sie auch weitere Informationen zu den Anbietern und einzelnen Lösungen, die wir aus Gründen der Übersichtlichkeit in der Druckausgabe nicht mit aufnehmen können.

M. W.

Anbieter, Ort, Telefon, Internetadresse	Produktname
ACD, CH-Gümligen, (+41) 031/9502222, http://www.acd.ch	xtend
Assistent, CH-Emmenbrücke, (+41) 041/2694181, http://www.assistent.ch	Assistent 2000
B+L Consulting, CH-St.-Gallen, (+41) 071/2745767, http://www.blconsulting.ch	HOINFO+
BBI, CH-Brüttisellen, (+41) 01/8058040, http://www.bbi-c.ch	PROFID/2
BISON, CH-Sempach-Station, (+41) 041/4696300, http://http://www.bison-group.com	alpha.net
Brain Schweiz, CH-Dübendorf (+41) 01/8019400, www.brainag.ch	Brain Automotive, Brain AS, Brain XPPS
DCW, CH-Zürich, (+41) 01/4048008, http://www.dcw-software.ch	DCW Warenwirtschaft
didacta, CH-Diepoldsau, (+41) 9 071/7300555	E60
GUS Schweiz, CH-St.-Gallen, (+41) 071/427100	CHARISMA
Henke & Partner, CH-Aarburg, (+41) 062/7910648, http://www.henke.ch	Bau financials
IBS Hostettler, CH-Niederwangen, (+41) 031/9810555, http://www.ibs.ch	ASW-DIS
IM-T, CH-MuttENZ, (+41) 061/4674242, http://www.isydat.ch	JAVIAS
Infor, CH-Aesch, (+41) 061/7569292, http://www.infor.ch	infor:com
Intentia, CH-Zug, (+41) 041/7486868, http://www.intentia.ch	Movex
Logodino, CH-Emmenbrücke, (+41) 041/2895000, http://www.logodino.ch	TRADESOFIT
mapics, CH-Rütihof, (+41) 056/21024-14	XA
PIT, CH-Windisch, (+41) 056/4608787, http://www.pitag.ch	TRADESOFIT
Polynorm, CH-Glattbrugg, (+41) 01/828181, http://www.polynorm.ch	i/2
Sales Support System, CH-Wetzikon, (+41) 01/9307358, http://www.sss-ag.ch	WINERP
SAP, CH-Biel, (+41) 032/3447111, www.sap.ch	mySAP.com
SoftM, CH-Glattbrugg, (+41) 01/8110310, http://www.softm.ch	SoftM Suite
SSA, CH-Basel, (+41) 061/2258888, http://www.ssagt.com	BPCS
trend, CH-Zürich, (+41) 01/4048008, http://www.trendswm.de	Future II
UCL, CH-Basel, (+41) 061/2649649	infra
Vanenburg, CH-Fribourg, (+41) 026/4608844, http://http://www.vbsglobal.com	Baan

Werner Hoppler leitet IBM Global Services Schweiz



Als neues Mitglied der Geschäftsleitung hat Werner Hoppler (54) den Bereich Global Services der IBM Schweiz übernommen. In dieser Funktion wird

er die Verantwortung für das gesamte Dienstleistungsgeschäft in der Schweiz haben. Hopplers Vorgänger, Riet Cadonau, hatte sich entschieden, eine externe Herausforderung anzunehmen. Hoppler trat 1977 in die IBM Schweiz ein und durchlief Positionen im Bereich Marketing und war als Niederlassungsleiter tätig. Im Jahre 1997 schloss er als Chefverhandler den Outsourcingvertrag mit Novartis ab und baute das Outsourcing Center der IBM in Basel auf. Seit Oktober 1999 zeichnete Hoppler als Bereichsleiter im Outsourcing-Bereich der IBM Schweiz verantwortlich.

IBM Schweiz
CH-8010 Zürich
☎ (+41) 058/3334455
🌐 www.ibm.com/ch/services

Neuer Geschäftsführer bei Novell Schweiz

Anfang Mai löste Rudolf Waldispühl (44) den vorübergehend eingesetzten Peter Latzenhofer als Geschäftsführer der Novell (Schweiz) AG ab. Waldispühl hat über 20 Jahre Erfahrung in der IT-Branche und war zuletzt als Geschäftsführer bei Lotus Schweiz tätig. Latzenhofer, welcher nach der Beförderung von Adrian Humbel zum Novell Director Business Development EMEA die Geschäftsleitung einstweilen übernahm, wird weiterhin Geschäftsführer von Novell Österreich bleiben.

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

Gucci wählt Movex

Die zum Gucci-Konzern gehörende Luxury Timepieces International, Neuchatel, Schweiz, wird Movex einsetzen. Mit der Unternehmenslösung will die Uhren-Unit von Gucci, die jährlich über 800.000 Uhren produziert und weltweit vertreibt, ihre Geschäftsprozesse optimieren und das Wachstum steuern. Mit Hilfe der von Intenia entwickelten Methode Implex wird Movex in acht Ländern installiert. Eingeführt werden dort die Anwendungen Distribution, Financial Management und After Sales, zusätzlich wird in der Schweizer Zentrale Movex Manufacturing eingesetzt. Der Konzern nutzt die Lösung bereits in anderen Units.

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

mySAP Healthcare für Spitäler in Chur

Beim Spital-Informatikverbund Chur (SIVC) wird die SAP Systems Integration (Schweiz) AG (SAP SI) die Branchenlösung mySAP Healthcare einführen. Ziel ist es, die Spitäler auf das neue Abrechnungssystem TarMed vorzubereiten und die Kostentransparenz zu verbessern. Mit der Branchenlösung für das Gesundheitswesen kann der Verbund künftig alle Prozesse und Geschäftsvorfälle der beteiligten Institutionen abbilden. Die Herausforderung liegt v. a. in der Zusammenführung der IT-Struktur von insgesamt neun unterschiedlichen Institutionen: drei Akutspitäler, zwei psychiatrische Kliniken, eine Rehabilitationsklinik und drei Heimzentren für Behinderte mit unterschiedlichen inhaltlichen Anforderungen an die Lösung. Über Schnittstellen sollen die Subsysteme der einzelnen Häuser an einen zentralen Server angebunden werden. Das im Januar 2001 angelaufene Projekt soll im Januar 2002 abgeschlossen sein.

Dann kann an rund 600 EDV-Arbeitsplätzen des SIVC mit der neuen Lösung gearbeitet werden. Das Auftragsvolumen beläuft sich für SAP SI auf rund 2,8 Mio. Euro.

SAP Systems Integration (Schweiz) AG
CH-8503 Frauenfeld 3
☎ (+41) 052/7283636
🌐 www.sap-si.com

Content Management von GUS

Eine Verbindung von Grafiken und Datenbankabfragen stellt die GUS Schweiz AG, St. Gallen, mit dem Online-Tool Grafisches Auskunftssystem her. Erstes Einsatzgebiet des grafischen Auskunftssystems, das mit SQL-fähigen Datenbanksystemen arbeitet, sind regional differenzierte Informationen, die über eine Landkarte im Internet abgerufen werden können. So stellt das Chemieunternehmen Dr. Becher in Seelze (Deutschland) seinen Online-Besuchern die Adressen der Märkte zur Verfügung, in denen Dr. Becher-Produkte bezogen werden können. Eine manuelle Überarbeitung der HTML-Seiten bei sich ständig ändernden Bezugsquellen wird vermieden. Der Online-Besucher kann intuitiv in der Landkarte auf die Region verweisen, die ihn näher interessiert. Beliebige Verbindungen von grafischen Informationen und Bereichsabfragen in SQL-Datenbanken denkbar, z. B. Bezugsquellen, regionale Vertriebssteuerung, Aussendienstbetreuung, Produktkataloge, Stücklisten aus CAD-Zeichnungen etc.

GUS Schweiz AG
CH-9008 St. Gallen
☎ (+41) 071/242710-0
🌐 www.gus-group.ch

Umsatzrekord bei Cognos

Die Geschäftsergebnisse für das vierte Quartal und das gesamte, zum 28. Februar 2001 abgeschlossene Geschäftsjahr 2001 gab Cognos bekannt. Der Quartalsumsatz lag mit 144,1 Mio. US-Dollar deutlich über dem entsprechenden Quartalsumsatz des Vorjahres (118,1 Mio. US-Dollar) und erreichte damit einen neuen Rekord. Der Gewinn vor Steuern betrug 31,6 Mio. US-Dollar (Vorjahresquartal: 29,5 Mio. US-Dollar). Der Umsatz für das gesamte Geschäftsjahr 2001 betrug 495,7 Mio. US-Dollar, was im Vergleich zum Ergebnis des Vorjahres (385,6 Mio. US-Dollar) einem Zuwachs von 29 Prozent entspricht. Der Vorsteuergewinn für das abgelaufene Geschäftsjahr belief sich auf 91,3 Mio. US-Dollar (Vorjahr: 81,7 Mio. US-Dollar). Die Zahl der Aufträge im Wert von mehr als 50.000 Dollar stieg im vierten Quartal im Vergleich zum Vorjahr um 43 Prozent auf 595 und erreichte damit ebenfalls einen neuen Höchststand. Trotz dieser Rekordergebnisse ging die Flaute in der US-amerikanischen IT-Industrie auch an dem Anbieter von Business Intelligence Software nicht spurlos vorüber: „Unsere Geschäftsergebnisse für das vierte Quartal wurden durch das wirtschaftliche Umfeld belastet, welches einige unserer Kunden und Interessenten in Nordamerika veranlasste, grössere Aufträge im Wert ab 500.000 Dollar zu kürzen oder auf einen späteren Zeitpunkt zu verschieben.“, erklärte Ron Zambonini, Präsident und CEO von Cognos.

Cognos (Switzerland) Ltd.
CH-8048 Zürich
☎ (+41) 01/4394500
🌐 www.cognos.ch

Neue Handhelds vom Marktführer

Mit einer neuen Serie von extrem flachen und auf zwei Arten erweiterbaren Handhelds will Palm, Inc., Platzhirsch unter den Herstellern von Handheld-Computern, neue Massstäbe für PDAs (Personal Digital Assistants) setzen: Der Palm m500 mit Monochrom-Display und der Palm m505 mit einem reflektiven 16-Bit-Farbbildschirm, bieten die neue Betriebssystemversion Palm OS v4.0, einen integrierten, briefmarkengrossen Secure Digital (SD)-Erweiterungsslot, eine Vielzahl an mitgelieferten Anwendungen zur

mobilen Kommunikation und einen Upgrade-fähigen Flash-ROM-Speicher. Die Handhelds werden in multilingualen Sprachversionen (Deutsch, Englisch, Französisch, Italienisch, Spanisch und Japanisch) ausgeliefert – der Anwender kann sich seine gewünschte Sprache selbst wählen. Der m500 ist das Leichtgewicht unter den Palm Handhelds und ist seit Mitte Mai erhältlich. Das High-End-Modell m505 ist für Juni angekündigt.

Palm, Inc.
Santa Clara, CA USA 95052
☎ (+1) 408/326-9000
🌐 www.palm.com

BISON und GATE Partner

Seit Anfang April 2001 arbeiten die Firmen BISON Schweiz AG mit Hauptsitz Sursee und die GATE Informatik AG mit Hauptsitz Bern in Form einer strategischen Partnerschaft in den Bereichen Hard- und Software zusammen. Ziel der Zusammenarbeit ist eine intensivere Marktbearbeitung auf der Basis bestehender Markt- und Infrastrukturen, welche von beiden Firmen in die Liaison eingebracht werden.

Bestehende Synergien sollen so genutzt werden: Während BISON Know-how zu IT-Infrastrukturen und diesbezügliche Dienstleistungen v. a. aus dem HP- und Compaq-Umfeld sowie bewährte eigene Softwarelösungen in die Partnerschaft einbringt, bietet die GATE vor allem Infrastrukturdienste im Umfeld der IBM-Plattformen zSeries, pSeries, iSeries und xSeries an. Durch die Bildung eigener Kompetenzzentren können beide Unternehmen ihr Kerngeschäft fokussiert weiterentwickeln und dabei gemeinsam ein grösseres und qualitativ besseres Gesamtangebot liefern.

Die GATE Informatik AG mit seinen Niederlassungen in Ecublens, Steinhäusern, Manno und Frankfurt (Deutschland) ist strategischer Business-Partner von IBM und zählt zu den grössten An-

bietern von IBM-Produkten. Der IBM-Premier-Partner verfügt damit über eine hohe Marktdurchdringung. Die GATE beschäftigt zur Zeit in der Schweiz 53 Mitarbeiter und realisierte im Jahr 2000 einen Umsatz von 55 Millionen Franken.

Die BISON Schweiz AG mit Sitz in Sursee und Niederlassungen in Sempach, Winterthur, Bern und Puidoux ist Teil der BISON Group, die insgesamt 380 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im In- und Ausland beschäftigt. Die BISON Group und damit die BISON Schweiz AG hat sich als IT-Generalunternehmung neben einem umfassenden Dienstleistungsangebot in den Bereichen Netzwerke, Scanning und EDV-Handel auf die Entwicklung von Software-Gesamtlösungen spezialisiert.

BISON Schweiz AG
CH-6210 Sursee
☎ (+41) 041/9260260
🌐 www.bison-group.com

GATE Informatik AG
CH-3000 Bern
☎ (+41) 031/3350111
🌐 www.gate.ch

Kompetenz-Center für Life Sciences

In Zürich hat Manugistics ein europäisches Kompetenz-Center für Life Sciences eröffnet. Die Lösungen des Anbieters verbinden Supply Chain Management mit Preis/Ertragsoptimierung und sollen so zur Optimierung der Unternehmensergebnisse beitragen. Die Einrichtung, welche zehn Experten aus dem Bereich Life Sciences Supply Chain Management umfassen soll, wird in enger Zusammenarbeit mit zwölf Blue-Chip-Unternehmen aus der Chemie- und Pharma-Industrie branchenspezifische Lösungen für Kunden entwickeln. Manugistics hat sich bei der Standortwahl für die Schweiz entschieden, weil ein Grossteil der globalen Life-Sciences-Kunden in dieser Region ihren Unternehmenssitz hat und somit die Nähe zum Kunden gewährleistet ist.

Zürich Europäisches Kompetenz-Center für Life Sciences
CH-8600 Dübendorf
☎ (+49) 0173/255362
🌐 www.manugistics.com

Forum für CRM und Call Center

Im Kongresshaus Zürich findet vom 28. bis 30. August 2001 die crm connect, das neue Forum für Customer Relationship Management (CRM) und Call Center, statt. Die Messe Basel hat von the crm factory gmbh, welche die erste Durchführung dieser Veranstaltung im vergangenen Jahr organisierte, alle Rechte übernommen. Durch die Zusammenlegung der Veranstaltung mit der für den Juni 2001 lancierten Connect entsteht eine umfassende Plattform für die Branchen CRM und Call Center. Die Fachmesse und die Workshops richten sich an Geschäftsführer, Marketing- und Verkaufsleiter und IT-Verantwortliche aus der Industrie und dem Dienstleistungssektor, welche sich über Nutzen, Projektierung, Realisation und Nutzung von

massgeschneiderten CRM- und Call-Center-Lösungen informieren wollen. Neben dem Messeteil, in welchem die Aussteller ihre Angebote an Produkten und Dienstleistungen rund um CRM und Call Center präsentieren, steht eine breite Auswahl an Workshops zur Verfügung. Fundierte Fachvorträge, professionelle Tipps und praxisorientierte Lösungsansätze werden den Teilnehmern von renommierten Referenten vermittelt

crm connect 01
CH-4021 Basel
☎ (+41) 061/6862273
🌐 www.crmconnect.com

Danet-Gruppe gründet Schweizer Niederlassung

Nach der erfolgreichen Gründung einer Niederlassung in Wien im vergangenen Jahr wurde jetzt die Schweizer Niederlassung der Danet GmbH, mit Hauptsitz in Weiterstadt (Deutschland), in das Handelsregister des Kantons Zürich eingetragen. Die neue Niederlassung wird zunächst im Consulting-Geschäft tätig sein und Telekommunikationsnetzbetreiber sowie Grossanwender, etwa Finanzdienstleister, beraten. Dabei wird sie vom Geschäftsbereich Consult der deutschen Muttergesellschaft unterstützt, der von Jörg-Bodo Krüger geleitet wird. Später wird das Schweizer Team von Management-Beratern, das bis zum Jahresende auf 15 Personen wachsen soll, auch in weiteren Geschäftsfeldern der Gruppe tätig sein. Niederlassungsleiter Marcel Zuberbühler ist davon überzeugt, dass sich die Aktivitäten in der Schweiz sehr schnell entwickeln werden. Für 2001 ist ein Umsatz von rund drei Mio. CHF geplant.

Danet GmbH
CH-8050 Zürich
☎ (+41) 01/3071400
🌐 www.danet.de

Zentrales Kommunikationsmanagement

Eine Lücke bei der Integration von Unified Messaging Systemen (UMS) in bestehende Unternehmens-Applikationen schliesst die COMMTRAIN CONSULTING AG, in St. Gallen ansässiger Anbieter von Lösungen für Auftrags- und Projektmanagement, auf Basis der Groupware-Lösung Lotus Notes: Zur CeBIT 2001 vorgestellt, liefert der Schweizer Lotus Premier Partner mit dem C3 Messenger ab sofort ein UMS zur Zentralisierung der unterschiedlichsten Kommunikationskanäle und -dienste aus. Dabei lassen sich alle bislang in den Unternehmen genutzten Notes-Applikationen mit einbinden. Am Standort St. Gallen stellt das Unternehmen den Kunden zur effizienten Nutzung der neuen Messaging-Technologien im Rechenzentrum zentrale Dienste zur Verfügung. Ausserdem ist ab April 2001 Version 3.0 von COMMTRAIN WEB verfügbar. Das Produkt ermöglicht die schnellere Erfassung von Leistungen und Spesen im Internet und Intranet durch eine neue Schnittstelle zwischen Lotus Notes und dem Internet Explorer.

COMMTRAIN CONSULTING AG
CH-9014 St. Gallen
☎ (+41) 071/2792790
🌐 www.commtrain.com

Mount10 und secunet kooperieren

Einen Kooperationsvertrag haben Mount10, Rotkreuz, und die secunet Security Networks AG, Essen (Deutschland) geschlossen. Der Schweizer Spezialist für hochmoderne, sichere Datacenter und der deutsche IT-Sicherheitsdienstleister wollen in Zukunft verstärkt gemeinschaftliche Projekte angehen. secunet unterstützt Mount10 darüber hinaus bei der Absicherung ihrer Lösung Data Fortress. Die Unternehmen bieten ihren

Kunden bereits heute eine Business PKI (Public Key Infrastruktur) als Komplettlösung an. Alle hierfür erforderlichen technischen Komponenten, Prozesse und Dokumentationen werden von Mount10 und secunet betriebsbereit integriert. „Mount10 als ganzheitlicher Applikations-Infrastruktur-Anbieter legt grossen Wert auf Zusammenarbeit mit vertikalen Spezialisten u. a. im Bereich PKI.“, so Adrian Knapp, Chairman des Rotkreuzer Unternehmens. Dr. Michael Gehrke, Vertriebsvorstand von secunet, kommentierte: „Die Zusammenarbeit mit Mount10 ermöglicht es uns, die Themenblöcke Datenverfügbarkeit und Datensicherheit noch intensiver zu besetzen.“

Mount10 Holding AG
CH-6343 Rotkreuz
☎ (+41) 417983319
🌐 www.mount10.com

secunet Security Networks AG
D-45219 Essen
☎ (+49) 02054/123-127
🌐 www.secunet.com

COMMTRAIN Partner der Software AG

Die COMMTRAIN CONSULTING AG, St. Gallen, Anbieter von branchenspezifischen Lösungen und Dienstleistungen für verteiltes Auftrags- und Projektmanagement sowie den Immobilienvertrieb, ist neuer Dynamic Partner der Software AG, Darmstadt (Deutschland). Mit Hilfe des XML-Servers Tamino der Darmstädter hat COMMTRAIN eine XML-basierte Application Service Provider (ASP) -Version seiner bisher ausschliesslich auf Lotus-Technologie aufbauenden Immobilien-Vertriebslösung MaklerSoft entwickelt.

COMMTRAIN CONSULTING AG
CH-9014 St. Gallen
☎ (+41) 071/2792790
🌐 www.commtrain.com

Firmenspezifische Workshops

Mit neuen Kunden-Workshops erweitert die Software-Entwicklungsspezialistin AD Solutions AG, Luzern, ihren Schulungsbereich: Gemeinsam mit Kunden aus Deutschland, Österreich und der Schweiz werden in einbis zweitägigen Kursen Lösungen zu deren firmenspezifischen Fragestellungen erarbeitet. Der Fokus liegt dabei auf den neuen Web-Technologien. Ziel der Workshops ist es, Zeit und Entwicklungskosten im Unternehmen direkt zu reduzieren und somit einen schnelleren Entwicklungsstart zu gewährleisten. Parallel zu der Reihe von insgesamt sieben Workshops zu Web-Technologien, die sich vornehmlich an COOL:Plex-Entwickler richten, wird ab sofort ein Java-Kurs für AS/400-Programmierer angeboten, die in einem nativen Java-Umfeld auf der AS/400 entwickeln werden.

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

SAP-Integration mit Team Brendel

Eine Online-Integration in die ERP-Lösung SAP R/3 konnte die Team Brendel AG, Spezialistin für ganzheitliches Kundenbeziehungsmanagement im Windows-Umfeld, mit Hilfe eines Partners verwirklichen: Das gemeinsam mit dem SAP- und e-Commerce-Spezialisten d.d. synergy e-products GmbH entwickelte Integrationsprodukt gewährleistet WinCard- und SAP-Anwendern die automatisierte, synchrone Verfügbarkeit von benötigten Daten in beiden Business-Anwendungen. Mit der Unterzeichnung der Partnerschaft durch Geschäftsführer Ralf Kliemann für d.d. synergy e-products und Team-Brendel-Vorstand Michael Brendel am 26. März 2001 fiel auf der CeBIT zudem der offizielle

Startschuss für die Zusammenarbeit beider Unternehmen bei der weiteren Produktentwicklung und -vermarktung. Es wurde bekanntgegeben, dass die WinCard/SAP-Integration nach Abschluss der Pilottests ab Mai 2001 verfügbar sein soll. Auch die Absicht, gemeinsam Online-Integrationen zu weiteren ERP-Anwendungen zu verwirklichen, wurde bestätigt.

Team Brendel AG
CH-4053 Basel
☎ (+41) 061/3383737
🌐 www.team-brendel.ch

Antares Informatik AG stellt Sentences vor

Assoziative Datenmodellierung und das RAD-Tool Sentences war Gegenstand einer Informationsveranstaltung am 2. Mai 2001 in Zürich. Eingeladen hatte Antares Informatik AG, einer der wichtigsten Anbieter von Entwicklungswerkzeugen und den dazugehörigen Services in der Schweiz. Und mehr als 50 Entwickler kamen. Sie lauschten insbesondere den Ausführungen von Simon Williams (Chief Executive Officer von Lazy Software), dem Vater von Synon 2e und Cool:Plex. Er belegte, dass die mangelnde Flexibilität relationaler Datenbanken die eigentliche Ursache für hohe Entwicklungskosten ist. Das Assoziative Datenmodell hingegen speichert in nur einer Tabelle. Damit gibt es keine redundanten Datenhaltungen und es können beliebig viele Felder „on the Fly“ hinzugefügt werden. Für die (Web-)Programmierung mit Sentences können Anwender ohne das bisher notwendige tiefe Fachwissen schnell auch anspruchsvolle Lösungen erstellen. Weitere Informationen zum neuen Datenbankmodell finden Sie in „Die Schweiz im Focus“ Ausgabe April 2001 ab Seite 16.

ANTARES INFORMATIK AG
CH-6004 Luzern
☎ (+41) 041/4123044
🌐 www.antares-informatik.ch

