

Die Schweiz im

FOCUS

Midrange MAGAZIN



Juli 2001

Ausgabe 34

Im digitalen Zeitalter

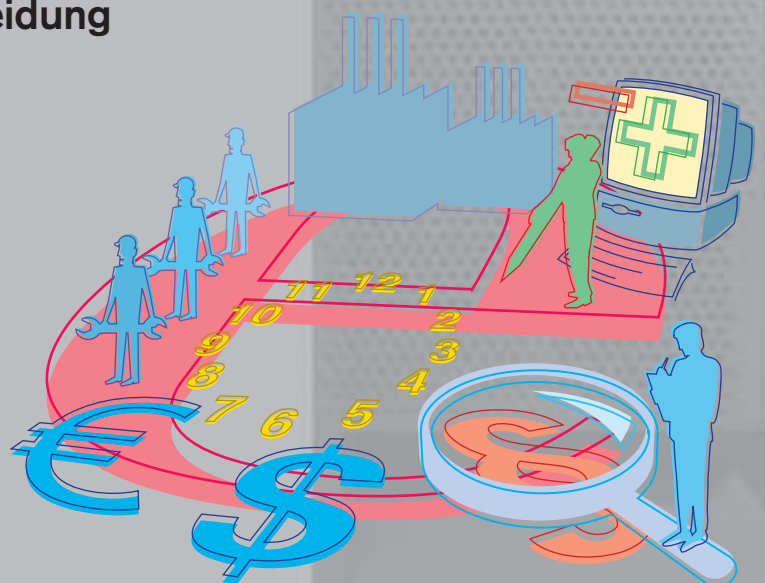
Peter Quadri zum CH21 Impulsprogramm

e-Business für die Praxis

e-Fulfillment-Strategien auf der Orbit/Comdex Europe 2001

BI im Controlling

Von der Information zur Entscheidung





Dead and gone

Das aktuelle Thema unserer Marktübersicht führt mich zwangsläufig auch zum Thema Führungsqualität. Auf den ersten Blick haben zwar Finanzbuchhaltung, Kostenrechnung und Controlling nur wenig mit dieser Thematik gemein, aber ich bin immer wieder gern ein Verfechter der Meinung, dass sich ohne eine ausgeprägte soziale Kompetenz in den Unternehmen letztendlich nichts wirklich rechnet.

Es gibt viele Arten, Mitarbeiter zu Höchstleistungen zu motivieren. Dazu gehört mitunter auch, die Ursachen für Leistungstiefs zu erforschen, ihnen zu helfen, sie zu beseitigen und auch einfach mal ohne viele Umschweife zu verzeihen. Soziale Kompetenz ist wieder gefragt, nachdem die Old Economy totgesagt ist und ihr Nachfolger sich inzwischen intensiv mit dem Üben des Dahinsiechens beschäftigen muss. Dotgones heissen die ehemaligen Überflieger in der Fachsprache: Auf mitunter schwindelerregender (Aktien-) Höhe erfolgte nicht selten ein Sturz ins Bodenlose.

Für mich hat insbesondere der Wandel von Dotcom zu Dotgone bewiesen, dass die klassischen Werte – ganz entgegen allen Unkenrufen – auch heute noch Bestand haben: Dazu gehört eine gesunde Portion Realismus ebenso wie eine menschenorientierte Mitarbeiterführung. Verständnis, Toleranz, Weitblick und die Fähigkeit, sich in die jeweilige Lage des anderen hineinzusetzen, sind ebenfalls ausschlaggebend für den Erfolg von Software-Projekten: Interne Mitarbeiter, externe Berater und Programmierer müssen Hand in Hand zusammenarbeiten, um aus einem Projekt eine echte Erfolgsstory zu machen. Wer unter dem Motto „wir arbeiten hier mit einem Dienstleister, der hat gefälligst zu

tun, was wir erwarten“ lebt, hat zwar theoretisch Recht, wird aber mit diesem Ansatz kaum zu akzeptablen Ergebnissen kommen.

Am Beispiel eines mir bekannten Unternehmens, bei dem WWS und Logistik mit neuem Online-Auftritt gekoppelt werden sollte, lässt sich dieser Ansatz besonders gut verdeutlichen. Dieses Unternehmen holte sich externe Berater ins Haus, die für die Entwicklung der Schnittstellen verantwortlich gemacht wurden. Der interne Support fehlte fast komplett. Der Dienstleister hatte große Mühe, die einzelnen Schritte, die für eine Direktanbindung an das Warenwirtschaftssystem nötig waren, zu erarbeiten. Zudem sollten auf Wunsch des Kunden sämtliche Aktivitäten von einem Big Bang abgeschlossen werden. Die Vorarbeiten mussten also komplett abgeschlossen sein, bevor überhaupt mit der Programmierung begonnen werden konnte.

Die Moral von der Geschichte ist relativ einfach: Mangelnde Kommunikation führt zu Unzufriedenheit auf beiden Seiten. Der Dienstleister fühlt sich allein gelassen, missverstanden und in die Rolle eines modernen Sklaven gedrängt. Auch der Auftraggeber kann mit dem

Ergebnis des Projektes nicht zufrieden sein, weil sich in der Monate andauernden Analyse der Geschäftsprozesse natürlich auch die Warenwirtschaft weiterentwickelte und die Anpassung der e-Prozesse so zu einer wahren Sisyphos-Arbeit mutierte.

Soziale Kompetenz ist also ein Schlüsselfaktor für das Gelingen von Projekten. Das spiegelt sich auch in den beliebten Success-Stories wieder, bei denen heute immer mehr von „partnerschaftlicher Zusammenarbeit“, „Toleranz“ und dem „fairen Miteinander“ die Rede ist. Diese Begriffe haben das stupide Herunterbeten von „innovativen Funktionalitäten, die zur maximalen Effizienz-Optimierung beitragen“ fast abgelöst. Gott sei Dank erkennen die meisten Führungskräfte endlich, dass ein Projekt ohne Menschlichkeit schnell unter das Motto „Dead and Gone“ fällt...

Herzlichst,

Ihr Michael Wirt

Anzeige

Edito _____	3
Polyglotte-Software für internationales Wachstum _____ Burnus bindet Schweizer Niederlassung in SAP-System ein	5
Die Schweiz im digitalen Zeitalter _____ Peter Quadri zum CH21 Impulsprogramm	8
Informatik-Prozesse gebündelt _____ Grossauftrag für IBM in der Bundesverwaltung	9
e-Business in die Praxis umsetzen _____ e-Fulfillment-Strategien auf der Orbit/Comdex Europe 2001	10
Marktübersicht: Finanzbuchhaltung, Kostenrechnung und Controlling _____	12
Finanzen im Visier _____ Vom MIS bis zur Konzernkonsolidierung	14
BI im Controlling _____ Von der Information zur Entscheidung	15
News _____	16

INSERENTEN

ANTARES INFORMATIK 6, 7	COMMCARE 3	I.T.P.-Verlag 2, 19
Brain 20	F+L 15	Mepa-Data 9

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

Burnus bindet Schweizer Niederlassung in SAP-System ein

Polyglotte-Software für internationales Wachstum

Nachdem die Darmstädter Burnus GmbH eine eigene Vertriebsgesellschaft in der Schweiz gegründet hatte, sollte diese optimal in die bestehende Unternehmensorganisation integriert werden. Dazu wurden die Arbeitsprozesse des Tochterunternehmens an die Vorgaben des deutschen Waschmittel- und Kosmetikherstellers angepasst. Nach nur drei Monaten konnten auch die Schweizer Mitarbeiter mit SAP arbeiten. Heute sind alle Arbeitsplätze per Standleitung mit dem Datenserver in Deutschland verbunden.

Im vergangenen Jahr übernahm Burnus ein Schweizer Vertriebsunternehmen in Solothurn, das jetzt als 100-prozentige Tochter die dortige Niederlassung des deutschen Waschmittel- und Kosmetikherstellers bildet. Während der Vertrieb dort nach und nach an die Vorgaben der Muttergesellschaft angepasst wird, arbeiten die drei Angestellten im Innendienst schon seit Anfang Januar 2001 mit der selben Software, die bei Burnus Deutschland im Einsatz ist. Seit Dezember 1999 benutzt das Darmstädter Haupthaus SAP in der Version 4.0. Wie schon bei der Einführung des EDV-Systems im Stammhaus wurde das Ettlinger Softwareunternehmen command ag mit der Systemerweiterung betraut.

Mehrere Buchungskreise

Zunächst mussten die Mitarbeiter in der Schweiz ihre Arbeitsabläufe an die der Mutter in Deutschland anpassen. Die wichtigste Veränderung stellte dabei die Zentralbeschaffung bei Burnus Deutschland dar. Daneben forderte die Unternehmensführung Transparenz der Geschäftsvorgänge zum Nutzen einer optimalen Warendisposition, aber auch für strategische Entscheidungen der Bereiche Einkauf, Vertrieb und Marketing. Voraussetzung dieser Integration war die Fähigkeit von SAP, innerhalb eines Mandanten mehrere Buchungskreise getrennt voneinander zu führen. Damit kann die Niederlassung in der Schweiz das System wie ein selbstständiges Unternehmen nutzen, bleibt aber in die übergreifenden Prozesse eingebunden.

Um die Geschäftsprozesse der beiden Standorte zu verzahnen, wurde die Schweizer Niederlassung über eine Standleitung an den zentralen Datenserver in Darmstadt angebunden. Innerhalb kürzester Zeit – von September bis Dezember 2000 – wurde die neue Software in der Schweizer Filiale eingeführt. Christian Brock von command war massgeblich an der Umsetzung des Projekts beteiligt. Heute sagt er: „Es war für uns eine grosse Herausforderung, die bestehende Organisationsstruktur in der Schweiz derjenigen von Burnus Deutschland anzupassen.“

Burnus GmbH

Die Firma Röhm & Haas entwickelte Anfang des 20. Jahrhunderts ein Waschmittel, das unter der Marke Burnus vertrieben wurde. 1938 übernahm das Unternehmen als Burnus GmbH den Namen seines Markenartikels. In der Folgezeit wurde die Angebotspalette kontinuierlich erweitert. Einzelne Artikel entwickelte man selbst, während andere durch Zukäufe von Mitbewerbern in das eigene Lieferprogramm aufgenommen wurden. Heute führt man neben Waschmitteln auch unterschiedliche Marken im Bereich der Körperpflege. Daneben beinhaltet das Sortiment auch spezielle Reinigungsmittel für Grossverbraucher sowie chemische Produkte für die Industrie.

Das Unternehmen beschäftigt 123 Mitarbeiter und erzielte im vergangenen Geschäftsjahr einen Umsatz von 127 Mio. DM. Da ein grosser Anteil (20 Prozent) dieses Ergebnisses im Ausland erwirtschaftet wurde, soll der Bereich Export in Zukunft weiter ausgebaut werden. Zu den wichtigsten Exportländern zählen Saudi-Arabien, aber auch ehemalige Ostblockstaaten wie Rumänien, Tschechien und Ungarn.

In der Schweiz gründete Burnus im vergangenen Jahr erstmals eine eigene Niederlassung. Der Aufbau eigener Tochtergesellschaften ist langfristig auch für andere Länder geplant und wird die zukünftige Unternehmensstruktur prägen.

Externe Lager

Die Tochtergesellschaft arbeitet mit einem externen Logistikpartner zusammen, der Lagerhaltung, Kommissionierung, Verpackung und Versand der Waren übernimmt. Das Dienstleistungsun-

ternehmen liegt etwa 10 km entfernt. Das eidgenössische Vertriebsbüro erfasst seine Kundenbestellungen, welche sofort innerhalb des SAP-Systems dispositionsrelevant sind. Regelmässige Dispositionsläufe sorgen für den Abgleich der eingegangenen Kundenbestellungen mit den aktuellen Warenbeständen.

Die Prüfvorgänge laufen stets über Nacht. Da das Warenlager des Schweizer Logistikpartners in der SAP-Lösung wie ein Eigenlager geführt wird, kann das System dessen Lieferfähigkeit kontrollieren. Stellt sich dabei heraus, dass ein festgelegter Meldebestand eines Artikels unterschritten wird, generiert das EDV-System eine entsprechende Bestellanforderung.

„Beträgt der Meldebestand für Kamill beispielsweise 100 Packungen, so infor-

miert uns das System nach dem Dispositionslauf, wenn die tatsächliche Menge nur noch bei 80 Stück liegen sollte.“, erklärt Christian Brock. Die Meldung dient dann als Grundlage für einen „Umlagerungsbeschaffungsauftrag“, also einer Anweisung an ein Warenlager in Deutschland, den benötigten Artikel an das Schweizer Partnerunternehmen zu senden. Für Waren, die erst hergestellt werden müssen, werden auch Produktionsaufträge für den eigenen Fertigungsbereich oder auch Bestellungen an externe Lieferanten erstellt.

Die Lieferungen des deutschen Mutterunternehmens ins schweizerische Solothurn werden wie normale Kundenaufträge behandelt. Ein Versandauftrag erzeugt stets auch eine Faktura. Nachdem die Ware beim Empfänger eingegangen ist, verbuchen die Schweizer den Waren-

eingang sowie später die Eingangsrechnung. „Die Schweizer Vertriebsgesellschaft ist eine eigene bilanzierende Einheit“, so Christian Brock, „und darum muss sie ihre eigenen Rechnungen auch einbuchen.“ Die Beträge werden dann unternehmensintern verrechnet. Dabei ist die deutsche Mark als Hauptwährung für Deutschland als fakturierende Einheit definiert, während der Schweizer Franken als Fremdwährung behandelt wird. Auf den Euro als Hauswährung wird Burnus erst gegen Ende des Jahres 2001 umstellen.

Etiketten dreisprachig

Die Körperpflege- und Waschmittelbranche hat eine Reihe von Eigenheiten, die von einem EDV-System abgebildet werden müssen. Schon bei der Auswahl der SAP-Lösung für die Muttergesellschaft im Jahr 1999 spielte die

Anzeige



*Christian Brock,
command ag*

vergleichsweise grosse Datenbasis bei Burnus eine wichtige Rolle. Zudem haben die Vertriebsabteilungen mitunter komplizierte Rabattvereinbarungen mit den Handelsunternehmen. Für die Anbindung der neuen Tochtergesellschaft im Ausland hatten die Ettliger Software-Spezialisten aber noch weitere Nüsse zu knacken. Eine Besonderheit des Schweizer Marktes ist, dass ein Unter-

nehmen bei der Warenlieferung und der Kundenbetreuung mehrere Sprachen zu berücksichtigen hat. Da die Muttergesellschaft wegen ihres grossen Exportanteils ihre Produkte an die unterschiedlichsten Sprachräume anpassen kann, wurde auch für die Schweiz ein produktspezifischer Sprachcode in der SAP-Software hinterlegt. „Wenn die Produkte in die Schweiz gehen, müssen die Etiketten dreisprachig sein.“, erläutert Christian Brock. Somit erfolgt die Beschriftung der Artikel bei Lieferungen an die Schweizer Niederlassung stets in deutsch, französisch und italienisch.

Basis für Expansion

Ausserdem wollen die Kunden in den einzelnen Regionen der Eidgenossenschaft mit dem Unternehmen in ihrer jeweiligen Sprache kommunizieren. Das Warenwirtschaftsprogramm muss des-

halb sämtliche Dokumente, von der Bestellung über den Lieferschein bis hin zur Kundenrechnung, ebenfalls in den drei Landessprachen verarbeiten und erstellen können. Durch die Multilingualität des SAP-Systems konnte diese Anforderung erfüllt werden. Einen Kundenauftrag aus dem Tessin wickelt das Schweizer Vertriebsbüro beispielsweise vollständig in italienisch ab, die Mitarbeiter in Darmstadt können die Buchungsvorgänge trotzdem problemlos weiterverarbeiten. Diese Mehrsprachigkeit seiner Software kann sich Burnus auch bei zukünftigen Expansionen im Ausland zunutze machen.

command ag
D-76275 Ettlingen
☎ (+49) 07243/590-0
🌐 www.command.de

Anzeige

Peter Quadri zum CH21 Impulsprogramm

Die Schweiz im digitalen Zeitalter

Das CH21 Impulsprogramm soll der Schweiz zu einer Spitzenstellung im digitalen Zeitalter verhelfen. Peter Quadri erklärt als Vorsitzender der Geschäftsleitung der IBM Schweiz und Präsident des Programms dessen Inhalte und die Rolle der IBM Schweiz.



Peter Quadri, Vorsitzender der Geschäftsleitung der IBM Schweiz und Präsident des CH21 Impulsprogramms

Frage: Herr Quadri, Sie sind Präsident des CH21 Impulsprogramms. Was ist CH21 und wer steht hinter der Initiative?

Peter Quadri: Mit dem „CH21 Impulsprogramm“ bekennen sich Unternehmen, Politiker, Behörden, Universitäten und Institutionen grundsätzlich zu einer aktiven Schweiz im digitalen Zeitalter. Durch ihre Unterstützung verpflichten sie sich – auf zwei Jahre beschränkt – interne und externe Aktivitäten zu planen und umzusetzen, die die Verbreitung der Informations- und Kommunikationstechnologien fördern und die Aus- und Weiterbildung in diesen Bereichen in der Schweiz verbessern. Ziel ist es, eine Führungsrolle der Schweiz zu erreichen.

Ich habe dieses Impulsprogramm lanciert, weil ich überzeugt bin, dass wir unsere Position als Standort Schweiz im internationalen Wettbewerb bezüglich der Informations- und Kommunikati-

onstechnologie verbessern müssen. Ziel ist es, eine möglichst breite Abstützung zu erreichen. Zahlreiche Vertreter von Wirtschaft, Politik, Universitäten, Verbänden und Staat haben ihre Unterstützung zugesagt. Mittlerweile hat CH21 bereits über 100 Mitglieder.

Frage: Wie beteiligt sich die IBM Schweiz selber an CH21?

Peter Quadri: Die IBM Schweiz macht bei CH21 aktiv mit und will die Ziele von CH21 mit Projekten unterstützen. So engagiert sich die IBM beispielsweise bei Programmen auf Grund- und Mittelschulstufe wie „Schulen ans Netz“, „Netdays“ oder „Bridge to reality“.

Auf Hochschulstufe unterstützt die IBM den Lehrgang für internationales Management „MIM“ an der Universität St. Gallen. Absolventen von Universitäten können sich bei der IBM in Trainee-Programmen oder „on the job“ ausbilden lassen. Das Lehrlingswesen wurde in letzter Zeit ausgebaut; auch mit Werkstudenten- und Praktikantenstellen sowie Diplomarbeiten werden Studentinnen und Studenten im Bereich Informations- und Kommunikationstechnologie ausgebildet. Bei der IBM haben alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter einen mobilen PC und Internet-Zugang, auch zu Hause. Damit – und mit umfassender interner Ausbildung, verstärkt auch online mit e-Learning – stellen wir sicher, dass alle Mitarbeiter bezüglich Informations- und Kommunikationstechnologien immer auf dem Laufenden sind.

Frage: Am 22./23. Mai 2001 findet der erste CH21-Kongress statt. Was erwartet den Teilnehmer oder die Teilnehmerin?

Peter Quadri: Richtig, am 22. und 23. Mai 2001 findet der erste CH21-Kongress statt, im Center for Global Dialogue der Swiss Re in Rüschlikon. An diesem ersten Kongress werden Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Politik, Staat, Hochschulen und Gesellschaft die heutige Situation der Schweiz in der Informations- und Kommunikationstechnologie diskutieren. Mit der Darstellung von konkreten Projektbeispielen aus dem In- und Ausland wird der CH21-Kongress zu einer Plattform für spannende Impulse und Gespräche. Ziel von CH21 ist gerade in der jetzigen Phase, erfolgreiche Projekte sichtbar zu machen, engagierte Partner zusammenzubringen und Synergien zu nutzen. Wir freuen uns, dass wir eine Reihe von namhaften Schweizer und auch internationalen Referenten verpflichten konnten. So wird sich Bundespräsident Moritz Leuenberger per Videokonferenz an die Teilnehmerinnen und Teilnehmer wenden, der e-Society-Berater von Tony Blair wird über die Entwicklung in Grossbritannien sprechen und der Schweizer „Wissenschaftskonsul“ Dr. Xavier Comtesse bringt die Perspektive der USA ein. In Workshops kann mit Praktikern über laufende Projekte diskutiert werden, vom Vertreter einer fortschrittlichen Schulgemeinde bis zu einer Wegbereiterin des e-Government und vom Internet-Rechtsexperten bis zum Geschäftsleitungsmitglied, das in seinem eigenen Unternehmen kreative Ideen umsetzt.

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

Weitere Informationen zu CH21:
🌐 www.ch21.ch

Grossauftrag für IBM in der Bundesverwaltung

Informatik-Prozesse gebündelt

Einheitliche Informatikabläufe in den Departementen und der Bundeskanzlei wird IBM Global Services, Schweiz, für den Bund einführen. Ausserdem wird Big Blue die Schulung und Prozessausbildung unter Einsatz von e-Learning für rund 1.500 Mitarbeiter vornehmen.

IBM Global Services hat vom Bund den Auftrag erhalten, in den Departementen und der Bundeskanzlei flächendeckend Prozesse für typische Informatikbereiche wie Informatikstrategie, Lösungsentwicklung, Betriebsführung und Helpdesk, aber auch für Einkauf und Skills Management einzuführen und zu optimieren. Ein Teil dieser Prozesse wurde bereits in einer Pilotphase in einzelnen Departementen erfolgreich getestet. Die rund 1.500 Mitarbeiter, die durch die Umstellung betroffen sind, werden zudem mittels massgeschneiderten Klassenkursen und e-Learning via Intranet durch IBM Learning Services geschult. Der Beratungs- und Dienstleistungsauftrag hat ein Gesamtvolumen von rund 44 Mio. CHF, verteilt auf die nächsten drei Jahre. Mit diesem Projekt wird die bereits mehrjährige Zusammenarbeit mit der Bundesverwaltung im Beratungsbereich weitergeführt und intensiviert. IBM Global Services hat den Auftrag aus der WTO-Ausschreibung im Rahmen des Informatikprojektes NOVE-IT des Bundes erhalten.

Richtung e-Government

Mit dem Programm NOVE-IT, einer tiefgreifenden Struktur- und Prozessreform im Bereich der Informationstechnologie des Bundes, will der Bundesrat den Einsatz dieser Schlüsselressource hinsichtlich Qualität, Effizienz und Ef-

ektivität verbessern und die Voraussetzungen schaffen, dass er die Strukturen der rasch ändernden Aufgaben und der Entwicklungen im technologischen Umfeld, z. B. e-Government-Applikationen, jederzeit flexibel anpassen kann. Die WTO-Ausschreibung, die vom Informatikstrategieorgan Bund durchgeführt wurde, beinhaltet nebst Projektmanagementleistungen und Prozesseinführung auch Unterstützung in der Harmonisierung der Informatik-Infrastruktur und

in der Umsetzung eines effektiven Kosten/Leistungsrechnungssystems. Dafür nimmt die Bundesverwaltung Dienstleistungen von verschiedenen Beratungsunternehmen, darunter IBM Global Services, in Anspruch.

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

Anzeige

e-Fulfillment-Strategien auf der Orbit/Comdex Europe 2001

e-Business in die Praxis umsetzen

orbit
EUROPE 2001
COMDEX
Messe Basel.

Wie können Unternehmen die Innovationen in der Informations- und Kommunikationstechnologie für das e-Business nutzen? Wer ist für die Umsetzung der Neuentwicklungen im eigenen Geschäftsmodell zuständig – die IT-Abteilung, der Vertrieb oder die Unternehmensführung?

Diese und andere Fragen stehen im Mittelpunkt des dreitägigen e-Business-Kongress, der zum zweiten Mal im Rahmen der IT-Fachmesse Orbit/Comdex Europe

vom 25. bis 28. September 2001 stattfindet.

Das Kongressprogramm wird die drei Themenkreise Industrie, Kunde und Neue Märkte mit Aspekten rund um das Thema e-Fulfillment fokussieren. Keynote-Speaker aus Unternehmen der IT-Branche wie z. B. Arthur Andersen, Canon, IBM und KPMG zeigen an den Vormittagen Strategien, Visionen und Perspektiven der e-Business-Welt auf.

Die Akzeptanz von Geschäften auf elektronischen Marktplätzen hängt entscheidend von einer transparenten Zahlungsabwicklung und der reibungslosen Einbindung von e-Business-Transaktionen in die Logistikkette des jeweiligen Anbieters ab. Liegen die eigentlichen Fulfillment-Leistungen zumeist in den Händen externer Partner, so wird die

Kooperation eines Anbieters mit komplementären Dienstleistern zur eigentlichen Herausforderung im e-Business-Management.

In Form von ausgewählten Fallstudien werden sich Unternehmen mit ihren spezifischen Erfahrungen im Bereich e-Fulfillment auf dem e-Business-Congress der Orbit/Comdex präsentieren. Anhand von zwölf Fallbeispielen aus Deutschland, der Schweiz und den USA wird die erfolgreiche Umsetzung von e-Logistics- und e-Payment-Strategien den Kongressteilnehmern veranschaulicht. Portraitiert werden dabei Firmen, die die Integration der unterschiedlichen Partner innerhalb der Fulfillment-Kette auf innovative Weise umsetzen konnten.

Klares Ja zur Messe Schweiz

Die Generalversammlung der Messe Basel hat mit grosser Mehrheit dem Zusammenschluss mit der Messe Zürich in der Holding-Gesellschaft MCH Messe Schweiz AG zugestimmt. Den Aktionärinnen und Aktionären der Messe Zürich wird nun ein Umtauschangebot unterbreitet. Mitte Juni soll die Transaktion abgeschlossen sein, anschliessend wird die Messe Schweiz an der SWX Swiss Exchange kodiert. Die Zustimmung der Aktionärinnen und Aktionäre der Messe Basel (Schweizer Mustermesse AG) zum Zusammenschluss mit der Messe Zürich AG für internationale Fachmessen und Spezialausstellungen anlässlich der Generalversammlung am Montag Nachmittag erfolgte mit grosser Mehrheit gegen fünf Stimmen. Anwesend waren 751 Aktionärinnen und Aktionäre,

die 69,9 Prozent des Aktienkapitals vertraten. Die Versammlung sagte Ja zur Neustrukturierung der Messe Basel als Holdinggesellschaft MCH Messe Schweiz AG sowie als Gruppengesellschaft MBS Messe Basel AG und stimmte dem öffentlichen Umtauschangebot an die Aktionärinnen und Aktionäre der Messe Zürich zu.

Offiziell wird das Umtauschangebot am 21. Mai 2001 ausgesprochen. Die Frist, die Namensaktien der Messe Zürich in solche der Messe Schweiz umzutauschen, läuft bis zum 19. Juni 2001. Sind bis dahin 67 Prozent der Aktien der Messe Zürich umgetauscht, ist der Zusammenschluss der beiden Messeunternehmen in der gemeinsamen Holding perfekt.

Ziel des Zusammenschlusses der beiden Unternehmen ist die Festigung und der Ausbau der internationalen Wettbewerbsfähigkeit und Marktposition. Die beiden Messeunternehmen sind überzeugt, dass die Bündelung der Kräfte und Ressourcen in der MCH Messe Schweiz AG viele Vorteile bringen wird: Kundenfreundlichkeit und Kundennutzen sollen erhöht, die beiden Standorte Basel und Zürich gestärkt und die betriebswirtschaftliche Ertragskraft gesteigert werden. Die Nutzung der Synergien soll ein markantes Umsatzwachstum generieren.

🌐 www.messebasel.ch
🌐 www.messe-zuerich.com
🌐 www.messe.ch

Mit Hilfe der in den Fallbeispielen dokumentierten Erfahrungen soll e-Business-Entscheidern der Einstieg in eigene Kooperationsprojekte erleichtert werden. Diese Fallbeispiele veranschaulichen die Chancen und Risiken von Kooperationen zwischen e-Business-Anbietern und komplementären Diensteanbietern für das e-Fulfillment, die Logistik und die Zahlungsabwicklung im nationalen und internationalen Wettbewerb.

Die Auswahl, Aufbereitung und Präsentation der einzelnen Beispiele erfolgt durch akademische Institutionen. In der Bundesrepublik betreut der Lehrstuhl für Wirtschaftsinformatik der Universität Münster die Evaluation der eingereichten Fallbeispiele. Die Gesamtkoordination des Projektes liegt in den Händen der Fachhochschule beider: Basel, Leading House und der „Ecademy“, dem Kompetenznetzwerk Schweizer Fachhochschulen für e-Business und e-Government, das bereits im vergangenen Jahr die Präsentation der Fallstudien am e-Business-Congress leitete. Die Betreuung der amerikanischen Case Studies erfolgt durch das im Bereich der e-Commerce-Forschung renommierte Babson College in Boston.

Fachvorträge

Ziel des Kongresses ist es, den Teilnehmern einen Einblick in die e-Business-Entwicklungen zu ermöglichen sowie die neuesten „Enabling Technologies“

und „Best Practices“ zu bewerten. Daneben werden aktuelle Methoden aufgezeigt, Lieferanten, Partner und Kunden optimal in die Vertriebskette einzubinden. Die Themen der drei Kongresstage sprechen unterschiedliche Zielgruppen in Unternehmen an: Technologie-Experten wie EDV-Entscheider, IT/IS-Manager oder System-Administratoren sowie die Unternehmensleitung.

Die Kongresstage selbst stehen jeweils unter einem eigenen Leitthema. Am 26. September heisst das Motto „Das Internet: Eine industrielle Revolution“. Innerhalb der IT-fokussierten Referate werden neue Produktionsmodelle, Linux-Anwendungen, Web-basierte Prozesse im Lieferanten- und Lagerhaltungs-Management sowie Bestellaufnahme und Speichertechnologien vorgestellt. Die Referate mit Management-Fokus beziehen sich auf Unternehmensportale, e-Hubs und e-Marktplätze, B2B-Exchanges, e-Procurement, e-Logistik und e-Distribution.

Am 27. September steht der Kunde im Zentrum. Die Möglichkeiten einer Web-basierten Wirtschaft erlauben heute immer präzisere Rückschlüsse auf das Käuferverhalten und die Produktakzeptanz. Auf der anderen Seite sind die Kunden heute jedoch durch die neuen Kommunikationstechnologien schneller und umfassender informiert und gewinnen somit an Macht. Erfolgreiches Customer Relationship Management

(CRM) wird somit zum Überlebensfaktor am Markt. Ziel ist es, Firmen eine Anregung zu geben, wie sie ihre CRM-Modelle optimieren können.

Aufbau von Zukunftsmärkten

Der 28. September beschäftigt sich mit Ausblicken in die Zukunft und visionären Technologien. Fachvorträge behandeln Themen wie „Napsterisation“, Converging Technologies, Pervasive Computing, Pay-for-Performance und andere.

An den Nachmittagen der drei Kongresstage berichten vier internationale mittelständische Unternehmen der IT-Branche aus der Schweiz, aus Deutschland und den USA über ihre Erfahrungen in der erfolgreichen Integration von externen e-Business-Partnern. Mit Hilfe der in den Fallstudien dokumentierten Erfahrungen soll e-Business-Verantwortlichen der Einstieg in eigene Kooperationsprojekte erleichtert werden.

Orbit/Comdex Europe 2001

Datum:

25. bis 28. September 2001

Öffnungszeiten:

täglich von 9 bis 18 Uhr

Aussteller: ca. 1500

Fläche: ca. 55.000 m² Netto-Ausstellungsfläche (ca. 90.000 m² Brutto-Ausstellungsfläche)

Besucher: erwartet werden ca. 80.000 Fachbesucher

Vortragszeiten e-Business Congress

26.09. – 28.09.2001

Keynote Plenary Session:

09:30 – 12:30 Uhr

e-Business-Fallstudien:

14:00 – 16:30 Uhr

Veranstaltungsort:

Kongresszentrum der Messe Basel

Weitere Informationen:

... congress@orbitcomdex.com



Orbit/Comdex Europe

Messe Basel

CH-4021 Basel

☎ (+41) 061/6862273

🌐 www.orbitcomdex.com

Finanzbuchhaltung, Kostenrechnung und Controlling

Marktübersicht

In der nebenstehenden Tabelle finden Sie Ihre Lösungs-Anbieter in den Bereichen Finanzbuchhaltung, Kostenrechnung und Controlling in der Schweiz.

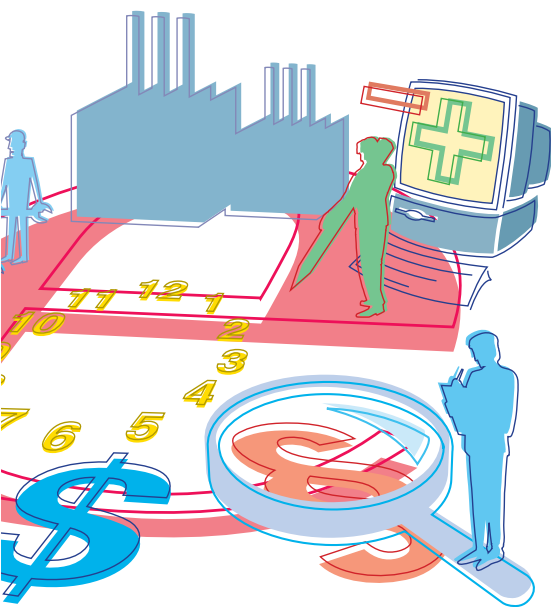
Die entsprechende Übersicht über die Funktionalitäten der angebotenen Produkte finden Sie im Midrange MAGAZIN auf den Seiten 72 bis 77. Neben den Erfahrungsberichten hier im Focus berichten im Midrange MAGAZIN auch weitere Unternehmen, die bereits einige der dort vorgestellten Lösungen im Einsatz haben, auf den Seiten 78 bis 80 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.

R. E.



Anbieter, Ort, Tel., Internetadresse	Produktname	Rechner	Umgebung	Produkt									
				iSeries400, bzw. AS/400	Client/Server mit iSeries400, bzw. AS/400	Mandantenfähig	Filialfähig	integriertes Berechtigungssystem	Produktentwicklung in (Landkz.)	verfügbar in Deutschland (D, A, CH)	Aktuelles Release	Akt. Rel. seit Jahr/Monat	eigenständig einsetzbar
Brain Schweiz AG, CH-Dübendorf, (+41) 71/3140211, http://www.brainag.com	BRAIN AS	•	•	•	•	•	•	D/USA	•	k.A.	k.A.	•	•
Cognos, CH-Zürich, (+41) 01/4394510, http://www.cognos.com	Cognos Visualizer	•	•	•	•	•	•	k.A.	•	1.5	00/07	•	•
Cognosco, CH-Zürich, (+41) 01/3614045, http://www.cognosco.ch	R/4, Axapta	•	•	•	•	•	•	CH	•	1.3	01/01	•	•
Dataline, CH-Horgen, (+41) 01/7181900, http://www.dataline.ch	DIAS/400	•	•	•	•	•	•	CH	•	7.3	01/04	•	•
DCW, CH-Zürich, (+41) 01/4048008, http://www.dcw-software.ch	DCW Rechnungswesen	•	•	•	•	•	•	D	•	3.4.3	01/04	•	•
F+L, CH-Altstätten, (+41) 071/7575252, http://www.flsys.ch	Schilling Fibu, Kore	•	•	•	•	•	•	D	•	2.04	99/11	•	•
Henke & Partner, CH-Aarburg, (+41) 062/7910640, http://www.baufinancials.ch	BAU financials, TRAB financials	•	•	•	•	•	•	D	•	3.2	04/01	•	•
IBM Schweiz, CH-Zürich, (+41) 058/3334455, http://www.ibm.ch	DKS	•	•	•	•	•	•	D	•	3.0.9	00/01	•	•
IBS Hostettler, CH-Bern, (+41) 031/9810555, http://www.ibs.ch	ASW-FIN	•	•	•	•	•	•	S	•	4.52	01/04	•	•
In4U, CH-Lyss, (+41) 032/3878148, http://www.in4u.ch	Navision Financials	•	•	•	•	•	•	div.	•	2.65	01/04	•	•
INEL-DATA, CH-Simach (+41) 071 /969 3030, http://www.ineldata.ch	IRW	•	•	•	•	•	•	CH	•	k.A.	k.A.	•	•
infor Schweiz, CH-Aesch, (+41) 061/7569292, http://www.infor.ch	infor:Finanz	•	•	•	•	•	•	div.	•	6.1	00/10	•	•
infor, CH-Winterthur, (+41) 052/2649292, http://www.infor.ch	Varial	•	•	•	•	•	•	D	•	2.03	01/01	•	•
Intentia, CH-Zug, (+41) 041/7486868, http://www.intentia.ch	Movex	•	•	•	•	•	•	SE	•	11	01/03	•	•
J.D. Edwards, CH-Volketswil, (+41) 01/9084040, http://www.jdedwards.com	One World	•	•	•	•	•	•	k.A.	•	k.A.	k.A.	•	•
PIT, CH-Windisch, (+41) 056/4608787, http://www.pitag.ch	Schilling Fibu, Kore	•	•	•	•	•	•	D	•	2.04	99/11	•	•
Polynorm, CH-Glattbrugg, (+41) 01/8288181, http://www.polynorm.ch	i/2	•	•	•	•	•	•	CH	•	3.01.09	k.A.	•	•
PSI Schweiz, CH-Schwerzenbach, (+41) 01/8252501, http://www.psiag.ch	PSIPENTA	•	•	•	•	•	•	D	•	k.A.	k.A.	•	•
SAP, CH-Biel, (+41) 032/3447111, http://www.sap.com	mySAP	•	•	•	•	•	•	D	•	k.A.	k.A.	•	•
SoftM, CH-Glattbrugg, (+41) 01/8110310, http://www.softm.ch	SoftM Suite	•	•	•	•	•	•	D	•	1.x	01/03	•	•
Soreco, CH-Schwerzenbach, (+41) 01/8062525, http://www.soreco.ch	C/400, F/400	•	•	•	•	•	•	CH	•	k.A.	k.A.	•	•
Soreco, CH-Schwerzenbach, (+41) 01/8062525, http://www.soreco.ch	X.FIN	•	•	•	•	•	•	D	•	k.A.	k.A.	•	•
Vanenburg, CH-Granges Paccot, (+41) 026/4608844, http://www.vbsglobal.com	Baan Financials iAccount	•	•	•	•	•	•	NL/D	•	V	00/01	•	•

Vom MIS bis zur Konzernkonsolidierung

Finanzen im Visier

Für die Integrationstiefe der Softwaremodule und Dienstleistungen rund um Finanzanwendungen und Management-Informationssysteme (MIS) sind bei der PIT Informationssysteme AG, Windisch, verschiedene Faktoren ausschlaggebend: umfassende, vollintegrierte Standardlösungen, eine durchgängige Modularität von der Basislösung bis zum massgeschneiderten MIS-System sowie die Integration der iSeries-Server mit Microsoft- und Java-Technologie.

Im operativen Bereich setzt der Anbieter auf Schilling Finanz, die Komplettlösung mit Zielsegment KMU bis Grossunternehmen. Die Finanzlösung des Bremer Softwarehauses besteht aus zahlreichen Modulen, die den Kundenwünschen entsprechend eingesetzt wer-

den können. Im Endausbau bietet die Lösung volle Controlling-Funktionalität, vom Standard-Reporting über Kennzahlenberechnung bis hin zur umfassenden Kostenrechnung. Auch das Anlagevermögen kann entsprechend bewirtschaftet werden (Abschreibungen, Versicherungsinformationen usw.). Im neusten Release wird die Kostenrechnung nochmals erweitert, so dass in Form eines Ergebnisrechnungsmoduls beliebige Sparten- oder Segments-Berichterstattungen vorgenommen werden können.

Die Lösung hat sich auch im internationalen Einsatz als solide, flexible und kostengünstige betriebswirtschaftliche Lösung bewährt. Sämtliche Anforderungen der EU, inkl. des Euros als Parallelwährung, aber auch jene der Schweiz mit allen spezifischen Zahlwegen sind vollständig integriert. Damit Kunden mit der Lösung produktiv arbeiten können ist nur noch eine flexible Einstellung der Parameter im Verbund mit effizienter Schulung der Anwender nötig. Daten aus alten Systemen können übernommen und in die neuen Strukturen umgesetzt werden.

Konzernkonsolidierung

Das Schweizer Softwarehaus geht einen Schritt weiter und ermöglicht den Abschluss der Konzernkonsolidierungssoftware IDL KONSIS. Mit ihr sind vollständige Konzernabschlüsse nach FER, IAS oder US-GAAP möglich. Ein integriertes Interface zu diversen Finanz- und ERP-Lösungen wird angeboten: neben Schilling Finanz auch zu den Applikationen von DCW, command, SoftM, Navision, Simultan SBS und SAP.

Die Konsolidierungssoftware enthält nebst allen buchhalterisch korrekten Abläufen im Bereich Konzernrech-

nungslegung erweiterte Möglichkeiten des Reportings. Über ein spezielles Modul wird direkt auf die jeweilige Datenbank zugegriffen, so dass Unternehmensvergleiche und Zahlengegenüberstellungen, aber auch das Umschalten auf eine andere Sprache sofort und interaktiv erfolgen können. Zusammen mit einem integrierten Data-Mining-Tool sind unterschiedlichste Fragestellungen und Simulationen möglich.

Server-Technologie

Betrieben werden diese Lösungen werden auf modernsten Servern der iSeries-Modellreihe. Dadurch sind höchste Ausfallsicherheit und Skalierbarkeit gesichert, so dass der Kunde von einem garantierten Investitionsschutz ausgehen darf. Clients oder Netzwerke für MIS-Server-Strukturen werden auf der Basis von Windows NT bzw. Java als Benutzeroberfläche integriert. Das gewährt die nötige Freiheit bei den Anwendungswerkzeugen, ohne dass auf hohen Bedienungskomfort verzichtet werden muss. Ein Wildwuchs mit ganzen „Server-Batterien“ wird dadurch elegant verhindert.

Das Windischer Unternehmen bietet seinen Kunden zudem eine länderübergreifende Beratung, angefangen bei der Systemkonzeption über Lösungsvarianten über Fine-Tuning der Lösungen bis hin zur Einsatzplanung und Unterstützung des laufenden Betriebs. Für Spezialgebiete im Bereich Wirtschaftsprüfung stehen ausgewiesene Fachkräfte von Wirtschaftsprüfungsgesellschaften bereit.

PIT Informationssysteme AG
CH-5210 Windisch
☎ (+41) 056/4608787
🌐 www.pitag.ch



Von der Information zur Entscheidung

BI im Controlling

Je schlanker Unternehmen organisiert sind, um so wichtiger wird es, das interne Rechnungswesen zu einer völlig neuen Serviceorganisation umzubauen: Das Controlling hat sich an den Informationsbedürfnissen des Managements zu orientieren. Management-Information-System (MIS), Data Warehouse und Business Intelligence sind die Stichworte zur gegenwärtigen Weiterentwicklung.



Proaktiv soll die gegenwärtige und zukünftige Entwicklung beeinflusst werden können. Dies ist jedoch nur möglich, wenn frühzeitig fundierte und umfassende Informationen über liquiditäts-, finanz- und erfolgswirtschaftliche Aspekte vorliegen. Der Begriff Business Intelligence meint dabei die Bereitstellung von operativen Daten in leicht auswertbarer Form.

Entscheidungen dezentralisiert

Mehrere Zielsetzungen stehen dabei im Vordergrund. Das interne Rechnungswesen mit seiner Servicefunktion (Controller-Dienste) muss sich auf die Informationsbedürfnisse des Managements ausrichten. Führungsaufgaben ändern und verlagern sich im Zuge der Wettbewerbsintensivierung und der Rationalisierung in Produktion und Logistik.

Der internationale Wettbewerb zwingt zu konzeptionellen Änderungen in der Unternehmensführung. Die Dezentralisierung und Delegation von Entscheidungsbefugnissen verlangt die Bildung

von Profit Centern. Geschäftszweige und Branchen erfordern ebenso separate Abrechnungen als weitgehend eigenständige Erfolgsbereiche.

Um bei der Veränderung wichtiger Frühwarnindikatoren rasch gegensteuern zu können, muss das Rechnungswesen mit Vorausrechnungen ausgebaut werden. Simulationsrechnungen in Form von Nutzwertanalysen zeigen dem Management, welche Deckungsbeiträge und Betriebsergebnisse für alternative Produktions- und Absatzstrukturen zu erwarten sind.

Konzeptionelle Weiterentwicklung

Damit ist insgesamt eine konzeptionelle Weiterentwicklung der Controllings von der operativen über die taktische bis zur strategischen Planung vorgesehen. Die Voraussetzung für ein situatives Rechnungswesen ist die objektbezogene Verwaltung der Daten und subjektbezogene Informationen. Das heißt, im Idealfall geht der Benutzer mit Hilfe von Tools in die Datenbank und holt sich die Informationen, die als Beleg, also unverdichtet, abgebildet sind, in dem von ihm benötigten Verdichtungsgrad. Dies wird in Data-Warehouse- und Data Mining-Konzepten als „Drill-down“ bezeichnet.

Während „Management by Objectives“ im Bereich Rechnungswesen und Controlling bedeutet, dass ein Ziel in Form ei-

nes Budgets gesetzt wird, tritt daneben gleichwertig das „Management by Exception“. Die Unternehmensführung steuert über Abweichungen und nicht über den Regelfall. Dafür benötigt sie allerdings den Direktzugriff auf alle relevanten Daten. Soll zum Beispiel über einen Auftrag für eine Einzelfertigung entschieden werden, müssen ad hoc Informationen über die Beschäftigung, die Fixkostendeckung, die Materialintensität usw. vorliegen. Bei der Festlegung eines Budgets für ein zukünftiges Geschäftsjahr sind auch Simulationsmöglichkeiten gefordert, um Fragen zu beantworten wie: Outsourcing oder Make-or-Buy? Was passiert, wenn der Umsatz um zehn Prozent unter- oder um 20 Prozent überschritten wird? Entsprechen die vorhandenen Ressourcen den Bedürfnissen des Marktes? Sollen Aufträge subkontrahiert oder Ressourcen ausgebaut werden? Durch Änderung der Variablen wird somit ein Best- oder Worst-Case-Szenario ermittelt. Alternative Planungen setzen also Informationen über das Kostenverhalten in vernetzten Beziehung voraus.

Entscheidungsprozesse verbessern

SORECO zielt in seiner Entwicklung darauf ab, die Entscheidungsprozesse und Planungsrechnungen zu verbessern. Insbesondere durch die Dezentralisierung von Entscheidungsbefugnissen und Verantwortlichkeiten wird der Ein-

satz von Steuerungs- und Lenkungsrechnungen immer wichtiger, da mehrere weitgehend autonom planende Unternehmensbereiche die knappen Ressourcen eines Unternehmens in Anspruch nehmen wollen.

Dies zwingt ferner zum Ausbau der Budgetierung, um diese Handlungsspielräume durch zweckmässig begrenzte Kostenbudgets zu definieren. Investitions-, Beschaffungs-, Produktions-, Absatz- und andere Entscheidungen sind nicht nur im Rahmen einer fundierten Planung vorzubereiten, sondern sollen

auch im Nachhinein durch eine ausgefeilte Dispositions-Kontrollrechnung überwacht werden. Diese Kontrollrechnungen sollen die Zweckmässigkeit der getroffenen Entscheidung belegen und nach der Realisierung deren Wirtschaftlichkeit nachweisen. Auch dies wird durch die Controlling-Lösung COMPAS/400 jetzt erheblich besser gestützt. Damit sind Beispiele aufgezeigt, was ein auf Business Intelligence ausgerichtetes Controlling-Konzept an neuen Methoden der Entscheidungsunterstützung und an neuen Simulationsmöglichkeiten bietet. 30 Jahre Fachkompetenz von

Gutekunst und Partner garantieren dabei die gezielte Weiterentwicklung der Controlling-Software.

Der Autor Ernst Gutekunst, Gründer und Unternehmensberater ASCO bei der Firma Gutekunst u. Partner, ist Berater bei SORECO Business Management Solutions Ltd, CH-8603 Schwerzenbach.

Er ist erreichbar unter:

✉ ernst.gutekunst@gutekunstpartner.ch

☎ (+41) 01/8062525

🌐 www.soreco.ch

McDonald's mit HR von IBM

Ab 2002 wird die Fast-Food-Kette McDonald's in der Schweiz ihre Personaladministration und Lohnabrechnung mit der IBM-Software HR-Access übers Web abwickeln und damit das Personalwesen in ihrer stark dezentralisierten Organisation optimieren können. In einem ersten Schritt wird die Lösung die dezentralisierte Personalverwaltung und die Lohnabwicklung übernehmen. In einem zweiten Schritt soll sie für das Personalmanagement eingesetzt werden und die Human-Resources-Strategie und Kommunikation unterstützen. IBM Global Services, Schweiz, wird das Gesamtprojekt entwickeln und neben Implementierung, Schulung und Unterhalt auch die Hardware und Software liefern. Das Projekt wird ab Januar 2002 operativ sein. Der Hauptteil der Mitarbeiter von McDonald's Schweiz werden ihre Saläre dann jeden Monat durch das neue System erhalten.

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

Info-Highway für Schweizer Autobahnen

Zur Steuerung und Überwachung des Verkehrs auf den schweizerischen Autobahnen in der Region Luzern wird Netzwerk-Infrastruktur-Anbieter Cisco eine integrierte Netzwerklösung auf der Basis der ATM-Technologie implementieren. Das Kommunikationsnetzwerk soll dazu beitragen, die Sicherheit auf den Autobahnen zu verbessern. Mit Hilfe dieses Systems können die für die Wartung der Autobahnen zuständigen Techniker und die Polizei von einem zentralen Punkt aus alle Verkehrsdienste auf den Autobahnen überwachen um die Sicherheit der Autofahrer aufrechtzuerhalten, so z. B. Notruftelefone, elektronische Verkehrszeichen und Überwachungskameras. Bis heute haben die schweizerischen Behörden mehr als 2,5 Mio. US-Dollar in dieses Netzwerk investiert. Bisher sind mehr als 30 Netzwerk-Hubs im Backbone und über 80 mit Cisco-Komponenten ausgestattete Verzweigungen installiert.

Cisco Systems (Switzerland) GmbH
CH-8301 Glattzentrum
☎ (+41) 01/8789200
🌐 www.cisco.ch

Mount10 am Neuen Markt

An den Neuen Markt der Frankfurter Wertpapierbörse geht Mount10, Anbieter von Managed Hosting Services, Beratung, Software und Gesamtlösungen für Datenverfügbarkeit, Datensicherheit und e-Plattformen. Die Notierungsaufnahme der Miteigentumsanteile der Mount10 Holding AG erfolgte am 15. Mai 2001. Damit ist die Sitzverlegung der Gruppe von den USA in die Schweiz abgeschlossen. Die 1.700.000 Miteigentumsanteile aus der Kapitalerhöhung vom Mai 2001 wurden vom Bankenkonsortium zum Nominalwert von je CHF 1.00 übernommen. Die Gesellschaft und das Bankenkonsortium beabsichtigen im Rahmen eines Private Placements die Aktien insbesondere bei interessierten strategischen Investoren zu platzieren. Damit soll sichergestellt werden, dass der Unternehmung die Mittel zufließen, die zur Realisierung der Geschäftspläne benötigt werden.

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

Interaktive TV-Angebote

e-Learning wird immer wichtiger und die dazu nötige Infrastruktur muss laufend erweitert werden. Pearson Broadband, ein auf die Übertragung breitbandiger Kabel-TV-Programme spezialisiertes Tochterunternehmen des Medienkonzerns Pearson, entwickelt zusammen mit IBM neue Techniken zur Übertragung von interaktivem Video-Content. Basis für neue Lösungen in diesem Bereich sind z. B. der IBM Content Manager, WebSphere und DB2. Dazu stellt IBM Infrastruktur-Dienstleistungen und Technologien einschliesslich Hardware und Software für Content Management bereit. Pearson will diesen Service ab dem 4.Quartal 2001 zunächst in Europa und Asien anbieten. Die Lerninhalte werden über eine Reihe von Plattformen angeboten werden, die auf Standard-Internet-Protokollen basieren. Mit Hilfe von IBM Technologie kann das Angebot über jedes Gerät,

dass den digitalen Fernsehstandard unterstützt oder über einen Web-Browser verfügt, empfangen werden. Dazu zählen neben PCs auch Internet-fähige Mobiltelefone oder PDAs.

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

Neue Software für IP-Telefonie

Ihr Portfolio für die IP-Telefonie erweitert Cisco Systems um vier neue Software-Produkte. Die IP-basierte Telefonapplikation Cisco Personal Assistant rationalisiert die Sprachkommunikation durch persönliche Einstellungen/Regeln über eingehende Anrufe. Durch die Vereinigung von Message-Speicherungen und -Verzeichnissen mit dem Datennetz kann Cisco Unity 2.46 Unified Messaging e-Mails und Voice-

Mails über eine einzige Eingangsstelle (Inbox des e-Mail-Clients) verwalten. Die IP Phone Productivity Services (PPS) sind XML-basierte Applikationen, die IP-Phones zu Internet Thin-Client-Geräten werden lassen. Die vierte neu eingeführte Lösung IP Intergrated Contact Distribution (IP-ICD) optimiert die Reaktionszeit innerhalb eines Unternehmens. Die Lösung unterstützt automatische Anrufweiterleitung und kundenspezifisches Kontaktmanagement für bis zu 48 Benutzern gleichzeitig. Alle neuen Applikationen sind für den Cisco MCS 7835-1000- und Cisco MCS 7825-800 Media Convergence Server verfügbar. Durch die Zentralisierung von Services kann die Anschaffung und Administrationsaufwand der Services in den Zweigstellen entfallen.

Cisco Systems (Switzerland) GmbH
CH-8301 Glattzentrum
☎ (+41) 01/8789200
🌐 www.cisco.ch

Anzeige _____

Neues Team bei IntraWare

Ein Grossteil des Mitarbeiter- und Management-Teams der IntraWare (Schweiz) AG wurde neu besetzt. Ziel ist es, den Prozess der Umstellung zum Lösungsanbieter in der Schweiz voranzutreiben. Die IntraWare AG hat nach der Wachstumsorientierung der letzten Jahre ihren geografischen Schwerpunkt mittelfristig auf die Märkte Deutschland, Österreich und Schweiz gelegt, um das dort vorhandene Marktpotenzial auszuschöpfen. Dazu bietet die IntraWare (Schweiz) AG neben dem nun verstärkten Lösungsvertrieb flankierende Consulting- und Service-Leistungen an. Dem Management der IntraWare (Schweiz) AG, bestehend aus dem Vertriebsleiter Patrick Ekmann und dem Technischen Leiter Thomas Zangerl, sowie weiteren Mitarbeitern im Vertrieb steht in der Person Conradin Rüegg ab sofort ein erfahrener Unternehmensberater zur Seite, der das schweizerische Tochterunternehmen der IntraWare AG über einige Monate als Coach begleiten wird. Die Veränderungen bei der Schweizer und einer weiteren Tochter hat das Unternehmen aus Petersberg (Deutschland) beschlossen, um die Neuausrichtung der IntraWare AG auf CRM-, TQM- sowie Process- und Workflow-Lösungen konzernweit voran zu bringen.

IntraWare (Schweiz) AG
CH-8810 Horgen
☎ (+41) 01/7279393
🌐 www.intraware.ch

Business-Intelligence-Konferenz

Am 12. Juli 2001 findet im Kongresshaus in Zürich die erste Business-Intelligence- (BI-) Konferenz der Schweiz statt. Veranstalter BI-Anbieter Cognos bietet mit der ENTERPRISE SCHWEIZ 2001 ein Forum für Geschäftsführer sowie Verantwortliche in den Bereichen Verkauf, Marketing, Finanz und IT. Als Keynote Speaker

wurde der Arzt und Wissenschaftler Dr. Joseph MacInnis engagiert, der das Entdeckerteam der Titanic geleitet hatte. Zu den weiteren Referenten zählen u.a. Frank Buytendijk, Senior Research Analyst der Gartner Group, Andreas Aeschbacher und Roland Giger von der UBS AG, Norbert Schöllhorn von Novartis Animal Health, Ralf Baumann von Siebel Systems Deutschland GmbH sowie Robin Brandestini von update.com. Im Rahmen einer begleitenden Fachausstellung werden System-, Beratungs- und strategische Partner ihr Angebot in den Bereichen Schulung, Beratung, Systemintegration, branchenspezifische Lösungen und komplementäre Technologien präsentieren.

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

Basis für weiteres Wachstum

Einen weiteren wichtigen Schritt zur Sicherung der langfristigen Wettbewerbsfähigkeit hat die Team Brendel AG getan: Der Customer Care Spezialist erhält Wachstumskapital von der Züricher Venture Partners AG und der UBS-Tochter Aventic AG. Beide Unternehmen haben sich mit einem namhaften Betrag an der Team Brendel AG beteiligt. In diesem Zusammenhang wurde das Aktienkapital um nominal 2,9 Mio. CHF auf 3,0 Mio. CHF aufgestockt. Sowohl Venture Partners als auch Aventic verfügen jetzt über eine Minderheitsbeteiligung bei dem Anbieter für Customer Relationship Management (CRM) Lösungen und stellen einen Vertreter im Verwaltungsrat des Unternehmens. „Um unsere ehrgeizigen Ziele im Wachstumsmarkt CRM zu erreichen,“ so Michael Brendel, Vorstand der Team Brendel AG, „haben wir im vergangenen Jahr die strukturellen Voraussetzungen durch Ausbau der Mitarbeiterzahl in allen wichtigen Bereichen

geschaffen. Mit dem jetzt gesicherten neuen Kapital können wir die Qualität der Kundenbetreuung und die Geschwindigkeit bei der Umsetzung von Produkttrends auf Basis modernster Technologien weiter erhöhen.“

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

Schutz für geistiges Eigentum

Das Eidgenössische Institut für Geistiges Eigentum (www.ige.ch) nutzt den Sicherheitsdienst QualysGuard des französisch-amerikanischen Softwareanbieters Qualys zur Sicherung von über 30 Mio. Patentschriften. Die Security-Scan-Lösung dient als automatisierter Spürhund zum Auffinden von Sicherheitslücken im Netzwerk. „Die Sicherheitslösung“, so Dr. Matthias Günter, bei dem Institut zuständig für Electronic Publication und Communication, „liefert auf eine sehr schnelle Weise ein Resultat ohne weitere manuelle Intervention. So setzen wir den QualysGuard als ‚Second Opinion‘ neben unseren eigenen Sicherheitssystemen zur Validierung der Sicherheit unserer Systeme ein.“ Überprüft werden können damit Router, Firewalls, Web-Server, Applikationsserver, Switches und Gateways. Tägliche Updates erfassen neue Sicherheitslücken automatisch.

Qualys GmbH
D-85774 Unterföhring
☎ (+49) 089/99216-305
🌐 www.qualys.com