

Die Schweiz im

FOCUS

Midrange MAGAZIN



Februar 2002

Ausgabe 41

Internet Expo 2002, Seite 2
e-Business heute: Bricks, Clicks und Services

Software-Fusion geglückt, Seite 13
Emulation mit Zukunft

e-Mails mit System, Seite 14
Module zur Archivierung aus Outlook und Notes

Was brauchen wir?

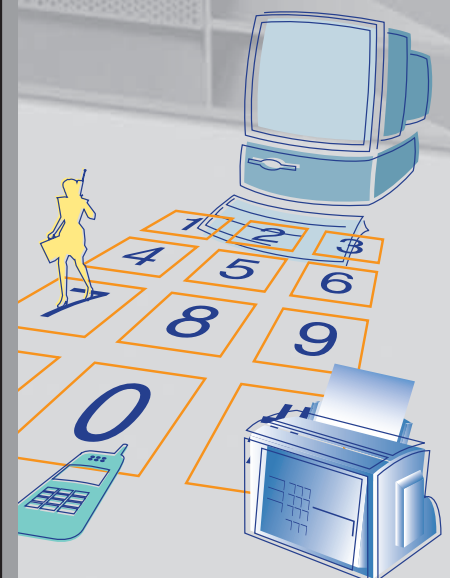
Das Weihnachtsgeschäft ist gelaufen, der Umtauschstress auch und viele Beschenkte haben es immer noch nicht geschafft, der Bedienungsanleitung ihres neuen High-Tech-Präsentes Herr zu werden. Ärgerte man sich früher über bibeldicke Manuals, die sämtliche sprachlichen Vorlieben integrierte, haben die Hersteller jetzt eine Alternative gefunden: Kurzanleitung im Umkarton und überlebensnotwendige Details im pdf-Format auf der mitgelieferten CD. Ein Viertel der Umsätze mit digitalen Consumer-Produkten wurde allein im Dezember erwirtschaftet. Meistens mit dabei: Die Selbst-ist-der-Kunde-Bedienungsanleitung. Ich finde, das brauchen wir nicht. Aktuelle Studien beschäftigen sich mit der Zukunft eines Consumer-Produktes, das inzwischen auch keiner mehr braucht, weil es quasi jeder schon hat: Das Handy. Nach der reinen Mobiltelefonie-Ära drohen uns jetzt standortbezogene Dienste, mit denen in 2005 allein in Deutschland 1,8 Milliarden Euro umgesetzt werden sollen. Das Gerät der Zukunft bietet Dienstleistungen aus der

jeweils aktuellen Umgebung an, kennt die Bedürfnisse seines Benutzers und informiert ihn sofort über neue Produkte und Services. Vodafone will künftig Navigationssysteme auch für Fussgänger und Radfahrer anbieten und diese dann mit ortsbezogenen Nachrichten umliegender Geschäfte versorgen. Per Pedes jederzeit geortet werden können, um die naheliegendsten Mittagstisch-Angebote zu empfangen? Ob wir das brauchen? Die „pessimistischen“ Manager von oben wurden auch in Sachen Trendthemen befragt: Sicherheit nimmt demnach die Pole-Position ein. Als unwichtigstes Thema in 2002 entpuppte sich Microsofts neue Internet-Initiative. Die, so waren sich die Befragten sicher, brauchen wir .NET..

Herzlichst,

Ihr Michael Wirt

Editio



e-Business heute: Bricks, Clicks und Services

Internet Expo 2002



In der Schweiz wird, wie Marktstudien belegen, ungebrochen in die betriebliche Nutzung des Internets investiert. Ungeachtet teils spektakulärer Pleiten von früheren Web-Projekten entwickeln sich e-Commerce und e-Government kräftig weiter und die neuen Handels- und Kundenstrategien im Web sind ein zentrales Thema der kommenden iEX Internet Expo 2002 in Zürich.

Die Zahl der Internetnutzer steigt in der Schweiz munter weiter: Die neuesten Zahlen der WEMF (AG für Werbemedienforschung) belegen, dass sich bereits annähernd die Hälfte der Bevölkerung regelmässig im Netz der Netze tummelt. 60 Prozent davon haben Erfahrung mit e-Commerce. In einer neuen Studie des Instituts für Wirtschaftsinformatik der Universität Bern nutzen zudem bereits alle befragten Unternehmen mit mehr als 100 Mitarbeitern das Internet aktiv. Sogar bei den Firmen mit 5 bis 9 Mitarbeitern, die insgesamt die geringste Webnutzung aufweisen, sind es immerhin noch 73 Prozent. Zumindest in Europa ist die Schweiz damit auf dem Sprung, einen Spitzenplatz einzunehmen. Zweierlei ist indes heute klar: Hinter der kommerziellen Nutzung des Internets steht mehr als HTML-Code und ein Server. e-Commerce verlangt neben einer schlagkräftigen e-Business-Mannschaft vor allem auch eine starke Logistikorganisation, um die Kundenwünsche einzulösen. Zudem kommen die traditionellen ERP-Informatiksysteme zu neuen Ehren, denn die Unternehmen müssen die Wünsche und Bedürfnisse ihrer Kunden kennen – um Käufer und Interessenten bei der Stange zu halten, muss man in der Lage sein, Angebote und Kundeninformationen zu personalisieren. Diese Lektion mussten viele Firmen erst lernen.

Multichannel-Strategie

Die teilweise schmerzhaften Erfahrungen mit frühen e-Commerce-Projekten haben nun zu einer realistischeren und damit langfristig aussichtsreicheren Betrachtung des Internet-Einsatzes im Handel geführt. So werden heute die Vorteile der Filialsysteme konventioneller Detailhändler – eingespielte Logistik, Kundenkontakte, Branchenkenntnis – neu entdeckt, um sie mit den Stärken der Internet-Anbieter – Technologiekenntnisse, Innovationskraft, Schnelligkeit, grosse Reichweite – zu paaren. Was dabei entstand, bezeichnen die Amerikaner als „Bricks and Clicks“ oder etwas euphorisch als Verschmelzung von Old und New Economy.

Jedenfalls haben die Unternehmen gemerkt, dass mehr Kunden als angenommen trotz Informationen im Netz nicht auf eine persönliche Beratung verzichten wollen. Das gilt ganz besonders dort, wo die Vertrauensbasis für das Geschäft entscheidend ist. So mussten die reinen Internet-Projekte der Banken Bär und Vontobel aufgegeben werden. Die Grossbanken hingegen verbinden ihre Internet-Plattformen erfolgreich mit den vorhandenen Filialen. Ähnliches gilt für den elektronischen Detailhandel. Das Rezept heisst Multi-Channel-Strategie und gilt im gesamten Endkundenbereich als das einzig erfolgversprechende.

Zudem müssen die Websites einfach sein: Das Marktforschungsunternehmen IDC untersuchte in seinem „eWorld 2001 Survey“ die Gründe, weshalb die Online-Umsätze bei manchen Firmen sprudeln, bei anderen hingegen eher vor sich hinplätschern. Das Fazit: Je einfacher die Funktionen auf einer Site sind, je mehr sich der Kunde dort „zu Hause“ fühlt und je einfacher die Bezahlung funktioniert, desto höher sind die Umsätze.

Dass die Schweizer in dieser Beziehung nicht schlecht dastehen, beweist der gesamteuropäische e-Shop-Award des Gottlieb-Duttweiler-Instituts, der 2002 zum dritten Mal vergeben wird. Man darf gespannt sein, welche e-Selling-Sites Jury und Benutzer auszeichnen werden. Die Preisverleihung erfolgt 2002 erstmals im Rahmen der iEX.

B2B: Konsolidierung

Eine Wandlung durchläuft auch der B2B-Bereich, wo nach der ersten Euphorie mehr und mehr Marktplätze in Schwierigkeiten gerieten. Zwar macht die direkte Verbindung von Firmenkunden und Lieferanten im Internet nach wie vor sehr viel Sinn, nach Meinung der Marktforscher werden gleichwohl von den derzeit etwa 1000 Internet-Marktplätzen in den USA bis 2005 weniger als ein Viertel überleben.

Ein Beispiel aus unseren Breiten ist das KMU-Internetportal Plenaxx, das gerade mal sechs Monate nach seinem Start wieder schliessen musste. Die Begeisterung bei den angepeilten Unternehmen hielt sich in Grenzen. Der hohe Fixkostenanteil und die eher dürftige Funktionalität konnten die Erwartungen nicht erfüllen. Da halfen auch die starken Finanzpartner aus der Schweizer Wirtschaft wenig.

Mit dieser Huhn-und-Ei-Problematik sind die meisten elektronischen Marktplätze in ihrer ersten Entwicklungsphase konfrontiert, wie Diana Rätz, wissenschaftliche Mitarbeiterin am Institut für Wirtschaftsinformatik der Uni Bern, kürzlich in der NZZ ausführte: Einerseits müssen die B2B-Märkte beweisen, dass sie einen wirtschaftlichen Wert schaffen. Die Voraussetzung dazu ist ein hohes Transaktionsvolumen. Dieses kann jedoch nur erreicht werden, wenn sowohl Anbieter als auch Nach-

fragende bereit sind, in die Integration ihrer Systeme und Prozessanpassungen zu investieren. Ohne Hoffnung auf wirtschaftliche Vorteile wird sich aber niemand engagieren. Und dem steht in der Anfangsphase wiederum die kleine Beteiligung entgegen.

Die Gründer vertikaler Marktplätze können deshalb mit umso mehr Erfolg rechnen, je gewichtiger ihr Einfluss auf die Marktsituation (etwa durch eigene Nachfrage in entsprechender Grösse) und je grösser ihre Branchenkenntnis ist. Bezeichnenderweise sind es denn auch sehr oft Industriekonsortien, welche die Marktplätze aufbauen.

Das Thema dürfte noch an Bedeutung gewinnen. Laut Forrester Research ist die Zahl der Organisationen, die mit ihren Lieferanten über das Internet zusammenarbeiten, allein im dritten Quartal 2001 von 43,6 auf 49,5 Prozent gestiegen. Immer mehr werden sich die Marktplätze allerdings von eigenständigen Organisationen zu einem ins Unternehmen integrierten Gebilde entwickeln. So meint Bruce Temkin von Forrester Research: „Wir beobachten bei den Online-Aktivitäten das Aufkommen einer zweiten Welle, wo die Käufer

ihr Verhältnis zu den Lieferanten über das Netz neu definieren.“ Der digitale Marktplatz entwickelt sich zu einem Angelpunkt für die gesamten Material-, Informations- und Finanzflüsse des Unternehmens.

Gemeinden gehen online

Und was in der Wirtschaft erfolgreich ist, macht vor der Politik nicht halt. Unter dem Stichwort „New Public Management“ bekommt der Kundendienst bei den öffentlichen Institutionen einen neuen Stellenwert. Von den Gemeinden wird verlangt, alles Beamtengehabe zu vergessen, auf die Bürger zuzugehen und die Türen jederzeit offen zu halten. Das Internet bietet sich dafür als ideales Instrument an.

e-Government, wie der Kontakt zwischen Staat und Bürger über das Internet genannt wird, hat das Ziel, den Verkehr mit den Behörden ähnlich direkt zu gestalten wie etwa mit den Banken beim Online-Banking. So können nicht zuletzt auch die Verwaltungsabläufe vereinfacht werden.

Dabei stehen die Ansprüche sowohl der Bürger wie der Gemeinden an eine Webseite nicht hinter dem kommerziellen Be-

reich zurück: Die Anwender erwarten einen aktuellen, grafisch ansprechenden Auftritt. Die Gemeinde andererseits möchte mit interaktiven Angeboten und Transaktionen für ihre Einwohner einen auch ausserhalb der Bürozeiten offenen Online-Schalter führen.

In der Praxis gibt es allerdings bisher erhebliche Unterschiede. Manchmal können bloss Papierformulare bestellt werden – ein Online-Schalter sollte aber wohl zumindest das Herunterladen von Formularen und das Online-Ausfüllen erlauben. Mit anderen Worten: Auch hier sind Schnittstellen gefordert, die – meist auf XML-Basis – direkt in die Verwaltungssysteme hineinführen.

Die Haupthindernisse sind jedoch vorerst juristischer Natur. Bis 2002 sollen die Bundesgesetze über die elektronische Signatur und über den elektronischen Geschäftsverkehr in Kraft sein, womit erste gesetzliche Grundlagen für das e-Government geschaffen wären. Doch seit der Einstellung von Swiskey fehlt ein Anbieter für elektronische Zertifikate, mit dem sich die Bürger im Verkehr mit Behörden sicher identifizieren können. Die Ausgabe solcher Zertifikate, sei es durch eine private Organisation oder durch eine staatliche Stelle, dürfte die Behörden noch länger beschäftigen. Im Internet wird immerhin seit Anfang Oktober der im Auftrag von Bundesrat Villiger erarbeitete Entwurf für die „eGovernment-Strategie des Bundes“ (www.isb.admin.ch/egov) zur Diskussion gestellt.

Unterdessen setzt sich der Trend zum e-Government auf Gemeindeebene fort. Noch vor zwei Jahren lag die Schweiz bezüglich Gemeinde-Sites deutlich hinter den USA und Skandinavien zurück – heute brauchen manche von ihnen den internationalen Vergleich nicht mehr zu scheuen. Und das ist wohl erst der Anfang: Denn auch politische Online-Information wird erst dann interessant, wenn sie flexibel und gut verlinkt abgerufen werden kann.

T. S.

Die Eckdaten zur iEX 02

Ort:

Messe Zürich, Zürich-Oerlikon

Termin:

6. bis 8. Februar 2002

Öffnungszeiten:

Mittwoch bis Freitag, 9.00 – 18.00 Uhr

Tageskarte Messe:

Fr. 30.– inkl. Messekatalog

Zielpublikum:

- Internet-Projektleiter im Unternehmen
- Webmaster, Publisher
- EDV- und Netzwerk-Verantwortliche
- Marketing- und Vertriebsmanager
- Professionelle Internet-Benutzer

iEX-Konferenz:

Hauptkonferenz: während der Messe (6. – 8. Februar) mit 75 Seminaren zu e-Commerce, Intranet/B2B-Anwendungen, Web-Publishing, Softwareentwicklung, Internet-Strategien

Pre-Conference: am 4. und 5. Februar mit 12 Halbtages-Workshops.

Alle Seminare finden in der Messe Zürich und im benachbarten Stadthof 11 in Zürich-Oerlikon statt.

Veranstalter:

Exhibit AG
 CH-8117 Fällanden/Zürich
 ☎ (+41) 01/8063380
 ✉ info@iex.ch
 🌐 www.iex.ch

Meinungen und Kommentare zur iEX 2002

Internet-Branche atmet Zuversicht



Vom 6. bis 8. Februar 2002 findet in der Messe Zürich zum sechsten Mal die Internet Expo statt. Erneut werden zahlreiche neue Technologien und Services für das Web präsentiert.

Das Internet hat seine Hype-Phase hinter sich, es ist ein selbstverständlicher Teil unserer Umgebung geworden – und nun fängt für die Unternehmenswelt das echte e-Business an. Denn was die Schlagzeilen der Dotcom-Krise verdeckt haben: Sowohl die Zahl der Internet-Benutzer wie auch die der Webserver wächst rasant weiter. Und immer mehr Unternehmen sehen ihre Internet-Anwendungen längst als strategische „Assets“, die ständig verbessert und erweitert werden.

Die iEX richtet sich eng an diesem Umfeld aus und steht 2002 ganz unter dem Motto „Meet The Real e-Business“. Messeleiter Giancarlo Palmisani: „Die

Messe wird auch diesmal spannende neue Technologien zeigen, denn das Internet wird immer multimedialer, schneller und mobiler. Ganz im Mittelpunkt werden allerdings Lösungen für die realen Probleme in den Unternehmen stehen, also die Integration des e-Business in die IT-Umgebungen und in die Geschäftsstrategien.“

Das stellt höchste Anforderungen: Zum einen suchen die Web- und IT-Verantwortlichen hier den schnellen, repräsentativen Überblick über die Businesslösungen im Internet-Markt. Zum anderen wird die Messe als Forum immer wichtiger: Die Besucher wünschen Erfahrungsaustausch auf professioneller Ebene, kurze Wege zwischen kompetenten Ansprechpartnern und unkomplizierte Know-how-Vermittlung.

Für Internet-Professionals

Die iEX sieht sich heute in der Lage, diese Ansprüche besser als jede andere Schweizer IT-Messe zu erfüllen: Abgedeckt werden alle Internet-Themen vom Carrier über Software und Server bis Mobile-Computing und Web-Agentur. Beleg für den Anspruch der iEX als wichtigste Schweizer Internet-Leistungsschau ist die Präsenz der Marktleader wie IBM, Microsoft, Sun, Hewlett-Packard, SAP, Cisco, Swisscom, Orange, TDC/Sunrise, Cablecom, KPNQwest, Conextrade, UBS, Credit Suisse, Publimedia, Pixelpark oder Namics. Aber auch eine Vielzahl von Spezialisten und Newcomern stellt ihre Neuheiten vor, was der iEX eine einmalige Vitalität verleiht.

Die messebegleitende iEX-Konferenz schliesslich ist ein einzigartiges Know-how-Netzwerk. Mit 87 Sessions und

zuletzt über 4000 Teilnehmern zählt sie auch im europäischen Vergleich zu den führenden Seminar-Events im IT- und Internet-Bereich. Besonders praktisch für den Besucher: Alle Seminare (Dauer je 45 oder 90 Minuten) können auch einzeln belegt werden, der iEX-Besuch lässt sich also frei in Messe- und Konferenz-Zeit einteilen.

Um die Konferenz optimal auf die aktuellen Problemstellungen auszurichten, wurden die letztjährigen Seminarbesucher im September 2001 nach dem aktuellen Schwerpunkt Ihrer Internet-Aktivitäten befragt. Aus den 698 Antworten lassen sich klare Trends herauslesen: Fast die Hälfte investiert heute vornehmlich in die Qualität ihrer Site, während nur noch 31% neue Websites erstellen. Das Ziel „mehr Traffic“ steht sogar abgeschlagen am Schluss. Die Besucherzahlen im e-Business sind also nicht mehr das Problem, sondern das Optimieren der Sites für den Besucher und die Integration ins Unternehmen.

Sowohl konzeptionell wie vom Ausstellerangebot her wird die iEX alles bieten, um Unternehmensverantwortliche bei der Wahl ihrer Internet-Lösungen, Provider, Entwicklungs- und Businesspartner zu unterstützen. Dem steht eine durchgehend hohe Qualität des Messepublikums gegenüber. So sind 48 Prozent der letztjährigen iEX-Besucher im IT- oder Internet-Bereich tätig und/oder an der Web-Entwicklung in ihrem Unternehmen beteiligt. 57 Prozent stammen aus den Unternehmensbereichen Marketing, Sales, Geschäftsführung, Finanzen und Organisation. 59 Prozent nehmen eine leitende bzw. entscheidende Funktion bei Internet-Projekten ein,

76 Prozent sind an Internet-Investitionsentscheidungen beteiligt und 41 Prozent kommen aus Unternehmen mit mehr als 500 Mitarbeitern – ein nochmals deutlich höherer Anteil als in den Vorjahren.

Giancarlo Palmisani von der Exhibit AG unterstreicht denn auch: „Unser Publikum sind vor allem Entscheider auf IT- und Marketing-Ebene, Web-Publisher und Internet-Projektleiter. Für diese Zielgruppe hat sich die iEX heute als Schweizer Leitmesse etabliert.“ Zum Business-Publikum zählen aber auch berufliche Anwender, die an der iEX wiederum eine Fülle innovativer Kommunikationsprodukte und Online-Dienste finden werden – vom Mobile-Provider bis zur Internet-Telefonie und den neuesten Finanz-Dienstleistungen im Web.

Stimmen aus der Branche

Die Schweizer Internet-Branche sieht der iEX Internet Expo 2002 mit einiger

Hoffnung entgegen, so das Fazit einer Befragung wichtiger Aussteller durch die Messeleitung im Oktober 2001. Die Chancen in Marktsegmenten wie e-Business, Provider-Services und Netzwerke/Sicherheit werden für das nächste Jahr teilweise verhalten, aber in der Mehrzahl voll intakt angesehen. Als grosse Themen gelten mobile und drahtlose Internetanwendungen (Stichwort „Wireless“), die Integration von klassischer IT und Internet, Sicherheitslösungen und Multichannel-Webstrategien.

Wie beurteilen Sie die Märkte für e-Business, Internet-Services und Networking/Security in der Schweiz 2002?

Dr. Markus Hinnen, Country Marketing Manager, Hewlett-Packard (Schweiz): Der Schweizer e-Business-Markt ist nach wie vor intakt. Das Ganze wird jedoch auf kleinerem Feuer gekocht und konzentriert sich hauptsächlich auf die Anpassungen und Er-

weiterungen der IT-Infrastrukturen und weniger auf spektakuläre Umsetzungen von neuen Business-Modellen. Ein deutlicher Aufschwung ist schwer im voraus zu deuten. Ich denke, das hängt stark von der allgemeinen Wirtschaftskonjunktur ab. Internet-Services stehen nach wie vor am Anfang der ganzen Entwicklung. Hier besteht noch ein riesiges Potential. Die Mobilkommunikation spielt dabei eine wesentliche Rolle, einerseits in Bezug auf die technologische Infrastruktur und andererseits in deren Verbreitung. Die Telekommunikationsindustrie wird mit ihren Investitionsentscheidungen wesentlich den Aufschwung der Internet-Services beeinflussen. Security hat mit den kürzlichen Ereignissen einen ganz neuen Stellenwert erlangt. Auch wenn die entsprechenden Technologien vorhanden sind, fehlt oftmals das notwendige Know-how für deren Implementierung. Der Markt wird hier hauptsächlich durch die begrenzten Ressourcen einge-

Anzeige

schränkt, umso mehr es sich oftmals um komplexe Projekte handelt. Grundsätzlich gilt: Die Wachstumsphase des Webs ist noch lange nicht zu Ende. Der Hype ist zwar weg, zurück bleibt aber eine Branche, die erwachsen wurde und sich, wie viele andere Industrien, im gesamten Wirtschaftskontext behaupten muss. Es wird ihr gelingen und sie wird weiterhin die Quelle neuer Ideen für die gesamte Wirtschaft bleiben!

Roger Staub, Sales & Marketing Manager, Mitglied der GL, SQL AG: Das e-Business-Jahr 2002 wird grosse Schwankungen durchlaufen. Neben einer Ernüchterung vieler Firmen über ihre e-Commerce-Abenteuer spielen Emotionen im Markt eine wichtige Rolle, die vom aktuellen Weltgeschehen beeinflusst werden. Generell werden die e-Business-Visionen nüchternen und klaren e-Business-Strategien weichen. Gefragt sind Firmen und Produkte, die klare Strategien verfolgen und auch „emotionale Sicherheit“ vermitteln können. Einen eigentlichen e-Aufschwung erwarten wir erst gegen Ende 2002. Das Internet für den kommerziellen B2B-Markt konnte sich auch in diesem Jahr nicht wie vorgesehen entwickeln. Hier verstecken sich hinter professionellen Internet-Tools viele kostengünstige Tools, die in komplexe Umgebungen eingebaut wurden. Die Erwartungen – nicht an die einzelnen Tools, sondern an die Lösungen –

waren enorm und konnten so in den wenigsten Fällen befriedigt werden. Zur Zeit findet der Markt wieder zurück zu komplexen Softwaretechnologien und deren Anbietern. Networking und Security werden im kommenden Jahr einen dezenten Aufschwung erleben. Viele Unternehmen bieten geeignete Lösungen an, aber die Unternehmen müssen sehr vorsichtig vorgehen. Networking und Security sind Themen, wo jeder alles hat; jeder alles kann und viele bereit sind, Investitionen zu tätigen. Aber nur wenige sind in der Lage, die Bedürfnisse richtig zu erkennen. Dieser Markt ist sehr partnerschaftsorientiert, das heisst: es braucht gegenseitiges Vertrauen und Zeit. Der Aufschwung hat hier bereits begonnen und er wird sich im 1. Quartal 2002 noch verstärken.

Wie sehen Sie die Rolle der iEX für die Schweizer IT- und Internet-Branche?

Dr. Markus Hinnen: Nach dem Ende des Hypes muss auch die iEX eine neue Rolle einnehmen. Im Mittelpunkt steht neu die Integration der „Old Economy“ mit der „New Economy“. Das heisst, es geht nicht mehr alleine darum, neue eigene Business-Ansätze zu definieren, sondern vielmehr um die Frage, wie bestehende Aufgaben effizienter und innovativer mit Internet-Technologien umgesetzt werden können. Hier bietet die iEX eine wichtige Plattform, denn sie zieht ein Geschäfts- und IT-Fachpublikum an.



Die Veranstalter erwarten auf der iEX 2002 einen größeren Besucherstrom als 2001.

Roger Staub: Die Besucher sind nicht homogen, was die Messe sehr interessant macht. Die iEX ist heute ein Quasi-Standard für die Softwaretechnologie rund um das Internet und dessen Infrastruktur.

Welche Technologien und Trends werden an der iEX im Vordergrund stehen?

Dr. Markus Hinnen: Einer der wesentlichen Trends, die wir ausmachen, ist das „Mobile-Computing“. Wenn auch noch nicht alle Infrastruktur-Probleme gelöst sind, bestehen bereits heute vielfältige Anwendungen, die keine Visionen mehr sind. Dazu werden die Telekom- und IT-Service Anbieter vermehrt integrierte Lösungen auf den Markt bringen.

Roger Staub: Wir sehen vor allem die Bereiche e-Business-Analysetools, e-Customer Relationship Management sowie Storage- und Security-Management.

Worauf sollten die Internet-Verantwortlichen 2002 besonders achten?

Dr. Markus Hinnen: Mit dem Ende der Euphorie ist der Erfolgsdruck auf Internet-Projekte stark gewachsen. Es genügt nicht mehr, nur tolle Businesspläne vorzulegen, vielmehr sind belegbare ROI-Rechnungen gefragt. Solche Projekte können nur realisiert werden, wenn man sich auf die eigenen Stärken konzentriert und die bestehenden Infrastrukturen voll mit einbezieht. Innovative Ideen mit

FOCUS

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

Redaktion:

(+49) 081 91/96 49-26
focus@midrangemagazin.de
Thomas Seibold (T. S.)
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

PRODUKTION

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

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

bestehenden Business-Modellen zu verheiraten, das wird hier der Schlüssel zum Erfolg sein.

Roger Staub: Das Internet ist keine klassische Beziehungswelt. Wir alle müssen sehr vorsichtig sein, wie mit der einzelnen Person im Internet umgegangen wird. Viele Strategien definieren den Weg zu guten Kundenbeziehungen. Doch wo bleibt die Strategie zur Partnerschaft mit dem Lieferanten? Es ist wichtig, den Lieferanten bereits bei der Konzeption im Internet oder der Infrastruktur einzubinden. Der Lieferant ist der Spezialist für seine Leistung, die er auf dem Markt anbietet.

In welchen Branchen werden 2002 die meisten Investitionen getätigt werden?

Dr. Markus Hinnen: Im Gegensatz zur Vergangenheit sehen wir für 2002 in Bezug auf IT-Investitionen keine führende Branche. Dienstleistungsunternehmen werden unserer Ansicht nach jedoch die Nase in Bezug auf Wachstum etwas vorne haben. Dies resultiert vor allem daraus, dass hier am meisten Nachholbedarf und Optimierungspotential vorhanden ist. Hauptsächlich geht es dabei um die Vernetzung verschiedener Unternehmen (B2B) sowohl auf der Lieferanten- wie auch auf der Kundenseite.

Wie beurteilen Sie den Markt für e-Business in der Schweiz 2002?

Hansruedi Kuster, Leiter Marketing, SAP (Schweiz): Der e-Business-Markt in der Schweiz prosperiert stärker, als viele Marktautoren in der Presse und in ihren Marktaussagen aufzeigen. SAP versteht unter e-Business die Zusammenführung der Geschäftsprozesse von Lieferanten, Partnern und Kunden über das Internet. Supply Chain Management, e-Procurement, Internet-Shops oder Customer Relationship Management sind e-Business-Lösungen, für die bereits 2001 eine erfreuliche Nachfrage vorhanden war. Diese Nachfrage wird sich 2002 sicher kontinuierlich weiter steigern. Einen echten Marktdurchbruch erwarten wir 2002 im Umfeld von Enterprise Portals.

Zusätzlich versprechen Technologielösungen wie e-Application-Integration und Supply Relationship Management interessante Marktmöglichkeiten.

Wie sehen Sie die Rolle der iEX für die Schweizer IT- und Internet-Branche?

Die iEX ist für uns eine hervorragende Plattform, um Entwicklungen und Trends rund ums professionelle e-Business aufzuzeigen. Zeitlich ist die iEX optimal geplant, um dem professionellen Publikum bereits anfangs des Jahres die Möglichkeit zu bieten, seine e-Business-Bedürfnisse an einem zentralen Ort mit kompetenten Gesprächspartnern zu diskutieren und mögliche Lösungen zu vergleichen.

Worauf sollten die Internet-Verantwortlichen 2002 besonders achten?

Nach der Dot.com-Euphorie und dem kläglichen Absturz vieler High-Flyers

haben alte Tugenden wie Kompetenz, Termintreue und Vertrauenswürdigkeit wieder einen hohen Stellenwert bei der Auswahl des e-Business-Lieferanten. Zusätzlich wird 2002 sicher ein wesentlich höheres Augenmerk auf die Integrationsfähigkeit von neuen Lösungen in die existierende IT-Umwelt gelegt. Im weiteren werden Internet-Verantwortliche darauf achten, dass ihre e-Business-Plattform so skalierbar, flexibel und offen ist, dass sie auch morgen mit dem geplanten Unternehmenserfolg mithalten kann.

iEX Internet Expo Exhibit AG
CH-8117 Fällanden/Zürich
☎ (+41) 01/8063380
🌐 www.iex.ch

Die Ausstellerkategorien an der Internet Expo

Systems & Software

- Server-Plattformen
- Client-Systeme, NCs
- Server-Datenbanken
- Server-Suiten
- ERP & CRM im Web
- e-Shop-/Kataloglösungen
- Data Warehousing, DSS
- e-Procurement
- Call Center im Internet
- e-Mail, Messaging
- Browser, Client-Tools
- Entwicklungsumgebungen
- Web-Publishing-Tools
- Grafik/Multimedia-Tools
- Voice Applications
- Search-Engines
- Wireless Internet
- Internet-Telefonie
- Internet-TV

Business Internet Services

- Web-Agenturen
- Entwicklungsservices
- B2B-Internet-Märkte
- Internet Service Provider
- Hosting-Services, ASPs

- Internet-Banking
- Finanz-Services
- Marketing-Services
- Content-Provider
- Consulting-Services
- Schulung, Training

Public & Mobile Internet

- Public ISPs
- e-Commerce-Malls
- Digital Signatures, PKI
- Medien im Internet
- WAP, Mobile Terminals
- Internet Devices
- Internet PCs
- Internet Audio & Video
- Internet TV

Networking & Security

- Networking Systems
- Networking Components
- Connectivity und ISDN
- Remote Access
- Virtual Private Networks
- Server Security, Firewalls
- Content Security
- Server-Management

iEX: Produkthighlights und Aussteller

Die BCD-SINTRAG AG ist kompetent in Server-based Computing und ASP-Solutions. Das Unternehmen ist führender Schweizer Citrix-Distributor, Citrix-Trainingscenter, Microsoft Certified Partner und Windows 2000 Migration-Partner. Über 120 zertifizierte Citrix-Partner (CSN-Partner) profitieren von der umfassenden Produktpalette von Citrix, Microsoft, Right-Vision, Maxspeed, apps4biz, Thinprint und Multitech, sowie den Dienstleistungen. Das Unternehmen bietet dem Partner und Kunden ein fundiertes Know-how. Neu werden auf der IEX die Portal-Lösungen von Citrix sowie die neuen Internet-Appliances-Server von Right-Vision und die neuen Terminals von Maxspeed gezeigt. BCD-SINTRAG unterstützt bei der Evaluation, Planung und Umsetzung von Projekten.

Halle 5, Stand 100

🌐 www.bcd-sintrag.ch

Die Canon (Schweiz) AG ist ein weltweit führender Hersteller von Hard- und Software für die Bürokommunikation. Im Rahmen der technologischen Entwicklungen rund um den „Digital

Workplace“ nimmt es eine bedeutende Rolle als IT Solution Provider ein. Das Unternehmen konzentriert sich auf Solutions für Print-Output-, Document- und Netzwerk Management. Der Vertrieb der Lösungen erfolgt direkt an definierte Zielmärkte. Canon Service Model steht für hoch entwickelte Hard- und Softwarelösungen und Dienstleistungen im IT-Bereich. Die Leistungen von Canon reichen von Analyse und Bestandsaufnahme, Konzeption, Zusammenstellung und Implementierung der geeigneten Hard- und Software über Schulung und Instruktion bis zur Nachbetreuung über Jahre hinweg. Es bestehen Partnerschaften mit HP, Compaq und Microsoft sowie mit weiteren Softwarefirmen. Canon liefert alles aus einer Hand, dabei profitiert der Kunde von der langjährigen Erfahrung und Entwicklung von Hightech-Produkten. Dank der grossen Serviceorganisation ist das Unternehmen in der Lage, überregional alle für die neue Ausrichtung nötigen technischen Dienstleistungen on Site zu erbringen.

Halle 3, Stand 138

🌐 www.canon.ch

Cisco Systems fährt an der Internet Expo 2002 mit dem AVVID-Truck vor und parkt in der Halle 6, Stand 153. AVVID steht für Architecture for Voice, Video and integrated Data von Cisco Systems und ist die Grundlage für erfolgreiches wirtschaften in der New Economy. Der Truck macht auf seiner Europa-Tournee Halt in Zürich-Oerlikon und öffnet seine Türen. Folgende Lösungen sind darin installiert: IP Telefonie, IP basierende Applikationen und Lösungen, IP Call Centre, Unified Communications, IP Collaboration, IP Video Lösungen, Netzwerk Management, Content Delivery sowie Informationen über das Cisco AVVID Partner Programm. Die Besuchern können sich vom Nutzen live überzeugen, ausserdem wird gezeigt, wie ein solches Netzwerk aufgebaut ist und wie die verschiedensten Applikationen ein Ganzes ergeben.

Halle 6, Stand 143

🌐 www.cisco.ch

Citrix Systems GmbH ist Anbieter von Application-Server-Software. Die Produktlinien bauen auf der Basistechnolo-



Moderne Ausstellungshallen...



...anspruchsvolle Diskussionsforen...

gie Independent Computing Architecture (ICA) auf, die Ressourcen-sparendes Application Server Computing unter Windows- und Unix-Betriebssystemen erlaubt. Die Citrix-Lösung MetaFrame dient der Client-unabhängigen Bereitstellung und zentralen Administration von geschäftskritischen Applikationen. Die Software gibt es für Windows NT/2000, Sun Solaris, HP UX und IBM AIX Betriebssysteme. Citrix bietet ausserdem eine Lösung für Application Portals, Citrix NFuse, XPS Portal Software sowie eine Lösung für VPNs, Citrix Extranet, an. Die Produkte werden über ein Netz von ausgebildeten Vertriebspartnern vertrieben.

Halle 5, Stand 100
 ☉ www.citrix.de

Computer Associates AG bietet Lösungen in den drei strategischen Bereichen: e-Business-Prozessmanagement für das ganzheitliche Management der Geschäftsprozesse im erweiterten Unternehmen, e-Business-Informationsmanagement für das integrierte Management zentraler Geschäftsinformationen und deren Nutzung für neue Geschäftsmöglichkeiten und e-Business-Infrastrukturmanagement für einen stabilen und sicheren Geschäftsbetrieb bei der Anbindung von Kunden, Lieferanten, Partnern und Mitarbeitern im gesamten Unternehmen.

Halle 3, Stand 100
 ☉ www.ca.com

Data Migration GmbH zeigt auf der Basis von realisierten Kundenprojekten Integrationslösungen im Bereich von mySAP CRM, mySAP SCM, mySAP Enterprise Portals, Marktplätze, Online-Store/Internet Sales und sonstiger Internet-Integrationen. Diese Lösungen basieren auf Technologien wie JAVA, BizTalk, Business Connector, XML, XSLT, Web Application Server und vielen mehr. Des weiteren werden Mobile/Online-Szenarien unter der Nutzung von Webpads, Handhelds und Notebooks gezeigt. Im klassischen SAP R/3 ERP-Bereich ist zusätzlich ein internetbasierendes Archivierungssystem zu sehen.

Halle 4, Stand 103
 ☉ www.data-migration.ch

Die **DataExpert AG** entwickelt durchdachte Web-Lösungen. Vom Web-Auftritt mit Vollservice – von der Konzeption über das Design bis zur Live-Schaltung – über die Datenbankanbindung bestehender Datenbanken in Web-Sites bis zur Wartung und Änderungen – stetige Kontrolle der Verfügbarkeit und Aktualisierung nach Bedarf sowie regelmässige Eintragungen in Suchsystemen zur optimalen Positionierung. Weiterhin e-Business und e-Commerce – Handel, Einkauf und Verkauf sowie Shop-Lösungen übers Internet und Intranet-Lösungen – Hardware-unabhängige Anwendungen zur Optimierung und Unterstützung von Betriebsabläufen. Weitere iEX-Themen: e-Shop-Software / e-Business-Branchenlösungen,

Intranet-Komplettlösungen, Datenbank-Software / Web-Programmierung / Datenbankintegration / e-Commerce Consulting/Entwicklung, CRM Consulting/Entwicklung, Intranet Consulting/Entwicklung und Internationaler Zahlungsverkehr

Halle 1, Stand 168
 ☉ www.dataexpert.ch

Die **Eikon Informations Management AG** ist ein spezialisiertes Informatik-Dienstleistungsunternehmen in den Kernbereichen Document Management, Information Management, Knowledge Management und implementiert seit 1992 Lösungen in diesen Kernbereichen. Es realisiert auf den neuesten Technologien basierende Lösungen, die unter anderem mit Workflow-Management-Tools unterstützt bzw. gesteuert werden. Kernmärkte und Kunden sind mittlere und grössere Unternehmen in diversen Märkten, im Besonderen in den Bereichen Finanzdienstleistungen, NPO, Industrie, Transportwesen und öffentliche Verwaltungen. Eikon nützt die langjährige Fachkompetenz in diesen spezifischen Fachbereichen und stellt die neuen Anforderungen und Möglichkeiten aus der dynamisch wachsenden Internet/Web und e-Business-Welt mit langjährig bewährten Systemlösungen, wie etwa elektronischen Archiven, in den Vordergrund.

Halle 4, Stand 138
 ☉ www.eikon.ch



...wichtige Einzelgespräche...



...breite Produktpalette

Ein IBM Premier Business-Partner ist die **Exogen AG**. Das Unternehmen ist spezialisiert auf Beratung, Dienstleistungen/Services und Installation von IBM-eServern iSeries (AS/400) und xSeries (Netfinity) und der grösste IBM-Reseller für iSeries in der Schweiz. Die Dienstleistungen werden hauptsächlich in den Bereichen Hochverfügbarkeits-Lösungen, Datenbank-Replikationen und Thin Client-Konzepten erbracht. Ebenfalls zum Angebot gehören die Konzeption und Realisierung von Lotus Notes/Domino-Installationen sowie die Implementierung zentraler Verwaltungs- und Backup/Restore-Lösungen mit Hilfe der Tivoli-Produktepalette, B2B Lösungen, Linux (als Alternative zu Windows), System-Management, Systemsicherheit sowie die Beratung für eServer- und Storage-Konsolidierungen. Als kompetenter Lösungsanbieter bestehen internationale Partnerschaften zu diversen Herstellern wie Lakeview Technology, Citrix, Microsoft, Lotus, Tivoli, Shield, Openshop und BRAIN International, um die Informatikstruktur der Kunden mit neusten Technologien, Wissen und Qualität sichern und verbessern können.

Halle 4, Stand 100

☉ www.exogen.ch

GFT Technologies (Schweiz) AG ist einer der führenden Anbieter integrierter IT-Lösungen in Europa. Als Business- und Technologie-Consultant bietet GFT ein einzigartiges Dienstleistungs- und Lösungsportfolio, das die gesamte digitale Wertschöpfungskette abdeckt: von Business Consulting über Branding und Digital Design bis hin zur Entwicklung und Integration von Spitzentechnologien. Das Unternehmen hat erwiesene Erfahrung in der Implementierung innovativer Geschäftsmodelle, die auf sicheren Multikanal-Transaktionen basieren. Es ist für die wichtigsten Unternehmen der folgenden Branchen tätig: Finanzindustrie, Logistik, Verarbeitende Industrie, Lifestyle, Öffentliche Verwaltung, Telekommunikation und Versorgungsindustrie. GFT wurde 1987 gegründet. Die Unternehmensgruppe

mit Sitz in St. Georgen beschäftigt nach dem Zusammenschluss mit emagine weltweit 1.500 Mitarbeiter.

Halle 3, Stand 141

☉ www.gft.com

Das Motto der **Hewlett-Packard (Schweiz) AG** heisst „Life in Motion“. Gezeigt werden Lösungen für mobile Welten, ob zuhause, „on the road“ oder im Büro. HP konzentriert sich darauf, Geschäfts- wie Privatkunden alle Vorteile moderner Technologie zuteil werden zu lassen. Das umfassende Angebot



reicht dabei von internetfähigen Produkten, über elektronische Dienstleistungen (e-Services), Consulting bis hin zu Lösungen für eine hochverfügbare Internet-Infrastruktur. Das Unternehmen ist auch bei seinen Partnern vertreten: **Halle 4, Stand 103 HP und SAP**. Beide Unternehmen pflegen eine langjährige Partnerschaft im Portalbereich. Hervorragende Lösungen und erfolgreiche Projektdurchführung sind die Kernkompetenzen. Aktuelle Referenzen sind das „@hp-Portal“, das weltweite B2E-Firmenportal der Firma HP sowie das „beyoo.com“-Reiseportal, welches dieses Jahr mit dem Award „Master of Swiss Web“, Kategorie Technology, ausgezeichnet worden ist. In **Halle 2, Stand 162** sind **HP und Orange** zu sehen. Die Orange Angebote im B2B-Bereich wie Orange Express und

Pocket Office lassen keine Wünsche offen. Gemeinsam wurde die Pocket-Office-Lösung entwickelt.

Halle 3, Stand 140

☉ www.hewlett-packard.ch

Hummingbird SA kann auf langjährige Erfahrungen in Sachen Netzanbindung, Datenintegration, Berichterstellung und DMS zurückgreifen. Dadurch bietet es den Wünschen der Kunden entsprechend die Funktionalität für eine vollständige Unternehmens-Portal-Lösung an. Das Hummingbird EIP bündelt die Kernkompetenzen des Unternehmens in den Bereichen Network-Connectivity, Datenintegration und Reporting sowie Dokumenten- und Knowledge-Management. Den Anwendern stehen dadurch über eine einzige Anwenderschnittstelle alle gewünschten Geschäftsinformationen zur Verfügung – gebündelt oder nach Bereichen geordnet. Mit einer vielseitigen Produktpalette stellt Hummingbird global agierendes Unternehmen vollständige Lösungen von leistungsfähiger Host-Connectivity über anspruchsvollen Datenaustausch, Business Intelligence und analytische Applikationen bis hin zum leistungsfähigen Informationsmanagement am Desktop oder im Web zur Verfügung. Das Unternehmen bietet seine Produkte sowie fachspezifische Consultingdienste, Schulungen und Supportleistungen in über 50 Ländern auf der ganzen Welt an.

Halle 4, Stand 140

☉ www.hummingbird.com

IBM (Schweiz) AG e-business Partner-World. Wir, die Geschäftspartner der IBM Schweiz stellen herausragende Lösungen speziell in den Bereichen e-Commerce, Intranet, Webpublishing, Online-Medien und vieles Weitere für Unternehmensverantwortliche, Entscheider auf IT- und Marketing-Ebene, IT-Professionals, Web-Publisher, Internet-Projektleiter und berufliche Anwender vor. Schwerpunkte bilden dabei: Elektronischer Handel im Internet – realisierte Lösungen/Dienstleistungen, sicherer Zahlungsverkehr im Web, Inter-

net Gateway Services für EDI-Benutzer. An allen Demopunkten und speziell am eigens dafür eingerichteten Meeting-Point stehen Experten bereit, um die Fragen der Kunden zu beantworten. Literaturwünsche werden am Literaturki-osk erfüllt.

Halle 4, Stand 100
🌐 www.ibm.com/ch

Besseres IT-Kosten/Nutzenverhältnis durch Lösungen aus dem **IBM ASP-Center**. Durch das Mieten der e-Business-Applikation übers Internet können sich Unternehmen auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren und die komplexen IT-Fragen spezialisierten Dienstleistern anvertrauen. Durch dieses Verfahren fallen keine hohen Anfangsinvestitionen an, zum Beispiel für Softwarelizenzen oder neue Hardware. Die betriebsbereite Plattform (Hardware und Software), die dazugehörigen Services und IT-Skills werden durch die IBM und ihre Partner End-to-End geliefert und gegen eine nutzungsabhängige Gebühr zur Verfügung gestellt. ASP ist ideal geeignet für KMU. Das IBM ASP-Center zeigt zwei SAP-basierte Lösungen. Connect & Go, eine ERP-Business-Software, welche sämtliche betriebswirtschaftlichen Prozesse unterstützt und HR Easy to Go, die Business Software, welche das gesamte Personalmanagement unterstützt. Die schnelle Einführung und der Betrieb beim Kunden können demonstriert werden.

Halle 4, Stand 103
🌐 www.ibm.com/ch/asp

Als autorisierter Lotus Premier Partner hat sich die **InaLog Informatik Management AG** auf die Entwicklung und Einführung unternehmensweiter Kommunikations- und Groupware-Lösungen spezialisiert. Mit der international erfolgreichen InaVIS-Produktlinie bieten das Unternehmen eine branchenneutrale, voll funktionsfähige Lösung, die sich kundenspezifisch anpassen und ausbauen lässt. Partnerfirmen vertreiben die InaLog-Anwendungen verteilt über die ganze Schweiz und in Deutschland. Dazu gehört auch die kompetente Ein-

führung der Systeme beim Kunden. Ausgebildete Spezialisten begleiten bei der Parametrierung und erstellen die Grundlage für die Anwendungssicherheit und den Projekterfolg in den Unternehmen.

Halle 3, Stand 135
🌐 www.inalog.ch

Die **Interact Consulting AG** zeigt die Interact ARTS Turnkey Solution, das WEB-Dokumenten Archiv mit einer integrierten Imaging-Lösung und Hardware, Software und Dienstleistung aus einer Hand. Seit 1991 entwickelt und realisiert das Unternehmen innovative Lösungen für die Verarbeitung unstrukturierter Informationen. Als führender Berater für Erstellung, Verwaltung und Verwendung von Informationen konzentriert sich das Unternehmen auf vier Bereiche: Document Imaging, Document Management System and Storage Management sowie Knowledge Management. Die Geschäftspartner sind: Sun Microsystems (Schweiz) AG, Uptime Services AG, Knowledge Bridge Consulting AG, IBM, Microsoft, Lotus, Tivoli, Kodak SA, Kofax, ActionPoint GmbH, Océ Document Technologies GmbH, Paradatac GmbH. Unsere 50 Mitarbeiter bieten folgende Dienstleistungen an: Analysen, Konzepte, Beratungen, Projektleitungen und -realisierungen.

Halle 3, Stand 100
🌐 www.interact.ch

Von der **IntraWare (Schweiz) AG** kommt Software für das Prozess- und Workflow-Management sowie das Customer Relationship- und Total Quality Management. Durch die Integration dieser Einzeldisziplinen zu einer flexiblen, durchgängigen Management-Software setzt das Unternehmen Marktstandards. Mit den IntraWare-Lösungen können sowohl kleinere Unternehmen (ab ca. 20 User) bis hin zum Grosskonzern jeder Branche CRM- und TQM-relevante Prozesse sowie alle anderen Unternehmensabläufe abbilden und vor ihrem Praxiseinsatz simulieren. So lassen

sich die in der IntraWare CRM- und TQM-Lösung integrierten Geschäftsabläufe effizient gestalten und an die Kundenbedürfnisse anpassen. Diesen durchgängigen, softwaregestützten Management-Support bezeichnet die IntraWare AG als e-Management. Das gesamte Angebot ist webfähig und damit plattformunabhängig nutzbar. Für kleinere Unternehmen stellt IntraWare AG ebenfalls eine Lösung zur Verfügung. Den Vertrieb der Software-Lösungen prägt ein Netz von rund 70 System-, Consulting- und Implementierungspartnern.

Halle 4, Stand 100
🌐 www.intraware.ch

An der iEX 02 präsentiert die **Microsoft AG** erstmals die Business Solutions für e-Commerce und Knowledge Management, sowie Desktop Experience. B2B – B2C – B2E – e-Procurement – Marktplätze – Start-ups – New Economy: Dies sind nicht nur einige Schlagworte aus dem Börsenteil des Hightech Sektors, sondern sie stehen für ein grosses Potential und neue Geschäftschancen im Business mit Internet-Technologie. Kein anderer Wirtschaftszweig weist eine so grosse Dynamik auf wie die IT-Branche. Betriebssysteme und Anwendungen bieten heute standardmässige Internet-Integration und eröffnen dem Anwender so völlig neue Kommunikations- und Kooperationsmöglichkeiten. Microsoft zeigt erstmals die Business Solutions für e-Commerce und Knowledge-Management sowie Desktop Experience. Auch .NET, Microsoft's Plattform für XML-WebServices – die nächste Generation von Software, die Informationen, Geräte und Menschen auf eine einzigartige Weise verbindet – wird live präsentiert.

Halle 4, Stand 123
🌐 www.microsoft.com

NewServ AG Ihr Partner für AS/400 – PC – Netze – Internet Beratung – Layout – Design – Installation – Vernetzung – Betrieb – Schulung – Migration. Als IBM-Businesspartner liefern wir IBM-PCs, Laptops und Server der xSeries und

iSeries mit Windows/9x, Win2000, Win/NT, Linux, OS/400 und Lotus NOTES. Unsere Produkte im iNet Umfeld: Lotus NOTES und INFOServer — > Groupware und Datenbank basierende WEB-Server Unsere Produkte im iSeries & AS/400 Umfeld: J Walk – Tiger-Ray – Transidiom —> Integration JAVA/HTML zu AS/400 Unibol/36 – Unibol/NT – Unibol/Linux —> Migration von S/36 & AS/400 auf NT & Linux MM-print/400 —> grafisches Printmanagement und automatische Printverteilung (Archiv, Fax, Mail) TTT/400 —> automatisierte Softwareübersetzungen

Halle 2, Stand 139

☎ www.newserv.ch

Die Unternehmensgruppe **Plaut (Schweiz) Consulting AG** gehört zu den führenden Anbietern betriebswirtschaftlicher Beratung sowie deren Umsetzungen mit SAP R/3 (mehr als 1000 SAP Projekte weltweit). Als einer der wenigen Global Logo Partners von SAP genießt das Unternehmen dadurch den höchstmöglichen Kooperationsgrad mit allen SAP Niederlassungen weltweit. Plaut ist ein Full-Solution-Provider für Strategieberatung, Unternehmens-IT-Lösungen, e-Business Solutions sowie Outsourcing und Hosting. Stärken sind die SAP-Produkte wie BW, CRM, PLM, SCM und B2B wie auch die anderen ERP-Module von SAP.

Halle 4, Stand 103

☎ www.plaut.com

Ein weltweiter Anbieter von Softwareprodukten und -dienstleistungen für die Entwicklung, Implementierung und das Management von internetfähigen Geschäftsanwendungen ist die **Progress Software AG**. Das Angebot umfasst Messaging Server, Applikationsserver, Datenbanken, Entwicklungstools und Applikationsmanagement-Produkte. Im Rahmen des ASPEN (Application Service Provider Enablement)-Programms stellt es Software-Technologien, Dienstleistungen und Partnerschaften zur Verfügung, mit dessen Hilfe unabhängige Softwareanbieter (ISV = Independent

Software Vendor) die Vorteile des ASP-Distributionsmodells nutzen können.

Halle 5, Stand 116

☎ www.progress-software.ch

Die **SAP (Schweiz) AG** zeigt dass die neue New Economy die Internet-Technologie effizient, erfolgreich und profitabel zu nutzen versteht. Basierend auf der e-Business-Plattform mySAP.com demonstriert SAP – in enger Zusammenarbeit mit renommierten Beratungsunternehmen – ausgereifte Lösungen und professionelle Serviceleistungen für die optimale Unterstützung aktueller und zukünftiger Geschäftsmodelle.

Halle 4, Stand 103

☎ www.sap.ch

XML hat in den Unternehmen Fuss gefasst und wird künftig im Bereich Total Business Integration (TBI) eine wichtige Rolle spielen. Als führender XML-Technologieanbieter präsentiert die **Software AG** eine breite Palette von Produkten, die nicht nur die heutigen Anforderungen der EAI erfüllen, sondern darüber hinaus die plattformübergreifende Integration von Geschäftsanwendungen auf der Basis von anerkannten Internet-Standards wie SOAP und UDDI ermöglichen. Im Zentrum stehen dabei der marktführende Tamino XML-Server und die erweiterte TBI-Plattform EntireX mit zahlreichen innovativen Funktionalitäten wie Web-Services oder Application Adapters. Gemeinsam mit verschiedenen namhaften Partnern werden daneben zukunftsweisende Unternehmenslösungen demonstriert, die auf der Grundlage der XML-Technologien der Software AG realisiert worden sind.

Halle 4, Stand 120

☎ www.softwareag.ch

Premiere an der iEX2002 hat BISON CRM. **SQL AG** ist wegweisende Schweizer Anbieter von Softwarelösungen und -infrastruktur für Enterprise- und e-Business-Plattformen. Basierend auf langjähriger Erfahrung bietet die Zuger Informatik-Unternehmung Pro-

dukte und Dienstleistungen in den Bereichen Storage Management und High Availability, Operational und Analytical CRM sowie Content Management/Personalisierung und Collaborative Selling an. In der Schweiz vertritt die SQL AG die Produkte von VERITAS und ist Integrationspartner für die CRM-Produkte von PeopleSoft und Bison. Weiter vertreibt sie die Produkte von thinkAnalytics, Open Market und iMediation. Die Angebotspalette wird ergänzt durch das Add-On-Produkt CTI WebDial von CodX Software AG.

Halle 5, Stand 121

☎ www.sql.ch

Symantec Switzerland AG zeigt Internet-Sicherheitsprodukte und -lösungen: Solutions für Virenschutz, Mobile Code Protection und Filter für Internet und e-Mail. Weiterhin sind Netzwerksicherheitslösungen, Vulnerability Assessment Solutions, Firewalls für Unternehmen, Web-Authentication und Network Intrusion zu sehen.

Halle 6, Stand 105

☎ www.symantec.ch

Die **update.com software AG** ist Anbieter von standardisierten Softwarelösungen für alle Prozesse des CRM. Die Generation V, update's neues Produktportfolio rund um den mandantenfähigen marketing.manager 5.0, konzentriert sich mit ihrem Multi-Channel-Ansatz speziell auf die Mobilität der Anwender. Mit dem marketing.manager update.win, update.web und update.pda werden neue Massstäbe gesetzt. Die Verbindung von Generation V mit update.prospectminer deckt alle Facetten des Kundenbeziehungsmanagements ab. Alle Produkte können rasch implementiert werden. Sie sind intuitiv, können individuell angepasst werden und garantieren einen schnellen ROI. Zu update's strategischen Partnern gehören Siemens SBS, Plaut, Cognos, Atos Origin und andere.

Halle 4, Stand 131

☎ www.update.com

Emulation mit Zukunft

Software-Fusion geglückt

Am Schweizer Finanzmarkt werden täglich grosse Mengen nationaler und internationaler Wertpapiere gehandelt. Die SIS Segaintersettle AG bietet ein komplettes Dienstleistungspaket zur Abwicklung und Verwahrung dieser Effekten an. Das Unternehmen betreibt eines der wenigen Online-Realtime-Abwicklungssysteme der Welt, das den Marktteilnehmern die Transaktionsabwicklung über eine einzige technische Schnittstelle ermöglicht.

Zusammenschluss der IT

Die AG in ihrer heutigen Form ist das Ergebnis einer 1999 erfolgten Fusion der ehemaligen Firmen Sega und Inter-settle. Edwin Meier war in der Position des Head of Client/Server Systems Ende 1999 mit der Aufgabe betraut, den Zusammenschluss der IT-Systeme beider Unternehmen vorzubereiten.

Dabei sah er sich mit drei verschiedenen Plattformen konfrontiert: UNIX, ES/9000 sowie AS/400. Bislang waren bei der SIS drei Connectivity-Produkte im Einsatz. Ein unternehmensweit einheitlicher Zugriff auf alle drei Plattformen konnte nur durch eine einzige Lösung, die alle vorhanden Systeme ideal abdeckt, realisiert werden. Ziel war es auch, durch den Einsatz nur eines Emulationsprodukts Lizenzkosten zu sparen und den Migrationsaufwand gering zu halten, da von den Endbenutzern viele Makros verwendet werden, was Migrationen erschwerte. Parallel dazu wurde ein Standardisierungsprojekt zur Reduzierung der eingesetzten Protokolle initiiert, um die Gesamtperformance aller IT-Systeme zu verbessern.

Zur Auswahl der zukünftigen Einheitslösung wurden die drei bestehenden Produkte und eine weitere Software eva-

luiert. Die Entscheidung fiel auf das bei der SIS bereits auf der UNIX-Plattform eingesetzte Emulationsprodukt Hummingbird Exceed. Dieses integriert PC- und X-basierte Anwendungen und ermöglicht einen nahtlosen Zugriff auf verschiedene Plattformen wie UNIX, VMS, X-Window-Systeme, IBM-Grossrechner und das Internet. Wie alle Connectivity-Produkte von Hummingbird wird Exceed über Jconfig, einem Java-basierten Tool für die Remote-Konfiguration, gesteuert. Jconfig bietet wichtige Dienste für die Administration von Applikationen und PC-Konfigurationen.

Technische Voraussetzungen

Massgeblich bei der Entscheidung war die Tatsache, dass das Produkt alle drei Plattformen optimal abdeckt und dazu ein gutes Preis-/Leistungsverhältnis aufweist. Weitere technische Gesichtspunkte sprachen ebenfalls für Exceed. So konnten mit dieser Lösung sehr gute Response-Zeiten via Telnet erzielt werden. Des Weiteren war ein eigener FTP-Client vorhanden, der unabhängig von der Emulation benutzt werden kann. Darüber hinaus bietet Exceed bessere Unterstützung für AS/400, und das Problem mit den Makros konnte durch eine enthaltene Konvertierhilfe gelöst werden. Mit Blick auf die Zukunft sollte die Lösung zudem Web-basierende Upgrade-Möglichkeiten bieten.

Neben diesen technischen Anforderungen musste das zukünftige Emulationsprodukt der SIS eine weitere Voraussetzung erfüllen. „Für uns kam nur ein Produkt von einem Anbieter in Frage, der auch eine Niederlassung in der Schweiz hat, da dadurch ein direkterer Support möglich ist. Uns ist eine persönliche Kommunikation mit dem Kunden – also nicht nur per e-Mail und Telefon – sehr wichtig“, erklärte Edwin Meier.

Bei der unternehmensweiten Einführung entschied man sich dafür, keine Hauruck-Aktion durchzuführen, da parallel das Projekt zur Standardisierung und ein Wechsel des Netzwerkprotokolls auf IP durchgezogen wurde. Da man abhängig vom Projektfortschritt dieser Aktivitäten war, kam nur eine schrittweise Ablösung der bisherigen Emulationsprodukte in Frage. Aus diesem Grund zog sich der Roll-out der knapp 750 Exceed-Clients über acht Monate hin, wobei laut Meier ohne Rücksichtnahme auf die Parallelprojekte zwei bis drei Monate ausreichend gewesen wären.

Die Umstellung lief weitgehend reibungslos ab. Schwieriger war es, nach Projektabschluss eine breite Akzeptanz bei den Mitarbeitern zu erreichen, die bisher mit den anderen Emulationsprodukten gearbeitet haben. In der Anfangszeit wurden Schulungen durchgeführt und nach und nach stellte sich Zufriedenheit bei den Anwendern ein.

Basis für die Zukunft

Was den finanziellen Aspekt betrifft, geht Edwin Meier von einem ROI von etwa zwölf Monaten aus. Mit entscheidend dafür, dass sich diese Investition schnell rechnen wird, sind Faktoren wie die Einsparung von Parallellizenzen und der geringere Aufwand für die Betreuung von nur einem System. „Exceed deckt flexibel alle gängigen Plattformen ab und mit dem IP-basierendem Netzwerk haben wir eine gute Ausgangsbasis geschaffen, um zukünftig auf eine Web-basierende Umgebung zu wechseln“, so Meier abschliessend.

Hummingbird SA
CH 1216 Cointrin-Geneve
☎ (+41) 022/7100710
🌐 www.hummingbird.com

Module zur Archivierung aus Outlook und Notes e-Mails mit System

Je mehr Dokumente elektronischer Art die Kommunikation zwischen Unternehmen bestimmen, umso mehr besteht die Anforderung nach entsprechender Ordnung in den Datenbanken. Die ALOS AG präsentiert mit DocuWare die automatische Archivierung von e-Mails mit seinem Dokumentenmanagement-System DocuWare. Unterstützt werden die Mail-Plattformen Lotus Notes/Domino und Microsoft Outlook/ Exchange sowie alle Mail-Programme mit MAPI-Schnittstelle.

Ordnung für e-Mails

Im Mittelpunkt stehen die Zusatzmodule DocuWare Connect to Notes und DocuWare Active Import 2. Es ist sinnvoll, die elektronische Post, die ja bereits im Computer vorhanden ist, dort auch geordnet abzulegen. Und zwar zusammen mit den Dokumenten, die thematisch dazu gehören. Voraussetzung für den Einsatz der Module ist die Standardsoftware DocuWare 4.1b. Zur Integration in die e-Mail-Anwendung stehen dem Administrator verschiedene Möglichkeiten zur Verfügung. Beim Einsatz von Outlook/Exchange beispielsweise wählt er aus, welche Ordner bei der automatischen Archivierung überwacht werden sollen. Über bestimmte Filter können Adressen ein- oder ausgeschlossen werden. So lassen sich Mails den eigenen Bedürfnissen entsprechend ablegen.

Viele Auswahlmöglichkeiten

Die beiden neuen Module verfügen grundsätzlich über zwei Modi sowie über komfortable Funktionen zur Archivierung. Beim manuellen Modus wählt der Benutzer für jedes e-Mail indi-

viduell die Archivierung. Beim automatischen Ablegen werden alle e-Mails ohne zusätzlichen Eingriff archiviert. In beiden Fällen führt DocuWare dann die automatische Dokumentklassifikation durch und legt das e-Mail in das entsprechend konfigurierte Archiv ab.

Wahlweise kann der Benutzer auch einstellen, dass nur der Anhang als eigene Datei archiviert wird. Werden zum Beispiel in einer entfernten Aussenstelle Dokumente gescannt, vorindiziert und anschliessend per e-Mail über das Internet an die Zentrale geschickt, übernimmt DocuWare dann nur das Dokument und legt es vollautomatisch im Archiv ab.

Über die Art der Ablage und über die automatische Klassifizierung legt der Anwender fest, welche Mails mit welchen Indexbegriffen in welche Archive gelangen. Im Archiv stehen dann verschiedene Mechanismen für die Zugriffskontrolle zur Verfügung: nur für bestimmte Benutzer oder Gruppen, für ganze Archive oder für einzelne Dokumente in Abhängigkeit von den Indexeinträgen.

Gemeinsamer Pool

Die neuen Module bieten Anwendern die Möglichkeit, alle Dokumententypen wie beispielsweise Belege, Briefe, Faxe, Zeichnungen, Dateien und nun auch e-Mails in einem gemeinsamen Dokumentenpool zu vereinigen. Dort stellt das Dokumentenmanagement-System DocuWare die Dokumente sortiert nach Kunde, Projekt und anderen Ordnungskriterien auf Mausclick zur Verfügung.

ALOS AG
CH-6342 Baar
☎ (+41) 7/680950
🌐 www.alos.ch

r.z.w. cimdata von Tarantella überzeugt

Die eSeSIX Computer GmbH, ein führender deutscher Hersteller von Thin Client-Produkten, Lösungsanbieter für Server-based Computing und Distributor von Tarantella, geht eine Partnerschaft für den internationalen Vertrieb der Tarantella Produkte mit der r.z.w. cimdata AG ein. Tarantella, Inc. bietet Software für Netzwerkinfrastrukturen in Unternehmen zur Verwaltung und Bereitstellung von Applikationen, Informationen und Diensten über öffentliche und private Netzwerke. Die Tarantella Enterprise 3 Software ist das derzeit branchenweit einzige Produkt, das Nettwerkkunden aus der ganzen Welt transparent webbasierenden Zugriff auf unternehmenseigene Applikationen bietet und eine skalierbare, zuverlässige und sichere Lösung ist, deren Einsatz keinerlei Änderungen an Applikationen oder Applikationsservern erfordert. Die eSeSIX Computer GmbH gehört zu den Gründungsmitgliedern der von Tarantella, Inc. gegründeten TAG- (Technical Alliance Group) Initiative. Deren Aufgabe ist es, alle Hard- und Software-Produkte im Bereich Thin Client Server Computing aufeinander abzustimmen und deren Kompatibilität zu erreichen. Als neuer Partner für die Tarantella Produkte in Deutschland, der Schweiz und Osteuropa zeichnet nun die r.z.w. cimdata AG. Neben einem breiten Spektrum an Produkten und Lösungen, wie die integrierten Softwarelösungen für das Finanzwesen und Controlling und geschäftsprozessorientierte Softwarelösungen, bietet r.z.w. cimdata ein komplettes Portfolio an Professional Services.

r.z.w. cimdata AG
D-99425 Weimar
☎ (+49) 03643/86400
🌐 www.rzw.de

Swisscom Mobile tätigt erste UMTS-Anrufe

Swisscom Mobile hat in Zusammenarbeit mit Ericsson die ersten Anrufe über das eigene UMTS-Pilotnetz in Bern getätigt. Erste Verbindungen konnten problemlos aufgebaut werden. Damit ist Swisscom Mobile der erste Netzbetreiber in der Schweiz, der Verbindungen über die neue Netztechnologie erfolgreich hergestellt hat. Das Pilotnetz umfasst derzeit acht Basisstationen in Bern und dient der technischen Erprobung der neuen Technologie. Weitere Basisstationen sind in Planung und werden ebenfalls in Zusammenarbeit mit dem Netzwerklieferanten Ericsson aufgebaut. Swisscom Mobile wird gemäss heutiger Planung Ende 2002 in der Lage sein, die in der Konzession vorgeschriebene Abdeckung von 20 % der Bevölkerung auf Basis einer „stand-alone-Infrastruktur“ zu erfüllen. Wenn bis dahin entspre-

chende Endgeräte auf dem Markt verfügbar sind, kann UMTS auch genutzt werden.

Swisscom AG
CH-3050 Bern
☎ (+41) 31/3423678
🌐 www.swisscom.ch

Verstärkung für LexisNexis Schweiz

Nico Maffei übernahm Anfang Dezember die Position des Sales Executive Schweiz bei LexisNexis, weltweit tätigem Online-Anbieter für Wirtschafts- und Rechtsinformationen mit deutscher Niederlassung in Frankfurt/Main. Der 33-jährige Vertriebsexperte ist für die Beratung, Betreuung und Training der Schweizer Kunden sowie für die Neukundengewinnung verantwortlich. Nico Maffei blickt auf eine 14-jährige Verkaufs-

und Vertriebserfahrung sowie unterschiedliche Aktivitäten im Bereich e-Commerce zurück. Sein neues Engagement sieht der frischgebackene Sales Executive Schweiz als Herausforderung, die Stellung des Unternehmens weiterhin zu stärken und gleichzeitig neue Akzente zu setzen: „Dank unserer Leistung und durch unserem Background sind wir zuversichtlich, dass wir unsere Qualitäten auch in neu entstehenden Gebieten unter Beweis stellen werden. Dies gilt etwa für den Bereich Compliance. In der Schweiz versteht man darunter die Wahrnehmung der Sorgfalts- und Aufklärungspflicht bei Neukundengeschäften. LexisNexis unterstützt hier sehr gut etwa Banken bei ihren Recherchen.“

LexisNexis Information Services GmbH
D-60325 Frankfurt am Main
☎ (+49) 069/974017-0
🌐 www.lexisnexis.de

Anzeige