

Die Schweiz im

FOCUS

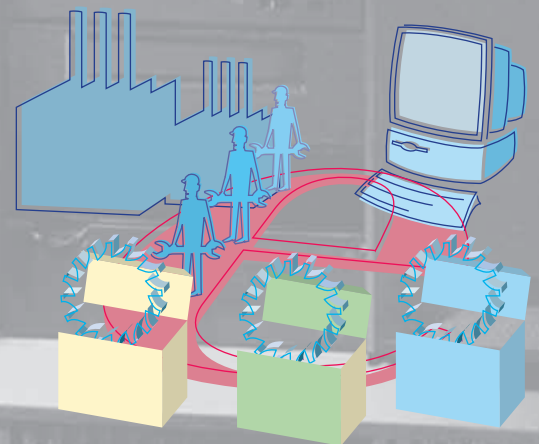
Midrange MAGAZIN



April 2002
Ausgabe 44

Internet Expo 2002, Seite 2
Messe übertrifft Branchenerwartungen

Die acht Gebote, Seite 4
Regeln für die Auswahl von DMS-Systemen



IT für Jedermann

Wer einen Normalverbraucher nach dem Sinn und Zweck von Informationstechnologie fragt, kann froh sein, wenn er einen Web-begeisterten Frisch-User vor sich hat. Schlimmer sind nämlich notorische Nörgler, die mit Begriffen wie „Breitband und Streaming“, „null Performance“ und „echt fette Website“ um sich werfen. Noch schlimmer sind diejenigen, die steif und fest behaupten, die IT sei die Geißel der Menschheit, koste letztlich nur den Arbeitsplatz „des kleinen Mannes.“ Der IT entwachsen mitunter tatsächlich wunderbare Blüten, wie die Fraunhofer-Forscher auf der CeBIT deutlich gemacht haben. Ihr Stand war dicht bevölkert und es gab hier ein Summen und Brummen, was zunächst für kritische Gesichter und dann für einen stetig weiter wachsenden Besucherstrom sorgte. Fraunhofer stellte ein neues System zum Erkennen bestimmter Musikstücke vor, für alle, die eine Melodie im Kopf, den Titel des Liedes aber nicht parat haben. Da standen nun die todschicken IT-Spezis, sämtlich in Anzug und Krawatte, mit blitzblank geputzten Schuhen, und summten, was das Zeug hielt. Ein Blondschoopf, der einen deutlich französischen Akzent hatte, suchte nach dem Titel von

Hmhmhmhmhmhmhm aha, was sich nach der Analyse der Fraunhofer-Software als Titelmelodie von Bonanza entpuppte, eine junge Hostess hatte Mühe, ihre Interpretation von „Lustig ist das Zigeunerleben“ zum Besten zu geben, usw. Das System zur Melodieerkennung durch „Query by Humming“ (frei übersetzt: Anfragen durch Summen) liefert – ähnlich wie bei Internetsuchmaschinen, eine Ergebnisliste, nachdem der User „sein“ Lied ins Mikrofon gesungen hat.

Das ist zwar nicht gerade die Applikation, auf die die IT-Fachwelt gewartet hat – vielleicht aber eine der Anwendungen, auf die die Menschheit gewartet hat. Frei nach dem Motto „Wo gesummt wird, da lass Dich ruhig nieder“ hat die Erfindung den Wissenschaftlern zumindest einen regen Zulauf beschert.

Herzlichst,

Ihr Michael Wirt

Edito

Messe übertrifft Branchenerwartungen

Internet Expo 2002

Mit 28000 Besuchern hat die diesjährige Internet Expo iEX die Erwartungen der Schweizer IT- und Internet-Industrie übertroffen. Der Business-Fokus konnte noch einmal verstärkt werden.

440 Aussteller

In ausgezeichneter Stimmung haben die 440 Aussteller am letzten Freitag die Internet Expo iEX, welche vom 6. bis 8. Februar in Zürich stattfand, beendet. Stellvertretend für die Branche kommentiert Hansruedi Kuster, Marketingleiter von SAP Schweiz: „Während der ganzen Messe haben unsere 50 Mitarbeiter am Stand kaum eine ruhige Minute gehabt. Die iEX hat unsere Erwartungen klar übertroffen.“

28.200 Besucher

Auch quantitativ gelang der zum sechsten Mal durchgeführten Internet-Fachmesse mit 28.200 Besuchern ein guter Erfolg. Messeleiter Giancarlo Palmisani vom Veranstalter Reed/Exhibit: „Damit liegt der Besuch zwar klar unter dem Vorjahr, aber deutlich über den Erwartungen der meisten Aussteller. Nach einer ersten Analyse unserer Zahlen handelt es sich zudem vor allem um eine Flurbereinigung – das iEX-Publikum besteht nun fast durchgehend aus Business-Interessenten und IT-Professionals, während der Internet-Hype uns in den Vorjahren immer auch einen grösseren Anteil an Surfern und Einsteigern gebracht hat.“

Äusserst zufrieden mit der gelungenen Business-Fokussierung zeigten sich die Aussteller nach Abschluss der iEX 02. Palmisani: „Man konnte während der drei Messetage bereits sehen, dass es in allen sechs Hallen trotz der angespannten Wirtschaftslage sehr gut läuft. Das überaus positive Echo an der Schlussbe-

fragung hat aber sogar uns überrascht. Die Teilnahme an der stärker fokussierten, nun durchgehend businessorientierten iEX wird als effizienter und noch lohnender beurteilt.“

14.000 m² Ausstellungsfläche

Die dreitägige iEX 02 belegte alle sechs Haupthallen der Messe Zürich, mit 14.000 m² Nettofläche war das Messezentrum erneut nahezu ausverkauft. Auffallend war die teils deutlich erweiterte Präsenz der Marktleader, deren praktisch lückenlose Teilnahme einen schnellen Direktvergleich der Angebote im IT- und Internet-Markt erlaubte. Giancarlo Palmisani: „Die kompakte Gestaltung ist einer der stärksten Pluspunkte der iEX. Die Messe ist erstklassig besetzt und dennoch übersichtlich, dadurch wird sie zu einem der vitalsten und spannendsten Events in der Schweiz. Das Businesspublikum kann sich nirgends direkter und gleichzeitig so umfassend informieren.“

Die iEX deckt die ganze Bandbreite des e-Business-, IT- und Telecom-Marktes ab, wobei die thematische Unterteilung in „Internet Services“ (Provider, Mobile Internet, Portale), „Networking & Security“, „Systems & Software“ und „Web-Agenturen“ sowohl beim Publikum wie bei den Ausstellern gut aufgenommen wurde. Auf positive Resonanz stiess die engere Integration der Agenturen in die Service-Bereiche.

10.000 Sessions

Auch die messebegleitende iEX-Konferenz hat ihre Stellung als grösste IT-Seminarveranstaltung der Schweiz behauptet. Die 87 Seminare der Haupt- und Preconference zogen rund 3.000 Teilnehmer an, insgesamt wurden fast 10.000 Sessions besucht. Damit belegt die iEX-Konferenz auch europaweit einen der vordersten Ränge.

Die iEX 2003

Die nächste Internet Expo findet vom
5. bis 7. Februar 2003

in Zürich statt. Alle Ausstellerinformationen der iEX 02 inklusive Online-Ausgabe des Messekatalogs stehen auch weiterhin unter der Web-Adresse www.iex.ch zur Verfügung.

Exhibit AG

CH-8117 Fällanden/Zürich

☎ (+41) 01/8063380

🌐 www.iex.ch

Ausstellerstimmen zur iEX 2002

Die Position der iEX als Schweizer Leitmesse für Internet-Business wird von führenden Ausstellern bestätigt:

Ania Plüss, e-Banking Services, UBS:

„Wir sind sehr zufrieden. Die iEX als B2B-Plattform ist für uns gut geeignet. Die Qualität der Besucher war hervorragend.“

René Waser, CEO, Cybernet Schweiz:

„Die iEX ist für den Wirtschaftsraum Zürich unbedingt notwendig und bietet sehr repräsentative Information. Quantität und Qualität der Besucher sind optimal auf Business und Kunden- und Partnerpflege ausgerichtet. Es gab weniger Enduser und mehr B2B-Fokus – für uns sehr positiv, denn mit 16 Verkäufern könnten wir gar nicht mehr Besucher absorbieren. Die Messe ist für Anbieter von Businesslösungen das idealste Marketingtool.“

M. Leisibach, Leiter Solution Business, Canon (Schweiz) AG:

„Die Erwartungen sind voll erfüllt, vom Auftritt wie von der Besucherresonanz her. Gute Besucherqualität, wir konnten etliche neue Projekte akquirieren. Hervorzuheben ist auch der ideale Standort Zürich.“

**Wendelin Manser, Country Manager,
Macromedia Switzerland:**

„Wir sind sehr zufrieden. Es gab etwas weniger Besucher, aber für uns die richtigen. Wir haben seriöse Leads, und unsere Partner verzeichneten sehr interessante Kontakte aus verschiedensten Branchen. Konzept und Standort Zürich sind perfekt.“

**Fritz Reinmann, Project Manager
Business Fairs, Swisscom AG:**

„Das iEX-Konzept deckt unsere Bedürfnisse in der Internet-Welt voll ab. Wir treffen das richtige Zielpublikum für unsere Produkte und Dienste. Im Wirtschaftsraum Zürich braucht es die iEX als nationale Fachmesse für die IT-Branche.“

**H. Schwerzmann, Geschäftsführer,
BCD-Sintrag:**

„Wir haben in unseren Auftritt mehr investiert als im Vorjahr. Unsere Erwartungen wurden voll erfüllt. Die Leads sind sehr gut, die Quantität hat nach

unserem Eindruck sogar zugenommen. Die iEX ist ideal positioniert als Messe für Internet, aber auch für IT-Solutions. Zur iEX gibt es keine Alternative.“

**Peter Hidber, Marketing
Communications, Alcatel Switzerland:**

„Es gab dieses Jahr etwas weniger Aussteller und Besucher, aber die iEX ist homogener geworden. Generell sind wir sehr zufrieden und hatten sehr gute und interessante Gespräche. Die iEX ist eine hervorragende Plattform als Branchentreffpunkt.“

**Nicole Huggenberger, Manager
Marketing, Integralis:**

„Sehr gute Besucherqualität, besser als an der Orbit. Wir sind zufrieden.“

**Marisa Angiola, Hewlett-Packard
(Schweiz) AG:**

„Aufgrund der Marktsituation haben wir unsere Ziele tiefer angesetzt als an der iEX 01, sind aber über den effektiven

Verlauf positiv überrascht. Die Besucherzahl ist zwar tiefer, jedoch sind die Kontakte qualitativ sehr interessant.“

**Walter Landolt, Director Marketing der
SLI Consulting AG im schweizerischen
Frauenfeld:**

„Wir haben natürlich deutlich gespürt, dass durch den Einbruch der New Economy und der Internet Start-ups die Quantität auf der Internet Expo drastisch abgenommen hat. Aber auch wenn sich der Besucherandrang in Grenzen gehalten hat, war die Qualität der Kontakte am SAP-Stand jedoch sehr gut.“

SLI Product Manager Werner Spang:

„Wir erhalten zunehmend Anfragen aus dem SAP-Kundenumfeld nach Portalen und deren Anbindung ans SAP-System. Deshalb bildeten neben e-Business und e-Procurement auch Customer und Reseller Portale das zentrale Thema unseres diesjährigen Messeauftritts auf der Internet Expo.“

Anzeige

Regeln für die Auswahl von DMS-Systemen

Die acht Gebote

Brauche ich eines oder brauche ich keines? Wenn Ihnen der Blick auf die eigenen vollen Aktenschränke nicht genügt, um den Sinn eines Document Management Systems zu erkennen, schauen Sie sich doch einfach zwei, drei Lösungen an. Oder buchen Sie einen Workshop bei einem Berater. Wenn dann immer noch keine Vorteile absehbar sind, arbeiten Sie – so lange es noch geht – einfach weiter wie bisher. Ansonsten folgen hier einige Tipps – um richtig zu starten, aber vor allem, um mit dem Thema DMS wirklich etwas zu bewegen...

1. Passen Sie sich nicht an!

Die Lösung muss zum Unternehmen passen, nicht umgekehrt. Deswegen: Was soll erreicht werden? Durchlaufzeiten verkürzen, schnellere Reaktionen auf Kundenanfragen, Abläufe vereinfachen, revisions sichere Dokumente, neue Dienstleistungen oder ein besseres Formularmanagement – eine gründliche Analyse aller betroffenen Geschäftsprozesse gehört ebenso zur richtigen Vorbereitung der Auswahl eines DMS wie die Fragen nach der technischen Basis. Und die betreffen nicht nur das unterstützte Betriebssystem. Sie sollten sich auch intensiv mit Themen wie den zu verarbeitenden Speicherformaten oder mit Sicherheitskonzepten auseinandersetzen.

2. Lassen Sie die richtigen Leute ran!

Entscheidend für den Erfolg einer DMS-Einführung ist die Zusammensetzung des Projektteams, und dass es von Anfang an dabei ist. Denn alle betroffenen Geschäftsprozesse müssen aus unterschiedlichen Blickwinkeln genau unter die Lupe

genommen werden. So stellen Sie nicht nur sicher, dass die richtige Lösung ausgewählt wird, sie erschliessen damit auch die organisatorischen Rationalisierungspotentiale eines DMS-Projekts.

Setzen Sie das Projektteam deswegen immer aus den Mitarbeitern der betroffenen Fachabteilungen, der EDV und der Organisationsabteilung zusammen. Und sorgen Sie dafür, dass diese Mitarbeiter Hand in Hand arbeiten, damit das Projekt richtig in Fahrt kommt. „Abteilungsdenke“ sollten Sie von vornherein unterbinden.

3. Machen Sie sich selbst ein Bild!

Weder der Name des Anbieters noch dessen Produkt-Datenblätter sagen etwas darüber aus, ob sich das System wirklich für Sie eignet. Schauen Sie sich die ausgewählten Anbieter (nicht zu viele) und ihre Lösungen genau (und persönlich) an. Und das nicht nur in Hinsicht auf Funktionalität und Technologie. Mindestens genauso wichtig ist die Kompetenz, der Service, und dass der Anbieter auch für Sie da ist, wenn es mal Probleme gibt. Ein entscheidender Indi-

kator für diese Qualitäten ist die Kundenzufriedenheit. In Indiz dafür ist das Verhältnis zwischen Anzahl der Kunden und Anzahl der Referenzinstallationen. Dieser Wert sollte nur unwesentlich von 1:1 abweichen. Ein guter Wert zeigt übrigens auch, wie genau es der Anbieter mit dem Verstehen Ihrer Anforderungen nimmt.

4. Bleiben Sie offen!

Geschäftsprozesse scheren sich weder um Abteilungsgrenzen noch um technologische Barrieren zwischen unterschiedlichen Plattformen oder Anwendungen. Ob ERP-System, FiBu oder individuell entwickelte Warenwirtschaft, ob Lotus Notes oder MS Exchange: Offene Schnittstellen für die Integration anderer Anwendungen sind die unverzichtbare Voraussetzung für den erfolgreichen DMS-Einsatz. Und die Einhaltung von Standards und Normen, ob es um die Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung geht oder um die Datenkommunikation. Auch bei der Abbildung ganz neuer Geschäftsprozesse, beispielsweise über das Internet, sollte Ihnen Ihre DMS-Lösung alle Wege offen halten!

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

5. Billig ist nicht immer günstig!

Wenn am Ende nur der Preis als Auswahlkriterium übrig bleibt, dann haben Sie wahrscheinlich vorher nicht sauber gearbeitet und sollten bei Regel Nummer 1 erneut beginnen. Aber achten Sie dann darauf: Der Lizenzpreis sagt nichts darüber aus, wie teuer eine Lösung tatsächlich ist. Viel wichtiger sind die Folgekosten. Wie lange dauert die Einführung, welchen zusätzlichen Aufwand benötige ich, wie viel Schulung brauchen meine Mitarbeiter, all das sind Fragen, die Sie vor der endgültigen Auswahl stellen müssen.

Und ganz wichtig: Wie gross ist der Aufwand, wenn Anpassungen vorgenommen oder andere Anwendungen integriert werden müssen? Hier sollten Sie den Anbieter und sein Produkt auf Herz und Nieren prüfen.

6. Werden Sie nicht euphorisch!

Beginnt man sich mit dem Thema ernsthaft zu beschäftigen, entwickelt sich oft eine wahre Elektronifizierungseuphorie. „Wenn wir dann schon alle Dokumente elektronisch zur Verfügung haben, dann könnten wir doch ...“. Ideen für eine radikale Umgestaltung der Prozesse kommen spontan und in rauen Mengen: Wie man das Papier gänzlich abschaffen könnte, wie viele Stellen gestrichen werden könnten, wie die gesamte Organisation umgekrempelt werden kann.

Machen Sie den zweiten Schritt nicht vor dem Ersten! Auch erfolgreiche DMS-Anbieter haben in der Regel mit der einfachen elektronischen Archivierung begonnen und sich dann Schritt für Schritt bis hin zu Themen wie Content Management vorgearbeitet.

7. Achten Sie auf Ihr Timing!

Zehn Monate Auswahlprozess und zwei Monate Implementierung „auf Teufel komm raus“, das funktioniert in der Regel nicht. Bis Sie sich entschieden haben, gibt es längst neue Systeme, neue Funktionalitäten und vor allem neue Anforderungen. Denn auch Ihr Unternehmen bleibt nicht stehen. Deswegen: Einer gründlichen Vorbereitung sollte

eine zügige Auswahl folgen. Als Faustregel gilt, je nach Projektgrösse:

- zwei bis sechs Monate für die Definition der Anforderungen
- zwei bis drei Monate für den Auswahlprozess
- zwei bis zwölf Monate für die Implementierung

Und: Planen Sie die Implementierungsschritte realistisch und lieber schreibchenweise: Von der Archivierung zum Document Management, später dann zu Workflow, Knowledge oder Content Management. Der Vorteil: Die Infrastruktur steht gleich zu Beginn, die Anwender können sich an den Umgang mit elektronischen Dokumenten gewöhnen, und die gemachten Erfahrungen stehen jeweils als Basis für die nächsten Schritte zur Verfügung.

8. Vermarkten Sie Ihr Projekt richtig!

Die Akzeptanz der Anwender ist ein wichtiger Erfolgsfaktor. Aber auch die Unterstützung durch die Unternehmensführung. Und: DMS-Projekte zeichnen sich nicht zuletzt dadurch aus, dass sie die Grundlage für weitere Projekte sind (siehe Regel 6 und 7). Deswegen gilt, je besser Sie Ihr Projekt auch intern vermarkten, desto weniger stossen Sie auf Widerstände: Bei den Anwendern, welche die Ergebnisse Ihrer Anstrengungen schneller umsetzen, aber auch im Unternehmen insgesamt.

Richtig verstanden ist Document Management ein wichtiger Faktor für den wirtschaftlichen Erfolg. Nicht nur, weil es hilft, die Geschäftsprozesse zu vereinfachen. Es ist die Basis für einen effizienten Umgang mit Informationen, mit Inhalten und mit Wissen – kurz: Mit all dem, von dem heute der Unternehmenserfolg in wesentlichen Teilen abhängt.

Solitas Informatik AG
 CH-9471 Buchs
 ☎ (+41) 81/755550-0
 🌐 www.solitas.ch

simas und swissSOFT fusionieren zu simsa

Die Vorstände der swiss interactive media association (sima) und der swiss software association (swissSOFT) haben eine Fusion ihrer Verbände unter dem neuen Namen swiss interactive media and software association (simas) beschlossen. Der Vertrag bedarf der Zustimmung der Generalversammlungen beider bestehenden Verbände, die zeitgleich am 12. März in Zürich stattfinden werden. Zielsetzung der Fusion: Bestreben des neuen Verbandes ist es, die Wertschöpfung der IT Dienstleistungs- und Softwareunternehmen am Standort Schweiz zu stärken sowie die Produktion und Nutzung von Schweizer Inhalten für Neue Medien zu fördern. Die Zusammenlegung der Aktivitäten der führenden Verbände der Softwareproduzenten (swissSOFT mit über 100 Mitgliedern) sowie für Neue Medien und Internet (sima mit über 250 Mitgliedern) ermöglicht die Schaffung einer starken Interessenvertretung mit über 350 Mitgliedern. Organe des neuen Verbandes: Für das Präsidium des neuen Verbands wird Claudio Dionisio (Geschäftsführer der namic ag) vorgeschlagen. Das Vizepräsidium soll gemeinsam von Walter Duss (swissSOFT) und Rolf Auf der Maur (sima) wahrgenommen werden. Für die Geschäftsführung ist Marcel Bosshard vorgesehen, der diese Funktion zur Zeit für die sima wahrnimmt. Die Besetzung der übrigen Ressorts des neuen Verbandes ist Gegenstand der zur Zeit laufenden Umsetzungsvorbereitungen.

Swiss Software Association
 CH-8810 Horgen
 ☎ (+41) 01/7702290
 🌐 www.swisssoft.org

swiss interactive media association
 CH-8032 Zürich
 ☎ (+41) 08/78800124
 🌐 www.sima.ch

Symantec baut nationale Präsenz aus

Neues Verkaufsbüro in der Westschweiz: Symantec baut ihre nationale Präsenz mit einer Westschweizer Niederlassung in Mex/VD – nahe Lausanne – aus. Mit diesem Schritt unterstreicht das Unternehmen den kontinuierlichen Wachstumskurs auf dem Schweizer Markt und stellt eine individuelle Betreuung von Unternehmen auch in der Romandie sicher. Das neu eröffnete Büro bietet der steigenden Kundenzahl aus dem Westen der Schweiz mit Manuel Vizioli ab sofort eine persönliche Betreuung vor Ort. Der ausgewiesene Key Account Manager freut sich auf die neue Herausforderung: „Das Thema Internet-Sicherheit ist aktueller denn je. Komplexe Internet-Sicherheitslösungen faszinieren mich schon seit längerer Zeit. Den Markt mit einem Unternehmen, welches sich seit vielen Jahren auf diesem Gebiet Know-how angeeignet hat und umfangreiche Lösungen anbietet, in der West-Schweiz zu betreuen freut mich ganz besonders. Symantec schliesst mit einem ganzheitlichen Lösungsangebot von Firewall, Virenschutz bis hin zu Content Filtering, Intrusion Detection und Vulnerability Management die Sicherheitslücken auf allen Ebenen. Zudem bietet Symantec Security-Services an, die erstklassige Technologien mit Expertenwissen und globalen Ressourcen zu verbinden.“ Nach erfolgreichem Geschäftsgang der ersten Schweizer Niederlassung wurden die Winterthurer Büros bald zu eng, und ein Umzug in grössere Räumlichkeiten nach Bassersdorf zeigte sich erforderlich. Die neue Präsenz in der Westschweiz ist ein weiterer Meilenstein in der Schweizer Geschichte von Symantec.

Symantec Switzerland AG
CH-8404 Winterthur
☎ (+41) 052/24439-39
🌐 www.symantec.ch

Panagon ermöglicht erhöhte Wertschöpfung

FileNET integriert Formular-Lösung: Der Anbieter von Enterprise Content- und Business Process Management-Lösungen, FileNET, erweitert die Panagon Produktlinie um eine Anwendung für den Einsatz Web-basierter elektronischer Formulare. Dazu hat das Unternehmen die eForms-Lösung „Informed Aurora“ des Partnerunternehmens Shana Corp. in seine Panagon Enterprise Content-Management-Technologie (ECM) integriert. Unternehmen sind so in der Lage, mit minimalem Aufwand ohne zusätzliche Web-Programmierung Formular-basierte Geschäftsprozesse – die bis zu 80 % aller Geschäftsvorgänge repräsentieren – zu digitalisieren und in kürzester Zeit in ihre Panagon ECM- bzw. Business Process Management-Lösung einzubinden. Die elektronischen Formulare können mit digitalen Signaturen versehen und auch via Internet verteilt werden. Durch die Integration einer professionellen Formular-Lösung mit der Panagon-Technologie erhalten FileNET-Kunden u.a. die Möglichkeit, durch Reduzierung von Bearbeitungszeiten und -kosten kurzfristig zusätzliches Wertschöpfungspotential zu erschliessen. Die neue Formularlösung ist unter dem Produktnamen „Panagon eForms“ ab sofort als Add-On zu „Panagon eProcess“ erhältlich. Formulardesign per Point & Click: Der in eForms enthaltene Designer erlaubt, über eine intuitiv steuerbare Benutzeroberfläche im „Point & Click“-Verfahren Formular-Vorlagen – sogenannte Templates – zu erstellen und mit Eingabefeldern, Listboxen, Schaltern sowie mit dem gewünschten Corporate Design zu versehen. Auch Datenbank-Abfragen können mit dem eForms Designer in den Templates bereits konfiguriert werden.

FileNet (Switzerland) GmbH
CH-8035 Zürich
☎ (+41) 01/3657755
🌐 www.filenet.com

BCD-SINTRAG setzt auf Mobile Computing

Als Partner von Siemens übernimmt BCD-SINTRAG die Distribution der neuen schnurlosen Tablet Terminal SIMpad SL4. Mit dieser Partnerschaft baut das Unternehmen sein Kompetenzzentrum im Server-based Computing auf mobiler Ebene aus und verstärkt damit ihre Position in diesem Wachstumsmarkt. Mit dem SIMpad SL4 steht den Kunden von BCD-SINTRAG ein Wireless Terminal zur Verfügung, welches im Umfeld des Server-based Computing kaum mehr Wünsche offen lässt. Kompakter als ein Notebook und anwendungsfreundlicher als ein PDA verbindet das schnurlose Endgerät von Siemens maximale Flexibilität und Mobilität im Arbeitsprozess mit bemerkenswertem Bedienungskomfort. Schnurlos online – Grenzenlos mobil: Das auf Win CE 3.0 basierende Terminal unterstützt WLAN 802.11b, Bluetooth, GSM, HSCSD und GPRS. Der Zugang von unterwegs auf das Unternehmensnetzwerk und das Internet/Intranet sowie die nahtlose Daten-Integration in die mobile Infrastruktur wird dadurch selbstverständlich. Der 8,4“ TFT Display ist so konzipiert, dass abgerufene Informationen übersichtlich und gut lesbar dargestellt werden können. Die Texteingabe kann rasch und bequem über den integrierten Touchscreen oder per Schrifterkennung erfolgen. Darüber hinaus ist das handliche Gerät u.a. mit einem Smart Card Reader, einem lokalen Internet Browser und einem Zugang auf Windwos 2000 Terminal Server/MetaFrame ausgestattet. Dokumentierter Reseller-Mehrwert: Als Value Add Distributor ist BCD-SINTRAG bestrebt, ihren Wiederverkäufern Lösungen und Produkte anzubieten, die das bisherige Portfolio rund um das Server-based Computing ergänzen und erweitern.

BCD-SINTRAG AG
CH-8154 Oberglatt
☎ (+41) 01/8518080
🌐 www.bcd-sintrag.ch

Neue Version: DocuWare INTERNET-SERVER 3

Dokumenten-Management einfach in Web-Auftritte integrieren: Der DocuWare INTERNET-SERVER 3 lässt sich elementweise in jede beliebige Web-Applikation einbinden und deren Erscheinungsbild vollständig anpassen. Mit neuem Design und noch einfacher Bedienung wird er zu einer leistungsfähigen Komponente von webbasiertem Content Management. Von jedem Ort der Welt in einem Archiv, das im Inter-/Intranet verfügbar ist, recherchieren und Dokumente ablegen können – für berechtigte Anwender ist das bereits mit dem DocuWare INTERNET-SERVER 2 möglich. Erforderlich sind dafür lediglich ein Notebook, Internet-Zugang und Web-Browser. Mit dem DocuWare INTERNET-SERVER 3 haben nun sämtliche Bildschirmmasken ein neues Design bekommen, und die

Bedienung ist noch einfacher geworden. Das Besondere ist jedoch, dass sich der Internet-Server 3 in beliebige Web-Seiten einbinden lässt. Über HTML-Programmierung können Anwender die einzelnen Masken des Zusatzmoduls zu DocuWare 4.1, etwa die Suchmaske und die Ergebnisliste, in die eigene Web-Applikation integrieren. Das Layout der übernommenen Maskenelemente lässt sich mittels Style Sheets dem Corporate Design anpassen. Editierbare Indexbegriffe: Anwender, die die entsprechenden Rechte an einem DocuWare-Archiv haben, können jetzt die Indexbegriffe zu bereits abgelegten Dokumenten über das Internet ergänzen oder ändern. So können beispielsweise Mitarbeiter des Aussenendienstes, die über den Internet-Server auf ein DocuWare-Archiv zugreifen, ein Dokument um Hinweise im Bemerkungsfeld ergänzen oder den Eintrag in einem Status-Feld ändern. Ebenfalls neu ist der DocuWare READER, ein

kostenloses Zusatzmodul zum INTERNET-SERVER 3. Integriert in die Ergebnisliste zeigt er Dokumente, vor allem TIFF-Dateien, in hoher Qualität und Geschwindigkeit an. Sowohl bei Single- als auch bei Multipage-TIFFs lassen sich einzelne Overlays einblenden, auf denen im DocuWare-Viewer Anmerkungen zu den Dokumenten erstellt sind. Web-Auftritte fordern eine nahtlose Integration aller Informationsquellen. Der DocuWare INTERNET-SERVER 3 ermöglicht Unternehmen die Einbindung archivierter Dokumente in ihre Web-Anwendungen. Dadurch können Kunden zum Beispiel selbst Rechnungskopien oder Abliefernachweise bei ihrem Lieferanten abfragen – und zwar rund um die Uhr, sieben Tage die Woche.

ALOS AG
CH-6342 Baar
☎ (+41) 7680950
🌐 www.alos.ch

Anzeige
