

Die Schweiz im

FOCUS

Midrange MAGAZIN

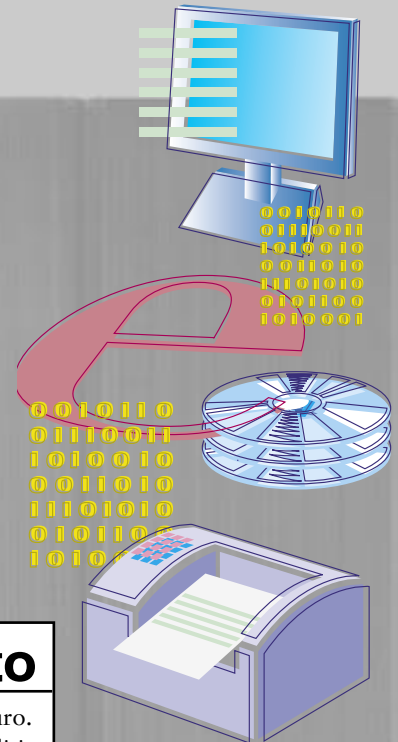


September 2002

Ausgabe 49

Helfer im Kampf um den Kunden, Seite 3
Tabakkonzern setzt auf Aussendienstlösung von SoftM

Orbit/Comdex Europe 2002
24. bis 27. September, Seite 8
Trends und Entwicklungen



Sättigung

Das Konsumverhalten in Deutschland ist gebremst: Der Euro, so ist zu hören, mache seinem Spitznamen TEURO doch alle Ehre. Verdeckte Preiserhöhungen sorgen für Verzicht, Pranger im Internet für Unmut bei den Preistreibern. Auswandern sollte man, sagen viele - am besten in ein Land, in dem man noch richtig was kriegt für sein Geld...

Zur Entscheidungsfindung könnte der jährlich vom Economist erhobene, ultimative Ich-habe-Hunger-und-will-weg-Index dienen. Eher als Big Mac Index bekannt, macht er auf einen Blick klar, wo das Leben noch bezahlbar ist. Die Quintessenz lautet: Je weniger Burger für's Geld, desto teurer die Lebenshaltung. Wozu also brauchen wir Zuwanderungsgesetze und Grenzkontrollen? Die Regierungen dieser Welt sollten sich einfach mit den Burger-Ketten verbünden: Wer Arbeitskräfte oder mehr Mitbürger braucht, sponsert einfach eine Fast-Food-Kette und senkt so die Burger-Preise. Südafrika zum Beispiel scheint so ein Kandidat zu sein: 0,91 Euro kostet dort ein Big Mac, günstiger geht's weltweit nimmer. Die Philippinen brauchen

Edito

offensichtlich auch Zuwachs: 1,26 Euro. Deutschland ist zwischen ethischen und politischen Fragen hin- und hergerissen und nimmt 2,65 Euro, Frankreich 2,87 und Israel 3,13. Am meisten satt haben ganz offensichtlich die Briten das Multi-Kulti-Geschehen: Mit 3,21 Euro pro Burger liegen sie weltweit an der Spitze, nirgendwo gibt es weniger Sättigung pro Euro. Das legt die Vermutung nahe, dass das britische Magazin für die Idee zum rindfleischigen Vergleichsmassstab mindestens eine Redaktionsrunde Fritten-satt erhalten hat. Einen Schweizer kann die Diskussion um Euro und Burger-Preise wahrscheinlich weniger schrecken, er zahlt horrend Preise auch für Telefon, Strom und Porto. Wer deshalb Hunger leidet, isst besser in Deutschland: Hier gibt es für das gleiche Geld fast 50 Prozent mehr Big Mac-Sättigung...

Herzlichst,

Ihr Michael Wirt

Tabakkonzern setzt auf Aussendienstlösung von SoftM

Helfer im Kampf um den Kunden

Ein anpassungsfähiges Aussendienstsystem suchte der Hersteller von Camel und Winston, die Japan Tobacco International AG (JTI) in Dagersellen. Die SoftM (Schweiz) AG aus Glattbrugg konnte eine Lösung realisieren, die auf die Arbeit beim Kunden zugeschnitten ist und gleichzeitig umfangreiche Auswertungs- und Analysemöglichkeiten bietet. Insbesondere konnte die für den Zigarettenhersteller wichtige Kampagnensteuerung wesentlich optimiert werden.

Gutes Marketing ist in der Zigarettenindustrie eine Überlebensfrage. Denn der Markt stagniert seit vielen Jahren, so dass neue Konsumenten nur durch Abwerbung von anderen Marken zu gewinnen sind; was umgekehrt bedeutet, dass erheblicher Aufwand nötig ist, um die bestehenden Kunden zu halten. Und da die Werbemöglichkeiten stark eingeschränkt sind, hängt der Erfolg bei Zigarettenherstellern mehr noch als in anderen Branchen davon ab, dass die vertrieblischen Ressourcen optimal eingesetzt werden.

Die Auswahl einer neuen Aussendienstlösung wurde bei JTI – der japanische Konzern übernahm im Jahr 2000 die internationalen Aktivitäten von Reynolds Tobacco – sehr sorgfältig durchgeführt: Das Projektteam unter Leitung von Sales Planning Manager Silvio Caplazi wertete die bestehenden Erfahrungen aus, analysierte die Vor- und Nachteile des alten Systems und befragte sämtliche Anwender.

Anpassen ohne Programmieren

„Das Hauptproblem mit dem alten System“, führt Vertriebsplaner Caplazi aus, „bestand darin, dass wir uns bei jeder Änderung an den Lieferanten wenden mussten, um zum Beispiel eine neue Kategorie zu programmieren. Die dadurch erforderliche langfristige Planung ist gerade im Zigarettenmarkt, wo die Verkaufszyklen im Zweimonatsrhythmus wechseln, sehr hinderlich.“ Die Entscheidung fiel nicht zuletzt deswegen für SoftM, weil sich diese Lösung neben flexibler Anpassung an neue Anforderungen auch durch sicher geführte Dialoge auszeichnet. „Die SoftM-Masken sind auf die Arbeit mit den Kunden zugeschnitten. Viele Software-Produkte sind für diese Aufgaben zu komplex gestaltet“, argumentiert der Aussendienst-Pragmatiker gegen Pakete, die mit Funktionen überfrachtet sind.

Auswertung und Analyse

Gleichzeitig erfüllt SoftM Aussendienst auch den steigenden Bedarf an Auswertungs- und Analysefunktionen des Innendienstes. Die Koordinatoren für die einzelnen Regionen können mit dem Tool „Query Manager“ neben den Standardabfragen – etwa zur Kontrolle einer laufenden Promotion – auch detaillierte Analysen mit den Daten in MS Excel durchführen. Mit diesem Auswertungstool formuliert der Innendienst auch Abfragen für die VBs, die diese über die eigenen Daten laufen lassen können, um so die eigene Arbeit während eines Verkaufszyklus zu überprüfen: „Wo stehe ich? Habe ich die richtigen Kunden besucht? Habe ich beim jeweiligen Kunden das richtige Material verteilt und die richtige Einführung gemacht?“

Für die Anforderung der Aussendienstmitarbeiter nach einer handlichen Hardware fand das Software-Haus eine passende Lösung in Form eines handlichen Notebooks von Toshiba. Prinzipiell kann für die SoftM-Software jedes System zum Einsatz kommen, das unter den Betriebssystemen MS Windows 95/98 oder NT/2000 läuft. Die Datenübermittlung zum zentralen AS/400-Rechner, auf dem das SoftM-Servermodul läuft, wird in der Regel abends per e-Mail über MS Outlook vorgenommen.

Direkte Kontrolle

Nach ca. zwei Jahren Einsatzdauer hat sich das SoftM-System bestens bewährt. „Wir haben jetzt direkte Kontrolle über den Ablauf von Verkaufszyklen. Ebenso Innen- wie Aussendienst können schnell checken, ob alles planmässig verläuft“, erläutert Caplazi. JTI kann seine Stärken mit der neuen Aussendienstlösung noch besser ins Spiel bringen. „Mit unserer schlanken Produktpalette mit Camel, Winston und der Lokalmarke Time setzen wir auf höchste Qualität in Produktion, Distribution und Marketing. Die optimale Aussendienststeuerung bildet ein wesentliches Element in dieser Strategie“, so das Fazit des Vertriebsplaners.

SoftM Software und Beratung AG
CH-8152 Glattbrugg
☎ (+41) 01/811031-0
🌐 www.softm.ch

Informationsvorsprung durch störungsfreien Dokumentenfluss

Automatische Output-Steuerung

Geschäftsdokumente sind unschätzbare Wirtschaftsgüter. Als aktuelle und historische Referenzen geschäftlicher Vorgänge spielen sie in der Struktur jedes Unternehmens eine entscheidende Rolle. Es ist daher unerlässlich, dass in Dokumenten gebundene Informationen jederzeit verfügbar sind.

Unternehmen müssen in der Lage sein, dieses wichtige Informationsgut zeit- und kostenoptimiert zu verteilen. Die Herausforderung dabei liegt in der effizienten Extraktion und der Aufbereitung der Dokumenteninhalte für die verschiedenen Übertragungskanäle, die heute zur internen und externen Informationsverbreitung eingesetzt werden. Doch obwohl es vielfach geschäftsentcheidend ist, dass eine Information pünktlich über den selektierten Kanal beim richtigen Empfänger ankommt, wird die Relevanz eines professionell gesteuerten Output Managements noch immer vielerorts unterschätzt.

Wertvolle Unternehmensbasis

Dokumente gehören als Träger wichtiger Informationen zu den Basiselementen jeder Geschäftsbeziehung und verkörpern damit den Schlüssel zur effizienten Geschäftsabwicklung. Über 90 Prozent aller geschäftsrelevanten Informationen von Unternehmen sind in gedruckten oder digitalen Dokumenten gespeichert. Ohne Dokumente kann kein Unternehmen funktionieren. Daran hat sich von den Ursprüngen in Keilschrift bis zu den digitalisierten Inhalten

des heutigen e-Business-Zeitalters nichts geändert. Im Gegenteil: Die permanente Verfügbarkeit von Informationen wird den geschäftlichen Erfolg in Zukunft mehr und mehr beeinflussen. Informationen sind das wertvollste Kapital des 21. Jahrhunderts.

Informationsflut bändigen

Evolutionär massiv entwickelt hat sich dagegen das Produktionsvolumen und die Vielfalt schriftlicher Informationen. Dokumente entstehen heute an den unterschiedlichsten Orten in verschiedensten Formaten. Allein in den letzten dreissig Jahren wurden mehr Informationen in Form von Dokumenten produziert als in den 5000 Jahren davor. Diese Informationsflut wird weiter zunehmen. Darüber hinaus entwickelt sich die Palette der Übertragungskanäle laufend weiter. Noch vor wenigen Jahren erfolgte der Output von Dokumenten vorwiegend auf Papier oder Fax, während heute mehr und mehr andere, insbesondere elektronische Erscheinungsformen von Dokumenten, zunehmen: e-Mail, Internet, mobile Geräte, SWIFT, EDI, XML usw.

Hinzu kommt, dass heute in der Wirtschaft mit härteren Bandagen gekämpft wird als je zuvor. Um im Wettbewerb des e-Business-Zeitalters zu bestehen, schliessen sich Unternehmen zusammen und richten sich global aus. Diese Umwälzungen haben störende Nebeneffekte. Die Auflösung der Grenzen zwischen traditionellen Wirtschaftsräumen hat dazu geführt, dass überregionale Unternehmen vielfach heterogene, komplexe und uneinheitlich strukturierte IT-Systeme haben.

Output Management unterstützt Business-Information

Wer in der Lage ist, sicher zu stellen, dass seine Informationen pünktlich dort ankommen, wo sie hin sollen, hat und wird die Nase am Markt vorne haben. Dies bedingt jedoch, dass alles, was produziert wird, auch kontrolliert und sicher verteilt werden kann. Um dies zu gewährleisten, muss die Verarbeitung von output-basierten Informationen so weit wie möglich automatisiert werden. Damit wird ein professionelles Output-Management-System unerlässlich.

Hohe Kosten bei Verzicht

Wer darauf verzichtet, bezahlt einen hohen Preis. Renommierete Marktforschungsunternehmen wie IDC und Gartner fassen weit verbreitete Problematiken zusammen: Rund 80 Prozent der Anrufe an IT-Helpdesks stehen im Zusammenhang mit Output-Management-Problemen (IDC). Etwa 12 Milliarden Dollar verschwenden Fortune-500-Unternehmen aufgrund ihres Know-how-Defizits bei der Suche nach wichtigen Daten sowie durch Falschentscheide auf Grund unzureichender Information (IDC). Vierorts müssen Support-Fachleute pro Woche bis zu acht Arbeitsstunden aufwenden, um Störungen bei der Informationsübermittlung zu beheben (Gartner Group).

Die Ursachen dieser Problematik liegen darin, dass heutige, über lange Jahre gewachsene IT-Anwendungen die bestehenden Anforderungen nicht oder nur unter grossem Aufwand zu erfüllen vermögen. Um die riesige Dokumentenflut zu bewältigen, investieren zwar viele Unternehmen hohe Summen in schnelle

Hardware, ausgefeilte Software und IT-Support. Was dabei aber oft übersehen wird ist, dass alles, was produziert auch kontrolliert wird und sicher verteilt werden muss. Fehlt dieses essenzielle Glied im Prozess der Dokumentenbearbeitungskette, wird die Produktivität der Mitarbeiter massgeblich beeinträchtigt. Denn statt kaufmännische Prozesse zu erledigen und die bearbeiteten Dokumente speditiv weiterleiten zu können, sind die Mitarbeiter oft damit beschäftigt, die Ursachen von Druckerstaus oder Übertragungsfehlern zu eruieren. Das kostet nicht nur wertvolle Zeit und Nerven, sondern auch eine ganze Menge Geld.

Output-Kontrolle

Durch die gezielte Output-Steuerung sichern sich Unternehmen die Kontrolle über den Weg, den ihre Dokumente nehmen – und die Gewähr, dass diese am richtigen Ort ankommen, unabhängig davon, wie das Gesamtsystem technisch

strukturiert ist. Die Fehlerquote der Dokumenten-Ausgabe sinkt gegen Null. In der Folge können IT-Investitionen optimal ausgenutzt, die Produktivität gesteigert und die Kosten wirksam und nachhaltig reduziert werden.

Professionelle Lösungen wie das Output-Management-Modul der Software-Suite Columbus von Macro 4 kontrollieren und gewährleisten die Dokumentenverteilung unabhängig von der Originalplattform, dem Dokumentenformat und dem Distributionsziel, egal ob zur Übertragung Druck-, e-Mail-, Internet-, Fax- oder Mobiltechnologie zum Einsatz kommt. Alle Abläufe werden von einem zentralen, allen Applikationen zugänglichen Schnittstellen-Controller aus verfolgt und organisiert. Der selektive Neudruck, die Weiterleitung der Dokumente sowie die Benachrichtigung des Benutzers wird automatisch gesteuert. Durch die Minimierung der Ausgabeverzögerung wird nicht nur die

geschäftliche Kommunikation markant verbessert und zeitlich optimiert. Auch die Beanspruchung des Helpdesks und des IT-Supports kann so deutlich reduziert werden. Hinzu kommt, dass durch Vermeidung spezifischer Schnittstellen von jeder Anwendung zu jedem Ausgabekanal bis zu 90 Prozent der Kosten (Quelle: IDC) für Druck und Verteilung von Dokumenten eingespart werden können. Darüber hinaus kann durch das Wegfallen störungsbedingter Systemunterbrüche eine rasche Dokumentenübermittlung jederzeit gewährleistet und der Kundenservice dadurch substantiell verbessert werden.

Der Autor Markus Lutz ist General Manager der Macro 4 AG

*Macro 4 AG
CH-8800 Thalwil
☎ (+41) 01/7234000
🌐 www.macro4.com*

Anzeige

Process Integrator und Warenwirtschaft von Bison

Vielfalt im Einsatz

Zwei Beispiele aus den unterschiedlichen Bereichen Mobilität und Warenwirtschaft verdeutlichen die konsequent eingehaltene Strategie: das harmonische Zusammenspiel von Modulen und Branchenlösungen sowie der vorhandenen IT-Infrastruktur der Kunden mit Bison Solution. Mit der Ankündigung des Bison Process Integrators (BPI) öffnet das Unternehmen seinen Kunden die mobile Business-Welt.

Der Ansatz der Wegstrategie wird konsequent weiterverfolgt. Das heisst, es wird nur dort neue Software eingeführt bzw. ergänzt oder abgelöst, wo der höchste Return zu erzielen ist. Um diese Strategie umzusetzen, braucht es eine Schaltstelle, welche die unterschiedlichen Software- und IT-Systeme steuert.

Fiktives Beispiel...

Ein Projektleiter richtet sich im ICE von Zürich nach München einen mobilen Büroarbeitsplatz ein. Da erreicht ihn eine e-Mail seiner Assistentin. Der Kunde in München möchte für die heutige Besprechung unbedingt die Quartal-

umsätze auf Produktgruppe der letzten beiden Jahre. Beim Gedanken, welches Prozedere dies früher ausgelöst hätte, kann er sich ein Lächeln nicht verkneifen. Mit einem Klick wählt er sich beim Webserver seines Unternehmens ein und startet die entsprechende Statistik im Management Informationssystem. Den Report zieht er gleich ins Excel, um die Umsatzentwicklung auch noch grafisch anzuzeigen. Das ganze kostet ihn lediglich 10 Minuten Arbeit.

...aber reale Integration

Das Beispiel ist fiktiv, doch die Lösung ist bereits Realität. Dank der Internet-Technologie von Bison Solution sowie dem BPI, der Standards wie GPRS, Bluetooth oder XML unterstützt, ist die Integration einfach geworden.

Auch Ökologie braucht Effizienz

Einen handfesten Beweis für den praktischen Nutzen im Zusammenhang mit der Software liefert auch die Warenwirtschaftslösung für das erste ökologische Warenhaus der Schweiz. Bei der Frage, was Bison Solution der Firma Vatter bietet, muss Geschäftsinhaber Thomas Vatter nicht lange überlegen. Vatter

will damit eine Vereinfachung des Bestellwesens erzielen, dies natürlich zu Gunsten der Kundenbetreuung. Auch soll eine aktive Sortimentsgestaltung entstehen – eine nicht geringe Herausforderung bei mittlerweile rund 6.000 Artikeln aus den Bereichen Ernährung, Kosmetik, Körperpflege, Haushalt, Bekleidung und Papeterie. EAN-Codes dienen der Kommunikation mit den entsprechenden Lieferanten. Innerhalb der Verbundlösung mit 7 Lieferanten kann Vatter die Standardlieferscheine jederzeit elektronisch übermitteln. Durch die Lösung erhält auch das Marketing einen Schub, denn in Zukunft lässt sich das Konsumentenverhalten besser ermitteln.

Eine geglückte Annäherung

Die Tätigkeitsbereiche von Bio- und Informatikunternehmen mögen sehr verschieden sein, doch bestimmte Qualitäten haben universellen Charakter. So lobt Thomas Vatter denn auch die positiven Erfahrungen mit der Projektorganisation und der Termintreue des IT-Unternehmens. Vatter hatte sich auch nicht zuletzt deshalb für die Lösung entschieden, weil Nachbarunternehmen wie Loeb und Kiosk AG bereits erfolgreich mit Bison arbeiteten.

Ob die Beispiele aus der Welt des mobilen Business oder aus der Warenwirtschaft stammen – sie sind alle Beleg dafür, dass Bison Solution als komplette, prozessorientierte IT-Plattform keine Facette im Bereich Handel und Industrie ausser acht lässt.

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

IMPRESSUM

FOCUS

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

Redaktion:

☎ (+49) 08191/9649-26
✉ focus@midrangemagazin.de
Thomas Seibold (T. S.)
Klaus-Dieter Jäggle (KDJ)

Anzeigen:

Waltraud Mayr · ☎ (+49) 08191/9649-23
✉ 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) 08191/9649-25

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

Bankverbindung Schweiz:
Postkonto 40/476215/5

Druck-Daten

Die MDC Max Daetwyler AG, weltweiter Leader in Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von Vorstufensystemen für den Tiefdruck, will ihre führende Position in den kommenden Jahren weiter ausbauen. Im Rahmen eines umfassenden Reengineering wurde die Organisation neu nach Prozessen ausgerichtet. Zur Unterstützung der neuen Organisationsstruktur wurde in einem mehrmonatigen Auswahlverfahren ein neues IT-System evaluiert. Der Entscheid fiel auf den ERP-Lösungsanbieter infor (Schweiz) AG, der mit infor:Com eine vollintegrierte Lösung anbietet, die sich flexibel an die unternehmensspezifischen Prozesse anpassen lässt.

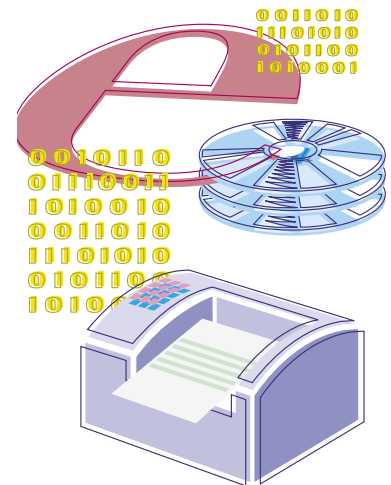
Das Pflichtenheft reichte von der integrierten Standardlösung, die alle bereichsübergreifenden Prozesse verknüpft, über spezifische Funktionalitäten für den Maschinen- und Anlagenbau bis zur Einbindung von Kunden und Lieferanten in die Prozesskette.

Mit der infor (Schweiz) AG hat sich die MDC Max Daetwyler AG für ein

Unternehmen entschieden, das als Generalunternehmer den gesamten Systemeinführungsprozess kompetent begleitet und seine Erfahrung aus über 3.500 erfolgreich realisierten Projekten mit einbringt. Entscheidend für die Wahl des Software-Partners war neben der hohen Funktionalität und Qualität des Systems die vollständige Integration des Projektmanagement-Moduls infor:Project in das ERP-Basispaket infor:Com. Das Modul unterstützt sämtliche Prozess-Schritte komplexer Projekte mit langen Laufzeiten. Daneben werden das Modul infor:Finance (Finanz- und Rechnungswesen sowie Personalabrechnung), die CAD-Integration, das Zeiterfassungsmodul infor:Time sowie infor:Variants eingeführt. Sämtliche Module bilden auf der Grundlage des ERP-Basispakets eine durchgängige, vollintegrierte Lösung.

Optimierte Geschäftsprozesse

EDV-Leiter Kurt Grossenbacher rechnet nach der Einführung der Software mit einer erheblich höheren Gesamtproduktivität aufgrund der optimierten Geschäftsprozesse. Indem die relevanten Kennzahlen im infor-Management-Informationssystem (MIS) zusammen-



fließen, erwartet das Management in wesentlich kürzerer Frist aussagekräftige Daten, um die Fokussierung auf dem Markt stets zu gewährleisten.

In einem ersten Schritt wird infor:Com im MDC Max Daetwyler AG-Hauptsitz in Bleienbach eingeführt. Ab 2003 ist zur Unterstützung der internationalen Geschäftsprozesse die Einführung einer konzernweiten, einheitlichen Plattform geplant.

infor (Schweiz) AG
CH-8406 Winterthur
☎ (+41) 052/264929-2
🌐 www.infor.ch

Anzeige

Trends und Entwicklungen

Orbit/Comdex Europe 2002 24. bis 27. September

Vom 24. bis 27. September 2002 wird die internationale Messestadt Basel wieder zum B2B-Treffpunkt der europäischen IT-Branche werden. Die europäische Fachmesse für professionelle Informationstechnologie mit internationalem Kongress bietet als bedeutender High-Tech-Marktplatz der Schweiz und Zentraleuropas einen umfassenden Überblick über Trends und Entwicklungen der IT- und der Telekommunikationsbranche. Zusammen mit dem amerikanischen Partner Key3Media Group, der mit der Comdex Fall in Las Vegas die grösste IT-Messe in den USA veranstaltet, organisiert die Messe Schweiz mit der Orbit/Comdex Europe den weltweit zweitgrössten IT-Event mit dem Label Comdex.



Im Vordergrund für die Messeleitung steht, den Besuchern einen Mehrwert zu bieten. Es wird ihnen erstmals ermöglicht, das breite Angebot der Messe qualitativ zu werten und alle Aspekte einer erfolgreichen IT-Strategie einzubeziehen.

Information Security Park

Im Information Security Park stellen Unternehmen aus der IT-Security-Branche ihre Produkte und Dienstleistungen vor. Besucher können sich über Virencanner, Firewalls, Intrusion Detection Systeme bis hin zu biometrischen Authentifizierungen und komplexen VPN-Lösungen (Virtual Private Networks) informieren. Der Information Security Park ergänzt die im Kongress diskutierten Themen mit den passenden Produktangeboten der Aussteller.

Innovation leads Business

Unter dem Motto Innovation leads Business unterstützt die IT-Fachmesse junge Unternehmen, die mit Enthusiasmus, Engagement und guten Ideen an neuen Produkten, Lösungen und Dienstleistungen arbeiten. 15 ausgewählte Unternehmen erhalten die Gelegenheit, ihre Ergebnisse einem grossen Fachpublikum zu präsentieren. Angesprochen sind junge IT-Unternehmen, deren Produkte, Lösungen oder Dienstleistungen durch einen echten USP auffallen, die innovativ sind und vielleicht schon erste Anwender gefunden haben.

Content Expo

Die Content Expo ist ein spezieller Themenpark, der das Kongress-Thema Content meets Business ergänzt. Content Expo trägt der Entwicklung Rechnung, dass Unternehmen mit ihrem Internetauftritt das Ziel verfolgen müssen, Nutzen und Mehrwert für Kunden, Partner und Mitarbeiter anzubieten. Dem Besucher erschliesst sich in Verbindung mit dem Kongress ein umfassender Überblick über das gegenwärtige Marktangebot an Content-Management-Lösungen.

Orbit/Comdex Europe 2002

Datum:

Dienstag, 24. September bis Freitag, 27. September 2002

Ort:

Messe Basel

Veranstalter:

MCH Messe Basel AG

Öffnungszeiten:

9 bis 18 Uhr

Eintritt:

Tageskarte: CHF 55,-

Web:

www.orbitcomdex.com

Enterprise IT Buyer's Club

Der Enterprise IT Buyer's Club präsentiert den Besuchern auf einer Fläche von über 200 Quadratmetern ein vielfältiges Angebot an Dienstleistungen. Neben der klassischen Beratung für IT-Entscheidungsträger in Einzelgesprächen veranstalten die Partner täglich mehrere Round Tables. In einer ungezwungenen Atmosphäre werden Fachgespräche zu aktuellen Themen wie CRM, Collaborative Commerce, Enterprise Application Integration, Outsourcing/ASP, Webstrategien, Online-PR oder Branding angeboten.

Partner des Enterprise IT Buyer's Club

Die GigaGroup stellt als unabhängige IT-Knowledge-Partnerin dem IT-Verantwortlichen Informationen für seine vielfältigen Entscheidungen zur Verfügung, hilft eine Business-Sicht in die IT einzubringen und zeigt die neusten

Trends und Stolpersteine in der IT auf. Das Fachwissen ihrer Analysten gründet auf langjährige Erfahrung in führenden Positionen sowie auf Verständnis der lokalen wie auch der globalen Zusammenhänge in den meisten IT-Disziplinen.

Der IT-Dienstleister Systor bietet IT-Entscheidungssträgern eine unabhängige Beratung zu ihren aktuellen oder geplanten IT-Strategien, die von der Konzeption über die Umsetzung bis hin zum Betrieb reichen können. Aufgrund der Expertise und der pragmatischen Erfahrung in großen Projekten sind die Berater Bindeglied zwischen Business-Consulting und IT-Implementierung.

L&W MarCom ist als spezialisierte Kommunikationsagentur für IT-Unternehmen die kompetente Ansprechpartnerin für innovative Kommunikation. Der Besucher kann sich von der international tätigen Kommunikationsfirma

zu allen Themen der modernen Unternehmenskommunikation beraten lassen – von der Krisenkommunikation bis zur ausgereiften Branding-Strategie eines Großunternehmens.

Parallel zur Fachmesse findet am 25. und 26. September 2002 ein hochstehender Kongress statt. Die Themen werden sein: Information Security, IT for Finance, Procurement im e-Business, Enterprise Mobility und Content meets Business.

Der Orbit/Comdex Europe Congress vermittelt Einblicke in die Entwicklungen der IT-Branche, deren Dynamik das Wirtschaftsleben rasant verändert. Um so mehr werden Informationen und Wissen zu Erfolgsfaktoren bei unternehmerischen Entscheidungen. Ziel des Fachkongresses ist es deshalb, Entscheidungsträger aus Industrie und Wirtschaft, Entwickler, Informatikleiter

und Linienverantwortliche über die aktuellen Chancen, Risiken und Trends der Branche zu informieren. Kaufentscheidungen über Informationstechnologien sollen dadurch erleichtert werden. Der Fachkongress ist der ideale Ort, um diese Informationen aus erster Hand von amerikanischen und europäischen Experten zu erhalten. Die insgesamt 30 Veranstaltungen (jeweils 90 Minuten) verschaffen den Kongressteilnehmern wertvolle Praxis-Einblicke und einen entscheidenden Wissensvorsprung für ihre Unternehmensplanungen.

Orbit/Comdex Europe 2002
MCH Messe Basel AG
CH-4021 Basel
☎ (+41) 061/686202-0
🌐 www.orbitcomdex.com

Navision Axapta als ASP-Service nutzbar

Die BCD-SINTRAG AG, Kompetenzzentrum für Server-based Computing und ASP, und die Softsite AG, Anbieter für ERP/e-Business-Lösungen, gehen eine Partnerschaft ein. Die Zusammenarbeit ist die logische Konsequenz der ASP-Strategie beider Schweizer Firmen. Unternehmen wird es dadurch ermöglicht, Applikationen für die Bereiche CRM, Human Resource Management, Projektmanagement, Finanz- und Rechnungswesen und e-Commerce schnell und nahtlos zu integrieren. Die IT-Flexibilität wird erhöht und die Kosten massgeblich gesenkt. Durch die Partnerschaft wird die ERP/e-Business-Lösung Navision Axapta in das Vertriebsportfolio von BCD-SINTRAG integriert. Die Software-Lösung wird dadurch als ASP-Service nutzbar. Die nahtlose Einbindung aller MS-Office-Programme ist selbstverständlich. Mit Application Service Providing stellt BCD-SINTRAG ihren Kunden – gegen eine Mietgebühr – Anwendungen und Technologien von Softsite AG über das Internet zur Verfügung und übernimmt gleichzeitig das Internet-Hosting sowie den IT-Service. Unternehmen – insbesondere KMU's – profitieren dabei von Kosteneinsparungen: Es sind kaum mehr Investitionen in die IT-Infrastruktur nötig. Zudem wird den Kunden ein Höchstmass an Sicherheit gewährleistet. Die Applikationen und Daten befinden sich im unterirdischen Data Fortress in den Schweizer Alpen, die durch das militärische Verteidigungspotenzial der Schweizer Armee geschützt werden. Somit sind die strategischen Daten gegen Manipulation, Verlust, unbefugten Umgang sowie Schäden durch das Eindringen von unbefugter Personen geschützt. Die Anlagen sind mittels Breitbandtechnologie in das europäische Telekommunikationsnetzwerk eingebunden. Die auf professionelle B2B-Angebote ausgerichtete ASP-Plattform basiert auf den neusten Technologien von Microsoft und Citrix. BCD-SINTRAG ist damit einer der wenigen Schweizer

ASP-Anbieter, welcher über alle notwendigen Lizenzen und Zertifizierungen verfügt, die für ein professionelles Angebot Voraussetzung sind. Durch den modularen und projektorientierten Aufbau der Business-Lösung stehen Dienstleistungs-, Produktions- und Handelsunternehmen bei betrieblicher Weiterentwicklung alle Prozesse und Komponenten, die dafür notwendig sind, zur Verfügung – und zwar für die Bereiche CRM, Handel, Logistik, Human Resource Management, Projektmanagement, Finanz- und Rechnungswesen und e-Commerce. Die kürzliche Übernahme von Navision durch Microsoft gewährleistet die nahtlose Integration von Navision Axapta und Microsoft sowie die Weiterentwicklung der Geschäftsapplikationen.

BCD-SINTRAG AG
CH-8154 Oberglatt
☎ (+41) 01/851808-0
🌐 www.bcd-sintrag.ch

GUS Group stellt Labor-Informationssystem vor

Mit GUS-OS Labor stellt die GUS Group ein Labor-Informationssystem der neuesten Generation vor: Die mit moderner, ergonomischer Browser-Oberfläche entwickelte Lösung ist sowohl für den Einzelplatz-Einsatz als auch im Intranet und Extranet vernetzt für dezentrale Labors geeignet. Die integrierte Workflow-Steuerung erlaubt nicht nur die freie Definition von Vorgangsarten und übernimmt deren Überwachung, sondern unterstützt durch detaillierte Dokumentation aller Arbeitsschritte auch die nötige Validierungsfähigkeit. Branchenspezifische Zusatzmodule optimieren GUS-OS Labor für die Branchen Ernährungsindustrie, Kosmetik, Pharma sowie Fein- und Spezialchemie. Das Labor-Informationssystem wurde komplett in Java entwickelt. Damit ist es einerseits vollends plattformunabhängig, andererseits kann es über flexible JDBC-Schnittstellen auf praktisch alle gängigen Datenbanken zurückgreifen. Die Integration mit

bestehenden Unternehmenslösungen – wie z.B. dem ERP-System CHARIS-MA – ist somit jederzeit möglich. So können die Aufgaben im Labor direkt mit der Produktion, dem Bestands- oder Auftragsmanagement verknüpft werden. Die Lösung wird zentral auf einem Server installiert; der Zugriff im Unternehmensnetzwerk ist mit jedem PC mit Browser möglich. Über geschützte Pfade im Extranet erfolgt ein externer Zugang, der durch strenge Zugriffskontrollen abgesichert wird. Der Einsatz der Lösung im Web eröffnet völlig neue Nutzungsmöglichkeiten. Mehrere Labore an unterschiedlichen Standorten können mit einer gemeinsamen Datenbasis arbeiten. Dabei ist das System voll skalierbar: zusätzliche Anwender werden über die Benutzerverwaltung eingebunden. Kosten- und zeitaufwendige zusätzliche Serverlizenzen entfallen damit.

GUS Schweiz AG
CH-9008 St. Gallen
Tel.: (+41) 071/242 710-0
Web: www.gus-group.ch

Lösungs-Datenbank für KMU's

Im Mai gestartet, hat sich die Lösungs-Datenbank für KMU's, der Midrange Solution Finder, innerhalb kürzester Zeit zu einem Erfolgsmodell entwickelt. Rund 650 Anbieter bieten mittlerweile etwa 2500 iSeries- und AS/400-Lösungen tagesaktuell zur kostenfreien Recherche für den Midrange-Markt an. Nach der Registrierung unter der Adresse www.midrange-solution-finder.de erhalten Anbieter eine Zugangsnummer und ein Passwort per e-Mail. Damit ist das Login und die Administration des Firmenprofils und der Produktseite möglich. Von dort aus kann weiter auf die eigene Firmen-Homepage verlinkt werden. Interessenten können sich eine Lösung nach ihren spezifischen Anforderungen suchen und finden nach einer ersten Übersicht per Mausklick den direkten Weg zur Homepage des Anbieters.

Neben der kostenfreien Nutzung profitieren Anbieter auch von den regelmässig erscheinenden Marktübersichten im Midrange MAGAZIN. Jeglicher Input hierfür wird ebenfalls aus dieser Datenbank gewonnen und erlaubt durch die verkürzten Vorlaufzeiten eine fast tagesaktuelle Übersicht.

ITP Verlags GmbH
D-86916 Kaufering
☎ (+49) 08191/9649-0
🌐 www.midrangemagazin.de

Schweizer Post entscheidet sich für Oracle9i

Der grösste Online-Finanzhandelsplatz der Schweiz wickelt monatlich zwei Millionen Transaktionen mit der Oracle9i-Datenbank und Oracle9i-Application-Server-Technologie ab. Oracle Corporation hat die erfolgreiche Implementierung der Produkte bei yellownet bekannt gegeben. yellow-

net ist das meist genutzte Internet-Banking-Angebot der Schweiz. Die Oracle-Technologie stellt sicher, dass die Webseite von yellownet fehlerfrei läuft. Derzeit werden rund 1.500 Zugriffe pro Minute problemlos bearbeitet. Online-Banking hat sich zu einem wertvollen Instrument für die Kundenkommunikation von Finanzdienstleistern entwickelt. yellownet macht da keine Ausnahme. Die Webseite wurde vor vier Jahren als einfaches Hilfsmittel für Zahlungsverkehr und Informationsabfragen eingerichtet. Seither hat sich der Service zu einem umfassenden Werkzeug für sämtliche Finanzdienstleistungen entwickelt und wird von mehr als 300.000 Kundinnen und Kunden genutzt. Heute wickelt die Webseite ein monatliches Transaktionsvolumen von 40 Milliarden Schweizer Franken ab und verzeichnet bis zu 1,5 Millionen Zugriffe täglich. Insgesamt werden über 440.000 Konten geführt, davon sind 45.000 Geschäftskonten. Um die Zuverlässigkeit der Webseite

und die Sicherheit der immensen Datenmenge zu garantieren, die mit den Transaktionen verbunden ist, setzt das Unternehmen die Oracle 9i-Datenbank und Oracle9i Application Server ein. „Die meisten Banken verfolgen eine Multi-Distributionsstrategie und versuchen, ihre Kunden sowohl elektronisch als auch physisch zu versorgen“, sagt Adrian Hertig, Leiter der Entwicklung von yellownet. „Wir wollen eine enge Kundenbeziehung zu den Menschen aufbauen, die sich für ihr tägliches Finanzmanagement auf uns verlassen. Mit der Implementierung der Oracle-Technologie verfügen wir über eine robuste, zuverlässige Systemumgebung, die eine schnelle und effiziente Abwicklung der Transaktionen gewährleistet – zur Zufriedenheit unserer Kundinnen und Kunden.“

Oracle Software (Schweiz) AG
CH-5405 Dättwil
☎ (+41) 056/4833218
🌐 www.oracle.ch

Anzeige