

Die Schweiz im

FOCUS

Midrange MAGAZIN



Oktober 2002

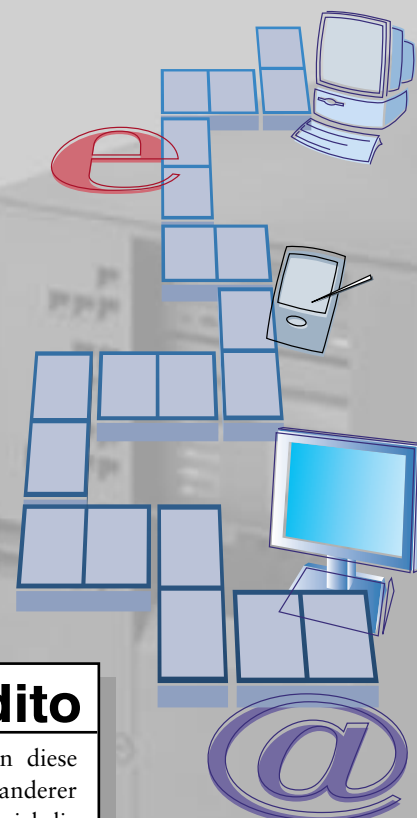
Ausgabe 50

Passgenaue Lösung, Seite 2

Versandhaus setzt auf neue Software von Datasave

Integration erreicht, Seite 3

Bürgerspital entscheidet sich für ERP-Software der infor AG



Mittel definieren

Gerade im Umfeld der eServer iSeries spricht alle Welt vom Mittelstand: Auch die IBM tut das gern, eine genaue Definition des Begriffs „Mittel“ liefert sie dabei aber nicht. Die Europäische Kommission schafft hier Abhilfe: Für sie sind die KMU Unternehmen mit bis zu 249 Beschäftigten und einem Jahresumsatz von bis zu 50 Millionen Euro oder einer Bilanzsumme von 43 Millionen Euro. Diese Definition ist insbesondere im Hinblick auf die gefragten Förderprogramme wichtig und die Kritik der BITKOM ist hier harsch: Gerade wenn eine internationale Expansion geplant sei, erforderten die anspruchsvollen Produkte der ITK-Branche – mit einem hohen Anteil an Forschung und Entwicklung sowie Beratung und Service – eine entsprechende Personalausstattung. Ihre Forderung: Die europäischen KMU-Programme sollen für größere Mittelständler mit bis zu 500 Beschäftigten geöffnet werden. Definitionen fehlen auch für viele andere Begriffe: Alle Welt spricht von Best-of-Breed-Software, von Collaborative Commerce oder von Mainframes. Was sich genau hinter diesen Begriffen verbirgt, weiss eigentlich keiner. Richtig haarig werden die Ver-

Edito

ständnisprobleme aber erst, wenn man diese nicht erklärten Begriffe zur Definition anderer benutzt. Dann nämlich, wenn zum Beispiel die IBM sagt, dass die iSeries nun Mainframe-typische Eigenschaften habe. Wie Big Blue selbst den Begriff Mainframe definiert, hat man uns während einer der letzten Mittelstandsmessen verraten: Es handelt sich dabei schlicht um einen Rechner, der mehr als 2 Millionen Dollar kostet. Verfügt die iSeries nun tatsächlich über ähnliche Eigenschaften, könnte es passieren, dass entweder die Zielgruppe oder der Begriff Mittelstand neu definiert werden muss. Wer „nur“ 50 Millionen Euro umsetzt, kann kaum 2 Millionen Dollar für seinen Server ausgeben – es sei denn, es gibt künftig genau definierte Mittel und Wege für Server-Sales-Förderprogramme ...

Herzlichst,

Ihr Michael Wirt

Versandhaus setzt auf neue Software von Datasave

Passgenaue Lösung

Das Angebot des 1980 gegründeten, mittlerweile 60 Mitarbeiter starken Katalogversenders Angela Bruderer AG mit Sitz in Winterthur besteht vorrangig aus Heimtextilien, Damen- und Kinder-Mode sowie aus Sport- und Haushaltsartikeln. Auch der Hobby- und Geschenkbereich ist vertreten. Das jährliche Versandvolumen beträgt rund 200.000 Pakete.

Da die in der Unternehmung bislang eingesetzte Software den gestiegenen Ansprüchen nicht mehr gewachsen war, nahm man Ausschau nach einem Nachfolgeprodukt. Seit 2001 nun ist das Schweizer Versandhaus einer von rund 100 zufriedenen und erfolgreichen MAILplus-Kunden, einem Produkt von Datasave.

Der erste Kontakt zwischen der Datasave Schweiz und Angela Bruderer fand aufgrund eines Mailings Anfang März 2001 statt, die erste Offerte wurde

bereits am 1. April abgegeben. Die sehr zügige Akquisition ist auf den Umstand zurückzuführen, dass der Kunde sich bereits mit der Evaluation einer neuen Software mit breiterem Leistungsumfang beschäftigt hatte.

Die Komplettlösung sollte – wenn möglich – auf der bewährten AS/400-Plattform laufen und eine effiziente und ausbaufähige Abwicklung der grossen Datenmengen wie auch einer komplexen Logistik ermöglichen: Denn rund 10.000 Artikel und 220.000 Kundenadressen sollten nicht nur reibungslos übernommen werden, sondern die Software musste auch langfristig den Anforderungen eines sich auf Expansionskurs befindlichen Versandhauses gewachsen sein.

Trotz zwei bereits aktiven Mitbewerbern war nach dem Lokalaugenschein bei zwei Referenzkunden schnell klar, dass die Versandhaus-Lösung MAILplus ideal auf die erwähnten Anforderungen bei Angela Bruderer zugeschnitten war. Ein nicht weniger entscheidendes Kriterium war die langjährige, positive



Erfahrung des Kunden mit der hohen Zuverlässigkeit der IBM AS/400, welche jedoch zugunsten der neuen Lösung erneuert wurde. Begünstigt durch den sofort konstruktiven und vertrauensvollen Dialog konnte der Kunde bereits nach 6 Monaten zum produktiven Start übergehen.

Zur Zeit erfolgen noch abschliessende Anpassungen bei der Logistik, nach dem Beispiel eines bestehenden, branchennahen MAILplus-Kunden aus Baden-Württemberg. Für Herrn Jochen Thomman, Geschäftsführer von Angela Bruderer, welche ihren Umsatz in den letzten sechs Jahren verdoppeln konnte, steht fest: „MAILplus hat unsere Erwartungen bei weitem übertroffen und zu einer markanten Steigerung der Produktivität geführt. Damit können wir noch effizienter und dynamischer auf Veränderungen im umkämpften Versandhandelsmarkt reagieren“.

Sie erreichen den Autor Markus Slattner, Datasave Schweiz AG, per e-Mail unter:
✉ markus.slattner@datasave.com

Datasave Schweiz AG
CH-6043 Adligenswil
☎ (+41) 041/3757676
🌐 www.datasave.ch

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

Bürgerspital entscheidet sich für ERP-Software der infor AG

Integration erreicht

Das Bürgerspital Basel ist eine öffentlich-rechtliche Stiftung und vereint die Kernkompetenzen „medizinische Rehabilitation“, „Betreuung von Betagten“ und „Betreuung von Menschen mit einer Behinderung“. Insgesamt 1.100 Mitarbeitende erarbeiten einen konsolidierten Umsatz von CHF 100 Mio.

Die bestehende Auftragsabwicklung sowie die im Laufe der Zeit entstandenen abteilungseigenen Insellösungen konnten die komplexen Geschäftsprozesse nicht mehr abdecken. Ein neues System sollte die Auftrags- und Produktionsabwicklung der unterschiedlichen Produktions- und Dienstleistungsstätten vereinheitlichen und die Wertschöpfung verbessern. Die Finanzlösung

„FINANZ400“ hingegen sollte beibehalten und mit einer neuen ERP-Lösung durchgängig verbunden werden.

Ein mehrmonatiges Evaluationsverfahren führte zum Systemhaus infor AG. Die ERP-Lösung infor:COM, welche vollumfassend in die bestehende IT-Landschaft integriert wird, deckt die Geschäftsprozesse Vertrieb, Einkauf, Lager und Produktion ab. Alle Finanzdaten sowie die Kennzahlen aus infor:COM werden in das bestehende Management-Informationssystem übertragen und dort konsolidiert. Mehrere Gründe beeinflussten den Entscheid für die infor (Schweiz) AG. „Neben der hohen Funktionalität bietet das infor-System den Vorteil eines sehr

einfachen, logisch strukturierten und durchgängigen Handlings, was bei der Nutzung von Menschen mit Behinderungen Voraussetzung ist“, so Roland Fassbind, Leiter Servicecenter, Finanzen und Informatik. „Eine wichtige Rolle spielte im Evaluationsprozess aber auch der wirtschaftliche Aspekt.“ Nach Einführung von infor:COM verspricht sich Roland Fassbind eine wesentliche Reduktion des administrativen Aufwandes, eine zuverlässige Kostenkontrolle sowie eine verbesserte Transparenz dank einheitlicher Datenbestände.

*infor (Schweiz) AG
CH-8406 Winterthur
☎ (+41) 052/26492-92
🌐 www.infor.ch*

Anzeige _____

BCD-Sintrag übernimmt Distribution der Igel-Thin-Clients

Der Value-Add-Distributor BCD-Sintrag AG erweitert sein Produktportfolio um die Igel-Thin-Clients des Herstellers C. Melchers GmbH & Co. NETWORK COMponents. Dies ist das Ergebnis eines seit dem 1. Juli geltenden Distributionsvertrags. In der Schweiz sind diese Thin Clients, die alle Bereiche des Server-based Computing abdecken, somit ab sofort exklusiv bei einem der in dieser Technologie erfahrendsten Distributoren erhältlich. „Die Schweiz ist ein wichtiger Markt für uns und es freut mich sehr, dass wir mit BCD-Sintrag einen Partner gefunden haben, der sich seit Jahren erfolgreich für den Einsatz von Thin-Client-Lösungen einsetzt“, sagt Thorsten Jabben, Sales Manager EMEA bei C. Melchers NETCOM. Die Produktpalette des Bremer Herstellers reicht von einfachen Terminals und reinen ICA/RDP-Thin-Clients auf Windows CE-Basis über Linux-basierende High-End-Thin-Clients mit Multi-Host- und Multi-Session-Fähigkeit bis hin zu speziellen Tarantella-Terminals, SAP-Clients oder X-Terminals mit Grafikbeschleunigung. Zur Sicherung bestehender Hardware gibt es Kits für IBM-Net-Vista Thin Clients und ISA-Karten zur Auf- und Umrüstung von PCs zu Thin Clients. Das von Melchers entwickelte Betriebssystem Igel Flash LINUX erlaubt kundenspezifische Anpassungen der Hard- und Software. Dank der integrierten Emulationssuite PowerTerm eignen sich die Igel als Terminalersatz für Legacy-Host-Applikationen. Durch die Unterstützung des IBM-122-Tasten-Keyboards bilden sie zusammen mit der Emulationen IBM TN5250/3270 einen idealen Desktop für die IBM-Welt. „Die Igel-Thin-Clients sind qualitativ hochstehend, platzsparend und sexy. Die einfache Konfigurierbarkeit, Installation und Wartung trägt entscheidend zur Senkung der Total Cost of Ownership bei“, erklärt André Stutz, Mitglied der Geschäftsleitung von BCD-Sin-

trag AG. „Das hervorragende Preis-/Leistungsverhältnis hat uns überzeugt und die sowohl als Windows CE- wie als Embedded-Linux-Thin-Clients erhältlichen Igel ergänzen unser Portfolio im Bereich des Server-based Computing optimal.“

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

Namhafte Firmen setzen auf Team Brendel AG

Im laufenden Geschäftsjahr 2002 hat die Team Brendel AG zahlreiche Aufträge von Schweizer Neukunden für umfassende CRM-Implementierungen gewonnen sowie diverse Einführungsprojekte erfolgreich abgeschlossen. Die aktuellen Neukundenabschlüsse mit breitem Branchenspektrum bestätigen die im Februar 2002 eingeschlagene Vertikalisierungsstrategie von Team Brendel. Schweizerischer Elektrotechnischer Verein (SEV): Das internationale tätige Unternehmen sich Anfang Juni 2002 für die Team-Brendel-Lösung. Wichtige Kriterien für den Entscheid waren die Übersichtlichkeit und Benutzerfreundlichkeit von WinCard CRM. Bei den zehn Mitarbeitern stehen darüber hinaus die Nutzung der Kampagnenmanagement-Funktionalitäten für ein zielgruppenorientiertes Marketing sowie das Controlling von Vertriebspendenzen und das Forecasting im Vordergrund. In weiteren Ausbauschritten folgt die Integration in die vorhandene Back-Office-Lösung. Promotip Werbearbeit AG: Um dem hohen Anspruch an exzellentem Service für Geschäftskunden auch langfristig gerecht zu werden, setzt der Full-Service-Dienstleister für Werbearbeit auf die CRM-Software aus dem Hause Team Brendel. Der Entscheidung ging ein intensiver, fünfjähriger Auswahlprozess mit Unterstützung eines Beratungsunternehmens voraus. „Letztlich

überzeugte nicht nur die CRM-Lösung durch ihre Flexibilität, Performance und Integrationsfähigkeit in die Microsoft-Welt, sondern auch der hervorragende Service des Softwareanbieters aus Basel“, begründet Niklaus Völlmin, Geschäftsführer und Mitinhaber von Promotip die Wahl. Crowe & Co. AG: Das Transport- und Logistikunternehmen, eine Firma der CRONAT Transport Holding, begann im September 1999 mit intensiven Vorbereitungen, CRM als Philosophie umzusetzen und entschied sich dieses Jahr für die Lösung von Team Brendel. Hauptziele der Einführung von zunächst 30 Lizenzen sind die Zentralisierung der Kunden- und Vorgangsdaten sowie die Optimierung der Abläufe durch den Einsatz von WinCard Workflow. Durch die gesteigerte Informationstransparenz soll die Betreuungsgüte erhöht und zusätzliche Umsatzpotentiale erschlossen werden. „Zugunsten von Team Brendel sprachen insbesondere die Anpassungs- und Ausbaufähigkeit der Lösung, aber auch die Qualität der Projektbegleitung“, betont Daniel Weissenberger, Manager Development Ocean bei Crowe. Alfred Müller AG: Die Alfred Müller AG ist eine führende General- und Immobilienunternehmung, die sich zur Sicherung ihrer eigenen Wettbewerbsfähigkeit und Intensivierung der Kundenpflege für die Standardlösung von Team Brendel entschieden hat. Den Zuschlag für das drei Ausbaustufen und voraussichtlich 58 Lizenzen umfassende Projekt, erhielt Team Brendel nicht zuletzt wegen der Anpassungsfähigkeit und Benutzerfreundlichkeit der Standardlösung. Das auf Microsoft-SQL betriebene Projekt löst eine Eigenentwicklung ab und soll in späteren Ausbauschritten an die Buchhaltungssoftware ABACUS und die Immobilienlösung Rimo angebunden werden.

Team Brendel AG
CH-4053 Basel
☎ (+41) 061/3383-737
🌐 www.team-brendel.com

Symantec und Symbian gehen Partnerschaft ein

Symantec, weltweit führender Anbieter von Produkten für die Internetsicherheit, und Symbian, Hersteller von Betriebssystemen für Smartphones, haben eine Vereinbarung getroffen. Danach wird Symantec künftig seine Lösungen für Internetsicherheit auf Smartphones mit dem Symbian-Betriebssystem ausdehnen. Symantec schützt Unternehmen und Endanwender in einer vernetzten Welt. Dieser verlässliche Schutz soll sich in Zukunft auch auf das innovative und schnell wachsende Symbian-Betriebssystem (Symbian OS) erstrecken. Als Symbian-Platinum-Partner arbeitet Symantec zukünftig mit den technischen Teams von Symbian intensiv zusammen und ermöglicht so die Entwicklung neuer, sicherer Generationen von Symbian OS. „Umfragen haben ergeben, dass Zweifel an der Sicherheit mobiler Endgeräte viele potenzielle Benutzer vom Kauf eines Smartphones abhalten“, so Steve Cullen, Senior Vice President von Symantec Consumer und Client Product Delivery. „Symantecs Sicherheitsexperten sorgen dafür, dass weltweit mehr als 100 Millionen Benutzer sorglos das Internet nutzen. Unsere enge Zusammenarbeit mit Symbian wird die Mobilfunkbranche beflügeln, weil wir mit geeigneten Lösungen allen Sicherheitsbedenken die Grundlage entziehen.“ „Die Mehrheit der Hersteller von Mobiltelefonen sind Lizenznehmer von Symbian OS. Im Rahmen des Symbian-Platinum-Programms schliessen wir Verträge mit branchenführenden Unternehmen, um Symbian-Mobiltelefone mit Schlüsseltechnologien, Lösungen und Diensten auszustatten“, so Gilles Allain, Vice President Partnerships und Alliances bei Symbian. „Die starke Stellung von Symantec im Bereich der Internetsicherheit wird es uns ermöglichen, optimierte Sicherheitslösungen für Symbian OS anzubieten. Das ist von Vorteil für Carrier, macht M-Commerce attraktiver und dient letztlich auch dem

Endanwender, der sich sichere mobile Services wünscht“, führt Allain aus. Die Mitglieder des Symbian-Platinum-Programms profitieren von einer Reihe von Produkten und Dienstleistungen, die es ihnen erlauben, hochintegrierte Hardware- und Software-Lösungen für das Symbian-Betriebssystem zu entwerfen. Die Dienstleistungen, die Symbian seinen Platinum-Partnern bietet, beinhalten technischen Support und gemeinsame Marketing-Aktivitäten. Symbian-Platinum-Partner erhalten darüber hinaus frühzeitigen Zugang zu Symbian Development KitTM, welches Quellcode, Testcode, interne Dokumentation, Programmierschnittstellen für Kernel und Gerätetreiber sowie ROM-Buildingtools umfasst. Nähere Informationen unter www.symbian.com/partners/part-platnm.html.

Symantec (Switzerland) AG
 CH-8303 Bassersdorf
 ☎ (+ 41) 01/838490-0
 🌐 www.symantec.ch

Intentia Switzerland AG im 1. Halbjahr auf Kurs

In einem allgemein schwierigen Marktumfeld hat der Collaboration-Anbieter Intentia Switzerland AG sein bestes erstes Halbjahr aller Zeiten abgeschlossen. Der Gesamtumsatz im ersten Halbjahr stieg 2002 im Vergleich zum Vorjahr um 13,4% auf 15,3 Mio CHF an (2001: 13,5 Mio CHF): Intentias Rekordumsatz besteht zu 67% aus Consulting und zu 33% aus Lizenzeinnahmen. Auch weltweit verbuchte die Intentia Rekordumsätze im ersten Halbjahr 2002. So stieg der Gesamtumsatz auf 311 Mio CHF (2001 304 Mio CHF). „Solides Handwerk und Seriosität zahlt sich gerade in Zeiten aus, in denen Unternehmen nicht mehr bereit sind, sich mit Luftschlössern zu begnügen“, sieht sich Markus Schatt, Geschäftsführer der Intentia Switzerland AG, bestätigt.

„Durch das Börsendebakel werden sich nur noch Unternehmen mit einer soliden Basis behaupten können, was für den Weltmarkt und dessen Stabilität nur von Vorteil sein kann. Die Verschmelzung von alt Bewährtem mit Neuem, insbesondere mit komplett neuer Technologie sind die Stärken der Intentia. Um ein Beispiel zu nennen: Als erster ERP-Anbieter der Welt haben wir Movex Java 1999 entwickelt und auf den Markt gebracht. Um die bereits getätigten Investitionen unserer bestehenden Kunden zu schützen, haben wir Migrationswerkzeuge entwickelt, um einen reibungslosen Systemwechsel in die neue Technologie sicherzustellen. Somit bestimmen unsere Kunden selbst, wann sie diesen Schritt in eine neue Technologie beschreiten wollen. Ebenso ist die Movex Java Lösung für unsere bestehenden Kunden nicht kostenpflichtig. Dies garantieren unsere Weiterentwicklungsverträge“, ergänzt Markus Schatt. „Letztendlich werden sich jene Unternehmen in ihren Märkten durchsetzen, welche durch diese Investitionen Ihre Geschäftsabläufe effizienter gestalten und zusätzlich den Kundenfokus noch verstärken können,“ erläutert Marketing Manager Thomas Fink den Grund, warum Unternehmen gerade in harten Zeiten vermehrt sinnvolle Investitionen tätigen. So ist es auch nicht verwunderlich, dass Intentia auch dem 2. Halbjahr positiv entgegen blicken kann. Pendente Projekte, welche in den nächsten 6 Monaten zum Abschluss kommen, werden es uns ermöglichen, den positiven Trend auch weiterhin beizubehalten. Zudem ist vor allem das letzte Quartal traditionell unser umsatzstärkstes.“

Intentia Switzerland AG
 CH-6303 Zug
 ☎ (+41) 041/74868-68
 🌐 www.intentia.ch

Schulterschluss von Packeteer und BCD-Sintrag AG

Packeteer und BCD-Sintrag AG haben einen umfassenden Distributionsvertrag abgeschlossen. BCD-Sintrag baut mit diesem Abkommen seine Vorreiterrolle als Anbieter innovativer, leistungsfähiger Netzwerktechniken weiter aus. „Mit den Produkten von Packeteer können unsere Kunden ihre Betriebskosten senken und die beim Netzwerkausbau entstehenden Ausgaben minimieren. Zudem gewährleistet das ausgefeilte Bandbreiten-Management eine konstante Performance von kritischem Datenverkehr“, erklärt Herbert Scherzmann, CEO von BCD-Sintrag. „Die Produkte bilden eine wichtige Kontrollinstanz für Applikationen, die über das Internet, Extranet und Intranet übertragen werden. Unsere Kunden profitieren gleich in zweierlei Hinsicht: Sie können nicht nur ihre Kosten senken, sondern optimieren auch noch die Performance ihrer Netzwerkanwendungen.“ „Packeteer hat in BCD-Sintrag einen starken und verlässlichen Vertriebspartner für die Schweiz gefunden“, erklärt Marian Schweighart, Packeteers Territory Manager für die DACH-Region. „Durch seine umfassende Erfahrung mit serverbasiertem Computing und ASP-Lösungen ist BCD-Sintrag ein idealer Partner für die Betreuung unseres Portfolios innovativer Netzwerkprodukte.“

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

IBM und Panatronic eröffnen erstes ThinkPad Center der Schweiz

Am 6. September öffnete der IBM Business Partner Panatronic das erste ThinkPad Center der Schweiz. Die Kunden können hier die IBM ThinkPad Notebooks live erleben, ausprobie-

ren und kaufen. Dafür hat Panatronic an der Lerzenstrasse 10 in Dietikon eine Verkaufsfläche neu gestaltet, um künftig die aktuellen Modelle der IBM ThinkPad-Familie ausstellen zu können. „Unser Ziel ist es, in den nächsten Monaten in allen grösseren Städten in der Schweiz ThinkPad Center zu eröffnen“, so Patrick Roettger, Leiter Personal Computer Division (PCD) der IBM Schweiz. Konkret in Planung sind ein Center in St. Gallen und eines in der Innerschweiz. Die IBM ThinkPad Center bieten das komplette Notebook-Programm von IBM inklusive Zubehör für Geschäftskunden. Darüber hinaus sprechen die Center aber auch Kunden an, die auf persönliche Betreuung und kompetente Beratung Wert legen. Ausstellungsräume an guter Lage, speziell für IBM Notebooks geschultes Fachpersonal sowie umfangreiche Serviceangebote, die auf den individuellen, mobilen Nutzer zugeschnitten sind, tragen diesem Anspruch Rechnung. „Wir arbeiten unter anderem für KMU aus dem Grossraum Zürich“, sagt Rolf Lauper, Leiter des ThinkPad Centers. „Wir sind überzeugt, mit IBM als Partner unseren Kunden den best möglichen Service anbieten zu können.“

IBM Schweiz AG
CH-8010 Zürich
Tel: (+41) 058/333 44 55
Web: www.ibm.ch

Kantonalbank wählt Plattform von SeeBeyond

Die Zürcher Kantonalbank (ZKB) setzt die eBusiness-Integration-Suite von SeeBeyond ab sofort als strategische Integrationsplattform ein, um Datentransfers zwischen internen und externen Systemen zu erleichtern und SWIFT-Transaktionen zu beschleunigen. Mit der Implementierung der SeeBeyond eBI-Suite ersetzt die Bank alle bisher vorhandenen Teilintegrationslösungen, die „Punkt-zu-Punkt“ verliefen. Auf diese Weise kann die ZKB unterschiedliche Zahlungssysteme beschleunigt integrieren und mittels

EDIFACT und dem SWIFT-Netzwerk den Datenaustausch mit externen Partner verbessern. Die ZKB startet mit dem Einsatz der Lösung einen projektbasierten Implementierungsprozess. Dieser umfasst die Standardprozesse der Datenumwandlung innerhalb eines Unternehmens wie EDIFACT-, SWIFT- oder XML-Datentransformation und wird mit Hilfe der e*Gate-Produktsuite durchgeführt. Für SeeBeyond entschied sich die Bank aufgrund der Skalierbarkeit – insbesondere auf der Großrechnerplattform OS/390 – und aufgrund der Fähigkeit, Geschäftsprozesse STP- (Straight Through Processing-) orientiert managen zu können. Ein weiteres Entscheidungskriterium war, dass die Lösung beim Wertpapierhandel SWIFT-ISO15022-Messages verarbeiten kann: Diese garantieren kontinuierliche Handelsabschlüsse und ermöglichen, wachsende Transaktionsvolumen in einer sicheren Umgebung abzuwickeln. Laut Stefan Lenz, Projektportfolio-Manager im Business Technology Department bei der ZKB, lassen sich mit der Plattform alle Systeme der ZKB zur Abwicklung von Zahlungsverkehr und Wertpapierhandel rationalisieren sowie interne und externe Anwendungen oder Netzwerke wie SWIFT integrieren: „Aus diesem Grund suchten wir nach einer Echtzeit-Integrationsinfrastruktur, die hohe Performance-Levels bietet und auch ausreichend skalierbar ist, um wachsende Anforderungen in der Zukunft zu bewältigen. Mit der Lösung verfügen wir über diese Fähigkeiten und sind so für die Zukunft gerüstet. Wir können auf Veränderungen am Markt – sofort wenn diese auftreten – reagieren und gewinnen somit eine Flexibilität, wie wir sie vormals nicht hatten“, sagt Lenz.

SeeBeyond (Deutschland) GmbH
D-63263 Neu-Isenburg
☎ (+49) 06102/73510
🌐 www.seebeyond.com

