

Die Schweiz im

FOCUS

Midrange MAGAZIN

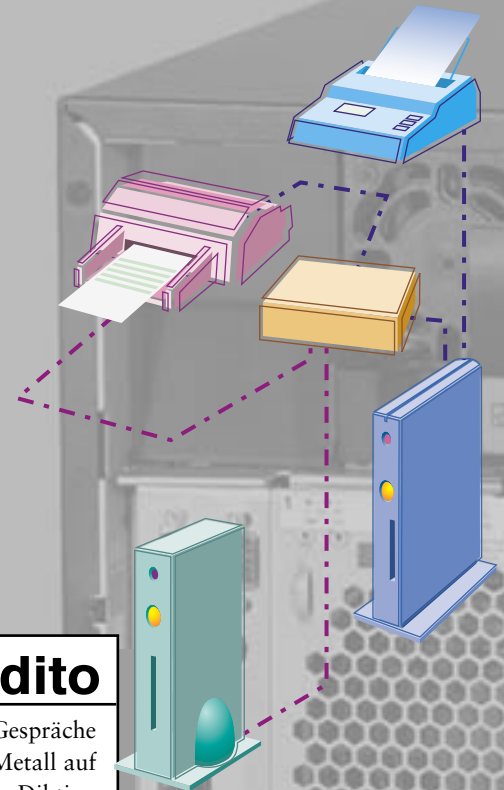


März 2003

Ausgabe 55

Alle Vorgaben komplett erfüllt, Seite 2
ERP-System infor.COM überzeugt auf IBM-Plattform

iEX 2003, Seite 6
New IT for Internet-Leaders



Beweismittel

Wir wissen es längst – der ITK-Markt hat es schwer: Kein Geld, keine Killerapplikation und kein echter Durchbruch in Sicht. Auch der Bereich Bürotechnik leidet, glanzvolle Ausnahme ist der Markt für digitale Diktiergeräte. Zweistellige Zuwachsraten hat der im vergangenen Jahr verzeichnet – ein Trend den ich gut nachvollziehen kann. In Deutschland arbeiten zur Zeit rund 1,5 Millionen professionelle Diktierer. Die Hersteller umwerben diesen Kundenkreis, mit einleuchtenden Argumenten: Das gesprochene Wort kann als Datei auf Chip oder Wechsel-Speicherkarte abgelegt, auf den PC übertragen und z.B. an externe Schreibdienste weitergeleitet werden. Die hohe Aufnahme- und Wiedergabequalität ist ebenfalls ein gutes Argument, zudem besteht wahlfreier Zugang auf jede Stelle des Diktats. Ich selbst bin begeisterter User, schneide meine Interviews digital mit, was meine Gewohnheiten deutlich verändert hat. Wer mit mir Kaffee trinkt, wird bemerken, dass ich den Löffel sehr liebevoll auf seinen tassennahen Platz zurückbefördere. Ich bin aber nicht etwa Porzellanfetschist – ich liebe schlicht meine Ohren. Und die drohen, jovial ausgedrückt, wegzufiegen, wenn man unter Zunah-

Edito

me flüssiger Aufputzmittel geführte Gespräche abhört und bei der Rückführung von Metall auf Porzellan nachlässig war. Viele digitale Diktiergeräte sind inzwischen so ausgereift, dass man die Atemzüge seines Gesprächspartners bis in die letzten Winkel seiner Bronchiallichtungen verfolgen kann. Womit wir bei dem Thema wären, von dem mir ein Freund kürzlich begeistert berichtet hat: Er nutzt das Gerät auch privat – mit, wie er sagt, grossem Erfolg. Die Wutausbrüche seiner Angetrauten „Du schnarchst wie ein kanadischer Baumfäller“ hat er kürzlich mit einem kleinen Geschenk belohnt. Auf den Frühstückstisch legte er nach einer durchwachten Nacht neben das 6-Minuten-Ei ein kleines Päckchen. Liebevoll einpackt in Herzchenpapier. Drinnen verbarg sich eine 200 Kilo-Datei mit Namen „Schnarchnase II“. Seither ist Ruhe im Karton.

Herzlichst,

Ihr Michael Wirt

ERP-System infor.COM überzeugt auf IBM-Plattform

Alle Vorgaben komplett erfüllt

Die Anschaffung einer neuen ERP-Software bringt für ein Unternehmen oft tiefgreifende Änderungen der betrieblichen Abläufe mit sich. Da kann es eine große Erleichterung sein, zumindest die gewohnte Hardware-Plattform beizubehalten. Das zeigt das Beispiel der Ruwa AG, die die AS/400-Plattform seit 12 Jahren mit guten Ergebnissen in punkto Verfügbarkeit, Schnelligkeit und Wirtschaftlichkeit einsetzt und auch bei der Einführung des neuen infor-ERP beibehält.

„Die Lebenszeit unseres früheren ERP-Systems war abgelaufen“, erinnert sich Willy Wüthrich, Leiter der Finanzabteilung und Mitglied der Geschäftsleitung der Ruwa AG. Der Schweizer Hersteller von Bewehrungsmatten arbeitete 12 Jahre lang mit einer Lösung auf AS/400-Basis, die im Laufe der Zeit immer wieder erweitert und angepasst wurde. Dadurch entwickelte sich das System zwar gemäß den Ansprüchen und Bedürfnissen des Unternehmens, wurde aber gleichzeitig immer undurchschaubarer. Häufige Personalwechsel im anbietenden Systemhaus erschwerten Betrieb und Erweiterung des Systems zusätzlich, dessen Komplexität nur noch von gut eingearbeiteten Fachkräften beherrschbar war. Als der Hersteller schließlich ankündigte, das System nicht mehr weiter zu entwickeln, sah man sich im Zugzwang und begann die Suche nach einer neuen ERP-Lösung.

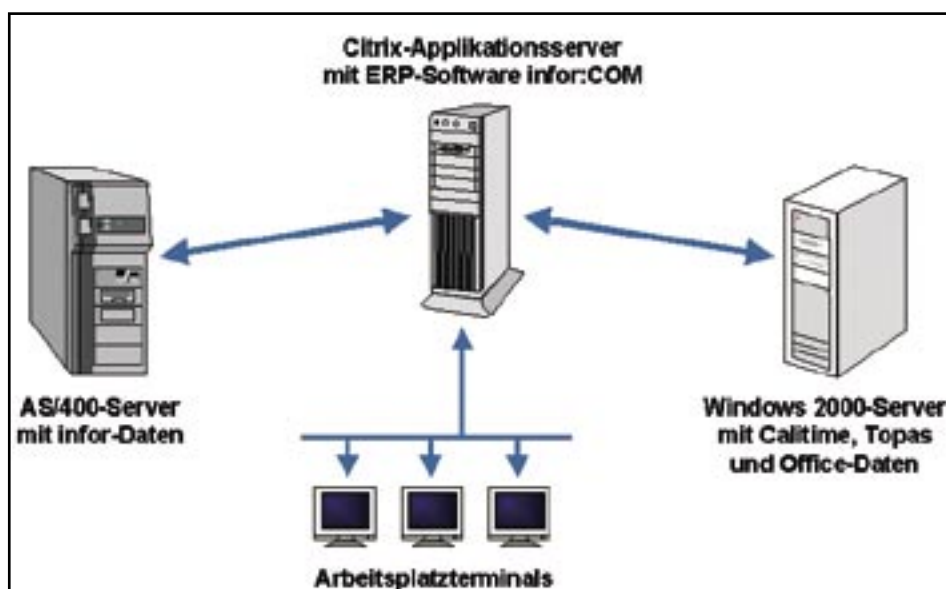
Eingespieltes Outsourcing

Ein umfangreiches Pflichtenheft, das detailliert alle Anforderungen an ein neues System beschrieb, stand am Anfang des Suchprozesses. Während früher viele externe Programme – beispielsweise für Buchhaltung, Löhne, Zeiterfassung oder Kostenrechnung – eingesetzt wurden, sollte die neue Lösung voll integriert sein und möglichst ohne Schnittstellen auskommen. Davon ausgenommen waren die Einzellösungen Calitime für die Betriebsdatenerfassung und Topas für die Lohnabrechnung. „Diese beiden von Schweizer Systemhäusern angebotenen Lösungen sind in ihrer Funktionalität das beste, was es auf dem Markt gibt“, meint Wüthrich. „Deren Anbindungsmöglichkeit war für uns daher ein wichtiges Kriterium bei der Auswahl des neuen ERP-Systems.“

In den Auswahlprozess wurden nur Systeme einbezogen, die die AS/400-Plattform unterstützen. Ruwa wollte die bestehenden Hardware-Strukturen beibehalten und damit das vorhandene Wissen im Unternehmen weiterhin nutzen. Der ERP-Anbieter infor mit Schweizer Niederlassung in Winterthur machte bei der Auswahl schließlich das Rennen. Dessen voll integrierte, plattformübergreifende Lösung infor:COM konnte die Anforderungen voll erfüllen; gleichzeitig wurde das Unternehmen als zukunftsfähig und kompetent eingeschätzt.

Neuerfassung aller Altdaten

Auf eine Übernahme von Altdaten verzichtete Ruwa aus mehreren Gründen. „Zum einen wegen der Kosten, zum anderen hatte das Personal durch die



Grafik Hardwarestruktur mit AS/400. Quelle: R. Schirmaier

Neuerfassung Gelegenheit, mit der neuen Software vertraut zu werden“, erklärt Wüthrich, der auch Projektleiter der infor-Einführung war. Zudem kommen nur jeweils einige hundert Artikel- und Kundenstammdaten zusammen – insgesamt eine noch überschaubare Menge für die Dateneingabe. Auf Anpassungen des Systems an betriebliche Abläufe wurde bis auf wenige Punkte verzichtet. Ziel im Sinne einer kostengünstigen Realisierung war die Anpassung von Abläufen an die Vorgaben des infor-Systems, woraus in der Regel keine Nachteile entstanden.

Das Unternehmen war eines der ersten Kunden, die das neue Modul infor: Finance einführten. Es zeigte sich, dass die aus deutscher Hand programmierte Software vor allem in Hinblick auf Schweizer Bedürfnisse in einigen Punkten noch weiterentwickelt werden musste. Als Pilotkunde konnte Ruwa viele Wünsche und Ideen in das Modul einbringen, musste auf der anderen Seite aber auch mit Programmfehlern während der Entwicklungsphase leben. Solche Fehler wurden dokumentiert und von der infor-Entwicklung behoben, bis das Modul den Anforderungen des Stahlverarbeiters entsprach. Dazu gehörte neben der Finanzbuchhaltung mit Bilanz und Erfolgsrechnung unter anderem die umfassende Nutzung des elektronischen Zahlungsverkehrs und die ausgereifte Überwachung der Debitoren. „Für uns war es in Hinblick dieser Entwicklungsarbeit aber ebenso wichtig, den Terminplan genau einzuhalten“, betont der Leiter des Finanzressorts. „Deshalb haben wir auch eine detaillierte Kostenrechnung und die Anlagenbuchhaltung zurückgestellt.“

Während der Einführung zeigte sich auch, dass ein Austausch des schon fast vier Jahre alten AS/400-Servers empfehlenswert war. Ein neuer Server der aktuellen IBM-Serie „eServer iSeries“ hält nun die infor-Datenbank. Er ist verbunden mit einem Citrix-Applikationsserver, der die infor- und Office-Anwendungen auf den 20 Arbeitsplätzen verfügbar macht, selbst aber keine

Unternehmensdaten speichert. Die Citrix-Metaframe-Technologie überträgt im Wesentlichen nur Bildschirminhalte und Tastaturbefehle. Die Arbeitsplatzrechner benötigen daher kaum Rechenleistung. Das hatte den Vorteil, dass die bisher eingesetzten Arbeitsplatzrechner weiterverwendet werden konnten, obwohl auch sie schon mehrere Jahre alt waren. Die Hardware-Kosten konnten daher relativ niedrig gehalten werden. Für die Daten der externen Programme Calitime, Topas und MS Office wurde ein spezieller Windows-2000-Server eingerichtet, der ebenfalls mit dem Metaframe-Server vernetzt ist. Citrix kann auf den alten Arbeitsrechnern, die noch unter Windows 95 betrieben werden, eine moderne Windows-2000-Oberfläche mit allen Leistungsmerkmalen simulieren.

Absatzplanung und Variantenmodul erleichtern die tägliche Arbeit

Alle Standardprodukte der Ruwa liegen in einem umfassenden Warenlager, dessen Vorrat sowohl durch die so genannte Absatzplanung als auch durch Mindestbestände gesteuert wird. Kundenspezifische Produkte unterliegen dagegen einer festen Bedarfszuordnung, sie werden nicht gelagert. Allerdings wird ein gewisser Teil des Standardprogramms für Spezialanfertigungen vorgehalten, die aus Standardteilen mittels weiterer Bearbeitungsschritte hervorgehen. Die Absatzplanung errechnet aus den Verkaufszahlen der letzten zwei Jahre den Mittelwert und erstellt daraus eine Prognose für die nächsten sechs Monate. Ausschließlich die Prognose für den nächsten Monat wird jedoch für die Disposition verwendet. Ebenso wie die Mindestbestandsüberwachung löst die Absatzplanung damit sowohl Fertigungsaufträge als auch Einkaufsvorschläge aus.

Auch bei der festen Bedarfszuordnung generiert das infor-System automatisch Fertigungsaufträge und Einkaufsvorschläge. Diese Aufgabe übernimmt das Variantenmodul. Ein kundenspezifischer Auftrag für eine Spezialmatte wird einmalig vom Verkauf erfasst, da-

Anzeige

bei Anzahl, Länge und Durchmesser der Stahldrähte sowie eventuelle Biegungen angegeben. Daraus erstellt infor:VARIANTS eine Stückliste, errechnet für die ganze Losgröße den Materialbedarf und setzt die Informationen in einen Fertigungsauftrag um. Dabei werden anhand von hinterlegten Logiken nur diejenigen Maschinentypen berücksichtigt, welche in der Lage sind, das Produkt zu fertigen. Das Variantenmodul eignet sich gleichzeitig zur Preisfindung, indem es aus dem Gewicht der Stahlmatten und den spezifischen Arbeitsgängen die Kosten für das Endprodukt ermittelt.

„Früher mussten wir Spezialaufträge mehrfach erfassen und die ganzen Angaben in den Stücklisten und den Papieren für die Arbeitsgänge manuell eintragen“, erläutert Paul Beer, zuständig für Arbeitsvorbereitung und Disposition. „Im Vergleich dazu ist das infor-System heute eine große Arbeitserleichterung, indem es aus einer einmaligen Datenerfassung alle weiteren Informationen generiert und weiterleitet.“

Punktgenaue Landung beim Budget

Terminiert wird bei Ruwa früher wie heute auf Kundenwunsch. Die damit verbundene Flexibilität wird durch ein motiviertes Personal erbracht, welches jederzeit zu Zusatzschichten bereit ist. Allerdings ist es heute wesentlich einfa-

cher, sich einen Überblick über die Terminalsituation zu verschaffen und anhand von Lagerbeständen und Kapazitäten den frühest möglichen Liefertermin zu bestimmen. Auch der Verkauf kann jetzt bei einer Kundenanfrage ohne Rücksprache mit der Arbeitsvorbereitung dem Kunden entsprechende Auskünfte erteilen.

„Insgesamt kann man sagen, dass wir alle vor der Einführung definierten Ziele erreicht haben“, freut sich Wüthrich. „Sogar beim Budget, das bei ERP-Projekten bekanntlich häufig überschritten wird, hatten wir eine Punktlandung.“ Sehr zufrieden ist auch das übrige Ruwa-Personal. Sogar Mitarbeiter, die ursprünglich nicht am Computer arbeiten wollten, erfassen heute Aufträge und kommen gut mit der anwenderfreundlichen Lösung klar. Gelobt wird darüber hinaus die gute Zusammenarbeit mit infor, aus der ein stabiles und performantes ERP-System resultiert.

Autor: Dipl.-Phys. Ralf Schirmaier ist freier Fachjournalist in Freiburg.

*infor (Schweiz) AG
CH-8406 Winterthur
Tel.: (+41) 052/2649292
Web: www.infor.ch*

60% Umsatzplus bei Ixos

Mit der nicht börsennotierten schweizerischen Aktiengesellschaft Obtree Technologies Inc., Basel, erwirbt die Ixos Software AG ein Softwarehaus, das über Entwicklung, Vertrieb, Services und Support verfügt. Obtree ist Anbieter von Content-Management-Lösungen in Europa und bietet eine Produktpalette, die sich nahtlos in wichtige Systemumgebungen wie die von SAP, Microsoft und andere integrieren lässt. Das Unternehmen hat im Jahr 2002 seinen Umsatz um 60 Prozent auf 12,0 Mio. Euro gesteigert. Das wichtige Neulizenzgeschäft trug 61 Prozent zum Gesamtumsatz bei. Obtree hat bereits 500 Installationen bei 200 Kunden realisiert. Die Übernahme der Obtree Technologies Inc. mit 86 Mitarbeitern erfolgt durch den Erwerb von Aktien gegen Barmittel. Zum Preis von 0,52 SFR (0,36 Euro) pro Aktie erwirbt Ixos 96,4 Prozent der 14.790.347 Stammaktien der Gesellschaft. Dies entspricht einem Kaufpreis von 7,7 Mio. SFR (5,3 Mio. Euro) für 100 Prozent der Anteile. Der wirtschaftliche Übergang ist zum 1. Februar 2003 vorgesehen. Bei dieser Transaktion wurde Ixos durch die Technology Group von Commerzbank Securities beraten. Der Erwerb der schweizerischen Obtree Technologies Inc. durch die Ixos Software AG wird bereits im laufenden Geschäftsjahr 2002/2003 zu beschleunigtem Umsatzwachstum des Ixos-Konzerns führen. In der ersten Hälfte der laufenden Bilanzperiode setzte das Unternehmen seinen Wachstumskurs gegen den Markttrend fort und erreichte vollständig die gesteckten Ziele: Der Konzernumsatz stieg nach vorläufigen Berechnungen um 10 Prozent auf 60,6 Mio. Euro (Vj.: 54,9 Mio. Euro). Das operative Ergebnis (EBIT) wuchs um 12 Prozent auf 1,9 Mio. Euro (Vj.: 1,7 Mio. Euro).

IXOS SOFTWARE AG
D-85630 Grasbrunn
☎ (+49) 089/462915-0
🌐 www.ixos.de

IMPRESSUM

FOCUS

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

Redaktion:

☎ (+49) 08191/96 49-26
✉ focus@midrangemagazin.de
Thomas Seibold (T. S.)
Klaus-Dieter Jäggle (KDJ)

Anzeigen:

Waltraud Mayr · ☎ (+49) 08191/96 49-23
✉ waltraud.mayr@midrangemagazin.de

Erscheinungsweise:

4 Ausgaben pro Jahr.

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. Jäckel
Geschäftsführer: Michael Wirt,
Klaus-Dieter Jäggle
Marketing: Klaus-Dieter Jäggle
Abonentenservice: (+49) 08191/96 49-25

Bankverbindung Deutschland:
Landsberg-Ammersee Bank eG
Konto Nr. 5 137 500
BLZ 700 916 00

Bankverbindung Schweiz:
Postkonto 40/476215/5

Symantec steigert Umsatz

Symantec hat die Ergebnisse des dritten steuerlichen Quartals 2003 vorgestellt, welche am 31. Dezember 2002 abgeschlossen worden sind. Das Unternehmen verzeichnet Umsatzerlöse für das Quartal von 376 Millionen US-Dollar, was einer Zunahme von 29 Prozent verglichen mit dem Vorjahresquartal (290 Millionen US-Dollar) entspricht. Die Unternehmensleistung wurde von zweistelligen Wachstumsraten in allen Regionen der Welt sowie von der anhaltenden Stärke der Unternehmensbereiche Endverbraucher- und Unternehmenslösungen angetrieben. „Wir sehen auch weiterhin Schubkraft im Bereich unserer Lösungen für Unternehmenssicherheit mit zweistelligem Wachstum bei den Verkaufszahlen für Virenschutz, Firewall/VPN und Lösungen für das Schwachstellenmanagement. Unser Servicegeschäft ist sogar um mehr als 200 Prozent gewachsen,“ äusserte sich John W. Thompson, Symantec Chairman und CEO zum Quartalergebnis. „Zudem weist unser Endverbrauchergeschäft ein anhaltendes überdurchschnittliches Wachstum auf. Zum ersten Mal in der Geschichte des Unternehmens haben die internationalen Einkünfte den Heimumsatz in den USA übertroffen.“ Internationale Umsätze wuchsen um 39 Prozent im Vergleich zum Vorjahresquartal und machten somit 50,4 Prozent des Gesamtumsatzes im dritten Quartal aus. Lateinamerika führte die Verkaufsleistung der Regionen mit einem Umsatzwachstum von 51 Prozent übers Jahr an, gefolgt von einem Wachstum von 46 Prozent in Europa, dem Mittleren Osten und Afrika, 31 Prozent Wachstum in Japan, 28 Prozent Wachstum in der Region Asien/Pazifik, 21 Prozent Wachstum in den Vereinigten Staaten und 16 Prozent Wachstum in Kanada. Im Quartal wuchs Symantec's Segment für Unternehmenssicherheit weltweit um 26 Prozent, verglichen mit dem dritten Quartal des letzten Geschäftsjahrs und trug mit 42 Prozent zum Gesamtumsatz bei. Die Leistungen im

Unternehmenslösungsbereich wurden unterstützt durch eine Umsatzsteigerung von 49 Prozent bei den Firewall/VPN-Verkäufen, 25 Prozent Wachstum bei den Virenschutzprodukten und 20 Prozent Wachstum bei den Verkaufszahlen für Schwachstellenmanagement gegenüber dem Quartal des Vorjahres. Das Geschäft mit Lösungen für die Unternehmensadministration wuchs um 7 Prozent und trug somit 14 Prozent zum Gesamtumsatz bei. Symantec's Endverbrauchergeschäft wuchs um 40 Prozent und machte somit 42 Prozent der Gesamteinnahmen aus.

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

Unic Internet Solutions setzt auf hybris

Der Anbieter von Standardsoftware für e-Commerce- und e-Procurement-Lösungen, hybris, hat mit der Firma Unic Internet Solutions einen neuen Vertriebs- und Implementierungspartner gewonnen. Unic gehört zu den führenden e-Service Unternehmen in Deutschland und der Schweiz. Zu den Kunden des Dienstleisters mit Niederlassungen in Zürich, Bern und Berlin zählen Kraft Foods, Swiss International Airlines, Novartis oder Die Post. Nicht nur diesen Konzernen bietet Unic ein umfassendes Leistungsspektrum aus der Verschmelzung von Strategieberatung, Softwareentwicklung und Multimediadesign. Für Projekte im Bereich e-Business setzt das Unternehmen nun auf hybris jakarta. Die modular aufgebaute, standardbasierte Software zeichnet sich unter anderem durch kurze Implementierungszeiten, Zukunftssicherheit und überlegene Total Cost of Ownership (TCO) aus. Einsatzgebiete für hybris jakarta sind e-Commerce, e-Procurement und Katalogmanagement. Als Dienstleister unterstützt Unic die Kunden dabei, Geschäftsprozesse auf Basis von modernen Internet-Technologien zu optimieren und neu zu

gestalten. Die Partnerschaft der beiden Unternehmen verbindet das Know-how für Prozessabläufe von Unic mit der standardbasierten, modularen e-Business-Plattform von hybris. Kunden können so ihre individuelle Internet-Strategie schneller und erfolgreicher umsetzen. Die Partnerschaft wurde erstmals gemeinsam auf der Internet Expo vom 5. bis 7. Februar 2003 in Zürich präsentiert. Einen ersten Vertriebs Erfolg konnten die Partner bereits beim internationalen Jugendherbergsverband in London erzielen. Dort wird das derzeitige Buchungssystem durch hybris jakarta ersetzt. Mit mehreren Millionen Buchungen pro Jahr entsteht ein sehr leistungsstarkes e-Commerce-System. Der Live-Start ist für Mitte März geplant. hybris jakarta richtet sich an Unternehmen, die für ihr e-Business eine hochmoderne, ausbaufähige und damit zukunftssichere Plattform benötigen. Die Software basiert auf offenen, anerkannten Technologiestandards wie Java und XML und baut auf einer J2EE-Plattform (Java 2 Enterprise Edition) auf. Der modulare Aufbau erlaubt es, die Lösung nach den individuellen Kundenbedürfnissen auszurichten. hybris jakarta unterstützt sowohl zahlreiche Application Server als auch Datenbanken und ermöglicht so eine einfache Integration in bestehende IT-Infrastrukturen sowie flexible Skalierbarkeit bei steigendem Benutzeraufkommen. Unternehmen erhalten somit ein Höchstmass an Investitionssicherheit, anwenderfreundlicher Verwaltung sowie geringe Total Cost of Ownership (TCO).

hybris GmbH
D-80797 München
☎ (+49) 089/89065-0
🌐 www.hybris.de

New IT for Internet-Leaders

iEX 2003

Vom 05. bis 07. Februar fand in Zürich die 7. Internet Expo statt. Den augenblicklichen Wirtschaftsverhältnissen angepasst, hatten wir als Besucher den Eindruck es ist viel Platz und viel Zeit für jeden Einzelnen da. Das hier kein falscher Eindruck entsteht, muss erwähnt werden, ALLE Aussteller waren mit innovativen Produkten und Ideen voll bei der Sache. Hier ein Überblick über einige von uns besuchten Unternehmen.

Die **Exogen AG** zeigt „cactus“, die Infrastruktur-Konsolidierungslösung (für Netzwerke, Arbeitsplätze, Server und Speicher). Damit kann eine IT-Organisation den Service verbessern, die Verfügbarkeit und die Sicherheit der Systeme erhöhen, den Administrationsaufwand verringern und dennoch die laufenden Kosten senken.

Die **Bison Schweiz AG** ist gleich zweimal vertreten: Einmal am grossen Stand in Halle 4, Stand 142, sowie als Mit-aussteller am Stand der Firma RedDot Solutions AG (Halle 4, Nummer 120). Am Bison-Stand wird die ERP-Software Bison Solution sowie das dazugehörige Modul Bison CRM gezeigt, welches anhand des Referenz-Kunden Ticket-Corner vorgestellt wird. Die Abteilung WebSolutions präsentiert ihre Web-Lösung am Stand der RedDot Solutions AG. Die Kernkompetenz ist Content Management.

Livingston stellt seine Dienstleistungen rund um das elektronische Equipment im Computer- und Messtechnik-Bereich vor. Der Service ist hersteller-unabhängig und umfasst Vermietung, Verkauf und Calibrierung von elektronischem Equipment. Im IT-Bereich werden Miet-

systeme der marktführenden Hersteller angeboten: PCs, Workstations und Server, Storage und Peripherie.

Microsoft Business Solutions verfügt über zwei integrierte Gesamtlösungen für KMU: Navision und Axapta. Beide liefern sekundenschnell Informationen über alle relevanten Bereiche des Unternehmens: vom Finanzwesen bis zum Marketing und vom Vertrieb über Service und Produktion bis zu e-Commerce.

Die **Uitikon**er **NewServ** stellt Produkte und Services rund um das Internet/Intranet für Windows, iSeries, Linux und Unix vor. Vorgestellt wird die neue 100 Prozent Web-gesteuerte CRM-Software WebCRM. Weitere Novitäten sind der NetBrowser zur Netzwerküberwachung, LegaSuite, das Lösungspaket für Web-Integration von iSeries- und zSeries-Applikationen sowie das Tool x-Caliber. Dieses ermöglicht die Umsetzung von 5250-Datenströmen ins XML-Format. Weiterhin sind folgende bewährte Produkte am Stand zu sehen: InfoServer, JWalk und WinJa für JAVA Applet Frontends zur iSeries- und zSeries-Applikationen, Transidiom für JAVA, HTML, .NET Interfaces zu iSeries- und zSeries-Transaktionen, MM-print/400 als Printing Solution für iSeries (neu mit Fax- und e-Mail-Schnittstellen) sowie Unibol/xx- und BABY/xx-Produkte für die Migration der iSeries zu Windows, Linux und Unix (inklusive grafischer Bedieneroberfläche und Schnittstellen zu .NET-Anwendungen).

Die Firma **Novanet** zeigt auf der Messe selbstentwickelte e-Business- und Integrationslösungen. Aktuell zu sehen gibt es Beispiele für SAP-Integration auf Basis Websphere, Content-Management-Systeme auf Basis Websphere



sowie das Produkt Master Reseller für Inktomi Enterprise Search. Als Premiere wird das erste Websphere-Portal online in der Schweiz gezeigt.

Die **SLI Consulting AG** präsentiert sich auf der iEX am SAP-Partnerstand als praxiserprobter SAP-Berater mit Referenzbeispielen zu Portal-Lösungen und einem Testpaket für Einsteiger: dem „SAP Portal-Test-Package“. Anhand von Praxisbeispielen der Firmen Alveo AG aus Luzern und der Chocolat Frey AG zeigt SLI SAP-Portal-Lösungen live. Mit dem Portal-Test-Package bietet das Beratungshaus ein ganz besonderes Feature für Portal-Einsteiger an. Das Test-Paket ermöglicht SAP-Anwendern einen einfachen Zugang in die Portal-Welt: Der Interessent kann mit einem speziell für ihn eingerichteten Szenario zwei Monate lang ein Mitarbeiter-, Kunden- oder Lieferanten-Portal ausprobieren und dabei Erfahrungen mit den Anforderungen an die Portal-Lösung und der Akzeptanz bei der Belegschaft, den Kunden oder Lieferanten sammeln.

Symantec stellt die Branchenneuheit Symantec Security Management System vor. Diese Lösung stellt ein Paket von Management-Anwendungen für die Verwaltung und Kontrolle der Sicherheitsinfrastruktur dar. Das Symantec Security Management System erleichtert Implementierung, Verwaltung und Kontrolle verschiedenster Sicherheitslösungen. Die Kernkomponenten des Systems sind: Symantec Event Manager,

Symantec Incident Manager, Symantec Enterprise Security Manager. Weitere Themen sind neben dem neu entwickelten und erst kürzlich angekündigten Symantec Corporate Security Awareness-Programm das IT-Sicherheits-Outsourcing (Managed Security Services) sowie die umfassenden Unternehmenslösungen in den Bereichen Virenschutz, Firewalls, Vulnerability Assessment, Intrusion Detection, Content Filtering und Systemverwaltung.

Bereits zum zweiten Mal unterstützt **BCD-SINTRAG AG** die Internet Expo als Hauptsponsor. Die iEX '03 steht unter dem Motto „NEW IT FOR INTERNET LEADERS“. In diesem Sinne begibt sich die BCD-Sintrag AG an den eigenen Stand sowie als Partner von Microsoft auf eine Reise „Von Windows nach .NET“ und stellt mit Citrix und anderen Partnern Lösungen rund um Server-based Computing vor. Microsoft rüstet sich mit der .NET-Initiative für

eine Reise, die mit einer internetbasierten Software-Generation im Rucksack neue Horizonte öffnet. Ziel ist es, durch eine einfache Vernetzung, einem sicheren Datenaustausch sowie Datenzugriff Informationen, Menschen, Systeme und Geräte verstärkt miteinander zu verbinden. Mit den vorgestellten Lösungen lässt sich ein bisher nicht gekannter Grad an Software-Integrationen realisieren.

Mit den zwei Produktlinien Citrix MetaFrame XP und Citrix NFuse Elite unterstützt Citrix die Microsoft .NET-Initiative und berücksichtigt diese in der weiteren strategischen Ausrichtung. Mit MetaFrame XP finden Installationen und Processing aller Applikationen zu 100 Prozent auf den Servern statt, während auf den Endgeräten der Benutzer lediglich die Anwenderoberfläche dargestellt wird. Wie MetaFrame XP mit dem .Net Server von Microsoft zusammenspielt und welche Vorteile

Unternehmen daraus entstehen, zeigt BCD-Sintrag AG praxisnah auf. NFuse Elite stellt als Access-Portal interne und externe Inhalte aus beliebigen Quellen sowie Web-Anwendungen und traditionelle Client/Server-Anwendungen bereit. Wie diese Lösung den Microsoft Share Point Portal Server unterstützt und Entwicklern ermöglicht, Konfigurationen und Zusatzapplikationen zuzufügen, wird ebenfalls veranschaulicht. Im Zentrum beider Ansätze steht die Anforderung, jede Art von Anwendungen – auch .NET-Anwendungen – orts- und zeitabhängig sicher und schnell bereitzustellen. Im Weiteren zeigt das Unternehmen auf, wie mit der neusten Produktreihe ThinPrint.print von ThinPrint auch mit schmalsten Bandbreiten über das Internet gedruckt wird und wie so mobile Mitarbeiter einen deutlichen Benefit erhalten können.

Am Partnerstand von **Microsoft** präsentiert das Basler Software-Un-

Anzeige

ternehmen Team Brendel AG die Integrationsfähigkeit sowie die mobilen Anwendungsmöglichkeiten von WinCard CRM. **Team Brendel** tritt an der Zürcher Internet Messe sowie an der Orbit/Comdex 2002 als Partner von Microsoft an deren Stand auf. Es besteht ein hoher Integrationsgrad vor allem in die Microsoft-Office-Welt, aber auch in die Produkte Exchange- und SQL-Server. Das Thema Integrationsfähigkeit von Produkten ist vor allem für kleinere und mittlere Unternehmen von grosser Bedeutung. Kompatible und anpassungsfähige Software ist Grundvoraussetzung für Investitionssicherheit. Ein weiteres Messethema ist die Mobilität von Daten, also der dezentrale Zugriff auf zentral angelegte, businessrelevante Informationen. Dabei thematisiert Team Brendel die neue WinCard Thin Client-Lösung, bei der besonderer Wert auf ein optimales Verhältnis zwischen Sicherheit und Funktionalität gelegt und das Benutzer-Handling verbessert wurde. Ausserdem wurden Optimierungen und Erweiterungen in den Bereichen Filterverwaltung sowie der Integration der vom Client/Server-Produkt bekannten internen Workflows realisiert.

Die IBM-Geschäftspartner stellen herausragende Lösungen speziell in den Bereichen e-Commerce, Intranet, Webpublishing, Online-Medien und vieles Weitere für Unternehmens-Verantwortliche, 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 Internet, Internet Gateway Services für EDI Benutzer.

Als grösster Allianzpartner von SAP konzentriert sich der neue Servicebereich **IBM Business Consulting Services** auf Analyse, Planung, Design, Implementierung, Schulung und Betrieb. Die Kunden profitieren von einer gesamtheitlichen Beratung, welche die betriebswirtschaftlichen Themen sowie auch die komplexen IT-Technologien

berücksichtigt und integriert. Als umfassender Webservices-Anbieter im mySAP.com-Lösungsangebot werden folgende Schwergewichte an der iExpo'03 präsentiert: Enterprise Portals, BI/SEM, CRM, SRM, PLM.

Die Produktsuite Movex von **Intentia** besteht aus Applikationen zum Customer Relationship Management (CRM), Enterprise Management (ENM), Supply Chain Management (SCM), Business Performance Measurement (BPM), e-Business und Value Chain Collaboration (VCC). Zu den Kunden zählen Handels-, Produktions- und Distributionsunternehmen unter anderem in den Branchen Lebensmittel und Getränke, Stahl, Bekleidung, Distribution, Service and Rental, Papier, Möbel und Automotive. Mit ihrer Produktsuite deckt Intentia jeden Collaboration-Bedarf in Unternehmen ab: Movex ermöglicht eine unternehmensübergreifende Kommunikation innerhalb der Wertschöpfungskette sowie die Integration von Geschäftspartnern in zentrale Unternehmensabläufe.

Die **IXOS SOFTWARE AG** ist einer der weltweit führenden Anbieter von Dokumenten-Management-Lösungen, die nahtlos in die zu unterstützende Applikation integriert sind. Die modulare IXOS-eCON Solution Suite besteht aus vier Produktlinien, die aufeinander aufbauen und sich durch hohe Skalierbarkeit, Leistungsfähigkeit, Sicherheit und Hochverfügbarkeit auszeichnen. Der IXOS-eCONserver for MS Exchange stellt unbegrenzten Platz in den Mail-Boxen her und ermöglicht dadurch die Reduktion der Anzahl der vorhandenen Exchange-Server. IXOS-FileSystemArchiving schafft mehr Platz auf dem Server und senkt den Administrationsaufwand erheblich. Durch die Auslagerung der User-Daten auf ein günstigeres Speichermedium werden auch die Backup-Zeiten reduziert.

Exhibit AG
 CH-8117 Fällanden/Zürich
 ☎ (+49) 01/8063380
 🌐 www.iex.ch

Antares mit Erfolgsbilanz

Das verflixte 7. Jahr könnte nicht besser beginnen: Die Antares Informatik AG hat im abgelaufenen Geschäftsjahr den Umsatz und Gewinn deutlich verbessert – und das mit gleichbleibender Mitarbeiterzahl und bei konstanten Preisen. Der gute Erfolg sei auf treue Bestands- und zahlreiche Neukunden zurückzuführen, jeder einzelne sei ein „echter Glücksfall“, so Geschäftsleiter Arthur Häberli. Antares, gleichnamig mit dem bekannten Fixstern, widme jedem dieser Glücksfälle vollste Aufmerksamkeit. Ein Erfolgsrezept...? In 2002 konnte die Antares Informatik AG zahlreiche Neukunden gewinnen, darunter die LTV Gelbe Seiten AG, Oerlikon, das Interface Institut für Politikstudien, die S. Karger AG und den Verlag Basel. „Die Auftragslage war durch das ganze Jahr sehr hoch und hat sich gegen Ende 2002 sogar noch gesteigert“, blickt Arthur Häberli, Geschäftsleiter von Antares, zurück. Im letzten Jahr belieferte Antares den zweitgrössten Aluminiumhersteller der Welt, ALCAN, mit einem System zur Planung der weltweiten Liquidität. Es basiert auf Sentences, „dem ersten assoziativen Datenbank-Management-system überhaupt“, so Häberli. Der Geschäftsleiter beurteilt die Auftragslage nicht als schlichten Verdienst, vielmehr stelle jeder gewonnene und treue Kunden einen Glücksfall für das Unternehmen dar. „Diesem Glücksfall gehört unsere vollste Aufmerksamkeit“, betont der Manager. Seine Wortwahl erklärt Häberli damit, dass Antares das Glück habe, mit sehr innovativen Kunden zusammenarbeiten zu können, die sich antizyklisch verhielten und deren Investitionen nicht von kurzem Gewinnstreben bestimmt seien. „Das ist heute keine Selbstverständlichkeit mehr und wir freuen uns, wenn einer unserer Kunden zum Beispiel ein Programm wie ‚fit for tomorrow‘ lanciert.“

ANTARES Informatik AG
 CH-6004 Luzern
 ☎ (+41) 041/412304-4
 🌐 www.antares-informatik.ch