

Die Schweiz im

FOCUS

Midrange MAGAZIN



November 2001

Ausgabe 38

Anwendungsentwicklung und -modernisierung

Marktübersicht

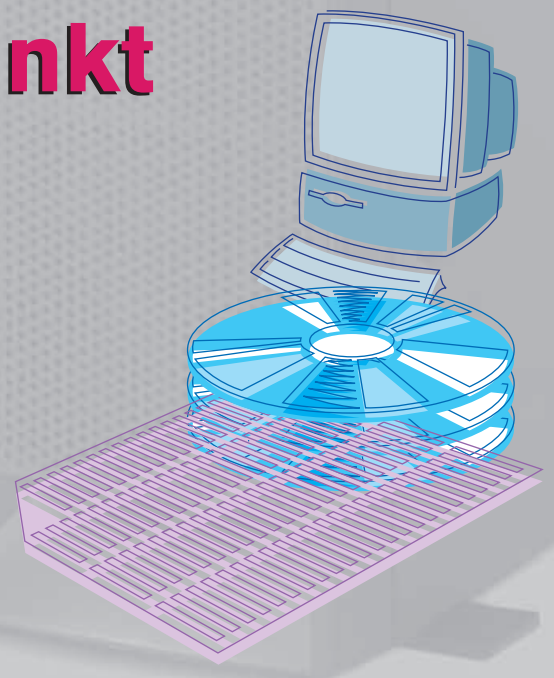
Blick zurück und nach vorn

Orbit/Comdex Europe 2001

orbit
EUROPE 2001
COMDEX
Messe Basel.

Kunde im Mittelpunkt

CRM live bei GegenbauerBosse





Unverhofft...

kommt ja bekanntlich oft. Trösten kann diese Erkenntnis allerdings kaum, insbesondere dann nicht, wenn unverhofft Konsequenzen aus mangelnder Kundenpflege entstehen. Den Ergebnissen einer Grundlagenstudie der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) zufolge, können sich nur wenige Online-Händler sicher sein, dass ihre gegenwärtigen Kunden auch in Zukunft bei ihnen einkaufen werden.

Neben der Akquisition von Neukunden werden sich Online-Anbieter künftig verstärkt mit der Zufriedenheit und der Loyalität ihrer Bestandskunden beschäftigen müssen, die insbesondere deshalb gering ist, weil verschiedenste Leistungsaspekte fehlen. Ein typisches Beispiel ereignete sich jüngst in meinem Bekanntenkreis. Sollte dieser Vorfall symptomatisch sein, braucht man sich wohl über die fehlenden e-Commerce-Erfolge nicht zu wundern.

Über einen elektronischen Web-Shop sollte eine Order nach Amerika platziert werden. Bei der gewünschten Ware han-

deltete es sich um eine exklusiv in den Staaten vertriebene Besonderheit, die mit dem stolzen Preis von 70 Dollar und 25 weiteren für Versandkosten aufwartete. Erst wurden per Pull-Down-Menü die gewünschten Farb- und Ausstattungsdetails festgelegt, dann folgte die Aufforderung nach Eingabe der Bestell-, Versand- und natürlich auch der e-Mail-Adresse für etwaige Rückfragen. Nach dem Klick auf Continue wurde alsdann die Art der genutzten Kreditkarte, deren Nummer und Verfallsdatum abgefragt. An diesem Punkt entschied sich der Besteller für Abbruch und suchte auf der Site verzweifelt nach einer Info zu Zahlungsalternativen: Vergebens.

Der Kauf hätte wahrscheinlich nie stattgefunden, wäre da nicht diese interessante e-Mail des Herstellers eingetroffen. O-Ton: Wir haben ihre Bestellung erhalten, vielen Dank, bitte klicken Sie hier, um Ihre Kreditkartennummer zu komplettieren. Nach diesem Klick war erst einmal die Kaufsumme zu bestätigen, dann die Versandkosten. Als mathematisches Genie entpuppte sich das Shop-System bei der Berechnung der Gesamtsumme: 70 und 25 ergaben hier

ein Total von 120 Dollar, die umgehend belastet würden, damit noch umgehend der Versand erfolgen könne.

Auf die elektronisch versandte Beschwerde reagierte das Unternehmen mit folgender e-Mail: "Immer mal wieder addiert oder subtrahiert unser System die Gesamtsumme ziemlich unverhofft. Die gute Nachricht: Wir biegen das in unserem Accounting wieder gerade.

Wahrscheinlich wusste der Anbieter um die Erkenntnisse der GfK: Die wichtigsten Pluspunkte, die aus Sicht der Umfrageteilnehmer einen guten Online-Shop ausmachen, waren der Umfang des Produktangebots, die Sicherheit persönlicher Daten, die Einhaltung des Liefertermins und die Gestaltung der Website. Von Kalkulationskünsten keine Rede ...

Herzlichst,

Ihr Michael Wirt

Anzeige

Edito _____	3
Blick zurück und nach vorn _____ Orbit/Comdex Europe 2001	5
Der Kunde im Mittelpunkt _____ GegenbauerBosse mit CRM von Sales Support System	12
CRM mit Workflow _____ BISON CRM: ein Ergebnis geglückerter Partnerschaft	13
Anwendungsentwicklung und -modernisierung _____ Marktübersicht	14
News _____	15

INSERENTEN

ANTARES	11	COMMCARE	3
BRAIN-Schweiz	7	I.T.P.-Verlag	2, 16

IMPRESSUM

FOCUS

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

Redaktion:

☎ (+49) 081 91/96 49-26
 ✉ focus@midrangemagazin.de
 Regina Böckle (rb) · Dr. Wilhelm Greiner (WG)
 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

Urheberrecht: Alle im FOCUS erschienenen Bei-
 träge sind urheberrechtlich geschützt. Hiervon

ausgeschlossen sind abgedruckte Programme,
 die dem Leser zum ausschliesslich eigenen Ge-
 brauch zur Verfügung stehen. Das Verbot der Re-
 produktion bleibt jedoch unberührt. Aus der Ver-
 öffentlichung kann nicht geschlossen werden,
 dass die beschriebene Lösung oder verwendete
 Bezeichnung frei von gewerblichen Schutzrech-
 ten ist. IBM und AS/400 sind eingetragene Wa-
 renzeichen der International Business Machines.
 Namentlich gezeichnete Beiträge geben nicht
 unbedingt die Meinung der Redaktion wieder.

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
 Abbonnentenservice: (+49) 081 91/96 49-25

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

Bankverbindung Schweiz:
 Postkonto 40/476215/5

PRODUKTION

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

Orbit/Comdex Europe 2001

Blick zurück und nach vorn

65.000 Fachbesucherinnen und -besucher verzeichnete dieses Jahr der wichtigste schweizer IT-Event, die Orbit/Comdex Europe in Basel. Das Messemotto erhielt vor dem Hintergrund der Septemberereignisse in den USA ein neues Gewicht, der „Look into the future“ wurde von rund 17 Prozent weniger Besuchern als im Vorjahr praktiziert.

Neben dem politischen Geschehen, so manchem IT-Entscheider waren Dienstreisen, insbesondere per Flieger, gänzlich untersagt, hatte auch die wirtschaftliche Branchenlage Einfluss auf die Besucherzahlen. Die rund 1.300 Aussteller waren dennoch zufrieden und attestierten eine markante Steigerung der Besucherqualität. Die IT-Fachmesse habe sich als einer der bedeutendsten Hightech-Marktplätze in Zentraleuropa etabliert, so die einhellige Meinung. Die Veranstalter hätten sich bestimmt weniger schwierige Rahmenbedingungen gewünscht, die politische als auch die wirtschaftliche Lage der Branche spiegelten sich in den Besucherzahlen deutlich wider. Die 1992 durch die Zusammenlegung der Fachmessen Büfa (Büromöbel) und Swisdata (Informatik) entstandene Orbit verzeichnete bis zur Neupositionierung als reine B2B-Messe in 2000 stetig steigendes Besucherinteresse. Im letzten Jahr ging die „Number of visitors“ im Vergleich zum Vorjahr um 30 Prozent, in diesem Jahr um weitere 17 Prozent zurück. Kurz vor Beginn hatten die Veranstalter noch auf rund 80.000 Fachbesucher gehofft.

Tendenzen positiv

Good news gab es dennoch: Wer kam, war zufrieden – die Konzentration auf B2B hat eben auch den Vorteil, dass Zeit für fundierte Fachgespräche ist. An der

generell positiven Stimmung konnten auch die gesalzenen Eintrittspreise nichts ändern, die in diesem Jahr satte 50 Franken betragen. Der parallel zur Messe durchgeführte internationale e-Business Congress erfuhr mit rund 1.000 Teilnehmern einen deutlich höheren Zuspruch als bei seiner Premiere im letzten Jahr, in Zahlen plus 70 Prozent. Der Anteil internationaler Besucher betrug in diesem Jahr zwölf Prozent, von den 1.300 Ausstellern stammten 17 Prozent aus dem Ausland. Es wurde eine Nettoausstellungsfläche von 51.000 m² belegt, was einer Brutto-Fläche von zirka 90.000 m² entspricht. Bei Messeschluss waren nach Aussagen der Veranstalter bereits 60 Prozent der diesjährigen Nettoausstellungsfläche reserviert für das nächste Event in 2002.

Daumen oben

Die anfänglich verhaltene Stimmung unter den Ausstellern verbesserte sich bereits am zweiten Messetag spürbar. Die Mehrzahl der teilnehmenden Firmen meldete erfolgreiche Messegeschäfte und vielversprechende Kontaktgespräche. Dazu Sibylle Hafner, .NET Marketing Managerin, CH-Wallisellen: „Die Orbit/COMDEX Europe hat ihre Bedeutung als wichtigste Schweizer Informatik-Messe auch in diesem Jahr bestätigt. Zwar ging die Besucherzahl im Vergleich zum letzten Jahr zurück, allerdings ist dies angesichts der derzeitigen politischen und wirtschaftlichen Lage nicht überraschend. Dennoch konnten wir anlässlich der Messe zahlreiche interessante und gute Kontakte mit Kunden und potenziellen Kunden knüpfen.“

Aus- und Einblicke e-Business

Auf der Orbit/COMDEX standen bei Big Blue insbesondere Schlüsseltechnologien für das mobile e-Business auf dem Programm, IBM zeigte ein breites Spek-

trum an Lösungen und Produkten zur Nutzung des mobilen Internets im beruflichen wie privaten Bereich. „Internet und Mobilfunk wachsen zusammen, eine Vertausendfachung der abgerufenen Datenmenge ist in den nächsten Jahren zu erwarten. Dieses mobile e-business verlangt eine hohe Integrationskompetenz, leistungsfähige Endgeräte, Server und Speichersysteme sowie extrem flexible Software-Plattformen – Disziplinen, in denen die IBM kaum zu schlagen ist“, sagte Peter Quadri, Vorsitzender der Geschäftsleitung der IBM Schweiz. Das Unternehmen dokumentierte diese Kompetenz in Basel auf insgesamt 1.875 Quadratmetern Ausstellungsfläche.

www.de.ibm.com



Die elektronische Abwicklung von Geschäftsprozessen stand bei SEEBURGER im Mittelpunkt, das Unternehmen zeigte sein gesamtes Leistungsspektrum zur Optimierung der internen und externen Prozessketten. Reges Interesse erweckte der skalierbare Business Integration Server, der sowohl die interne Anbindung unterschiedlicher Applikationen als auch die Einbindung aller Kommunikationskanäle von Kunden und Lieferanten ermöglicht. SEEBURGER verfügt über eine modular aufgebaute Palette an leistungsstarken Komponenten, Werkzeugen und Anwendungen für effiziente B2B-Transaktionen.

🌐 www.seeburger.ch

Mit der e-Business-Anwendung skyva 3.0 setzte SKYVA International in Basel neue Massstäbe. Der Anbieter von unternehmensübergreifenden e-Business- und Value-Chain-Lösungen zeigte, wie die Lösung Änderungen innerhalb der Wertschöpfungskette rasch realisiert und zeitnah auf wechselnde Einflüsse von aussen zu reagieren in der Lage ist – ohne grossen Kostenaufwand. Basierend auf Standardkomponenten, die wesentliche Bestandteile von dynamischen Geschäftsabläufen in generischer Form beinhalten, werden kundenindividuelle Softwarelösungen passgenau auf die Bedürfnisse des Kunden zugeschnitten. Basis von skyva 3.0 ist ein Application Framework, mit dem die zu 100 % Java-basierende Anwendung entwickelt wurde. Die 4-Schichten-Architektur stellt neben zahlreichen anderen Leistungen auch Funktionen wie Datensicherung und Internetservices bereit.

🌐 www.skyva.ch

”

Obwohl der erste Tag von der Besucherzahl her eher verhalten war, fanden unsere Showcases viel Aufmerksamkeit. Unsere Erwartungen sind erfüllt worden, und das anwesende Fachpublikum zeigte sich sehr interessiert.“

Jean-Marc Hunziker, Leiter Marketing,
IBM (Schweiz)

Plattformen und Lösungen zur Optimierung der IT-Infrastruktur standen im Mittelpunkt der Messepräsentation der Exogen. Besucher konnten sich hier über Konzeption, Realisierung und Implementierung von B2B- und B2C-Lösungen mit IBM WebSphere und OpenShop und – in äusserst anschaulicher Weise – über die neuen Möglichkeiten der iSeries informieren. Die Hochverfügbarkeitslösung MiMiX für eServer iSeries sowie Lotus Notes/Domino-basierende Lösungen für e-Mail, Calendaring und Workflow mit Integration in UDB waren ebenfalls Bestandteil des Messeauftritts.

🌐 www.exogen.ch

Citrix, Anbieter von Application Server Software, präsentierte sich auf der Messe unter dem Motto „Extending the virtual workplace. Everywhere“. Im Fokus stand insbesondere Citrix NFuse, eine Portallösung, die die Einbindung von Anwendungen über ein Unternehmensportal möglich macht. Weiterhin wurde auch Citrix Extranet gezeigt – eine Virtual Private Network-Lösung, die die Übertragung von Applikationen, die auf einem MetaFrame Server arbeiten, über das Internet zusätzlich sichert. Verschiedene Schweizer Partner zeigten zudem Citrix MetaFrame XP, mit dem Unternehmen jede Applikation über jede Verbindung jedem Endgerät zur Verfügung stellen können, während die gesamte Rechenleistung auf dem Server ausgeführt wird.

🌐 www.citrix.de

ERP-Lösungen

Von dem Medienrummel, den SoftM kurz nach Ende der Messe durch die Bekanntgabe der Übernahme des IBM-Rechnungswesens erlebte, war in Basel noch nichts zu spüren – äusserst belebt ging es hier dennoch zu. Im Mittelpunkt des SoftM-Auftritts stand die neue Produktfamilie SoftM Suite. Die integrierte Lösung für geschäftskritische Anwendungen verfügt über eine neue Systemarchitektur, die auch die Basis für eine generische e-Business-Lösung bildet. Branchenspezifische Zusätze für den Grosshandel, Zulieferer

von Handelsketten, Lebensmittelhersteller, Pharma-, Kosmetik-, chemische und petrochemische Industrie sowie Serienfertiger sollen für eine schnelle Optimierung und Umsetzung der Geschäftsprozesse in diesen Branchen sorgen. SoftM Suite verfügt neben den klassischen ERP-Modulen für Rechnungswesen, Personal, Vertrieb, Warenwirtschaft und Produktion über vollständig integrierte Funktionen für SCM, CRM, e-Business und Business Intelligence.

🌐 www.softm-ag.de

Die auf Basis der ERP-Lösung „BISON Solution“ entwickelte „Weg Strategie“ stand im Fokus der Gespräche und Präsentationen am Stand der BISON Group. Ziel ist, Unternehmen mit unterschiedlichen System- und Applikationslandschaften ein Instrument zur Integration an die Hand zu geben. Business Process Integration (BPI) nennt die Bison Group diese Eigenschaft der Java-basierenden BISON Solution. Sie unterstützt Unternehmen auf dem Weg zu einer einheitlichen Systemplattform, da auch heterogene System- und Softwareplattformen kontinuierlich migriert und vereinheitlicht werden können. Über Connectoren (sogenannte Plug-Ins) können verschiedene Business-Applikationen miteinander verbunden werden. Zudem ermöglicht die vorhandene Entwicklungsumgebung die Entwicklung zusätzlicher Komponenten und Einführung weiterer Module von BISON Solution. Diese Art der „kontinuierlichen Migration“ erlaubt es, komplexe Projekte in mehrere Phasen aufzuteilen, Verbindungen zwischen unterschiedlichen Systemen aufzubauen und den Weg, in eine neue, offene IT zu gehen. Das heisst, Business Process Integration ermöglicht in einem ersten Schritt die Konsolidierung der IT-Umgebung und in einem weiteren Schritt die phasenweise Erweiterung oder Ablösung von alten Informatiklösungen. Die neuentwickelte Software „BISON Solution“ wurde in der Pilotphase bereits erfolgreich in einem Grosshandels-Unternehmen getestet.

🌐 www.bison-group.com

Baan war in Basel mit seiner Produktfamilie „iBaan“ zugegen, gemeinsam mit ausgewählten Technologie- und Vertriebspartnern zeigte das Unternehmen Produkte und Lösungen, die unternehmensübergreifende Prozesse zwischen Geschäftspartnern optimieren. Die iBaan-Suite ist eine neue Generation internetfähiger Lösungen zur Integration von e-Business in Fertigungsumgebungen, sie ermöglicht die Zusammenarbeit über die gesamte Wertschöpfungskette bei verbesserter Transparenz und engerer Integration mit den Kunden, Lieferanten und Partnern. Ebenfalls auf dem Baan-Stand Halle 2.1 präsentierten sich die Partner Azteka Consulting, Chrystal Decisions und Vanenburg Business Systems.

☉ www.baan.com

Quasi ein Heimspiel war die Orbit auch für die SORECOgroup: Bei dem Anbieter branchenunabhängiger Softwarelösungen stand insbesondere die plattformunabhängige Xpert.Line im Mittelpunkt. Web-Fähigkeit und Browser-Technologie sind im Konzept dieses offenen Systems berücksichtigt, Office, e-Mail- und Workflow-Funktionen für die Benutzer in alle Geschäftsanwendungen integriert. Die Anwendungen und Module umfassen unter anderem die Bereiche HRM, Finanzbuchhaltung, Rechnungswesen/Controlling sowie elektronische Dokumentenverwaltung und Archivierung. Mit der e-payroll steht eine ASP-Lösung für die Lohn-Abrechnung zur Verfügung, die den Standbesuchern ganz offensichtlich besonders zusagte.

☉ www.soreco.ch

Ihr Messe-Debüt gab die GUS Schweiz AG IT Lösungen und eLogistics, St. Gallen. Das Ende 2000 gegründete Tochterunternehmen der in Köln ansässigen GUS Group & Co. KG positionierte sich hier als kompetenter Anbieter von eLogistic-Lösungen. Nach eigenen Angaben hat sich der Anbieter zum Ziel gesetzt, über die bisherigen Lösungs- und Serviceangebote hinaus einen Fullservice für kleine und mittlere Unternehmen – vor allem im Bereich e-Business – anzubieten. Auf der Orbit im Blickpunkt: Die ERP-Lösung CHARISMA.

☉ www.gus-group.ch

Die ABACUS Research AG zeigte zahlreiche Neuerungen und zusätzliche Funktionalitäten ihrer ABACUS Version 2002, der Anbieter betriebswirtschaftlicher Standardsoftware für kleine und mittlere Unternehmen setzt auf Internet-Tauglichkeit und Plattformunabhängigkeit. Im Zuge der kontinuierlichen Ausrichtung der 15 Module der ABACUS Version 2002 auf das Internet stehen erstmals auch Web-fähige Auswertungen sowie auch Werkzeuge zur Verfügung, die massgeschneiderte Informationsabfragen via Browser erlauben. Am ABACUS-Stand in Halle 2.2 erlebte zudem der ABACUS LOHN light seinen ersten öffentlichen Auftritt. Die Einstiegslösung richtet sich in erster Linie an Kleinbetriebe, Mitglieder von Branchenverbänden, die eine Lohnheft-Lösung anbieten und Sozialversicherer, die ihren Kunden Dienstleistungen im Bereich der Lohnadministration offerieren.

☉ www.abacus.ch

Die neue Version von PSIPENTA.COM stellte die PSI AG in Basel vor. Die betriebswirtschaftliche ERP-Lösung überzeugte mit neuen und ausgebauten Funktionalitäten in den Bereichen des CRM und des After Sales Service. PSI zeigte ihren Besuchern in der Praxis, wie beim Bau von Maschinen, Werkzeugen, Anlagen, Apparaten sowie Automotive und Elektronik das Internet als Medium für die betriebsinterne Informationsbeschaffung und die Unternehmenssteuerung eingesetzt werden kann. Die neue Version von PSIPENTA.COM soll massgeblich zur Verkürzung des Time-to-Market und damit zu höherer Profitabilität und einem rascheren Return on Investment beitragen.

☉ www.psiag.ch

„ Die Qualität der Besucher auf unserem Stand konnte gegenüber dem letzten Jahr nochmals erhöht werden.“

Silvio Morini, Leiter Kommunikation,
Océ (Schweiz) AG

Auch FRIDA zeigt sich auf der Orbit. Eine strategisch wichtige Weiterentwicklung wurde mit dem neuen Java-Applikationsserver präsentiert, mit dem die ERP-Standardsoftware für die IBM iSeries den Schritt von der Client-/Server- zur 3-tier-Architektur macht. Ab dem kommenden Release 5.3 werden zirka 50 Prozent der FRIDA-Programme auf dieser Basis genutzt werden können, ab Release 6.0 soll der gesamte Programmumfang auf die Java-Architektur umgestellt sein. Repräsentiert wurde die command ag von ihren Partnern AROA und INELDATA – im Gepäck zahlreiche Neuheiten rund um FRIDA. Besonderes Besucherinteresse weckten die Branchenlösung FRIDAFocus@automotive für Automobilzulieferer, die auch in einer ASP-Variante zur Verfügung steht, und das Archivierungsmodul FRIDAarchiv mit Visual EASY400, das Dokumente direkt auf dem IBM iSeries-Server archiviert.

☉ www.aroa.ch

☉ www.ineldata.ch



OneWorld Xe (Extended Enterprise) stand auf dem J.D. Edwards-Stand im Fokus. Die netzwerkzentrierte, objektbasierte und multinational einsetzbare Unternehmenssoftware liefert flexible und interoperable Technologien für die Durchführung und Steuerung von Geschäftsprozessen im Unternehmen – und mit Zulieferern und Kunden. Es werden Prozesse in den Bereichen Front Office, Produktion, Logistik/Distribution und Finanzwesen sowie virtuelle Marktplätze in Konsumgüter-, Industrie- und Dienstleistungsbranchen unterstützt. OneWorld Xe arbeitet auf allen marktrelevanten Technologieplattformen, ist in 24 Sprachen- und Landesversionen verfügbar und ermöglicht eine zentrale Koordination mehrerer Standorte.

🌐 www.jdedwards.com

„ERP, CRM & e-Business in One“: Unter diesem Motto war die APOS Informatik AG auf der orbit vertreten. Die integrierte Standardsoftware Damgaard Axapta stand dabei im Mittelpunkt der Präsentation. Eine Kurz-Demo machte die Besucher mit den Vorteilen der Lösung vertraut, die APOS insbesondere in den KMU-Bereichen Industrie, Handel und Dienstleistung implementiert.

🌐 www.apos.ch

Security

Wer sich über Architektur, Innenleben und Möglichkeiten der iSeries informieren wollte, war am Stand der APOS gut beraten. Der IBM Business Partner konnte dabei auf seine praktischen Erfahrungen bei der ersten Linux Installation auf iSeries in der Schweiz (bei der Elektro-Material AG) zurückgreifen, die kürzlich von APOS durchgeführt wurde. Präsentiert wurden ferner APOS CA Security Module und Audit Module für Sicherheit (Zugriffskontrolle) und Systemauditing. SpoolMailPlus und FileMail, um Dateien oder Spools im Excel- oder PDF-Format zu versenden. Als Vertriebs- und Marketing-Partner der Vision Solutions präsentierte das Unternehmen auch die Vision Hochverfügbarkeitslösungen.

🌐 www.apos.ch

Besondere Aufmerksamkeit widmete die IBV Informatik GmbH dem Thema Security. Sie machte in Basel unter anderem deutlich, wie auf Firmenlaptops gespeicherte, unternehmenskritische Daten nicht in die falsche Hände geraten, wie digitale Signaturen funktionieren und stellte ihre Systemmanagement-Software für Windows NT/2000 und iSeries bzw. AS/400 vor. Mit Hilfe dieser Lösungen soll die Administration des Netzwerkes vereinfacht werden – auch hier spielte die Sicherheit eine Rolle, ebenso der Bereich Automation. Die Lösung Double-Take zum Schutz vor Datenverlust bei File Server-Downtime war besonderer Publikumsmagnet auf dem IBV-Messestand.

🌐 www.ibvinfo.de

Dokumentenmanagement

Dokumenten-Verarbeitung total war das Thema bei der Interact Consulting AG. In Kooperation mit ihrem Partner Uptime Services AG zeigte das Unternehmen eine voll integrierte Gesamtlösung inklusive Dokumentenscanning, automatisierter Erkennung und -verarbeitung, Dokumentenverwaltung und -archivierung. Mit dem Ausblick auf iSTAR, einer vollständig Java-basierenden Dokumentenverwaltungs- und -archivlösung stand „das Produkt der Zukunft“ im Blickpunkt.

🌐 www.interact.ch

Thema bei der GFT Technologies AG, Anbieter integrierter IT-Lösungen in Europa, war unter anderem der jüngst abgeschlossene Auftrag zur Realisierung der Internetpräsenz für den Direktvertrieb von Gebrauchtwagen unter www.mercedes-benz.de. Im Rahmen des Projekts zeichnete das Unternehmen für Informationsarchitektur, Design, Redaktion und Programmierung der Benutzeroberfläche verantwortlich. Zudem stand auch die jüngste Unternehmensallianz universe4 im Fokus. Die Partnerschaft soll es ermöglichen, Kunden alle Leistungen im weiten Spektrum des Dokumenten-Managements, samt Erfassung, Sicherung, Verteilung und Archivierung aus einer Hand anzubieten.

🌐 www.gft.com

PSA-Lösungen

Augeo hatte in Basel die neue Generation seiner Lösung für Professional Services Automation (PSA) im Gepäck. In Halle 2.1 zeigte der Anbieter, wie IT-Dienstleister, Beratungsunternehmen und Produktentwicklungs-Center ihre Teams, Projekte und Budgets effizient steuern können. Zu den Funktionalitäten der Lösung gehört das verlässliche Planen und Koordinieren sämtlicher Kundenaufträge eines Unternehmens, die gleichmässige Auslastung von Mitarbeitern sowie Projektcontrolling. Aktuelle Statusinformationen über Projektfortschritte und -kosten sollen schnelle und sichere Entscheidungen ermöglichen.

🌐 www.augeo.com

CRM-Lösungen

Im Mittelpunkt des Messeauftritts der Team Brendel GmbH stand die Integration der Geschäftsbereiche Vertrieb, Marketing, Kundendienst und -service durch die Weiterentwicklung der CRM-Lösung WinCard CRM. Da viele mittelständische Firmen auf das Intra- und Intranet zählen, bietet Team Brendel mit WinCard Thin Client die konsequente Weiterentwicklung von WinCard CRM an. Auf diesem Weg können alle Mitarbeiter im Unternehmen via Browser auf neueste Informationen zugreifen, sie ändern oder neue Daten erfassen.

🌐 www.team-brendel.com

Die Sales Support System AG fokussierte in Basel ihre gleichnamige CRM-Software. Das mehrsprachige Lösungspaket dient der gezielten Planung und Überprüfung des Verkaufs und Marketings, ist branchenübergreifend konzipiert, kann in Unternehmen aller Grössen eingesetzt und problemlos in bestehende Softwarelösungen integriert werden. Die Version 4.5 ist auf MS Windows 9x/NT/2000 und Linux lauffähig, integriert CTI und verfügt über Import-Schnittstellen zu ASCII/dBase-Dateien und SAP R/3. Die Datensynchronisation zwischen der Netzwerk-Datenbank und den Aussendienstdatenbanken erfolgt mittels Online-Replikation über Remote Access, Dockingstation oder Internet/Intranet.

🌐 www.sss-ag.ch

Hardware

Bei Palm standen in Kooperation mit Unternehmen wie 3N Consult+organice, Comdirect, Comlight, Data-Viz und G-Data eine Vielzahl an Unternehmenslösungen und -services für den Besucher bereit, das Unternehmen machte an Praxisbeispielen deutlich, wie Anwendungen zur Erhöhung der Produktivität beitragen und hatte ausserdem den neuen m125 Handheld im Gepäck – das Einsteiger-Gerät wurde in Basel erstmals öffentlich vorgestellt. Mit Hilfe des Secure-DigitalCard-Slot und dem Universal Connector können die Benutzer zusätzlichen Speicher, Anwendungen, Modems, Keyboards und Digitalkameras hinzufügen. Des Weiteren können unter Nutzung der Palm Mobile Connectivity Software über ein Add-On-Modem oder eines Mobiltelefons e-Mails und SMS geschrieben, verschickt und auch erhalten werden, der Zugriff auf das Internet ist problemlos möglich.

☎ www.palm.com/ch

Anlässlich der orbit/COMDEX stellte die StorageTek (Schweiz) AG das neue Disk-Subsystem V960 Shared Virtual Array der Öffentlichkeit vor. Die Hardwarelösung soll durch schnelle Prozessoren, einen grossen Cache und Anschlussmöglichkeiten von bis zu 32 Kanälen eine optimale Performance und damit signifikante Einsparungen von Zeit, Geld und Ressourcen bieten. Schwerpunkt bei StorageTek war die Virtualisierungstechnologie des Unternehmens, die sowohl im Bereich von Storage Area Networks (SAN) als auch auf der Ebene von Tapes und Disks angewandt wird.

☎ www.storagetek.com

Farbenfroh ging es auf dem Stand der Océ Schweiz AG zu: Das Unternehmen präsentierte erstmals sein neues Farbproduktionssystem CPS700, das auf der Direct Imaging-Technologie aufbaut. Die Lösung erstellt kontinuierlich 25 Seiten pro Minute im A4-Format – unabhängig vom Bedruckstoff, den sie verarbeitet. Zudem bietet das System doppelseitiges Drucken, A3-Format, Finishing-Optionen wie Heftung und zahlreiche

weitere Funktionen. Mit dem DPS400 wurde ein neues, digitales Drucksystem vorgestellt, das für gemischte Produktionsumgebungen konzipiert wurde und sich insbesondere für den hochvolumigen Bereich eignet.

☎ www.oce.ch

Personalsoftware

Eine orbit/COMDEX-Premiere feierte P&I in diesem Jahr mit ihrem eCruiter 4 LOGA. Das Instrument ergänzt die Software zur Bewerberverwaltung LOGA KANDIDAT für den Einsatz im Internet. Der eCruiter offeriert offene Stellen auf der Firmen-Website und nimmt alle Bewerbungen qualifiziert entgegen. Neun Formalkriterien, die für den Kandidaten unsichtbar und in Abhängigkeit des Stellenprofils vordefiniert werden, ermöglichen eine automatische Vorqualifizierung der Kandidaten auf den ersten Blick. Auch die Kostenplanung und Budgetierung im Personalwesen war Thema auf dem P&I-Stand, das Unternehmen stellte sein Produkt LOGA ETAT Professional vor.

☎ www.pi-ag.com

Telekommunikation / Netzwerke

Avaya, Anbieter von Lösungen und Serviceleistungen für die Unternehmenskommunikation, präsentierte seine erweiterten Enterprise-Class IP Solutions (ECLIPS) für IP-Telefone und Multi-Service-Netzwerkinfrastrukturen erstmals in der Schweiz. Die von Avaya entwickelte Call Processing Software (Release 9.5) ermöglicht den Zusammenschluss von bis zu 24.000 Ports in einem Kommunikationsserver-Verbund. Besondere Aufmerksamkeit galt dem Unified Messenger 4.0, der künftig auch für Microsoft Exchange 2000 einsetzbar ist und der zentralen Verwaltung aller Voice-Mail, e-Mail- und Fax-Nachrichten durch den IT-Manager eines Unternehmens dient. Er ermöglicht die Echtzeit-Kommunikation aller Teilnehmer, die sich über „find me“- oder „call me“-Funktionen automatisch benachrichtigen lassen können, wenn ein bestimmter Anrufer sich meldet oder eine bestimmte Nachricht eintrifft.

☎ www.avaya.com

Mit ihrer umfassenden Lösungspalette präsentierte sich die Hummingbird. Produkte aus den Bereichen Dokumenten- und Wissensmanagement, ETL-Lösungen (Extract-Transform-Load), Business Intelligence, Web-to-Host-Connectivity sowie das Unternehmensportal Hummingbird EIP (Enterprise Information Portal) bildeten die Highlights.

☎ www.hummingbird.com

Die Commcare AG war mit praxiserprobten Produkten und Lösungen zu aktuellen Themen im Bereich Telekommunikation und Netzwerken zugegen. Als Renner in der Besuchergunst erwiesen sich dabei die Voice of IP-Lösungen, dicht gefolgt von den Security-Angeboten. Zum Dienstleistungsangebot des Unternehmens gehören neben Lösungen für die integrierte Sprach-, Bild- und Datenkommunikation auch Analyse, Beratung, Projektierung, Realisierung und Betrieb, Schulung sowie Support wirtschaftlicher Gesamtlösungen, also die Integration von PC-Netzwerken mit Host-Netzwerkssystemen, sowie öffentliche und private Wide-Area-Networks samt Verkabelungssystemen. An der Orbit wurde auch der von Commcare und Cisco gemeinsam entwickelte Service für Netzwerksicherheit, Safenet, vorgestellt. Er ermöglicht es, Daten von LAN zu LAN hart verschlüsselt zu übertragen.

☎ www.commcare.ch

e-Learning

NETg, Anbieter von e-Learning Solutions, zeigte auf der IT-Fachmesse, wie die sofortige Verfügbarkeit von Training die Aus- und Weiterbildung in Unternehmen nachhaltig verändern kann: Mit der neuen Applikation „Search & Select“ erhalten die Mitarbeiter die Möglichkeit, unmittelbar bei Bedarf auf erforderliches Software-Wissen zuzugreifen. Die Mitarbeiter formulieren die Frage, die sie gerade beschäftigt, und aus einer Datenbank von über 75.000 „Mini-Trainingsmodulen“ (NETg Learning Objects) wird sofort die Information aufgerufen, die nicht nur die Frage beantwortet, sondern gleich auch den notwendigen Background vermittelt. Mit XtremeLearning, dem neuen

Web-Hosted Service von NETg, können Unternehmen gleich welcher Grösse alle Vorteile des e-Learning nutzen ohne dass sie selbst die Infrastruktur bereitstellen müssen.

🌐 www.netg.ch

Business Intelligence

„Business Intelligence – Antworten hier und jetzt“, so lautete das Motto von Cognos. Das Unternehmen zeigte, wie Firmen ihre vorhandenen Daten erfolgreich als Produktionsfaktor nutzen können. Die Informationsplattform von Cognos liefert überall und jederzeit aktuelle Antworten rund um die effiziente Informationsverarbeitung, ist aus integrierten Produkten und Komponenten zusammengesetzt und ermöglicht dem Anwender, auf die vorhandenen Datenquellen im Unternehmen zuzugreifen. Sie kreiert eine einheitliche Informations-Infrastruktur und hilft beim Erstellen verständlicher Analysen, Reports und Visualisierungen.

🌐 www.cognos.ch

WWS

Als Partner der BISON Group bringt die Die ALBIT Informatik AG ihre langjährige Erfahrung im Textilbereich jetzt in das Branchen-Referenzmodell „Textil“ der BISON-Lösung ein und entwickelt Java-basierend (Bison-based) neue Datenbank- und Betriebssystem-unabhängige Module. Angekündigt wurde während der orbit auch die Kooperation mit dem DMS-Anbieter Solitas. Die ALBIT konzentriert sich ferner auf die Analyse der spezifischen Kundensituation und entwickelt optimale Individuallösungen. Als IBM Solution Provider vertreibt ALBIT vor allem Midrange-Systeme, stellt aber durch die Zusammenarbeit mit Partnern auch die Installation der gesamten Hardwarelandschaft – inklusive Netzwerke, Server, Peripherie etc. sicher. Zu den auf der orbit/Comdex präsentierten Eigenlösungen gehörte das voll integrierte Warenwirtschaftssystem BMS-Handel und die Textillösung für Converter, ALBIT-Textil/400.

🌐 www.albit.ch

Software-Tools

Erhöhte Transparenz, verbesserte Planungssicherheit bei gleichzeitiger Zeiterparnis und Qualitätsverbesserung im Softwareentwicklungsprozess versprach MKS bei der Präsentation ihrer MKS Integrity Lösung.

🌐 www.mks.com

AD Solutions präsentierte Tools für die moderne Softwareentwicklung und die Realisierung kundenspezifischer Projekte in den Bereichen e-Business, Host-to-Web-Connectivity, transaktionsorientierte C/S-Systeme und Change Management.

🌐 www.adsolutions.ch

Blick nach vorn

Die nächste orbit/COMDEX Europe findet vom 24. bis 27. September 2002 in den Hallen der Messe Basel statt, parallel dazu ein internationaler Kongress zu e-Business-Themen. Mehr Gewicht sollen im nächsten Jahr insbesondere die Themenbereiche Open Source/Linux, Wireless/Bluetooth und ASP erhalten.

Anzeige

GegenbauerBosse mit CRM von Sales Support System

Der Kunde im Mittelpunkt

Holger Wenke als Vertriebsleiter der Berliner Unternehmungsgruppe GegenbauerBosse kennt den firmeneigenen Qualitätsgedanken genau: „Wir sind erst zufrieden, wenn Sie zufrieden sind.“ Um die bisherigen Erfolge zu unterstützen, wurde als CRM-Lösung das Sales Support System von der gleichnamigen Schweizer AG aus Wetzikon eingeführt.



GegenbauerBosse erzielte im Jahr 2000 einen Umsatz von 530 Mio DM und beschäftigt etwa 12500 Mitarbeiter. Die Unternehmung ist der Spezialist für Dienstleistungen rund um die Gebäudewirtschaftung (Facility Management). Das Serviceangebot umfasst im wesentlichen das technische, infrastrukturelle, das kaufmännische- sowie das Flächenmanagement. Diese Dienst-

leistungen werden bundesweit von über 14 Regionalverkaufsstellen mit rund 80 Innen- und Aussendienstmitarbeiter vertrieben. Die CRM-Lösung wurde ab 2000 schrittweise implementiert. Holger Wenke ist als Projektleiter auch für die Einführung des Sales Support System verantwortlich. Ausschlaggebender Punkt dafür war die Zentralisierung aller Informationen über Interessenten, Kunden und Entscheidungsträger bei den relevanten Mitarbeitern im Vertrieb, unter anderem im Innendienst und Kundenservice.

Die Zielsetzung war klar: Sicherstellung der Transparenz im Vertrieb vom ersten Kundenkontakt bis zur Kundenhistory über mehrere Jahre hinweg und die Verknüpfung der Vertriebsdaten mit dem ERP-System. Wichtige Informationen über die gesamte Beziehungsphase mit den Kunden zu sammeln und dann insbesondere die dynamischen Kundendaten allen beteiligten Mitarbeitern zugänglich zu machen. Desweiteren sollten sämtliche Prozesse im Verkauf abgebildet werden. „Dabei steht und fällt der Erfolg einer jeden CRM-Lösung mit dem Einsatz der verantwortlichen Ak-

teure. Das betrifft sowohl das Management wie auch die Mitarbeiter. Aus diesem Grund ist es wichtig, alle rechtzeitig miteinzubeziehen. Die Einführung des Sales Support System hat gezeigt, dass diese Software einerseits ein Instrument für die Analyse und Steuerung des Verkaufs ist und andererseits auch sichergestellt werden kann, dass der Kunde wirklich im Mittelpunkt steht. Der Erfolg im Verkaufsprozess wird plötzlich analysierbar und planbar. Die Kundenbeziehung ist nicht mehr ein Buch mit sieben Siegeln, sondern kann aktiv gestaltet werden. Zudem wird sichergestellt, dass ein einheitlicher Adresstamm für alle zur Verfügung steht.“ so Holger Wenke zu den bisherigen positiven Erfahrungen und Ergebnissen.

GegenbauerBosse GmbH & Co. KG
D-10439 Berlin

☎ (+49) 030/44670-0

🌐 www.gegenbauerbosse.de

Sales Support System AG
CH-8623 Wetzikon

☎ (+41) 01/9307358

🌐 www.sss-ag.ch

crm connect 01 – Messerückblick

Vom 28. bis 30. August 2001 fand die Fachmesse für Customer Relationship Management (CRM) und Call Center statt. Insgesamt besuchten rund 900 Personen die Fachmesse; knapp 500 Teilnehmer wohnten den zwölf Workshops bei. Die crm connect 01 wurde von der Messe Basel in Zusammenarbeit mit dem Branchenverband CallNet.ch sowie der crm factory gmbh organisiert. Die Veranstaltung zeigte deutlich, dass sich die IT-Branche im Umgang mit CRM in einer Phase der Neuausrichtung befindet. Die Euphorie der Gründerjah-

re hat sich abgeschwächt. Gründe dafür sind zum einen das konjunkturelle Umfeld, diverse Schwierigkeiten bei CRM-Implementationen sowie eine allgemeine Ernüchterung rund ums Thema e-Business und Internet. CRM wurde oftmals zu technisch aufgefasst. Zudem werden Bedeutung und Potenzial von Kundenbeziehungen vor allem von mittelständischen Unternehmen immer noch unterschätzt. Erschwerend in der Umsetzung von CRM-Projekten kommt hinzu, dass diese prozessorientiert sind und somit für die Realisierung einen

grösseren Zeithorizont in Anspruch nehmen. Darüber hinaus umfasst ein CRM-Programm nicht nur Einzelbereiche eines Unternehmens. Oftmals setzt das Einbeziehen der ganzen Firma interne Umstrukturierungen voraus. Basis des CRM-Erfolges jedoch bilden geschulte und motivierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf allen Stufen.

crm connect 01

CH-4021 Basel

☎ (+41) 061/6862273

🌐 www.crmconnect.com

BISON CRM: ein Ergebnis geglückter Partnerschaft

CRM mit Workflow

Die SQL AG und die BISON Group wissen beide um den Stellenwert von fruchtbaren Partnerschaften. Konkret mündet die Zusammenarbeit der beiden CH-Partner in die Entwicklung von BISON CRM, das als Modul im perfekten Zusammenspiel mit dem ERP-Kern die CRM-Dimension von BISON Solution abdeckt.

Zwischen der SQL AG und der BISON Group gibt es ein Reihe von Parallelen: beide sind Schweizer Unternehmen, die seit Jahren konsequent und mit Erfolg auf Qualität setzen und sich nicht scheuen, in neuen Bereichen eine Pionierrolle zu übernehmen. Die „Swissness“ ist aber gerade auch bei der SQL AG nicht als geografische Einschränkung, sondern als Bekenntnis zu traditionell mit der Schweiz assoziierten Werten wie Qualitätsbewusstsein, Kontinuität, Seriosität und Fairness zu sehen. Auf einen Nenner gebracht: CH-Qualitäten für ein europäisches Umfeld.

IT-Pioniergeist

Das Selbstverständnis der SQL AG als Pionier hat seit 1988 zur Entwicklung eines in sich stimmigen Portefeuilles geführt, das in zwei Hauptbereiche gegliedert ist. Zum Bereich e-Infrastructure gehören High-Availability-, SAN- und Backup/Restore-Lösungen. Zu den e-Solutions zählen das Content Management, die Customer Relationship Analytics und natürlich das CRM.

Teil einer integrierten Gesamtlösung

Das in Partnerschaft entstehende BISON CRM zeichnet sich durch eine Reihe von überzeugenden Eigenschaften aus: Als Teil einer integrierten Gesamtlösung für ERP und CRM beruht das Modul einerseits auf einem dynamischen Workflow-Konzept für durchgängige Prozesse. Andererseits wird höchste Flexibilität

dank maximaler Skalierbarkeit und Anpassbarkeit geboten. Echte Workflow- und Prozess-Orientierung, die Business-Integration mit ERP, der Internet-Architektur-Bezug sowie die Berücksichtigung der Web-Technologie (eBISON 3D eCRM) sorgen dafür, dass BISON CRM die heute im Unternehmenskontext geforderte strategische Aufgabe von CRM voll übernehmen kann.

Alle entscheidenden Aspekte berücksichtigt

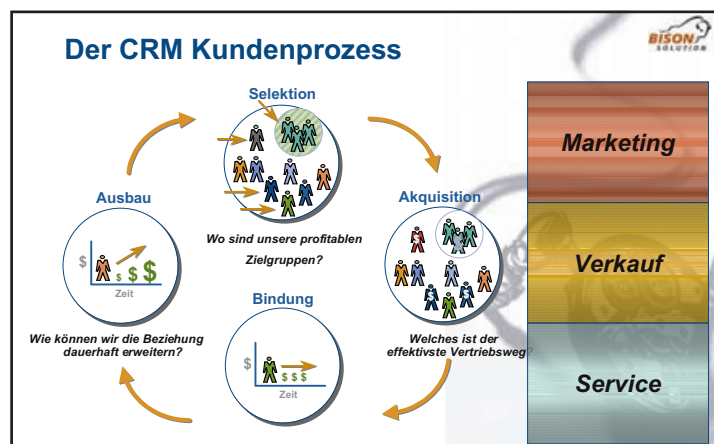
Die Business-Integration beinhaltet die Zusammenführung der Daten, Prozesse sowie ein konsistentes User Interface. Die Workflow-Orientierung sorgt für Flexibilität, Benutzerführung und für ein entsprechendes Controlling. Kennzeichnend für die Internet-Architektur sind der Einsatz offener Industriestandards (Java, XML, J2EE), die Mehrsprachigkeit der Applikationen sowie die Integrationsplattform (Backend-, Channel- und Internet-Integration) und die Möglichkeiten des Release-Managements. Auch überzeugt die gezielt umgesetzte Web-Technologie, denn diese erlaubt die volle Funktionalität mit eBISON sowie Zero-Client-Approach. Sie ist auch die Basis für ASP (mandantenfähig sowie skalierbar für 1000+ Benutzer) und Business Outsourcing.

Die Totalität der Kundenprozesse

Das BISON CRM steht für die Abdeckung aller Kundenprozesse innerhalb der Bereiche Marketing, Verkauf und Service im Sinne eines fortwährenden Kreislaufs. Dazu gehören die Selektion der lohnendsten Zielgruppen, deren Akquisition, die Wahrung der Kundenloyalität und der dauerhafte Ausbau der Beziehungen. Für die nahtlose Abdeckung der CRM-Dimension im Zusammenspiel mit BISON ERP sorgen folgende Teilmodule von BISON CRM: Kontakt- und Organisationsmanagement; Journal- und Aktivitätenverwaltung; Segmentierung und Listenmanagement; Anlass- und Kampagnenmanagement; Interessentenverwaltung; Projekte, Verwaltung von Dienstleistungs- und Verkaufsprojekten; Service und Support.

BISON Schweiz AG
CH-6210 Sursee
☎ (+41) 041/9260-260
🌐 www.bison-group.com

SQL AG
CH-6302 Zug
☎ (+41) 041/7684040
🌐 www.sql.ch



Marktübersicht

Anwendungsentwicklung und -modernisierung

Es gibt nicht das eine Werkzeug für die Entwicklung aller Arten von Anwendungen. Die Vielfalt der Produkte unserer Marktübersicht (Midrange MAGAZIN Seite 55 – 57) zeigt das deutlich. Vielfältig sind die Gesichtspunkte, die es zu berücksichtigen gilt: Haben Sie Alt-Anwendungen zu integrieren, müssen Sie Re-Engineering betreiben, entwickeln Sie neue Produkte, die plattformübergreifend arbeiten, oder möchten Sie Web-Anwendungen erstellen? In unserer Marktübersichtstabelle finden Sie für jeden Bereich passende Produkte.

Tabellen

In der folgenden Tabelle finden Sie Ihre Anbieter von Werkzeugen zur Anwendungsentwicklung und -modernisierung in der Schweiz. Im Midrange MAGAZIN berichten Unternehmen von Ihren Erfahrungen bei der Installation einiger dieser Lösungen (ab Seite 58). Die Leistungsmerkmale der Produkte finden Sie dort auf Seiten 56 – 57 tabellarisch dargestellt. Für Ihre Recherche nach einem passenden Anbieter und dessen Produkt steht Ihnen, wie gewohnt, die gesamte Marktübersicht auch im Internet jederzeit unter:

www.midrangemagazin.de/magazine_mue.cfm

zur Verfügung. Dort finden Sie auch weitere Informationen zu den Anbietern und einzelnen Lösungen, die wir aus Gründen der Übersichtlichkeit in der Druckausgabe nicht mit aufnehmen konnten.

R.E.

Tabellen im Web unter:

🌐 www.midrangemagazin.de/magazine_mue.cfm

Anbieter, Ort, Telefon, Internetadr.	Produktname(n)
AD Solutions, CH-Luzern, (+41) 041/2604877, www.adsolutions.ch	COOL:2E, COOL:Plex, Jacada, WEB:2E
ANTARES Informatik, CH-Luzern (+41) 041/4123044, www.antares-informatik.ch	COOL:Plex
Attachmate, CH-Zollikon, (+41) 01/3963270, www.attachmate.ch	Data Engine, e-Vantage Host Publishing System, e-Vantage WebPublish
Compuware, CH-Basel, (+41) 061/6993030, www.compuware.ch	OPTIMAJ, UNIFACE
Fujitsu Siemens, CH-Kloten, (+41) 01/8168528, www.fujitsu-siemens.ch	open SEAS
IBM Schweiz, CH-Zürich, (+41) 058/3334455, www.ibm.com/ch	IBM VisualAge Generator, IBM WebSphere Application Server & Studio, IBM WebSphere Host Integration Solution
Intersoft, CH-Stans, (+41) 041/6120205, www.intersoft.ch	Magic Developer
NewServ, CH-Uttikon, (+41) 01/4052600, www.newserv.ch	Jwalk, WinJa, TigerRay, Transidom, Unibol/400
Orenburg, CH-Lugano, (+41) 091/9116020, www.orenburg.com	Board Management, Intelligent Toolkit
Peer, CH-Diepoldsau, (+41) 071/7300555	E30
Wiconnect, CH-Baar, (+41) 041/7631691	HOBLink Facelifter, HOBLink J-Facelifter



Neuer FRIDA Partner

Seit September ist die AROA Informatik AG in St. Gallen neuer Vertriebspartner der Ettliger command ag für das ERP-System FRIDA. Neben BBI-Consulting und INEL-DATA ist AROA der dritte Vertriebs- und Implementationspartner von command in der Schweiz. Laut FRIDA-Vertriebsleiter Uwe Kutschenreiter soll AROA zum weiteren strategischen Ausbau der Vertriebsaktivitäten am Schweizer Markt beitragen. AROA ist IBM Business Partner und bringt Erfahrung aus der Installation, Einführung und Support der Finanz- und Handelsoftware-Programme für die Mehrheit der AVIA Gruppe auf der iSeries (AS/400) mit. Mit über 660 Tankstellen ist die AVIA Gruppe klar die Nr. 1 im Tankstellengeschäft der Schweiz. AROA hat sich als Ansprechpartner für plattformübergreifende Schnittstellen und Programmierung von kundenspezifischen Anforderungen auf der iSeries einen Namen gemacht. Im letzten Jahr hat AROA den Schweizer Kundenstamm für FAS II – einem ehemaligen PPS-Produkt der IBM – übernommen. „Wir waren als EDV-Dienstleister auf der Suche nach einem ERP-Produkt als Ablösesoftware für FAS II, um diesem Kundenkreis eine Zukunftsperspektive bieten zu können“, so Albert Roth, Mitglied der Geschäftsleitung bei AROA. „Wir haben mit FRIDA, sukzessive FRIDA-PPS, ein modernes Nachfolgeprodukt für unsere FAS II-Kunden gefunden.“

AROA Informatik AG
CH-9008 St. Gallen
☎ (+41) 071/2435577
🌐 www.aroa.ch

BBI-Consulting AG
CH-8306 Brüttsellen/Zürich
☎ (+41) 01/8058040
🌐 www.bbi-c.ch

INEL-DATA AG
CH-8370 Sirmach
☎ (+41) 071/9693030
🌐 www.ineldata.ch

GATE: Jubiläumsjahr mit Wachstum

Zur Abwechslung positive Nachrichten aus dem Neuen Markt: Die in Bern ansässige GATE Informatik AG kann einen durchwegs erfreulichen Tätigkeitsbericht vorlegen: In ihrem fünfzehnten Geschäftsjahr hat der laut eigenen Angaben umsatzstärkste IBM Business Partner in der Schweiz nicht nur die Mitarbeiterzahl netto um 12 auf insgesamt 53, sondern auch den Umsatz 2000 von 39 auf 55 Mio Franken gesteigert. Herausragende Ereignisse im vergangenen Jahr waren die Begründung einer strategischen Partnerschaft mit der Bison Schweiz AG (Independent Software Vendor mit der ERP-Lösung Business Solution) im März 2001 sowie das Erlangen des Premium Partner Status von IBM im August 2000. Gründe für das gute Ergebnis auf allen Ebenen sieht Gilbert Pfeiffer, Vorsitzender der Geschäftsleitung von GATE, vor allem in der guten Unternehmensorganisation, den qualifizierten und motivierten Mitarbeitern sowie im guten Preis-/Leistungsverhältnis der IBM Produkt-Palette.

GATE Informatik AG
CH-3000 Bern 25
☎ (+41) 031/3350111
🌐 www.gate.ch

IBM und ETH spannen zusammen

Am 30. August 2001 wurde das Kompetenzzentrum „Advanced Silicon Electronics“ von IBM und der ETH Zürich offiziell eröffnet. Ziel des Zentrums ist eine intensive Zusammenarbeit auf dem Gebiet der analogen Hochfrequenzelektronik. Die Technologie von analogen Chips im Gigahertzbereich hat in den letzten zehn Jahren stark an Bedeutung gewonnen und seitdem eine enorme Entwicklung erfahren. Das neue Kompetenzzentrum „Advanced Silicon Electronics“ an der ETH Zürich bietet Studierenden und Doktorierenden der ETH den Zugang

zu modernsten Methoden und Technologien der Hochfrequenzelektronik von IBM. Gearbeitet werden soll an Chips für die drahtlose Kommunikation und an der Kommunikation über Kupferleitungen und optische Fasern.

IBM Zürich Research Laboratory
CH-8803 Rüschlikon
☎ (+41) 01/7248443
🌐 www.zurich.ibm.com
🌐 www.cc.ethz.ch

Intentia Switzerland AG legt zu

Die Intentia Switzerland AG steigerte ihren Halbjahresumsatz im Bereich Lizenzen auf CHF 3,833 Mio (Vorjahr CHF 1,570 Mio), was einem Wachstum von 144% entspricht und kam im Bereich Dienstleistungen auf CHF 8,417 Mio (Vorjahr CHF 6,965 Mio), womit dieser Geschäftsbereich ein Wachstum von 21 % aufweist. Gesamthaft legte die Intentia Switzerland um CHF 3,7 Mio zu und verzeichnete somit ein Wachstum von 44% gegenüber dem Jahre 2000. Die Tendenz zeigt weiterhin nach oben, womit die Intentia Switzerland AG auf ein Rekordergebnis zusteuert. Durch das grossartige Halbjahresergebnis und die laufenden Projekte, welche zur Kontinuität dieses positiven Trends beitragen, wurden zudem seit Jahresbeginn 11 neue Stellen für hochqualifizierte Arbeitnehmer geschaffen. Somit zählt die Intentia Switzerland AG nun 91 Mitarbeiter. Auch in diesem Bereich ist die Tendenz weiter steigend. Für Intentia's Geschäftsführer, Hugo Sturzenegger, ist der Erfolg den widrigen Umständen zum Trotz keine Überraschung: „Obwohl es einfacher wäre, mit allen andern ins Jammertal abzusteigen, bieten Zeiten wie diese viele Chancen auf Wachstum und Erfolg.“

Intentia Switzerland AG
CH-6303 Zug
☎ (+41) 041/7486868
🌐 www.intentia.ch