

IBM *@server*TM

iSeries Info

AS/400



März 2001 IBM @server, eine neue Server-Generation **3** Neues von der iSeries **5** Symposium AS/400 und iSeries 400 in Bremen. **6** Roadshow AS/400 Systemmanagement **8** ShopIBM **10** IBM Support und Comfort Line Services **12** Erfolgreiche Installationen und Lösungen in Deutschland, Österreich und der Schweiz **13 – 55**



business

AS/400

Liebe Leserinnen, liebe Leser!



Herzlich willkommen zur ersten Ausgabe der IBM @server iSeries Info. Wahrscheinlich haben Sie schon durch zahlreiche Veröffentlichungen in der Presse erfahren, dass IBM seine gesamte Serverpalette für die nächste Generation des e-business vorbereitet hat. Mancher wird fragen: „Warum der neue

Name; nur wieder eine Marketing-Maßnahme?“

Mit der Ankündigung der IBM @server iSeries im Oktober 2000 wurde ein neues Kapitel der langjährigen Erfolgsgeschichte dieser Systemarchitektur aufgeschlagen – die iSeries. Mit der iSeries sehen wir ein neues Produkt, das die neuesten Technologien in sich vereint und dabei ein Höchstmaß an Investitionsschutz bietet.

Auch im neuen Outfit möchten wir die Tradition fortsetzen, Ihnen Neuigkeiten aus dem Hause IBM sowie innovative Lösungen unserer Geschäftspartner im Umfeld der iSeries und AS/400 vorzustellen und den Beweis antreten, dass hinter dem Begriff IBM @server iSeries mehr als nur Marketing steckt!

Nutzen Sie ebenfalls die Gelegenheit, uns auf der CeBIT in Hannover zu besuchen. Zeigen werden wir Ihnen, wie sich e-business Anwendungen aus der Linux-Welt mit den traditionellen Stärken dieser Serverplattform verbinden lassen. Logisches Partitioning, das Portable Application Solution Environment (PASE), mit dem UNIX-Anwendungen in einfacher Weise integriert werden können, sowie alles um Domino auf der iSeries erfahren Sie auf dem IBM Stand Halle 1 4G2/5D2. In Halle 2 auf dem Stand D28 werden mehr als 90 Geschäftspartner ihre Lösungen demonstrieren.

Viel Spaß beim Lesen! Wir freuen uns auf Ihre Anfragen und Anregungen.

Wir sehen uns – auf der CeBIT in Hannover. Ich freue mich auf Sie – bis bald!

Ihr Uwe Witulski

Inhalt

Editorial	2
IBM @server, eine neue Server-Generation	3 – 4
Neuer Integrierter xSeries Server	5
Performance Management/400	5
Symposium AS/400 und iSeries 400 in Bremen	6 – 7
Roadshow AS/400 Systemmanagement	8 – 9
ShopIBM	10 – 11
Termine zum Vormerken	11
IBM Support und Comfort Line Services	12
COPA Getränke-Software	13 – 15
My iSeries – individuelle Web-Site	15
common – AS/400 Benutzervereinigung	16 – 17
common Antwortfax	18
command – Unified Communication	19 – 21
BEANS AG – Cappuccino für die AS/400	22 – 23

net AG – PKZIP AS/400	24 – 25
Magic eDeveloper	25
Leicher GmbH – Techn. Kundendienst	26 – 28
UNIVERS – PASE-Adressmanagement	29
LOGA/400 – Personalabrechnung	30 – 31
Prolens AG – eCommerce von Mepa-Data AG ...	32 – 34
Ideso AG – Dedicated Server for Domino	35
PUMA – Sprung zum virtuellen Unternehmen ...	36 – 39
Ratio GmbH – Kassenlösung OPOSS/400	40 – 41
QUADROLAB GmbH – Logistik mit PRO'GROS ..	42 – 43
Schild AG – Thin Client-Lösung von UMB	44 – 46
I.O.P. EDV Service G.m.b.H – IBM und Lotus SW	47
Büro-Fürer AG – Online Shop	48 – 50
Handelshaus Wedl – Case Study Handel	51 – 53
DAF Austria GmbH – Management Dealer System	54 – 55

Eine **neue Server-Generation** für die nächste Phase des e-business



Francis Kuhlen, Vice President
Systems Sales, Central Region

IBM hat am 3. Oktober 2000 unter dem Namen IBM @server eine neue Generation von Servern vorgestellt. Sie bieten die Zuverlässigkeit und Skalierbarkeit von Mainframes, unterstützen offene Standards für die Entwicklung neuer Anwendungen und lassen sich angesichts nicht vorhersagbarer Anforderungen im e-business flexibel anpassen.

Die Vorstellung der IBM @server erfolgt drei Jahre nach der ersten Präsentation des e-business Gedankens durch IBM. Bereits damals startete die Entwicklung unter dem Projektnamen „Mach 1“ als Gemeinschaftsinitiative über das gesamte Unternehmen hinweg. Mit dem Aufbau der ersten e-business Geschäftsmodelle stellte sich heraus, dass auch die Anforderungen an die zu Grunde liegende IT-Infrastruktur einem massiven Wandel unterliegen. Ziel von Mach 1 war, genau diese Infrastruktur für die nächste Phase des e-business zu schaffen. Das unternehmensweite Projekt reicht von der Konsolidierung in der Entwicklung und Produktion der IBM Server über die Neuausrichtung des Vertriebs, umfasst zentrale Technologien wie Kupferchips, Silicon-on-Insulator und Memory eXtension, nutzt Partnerschaften mit führenden Softwareanbietern und baut nicht zuletzt auf die unternehmensweite Linux-Initiative. Alles zusammen hat schließlich die Vorstellung der IBM @server ermöglicht.

Die IBM Forscher gingen während des Projektes von der Notwendigkeit eines neuen Computing-Modells aus: hochleistungsfähige Netzwerke, in denen die Nutzung von Servern, Anwendungen und anderen IT-Ressourcen alle Lebensbereiche durchdringt. Dementsprechend besteht die neue e-business Infrastruktur aus schnellen Netzwerken, reibungslos integrierten Anwendungen und leistungsfähigen, für spezifische Anforderungen entwickelten Servern. Bis zum Jahr 2003 werden rund 2,6 Milliarden Endgeräte inklusive Mobiltelefonen und PDAs (Personal Digital Assistants) auf das Internet zugreifen. Der Datenstrom via Internet wird sich um den Faktor 1 000 erhöhen und datenintensive, hoch integrierte Transaktionen erzeugen, die mit nicht vorhersagbaren Spitzen im Netzverkehr einhergehen. Um diesen neuen Anforderungen gerecht zu werden, wird jeder IBM @server mit einer Vielzahl von IBM High-End-Server-Merkmalen ausgestattet:

- **IBM @server zSeries**

Die weltweit zuverlässigsten Transaktionsserver für die Verarbeitung unternehmenskritischer Daten.

- **IBM @server pSeries**

Extrem leistungsfähige, technologisch hoch entwickelte UNIX-Server.

- **IBM @server iSeries**

Hochperformante, integrierte Unternehmens-Server für Unternehmen mittlerer Größenordnung.

- **IBM @server xSeries**

Preisgünstige, Linux-fähige, Intel-basierte Server, mit vom Mainframe stammenden Technologien für Hochverfügbarkeit.



Die gesamte neue IBM Produktlinie verfügt über die besten Eigenschaften des Mainframe-Computings:

• Capacity Advantage

Im Rahmen von „Capacity Upgrade on Demand“ (CUoD)-Angeboten kann zusätzliche Server-Kapazität aktiviert werden. Vertikales CUoD erlaubt die Hinzuschaltung zusätzlicher, bereits eingebauter Prozessoren in einem System. Horizontales CUoD bietet die Möglichkeit, bei Bedarf weitere, beim Kunden vorinstallierte Server in Betrieb zu nehmen.

• Logische Partitionierung (LPAR)

Ursprünglich für IBM Mainframes entwickelt, wird die Möglichkeit zur Einrichtung logischer Partitionen in Maschinen der zSeries und der iSeries in Zukunft auch für Server der pSeries und der xSeries verfügbar sein.

• Availability Advantage-Services

Availability Advantage-Services stellen die Hochverfügbarkeit der gesamten IT-Umgebung – Server, Anwendungen und Netzwerk – auch in Phasen starken Wachstums oder nicht vorhersagbarer Veränderungen sicher.

• Hochverfügbarkeits-Clustering

Ebenfalls ursprünglich für IBM Mainframes entwickelt, werden entsprechende Technologien für die gesamte IBM @server-Familie zur Verfügung stehen.

• Remote I/O-Support

Bereits verfügbar für zSeries, iSeries und pSeries sowie zukünftig auch für die xSeries.

• Features für mehr Zuverlässigkeit und Fehlertoleranz

Hierzu gehören selbst umschaltende, redundante oder im laufenden Betrieb auswechselbare Komponenten sowie die Deallokation von Komponenten.

Offene Standards vereinfachen die Anwendungsentwicklung

Offene Standards gelten schlechthin als die Triebfeder für die Entwicklung von plattformübergreifenden e-business Anwendungen. Aus diesem Grund bieten alle IBM @server Unterstützung für offene Industriestandards wie Java, HTTP HTML – und Linux. Die IBM @server sind die größte Serverfamilie, die für den Einsatz von Linux und damit Tausenden von Linux-Anwendungen vorbereitet sind. Eine umfassende Sammlung von Werkzeugen sowie weltweit zehn



neue Linux-Center stehen für die Entwicklung von Prototypen realer IT-Umgebungen und die Durchführung von Vorab-Tests von Linux-Anwendungen zur Verfügung.

Jeder IBM @server kann optional mit dem „IBM WebSphere Application Server“ ausgeliefert werden, mit dem e-business Lösungen ohne Plattformbeschränkungen entwickelt, verteilt und verwaltet werden können. Zudem ermöglicht die Software „WebSphere EveryPlace Suite“ für Server der pSeries die Erweiterung von e-business Anwendungen zur Nutzung durch mobile Endgeräte. Last but not least stehen integrierte, auf IBM @server basierende Paketlösungen mit Anwendungen von Siebel, Ariba, Logility, SAP, ChiliSoft und Hyperion zur Verfügung.

Systemmanagement – Keep it simple

Remote Management, Diagnosen und Wartungsmöglichkeiten – entwickelt für IBM Mainframes – werden für alle IBM Server-Plattformen verfügbar gemacht. Die „e-infrastructure“ Management-Software von Tivoli verwaltet alle Komponenten einer heterogenen e-business Infrastruktur von einer einzigen Konsole aus: IBM @server, andere Server, Speichersysteme, mobile Endgeräte, Sicherheit und Daten.

Flexible Finanzierungsangebote bieten Vorteile für IT-Umgebungen, deren Entwicklung sich vorab nicht festlegen lässt. Je nach Bedarf können Kunden Finanzierungsmodelle wählen, die pro Benutzer, pro Monat oder in Form einer einmaligen Zahlung abgerechnet werden.

Produkt-Ankündigung



Neuer integrierter xSeries Server (IXS)

Am 13. Februar 2001 wurde die *Windows Server Integration* der iSeries um einen neuen IXS erweitert. Der neue Server hat:

- einen **850 MHz**-getakteten Prozessor und
- eine Ausbaufähigkeit des Hauptspeichers bis zu **4 GB**
- Leistungssteigerung durch schnelleren Prozessor

• Anwendungsumgebung:

Windows NT Server
Windows 2000 Server

• Netzwerkumgebung:

Der neue integrierte xSeries Server unterstützt mit den Features **FC 2791/FC 2891**

- PCI 100 Mbps Token-Ring IOAs (FC 2744) oder den
 - PCI 100/10 Mbps Ethernet IOAs (FC 4838) in jeder Kombination.
 - bis zu 3 IOA LAN Feature abhängig von der Steckplatzposition von FC 2791/FC 2891 in der Systemeinheit / Tower.
- Externe Host LAN werden nicht unterstützt

FC 2791 wird unterstützt in folgenden Modellen:

820, 830, 840, SB2 und SB3

FC 2891 wird unterstützt im Modell: **270**

Native iSeries-Funktionen werden nicht unterstützt.

• Systemvoraussetzungen

Die Features FC 2791/FC 2891 setzen das Betriebssystem OS/400 in der Version V4R5 mit dem cumulative (cum) PTF level C1005450, oder höher voraus.

Weitere Informationen

PLET ZG01-0112 oder unter:

ibm.com/eserver/iseries/windowsintegration



Performance Management/400, 5769-PM1 hilft Ihnen,

- die Performance Ihrer iSeries oder AS/400 zu maximieren
- zukünftige Kapazitätsanforderungen effizient zu planen
- Daten für Performance-Trends automatisch zu erfassen

PM/400 wird mit dem Betriebssystem OS/400 kostenfrei ausgeliefert. Durch die Aktivierung von PM/400 veranlassen Sie eine Zusammenstellung von Performance-Daten, die während der gesamten Betriebszeit automatisch gesammelt und über die ECS-Leitung an ein IBM Service Center übertragen werden. Daraufhin erhalten Sie professionell analysierte, detaillierte, übersichtlich und verständlich aufbereitete Reports mit Grafiken, die Ihnen Auskunft über die Performance- und Kapazitätssituation Ihres Systems geben. Diese helfen Ihnen bei der Planung zukünftiger Wachstumspläne und für den laufenden Betrieb Ihres Systems. PM/400 zielt auf eine langfristige Systemmanagement-Planung mit dem Augenmerk auf CPU-, Hauptspeicher-, Plattenspeicher-Auslastung und einer individuellen Plattenarmnutzung. PM/400 ermöglicht Ihnen einen Service, der Sie mit wichtigen Informationen versorgt, um die folgerichtigen Entscheidungen zu treffen.

Weitere Informationen

Internet: **ibm.com/eserver/iseries/pm400/** oder
Telefon: 0 18 05/42 60 18*

(* derzeit DEM 0,24 bzw. EUR 0,12 pro Minute)

Symposium „AS/400 und iSeries 400 Aktuell“ 7.–9. Mai 2001 in Bremen

Neue Einsatzmöglichkeiten zur AS/400 und den iSeries-Modellen, interessante Nutzungserfahrungen und wichtige Trends werden auf dem Symposium vorgestellt. Veranstalter ist IBM Learning Services. Die Referenten sind Spitzenkräfte der IBM und renommierter Softwarehäuser, sowie erfahrene AS/400-Anwender.

Schwerpunkte des Symposiums sind diesmal Neuheiten beim Servereinsatz im Internet/Intranet, e-business Praxisbeispiele, die Java-basierende Anwendungsentwicklung und Business Intelligence-Lösungen.

Zu diesen und weiteren Themen erhalten Sie ausführliche Informationen aus erster Hand. Auch der Erfahrungsaustausch wird nicht zu kurz kommen. Wie gewohnt, werden drei Vortragsreihen zeitlich parallel durchgeführt, aus denen Sie sich Ihr persönliches Programm zusammenstellen können. Viel Neues zu Produkten, Strategien und Einsatzerfahrungen erwartet Sie. Ihr Besuch in Bremen wird sich lohnen, wir freuen uns auf Ihr Kommen.

Teilnehmerkreis

Unser Symposium wendet sich an das IT-Management und die Entwickler/Systemmanager/Programmierer der EDV-Bereiche, aber auch an alle, die an neuesten Informationen zu AS/400 und iSeries interessiert sind.

Voraussichtliche Themen

- *Trends & Directions*
- *Strategien für die Java-basierende Anwendungsentwicklung*
- *Enterprise Storage Server (ESS)*
- *Der Weg ins e-business mit Domino Notes und WebSphere – Praxisbeispiele*
- *VPN Connectivity – mit VPN zu Windows 2000, CISCO und PC Clients*
- *Web Sphere Development Tools for AS/400*
- *AS/400 Toolbox für Java – ein Schatzkästlein für Anwendungsentwickler*
- *Mit Workflows Unternehmensprozesse sicherer und schneller gestalten*
- *Neue Funktionen bei Domino*
- *Erweiterungen zum TCP/IP*
- *e-business Lösungen mit WebSphere-Technologie – Erfahrungsbericht*
- *Sicherheitslösungen für die AS/400 beim Networking – Praxisbericht*
- *Komplexe Wiederanlaufmethoden bei AS/400 und iSeries 400*
- *XML in Action*
- *Systemmanagement leicht gemacht – Management Central*
- *Neue Möglichkeiten mit Windows 2000 in der AS/400*
- *Client Integration und AS/400-Sicherheit*
- *Von Null ins Web: Anwendungsentwicklung mit MLA WINDOWS/GUI-API*
- *Schlanke Lösungen im Vormarsch – Erfahrungsbericht zur Network Station*
- *Business Intelligence mit AS/400: DB2/400 OLAP Server*
- *Erfolgreiches Data Warehousing mit InfoManager*
- *SQL: Funktionen und Prozeduren aus eigener Hand*
- *IBM @server*
- *AS/400 WAP – Mobiles e-business mit Wireless Clients*

Aus Gründen der Aktualität behalten wir uns Änderungen in der Agenda vor.



Veranstaltungsort

Der Veranstaltungsort ist das MARITIM Hotel Bremen mit dem angeschlossenen Congress Centrum Bremen.

Telefon: 0421 / 37 89-613 oder -610

Telefax: 0421 / 37 89-600 oder -646

Hollerallee 99, 28215 Bremen

Anreise: Flughafen Bremen (10 min. per Bus)
oder Hauptbahnhof Bremen (3 min. Fußweg)

Hotelzimmerbuchung

Unter dem Stichwort „AS/400 Aktuell“ steht für die Teilnehmer im MARITIM Hotel zum Vorzugspreis von DEM 230,- ein Zimmerkontingent zur Verfügung. Dieses gilt in voller Höhe nur bis zum 6. April 2001; bitte buchen Sie rechtzeitig.

Für eine mitanreisende Begleitperson ist ein Aufpreis von DEM 35,- zu zahlen. Sie haben auch die Möglichkeit, zu diesen besonderen Konditionen bereits vor dem Symposium anzureisen bzw. länger zu bleiben (Zeitraum 5. – 13. Mai 2001). Das Symposium wird im benachbarten Congress Centrum durchgeführt und beginnt am 7. Mai 2001 um 11 Uhr.

Durchführung

IBM Global Services Company

Learning Services

Alt-Moabit 101 A, 10559 Berlin

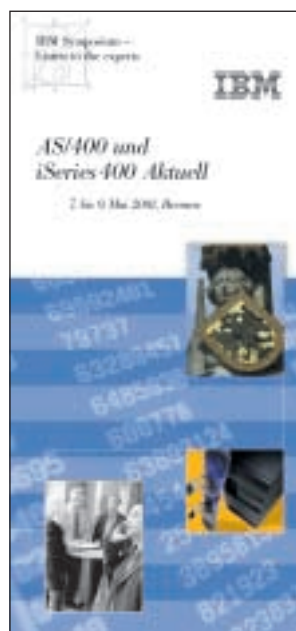
Hartmut Glau, Telefon: 030/39 076-625

IBM Österreich: Alexander Zenta, Telefon: +43(0)1 / 1706 6139

IBM Schweiz: Martin Rufer, Telefon: +41 (0)1 / 643 7855

Teilnehmerpreis

DEM 2490,- zzgl. USt. bzw. EUR 1273,12 zzgl. USt.



Anmeldung

Die Anmeldung erfolgt unter der Kurs-Nummer: 76S95K
Service-Hotline

Telefon: 018 05 / 42 60 18*

Telefax: 018 05 / 42 60 19*

DIAL IBM

Btx: *528222012#

Internet: **ibm.com**/services/learning/de

(*derzeit DEM 0,24 bzw. EUR 0,12 pro Minute)

Anmeldung in Österreich:

Telefon: 01 / 17 06 61 00

Telefax: 01 / 17 06 66 57

Anmeldung in der Schweiz:

Telefon: 08 44 / 80 32 32

Telefax: 01 / 6 43 76 96

d iSeries 400

Roadshow AS/400 Systemmanagement in Hamburg, München und Berlin.

Um Geschäftspartner und Kunden im iSeries-Umfeld einmal die heute verfügbaren Möglichkeiten im System Management aufzuzeigen, wurde in drei Städten (Hamburg, München und Berlin) eine eintägige Veranstaltung unter dem Titel „Roadshow AS/400 System Management“ durchgeführt.

Die Einladungen wurden über eine Verteilerliste für AS/400-Geschäftspartner und über persönliche Kundenkontakte der lokalen Vertriebsbeauftragten vor Ort ausgesprochen. Insgesamt kamen zu den drei Veranstaltungen ca. 100 Teilnehmer, von denen wiederum ca. 70 % Kunden und 30 % Vertriebspartner waren.

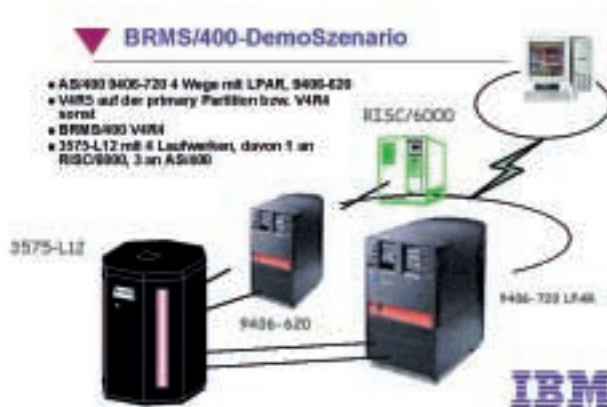
Die einzelnen Schwerpunkte, die vorgestellt wurden (teilweise mit Demo), waren folgende:

- *BRMS/400 Update*
- *Tapes & TapeLibraries von IBM im AS/400-Umfeld*
- *Management Central/Operations Navigator und Tivoli IT Director auf AS/400*
- *Windows 2000 auf dem Intergrated xSeries Server*

Beim BRMS/400 Update wurden zunächst in einem 30-minütigen Vortrag folgende Punkte erläutert:

- *BRMS/400 – Überblick (Funktionalitäten, Performance)*
- *BRMS/400 – Rückblick (AS/400 als „ADSM/TSM-Client“ über BRMS/400)*
- *BRMS/400 – Blick auf aktuelle Erweiterungen (OS/400 V4R5 und BRMS/400 V4R4, Online Lotus Server Backup über BRMS/400)*
- *BRMS/400 – Ausblick (angedachte Erweiterungen in der Zukunft wie z.B. die Integration von BRMS/400 und OperationsNavigator)*

Danach wurden während einer 30-minütigen Demo live auf der Primärpartition einer LPAR-AS/400 (eine AS/400 9406-720 Prozessor 2064 = 4 Wege) mit V4R5 und BRMS/400 und einer 3575-L12 sowohl die Grundfunktionen von BRMS/400 vorgestellt als auch eine Domino Online-Sicherung einschließlich Restore vorgeführt.



In einem weiteren einstündigen Vortrag wurde ein Überblick über die derzeit aktuell von IBM verfügbaren „Tapes & Tape-Libraries von IBM im AS/400*-Umfeld“ vorgestellt. Dabei wurden als Schwerpunkt die neu angekündigten und seit 17.11.2000 auch an der AS/400* unterstützten IBM LTO (= Linear Tape Open)-Modelle (IBM 3580-H11, IBM 3581-H17, IBM 3583-Lxx, IBM 3584-yyy) besprochen.

Zu interessanten Diskussionen kam es bei der Positionierung dieser neuen Modelle im Vergleich zu den bekannten IBM 3570 und IBM 3590.

LTO-Modelle an AS/400 (2/2)

- **OS/400-Software-Support** (ab 17.11.2003 GA)
 - + ab V4R4
 - + Format: "Ultium1"
 - + PTFs sind erforderlich.
 - siehe Informational APARs IY1686 und IY5251 (sind zur Zeit beide noch leer)
- **BRMS/400-Support**
 - + ja ab V4R4, eventuell sind PTFs für BRMS400 erforderlich
- **TSN/400-Support** (Nachfolger von ADSW400)
 - + LTO Support derzeit nicht geplant
- **Performance der LTO-Modelle an der AS/400**
 - + es sind noch keine Erfahrungswerte vorhanden
 - + Vermutung: Mainframe => mit CTL 2749 sind ca. 100GB/s AS/400-Savante möglich (mit Komprimierung, sequentiell)
- **Positionierung der LTOs gegenüber 3570 und 3590**
 - + LTO-Vorteile: Preis, hohe Kapazität pro Cartridge
 - + LTO-Nachteil: "Ladepunktsuche dauert lange",
 - Vermutung: AS/400 Reader von kleinen Objekten aus der "Wüste" aus Cartridges ist nicht zu empfehlen

IBM Storage Solutions

Weitere Informationen zu den LTOs sind unter **ibm.com/storage/lto** zu finden.

(*) = IBM AS/400e Server oder iSeries 400

Nach einem Überblick über Management Central wurden in einer Demo die einzelnen Funktionen demonstriert:

- *Remote Command* bietet die Möglichkeit, Befehle auf der zentralen Maschine zu erstellen und diese dann sofort oder zeitgesteuert auf den Endpoint-Systemen laufen zu lassen.
- *Versenden von Objekten*: verteilt werden können alle Objekte aus dem Integrierten Filesystem. Über diese Funktion kann z.B. ein Lizenzprogramm, das vorab in einer Savefile gespeichert wurde, auf ein anderes System verteilt werden und dort automatisch installiert werden. Natürlich muss man die Lizenzrechte dabei beachten.
- *Überwachung Systemerformance* über einen graphischen Monitor.
- *Sammeln von Performance-Daten* zur späteren Auswertung durch das Lizenzprogramm. 5769-PT1. Dies hat u. a. den Vorteil, dass der Job, der die Performance-Daten aufzeichnet, als normaler Batchjob mit Priorität 50 läuft. Beim manuellen Befehl STRPFRMON sammelt ein Job die Daten, die mit Priorität 0 laufen.
- *Mit der Inventory-Funktion* kann man AS/400 Hardware-, Software- und PTF-Informationen von den Endpoint-Systemen sammeln und auf dem zentralen System speichern.
- *Im FIX-Management* wurde die Funktion *Compare & Update* gezeigt, mit der man den PTF-Stand zwischen zwei AS/400 vergleichen und aktualisieren kann.

Im Anschluss an die Management Central Demo wurde der Tivoli IT Director auf der AS/400 vorgestellt. Tivoli IT Director ist ein IT-Management Produkt, das auf die Bedürfnisse kleiner und mittlerer Unternehmen abgestimmt wird, die als primäre Plattform AS/400 und/oder Windows NT im Einsatz haben. Es können bis zu 1500 Clients im Netz verwaltet werden.

Obwohl Tivoli IT Director vom Vertrieb zurückgezogen wurde, fand dieses Produkt reges Interesse bei den Zuhörern und es wird gespannt das Nachfolgeprodukt von Tivoli IT Director erwartet.

Auch hier gab es wieder eine Demo zu einigen der grundsätzlichen Funktionen:

- *Inventory-Funktion*: ermöglicht es festzustellen, welche Hard- und Software im Netz installiert ist.
- *Remote Control* – auch bekannt als *PC Anywhere*: hiermit kann man von der Konsole aus ein anderes System steuern, indem man den Bildschirm des Systems übernimmt.
- *Resource Management*: bietet die Möglichkeit, Systeme im Netz zu überwachen. Hier wurde z.B. gezeigt, wie man eine Jobqueue auf der AS/400 überwachen kann.
- *Event Management*: hiermit kann man auf Ereignisse im Netz automatisch reagieren. Tritt eine bestimmte Bedingung auf, für die vorab im Resource Management ein Schwellenwert festgelegt wurde, kann man daraufhin eine vorher definierte Aktion ablaufen lassen: Geht z.B. ein Job auf der AS/400 offline, bekommt der Operator eine Nachricht.
- *Software-Verteilung* ermöglicht es, vorher definierte Software-Pakete auf den einzelnen Clients automatisch zu installieren.
- *Process Management* ermöglicht es, alle Anwendungen und Prozesse auf Systemen zu beobachten und zu bearbeiten. Diese Funktion stellt Informationen zur Verfügung, wie man es vom Task Manager unter Windows NT kennt, wobei der Vorteil ist, dass sie vom System Administrator auch auf remote Systemen ausgeführt werden kann.

Das nächste Thema, das vorgestellt wurde, sind die Neuerungen in Version 4.5 in Zusammenhang mit dem Integrierten Netfinty Server; seit der Ankündigung am 03.10.2000 Integrated xSeries Server genannt.

Neben den Erweiterungen in der Hardware, u. a. 700 MHz Pentium III Prozessor und 4 Gigabyte Hauptspeicher, fand eine neue, lang erwartete Funktion besondere Beachtung: Das Sichern auf File-Ebene mit OS/400-Commands. Dies wurde dann auch in einer ausführlichen Demo gezeigt.

Das Bild wurde schließlich abgerundet mit einem Ausblick auf den „externen Integrated xSeries Server“, der zur Zeit in Rochester getestet wird und im Frühjahr nächsten Jahres mit Version 5 auf den Markt kommt.

Nach den drei durchgeführten Veranstaltungen war der Tenor der Teilnehmer, dass sie sich mehr solcher praxisorientierter Veranstaltungen wünschen würden.

Falls Interesse an der Durchführung einer solchen Veranstaltung in Ihrer Stadt besteht, lassen Sie es uns bitte wissen.

Autoren: Edelgard Schittko und Norbert Masannek

Unser **ShopIBM** hat rund um die Uhr an 365 Tagen für Sie geöffnet.

Sie wollen nur mal stöbern, oder wissen schon genau, was Sie wollen? Zum Beispiel die heißesten IBM Produktangebote auf einen Blick sehen und diese mit wenigen Schritten auch bestellen? Dann sind Sie bei uns genau richtig.

Der ShopIBM bietet Ihnen für einen Großteil der IBM Produktpalette einen einfachen, sicheren und schnellen Bestellservice über das Internet, und das 24 Stunden am Tag, 7 Tage die Woche. Jede Menge aktuelle und attraktive Angebote aus den unterschiedlichsten Produktbereichen der IBM warten auf Sie.

Nehmen wir doch mal das Beispiel Aus- und Weiterbildung. Denn für Innovationen und Geschäftsoptimierung ist das wichtigste Kapital Ihres Unternehmens das Wissen ihrer Mitarbeiter.

Der ShopIBM ermöglicht es Ihnen und Ihren Mitarbeitern, in wenigen Schritten, die für Sie interessante Schulung zu finden und genauso einfach diese auch zu buchen.

So einfach geht's:

1. *Besuchen Sie den ShopIBM im Internet unter **ibm.com/shop/de***
2. *Wählen Sie dann auf der Hauptseite im linken Menüleistenbereich die Kategorie **Learning Services**.*
3. *In der Themenübersicht wählen Sie den Bereich Ihres Interesses, z. B. **AS/400** und **iSeries**.*
4. *Dann z. B. im Bereich **AS/400- und iSeries-Zertifizierung**, den Kurs **76S63K „AS/400 Sicherheit im Client/Server-Umfeld“** auswählen.*
5. *Bei Auswahl erhalten Sie eine komplette Kursbeschreibung sowie die Termine und Lokationen dieses Kurses. Einfach den passenden Kurstermin auswählen und in den Warenkorb legen.*

So schnell haben Sie z. B. einen Schulungskurs ausgewählt!

Apropos Schulungen – kennen Sie eigentlich schon die **IBM Education Card 2000**? Sie ist nur ein Beispiel, wie Sie für Ihr Unternehmen richtig Geld sparen können. Mit ihr können Sie fast jede IBM Schulung – ob Klassenraumkurs oder Symposium, und das sind pro Jahr ca. 1 000 angebotene Kurse – zum halben Preis buchen.

Ein weiteres tolles Angebot gefällt? **Die IBM Web Library** – ebenfalls aus dem IBM Learning Service Bereich. Diese On-line Bibliothek umfasst derzeit ca. 20 000 Bücher, und das Tolle daran ist, jedes Buch ist zu jeder Zeit verfügbar. Die IBM Web Library stellt ein umfassendes, regelmäßig aktualisiertes und ständig wachsendes Archiv aller IBM Softcopy-Publikationen – Manuals, Redbooks, Announcement Letters und Spezifikationen über fast alle IBM Produkte – zur Verfügung.

Über eine benutzerfreundliche Bedienungsfläche können z. Zt. über 20 000 IBM Publikationen angezeigt, gelesen, gesucht und kopiert werden. Suchmöglichkeiten bestehen auf verschiedenen Ebenen, z. B. nach Buchnummer, Sachgebiet oder Datum. Weitere Vorteile sind: schnelle Literaturrecherche; ständige Verfügbarkeit; hohe Aktualität; plattformunabhängiger Zugriff; keine Notwendigkeit zur Wartung eigener Softcopy-Bibliotheken.

Übrigens: die IBM Education Card 2000 wie auch den Zugang zur IBM Web Library können Sie einfach über den ShopIBM bestellen, einfach auswählen, in den Warenkorb legen und bestellen.

Und wie bestellt man?

Nachdem Sie das gewünschte Produkt – z. B. Ihre Schulung – in den Warenkorb gelegt haben, wählen Sie „Zur Kasse“ um zu den nächsten Schritten der Bestellung zu kommen. Hier geben Sie Ihre Personendaten wie Liefer- und Rechnungsanschrift an. Dies müssen Sie nur einmal tun, wenn Sie sich registrieren lassen. Dazu einfach einen Benutzernamen und ein Passwort (beides definieren Sie



Sie haben Fragen, vielleicht zu einem spezifischen Produkt?
Dann rufen Sie einen Mitarbeiter des ShopIBM Teams an.
Unter der Telefonnummer 01805/003489* stehen wir Ihnen
gerne Montags bis Freitags von 8-20 Uhr und Samstags
von 9-16 Uhr mit Rat und Tat zur Seite.
(* derzeit DEM 0,24 bzw. EUR 0,12 pro Minute)

Wir freuen uns über Ihren Besuch.

ibm.com/shop/de

Ihr ShopIBM Team

selbst) eingeben und auf „Jetzt registrieren“ klicken. Informieren Sie sich über den IBM Datenschutz, indem Sie den gelben Button „Datenschutz“ anklicken. Danach kommen Sie auf die „Bestellung Seite 1 von 2“. Hier kontrollieren Sie Ihre Rechnungs- und Lieferanschrift und ändern diese bei Bedarf. Sie klicken auf „Zur Kasse“ und landen auf der „Bestellung Seite 2 von 2“. Sie wählen die Bezahlungsweise, überprüfen Ihre Bestelldaten, informieren sich hier über unsere Allgemeinen Geschäftsbedingung und senden dann die Bestellung einfach ab. So einfach geht's.



Termine zum Vormerken:

Die IBM @server Technologietage 2001

Themenüberblick

- **iSeries Aktuell:** Die iSeries 8xx-Modelle bieten signifikante Vorteile gegenüber den bisherigen AS/400 7xx-Angeboten.
- **Linux for iSeries:** IBM plant Linux auf der iSeries im Zusammenhang mit einer „secondary logical partition“ zu unterstützen.
- **LPAR for iSeries:** Logical Partitioning (LPAR) bietet die Möglichkeit mehrere, unabhängige OS/400-Instanzen (jede mit ihren eigenen Prozessoren, Hauptspeicher und Platten) auf einer AS/400 bzw. iSeries zu betreiben.

Termine

- | | |
|--------|----------------|
| 02.05. | Frankfurt/Main |
| 04.05. | Düsseldorf |
| 07.05. | Stuttgart |
| 10.05. | München |
| 11.05. | Hamburg |

IBM Support und Comfort Line Services

Um die Verfügbarkeit Ihres Systems AS/400 auf dem höchstmöglichen Stand zu halten, bieten wir Ihnen den IBM Software Service, bestehend aus dem Support Line- und Comfort Line-Vertrag.

Highlights

- *Softwareunterstützung für Ihre spezifischen Anforderungen*
- *Kompetente technische Unterstützung für Software von IBM und ausgewählten anderen Anbietern*
- *Durchgängige Unterstützung für unterschiedliche Plattformen*
- *Vereinfachter unternehmensweiter Support*
- *Schnelle und effiziente Problembehebung*
- *Unterstützung durch qualifizierte IBM Support-Spezialisten*
- *Optimale Ergänzung zu Ihrer internen Support-Struktur*
- *Flexibilität durch unterschiedliche Support-Optionen*
- *Zentrale Anlaufstelle für die Fernunterstützung*
- *Weltweit einheitliche Lösung*

Optimale technische Unterstützung durch IBM Spezialisten

Die kompetente Unterstützung im Rahmen der IBM Operational Support, Services-Support Line und Comfort Line ist die ideale Ergänzung zu Ihrer bereits bestehenden Support-Struktur und trägt zu einer erhöhten Produktivität Ihrer IT-Mitarbeiter bei. Wir bieten Ihnen umfassende Unterstützung für komplexe, verteilte Umgebungen, bestehend aus Systemen von IBM und/oder anderen Herstellern.



Support Line-Basiservice

Der Basisservice beinhaltet Unterstützung während der üblichen IBM Geschäftszeiten (Montag bis Freitag, gesetzliche Feiertage ausgenommen). Serviceanforderungen können jedoch nur durch die von Ihnen benannten Mitarbeiter (benannte Anforderungsberechtigte) an die IBM übermittelt werden. Sie können für jede Betriebssystemgruppe bzw. für jede plattformübergreifende Produktgruppe – für die Unterstützung während der regulären Geschäftszeiten gewählt wurde – je zwei Anforderungsberechtigte benennen. Diese können eine unbegrenzte Anzahl an Serviceanforderungen für die vereinbarten Produkte übermitteln.

Leistungen der IBM Comfort Line

Innerhalb der IBM Support-Struktur können Sie in Deutschland, Österreich und Schweiz als Erweiterung der IBM Support Line die zusätzlichen Support-Leistungen der optionalen IBM Comfort Line erwerben. Die Comfort Line ist für Kunden konzipiert, die unternehmenskritische Anwendungen ausführen und höhere „Service Level“ sowie einen engeren Kontakt zu Ihrem Service-Provider wünschen.

Wenn Sie weitere Informationen zu IBM Operational Support Services Support Line und Comfort Line oder zu weiteren Angeboten von IBM Global Service wünschen, besuchen Sie uns im Internet unter ibm.com/services/de oder wenden Sie sich an Ihren IBM Vertriebsbeauftragten oder IBM Geschäftspartner.

IBM Support

Getränkessoftware auf dem neuesten Stand

Wesel/Hannover, 25. Jan. 2001.

Die COPA GmbH, führendes Beratungs- und Softwarehaus in der Getränkewirtschaft, stellt auf der CeBIT 2001 in Halle 5, Stand A 46, ihr komplettes Produktportfolio – DOGAS/400, DOGAS/PC, COPA/KASSE, L5000 – auf dem neuesten Entwicklungsstand vor. COPA präsentiert sich zudem als SAP Beratungsunternehmen, SAP Entwicklungspartner und SAP Systemhaus für die Branchenlösung „mySAP Consumer Products-Beverage Solution“. Messe-Premiere feiert die branchenneutrale Lösung „COPA-Poststraße für mySAP.com“.

DOGAS/400

Die dialogorientierte Getränke-Anwendungssoftware DOGAS/400 für das IBM System AS/400 wird mit einer Reihe neuer Funktionen und Erweiterungen gezeigt. Unter anderem wird das neue Modul „PREIS/400“ zu sehen sein, das unter anderem alle wesentlichen Funktionen einer „Automatischen Preiserhöhung“ abdeckt. Es stellt durchgängig Preisinformationen zu Artikeln und Artikelgruppen sowohl für Kunden als auch Lieferanten bereit. Darüber hinaus können automatisierte Mailing-Aktionen angestoßen werden.

Für betriebswirtschaftliche Auswertungen stellt COPA eine standardisierte Schnittstelle von allen AS/400-Applikationen zu dem Warehouse Information Tool WIT/400 vor. Damit können relevante Daten z. B. aus DOGAS/400,

aus weiteren Modulen wie der Kundenabsatzfinanzierung KAF/400 und Finanzbuchhaltung FIBU/400, in einer speziellen Controlling-Datenbank bereit gestellt und für weitere spezifische Auswertungen aufbereitet werden.

In Hannover wird das Modul COPA Electronic Data Interchange (CEDI/400), mit weiteren Nachrichtenarten ergänzt, vorgestellt. Mit definierten Nachrichtenarten tritt der automatische und elektronische Datenaustausch an die Stelle des aufwendigen und fehlerträchtigen Papierversands. Es stehen ORDERS, DESADV und INVOIC jeweils als eingehende und ausgehende Nachrichtenart zur Verfügung. Außerdem stellt COPA-Entwicklungen für neue Funktionalitäten in den

Modulen Kundenabsatzfinanzierung (KAF/400) und FIBU/400 vor, die seit dem Jahreswechsel in einem neuen Release von DOGAS/400 zur Verfügung stehen.

DOGAS/PC

Die speziell für den Getränkereich Großhandel, Brauereien und Mineralbrunnen entwickelte Lösung DOGAS/PC wird auf der CeBIT 2001 ebenfalls mit zahlreichen Erweiterungen gezeigt. Deckte sie bislang bereits alle relevanten Geschäftsabläufe dieser Sparte wie Auftragsbearbeitung, Bestandsführung und Statistik umfassend ab, so wurde diese nun in einigen Bereichen noch erweitert – im Bestellwesen, um Handheld Software, bei der Überwachung von Leergut/Inventur



sowie bei der Festverwaltung. Mit DOGAS/PC können nun auch unter Windows spezifische Statistiken erzeugt werden. Dazu wurde in die Software der Listgenerator „Crystal Reports“ integriert, der Zugriff auf die Datenbasis von DOGAS/PC hat.

COPA/KASSE

Die für Getränkeabholmärkte konzipierte PC-Computerkasse COPA/KASSE mit allen Standard-Kassierfunktionen wird erneut funktional erweitert präsentiert. Dazu zählen das Lastschriftverfahren über Kasse und ein DFÜ-Programm, das schneller, leistungsfähiger, bedienerfreundlicher und auch optisch verbessert wurde. Die Datenpflege in diesem System erfolgt über ein zentrales Verwaltungssystem, das via Modem mit den COPA/KASSEN kommuniziert. Alle relevanten Daten werden dabei mit den Systemen DOGAS/400 und DOGAS/PC ausgetauscht.

L5000

Erstmals an einem CeBIT-Messestand der COPA wird die L5000-Getränksoftware präsentiert, die seit Mitte 2000 die COPA-Produktpalette ergänzt. Im Rahmen der Akquisition wesentlicher Teile des Softwaregeschäftes der Unternehmensberatung Weihenstephan GmbH (UW) hatte die COPA im Mai 2000 auch den UW-Pro-

duktbereich L5000 übernommen. Die L5000-Spezialisten agieren seither von der COPA-Niederlassung in Hallbergmoos bei München aus unter dem Dach einer neuen hundertprozentigen COPA-Tochtergesellschaft. L5000 mit seiner benutzerfreundlichen grafischen Oberfläche arbeitet auf UNIX-Basis. Zu den in Hannover vorgestellten Neuheiten in dem modularen Softwaresystem gehören die Funktionen „Buchen elektronischer Kontoauszüge BEK“, „Feste- und Beständeverwaltung (FBV)“ sowie die bewährte „Kundenerfolgsrechnung (KER)“.

„mySAP Consumer Products-Beverage Solution“

Am COPA-Stand wird die Branchenlösung der SAP AG „mySAP Consumer Products-Beverage Solution“ gezeigt, eine Weiterentwicklung der erfolgreichen COPA-Software „R/3-Getränke“. Die COPA präsentiert sich als SAP Beratungsunternehmen, SAP Entwicklungspartner und SAP Systemhaus für die Getränkewirtschaft mit besonderen Rechten in den Bereichen Training, Qualitätsmanagement und Beratung.

COPA hat jahrelange Erfahrungen in der Getränkebranche gesammelt. Das hat zur Entwicklung speziell auf diese Branche ausgerichteter Projekteinführungsmethoden und -vorgehenswei-

sen geführt. Unter Verwendung der Standardvorgehensweisen wie ASAP und unter Einbeziehung dieser entwickelten Methoden ist COPA in der Lage, konsequent kundenorientierte Projekteinführungen und Projekteinführungszeiten zu gewährleisten. Im SAP und Partner Forum auf der CeBIT 2001 referiert Wilhelm Hardering von der COPA GmbH zum Thema „SAP BW als integrierte Lösung zur Analyse von Business Informationen in der Getränkebranche“. Darin widmet er sich den Punkten „Vom mySAP.com Standard Reporting zum BW“, „Umstellungsszenarien am Beispiel Vertrieb“ sowie „Spezifische Analysemodelle für die Getränkewirtschaft“. Das SAP Business Information Warehouse (BW) für die Getränkebranche ermöglicht die Auswertung von Daten aus den operativen Applikationen (vorgeesehen für Releasestände ab 4.5b) wie auch aus beliebigen anderen betriebswirtschaftlichen Anwendungen und aus externen Datenquellen wie Datenbanken, Onlinediensten und Internet.

CeBIT-Neuheit: „COPA-Poststraße für mySAP.com“

Messe-Premiere hat auch die neue „COPA-Poststraße für mySAP.com“, die erste vollständig in mySAP.com integrierte Standardlösung für den Anschluss einer Kouvertierstraße an die betriebswirtschaftliche Standardsoftware von SAP. Automatisierungen mit dieser branchenneutralen Lösung reduzieren im Bereich Postabwicklung Arbeitsaufwand und Kosten bei Anwenden erheblich: so entfällt die manuelle Bearbeitung, und selbst Portokosten werden gesenkt.

Dem Wachstum und den realisierten Übernahmen des Vorjahres angemessen gestaltet COPA ihren Messeauftritt auf der CeBIT 2001 anders als in den



Vorjahren. Die COPA-Gruppe stellt in diesem Jahr erstmals alleine an einem CeBIT-Stand aus. Das Messteam verstärken Spezialisten, die aus der Unternehmensberatung Weißenstephan GmbH (UW) und dem übernommenen SAP Geschäftsbereich der Westernacher AG, Karlsruhe kommen. Sie verbessern die Beratungs- und Entwicklungskapazitäten der COPA spürbar.

Die COPA GmbH in Wesel ist ein führendes Beratungs- und Softwarehaus der Getränkewirtschaft. Im Mittelpunkt stehen bei COPA – Entwicklungspartner und Systemhaus der SAP AG

sowie IBM Geschäftspartner – Beratung, Schulung, Installation, Projektmanagement und Support für Brauereien, AFG-Hersteller, Brunnenbetriebe und Logistiker. In enger Zusammenarbeit mit SAP realisiert COPA Projekte mit der vollständig integrierbaren Lösung für die nationale und internationale Getränkewirtschaft mySAP Consumer Products-Beverage Solution, einer konsequenten Fortführung der ehemaligen COPA-Branchenlösung R/3-Getränke durch SAP. COPA entwickelt und vertreibt branchenspezifische Software auf offenen Plattformen sowie IBM AS/400: DOGAS/400, eine ganzheitliche Lösung für alle

Sparten der Getränkewirtschaft, die Branchensoftware L5000 für UNIX-Plattformen, DOGAS/PC, die für Personalcomputer bzw. PC-Netzwerke konzipierte Anwendungssoftware, und L1000 sowie L3000 als Rechenzentrums-Systeme. Die Unternehmensgruppe beschäftigt derzeit in Wesel, Karlsruhe, Freising, Hallbergmoos und Heusenstamm insgesamt rund 300 Mitarbeiter.

Für weitere Informationen:

Birgit Hüls-Terhart, COPA GmbH
Telefon: +49 (0) 281/154-172,
Telefax: +49 (0) 281/154-199,
E-Mail: birgit.huels-terhart@copa.de

Ihre ganz individuelle iSeries Web-Site mit den neuesten Informationen

My iSeries

My iSeries

ist ein neues Tool, mit dem Sie Ihre eigene IBM @server iSeries-Web-Seite ganz individuell gestalten können – völlig frei und kostenlos! Sie erstellen Ihr persönliches Profil, und in Zukunft werden Ihnen jedes Mal, wenn Sie sich anmelden, automatisch die für Sie nützlichen Informationen angezeigt.

Vorteile für alle iSeries-

Kunden und AS/400e-Kunden

- Zugriff auf die neuesten iSeries-Informationen, die auf Ihre individuellen Anforderungen und Interessen zugeschnitten sind
- Suche nach iSeries-Ressourcen im Web über individuelle Links
- Schneller und einfacher Zugriff auf häufig besuchte iSeries-Sites über personalisierte Bookmarks
- Erstellung von individuellen My iSeries-Web-Seiten für Kollegen und Kunden



Mehr über My iSeries

My iSeries finden Sie unter ibm.com/eserver/iseries/myiseries oder verwenden Sie die Navigationsleiste auf der linken Seite der iSeries-Webseite unter: ibm.com/eserver/iSeries.

Registrieren Sie sich bei My iSeries und sichern Sie sich damit die neuesten Information zu den Dingen, die Sie interessieren.



IBM Anwender haben eine starke Lobby



Die weltweit größte IBM AS/400-Benutzervereinigung



**Sie sollten
dabei sein!**

AWKs

24 regionale Anwenderkreise pflegen einen regen Erfahrungsaustausch.

Fachgruppen

Expertenteams in Sachen AS/400 vertreten wirkungsvoll die Anwenderinteressen.

Workshops

Trends, Entscheidungshilfen, Wissen aus erster Hand von Experten, erfahrenen Praktikern.

Jahres- konferenzen

Deutsche und europäische Konferenzen.

Über 50 Vorträge, Labor und Expo machen die AS/400-Anwender topfit. Internationale Experten stehen Ihnen Rede und Antwort.

COMMON Info

Erscheint alle 2-3 Monate, hält Sie als überregionales Forum auf dem Laufenden, ergänzt die COMMON Homepage im Internet.

**Als größte und einzige von der IBM weltweit anerkannte AS/400-Benutzergruppe vertreten
wir Ihre Ziele wirkungsvoll. Unsere Erfolge sind Ihre Vorteile!**

Sie sind interessiert?

Dann werden Sie doch heute noch Mitglied bei Ihrer Benutzervereinigung.



Was ist COMMON?

COMMON versteht sich als herstellerunabhängige und einzige von der IBM anerkannte AS/400-Benutzervereinigung. Ziel von COMMON ist es, die Entwicklung marktgerechter IBM Produkte zu fördern. COMMON versteht sich als Forum

- für die Interessenvertretung der Mitglieder gegenüber IBM
- zum aktiven Erfahrungsaustausch auf den verschiedensten Wegen wie regionalen Anwenderkreisen, Fachgruppen, Mitgliederzeitschrift, Workshops und hochqualifizierten Jahreskonferenzen, Internet-Foren
- für Kontakte zu den IBM Labors und den IBM Gesellschaften

IBM Midrange-Anwender haben in COMMON eine starke Lobby; die aktiven Mitglieder arbeiten ausschließlich ehrenamtlich.

Ein Instrument zur Einflussnahme auf die Entwicklungen des Herstellers ist der sogenannte Requirement-Prozess, zu dem jedes COMMON-Mitglied Änderungsanforderungen bzgl. Hardware und Software bei der Benutzerorganisation einreichen kann. COMMON bündelt diese und leitet sie an die IBM Labors, die sich gegenüber COMMON verpflichtet haben, kurzfristig auf Requirements zu reagieren.

In der Dachorganisation COMMON EUROPE sind derzeit rund 8 500 Mitglieder registriert. COMMON EUROPE kooperiert mit den Schwesterorganisationen in den USA und Australien.

Sie sind interessiert?

Sie möchten von den Vorteilen einer COMMON-Mitgliedschaft partizipieren?

Dann werden Sie doch heute noch Mitglied oder fordern Sie unverbindlich weitere Informationen an.

Sie wollen noch weitere Informationen?

Bitte anfordern bei:

COMMON Deutschland e.V.

Christa Beck
Bonländer Str. 20
70771 Leinf.-Echterdingen
Tel.: 0711/90 21 73
Fax: 0711/90 21 740
common_d@compuserve.com

COMMON Österreich

1230 Wien-Rodaun
Willergasse 22/34
Tel.: (01) 886/32-36
Fax: (01) 889/66-33
office@common.at
dietrich.eckel@chello.at

COMMON Switzerland

Christa Tschumper
Hardturmstr. 120
8006 Zürich
Tel.: +41 (0)1 278 47 30
Fax: +41 (0)1 278 47 31
christa_tschumper@obt.ch

Eine kostenfreie Mitgliedschaft bei COMMON DEUTSCHLAND e.V. für das Jahr 2001 (1.1. bis 31.12.2001*)

Januar 2001

Sicher möchten Sie vom Erfahrungsaustausch und den Aktivitäten der AS/400 User Group sowie den finanziellen Vorteilen einer COMMON DEUTSCHLAND-Mitgliedschaft profitieren.

Deshalb schenken wir Ihnen hiermit eine kostenfreie Mitgliedschaft bei COMMON DEUTSCHLAND für das Jahr 2001 (1.1. – 31.12.2001*)

Mit noch mehr Mitgliedern können wir als einzige von der IBM weltweit anerkannte AS/400 User Group (gegründet 1962 in Genf) noch gezielter Ihre Interessen als AS/400-Anwender bündeln und wirkungsvoll in unsere regelmäßigen Gespräche/Aktionen mit den IBM-Entscheidungsgremien einbringen.

Die COMMON-Mitgliedschaft berechtigt Sie, an allen COMMON Workshops, deutschen/internationalen Konferenzen u. a. zu Mitglieder-Vorzugspreisen teilzunehmen. Natürlich auch zur aktiven Mitarbeit in den COMMON-Gremien, die Ihnen hohen persönlichen Nutzen und Wissensvorsprung anbieten. Der regelmäßige Bezug des COMMON Info ist für Mitglieder kostenfrei, außerdem haben Sie Preisvorteile.

Bitte bestätigen Sie uns Ihr Einverständnis zu dieser Mitgliedschaft als Antwortfax und nennen uns den Ansprechpartner und die korrekte Firmenadresse.

Dieses Angebot gilt bis Ende März 2001.

Ich freue mich auf eine rege Kommunikation mit Ihnen und verspreche Ihnen die Chance zu einem hohen persönlichen Nutzen.

Ihr



Hans-Jürgen Friedrich
Marketing Direktor
Hans_J.Friedrich@t-online.de

BESTÄTIGUNG/EINVERSTÄNDNISERKLÄRUNG*):
Fax +49 (0)7 11/ 9 02 17 40

Ansprechpartner:

Firma:

Anschrift:

Telefon:

E-Mail:

Datum/Unterschrift:

*) Mit Ihrer Bestätigung werden Sie ordentliches Mitglied gem. den Statuten von COMMON Deutschland e.V. ab 1.1. 2001. Der erste Jahresbeitrag von 580,- DM ist für Sie kostenfrei. (AS/400 Info)

Unified Communication mit Lotus Notes und FRIDA

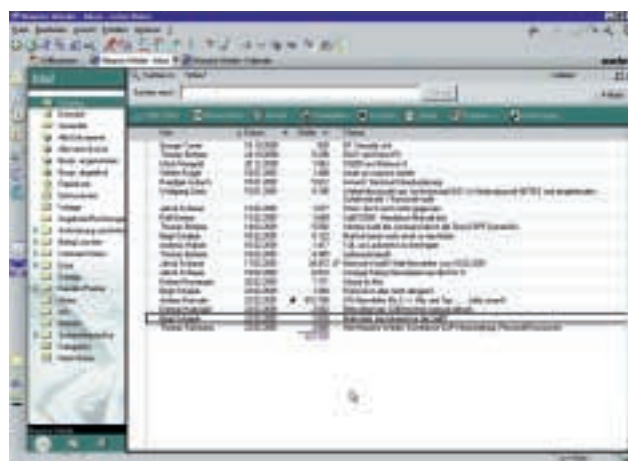
Unter Unified Messaging versteht man gemeinhin lediglich die Integration von Telefon- und Datennetz. So beeindruckend die Leistungen der neuen Anlagen auch sind – sie bleiben letztlich eine teure Spielerei, wenn sie nicht sinnvoll und effizient in ein Gesamtkonzept eingebunden sind. Für die Ettlinger command AG ist Unified Messaging nur ein Teilaspekt eines umfassenden Kommunikations- und Informationsmanagements: In der AS/400-Lösung des ERP-Anbieters wird es zusammen mit elektronischer Archivierung und Customer Relationship Management (CRM) in einer Lotus Notes-Oberfläche vereint – mit voller Integration in die ERP-Software. Eine Lösung, die wirklich den Namen „unified“ verdient: Unified Communication.

Die Abwicklung der Telefonie über das Datennetz steckt heute noch in den Kinderschuhen: Der Wechsel von der leitungsorientierten zur paketvermittelten Sprachübertragung bereitet noch zu viele Probleme. Praktikable Lösungen bieten heute nicht CIT (Computer Integrated Telephony), sondern CTI (Computer Telephony Integration), das heißt: die Integration der Telefon-Anlage in die EDV-Umgebung. Es bleibt bei zwei Netzen, die aber durch einen TK-Server miteinander verbunden sind. Mit Groupware-Lösungen wie Lotus Notes ist heute zudem die Integration von CTI in ein einheitliches Kommunikations-System möglich: Faxe, Voice- und E-Mails sowie SMS-Nachrichten werden in einem einzigen Notes-Postkorb zusammengeführt.

Aber mit Lotus Notes ist noch mehr möglich. Die Ettlinger command AG setzt seit einem Jahr auf die weltweit führende Groupware, um sie in ihrer ERP-Software FRIDA für die AS/400 als Basis für eine Reihe von Anwendungen einzusetzen: „CTI ist nur ein Teilaspekt unserer integrierten Lösung für Wissens- und Kommunikationsmanagement auf der Basis von Lotus Notes“, erläutert Herbert Höninger, Leiter des Geschäftsbereichs Lotus Notes bei command.

„Konvergenz der Systeme heißt für uns: Zusammenführung aller Informations- und Kommunikationskanäle in einer Notes-Oberfläche.“

Die Lösung von command bietet nicht nur einen Postkorb für jede Art von Nachricht – von ein und demselben Notes-Arbeitsplatz kann man auch auf Kundenstammdaten aus dem CRM-System zugreifen oder Recherchen in dem Archivierungssystem durchführen. Sämtliche Rechercheergebnisse und Transaktionen werden auf einer Bildschirmmaske verwaltet. „Das heißt: größtmögliche Effizienz bei der Kommunikation; größtmögliche Vielfalt an Informationsangeboten; größtmögliche Workflowautomatisierung – und alles von einem Arbeitsplatz aus“, so Herbert Höninger. Hinter allem liegt die mächtige Workflow-Unterstützung von Lotus Notes wie Terminverwaltung und -koordination, dokumentenorientierte Datenbank, Replikationsmechanismen, Netzwerkunterstützung im LAN/WAN, umfassende Recherche-Möglichkeiten und Internet-Integration.



Der integrierte Postkorb in Lotus Notes

Unified Com

Unified Messaging mit Xpressions 450 und Lotus Notes

CTI mit Notes kann heute zum Beispiel mit Hilfe des Xpressions 450-Servers von Siemens realisiert werden. Von einem Notes-Postkorb aus können Voice-, Fax- und E-Mails sowie SMS-Nachrichten empfangen und versendet werden. Ähnlich wie in Microsoft Outlook sieht der Nutzer dort eine Liste der eingegangenen Post, samt Datum und Absender. Als Attachment sind Voice-Nachrichten als Ray-File, Faxe im Tiff-Format usw. angehängt. Ein Doppelklick auf das entsprechende Symbol – bei Voice-Nachrichten zum Beispiel ein Lautsprecher – und die auf dem Server gespeicherte Voice-Nachricht wird per Soundkarte am PC abgespielt.

Darüber hinaus bietet die command-Lösung vielfältige Möglichkeiten zur Unterstützung von Außendienst und Teleworking. Nicht nur über das Internet kann der Postkorb verwaltet werden – eine weitere Möglichkeit besteht darin, per Handy oder über das öffentliche Telefonnetz den Notes-Postkorb abzufragen: Der Außendienst-Mitarbeiter kann zum Beispiel via Handy Faxe aus seinem Postkorb auf einen beliebigen Drucker oder ein Faxgerät umleiten und ausdrucken. Mit Hilfe der Text-to-Speech-Funktion können auf Wunsch E-Mails in gesprochenen Text übersetzt und am Handy abgehört werden. Greift ein Außendienst-Mitarbeiter via Handy auf seinen Postkorb zu, wird ihm zum Beispiel folgendes mitgeteilt:

- *es liegen fünf Nachrichten für Sie vor*
- *davon zwei Fax-Nachrichten*
- *eine E-Mail*
- *um die Sprachnachricht zu hören, wählen Sie die 3*
- *um sich die E-Mail vorlesen zu lassen, wählen Sie die 7*
- *um die Fax-Nachricht auf einem Drucker oder Faxgerät ausgeben zu lassen, wählen Sie die 8*

Hinzu kommt die Möglichkeit der Datenreplikation in Lotus Notes: Extern vom Notebook gesendete Nachrichten werden beim erneuten Anschluss an den Arbeitsplatzrechner abgeglichen, ebenso werden neu eingegangene Nachrichten vom Server auf das Notebook gespielt.

Über einen S2M-Primärmultiplexanschluss ist die Telefonanlage an den NT-Kommunikations-Server Xpressions 450 angeschlossen. Die in den Server integrierte ISDN-Router-Baugruppe stellt eine leistungsfähige LAN-Schnittstelle (ATM und IP) zur Verfügung. Basierend auf einer Kombination von Telefon- bzw. Faxnummer und der Notes-Postadresse wird die Verbindung zwischen Server und Notes-Postkorb hergestellt. Eingehende Voice-Nachrichten, Faxe und SMS-Nachrichten werden von der Telefonanlage an den Xpressions 450 weitergeleitet und dort auf der Festplatte aufgezeichnet. Offene Schnittstellen und Standardprotokolle garantieren die Ausbaufähigkeit des Systems. Die modulare, skalierbare Client-Server-Architektur erlaubt zudem eine optimale Anpassung an den Kommunikationsbedarf.



CTI-Lösung mit Xpressions-Server von Siemens, IBM AS/400 und Groupware Lotus Notes

Archivierung und CRM: unified by Lotus

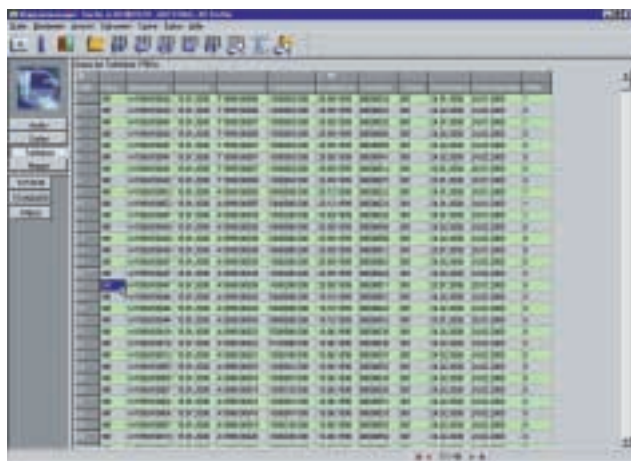
Es sind im Wesentlichen drei Ideen, die hinter Lotus Notes stehen: Optimierung der Kommunikation, Automatisierung des Workflows und das papierlose Büro. Die command-Lösung führt diese durch die Einbindung von zwei weiteren Software-Paketen konsequent weiter: Zum einen das Archivierungs-System EASY-ARCHIV, zum anderen die CRM-Lösung von Kabel Team4. Beide Systeme sind als die Module FRIDAarchiv und FRIDAcrm vollständig in die ERP-Software FRIDA integriert.



Unified Cor

Mit der Archiv-Software von EASY sind alle nur denkbaren Dokumente archivierbar: Gescannte Dokumente, Druckdateien, Bilder, CAD-Zeichnungen, Belege mit Barcodes, selbst Tondateien. Von Lotus Notes aus kann mithilfe der Volltextsuche recherchiert werden; dort kann man sich auch die Trefferliste ansehen, das benötigte Dokument auswählen und bei Bedarf ausdrucken, verschicken usw. Die Papierflut im Unternehmen wird dramatisch reduziert, das Suchen in Papierarchiven und Aktenordnern entfällt. Darüber hinaus profitiert der Außendienst vom weltweiten Datenzugriff mit EASY-WEB, eine Schnittstelle, die mit einem Standardbrowser oder Lotus Notes Archiv-Recherchen an jedem beliebigen Ort erlaubt.

EASY-Archiv mit Lotus bringt nicht nur Vorteile für die unternehmensinterne Administration. Kundenanfragen können beispielsweise – im Unterschied zur herkömmlichen Papier-Archivierung schnell beantwortet werden. Zusammen mit der CRM-Software von Team4 bildet der Notes-Arbeitsplatz damit ein effizientes Instrument für den Kundenservice. Aus Team4 heraus können dort sämtliche Kunden und Interessenten inklusive aller relevanten Informationen aufgelistet werden. „Wenn der Kunde mich anruft, sehe ich auf dem Bildschirm, wer es ist und kann am Bildschirm abnehmen“, so Herbert Höninger. „Via Team4-Software stehen alle kundenrelevanten Daten per Mausklick zur Verfügung.“



Name	Adresse	Telefon	Fax	E-Mail
1. 1. 1. 1. 1.	1. 1. 1. 1. 1.	1. 1. 1. 1. 1.	1. 1. 1. 1. 1.	1. 1. 1. 1. 1.
2. 2. 2. 2. 2.	2. 2. 2. 2. 2.	2. 2. 2. 2. 2.	2. 2. 2. 2. 2.	2. 2. 2. 2. 2.
3. 3. 3. 3. 3.	3. 3. 3. 3. 3.	3. 3. 3. 3. 3.	3. 3. 3. 3. 3.	3. 3. 3. 3. 3.
4. 4. 4. 4. 4.	4. 4. 4. 4. 4.	4. 4. 4. 4. 4.	4. 4. 4. 4. 4.	4. 4. 4. 4. 4.
5. 5. 5. 5. 5.	5. 5. 5. 5. 5.	5. 5. 5. 5. 5.	5. 5. 5. 5. 5.	5. 5. 5. 5. 5.
6. 6. 6. 6. 6.	6. 6. 6. 6. 6.	6. 6. 6. 6. 6.	6. 6. 6. 6. 6.	6. 6. 6. 6. 6.
7. 7. 7. 7. 7.	7. 7. 7. 7. 7.	7. 7. 7. 7. 7.	7. 7. 7. 7. 7.	7. 7. 7. 7. 7.
8. 8. 8. 8. 8.	8. 8. 8. 8. 8.	8. 8. 8. 8. 8.	8. 8. 8. 8. 8.	8. 8. 8. 8. 8.
9. 9. 9. 9. 9.	9. 9. 9. 9. 9.	9. 9. 9. 9. 9.	9. 9. 9. 9. 9.	9. 9. 9. 9. 9.
10. 10. 10. 10. 10.	10. 10. 10. 10. 10.	10. 10. 10. 10. 10.	10. 10. 10. 10. 10.	10. 10. 10. 10. 10.

EASY-Trefferanzeige oder Team4-Kundenauflistung in Notes

„Wenn der Kunde mich anruft, sehe ich auf dem Bildschirm, wer es ist, und kann am Bildschirm abnehmen. Via Team4-Software stehen alle kundenrelevanten Daten per Mausklick zur Verfügung.“

Herbert Höninger

„Es gibt keinen Medienbruch mehr“

Zusammen bilden CTI, EASY-Archiv und CRM ein Paket, das die interne und externe Kommunikation sowie das Informations-Management von einer Oberfläche aus erlaubt. Man könnte von einer Fortführung der Notes-Philosophie sprechen oder von einer Kombination von Unified Messaging und Knowledge-Management.



„Medienbrüche sind ausgeschlossen, denn Notes ist die zentrale Schaltstelle für die gesamte Systemintegration. Von dort hat man Zugriff auf alle Informationen: auf den Postkorb, das EASY-Archiv, die Kunden.“

Herbert Höninger

Cappuccino für IBM @server iSeries – Vorsprung durch vorkonfektionierte e-business

Die e-business Welle rollt. Wie aber kann sich gerade der Mittelstand diesem Thema stellen, ohne überrollt zu werden und ohne millionenschwere Investitionen zu tätigen? Und, wie kann ein Unternehmen e-business nutzen, um seinen Wettbewerbsvorsprung auszubauen?

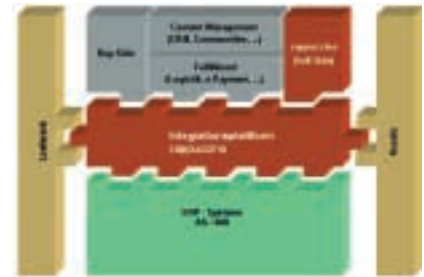
Noch vor wenigen Jahren konnten Unternehmen allein durch die Bereitstellung von Unternehmens- und Produktinformationen über eine Homepage Wettbewerbsvorteile erzielen. Aber die Präsenz rund um die Uhr, an allen sieben Wochentagen, reicht heute nicht mehr aus. Zum zentralen Erfolgsfaktor für das Unternehmen wird heute mehr denn je die konsequente Fokussierung auf durchgängige und weitestgehend automatisierte Prozesse.

Und gerade hier kann der Mittelstand seine Stärken ausspielen. Er verfügt in der Regel bereits über effiziente und schlanke Prozesse. Der nächste Schritt liegt daher nah, immer wiederkehrende Prozesse (-abschnitte) zu automatisieren. Als Beispiel für diese Prozessautomatisierung dient die Kundenbestellung eines Ersatzteiles. Die Abarbeitung dieser Abläufe impliziert zumeist Prozessschritte wie Kundennummer- und Servicevertrags-Check, Lagerverfügbarkeitsprüfung, Generierung von Lieferschein und gegebenenfalls einer Rechnung, Weitergabe der Informatio-

nen an die Logistik usw. Diese Vorgänge sind fehleranfällig und stellen die Kundenzufriedenheit jeden Tag aufs Neue auf die Probe.

Als weiteres interessantes Beispiel bietet die Printbranche hervorragende Voraussetzungen für den Einsatz von e-business. Print-on-Demand im Umfeld der digitalen Voll-Farben-Maschinen zum Beispiel von Werbeschriften, 1-to-1 Katalogen usw.; mit Hilfe von e-business Lösungen zwischen Auftragseingang über das Internet und Weiterleitung in vorhandene ERP-Systeme. Das 'Schmankerl' für die Kunden einer integrierten Lösung inklusive Logistikanbindung und einem Online-Tracking (Statusinformation) wieder. Lösungen dieser Art sind nur auf einer zuverlässigen, performanten und hochverfügbaren Plattform wie z. B. eines IBM @server iSeries möglich. Gerade im e-business setzt man nicht nur bei der Plattform, sondern immer mehr auch bei der Software auf bewährte Standards und nicht auf proprietäre Anbieter.

Durch die moderne e-business Technologie lassen sich standardisierte Vorgänge/Prozessschritte weitestgehend automatisieren und die Durchlaufzeiten drastisch reduzieren. Zudem ist es dem Kunden möglich, von fast jedem Ort der Welt aus eine Bestellung auszulösen und bei Bedarf seinen Bestellvorgang online zu verfolgen. Die Umsetzung der Prozessautomatisierung ist also der zentrale Kernnutzen der e-business Technologie.



Beans Integrationsplattform cappuccino

Um diesen integrativen Informationsaustausch zu ermöglichen, bedarf es auf der einen Seite einer performanten, skalierbaren Hardwareplattform, die für unternehmenskritische Prozesse konzipiert ist – wie einer iSeries – und auf der anderen Seite einer e-business Software, die sowohl Hardware als auch ERP-Systeme und e-business Applikation zusammenführt; also einer „Integrationware“. Diese Integrationsplattform managed unter anderem die verschiedenen Komponenten und ermöglicht einen nahtlosen Datenaustausch.

Warum e-business mit BEANS und seinen Lösungspartnern?

Die BEANS AG mit Sitz in Starnberg bei München entwickelt, vermarktet und lizenziert modulare e-business Softwareprodukte.

Von der Sell-Side kommend, konzentriert sich die BEANS AG zunehmend auf das prozessorientierte Lösungsgeschäft mit einer eigenen Integrationsplattform sowie auf die Konzeption und Errichtung von Marktplätzen und Portalen.

Lösungen

BEANS Produkte sind spezialisiert auf den Bestellvorgang und alle nachgelagerten Prozesse, wie Kundenverifikation, Verfügbarkeitsprüfung, Warehousing, Logistik und Fakturierung.

Basis dieser Kompetenz ist die von BEANS entwickelte 100 % auf Java basierte Standardsoftware cappuccino. Einer der zentralen Vorteile von cappuccino ist die Interoperabilität und Konnektivität mit bestehenden Unternehmensanwendungen und -systemen.



Zur Steuerung der unternehmensinternen Anwendungen werden offene Java-basierende Technologien und APIs benutzt. So nutzt BEANS u. a. die Server Side Java-Technologie. Damit ist BEANS beispielsweise in der Lage,

Anwendungen wie JavaServer Pages (JSP), Enterprise Java Beans (EJB) oder Business Objects zu unterstützen.

Produktpositionierung

Entscheidend für den Kunden bei der Realisierung eines e-business Projektes sind vor allem TCO (Total Cost of Ownership) und Realisierungszeit. Ein vorkonfiguriertes Modulsystem wie cappuccino ermöglicht es dem Kunden, auf vorhandene Komponenten aufzusetzen und diese, ohne umfangreiche Programmierung, modular zu einer Lösung zu konfigurieren.

Um die Unternehmensprozesse im Vorfeld auf e-business zu justieren bzw. mit Hilfe von e-business organisatorische Potenziale im Unternehmen zu erschließen, arbeitet BEANS mit führenden Systemhauspartnern wie MIP, Memorex Systemhaus oder Systematics zusammen. Diese Systemhäuser haben bereits mehrere tausend AS/400 Systeme installiert und diverse e-business Projekte realisiert.

Aus Sicht von Dr. Martin Fischer, Mitbegründer und CEO der BEANS AG und Herrn Thomas Ruf, Geschäftsführer von MIP, ist e-business Software erst dann wettbewerbsfähig, wenn

das Unternehmen dadurch nachhaltige Wettbewerbsvorteile erzielt. Um diesem Anspruch gerecht zu werden, richtet BEANS zusammen mit seinen Lösungspartnern den Fokus auf vorkonfigurierte branchen- und prozessorientierte e-business Softwarelösungen.

Für Kunden, für die eine offene e-business Lösung mit hohem Standardanteil wichtig ist und für die Argumente wie Time-to-Market, TCO, Service und technologische Updatefähigkeit ausschlaggebend sind, ist die BEANS AG zusammen mit ihren

NEU! Version 4.0

PKZIP AS/400

Welten verbinden – Kosten reduzieren

Nahezu alle Geschäftsabläufe werden heutzutage per Computer abgewickelt. Sämtliche Daten werden hierbei zwischen Mitarbeitern, Kunden und Geschäftspartnern ausgetauscht. Die reibungslose Datenkommunikation bildet somit das Rückgrat Ihres Unternehmens.

Und genau in diesem Bereich ist es jetzt möglich, durch den Einsatz von PKZIP Kompressions-Software, plattformübergreifenden Informations-Datenaustausch vorzunehmen. Täglich wird so nicht nur wertvolle Arbeitszeit eingespart, sondern die Kosten für Datenübertragung und Speicherkapazitäten reduzieren sich ebenfalls.

Die zentralen Attribute der PKZIP Software sind Plattformunabhängigkeit, Schnelligkeit und Zuverlässigkeit. Durch Einsatz dieser Datenkompressions-Software können Geschäftsprozesse in Unternehmen tiefgreifend verbessert werden, so dass relevante Informationen Mitarbeitern, Kunden oder Partnern jederzeit schnellst zugänglich sind. Information in Kombination mit Zeit ist der Erfolgsfaktor der Wirtschaft.

Die Kölner net AG, Anbieter von e-business Schlüsseltechnologien, hat PKZIP-Lösungen vor allem in MVS-, VSE- und VM-Mainframe-Systemen



sowie im Midrange- und PC-Bereich als führenden Industrie-Standard zur Datenkomprimierung etabliert. Die langjährig erprobte Software steht nunmehr in der aktuellen Version 4.0 für AS/400-Plattformen zur Verfügung.

Neue Leistungsmerkmale der Version 4.0 PKZIP AS/400 sind u. a. die Unterstützung von GZIP-Archiven, unlimited große Dateien, IFS (Integrated File System), PC Shared Folders und Speicherung von OS/400-Datei-Attributen für PF-DTA und PF-SRC Dateien. Generell konvertiert PKZIP zwischen EBCDIC/ASCII und record- sowie stream-orientierten Dateien.

Die mit PKZIP realisierten Komprimierungsraten von 90 Prozent und mehr stellen eine leistungsfähige Basis für

die nachhaltige Reduzierung von Speicherraum und Übertragungskosten dar. Die Zeiteinsparungen bei der Übertragung können sich je nach Datei ebenfalls auf bis zu 90 Prozent oder mehr belaufen. Angesichts dieser Werte ist ein Return on Investment der PKZIP-Technologie binnen weniger Monate gewährleistet.

Aufgrund des ganzheitlichen Ansatzes von PKZIP AS/400 haben sich weltweit namhafte Kunden für den Einsatz der Komprimierungs-Software entschieden. So zählen Großbanken wie ABN-AMRO, Citibank International oder Chase Manhattan sowie zahlreiche Top500-Unternehmen wie Time Warner, Nintendo, Coca Cola, IBM oder Johnson & Johnson zu den Anwendern der PKZIP-Lösungen.



PKZIP-Interessenten können über das Internet eine voll funktionsfähige Test-Version der Software herunterladen: <http://www.netag.de/pkzip>.

Kontakt:

net Stemmer GmbH
(Ein Unternehmen der net AG)
Niederlassung Bonn
Von-Guericke-Allee 6
53125 Bonn
<http://www.netag.de/pkzip>
Telefon: 0228/2 59 03 10
Telefax: 0228/2 59 03 19

Über die net AG

Die net AG (Neuer Markt, WKN 786 740) entwickelt und vermarktet eBusiness-Schlüsseltechnologien – Internet-basierte Software, mobile Anwendungen und Mehrwertdienste sowie hochwertige IP-Netzwerke – für die Stärkung der Kundenbindung sowie die Verbesserung der Beschaffungs- und Logistikabläufe in Unternehmen. Sitz der net AG ist Köln. Darüber hinaus verfügt das eBusiness-Unternehmen über Standorte in Bonn, Siegen, Düsseldorf, Koblenz, Ludwigshafen, Stuttgart, München und Wiesbaden.

Im Ausland unterhält die net AG Standorte in der Schweiz, den Niederlanden sowie in den USA. Im abgeschlossenen Geschäftsjahr 1999/2000 erzielte die net AG nach Bereinigung um das kürzlich abgegebene Low-End-Hardwaregeschäft einen Umsatz von 88,3 Mio. DM. Zum Bilanzstichtag 30.09.2000 beschäftigte die net AG rund 240 Mitarbeiter. Zu den aktuellen Kunden der net AG gehören unter anderem Jil Sander, Nike, Gabor, Pro Sieben, DSF, Fielmann, Jelmondi, Honda, S. Oliver, Kaufhof, DASA, Bosch und BASF.

Premiere auf der CeBIT 2001:

Magic eDeveloper – die Entwicklungsplattform für e-business Lösungen

Drei Lösungen für die AS/400 stellt Magic Software Enterprises auf der CeBIT 2001 vor (Halle 6, Stand C32).

Magic eDeveloper

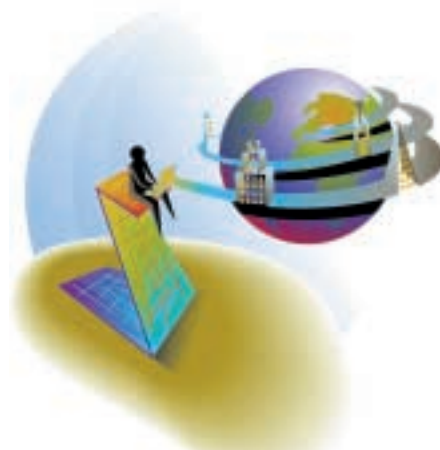
die produktivste AS/400-Entwicklungsplattform für eBusiness-Lösungen auf der AS/400

Magic eMerchant

die Plattform für komplexen eCommerce

Magic eService

die vollständig Web-basierte, WAP-fähige Help-Desk-Lösung für Support und Service



Magic eDeveloper ist die flexible und schnelle eBusiness-Plattform für die Entwicklung von Internet- und Client/Server-Applikationen. Damit entwickeln Programmierer Web-Lösungen mit der gleichen Geschwindigkeit, die bisher nur im Client/Server-Bereich möglich war. Magic-Lösungen sind datenbank- und plattformunabhängig und lassen sich leicht in bestehende Systeme integrieren.

Magic eMerchant ist die ideale Ergänzung zum eDeveloper und als eCommerce-Plattform konzipiert, auf der Unternehmen auch komplexe Geschäftsprozesse wie den Verkauf von High-Tech-Gütern über das Internet abwickeln können. Sie bringt bereits sämtliche Standardfunktionen für eBusiness mit: Warenkorb, individuelles Pricing für verschiedene Zielgruppen, individuelle Kataloge und Bestellformulare sowie Statistikfunktionen. Magic eService managt den externen und internen Service und Support für Soft- und Hardware. Die Lösung optimiert den Help-Desk-Workflow, senkt durch den Aufbau von Wissensdatenbanken die Notwendigkeit von direkten Anfragen und macht über das Internet alle Services weltweit und jederzeit zugänglich.

Technischen Kundendienst: Software

Der Geldschrankknacker, der mit dem Hörrohr an der Tresortür lauscht, hat keine Chance mehr. Fremder Leute Geld und Gut einzusacken, ist bei moderner Sicherheitstechnologie so gut wie unmöglich. Tresore werden heute nicht nur von meterdickem Beton und Stahl Türen geschützt, sondern auch von hochintelligenter Software und Elektronik.

Wenn es um innovative Technologie in den Bereichen Geldschränke, Tresoranlagen, SB-Automation und Mietfachanlagen geht, ist die Firma Leicher GmbH & Co. eine der ersten Adressen in Europa. Ein hoher Qualitätsanspruch und zukunftsorientierte technische Lösungen prägen das Programm der Firma seit der Gründung im Jahre 1870. Neunzig Prozent des Umsatzes werden derzeit mit Produkten erwirtschaftet, die in den letzten fünf Jahren entwickelt worden sind und über 10 Prozent des Umsatzes wurden 1999 für die Entwicklung neuer Produkte aufgewendet. Nicht umsonst entwickelte sich das Unternehmen aus Unterföhring bei München im Verlauf seiner Firmengeschichte zu einem der bedeutendsten Hersteller auf dem Sektor mechanischer und elektronischer Sicherheitseinrichtungen und Systeme in Europa.

Die Bankkunden schätzen es, wenn sie alle Transaktionen von der Bareinzahlung, Überweisung bis zum Aufsuchen ihres Mietfaches, unabhängig von regulären Öffnungszeiten, vornehmen können. Um dies zu gewährleisten, stellt Leicher ein großes Angebot von Selbstbedienungsautomaten her, mit denen diese Kundenbedürfnisse befriedigt werden. Aber Geld und wertvolle Gegenstände müssen nicht nur sicher verwahrt werden, auch die Ein- und Ausgabe muss jederzeit zu 100 Prozent störungsfrei abgewickelt werden.

„Die Zweigstellendichte wird von den Instituten zurückgefahren und es setzt sich immer mehr das Konzept der, bedienten Selbstbedienung‘ durch.“

Florian Leicher

Für die optimale Wartung der aufgestellten Terminals und Tresor-Anlagen ist eine ausgefeilte Organisation der Serviceabteilung mit klar definierten Ablaufprozessen unentbehrlich. Aus diesem Grunde entschied sich Leicher 1999, die Standardsoftware BRAIN Technischer Kundendienst (TKD) für die technische Instandhaltung der installierten Anlagen einzusetzen. Das System BRAIN TKD wurde als eigenständiges Modul entwickelt. Heute ist es in Verbindung mit unterschiedlichen ERP-Systemen im Einsatz. Da BRAIN TKD auf dem ERP-System BRAIN AS aufgebaut ist, das Leicher seit 1997 im Einsatz hat, ist die Integration in BRAIN AS komplett gewährleistet. Somit stehen auch dem Servicebereich alle Basisstammdaten von BRAIN AS benutzergesteuert voll zur Verfügung.



Hierbei handelt es sich um den SB-Einzahlungsautomaten „multitron“. Das Terminal beinhaltet die folgenden Funktionen: Bareinzahlungen, Geldkartenladestation, SB-Einwurf, Tagestresor, Überweisungen, Münzeinzahlungen, Auszahlungen.

garantiert Service rund um die Uhr

Individualität und Flexibilität kennzeichnen zukunftsorientierte Dienstleistungen, gerade dann, wenn es um Geldangelegenheiten geht. Florian Leicher, Assistent der Geschäftsleitung und Leiter IT, betont, dass „die Rahmenbedingungen voll auf den Service ausgerichtet sein müssen“. Noch in diesem Jahr wird eine Verselbstständigung des Servicebereichs angestrebt, die mit zuerst 30 Mitarbeitern für die Banken als Full-Service-Lösungsanbieter zur Verfügung stehen wird. „Die Zweigstellendichte wird von den Instituten zurückgefahren und es setzt sich immer mehr das Konzept der ‚bedienten Selbstbedienung‘ durch,“ beschreibt Florian Leicher die aktuelle Situation auf dem Markt.

Der Selbstbedienungsautomat „Multitron“ von Leicher wird in Geldinstituten, Dienstleistungsfilialen und in den in wachsender Anzahl vorhandenen SB-Geschäftsstellen eingesetzt. Der Kunde kann Bareinzahlungen und Überweisungen sowohl mit Geldscheinen als auch mit der Geldkarte auf das eigene Konto und auf ein fremdes Konto vornehmen. Die integrierte Nachtresorfunktion bietet darüber hinaus die Möglichkeit, rund um die Uhr Bargeld und Wertgegenstände in Kunststoffkassetten oder Briefkuverts einzuwerfen. Die im Praxisbetrieb bisher gesammelten Erfahrungen in Bezug auf Kundenakzeptanz, Nutzung und Betriebsbereitschaft sind außergewöhnlich positiv.

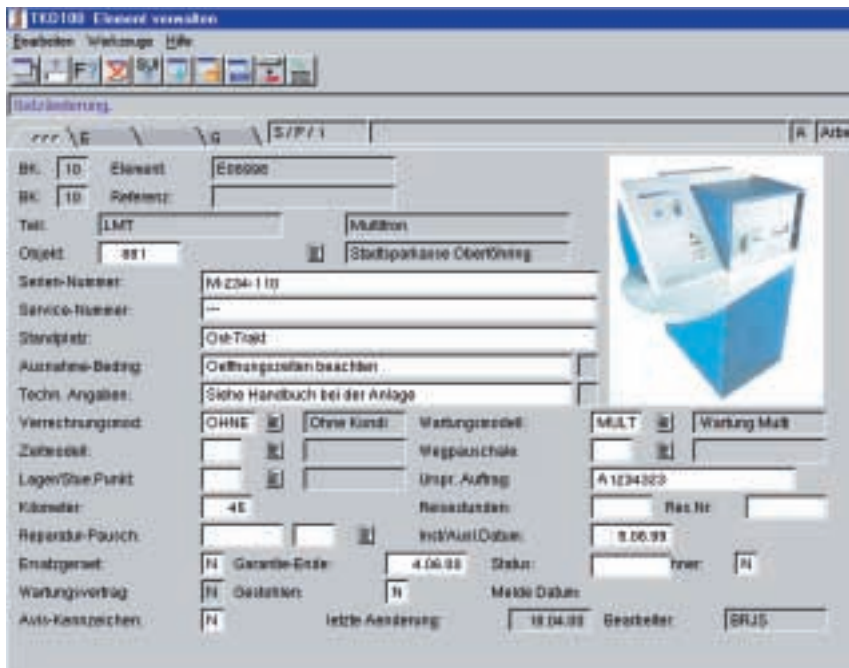
Der Selbstbedienungsautomat „Multitron“ von Leicher wird in Geldinstituten, Dienstleistungsfilialen und in den in wachsender Anzahl vorhandenen SB-Geschäftsstellen eingesetzt. Der Kunde kann Bareinzahlungen und Überweisungen sowohl mit Geldscheinen als auch mit der Geldkarte auf das eigene Konto und auf ein fremdes Konto vornehmen.

Für eine ständige Bereitschaft des 24-Stunden-Foyers muss die Wartung und Instandhaltung optimal sein. Der Servicetechniker muss für seine Arbeit bestens präpariert sein, das BRAIN TKD unterstützt ihn dabei von der Disposition bis zur Rechnungsstellung, wobei der komplette Vorgang papierlos abgewickelt wird.

Wartungseinsätze werden vom TKD-System ermittelt und dem Disponenten als Arbeitsrapport zur Verfügung gestellt. In diesem Modul werden auch die Reparaturaufträge erfasst. Dadurch ist es möglich, präventive Einsätze mit Reparaturfällen zu kombinieren oder zu koordinieren. Der gesamte Auftragsbestand und die Materialdisposition stehen dem Sachbearbeiter jederzeit am Bildschirm zur Verfügung. Da Leicher auch das ERP-System BRAIN AS im Einsatz hat, werden instandhaltungsrelevante Teile gleich bei der Konstruktion markiert und in die Wartungstabellen integriert.

Für Wartungsaufträge schlägt das System geeignete freie Kapazitäten aufgrund folgender Kriterien vor: geplante Zeit und Materialbedarf, geographische Zuordnung, Verfügbarkeit und Produktkenntnisse. Die Servicetechniker führen über ihre Tätigkeiten auf ihrem Laptop Buch und übermitteln die Berichte an eine zentrale Erfassung. Eine komplette Offline-Verwaltung steht auf Basis Lotus Notes zur Verfügung. Diese Auftragsdaten dienen gleichzeitig dazu, die Maschinengeschichte nachzuführen.

Für jedes Gerät kann eine Ersatzteilstückliste verwaltet werden. Durch die Verbindung der Austausch-/Ersatzteile mit einem Serviceintervall kann der Bruttobedarf der voraussichtlich benötigten Materialien für die vorbeugende Wartung ermittelt werden. Dieser Bedarf wird für die weitere Planung an die Material-Disposition weitergegeben, welche auch den Bedarf aus Störfällen berücksichtigt.



Screenshot der Software BRAIN TKD

Wartungsverträge können individuell jedem Gerät zugeordnet werden. Damit sind die verrechenbaren Leistungen definiert, die dann automatisch in einen Fakturavorschlag münden. Dem System ist bei der Rapporterfassung bekannt, wie die erbrachten Aufwendungen dem Wartungs- oder Mietvertrag belastet werden.

Die Maschinengeschichte ergibt sich aus der Eingabe der Wartungsaufträge und der Rapporterfassung. Diese Wissensdatenbank dokumentiert den momentanen Release-Stand der installierten Software und die an einer Maschine durchgeführten Reparaturen und wird vor einem Einsatz bei einem Kunden auf den Laptop des Servicetechnikers gespielt, damit er vom Know-how seiner Kollegen profitieren kann.

Geschichte des Unternehmens

Franz Leicher gründete das Familienunternehmen Leicher 1870 und baute in den Anfangsjahren Geldschränke. Im Laufe der Zeit hat sich die Firma zu einem High-Tech-Unternehmen entwickelt, das die Elemente Mechanik und Elektronik zu innovativen Systemen verbindet.

Die Firmengruppe Leicher beschäftigt 320 Mitarbeiter und erzielte 1998 einen Jahresumsatz von 90 Mio. DM. Der Hauptsitz und ein Teil der Fertigung der Firma befinden sich in Unterföhring bei München. Die optimale Kundenbetreuung wird durch das Kundendienstzentrum in St. Gangloff in Thüringen sichergestellt. Die einzelnen Niederlassungen sind mit Wählleitungen mit der zentralen AS/400, einem F50S-Modell, verbunden. Etwa 100 User arbeiten mit NT-Clients auf dieser Maschine.

Der Kundenkreis erstreckt sich über das gesamte Bundesgebiet sowie das europäische Ausland. Niederlassungen in Österreich, Polen, Tschechien, Schweiz und Ungarn sorgen für optimale Kundenbetreuung vor Ort. Leicher wurde 1993 als erstes Unternehmen des Geldschrank- und Tresorbaus nach ISO 9000ff Qualitätssicherheits-Audit zertifiziert und unter der Certificate Registration No. 12 100 3162 eingetragen.



Luftaufnahme des Stammsitzes der Leicher GmbH & Co. in Unterföhring

Adressmanagement dank **PASE** jetzt ganz easy auf der iSeries und AS/400!

Der Pforzheimer Software-Spezialist UNISERV stellt als erster Anbieter von Adressmanagement-Lösungen unter Nutzung des brandneuen IBM **@server** iSeries und AS/400-Features PASE (Portable Application Solutions Environment) die eigenen UNIX-Adressmanagement-Lösungen **post** (postalische Prüfung) und **mail** (Dublettencheck) zur direkten Installation auf der iSeries und AS/400 zur Verfügung. Bisher notwendige Konfigurationen in Form externer Server sowie interner Einheiten (Integrated Netfinity Server) können entfallen.

Mit PASE machten sich die UNISERV-Spezialisten die Fähigkeit des Prozessors zunutze, zwischen dem iSeries- bzw. AS/400- und dem UNIX-Runtime-Modus zu wechseln. Das eröffnete die Möglichkeit, die Lösungen nach entsprechenden Anpassungen bei ausgezeichneter Performance, direkt auf der iSeries und AS/400 zu installieren. User haben den Vorteil, dass sich auf diese Weise die Applikationen wie IBM **@server** iSeries bzw. AS/400-Anwendungen darstellen und keine UNIX-Kenntnisse erforderlich sind. Die Integration unternehmenskritischer Anwendungen wie z. B. Adressmanagement im Rahmen von E-Commerce, CRM oder Direct-Mailing-Aktivitäten ist damit jetzt denkbar einfach. Weitere Funktionalitäten sind in Vorbereitung.



Statement:

PASE steht für Portable Application Solutions Environment und nutzt die offene Architektur der iSeries. Die Runtime-Umgebung bildet eine große Anzahl der gängigen UNIX-API's auf der iSeries ab und ermöglicht es, nach speziellen Richtlinien erstellte UNIX-Applikationen direkt unter OS/400 ablaufen zu lassen.

PASE ist eine in das Betriebssystem OS/400 integrierte Komponente, die ein Subset von AIX-Runtime-Funktionalitäten bietet. Sie nutzt die Fähigkeit des Prozessors, zwischen dem iSeries bzw. AS/400- und UNIX-Runtime-Modus zu wechseln. Anwendungen, wie beispielsweise **mail** und **post**, laufen native auf der iSeries und AS/400 und nutzen dabei das Filesystem, die Sicherheitsmechanismen und die DB2 Universal Database für AS/400. Daraus resultiert, auch für CPU-intensive

Prozesse, wie dies bei Adressmanagement-Serviceprozessen für die Fehlertoleranz notwendig ist, eine sehr gute Performance.

Bisher notwendige Konfigurationen in Form externer Server sowie interner Einheiten (früher IPCS, jetzt integrierte xSeries Server, IXS) können entfallen.

Kontakt:

Oliver Baumann
c/o UNISERV GmbH
Stuttgarter Straße 20-22
D-75179 Pforzheim
Telefon: 0 72 31/9 36-0
Telefax: 0 72 31/9 36-2 50
E-Mail: info@uniserv.de
Internet: www.uniserv.de

PASE

Personalabrechnung via ASP mit **LOGA/400**



Lohnende Lösung

Zurück in die Zukunft: P&I macht LOGA/400 mit der grafischen Oberfläche WinWeb fit fürs Internet und setzt dabei auf eine alte 5250-Tugend: Es werden minimale Datenmengen übertragen. Damit ist ein äußerst schneller – und sicherer – ASP-Betrieb möglich. Die P&I Personal & Informatik AG ist für deutsche Verhältnisse ein alter ASP-Hase: Schon 1999 waren die Wiesbadener mit der Client-Server-Variante ihrer Personalsoftware LOGA im eigenen ASP-Rechenzentrum produktiv. Zur Zeit beziehen ca. 50 Kunden LOGA übers Internet, darunter namhafte Adressen wie Arthur D. Little, Citibank und die Stadt Frankfurt. Jetzt will sich P&I auch im AS/400-Markt als ASP profilieren, und zwar mit der Personalabrechnung LOGA/400. Die Voraussetzungen dafür sind gegeben, seit der ehemalige IBM Lohn unter Federführung der P&I Midrange GmbH mit der internetfähigen grafischen Oberfläche WinWeb ausgerüstet wurde. „Die AS/400 hat Stärken, die ideale Voraussetzungen für einen ASP-Server sind“, sagt der Geschäftsführer der P&I Midrange GmbH, Günter Machau, „bei der Entwicklung der neuen Oberfläche haben wir darauf geachtet, dass diese Stärken auch via Internet voll zur Geltung kommen.“

ASP ohne „World Wide Wait“

Unter anderem konnten auf Basis der klassischen 5250-Technologie die Performance-Probleme des Internets umgangen werden. Jeder Surfer weiß,

dass zu Stoßzeiten selbst einfache Suchabfragen mit den einschlägigen Suchmaschinen ärgerlich lange dauern können. Wie soll also jemals eine ganze kaufmännische Anwendung via Internet genutzt werden können? Die Lösung besteht darin, eine intelligente Client-Server-Architektur zu nutzen, bei der möglichst wenige Daten durch die Leitung gepumpt werden müssen. In der Praxis heißt das: ASP bringt ein Revival der guten alten Terminal-Host-Philosophie. Sogar in der Windows-Welt. Dort nutzt man zum Beispiel Windows-Terminal-Server mit dem Add-On Citrix Metaframe. Die gesamte Rechenleistung, auch die des Clients, wird vom Terminalserver übernommen. Der Anwender nutzt einen ‚dummen‘ Citrix-Client. Zwischen dem Rechenzentrum und dem Client werden lediglich Tastatur-Signale, Mausklicks und Bildschirminhalte übertragen.

Einen ähnlichen Effekt hat sich die P&I Midrange GmbH bei WinWeb zu Nutze gemacht. Das Entwicklungstool JWalk von Seagull, das P&I dabei einsetzte, basiert auf der gleichen Transaktionsform, die im klassischen 5250-Terminal-Betrieb benutzt wird. Das heißt: WinWeb bereitet 5250er-Daten grafisch auf. Die AS/400 „weiß“ also gar nicht, dass sie mit einem Windows-Client kommuniziert und dass die Daten aus dem Internet kommen, sondern arbeitet nach wie vor, als wäre sie mit einem 5250-Terminal verbunden.

Das hat zwei wesentliche Vorteile: Erstens müssen pro Transaktion maximal ein paar hundert Byte übermittelt werden, die Leitung wird also kaum belastet. Zweitens bleibt die Kommunikation zwischen Client und AS/400 die gleiche wie beim Terminal-Host-Betrieb, und das heißt: LOGA/400 wird nach wie vor als reinrassiges AS/400-Programm genutzt. „Die Alternative wäre gewesen, einen fetten LOGA/400-Windows-Client zu programmieren, der zum Beispiel via ODBC auf die AS/400 zugreift“, sagt Günter Machau, „das haben wir aber von vornherein ausgeschlossen. Unser Grundsatz war: Alle Rechenprozesse und Zugriffsverfahren laufen original auf der AS/400. Seagull setzt hierbei auf die richtige Strategie, denn JWalk verbindet die Vorteile des klassischen Terminal-Host-Modells mit denen einer grafischen Oberfläche.“

Die neue Oberfläche arbeitet mit einem so genannten Served-Client-Verfahren, das heißt, auf dem PC des Anwenders ist ein JWalk-Server installiert, der den 5250-Datenstrom gra-



Günter Machau: Geschäftsführer der P&I Midrange GmbH ist für die Weiterentwicklung von LOGA/400 verantwortlich.

fisch aufbereitet. Die Oberfläche wird auf einem Java-fähigen Browser dargestellt. Da sämtliche grafischen Elemente vor Ort auf dem PC generiert werden, müssen keine Grafiken über das Internet geschickt werden. Wie unter Windows kann man WinWeb mit linker und rechter Maustaste, mit Drag and Drop und Cut and Paste bedienen. Diese Signale werden wieder zurückübersetzt in 5250-Daten und über einen HTTP-Webserver an die AS/400 zurückgeschickt. Über die Leitung gehen lediglich die wenigen AS/400-orientierten 5250-Daten, die zusätzlich komprimiert und verschlüsselt sind. Günter Machau: „Auch wenn das Internet stark ausgelastet ist, geht das rasend schnell. Man bemerkt von der Performance her keinen Unterschied zwischen einer direkten Twinax- und einer Internet-Verbindung.“

Die Sicherheit der AS/400 für ASP nutzen

Alle Sicherheits- und Zugriffsroutinen der AS/400 bleiben mit diesem Verfahren erhalten. Das ist insbesondere bei sensiblen Personaldaten wichtig.



„Was die Sicherheit angeht, ist die AS/400 ein wunderbares System“, schwärmt Günter Machau, „diese Sicherheit gilt es speziell beim ASP-Betrieb zu nutzen. Warum soll man alle Zugriffsalgorithmen auf dem Client nachprogrammieren, wenn man sie auch via Internet direkt nutzen kann?“

Mit LOGA/400 ist im ASP-Betrieb gewährleistet, dass verschiedene Sachbearbeiter nur auf ihre eigenen Daten zugreifen können: Sie haben

keinen direkten Zugang zur Datenbank, sondern haben nur ihre spezifische „Sicht“ auf die Daten, die in der Anwendung definiert ist. Dieses Multi-User-Verfahren ist beliebig skalierbar und kann daher auch die Basis für das so genannte Employee Self Service bilden. Mitarbeitern wird hierbei ein Zugriff nur auf eigene Personaldaten gewährt, so dass sie beispielsweise Adressen- und Namensänderungen direkt in das System einpflegen können.

Die Personalabrechnung wird in Zukunft sicherlich eine der am häufigsten im ASP-Modus genutzten Anwendungen sein. Der Grund ist einfach: Sie ist umständlich zu administrieren, hat aber keine Auswirkungen auf Profit, Produktqualität oder Kundenbindung. Es sind lediglich gesetzliche Notwendigkeiten und feste Termine, die es zu beachten gilt. Es handelt sich um leidige Pflicht, nicht um Kür. Seit jeher ist sie deshalb ein klassischer Fall für das Outsourcing. Mit einer AS/400-Anwendung kann man vielleicht sogar sicherheitsbewusste Lohnbuchhalter von einer ASP-Lösung überzeugen.



Darf ins Auge gehen: **Linsen**

E-Commerce mit allem Drum und Dran? Eine iSeries B2B-Lösung, die von der Bestellung bis zur Fakturierung alles voll automatisch innerhalb der bestehenden Abläufe managt? Die in drei Tagen installiert und instruiert ist? Die weniger als 50 000 Franken kostet? Und die zu den 5 Prozent aller e-Commerce-Lösungen gehört, die ohne eine einzige Schnittstelle direkt auf die ERP-Lösung (Enterprise Resource Processing) zugreift? Die effiziente, sichere Lösung heißt Swissprofi e-Business von Mepa-Data!

Das macht sonnenklar, warum bei der Firma Prolens AG in Zürich nur die Linsen und sonst gar nichts ins Auge geht. Denn von der Linsen-Bestellung via Internet bis zur Fakturierung ist die einstige administrative Knochenarbeit dank Swissprofi e-Business heute voll automatisiert. Dabei ist auf Grund der „Schnittstellenlosigkeit“ der Zugriff auf Informationen selbstverständlich online in Echtzeit gewährleistet und trotzdem 100 Prozent gegen unerlaubte Besucher geschützt. Mehr Zeit für die Beratung der Kunden – Optiker, Augenärzte und Private – sowie ein dadurch besserer Service sind Resultate, die Armin Duddek, Direktor bei Prolens, bereits nach wenigen e-Commerce-Betriebstagen ins Auge stachen.

Mit Weitblick geschäften? Swissprofi e-Business kann mehr!

Die Prolens AG mit Sitz im Kreis 5 in Zürich wurde 1959 von Willi Ott als Kontaktlinsen-Institut gegründet und zum ersten Kontaktlinsen- und Kon-

taktlinsen-Produktionsmaschinen-Hersteller der Schweiz ausgebaut. Heute behalten 21 Mitarbeiter/innen Import, Vertrieb und Herstellung fest im Auge. Das Resultat? Steigende Umsätze, Hunderte von Kundenbestellungen per Fax und Telefon – mit ihren Kehrseiten: Administration, wo Berge sich erheben. So war es für die Prolens AG eine große Herausforderung, die tägliche Flut von Bestellungen, Rüst- und Lieferscheinen einzudämmen, bis sich im Sommer 2000 die Lösung fürs 21. Jahrhundert abzeichnete: e-Commerce!

Armin Duddek weiß, wovon er spricht.

Herr Duddek, Sie arbeiten seit längerem mit AS/400; Internet wird in Ihrer Firma rege genutzt – wie kam es dazu?

Eine topsichere und sehr gut ausgerüstete IT-Lösung zur fehlerfreien Verwaltung unserer Kundendaten war schon vor zehn Jahren eine Notwendigkeit – IBM AS/400 war die logische Folge davon. Seither können wir bei der vertriebsseitigen Soft- und Hardware auf den schon damals beigezogenen Spezialisten, Mepa-Data AG, Kloten, zäh-



len. 1997 stürzten wir den virtuellen Mythos Internet, traten ihm reell unter die Augen und stellten uns schrittweise auf seine effiziente Nutzung ein ...“

...bis aus dem anfänglichen Liebäugeln mit e-Commerce eine innige Beziehung entstand ... Was hat den Ausschlag zur Entscheid für eine e-Commerce-Lösung gegeben?

„Für unsere Endverbraucher betreibt unser Anpassungsinstitut seit einiger Zeit einen e-Shop nach dem Muster Nullachtfünfzehn: Der Kunde bestellt zwar per Internet, aber nach wie vor rennen wir ins Lager, tippen uns mit neuen Adressen, Lieferscheinen und Rechnungen die Finger wund – eine zeitraubende Spielerei und nicht effizienter als eine traditionelle Fax- oder Telefonbestellung. Als uns im Sommer die Neuentwicklung von Swissprofi e-Business vor Augen geführt wurde, war schlagartig klar, dass damit alles, von der Bestellung via Internet bis zur Faktura, voll automatisch im Hintergrund ablaufen kann. So entschieden wir uns für diese professionelle B2B-Lösung.“

Angesagt: augenblicklich automatisch Zeit gespart! Die professionelle e-Commerce-B2B-Lösung – was muss sie bieten?

- „Es muss gegenüber vorher massiv Zeit eingespart werden können. Dieses Plus an Zeit investieren wir in fundierte Beratung am Telefon. So bleibt mehr Kapazität für die Behandlung von Spezialfällen. Genau diese Beratungs-Kompetenz für Spezialfälle stellt seit Jahren einen unserer Eckpfeiler dar, und unsere Kunden wissen das. Mit der Zeiteinsparung dank Swissprofi e-Business kann unsere Marktposition zusätzlich gestärkt werden!

- Von der Internet-Bestellung über Liefer- und Rüstscheine bis zu den Rechnungen ist alles automatisiert.
- Lageroptimierung: Unsere Linsen und das Zubehör haben ein Verfallsdatum. Die Swissprofi e-Business-Lösung mit IBM AS/400 bzw. iSeries stellt z. B. automatisch die richtige Bestell- und Auslieferungsreihenfolge sicher, auch wenn die Bestellungen ‚gemischt‘ per Internet, Telefon, Fax, am Schalter und an geografisch unterschiedlichen Orten eintreffen.
- Eine automatische Portoverrechnung muss in den nahtlosen Ablauf von Swissprofi e-Business eingefädelt werden.
- Kundenspezifische Anzeige der Artikel: z. B. für ausländische Kunden sind nicht alle Produkte zugelassen. Mit Swissprofi e-Business wird das elegant gelöst, denn für den Kunden sind nur ‚seine‘ Produkte und Konditionen am Bildschirm ersichtlich, die Berechtigungen werden direkt von den Stammdaten übernommen. Eine Kontrolle oder langwierige telefonische Kundenanfragen und Auskünfte zu Spezialkonditionen wie früher fallen weg.“

Und die Nebenwirkungen?

„Die Einhaltung und Überwachung der ISO 9002-Richtlinien für Medizinalprodukte – Abläufe, Statistiken, Rücknahmen – sind seit der Installation wesentlich einfacher: Swissprofi e-Business ist hier eine grosse Erleichterung!“

Wo springt der Nutzen für Ihre Kunden ins Auge?

„Ganz klar bei der Internet-Bestellung: Ist die erste Bestellliste einmal aufgesetzt – auch das geht im Nu –, braucht’s für jede weitere Standardbestellung bloß noch 3 Mausklicks. Die Realtime-

Aktualität der verfügbaren Produkte ist ein weiteres Plus und der zusätzliche Kundennutzen durch Lagerinfos, detaillierte Kundenstatistiken, 24-Stunden-Zugriff – alles immer realtime online – ist sehr wertvoll.“

Wirtschaftlichkeit ist speziell bei e-Commerce-Lösungen ein vordergründiges Thema.

„Der massive Zeitgewinn ist der größte Nutzen. Zweitens: Mitarbeiter, die für den Investitionsbetrag für Installation und Betrieb des Swissprofi e-Business die gleiche Arbeit verrichten, gibt’s seit dem Verbot der Sklaverei nicht mehr. Drittens: Davon, dass wir die ersten in unserer Branche sind, die mit einer solchen e-Commerce-Lösung das Leben unserer Kunden erleichtern, versprechen wir uns einen nachhaltigen Imagegewinn. Kurz: Die Amortisation linst schon bei der Anschaffung gleich um die Ecke!“

Wie wichtig ist für Sie der Realtime- und Online-Datenzugriff?

„Vor allem für unsere großen Kunden ist er sehr wichtig. Oft ist der Einkauf dezentralisiert, was bedeutet, dass jede Filiale ihre eigenen Bestellungen lancieren muss. Mit dem Realtime- und On-line-Datenzugriff kann jede Filiale den Status ihrer Bestellungen jederzeit abfragen – und erhält innerhalb Sekundenbruchteilen topaktuelle Auskunft, wo die Ware steckt oder wann die Restlieferung terminiert ist. Selbstredend erspart diese Statusabfragemöglichkeit dem Kunden wie auch uns Telefonanrufe und viel Zeit. Unser Innendienst hat zudem immer die klare Übersicht über Verfügbarkeit, Liefertermine (auch seitens der Lieferanten), über Teillieferungen sowie ausstehende Ware.“

Lösung mit e-Commerce – mehr Zeit fürs Wesentliche.

Swissprofi e-Business beamt ein gläsernes elektronisches Verkaufs-Informationssystem – weltweit immer in Echtzeit und online! – auf jeden berechtigten Bildschirm. Nach Kunden aufgeschlüsselt sind nicht nur die 3-Jahres-Umsätze jedes Artikels ersichtlich. Ob Zahlungskonditionen, Kundengruppe, WEMF-Gebiet, Abnehmerkanal, Rechnungen usw. – alle erfassten Informationen sind transparent und bedarfsgerecht aufbereitet. Was eine Online-Übersicht in Echtzeit wert ist, wissen alle Kundenberater und Verkaufsprofis. Spätestens dann, wenn individuelle Informationen je Kunde über Menge, (Sonder-)Preise, (Spezial-)Rabattstufen, Bestellhäufigkeit, Aufträge, Rechnungen usw. bis auf Artikel-, Auftrags- oder Rechnungsstufe analysiert werden wollen. Denn der Vorsprung auf die Konkurrenz soll schließlich vergrößert werden!

Für die Lösung Swissprofi e-Business wurde die Prolens AG zur bereits installierten IT-Umgebung mit folgenden Komponenten ausgestattet:

- *Firewall Watch Guard*
- *e-Business-Serverprogramm*

Mit Swissprofi e-Business wird der Sicherheit ein besonderes Augenmerk geschenkt: Durch das zwischengeschaltete e-Business-Serverprogramm gelangen weder Mensch noch Software direkt in den IBM AS/400- bzw. iSeries-Datenbankserver! Der Kunde surfte zum Anbieter, das e-Business-Serverprogramm leitet die Anfrage an den AS/400- bzw. iSeries-Datenbankserver weiter; dieser ruft entsprechende Programme auf, die ihrerseits die Daten in der gewünschten und erlaubten Form (verschiedene Zugriffsbe-

rechtigungen) aufbereiten. Diese Daten wiederum werden durch das e-Business-Serverprogramm „abgeholt“ und dem Kunden präsentiert. Somit sind Schnittstellen jeglicher Art überflüssig und der Zugriff kann in Echtzeit und online ablaufen.

Gab's bei der Installation und Einführung Knackpunkte?

„Einen einzigen: Die automatische Portoverrechnung für jedes einzelne Paket entpuppte sich als etwas widerpenstig, läuft jedoch nach dem ausgezeichneten Support von Mepa-Data störungsfrei.“

Was haben Sie für die Zukunft mit e-Commerce am Köcheln?

„Den e-Shop des Anpassungsinstituts in die professionelle e-Commerce-Lösung zu überführen könnte ein Thema sein. Eine weitere Vision ist, den Außendienst mit Laptops oder Palmtops auszurüsten, damit auch von unterwegs mobil die zahlreichen Infos online und in Realtime genutzt und bearbeitet werden können.“

Ihr Credo an die Leser/innen?

„Ein Lob auf die Einfachheit und Effizienz von Swissprofi e-Business. Es kann mit der bekannten Software weitergearbeitet werden und es bleibt viel mehr Zeit für Wesentliches dank dem voll automatisierten Ablauf von der elektronischen Bestellung bis zur Faktura. E-Shops (Portale usw.) sind Spielereien, die wertvolle Ressourcen wie Zeit und Manpower fressen; mit unserem installierten Swissprofi e-Business hingegen haben wir eine professionelle Lösung, mit der nichts mehr ins Auge gehen kann – außer den Linsen selber ...!“

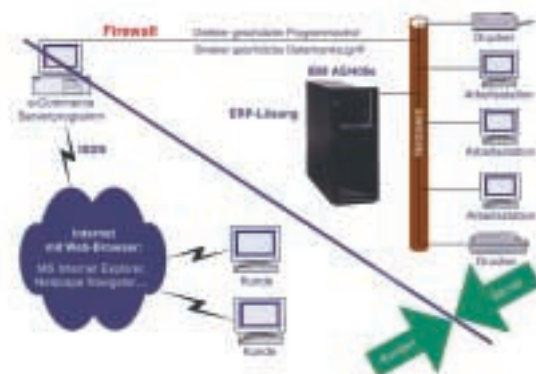
Herr Duddek, wir danken Ihnen für das interessante Gespräch.

Ein präzises Auge für effiziente e-Commerce-Lösungen: Mepa-Data AG.

Wird eine saubere e-Commerce-Lösung ins Auge gefasst, ist Mepa-Data der erfahrene Partner, der dazu von A bis Z Beratung, Installation und Support bietet. Übrigens: Swissprofi e-Commerce-Installationen können auch geleast werden!

1978 gegründet, ist Mepa-Data mit 15 fest angestellten Top-Spezialisten, versierten Freelancern und über 100 treuen Kunden zu einem erfolgreichen Schweizer Informatik-Unternehmen avanciert. Als zertifizierter IBM Business Partner, e-Commerce-Spezialist, Microsoft Solution Provider und Lotus Notes Business Partner verfügt die Mepa-Data über ein umfangreiches Know-how, was sie zu einem begehrten Partner mit Schwergewicht auf Übernahme und Unterhalt der kundenspezifischen IT-Infrastruktur macht.

MEPA-DATA AG
EDV-Organisation
Dorfstrasse 67
CH-8302 Kloten
Telefon: +41 (0) 1 / 8 00 10 30
Telefax: +41 (0) 1 / 8 00 10 31
E-Mail: sales@mepa.ch
Internet: www.mepa.ch



Ein IBM Dedicated Server for Domino ersetzt ganze Intel-Serverfarm

Als Lotus Domino-Entwickler und Solution Provider muss man die Fähigkeit besitzen, in einem sich schnell wandelnden Markt nicht unterzugehen. Die Kunden wollen die Lösungen schnell, und so heißt das neue Zauberwort ASP. Ein Application Service Provider – ASP – zu sein, bedeutet jedoch, eine Vielzahl von parallel arbeitenden Domino-Servern einsetzen zu müssen. So unterhielt in der Vergangenheit die Ideso AG, ein Lotus Premier Partner in Zürich, eine extensive Farm von mehr als 10 Intel IBM PC-Servern, die gleichzeitig als Entwicklungs-, Produktions-, ASP- und Testumgebungen eingesetzt werden. Diese Farm war schließlich von einer Komplexität, dass eine ganze Gruppe von Spezialisten für die Verwaltung der Betriebsumgebung abgestellt werden musste. „Wir waren an einem Punkt angelangt, an dem das ASP-Geschäft den Einsatz eines speziellen Teams zur Verwaltung der Server erforderte“, sagt Jürgen Scheidegger, verantwortlich für die technische Infrastruktur bei Ideso. „Unsere Spezialisten sollen sich aber auf die Entwicklung konzentrieren, nicht auf die Sicherstellung problemloser Systemoperationen.“



Nachdem man bei Ideso nicht mehr bereit war, diese komplexe Serverfarm weiter auszubauen, begab man sich auf die Suche nach Alternativen zu den Intel-basierten Servern – und fand eine: das EXOGEN-Angebot der IBM @server iSeries. Dieser dedicated Server for Domino (DSD) bietet eine zuverlässige, skalierbare und einfach zu verwaltende Plattform für die komplexen Anforderungen eines Solution Providers, der voll und ganz auf e-business gesetzt hat.

„Mit unserem neuen DSD können wir eine fast unbegrenzte Anzahl von parallel arbeitenden Domino-Umgebungen auf einem einzigen Stück Hardware laufen lassen“,

*erklärt der Geschäftsführer
Martin Muheim.*

„Dabei ist das Handling so einfach, dass wir uns wieder auf unser Geschäft konzentrieren können, anstatt darauf, wie wir unsere Serverfarm weiter mit NT-Servern bevölkern.“

Seit der Installation des IBM @server iSeries DSD hat Ideso bereits acht weitere Domino Server hinzugefügt, ohne ein weiteres Stück Hardware installieren zu müssen. Ein Ende ist nicht abzusehen. Martin Muheim fasst den Ersatz der Intel-Serverfarm durch einen IBM DSD anschaulich zusammen: „Unsere fleißige Biene schafft mehr weg als eine ganze Armee von gefräßigen Ameisen.“

Auf dem Sprung zum **virtuellen Unternehmen**

Zum strategischen Konzept der PUMA AG gehört der Aufbau einer weltweiten Informations- und Kommunikationsstruktur mit Lotus Domino und IBM AS/400e Servern.

Wenn Serena Williams den Platz betritt, dann schnalzen die Tennis-Fans mit der Zunge. Nicht nur in Erwartung ihrer dynamischen Spielweise, auch ihr Outfit sorgt oft genug für Aufsehen. Sie bringt Farbe ins Spiel. Power und Faszination gehören bei ihr zusammen. So wie es das Logo ausdrückt, das sie auf ihrer Kleidung und ihren Schuhen trägt – kraftvoll, geschmeidig: PUMA. Serena ist einer der vielen Sport-Stars, die eine Partnerschaft mit PUMA eingegangen sind. Im Herbst des Jahres 1997 rangierte die jüngere der beiden Williams-Schwwestern kurz nach Beginn ihrer Profikarriere noch auf Platz 453 der Weltrangliste. Zwei Jahre später gewann sie erstmals die US-Open, eines der wichtigsten Turniere der Tennis-Welt. Heute ist sie gerade mal zwanzig Jahre alt und hat sich in der Spitze der Tennis-Weltrangliste fest etabliert – eine Erfolgsstory, die sich sehen lassen kann.

Rückkehr in die Erfolgsspur

Auf eine Erfolgsgeschichte kann in den letzten Jahren auch ihr Ausrüster zurückblicken. Nach einer Restrukturierung des Unternehmens im Jahre 1993 ging es in den folgenden Jahren für die PUMA AG stetig bergauf. Heute verzeichnet der Konzern weltweite Umsätze (einschließlich seiner Lizenznehmer) von fast 1,4 Milliarden



Mark und beschäftigt rund 1400 Mitarbeiter. Sie konzentrieren sich auf die Bereiche Design, Entwicklung, Beschaffung, Logistik und Vertrieb – eine eigene Produktion gibt es nicht mehr. In den Segmenten Sportschuhe, Sporttextilien und Accessoires vertreibt das Unternehmen seine Produkte in mehr als 80 Ländern.

Nach der Stärkung der Ertragslage begann PUMA schon 1997 damit, eine Markenstrategie zu entwickeln, die

zum Ziel hat, langfristig „eine der begehrtesten Sportartikelmarken der Welt“ zu werden. In einer Welt, die immer mehr zu einem einzigen Marktplatz mit immer besser informierten, global denkenden Verbrauchern wird, kommt es darauf an, ein eindeutiges, unverwechselbares Profil zu zeigen. Dazu investiert das Unternehmen intensiv in die Bereiche Kommunikation, Marketing, Design und Technologie.

Aufbau einer virtuellen Geschäftswelt

Die Globalisierung bringt Veränderungen in der Struktur und Organisation des Unternehmens. Das Zusammenwirken und die Kommunikation über Grenzen hinweg mit Tochtergesellschaften und Lizenznehmern in allen Erdteilen verlangt neues Denken und neue Techniken. Das Internet bietet dazu völlig neue Ansätze. Die PUMA AG hat sich deshalb, wie ihr Vorstandsvorsitzender Jochen Seitz im Geschäftsbericht 1999 formuliert, zum Ziel gesetzt „das erste echte virtuelle Sportartikelunternehmen“ zu werden. Mit einer Neukonzeption des Internetauftritts hat sich PUMA ein weiteres Medium geschaffen, um die Marke erfolgreich darzustellen. Unter „puma.com“ findet der Benutzer ein Schaufenster, das ihn mit Bewegung und Musik dazu einlädt, durch das Angebot zu surfen. In den USA kann der Internet-Surfer über dieses Portal auch online PUMA-Produkte bestellen. „pumabiz.com“ bietet Informationen über das Unternehmen und mit seiner künftigen Website „pumaville.com“ will das Unternehmen den PUMA-Fans ein Forum bieten, um sich über Ereignisse, Trends und Produkte auszutauschen. Für Verkäufe über das Internet wurde ein spezielles Online-Händler Portfolio aufgebaut, das über das Netz ausgewählt und bestellt werden kann.



PUMA versteht seine künftige Unternehmensstruktur als virtuelle Zentrale mit regionalen Satelliten, die mit der Umwelt vernetzt sind. Der Aufbau von Netzwerken mit Herstellern, Lieferanten, Händlern, Medien und Verbrauchern ist die Voraussetzung für diese neue virtuelle Geschäftswelt. Dezentralisierung und Integration sind dabei die Schlüsselworte. Auf der einen Seite will das Unternehmen seine Ressourcen dort ansiedeln oder nutzen, wo sie benötigt werden oder bereits vorhanden sind. Andererseits kann das aber nur funktionieren, wenn Kommunikation und Prozessabläufe eng miteinander verzahnt sind sowie schnell und effektiv ablaufen.

Die virtuelle Unternehmenszentrale gliedert sich in drei Kompetenzzentren in Deutschland, den USA und Hongkong. Die Kompetenzzentren über-

nehmen die Aufgaben, für die sie auf Grund ihrer Zugangsmöglichkeiten zu den Absatz- und Beschaffungsmärkten und auf Grund ihres Know-hows am besten geeignet sind. So sind in Herzogenaurach, dem Stammsitz des Unternehmens, die Gesamtsteuerung des Konzerns und übergreifende Funktionen, aber auch beispielsweise die Distribution als Teil der Warenlogistik angesiedelt. Die Marketingkompetenz wurde dagegen an Westford, Massachusetts (USA) übertragen, während der Standort Hongkong sich in erster Linie um die Beschaffungsseite kümmert. Darüber hinaus steuern die drei Zentren sowie weitere Tochtergesellschaften die Distributeure und Lizenznehmer in den jeweiligen kontinentalen Regionen.

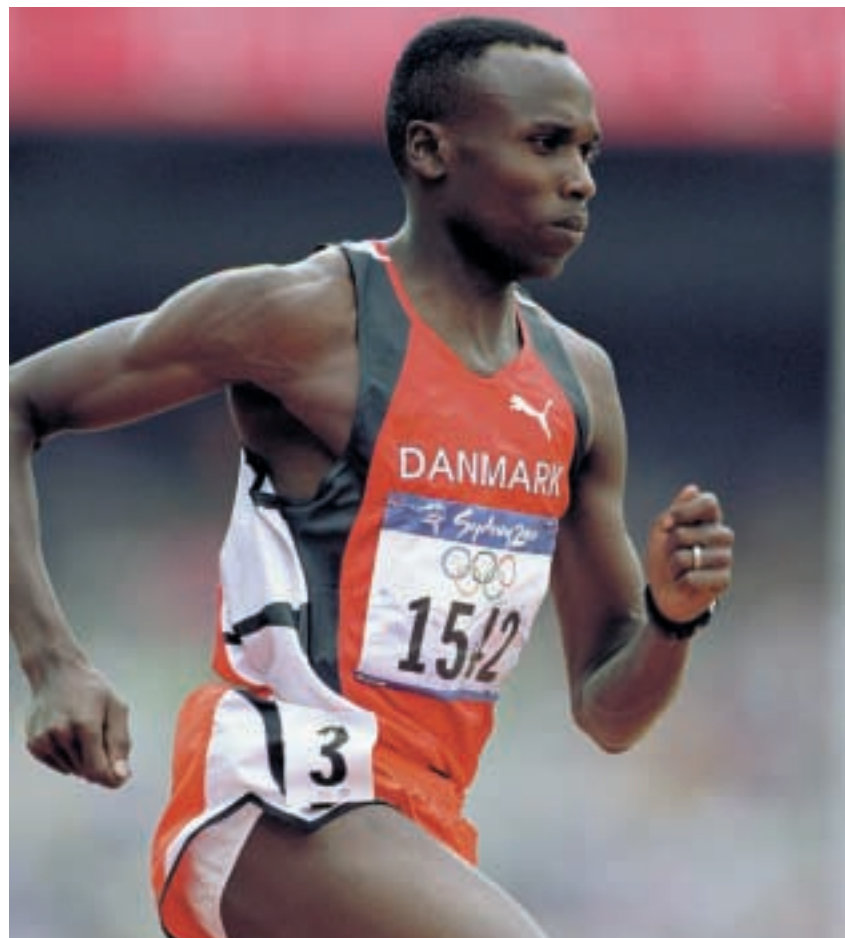
„Verfügbarkeit, Zuverlässigkeit, Sicherheit und Performance – bei den IBM @server iSeries 400 Servern stimmt einfach alles.“

Manfred Geheeb, IT-Manager bei PUMA

AS/400e: Optimale Basis für schnelle Systeme

Im Stammhaus des Unternehmens in Herzogenaurach haben IBM AS/400 Server schon seit langem ihren festen Platz in der IT-Landschaft. Sie werden für die Abwicklung der klassischen Unternehmensfunktionen von der Planung der Produkte bis zum Vertrieb eingesetzt. Ein Server (AS/400e Modell 720) bildet die Basis für die ERP (Enterprise Resource Planning)- und Warenwirtschaftssysteme, ein weiterer (Modell S20) wird für die finanzwirtschaftlichen Systeme unter SAP R/3 genutzt und ein dritter (Modell 170) dient als Entwicklungsmaschine für den IT-Bereich. In diesen Systemverbund – an ihm „hängen“ rund 300 Terminals – ist auch ein modernes Hochregallager einbezogen. Mit „seiner“ Systemplattform hat Manfred Geheeb, IT-Manager bei PUMA, nur gute Erfahrungen gemacht: „Verfügbarkeit, Zuverlässigkeit, Sicherheit und Performance – bei den AS/400 Servern stimmt einfach alles.“

Kein Wunder, dass man überlegte, ob die AS/400 nicht auch der Server der Wahl sein könnte, als man bei PUMA daran ging, ein Konzept für den weiteren Ausbau der virtuellen Geschäftswelt auf der Basis des Internets zu entwickeln. Dabei entschied man sich für eine umfassende Zusammenarbeit mit den Spezialisten des Bereichs IBM Global Services. „Uns war wichtig, einen Partner zu haben, der weltweit präsent ist und uns dort beraten und unterstützen kann, wo wir es brau-



chen“, betont Geheeb. Erster Schritt des mehrstufigen Projekts war die Idee, den Design- und Entwicklungsprozess für neue Kollektionen über webfähige Anwendungen elektronisch zu unterstützen. „Dabei geht es darum, die Gedanken und Vorschläge der Designer und Entwickler, die bei uns dezentral an verschiedenen Plätzen der Welt arbeiten, schnell zusammenzuführen und sie jedem Beteiligten jederzeit zugänglich zu machen“, sagt Manfred Geheeb. Nötig war also eine Messaging-, Groupware- und Workflow-Lösung, die kooperatives Arbeiten optimal unterstützt und gleichzeitig diese Arbeitsprozesse in die bereits bestehenden Unternehmenssysteme integriert. Zusammen mit dem Beraterteam von IBM Global Services suchte man nach einer geeigneten Software-Basis und fand sie in Lotus Notes und Lotus Domino für

AS/400. Lotus Notes ist die Client-Software des Systems und ist auf unterschiedlichen Workstations und Betriebssystemen einsetzbar. Lotus Domino, das Server-Produkt des Systems, läuft auf verschiedenen Server-Plattformen – seit etwa zwei Jahren eben auch auf der AS/400. Domino ist internetfähig und unterstützt sowohl Notes Clients als auch die gängigen Web-Browser. Mit Domino als Groupware-/Workflow-System für die Projektentwicklung im IT-Bereich – damals noch auf NT-Servern – hatte man bei PUMA bereits gute Erfahrungen gemacht. „Domino für AS/400 ist nun die ideale Lösung“, meint IT-Manager Geheeb. „Sie kombiniert die bei uns bestens bewährte Hardware-Basis mit den weltweit ebenso bewährten Lotus-Informations- und Kommunikations-Servern.“

„Mit Domino braucht man sich nicht den Kopf zu zerbrechen, wie man die Daten aktuell hält, das läuft sozusagen von selbst.“

Manfred Geheeb

Gute Noten für Notes und Domino. Die bei PUMA zusammen mit IBM Global Services realisierte Lösung (sie nennt sich Product Range Manager) ist seit März 2000 im Einsatz und hat ihre erste große Bewährungsprobe schon bestanden: Die Entwicklung einer kompletten Kollektion wurde bereits mit der neuen Anwendungssoftware unterstützt. Dabei zeigten sich deutlich die Vorteile des neuen Systems. Jeder der auf internationaler Ebene tätigen rund 70 Benutzer hat nun direkten Zugriff auf die aktuellen Daten der Domino-Datenbanken. In den Datenbanken sind sowohl strukturierte Dokumente (beispielsweise Marketingkonzepte, Kalkulationen, Beschaffungsinformationen, Absatz-Forecasts) als auch unstrukturierte Daten wie Bilder und Texte abgelegt. Jeder Entwickler sieht also genau, in welchem Prozessstadium sich jedes einzelne Projekt befindet. Über Workflow-Mechanismen wird er zu den einzelnen Arbeitsschritten geführt. Er kann seine Vorschläge und Ergebnisse einbringen und sich sofort mit seinen Kollegen elektronisch austauschen. Das spart Zeit und Aufwand. Keine Papiere müssen mehr hin und her geschickt, keine „Rückfrage“-Telefonate geführt, keine zeitraubenden Meetings einberufen werden. „Die Prozesse können nun rund um die Uhr laufen. Das ist ideal. Denn schließlich sind die Kollegen in Hongkong zu anderen Zeiten im Büro als wir in Her-

zogenaurach oder die Amerikaner in Westford. Da war es früher schon sehr schwierig, zueinander zu kommen,“ meint Manfred Geheeb.

AS/400e und Domino – ideales Zusammenspiel

Garant für den Erfolg der Lösung ist der gleichzeitig dezentrale und integrative Ansatz von Domino und der AS/400e. In Herzogenaurach wurde dazu eine weitere AS/400e Modell 720 mit 1280 Megabyte Hauptspeicher und 128 Gigabyte Plattenkapazität installiert. Als Backup dient die zuvor schon vorhandene AS/400 720, auf der die ERP-/WWS-Programme laufen. Beide Systeme sind zu einem Mail- und Application-Cluster zusammengefasst. In Hongkong und Westford sind je ein Dedicated Server for Domino AS/400e Modell 170 (mit 1 Gigabyte Hauptspeicher und 70 Gigabyte Platte) im Einsatz. Diese Server sind in ihrer Performance speziell auf Domino-Anwendungen ausgerichtet und von vornherein mit den Domino Servern ausgestattet. Auf jedem der AS/400 Server sind sowohl die Replizierungs-Hubs als auch die Domino Mail- und Applikationsserver installiert. Der Benutzer merkt aber nichts von dieser „logischen“ Differenzierung. Er loggt sich über seinen PC oder auch sein mobiles Notebook in einen der drei „lokalen“ AS/400 Server ein und ruft einfach die Funktion auf, die er braucht – egal ob er Mails verschicken oder Datenbanken bearbeiten will. Dabei findet er immer den aktuellen Stand der Daten vor, in Herzogenaurach

ebenso wie in Hongkong und Westford. Die Datenbanken werden permanent untereinander repliziert. „Mit Domino braucht man sich nicht den Kopf zu zerbrechen, wie man die Daten aktuell hält, das läuft sozusagen von selbst“, sagt Manfred Geheeb. Und die AS/400e Server stellen sicher, dass es zu keinen ungeplanten Unterbrechungen kommt.

Schnelligkeit, Transparenz und Verfügbarkeit des Systems – für die Verantwortlichen bei PUMA sind die Ergebnisse des Einsatzes von Domino und AS/400e so überzeugend, dass man schon dabei ist, ein weiteres Projekt in dieser Kombination zu realisieren. Anfang nächsten Jahres wird den Mitarbeitern des Außendienstes ein webfähiges CRM/SFA-System (Customer Relationship Management/Sales Force Automation) zur Verfügung stehen, das von der Ordererfassung bis zur Auswertung von Kundendaten auch voll in das operative Warenwirtschaftssystem integriert sein wird. Überhaupt: Lotus Notes und Domino sind strategische Produkte bei PUMA. „Wir sind gerade dabei, weltweit unser bisheriges Mail-System durch Lotus Mail zu ersetzen“, sagt IT-Chef Geheeb.

Und die AS/400e werden mehr und mehr zu e-Business-Servern. Nächste geplante Projekte: eine webfähige Produktinfo-Datenbank und ein webfähiges Global Business System – der Weg zum virtuellen Unternehmen ist nicht mehr weit.

OPOSS/400 und Bonus-, Kredit-, Bank- und Kombinationskarten

Die Firma RATIO GmbH Gesellschaft für integrierte Kassenlösungen aus Ahrensburg hat für ihren Kunden, die E. Brinkmann KG, Hamburg, das integrierte Kassensystem OPOSS/400 um die Abwicklung aller Typen von Zahlungskarten und Bonuskarten erweitert.

Die Firma Brinkmann hat gemeinsam mit der SOK in Finnland die Technik-Fachmarktkette H.O.T. eingeführt. Innerhalb dieser Filialen kommt das Kassensystem OPOSS/400 aus Deutschland zum Einsatz.

In dem IT-Land Finnland beträgt der Zahlungsanteil von Karten bis zu 80 %. Es entsteht der Eindruck, als ob Bargeld gänzlich im Verschwinden begriffen sei. Schecks sind seit mindestens einem Jahr nicht mehr im Gebrauch. Parallel zu den Zahlungen muss ebenfalls ein ausgeklügeltes Bonuskartensystem mit Daten versorgt werden.

Neben diesen Anforderungen erscheint die Notwendigkeit, die komplette Bedienerführung sowie alle Belege in finnischer Sprache zu haben, als nebensächlich.



Die Verarbeitung der verschiedenen Kartentypen wird über eine Kartendefinitionstabelle gesteuert, welche auf der zentralen AS/400 des Anwenders gepflegt wird. Diese Tabelle beinhaltet zur Zeit ca. 160 verschiedene Kartendefinitionssätze!

Als Kartentypen kommen reine Bonuskarten, Kreditkarten, Bankkreditkarten und Bankkarten vor. Im Gegensatz zu Deutschland ist die Verwendung von Kombinationskarten sehr weit verbreitet. Eine Kombinationskarte enthält bis zu drei Kartentypen auf nur einer einzigen Karte! Die Kasse identifiziert diese Karten ebenfalls über die Nummer in der Kartendefinitionstabelle, und zeigt dem Kassierer alle Möglichkeiten der Kartenverarbeitung an. Der Kassierer wählt mit dem Cursor an der Kasse die vom Kunden gewünschte Verwendung aus, worauf der Rest automatisch abgewickelt wird.

Die Kasse prüft aus der Definition, ob der Kartenbetrag über dem Minimum für diese Karte liegt, ob der Kunde sich ausweisen muss, ob automatisch online verifiziert werden muss, ob eine Warnung über die Höhe des Betrages erfolgt oder ob der Betrag grundsätzlich zu hoch ist. (5 Floorlimits)

Das Kassenfrontend der OPOSS/400-Lösung, in diesem Fall IBM SureOne 4614 mit integriertem Magnetkartenleser, führt selbstständig die Autorisierung über zwei zentrale Bankserver durch, und gibt das Ergebnis sofort zur Weiterverarbeitung an das in RPG geschriebene AS/400-Kassenprogramm weiter, damit die Daten gebucht und die entsprechenden Belege gedruckt werden können. Bonusumsätze werden ermittelt und Bonusbuchungsdatensätze geschrieben.

Die Performance dieser Anwendung ist extrem gut und stellt alle vorherigen von RATIO über V.24-Anschluss integrierten Kartenterminals in den Schatten.

Der Jobmanager der AS/400 startet automatisch zur definierten Zeit die Verarbeitung der gespeicherten Kartendaten. Eine Banktransferdatei wird erstellt, Berichte werden gedruckt.

Die Banktransferdatei wird unmittelbar nach ihrer Erstellung an das konzerninterne WAN-Kommunikationssystem übergeben, welches das Datenpaket an ein System zur Weiterverarbeitung an die Banken und an das Bonussystem übergibt.

Aus diesem System erhält man automatisch eine Feedback-Datei, die selbstverständlich wiederum automatisch in einen Bericht auf der AS/400 der Filiale umgesetzt wird.

Eine zusätzliche Notwendigkeit besteht darin, eine „Warning-List“ automatisch jeden Tag zu empfangen und den Kassen zur Verfügung zu stellen. Aus dem WAN-Verteilssystem wird jeden Tag eine neue Warning-Datei (Masten-, oder Update) empfangen. Diese wird automatisch in ein Format zur Verarbeitung der Kasse am Frontend konvertiert.

Die Warning-Datei enthält alle Kartennummern oder Gruppen von Kartennummern, die für die Verarbeitung gesperrt sind. Die Gründe für die Sperre sind ebenfalls vorhanden und führen bis zum Polizeiruf an der Kasse! Bei Bezahlung mit einer Karte aus dieser Datei, wird in jedem Fall die Information an das zentrale Banksystem weitergeleitet. Ist die Warning-Datei neu, merkt dieses die Kasse im Betrieb und holt sich die neue Datei auf die Kassenfestplatte.

Der Notlauf der OPOSS/400-Kassenlösung ermöglicht ebenfalls den kompletten Einsatz dieses Zahlungssystems, da sowohl die Kartentabelle und die Warning-List auf der Kassenfestplatte zur Verfügung stehen. Alle Kartendaten werden im Notbetrieb auf der Kassenfestplatte gespeichert, um



später nach Wiederherstellung der Verbindung zum Host, automatisch übernommen und weiterverarbeitet werden zu können.

Dieses elektronische Zahlungssystem wurde schon nach der ersten Vorstellung von Luottokunta (zuständig für die Verarbeitung ausländischer Kredit- und Bankkarten) und vom FBA (Finnish Bankers Association) abgenommen. Wie vom FBA mitgeteilt wurde, ist eine Zertifizierung nach dem ersten Anlauf in Finnland äußerst selten. Normalerweise sind bis zu fünf Nachbesserungen mit Folgeterminen erforderlich!

Neben der extremen Integrierbarkeit in die AS/400-Anwendungen, der einfachen Bedienung, der überdurchschnittlichen Laufstabilität durch die AS/400 als Kassenrechner, ist jetzt auch noch die unendliche Vielfalt der Kartenzahlungsmöglichkeiten hinzugekommen.

Ansprechpartner:

Dipl.-Ing. Richard Klinger

E-Mail: rklinger@ratiosystem.com

Dipl. Kfm. Martin Ebert

E-Mail: mebert@ratiosystem.com

RATIO GmbH

Ges. f. integrierte Kassenlösungen

Telefon: +49 (0) 4102 / 49 71-00

Telefax: +49 (0) 4102 / 49 71-99

E-Mail: info@ratiosystem.com

Internet: www.ratiosystem.com

RATIO

21 Unternehmen teilen sich Zentrallager – und **PRO'GROS**

Die Senkung der Logistikkosten und die Erhöhung der Liefertreue sind wesentliche Rationalisierungspotenziale im Handel – ein Umstand, der durch den Online-Versandhandel noch verstärkt wird. Dass diese Ziele oftmals besser durch Kooperationen erreicht werden, beweist die Bremer QUADROLAB GmbH, ein Verbund von 21 Labor-Fachhändlern in Europa. Über ein gemeinsames Zentrallager werden heute Kundenaufträge direkt geliefert – und zwischen den Gesellschaftern abgerechnet. Dass dies reibungslos funktioniert, dafür sorgt die Großhandelslösung PRO'GROS des Hamburger Softwarehauses CPL. Die Software unterstützt nicht nur die Auftragsverwaltung von allen Standorten aus – sie stellt auch sicher, dass die Abrechnung zwischen den Gesellschaften stimmt. Zu diesem Zweck wurden die Intercompany-Funktionen von PRO'GROS komplett nach den Vorstellungen von QUADROLAB modifiziert.

Bei der Software-Auswahl durch QUADROLAB zeigte sich schnell, dass CPL mit PRO'GROS nicht nur die richtige Anwendung zu bieten hatte. Ebenso ist das nötige Know-how für die erforderlichen Modifikationen sowie „einfach die richtige Philosophie“ waren für Stefan Decker, vom OMNILAB LABORZENTRUM Bremen, das als größtes Unternehmen im QUADROLAB-Verbund mit der Umsetzung der Logistik befasst ist, ausschlaggebend. Herzstück des Verbunds ist das gemeinsame Zentrallager in Meckenheim bei Bonn, in dem



etwa 160 000 Artikel vorgehalten werden – beispielsweise Laborgeräte, Verbrauchsmaterial oder Feinchemikalien.

Im September 1998 wurden erste Überlegungen angestellt, wie das Intercompany-Geschäft schneller und wirtschaftlicher gestaltet werden kann. Viele Geschäfte kommen in dieser Branche nur über den Preis und schnelle Lieferung zustande. Lieferzeiten von höchstens drei Tagen und zusätzliche Lagerkosten für jeden einzelnen der selbstständigen Händler waren kaum mehr tragbar.

Die QUADROLAB-Laborfachhändler legen zudem größten Wert auf umfassende Beratung ihrer Kunden in allen laborspezifischen Fragen. Ihr Know-how über Produkte, neue Entwicklungen und Planungen kompletter Laboreinrichtungen ist ein wichtiges Kapital im Wettbewerb. Es entspricht der QUADROLAB-Philosophie, nicht nur als Händler von Laborprodukten vom Reagenzglas über die Pipette bis hin zur Komplettausstattung inklusive spezieller EDV zu wirken; QUADROLAB will als Mittler zwischen Herstellern und Anwendern fungieren. So können Forschungsabteilungen in Firmen und Hochschulen beim QUADROLAB-

Partner auch Sonderanfertigungen von Gefäßen oder ganzen Apparaturen erstellen lassen. Neben dem „klassischen“ Labor-Fachhandel tritt zunehmend der Handel mit Produkten für Bio-Tech-Anwendungen. Kundennähe und enger Kontakt zu den Herstellern genießen also oberste Priorität. Möglichst wenig Zeit und Personalbedarf soll dabei für die eigentliche Auftragsabwicklung aufgewendet werden.

Ziel war es daher, für die Warenwirtschaft eine Anwendung zu erhalten, mit der Lieferzeiten von 24 Stunden möglich werden und darüber hinaus die mehrfache Lagerhaltung bei jedem einzelnen Händler vermieden werden konnte - von ortsnahen Speziallagern abgesehen. Das Ganze sollte mit möglichst wenig Eingabeschritten auch bei komplexen Vorgängen zwischen Kunden, Händlern, Zentrallager und Lieferant möglich sein.

„Mit der Auftragseingabe geht die Bestellung an das Zentrallager, von wo aus die Ware direkt an den Kunden geht.“

Stefan Decker, Quadrolab-Projektleiter

Eine stark auf die Bedürfnisse zugeschnittene PRO'GROS-Anwendung erlaubt es den Labor-Fachhändlern nunmehr, ihre Stärken in der Kundenberatung voll auszuspielen. Seit dem Echtstart Anfang des Jahres 2000 ist PRO'GROS auf einem AS/400 720-Server im Einsatz. Ein Großteil der Fachhändler kann jetzt über Direktverbindung zur Bremer Zentrale am eigenen Bildschirmarbeitsplatz von überall in Europa Aufträge erfassen, den Auftragsstatus checken und die Bestände einsehen. Bereits jetzt kann Projektleiter Stefan Decker zufrieden resümieren: „Das Ziel wurde erreicht. Die Auftragsbearbeitung erfolgt wesentlich schneller und bindet das Personal weitaus weniger.“

„Erfahrung im Intercompany-Geschäft war eine der Voraussetzungen, die unser Partner erfüllen musste“, erklärt QUADROLAB-Projektleiter Stefan Decker. Aber auch auf die Philosophie des Geschäftspartners, das Denken und Handeln der Mitarbeiter kam es QUADROLAB an: „Man geht schließlich auch immer eine emotionale Bindung ein,“ bringt Stefan Decker die Entscheidung für CPL auf den Punkt. Im Februar 1999 war es dann soweit: Die Planungsphase mit der Analyse der Aufgabenstellungen begann.

Den hohen Ansprüchen, die man an der Weser stellte, wurde das Unternehmen von der Alster auch dadurch gerecht, dass man gemeinsam mit der QUADROLAB-Projektgruppe innerhalb von nur zehn Monaten Planung und Programmierung der PRO'GROS-Modifikationen realisierte. Das beinhaltete auch die Schulung eines ausge-

wählten Mitarbeiterstammes von QUADROLAB sowie den beiden Gesellschaftern der QUADROLAB, die wiederum als „Multiplikatoren“ die Kollegen in der Auftragsbearbeitung mit der Anwendung vertraut machen sollten und auch erste Ansprechpartner waren, wenn es „Trouble“ gab. Das sei selten der Fall gewesen, berichtet Stefan Decker. Von Anfang an überzeugte das System durch Schnelligkeit und Stabilität. Nicht erforderlich war es auch, dank guter Vorbereitung des Echtstarts, dass in der ersten Zeit ständig CPL-Mitarbeiter präsent sein mussten.

Von sechs Standorten aus wird derzeit direkt per Standleitung auf den Bestand im Zentrallager zugegriffen. 15 weitere Partner nutzen den Remote-Zugriff, um sich direkt über Bestand, Preise und ähnliche Daten zu informieren. Durch PRO'GROS ist es nun möglich, dass QUADROLAB für die ihm angeschlossenen Unternehmen die reibungslose und schnelle Erledigung jedes Auftrages binnen 24 Stunden versprechen kann. Mitunter geht es sogar noch schneller, denn alle bis mittags eintreffenden Bestellungen werden von Meckenheim aus noch am gleichen Tag auf den Weg zu den Kunden in Deutschland und Europa gebracht.

„Mit der Auftragseingabe geht die Bestellung an das Zentrallager, von wo aus die Ware direkt an den Kunden geht,“ erklärt Stefan Decker. Weitere Schritte, die das Programm automatisch vollzieht, sind Erstellung von Lieferschein und Rechnungen sowohl für den Händler wie für dessen Kunden. „Eingebaut“ in das Programm ist auch die sofortige Weiterleitung von Aufträgen über Artikel, die aufgrund von Größe und Gewicht beispiels-

„Das Ziel wurde erreicht. Die Auftragsbearbeitung erfolgt wesentlich schneller und bindet das Personal weitaus weniger.“

Stefan Decker, Quadrolab-Projektleiter

weise direkt vom Lieferanten an den Kunden gehen – natürlich ebenfalls mit der erforderlichen Belegabwicklung. Dabei können gegebenenfalls Rückstände aufgebaut werden, so dass Sammelbestellungen über Nacht an den Lieferanten geschickt werden.

Obwohl der Händler kaum mehr mit der Ware in Berührung kommt, wird so eine „echte“ Bestell-Liefer-Situation geschaffen, die auch vor dem Finanzamt nachvollziehbar bleibt. Für die jeweils für sich rechtlich unabhängigen QUADROLAB-Partner-Unternehmen war die Revisionssicherheit von besonderer Bedeutung. Die Labor-Fachberater des QUADROLAB-Verbands sind durch die Unterstützung der PRO'GROS-Anwendung von vielen Aufgaben der Auftragsbearbeitung entlastet, können aber dank der transparenten und zu jeder Zeit nachvollziehbaren Abwicklung stets Einblick nehmen – etwa im höchst seltenen Reklamationsfall.

International applizierbare **ThinClient-Lösung** für SCHILD dank IBM AS/400

Für international operierende Modeunternehmen mit nationalem Filialnetz wie die Schweizer SCHILD-Gruppe sind sichere, leistungsfähige und wenig Personalaufwand erfordernde EDV-Lösungen das A und O. Basierend auf einem IBM AS/400-Server und einem IBM 2105 Enterprise Storage Server (ESS) hat die auf AS/400 spezialisierte UMB Consulting AG eine maßgeschneiderte Informatik-Gesamtlösung realisiert, die das Modeunternehmen in jeglicher Hinsicht optimal unterstützt.



Die SCHILD-Gruppe mit Sitz in Luzern ist eines der bekanntesten Modeunternehmen in der Schweiz. In 32 Modehäusern wird unter dem Namen „Schild C'est chic“ aktuelle und qualitativ hochstehende Damen-, Herren- und Kindermode für eine breite Konsumentenschicht angeboten. Die 1922 gegründete Firma befindet sich auch heute noch im Besitz der Familie Schild.

Mehrheitsaktionär ist seit Februar 1999 Peter Schild, Liestal. Mit über 900 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern wurde 1999 ein Konzernumsatz von 147 Mio. (+9 % zum Vorjahr) erzielt, für das Jahr 2000 wird mit einer Steigerung von 10 % gerechnet.

Zur Gruppe der Schild AG Luzern gehören drei Tochterbetriebe.

- Mango: Dieses internationale Top-Label der Trend-Damenmode wird zur Zeit in drei selbstständigen Mango-Shops in Zürich, Bern und Basel angeboten. Schild ist für die Schweiz Franchise-Nehmer von Mango.
- Gränicher: Ein Herrenmodegeschäft in Luzern mit Strellson-Shop.
- Corporate Fashion / Kleiderfabrik am Rotsee: Beschaffung und Herstellung von Bekleidung für Vereine und Organisationen wie Uniformen für Polizeikorps, Verkehrsbetriebe oder Musikgesellschaften.

Sicherheit mit wenig Personalaufwand

„Wir wollten eine EDV-Lösung, die einerseits innerhalb des Firmengebäudes die verschiedenen Arbeitsplätze optimal verknüpft, gleichzeitig aber auch die Filialen besser an das Mutterhaus binden kann, um effizienter wirtschaften zu können“, erläutert Franz Murer, Leiter Informatik von SCHILD, die Bedürfnisse des Modeunternehmens. Im Weiteren sollten auch die im Außendienst tätigen Mitarbeiter, beispielsweise die Einkäufer im Ausland oder in Übersee, stets laufend über die neuesten Geschäftsinformationen verfügen. „Unsere EDV-Gesamtlösung

„Das Herz der EDV-Anlage ist ein IBM Enterprise Storage Server ESS 2105-E20, welcher mit 420 GB ausgelegt ist.“

Urs Walcher, Co-Projektleiter von UMB Consulting AG

muss mit möglichst geringem Personalaufwand hohe Sicherheit, hohe Verfügbarkeit und hohe Skalierbarkeit garantieren und über ein zentrales Storage Management verfügen“, präzisiert Murer weiter.

Gesamtlösung von AS/400-Spezialisten

Mit der Firma UMB Consulting AG fand SCHILD einen Partner, der sich seit 1990 in punkto Gesamtlösungen im Informatikbereich für Handelsbetriebe und andere Unternehmen einen Namen gemacht hat. Die Informatik-Firma mit Sitz in Steinhausen (ZG) in der Schweiz zeichnet als Generalunternehmer für ein ganzes Netzwerk von Partnerfirmen, Lieferanten und Spezialisten verantwortlich und kann für jeden Bereich die passenden Fachkräfte stellen. Im Fokus von UMB Consulting AG stehen neben Einzelleistungen insbesondere Komplettlösungen von A bis Z und koordinieren als

Generalunternehmer per Dienstleistungsvertrag Installation, Inbetriebnahme und Schlusskontrolle ihrer Informatik-Gesamtlösungen. Zu den Kernkompetenzen der Steinhauser Informatiker gehört die IBM AS/400-Technologie wie auch Netzwerktechnik, insbesondere das Server-based Computing mit ThinClient-Lösungen. Weiter sind sie auf Inter- und Intranet-Lösungen auch im Bereich von eBusiness und eCommerce spezialisiert.

ThinClient-Lösung weltweit

Bereits ein halbes Jahr nach der ersten Offerte war bei SCHILD eine maßgeschneiderte Informatik-Gesamtlösung voll funktionstüchtig. „Das ESS dient als zentraler Datenspeicher und ist mit zwei Steuersystemen sowie Hot Spare-Harddisks ausgerüstet. Diese Redundanz garantiert die Stabilität des Systems, da bei einem Ausfall einer Steuerung oder einzelner Harddisks deren Aufgabe sofort von einem

„Als Server dient ein IBM AS/400e Server Modell 9406-720/2062, welcher mit vier integrierten Windows NT-Servern bestückt ist.“

identischen Produkt übernommen wird. Auffällige Unregelmäßigkeiten im Betrieb des ESS werden automatisch per Modem an IBM Deutschland gemeldet, von wo aus entweder Ersatzteile versandt oder gar Pikettendienste avisiert werden. Einer dieser Server laufe wiederum im Standby-Modus und könne bei einem Ausfall eines anderen innerhalb von zwei Minuten ans System angeschlossen werden. Auf den Servern werden alle von den verschiedenen Usern benötigten Applikationen abgelegt. Dies macht es überflüssig, die einzelnen User-Stationen mit separaten Harddisks zu bestücken. Diese sogenannte ThinClient-Lösung namens MetaFrame hat zum Ziel, die TCO (Total Cost of Ownership) von Computeranwendungen weiter zu senken, indem auffällige Applikationsanpassungen und Wartungen von einem zentralen Server aus gemacht werden können und nicht auf jeder einzelnen Station angepasst werden müssen. Dies bringt wiederum eine erhöhte Stabilität mit sich. Als Backup-System wird das IBM Magstar MP 3570 Tape Subsystem, das mit 20 Datenkassetten à 20 Gigabyte Speicherkapazität ausgerüstet ist, verwendet.





Ausgewogene Serverauslastung dank Citrix MetaFrame

„Diese zentrale Serverstation mit Netzwerk-Computern als Userstationen ermöglicht, dass sich jeder User stationsunabhängig per Passwort ins System einloggen und seinen userspezifizierten Desktop auf dem Bildschirm laden kann“, erläutert UMB Co-Projektleiter Martin Gartmann den Vorteil des so realisierbaren Application Service Providing (ASP). Damit dieser userspezifizierte Zugang auf den zentralen Server auch für Mitarbeiter aus Filialen und im Außendienst per Internet möglich ist, wurden gemäß dem Prinzip der Redundanz zwei Firewalls ins System integriert. Um beim Datentransfer via Internet eine größtmögliche Sicherheit zu garantieren, wird auf dem externen Notebook ein VPN (Virtual Private Network System)-Client installiert, welcher sofort bei einer Verbindung einen sogenannten VPN-Tunnel, eine sichere Leitung zum zentralen Server, aufbaut. „Entscheidend bei dieser Technologie ist, dass die Bandbreite bei der Übertragung möglichst gering sein muss“, erklärt Gartmann weiter, da sonst da-

tenaufwändige Applikationen auf dem Bildschirm des Clients nur mit großer Mühe aktualisiert würden. Das Software-Produkt MetaFrame der Firma Citrix Systems GmbH sorgt einerseits dafür, dass durch ein spezielles Komprimierungsverfahren für die Applikationen (Microsoft Office-Palette, AS/400, Lotus Notes Domino, ES/9000, etc.) eine derart geringe Bandbreite benötigt wird, dass selbst via Handyverbindung auf das System zugegriffen werden kann. Andererseits sorgen die Load Balancing Services für eine gleichmäßige Verteilung der User auf die Applikationsserver, was eine Überlastung des zentralen Servers praktisch ausschließt. Ein weiteres Anliegen der Schild-Gruppe war die Schaffung einer umfassenden Informationsplattform für sämtliche 150 Benutzer. „Bei jedem User wird nach dem Einloggen automatisch ein

Frame geöffnet, das gleich einem ‚Schwarzen Brett‘ allgemein wichtige Mitteilungen enthält“, beschreibt Gartmann die geschaffene Intranet-Applikation.

Und für die Zukunft rechnet der Leiter Informatik trotz wachsender Auslastung des Systems mit keinerlei Engpässen, ist diese Lösung dank deren hoher Skalierbarkeit beliebig ausbaubar.

Schild AG
Zentral-Verwaltung
Libellenrain 17
Postfach 4634
CH-6002 Luzern
Telefon: +41 (0) 41 / 4 29 55 55
Kontakt: Herr Franz Murer,
Leiter Informatik
Internet: <http://www.schild.ch>

UMB Consulting AG
Bahnhofstrasse 1
CH-6312 Steinhausen
Telefon: +41 (0) 41 / 7 40 24 24
Kontakt: Herr Urs Walcher,
Projektleiter
Herr Martin Gartmann,
Projektleiter
Internet: <http://www.umb.ch>



„Mit diesem ThinClient-System hat die UMB Consulting AG eine schlanke, sichere und wenig personalintensive Gesamtlösung geschaffen, die sich bisher vollumfänglich bewährt hat.“

Franz Murer, Leiter Informatik

I.O.P. EDV Service Ges. m. b. H.

I.O.P. hat ihr Produkt- und Dienstleistungsangebot erheblich um neueste und modernste Elemente erweitert und ist seit Mitte des Jahres auch Premier e-business Partner für IBM/Lotus Software

Die I.O.P. EDV-Service Ges.m.b.H. betreibt seit 1.4.2000 eine eigene Softwareabteilung, welche sich vorwiegend auf die Bereiche e-business und Groupware von IBM/Lotus konzentriert. Die Vorteile der Kooperation liegen auf der Hand. Das Bedürfnis unserer Kunden, weltweit mehr Käufer zu erreichen, den Kundenservice zu verbessern, den Bekanntheitsgrad zu steigern, ohne die Kosten für Marketing und Verkauf zu erhöhen, hat dazu geführt, dass es heute nicht mehr darum geht, warum man ins e-business einsteigen soll, sondern wie man einsteigen soll. IBM und Lotus bieten hier eine optimale Produktpalette, um diesen Anforderungen gerecht zu werden.

Lotus Domino – der schnelle Weg zur Unterstützung all jener Betriebsabläufe, die auf Informationsaustausch, Workflow und Zusammenarbeit im Web basieren.

IBM WebSphere – macht aus bisher statischen Websites interaktive e-business Anwendungen, die intensive Kommunikation ermöglichen.

IBM DB2 Universal Database – die ideal skalierbare, multimedialfähige Datenbank mit eingebautem Web-Zugang, wie geschaffen für e-business.

IBM MQSeries – die Informationsbasis für Zahlungsverkehr sowie zur Verbindung von Anwendungen in über 35 Betriebssystemen.

IBM Net.Commerce – der exklusive Motor des Verkaufens für Online-Transaktionen verbindet die wichtigsten Softwareprodukte von IBM, inklusive DB2 Universal Database und IBM WebSphere.

Gedys Standard Software unter Lotus Notes – Abläufe im Büro, Workflow und Arbeitsprozesse werden durch intelligente Software abgebildet.

„e“ für Elektronik, ist heute ein modernes Kürzel für alle, die im Internet Geschäfte machen wollen. Für die I.O.P. EDV Service Ges.m.b.H. ist „e“ gelebte Tradition. Bereits 1973 organisierte I.O.P. die Datenverarbeitung erfolgreicher Firmen. Und schon lange bevor Internet ein tagtägliches Schlagwort war, unterstützte I.O.P. den Geschäftserfolg kleiner und großer Unternehmen mit der passenden Elektronik.

„e“ – für I.O.P. ein umfassender Begriff, der weit über Online-Geschäfte hinausreicht und vor allem die gesunde EDV-Basis meint. Immer im Mittelpunkt: die Ziele und Interessen

der Kunden. So ist I.O.P. mit seinen Partnern und Kunden gewachsen. Heute ist I.O.P. Ihr Partner für Ihre Datenverarbeitung, Ihre Netzwerke und Ihre elektronische Ausstattung. Hardware – Software – maßgeschneiderte Lösungen aus einer Hand.

Unser Konzept sind nicht die fertigen Lösungen, sondern wir kommen mit offenen Ohren und viel Interesse für das Geschäft zu unseren Kunden. Erst wenn wir verstanden haben, was für den Kundenerfolg maßgeblich ist, entwickeln wir die optimale Lösung.

1973 wurde I.O.P. als EDV-Dienstleister in Salzburg gegründet. Schon bald ergänzte der Handel mit gebrauchten Rechenanlagen und Peripherie die Produktpalette. Netzwerkplanung und Installation inklusive Wartung und Support und schließlich komplette Softwarelösungen folgten. Zwischen 1991 und 1998 wurden Standorte in Wien, Linz, Graz, Voitsberg und Freilassing (D) eröffnet, was flächendeckenden Service in ganz Österreich und Süddeutschland garantiert.

Seit 1998 sind wir IBM Business Partner im AS/400 Midrange-Umfeld. Stets am Puls der Zeit, haben wir nun als erster österreichischer IBM Business für Software den Premier Status erlangt.



Schon 20 Prozent des Umsatzes im **Online-Shop**

Büro-Fürrer AG, Zürich, bietet seinen Kunden auf der Basis eines IBM AS/400e Servers eine schnelle und sichere e-commerce-Lösung

Gerhard Brunner, als Mitglied der Geschäftsleitung bei Büro-Fürrer für die Bereiche Finanzen, Personal und EDV zuständig, ist überzeugt: „Nur eine e-commerce-Lösung, die dem Kunden einen Zusatznutzen bringt, kann sich am Markt behaupten. Einfach, schnell und sicher muss sie sein, sich aber auch nahtlos in den Betriebsablauf einpassen und Kostenvorteile bieten. Gerade im Business-to-Business-Geschäft, in dem wir tätig sind, spielen diese Kriterien eine ausschlaggebende Rolle.“

Dass das Schweizer Handelsunternehmen für Büroplanung und Büroeinrichtung sowie EDV-Zubehör- und Bürobedarf-Versand bereits ein gutes Stück auf diesem Weg vorangekommen ist, beweisen die Ergebnisse: Schon ein knappes Jahr nach der Ein-

„Nur eine e-commerce-Lösung, die dem Kunden einen Zusatznutzen bringt, kann sich am Markt behaupten. Einfach, schnell und sicher muss sie sein.“

führung des Business-Online-Shops werden etwa 20 Prozent des Versandgeschäfts via Internet abgewickelt.

„www.fuerrerr-direct.ch“ ist in der Schweiz mittlerweile die Adresse für viele, insbesondere mittlere und größere Kunden, die ihren Bürobedarf und ihr EDV-Zubehör bei Büro-Fürrer bestellen. Die Kunden hat nicht nur der einfache und auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene Zugang zu dem neuen Online-System überzeugt. Sie profitieren auch von handfesten Kostenvorteilen. Vergleiche zeigen, dass sie bei ihren Beschaffungs-Prozesskosten Einsparpotenziale von 10 bis 15 Prozent realisieren können. Und auch bei Büro-Fürrer ergeben sich Vorteile.

„Das Online-Geschäft verursacht bei uns etwa fünf Prozent weniger Kosten als die herkömmliche Auftragsbearbeitung per Fax oder Telefon“, stellt Gerhard Brunner fest. „Selbstverständlich ist jedes Spar-Prozent wichtig. Genauso wichtig ist aber auch, dass wir mit unserem neuen System weitere und auch völlig neue Kundenpotenziale erschließen können.“

Büro-Fürrer – alles fürs Büro aus einer Hand

Das traditionsreiche Handelshaus – vor mehr als hundert Jahren in Zürich gegründet – ist heute die Nummer 1 seiner Branche in der Schweiz. Es gliedert sich in drei Profitcenter:

- **Office Direct,**
- **Office Design und**
- **Office Coffee.**

Im Bereich Office Direct liefert Büro-Fürrer alles, was zum Bürobedarf zählt – vom Bleistift, über Ordner, Schreibpapier, Toner für den Drucker bis zu Disketten für den Computer, eben alles, was im täglichen Büroalltag gebraucht wird.

Dass dazu auch hin und wieder – vielleicht sogar regelmäßig – eine gute Tasse Kaffee gehört, ist sicherlich bekannt und war für Büro-Fürrer der Anlass, eine neue Idee in die Tat umzusetzen. „Wenn wir schon die Büromitarbeiter mit ihren Arbeitsmaterialien versorgen, warum sollen wir ihnen nicht auch ihren Kaffee an den Arbeitsplatz bringen?“, meint Gerhard Brunner. So entstand das neue Geschäftsfeld Office Coffee. In Zusammenarbeit mit der Firma Nestlé vertreibt Büro-Fürrer spezielle Kaffee-Automaten („Nespresso professional“) mit allem Zubehör, wartet die Geräte regelmäßig und liefert verschiedenste frische Kaffeesorten – exklusiv in der ganzen Schweiz.

Office Design, der dritte Geschäftsbereich, bietet den Kunden Komplettlösungen für die Büroeinrichtung. Mit CAD-Systemen entworfen und geplant, stattet Büro-Fürrer ganze Bürolandschaften, Konferenz- und Schulungsräume mit modularen, funktionalen Möbeln und Geräten aus. Ein Büro+Licht Center in Zürich zeigt den Kunden, wie ihr künftiges Büro aussehen kann.

Bei allem, was das Unternehmen tut, lässt es sich von einem Ziel leiten:

„Wir wollen unseren Kunden eine Gesamtlösung bieten.“

sagt Gerhard Brunner. Dass dies von den Kunden geschätzt wird, zeigt der Geschäftserfolg der letzten Zeit. Innerhalb von zwei Jahren konnte der Umsatz um 57 Prozent auf heute rund 140 Millionen Schweizer Franken gesteigert und der Jahresgewinn auf 8,5 Millionen mehr als verdoppelt werden. 320 Mitarbeiter an fünf Standorten kümmern sich um die Wünsche der Kunden in der ganzen Schweiz.

Informationstechnologie spielt eine entscheidende Rolle

Bei der Art des Business-to-Business-Geschäfts, wie es Büro-Fürrier betreibt, und bei dem ausgeprägten Bedürfnis der Kunden, schnell und unkompliziert ohne teure eigene Lagerhaltung „just in time“ mit Büromaterial versorgt zu werden, spielt die Informationstechnologie eine entscheidende Rolle. Rund 3 000 bis 4 000 Bestellungen mit durchschnittlich fünf Positionen gehen täglich ein. Das Sortiment umfasst insgesamt fast 8 500 Artikel. Manche Unternehmen haben ihre gesamte Bürobewirtschaftung an Büro-Fürrier „outsourcet“. Mit vielen, insbesondere größeren Kunden wurden spezielle Sortimente und Preise vereinbart. Büro-Fürrier sichert einen 24-Stunden-Service zu. Was bis 14.00 Uhr bestellt wird, ist am nächsten Tag auf dem Tisch des Kunden, fein kommissioniert, gerade so wie er es benötigt.

Um diesen Service zu leisten, braucht es ausgefeilte Bestell-, Abwicklungs- und Logistiksysteme und eine leistungsfähige DV-Infrastruktur. Seit Ende 1999 ist bei Büro-Fürrier ein neues standardisiertes Softwaresystem im Einsatz: „Movex“ – von dem schwedischen Softwarehaus Intentia – ist ein ERP-(Enterprise Resource Planning) System, das durchgängig alle Funktionen und Arbeitsprozesse im Unternehmen unterstützt. Teile der Software basieren bereits auf der Programmiersprache Java. Die nächste Version wird ganz mit Java programmiert sein. Bei der Software-Auswahl machte man sich bei Fürrier viele Gedanken um die Funktionalität und die Leistungsfähigkeit – schließlich wollte man eine auf die eigenen Bedürfnisse optimal zugeschnittene Lösung. Doch bei der Hardware war die Entscheidung – überspitzt ausgedrückt – „innerhalb von fünf Minuten klar“, wie Gerhard Brunner sagt. „Es kam nur ein IBM AS/400e Server in Frage. Wir wussten aus Erfahrung mit unserem vorherigen AS/400-Modell: das System läuft und läuft und läuft... Bei uns arbeitet das System an 250 Tagen im Jahr – mit Stillstandszeiten von vielleicht mal fünf bis zehn Stunden in diesem Zeitraum. Systemausfälle können wir uns bei dem zugesagten Lieferservice nicht leisten. Wir haben große Datenvolumina zu verarbeiten. Wir brauchen ein leistungsfähiges integriertes Datenbanksystem. Wo gibt es ein anderes System dieser Klasse, das einen derartig hohen Grad an Integration, Zuverlässigkeit, Sicherheit und Performance aufweist?“ Für die Movex-Anwendungssoftware ist heute also ein AS/400e Server, Modell 720, mit 2,2 Gigabyte Hauptspeicher und 121 Gigabyte Plattenkapazität im Einsatz. Über ein Wide Area Network bedient er rund 150 PC-Terminals lokaler Netzwerke in den verschiedenen Lokationen des Unternehmens.

AS/400e: die optimale Basis für e-commerce

Von den gleichen Kriterien – Performance, Sicherheit, Integrationsfähigkeit – ließ man sich bei Büro-Fürrier auch beim Aufbau der e-commerce-Lösung leiten. Sie zielt in erster Linie auf den Bürobedarf und das EDV-Zubehör, aber auch der Kaffee sowie das gesamte Zubehör für Nespresso-professional kann via Internet bestellt werden. Schon weil der geplante Business-Online-Shop nahtlos in die Anwendungsumgebung eingefügt werden musste, war für Gerhard Brunner und seine DV-Mitarbeiter wiederum eine AS/400 die richtige Wahl:

„Dass das Zusammenspiel der AS/400e Server klappt, wussten wir. Schließlich kommt es auf eine reibungslose Kommunikation des Online-Shops mit unserer Datenbank an. Warum sollten wir da unnötigerweise etwas riskieren?“

Das heute eingesetzte Modell S20 bildet mit dem Movex-Anwendungsserver einen Systemverbund, über den alle Prozesse von der Bestellung bis zur Auslieferung systemtechnisch unterstützt und abgewickelt werden. Auch bei der Software für den Internet-Shop setzte man auf IBM und das von ihr angebotene Net.Commerce für AS/400. Diese Software (heute wird sie mit erweiterten Funktionen unter der Bezeichnung WebSphere Commerce Suite vertrieben) besteht aus einem Set integrierter Komponenten

für die Abbildung professioneller Geschäftsprozesse im Internet. Dazu gehören Funktionen für Content Management, Customer Relationship Management, Payment Management und Supply Chain Management. Außerdem gibt es beispielsweise Optionen zur Benutzergruppen-Registrierung, zum Bestellstatus in Echtzeit sowie zu ständig aktualisierten Lagerbestandsmeldungen. Das System ist einfach zu konfigurieren und zu administrieren. Sichere Datenübertragung und die Verwendung offener Standards ermöglichen eine zuverlässige Integration in bestehende Geschäftsanwendungen. Das System wird komplett mit Schablonen für elektronische Kataloge, speziellen Katalog-Tools und einfachen Setup-Funktionen angeboten – die Gewähr für den schnellen Aufbau effizienter kommerzieller Web-Sites.

fuerrer-direct – mehr Nutzen für den Kunden

Wichtiger als noch so leistungsfähige Hard- und Software ist beim Aufbau eines Online-Shops nach Einschätzung von Gerhard Brunner die Frage: „Welchen Nutzen hat der Kunde? Wir wollten keine 08/15-Lösung, bei der er einen Katalog von 8 500 Artikeln

*„Es kam nur ein
IBM AS/400e Server in
Frage. Wir wussten aus
Erfahrung mit unserem
vorherigen AS/400-Modell:
das System läuft
und läuft und läuft ...“*

„durchwühlen“ muss, dann seine Bestellung abschickt und schließlich darauf wartet, ob und wann sie ausgeführt wird.“

Gerade bei der Beschaffung sogenannter C-Artikel (low impact – high volume products), zu denen ohne Zweifel Büromaterialien gehören, müssen die Prozesse erheblich rationalisiert werden. Es gilt also, bei diesen Artikeln veraltete Beschaffungsmodelle zu ersetzen und auf ein effizientes e-procurement, also internetbasierende benutzerfreundliche Beschaffungs-lösungen überzugehen. Deshalb hat man bei Büro-Fürer ganz gezielt die Bedürfnisse der verschiedenen Kundengruppen analysiert, mit den eigenen strategischen Überlegungen in Einklang gebracht und daraufhin mit „fuerrer-direct“ ein Konzept erarbeitet, das sich durch einen besonders hohen Grad an Individualisierung auszeichnet. Der direkte Zugriff – durch Benutzeridentifikation und Passwort geschützt – auf aktuelle kundenspezifische Daten, ermöglicht den Kunden eine effiziente Bestellfassung und eine prozessoptimierte Büromaterialbewirtschaftung.

Die Vorteile sind vielfältig. Permanente Öffnungszeiten ermöglichen das Einkaufen rund um die Uhr an sieben Tagen der Woche. Die Bestellungen werden elektronisch erfasst und bis zum Schreiben des Lieferscheins und der Kommissionierung der Ware direkt im Anwendungssystem weiterverarbeitet. Das spart Zeit und eliminiert Fehlerquellen im Verarbeitungsprozess. Maßgeschneiderte Einkaufslisten, die der Kunde nach seinem Bestellrhythmus definieren kann, sowie die Abbildung seines individuellen Sortiments mit speziell vereinbarten Preisen machen das Bestellen einfacher, direkter und wirtschaftlicher: Ein Klick auf seinen „Firmen-Button“ –

und schon hat er genau die Informationen im Blick, die für ihn relevant sind. Insbesondere größere Firmen nutzen diesen Service und haben „fuerrer-direct“ in ihre Internet-Anwendungen integriert. Der momentane Bestand aller Artikel im Lager von Büro-Fürer ist jederzeit „realtime“ sichtbar, sodass der Besteller seinen Einkauf danach ausrichten kann. Zusätzlich hat er Einblick in den aktuellen Stand seiner offenen Bestellungen, seiner Bestellkonditionen und seiner bisherigen Verbrauchszahlen – detailliert abrufbar bis auf die Kostenstellenebene. Die Kostenbelastung verläuft einfach und rational – via Transfer der Rechnungsdaten direkt an das System der Kunden. All dies bedeutet Transparenz, Sicherheit, Reduktion des administrativen Aufwands und damit massive Einsparungen bei den Prozesskosten.

Gerhard Brunner ist optimistisch, dass die e-commerce-Lösung von Büro-Fürer mehr und mehr Anklang finden wird: „Wir wollen den Umsatzanteil des Online-Shops in den nächsten zwei Jahren auf etwa 40 Prozent verdoppeln. Dazu wollen wir nicht nur unsere 500 größten Kunden gezielt ansprechen, sondern auch neue Kunden angehen, um sie von den Vorteilen zu überzeugen.“ Darüber hinaus will Büro-Fürer seinen Shop in Internet-Portale integrieren. Ein Anfang ist bereits gemacht: Zusammen mit drei Unternehmen, die ebenfalls C-Artikel (Werkzeuge, Beschläge, elektronische Komponenten und technische Produkte) anbieten, wurde „C-Pool, das Schweizer Portal für C-Artikel“ geschaffen. Über dieses Portal, das die elektronischen Kataloge dieser Firmen unter einem Dach zusammenführt, können die Kunden ihre Artikel mit einer einzigen Bestellung beschaffen – einfach, schnell und sicher.

Handelshaus Wedl: Erlesene **IT-Lösung** als Erfolgsrezeptur

Mit 40 000 gelisteten Artikeln, 15 000 Großhandels-Kunden, 600 Mitarbeitern und einem Umsatz von rund 3,5 Mrd. Schilling ist das Handelshaus Wedl mit Stammsitz in Mils/Tirol das führende Unternehmen seiner Branche in Westösterreich. Das Sortiment wird über mehrere Vertriebssschienen feilgeboten: Die Nah & Frisch Eigenfilialen von Wedl werden ebenso bedient wie 150 selbständige Nah & Frisch Kaufleute. In Tirol, Salzburg, Oberösterreich und Kärnten stehen acht C+C (Cash & Carry) Abholgroßmärkte – der größte davon auf einer Grundfläche von 14 000 m². Rund 8 000 Kunden aus Gastronomie und Hotellerie versorgt der Wedl-Betrieb InterSERVICE mit Lebensmitteln von Obst, Gemüse und Tiefkühlprodukten über Spezialitäten und Markenspirituosen bis zu Fleisch aus der eigenen Metzgerei.

Hohe Qualitäts-Ansprüche

Alle diese Unternehmensbereiche verbinden hohe Ansprüche an sich selbst: Frische, große Auswahl, Qualität, günstige Preise, kompetente Beratung und optimaler Service sollen dem Kunden Einkäufe im Hause Wedl möglichst schmackhaft machen. Versuchte man im Hause Wedl bis 1995 diesen Herausforderungen sowie den raschen inner- und außerbetrieblichen Veränderungen noch mittels selbstgestrickter Programme gerecht zu werden, fiel dann angesichts der Jahr-2000-Problematik endgültig die Entscheidung für eine zukunftsweisende Standard-Lösung.

Komplettlösung statt Patchwork

„Immer wieder hat es Fälle gegeben, wo das Handelshaus Wedl sich schneller entwickelt hat, als unsere Programmierer vorausplanen konnten“, erinnert sich Peter Federspiel, EDV-Leiter der Wedl-Gruppe, „mit GHP/400 haben wir dann genau jene Lösung gefunden, die sich wie eine zweite Haut nahtlos an unsere polymorphen Unternehmensstrukturen anpasst und von den Anwendern leicht handhabbar ist.“



Hinter den Kulissen des Handels-Imperiums ist heute eine zukunftsweisende Warenwirtschafts-Komplettlösung im Einsatz, die binnen weniger Monate flächendeckend in Echtbetrieb ging.

GHP/400 und im Bereich des Einzelhandels dessen „jüngerer Bruder“ EHP/400, beide aus dem Hause des IBM Business Partner Dieter Wallak, decken den gesamten Arbeitsablauf innerhalb des Handelsbetriebes ab. Beide Programm-Pakete laufen auf der IBM AS/400.



Systemausfall? Undenkbar!!

„Die IBM AS/400 ist für uns der ideale Server für unternehmenskritische Prozesse. Hohe Verfügbarkeit und Zuverlässigkeit sind für uns im Handel Grundvoraussetzungen. Hätten wir solche Ausfallsquoten wie bei PC-Netzwerken würde die Firma Wedl wahrscheinlich schon lange nichts mehr ausliefern. Die einfache Wartung hilft, die Kosten für den laufenden Betrieb niedrig zu halten. Vieles, was man bei anderen Systemen selbst machen muss, ist in der AS/400 schon integriert“, schildert Peter Federspiel, EDV-Leiter der Wedl-Gruppe, das Hardware-System seiner Wahl.

Harmonisches Zusammenspiel

Die Software-Lösung GHP/400 teilt alle Dienste – vom Eingang der Bestellung bis zur Auslieferung – automatisch jeder involvierten Abteilung zu. „Wenn wir uns jede Abteilung als kleines Rad vorstellen, dann ist es GHP/400, das die Maschinerie in Bewegung hält“, illustriert Peter Federspiel.

Die Daten aus den Niederlassungen gelangen über DFÜ-Leitungen zum IBM AS/400 Server (Modell 620) in der Zentrale in Mils. Den Entscheidungsträgern stehen stets aktuelle Zahlen betreffend Lagerstand oder Umsatzentwicklung zur Verfügung.

Die jährlich rund 1,5 Millionen Rechnungen und Lieferscheine werden nurmehr für den Kunden ausgedruckt. Intern werden Belege in elektronischer Form – GHP/400 ist über eine Schnittstelle auch mit dem Archivierungsprogramm Infostore/400 von Solitas verbunden – weitergereicht und aufbewahrt. Abgesehen von gewaltigen Einsparungen bei Papier- und Druckkosten ist nicht zuletzt auch noch nach Jahren eine bestimmte Rechnung von jeder beliebigen Filiale aus binnen Sekunden auffind- und abrufbar.

Auf Grund der zentralen Artikelverwaltung stehen Änderungen am Artikelstamm – sei es eine Sortiments-Erweiterung oder Aktionspreise – sofort im ganzen Betrieb zur Verfügung.

Extrem flexibel

Durch die parameterorientierte Programmierung von GHP/400 kann jetzt auf Veränderungen äußerst rasch reagiert werden: Die Eröffnung eines weiteren C+C Marktes ist beispielsweise – aus EDV-Sicht – binnen eines Tages „erledigt“.

„Auch unvorhergesehene Marktereignisse lassen sich durch Parameter rasch nachbilden – je nach Ausmaß vom EDV-Team oder der einzelnen Abteilung“, erklärt dazu Dieter Wallak, der die Lösung auf Basis seiner langjährigen Erfahrungen als Organisations-Leiter im Handel entwickelt hat.



IBM AS/400 auch für selbständige Einzelhändler

EHP/400 ist 1999 aus GHP/400 hervorgegangen. Nicht nur die Wedl-eigenen Einzelhandels-Filialen sondern auch bereits 20 der selbstständigen Nah & Frisch Franchising-Kaufleute haben ihre bisherige PC-Lösung durch eine IBM AS/400 Modell 150 mit EHP/400 ersetzt. Die Verbindung zum Zentralrechner bei Wedl läuft bei letzteren über Wählleitung. Auf Grund der bisherigen ausgezeichneten Erfahrungen rechnet Federspiel damit, dass im Jahr 2000 weitere 20–40 Filialen und Kaufleute auf die AS/400-Lösung umsteigen werden.

e-business-to-business: besserer Service

Mit dem 1. Quartal 2000 setzt das Handelshaus Wedl einen ersten großen Schritt ins e-business: InterSERVICE wird dann Bestellungen seiner Kunden aus der Gastronomie und Hotellerie auch online entgegennehmen. 70 Prozent der Zielgruppe sind nach Erhebungen von Wedl bereits online. „Da ist jetzt sicher ein optimaler Zeitpunkt, ins e-business einzusteigen“, betont Peter Federspiel. In vielen Fällen sind es die Chef-Köche, die die Bestellungen aufgeben. Das neue Service soll insbesondere jenen entgegenkommen, die sich gerne noch am Abend um die rechtzeitige Aufstockung ihrer Vorräte kümmern. Die Bestellwünsche müssen nicht mehr bis zum nächsten Besuch des Vertreters warten. Letztere sollen sich dann – von der Aufnahme der Bestellungen weitgehend befreit – noch stärker der Kundenbetreuung und -beratung z. B. betreffend neuer Produkte widmen können.

„Die IBM AS/400 ist für uns der ideale Server für unternehmenskritische Prozesse. Hohe Verfügbarkeit und Zuverlässigkeit sind für uns im Handel Grundvoraussetzungen.“

Peter Federspiel

Die Programmlogik berücksichtigt darüber hinaus auch saisonale Schwankungen (vom Schoko-Osterhasen bis zur Weihnachtsgans). Kundenbetreuer und Vertriebsleiter finden zusätzlich eine Möglichkeit vor, diese Essenzliste noch anzureichern – z. B., um bestimmte Kunden auf interessante Aktionen aufmerksam zu machen.

Den Trends immer einen Schritt voraus ...

Mit Innovations-Freude und den regelmäßigen Updates von GHP/400 zählt das Handelshaus Wedl – was den erfolgreichen Einsatz neuer Technologien betrifft – auch in anderen Bereichen zu den Trendsettern im Handel. Eine Schlüsselrolle kommt der Funktechnologie zu. Derzeit wird sie erfolgreich bei der Warenübernahme und für Inventuren eingesetzt. Die Waren-Übernehmer sind mit kleinen Symbol-Geräten ausgestattet, die über Funk online mit GHP/400 in Verbindung stehen. Sie müssen nur die EAN-Codes der angelieferten Ware einscannen und erhalten vom System die Rückmeldung, ob diese mit der Bestellung übereinstimmt. Ähnlich vereinfacht wurde dadurch die Inventur: Anstatt der früher händischen Zählung wird

[illegible]

jetzt nur mehr der Code der Ware eingescannt. „Durch diese Zeiteinsparungen können wir zu einer permanenten Inventur übergehen“, meint dazu Peter Federspiel.

Demnächst eingeführt wird die sogenannte Funk-Kommissionierung: Derzeit werden mit der Bestellung noch kleine Klebe-Etiketten und Listen mit den Sammelplatz-Nummern ausgedruckt, die den Kommissionierern helfen, die Produkte im Lager zu finden. In Zukunft wird es für diese noch einfacher: Sie erhalten vom System über die Funk-Symbol-Geräte auch gleich optimierte Routen-Vorschläge zum Ansteuern der entsprechenden Plätze im Lager.

SAMAC MIT/400: Data-Warehouse in nur einem Monat

Mit Anbruch des neuen Millenniums nutzt das Handelshaus Wedl auch modernste DataWarehouse-Technologie: „Dank der Schnittstellen von GHP/400 zur SAMAC DataWarehouse-Lösung MIT/400 können wir nun Relationen erkennen, die man aus herkömmlichen Statistiken kaum jemals herausfiltern hätte können“, erklärt Peter Federspiel. „Was mich an dieser Lösung besonders fasziniert, ist die kurze und einfache Implementierung. Vergleichbare DataWarehouse-Projekte sollen sich bei vielen Unternehmen ja über Monate bis Jahre hinziehen haben.“

[illegible]

Software-Umstellung im Eilzugtempo

Eine „hohe Entwicklungskompetenz“ zieht sich wie ein roter Faden durch die Geschichte von DAF Austria. Auch auf dem EDV-Sektor vertraut man daher seit rund einem Jahr auf eine innovative Lösung, die eine überzeugende Vorreiterrolle in der ganzen Kfz-Branche einnimmt.

Im Sommer 1998 nutzte die DAF Austria GmbH den bevorstehenden Jahrtausendwechsel sowie die Einführung des Euro für eine weitreichende Software-Umstellung. Damit sollten die seit mehr als 15 Jahren im Bereich des Importeurs, des Ersatzteilverkaufes, der Werkstätte, des Neu- und Gebrauchtwagenverkaufs sowie der Gewährleistungs- und Wartungsarbeiten in Verwendung stehenden Applikationen durch ein modernes und leistungsfähiges Software-Paket ersetzt werden. Bereits im Vorhinein wurde durch die Geschäftsleitung ein umfangreicher Anforderungskatalog erarbeitet, der vor allem die Verwendung eines plattformunabhängigen Standardpaketes in den Mittelpunkt stellte. Branchenspezifische Änderungen sollten jederzeit durch die bei DAF Austria im Haus installierte EDV-Abteilung selbst durchführbar sein, die jedoch keinesfalls auf Kosten der Standarddokumentationen sowie der Vorteile eines Releasekonzeptes gehen dürfen. Abgesehen von einem professionellen Projektmanagement sollte auch die künftige Kompatibilität mit neuen Releases der AS/400 gewährleistet sein. Ein weiterer nicht zu unterschätzender Risikofaktor bei der geplanten Umstel-

lung war die knappe Besetzung der DAF-eigenen EDV-Abteilung, die zu diesem Zeitpunkt außerdem noch ein Netzwerk sowie ein BDE-Projekt abzuwickeln hatte.

Online installierbares Softwarepaket

Nach reiflichen Überlegungen entschied man sich letztlich für das angebotene Softwarewerkzeug E30, einem Case-Tool der 5. Generation, das von der aus Herzogenburg stammenden und seit den 70er-Jahren in der EDV-Branche tätigen Firma Emsenhuber angeboten wurde. Gerade im Bereich des Prototypings und der Software-Entwicklung erfüllt dieses Produkt die hohen von DAF Austria an den Softwareerzeuger gestellten Anforderungen an Flexibilität, Integration und Unabhängigkeit. Dazu kam außerdem noch die Offenheit seitens des Anbieters gegenüber den künftigen Anforderungen und Kriterien. Unter Patronanz der IBM Österreich wurde schließlich 1998/99 gemeinsam mit dem schweizer Beratungshaus Didacta SA und der Firma Emsenhuber ein professionelles Grobkonzept entworfen, dem die von E30 gebotene Möglichkeit zugute kam, die nachfolgende Detailanalyse mit der genauen Beleuchtung möglicher Reibungspunkte auf ein Minimum zu



beschränken. Nicht zum Zug kam daher auch die „klassische Vorgehensweise“, bei der nach einer Analyse erst einmal ein Konzept erstellt wird und anschließend in mühevoller Kleinarbeit die einzelnen Programme des Gesamtpaketes geschrieben werden, die dann in den meisten Fällen auch noch zu verknüpfen sind. Bereits im Vorführstadium, das die Schnelligkeit und Flexibilität des Produktes während des Betriebes demonstrieren sollte, genügten dem Software-Anbieter 20 Minuten, um sein Werkzeug in einem bestehenden System zu installieren. Nach weiteren 15 Minuten war die Artikelstammhaltung erfasst sowie die Teilebezeichnung übernommen und in weniger als einer Stunde war die E30 ohne Einschränkungen gänzlich im bestehenden System integriert.

Projektumsetzung vor Ort

Mit regelmäßigen Projektleiter-Sitzungen, bei denen ein spezielles Augenmerk auf die Meinungen der „Super-user“ gelegt wurde, konnten die gesetzten Erwartungen in die externe begleitende Projektkontrolle durch ein positives Endergebnis bestätigt werden. Aufgebaut auf der Flexibilität von E30 ließ die Umsetzung des Grobkonzeptes in Form einer „systematisch chaotischen Methode“, unter intensiver Mitwirkung der DAF-Informatikabteilung, durch die Firma Emsenhuber erfolgen. Unterstützt wurde diese unbürokratische Realisierung außerdem noch durch die Entwicklung und Umsetzung vor Ort. Begleitende Änderungswünsche und Zusatzinformationen konnten auch noch kurzfristig und zeitgerecht vor dem Einführungstermin am 1. November 1999 erfüllt werden. Ohne auf das Attribut Standardsoftware verzichten zu müssen, konnten Integrationsanforderungen bis auf die Dateiebene im Bereich von BDE-Anbindung und Preisbildung bei DAF Endhoven erfüllt werden. E30 unterstützt parallel zum produktiven Betrieb eine mehrschichtige Testumgebung und ein Releasekonzept auch für Individualänderungen, wobei diese automatisch den Status „Standardsoftware“ erhalten und somit auch automatisch dokumentiert werden. Die effizient gehaltene und von allen Beteiligten getragene Vorgangsweise der Mängelmeldung und Mängelbehebung führte zu dem erwarteten Ergebnis, dass im Echtbetrieb, trotz kontinuierlicher Optimierung und Anpassung, kein einziger schwerer Fehler auftrat. Nach 6-monatigem erfolgreichem Einsatz des KFZ-2000 wurde das Gesamtsystem im April 2000 von allen 80 DAF Austria-Usern mit der

positiven Beurteilung „alle Zielsetzungen erreicht“ abgenommen. Im täglichen Betrieb besticht das neue System vor allem durch die Möglichkeit, mit nur einem einzigen Formulartyp, bedruckt mit dem Firmenlogo, die gesamten anfallenden Ausdrucke problemlos abdecken zu können.

Erklärende Worte über DAF

DAF Austria ist der einzige private Nutzfahrzeugimporteur in Österreich. Neben der Zentrale in Wiener Neudorf, mit einem großzügig angelegten Verkaufs- und Servicestützpunkt, ist man außerdem noch mit 21 Service-Stützpunkten österreichweit präsent. Derzeit werden rund 130 Leute beschäftigt. Die vertriebenen, innovativen und umweltfreundlichen Fernverkehrs-Fahrzeuge finden sich im vorderen Feld des heimischen Nutzfahrzeugmarktes.

DAF Trucks Eindhoven als Produzent der Fahrzeuge gehört zur weltweit agierenden Paccar-Gruppe, dem drittgrößten Lkw-Hersteller und weltweit größtem Industriewinden-Produzenten. Gebaut werden Lkw von 6 bis maximal 60 Tonnen Gesamtzuggewicht mit Motorleistungen von 130 bis 530 PS



Impressum

iSeries **Info**

März 2001

Herausgeber:

IBM Deutschland GmbH
70548 Stuttgart
Internet: **ibm.com/de**

ViSdP:

Uwe Witulski
Telefon ++49 (0)7 11/7 85-22 79
Telefax ++49 (0)7 11/7 85-40 64
E-Mail: uw@de.ibm.com

Redaktion:

Daniel Tesar/Dimitrios Nitsopoulos
IBM Enterprise Systems Marketing
IBM @server iSeries Central Region

Anregungen zur iSeries Info:

Peter Sohns
sohns@de.ibm.com

Design und Layout:

DEWE Mugele und Schöfmann
Werbung GmbH
70182 Stuttgart
Internet: www.dewe.de

Druck:

Sommer Corporate Media AG
71332 Waiblingen
Internet: www.sommer-ag.de



© Copyright IBM Corporation 2001

IBM Deutschland GmbH
Uwe Witulski
D-70548 Stuttgart
ibm.com/de

IBM Österreich
Harald Spranger
Gruberstraße 2-4
A-4021 Linz
Telefon: ++43 (0)7 32/76 54-74 78
Telefax: ++43 (0)7 32/76 54-73 00
E-Mail: harald_spranger@at.ibm.com
ibm.com/at

IBM Schweiz
Virgilio Bianchi
Bändliweg 21, Postfach
CH-8010 Zürich
Telefon: 0848 80 55 31
ibm.com/ch

Die IBM Homepage finden Sie im Internet unter:
ibm.com

IBM und das IBM Logo sind eingetragene Marken der International Business Machines Corporation.

Das e-business Symbol ist eine Marke der International Business Machines Corporation.

Java und alle Java-basierenden Marken und Logos sind Marken von Sun Microsystems, Inc. in den USA und/oder anderen Ländern

Microsoft, Windows, Windows NT und das Windows-Logo sind Marken der Microsoft Corporation in den USA und/oder anderen Ländern.

UNIX ist eine eingetragene Marke der Open Group in den USA und/oder anderen Ländern.

SAP und R/3 sind eingetragene Marken der SAP AG.

Marken anderer Unternehmen/Hersteller werden anerkannt.

*Bei Benutzung der Rufnummer mit der Vorwahl 018 05 entsteht eine Gebühr von derzeit (03/2001) DEM 0,24 bzw. EUR 0,12 pro Minute.

Die richtige Plattform für die richtige Lösung.

Flexible Server mit hohem Integrationsgrad und skalierbar vom Low-End- bis in den High-End-Bereich. Ideal zur Serverkonsolidierung in Verbindung mit Highlights wie Logische Partitionierung (LPAR). Hohe Sicherheit und Zuverlässigkeit kombiniert mit der Unterstützung offener Standards wie Java, XML, UNIX (AIX Runtime mittels PASE), TCP/IP, HTTP, Lotus Notes und in Kürze Linux. Die Triebfeder für die Entwicklung plattformübergreifender e-business Lösungen.

IBM @server iSeries

IBM Form GM12-6334-0 (03/2001)