

# monitor

Das Magazin für Informationstechnologie

## IT-Fachmesse

# ITnT 2006

Vom 14. bis zum 16. Februar 2006 findet die ITnT in Wien statt. MONITOR bietet Ihnen eine ausführliche Vorschau auf diese Fachmesse für IT und Telekommunikation.

- ▣ **Analyse:** Die klassische IT-Abteilung als Auslaufmodell?
- ▣ **IT-Service Markt** - Umfangreiche Neustrukturierung
- ▣ **Job Training:** Führen will gelernt sein

**ARP DATACON**®

**Besuchen Sie uns auf der IT'n'T:**

Infostand im Rahmen des Microsoft-Messeauftritts

**Halle A/Stand A0719**

[www.arp.com](http://www.arp.com) Über 25.000 Top-Produkte online!

Hier sollte Ihr Name stehen. Fragen Sie uns nach einem Abo. Tel. 01 | 74095-466



Regeln des Erfolgs:  
Mein Unternehmen  
gehört hinter  
Schloss und Riegel.\*

*\* Stability Solutions von Telekom Austria sorgen dafür, dass Ihre IT-Infrastruktur geschützt ist und sich dabei flexibel auf ungewollte Eingriffe von innen und außen einstellt.*

Telekom Austria bietet Ihnen moderne Technologien für stabile und ausfallsfreie Geschäftsprozesse. Das sichert nicht nur das nachhaltige Wachstum Ihres Unternehmens, es räumt Ihnen auch die notwendige Zeit ein, damit Sie sich auf Ihren Geschäftserfolg konzentrieren können.

**Das sichert Ihren Ertrag. Mit Stability Solutions.**

**TELE  
KOM  
AUS  
TRIA**

Business Solutions

**Freiraum für Erfolg.**

# Trotz Umbau geöffnet

Viele IT-Firmen sehen sich durch geänderte Marktbedingungen gezwungen, ihre Strukturen umzubauen und sich neue Ziele zu setzen. Darüber wird man sicher auch auf der Fachmesse ITnT viel diskutieren, der wir in dieser Ausgabe in unserem Thema auf gut 40 Seiten breiten Raum widmen.

Das Match ist geschlagen: Nach dem Kampf zwischen exponet und ITnT um die Messenvorherrschaft im Vorjahr gibt es heuer einen klaren Sieger. Die ITnT 2006 wird von 14. bis 16. Februar mit über 280 Ausstellern in einer gut gefüllten Halle A im neu gestalteten Wiener Messegelände stattfinden. „Die ITnT hat sich 2005 mit rund 200 Ausstellern und rund 13.500 Fachbesuchern vom Start weg als der neue IKT-Branchenevent für das Fachpublikum in Österreich positioniert“, freut sich DI Matthias Limbeck, der für New Business verantwortliche Geschäftsführer beim Veranstalter Reed Exhibitions Messe Wien. Als Garanten für den Erfolg sieht man beim Veranstalter die klare Positionierung als reine Fachmesse und die klare Produktgliederung. Eine eigene Key Note Area soll als Plattform für die Produkt- und Dienstleistungspräsentation der Aussteller dienen. Parallel findet - so wie bereits 2005 - der Fachkongress „Iconvienna“ statt.

MONITOR stellt heuer das Thema ERP in den Mittelpunkt. Auf dem MONITOR-Stand (Halle A Stand 0102) wird die ERP-Zufriedenheitsstudie für Österreich und das Thema „ERP im Mittelstand“ für reges Interesse sorgen, ebenso bei Vorträgen in der Key Note Area. Am Stand steht auch Mag. Christoph Weiss von i2s, der Initiator der ERP-Zufriedenheitsstudie (die heuer in Österreich bereits zum zweiten Mal durchgeführt wird), mit Rat und Tat zur Verfügung. Dr. Eric Scherer, der „Erfinder“ der Studie, wird am Donnerstag, 16.2., ebenfalls am Stand des MONITOR vertreten sein. An diesem Tag informiert Sie auch der zweite Kooperationspartner Dr. Karsten Sontow (Trovarit), gerne über die Studie und die Software-Auswahl-Datenbank IT-Matchmaker. Die Key Note Area steht ebenfalls am Donnerstag, 16.2., zwischen 10.30 Uhr und 12.00 Uhr ganz im Zeichen von ERP. Zuerst präsentiert Hr. Christoph Weiss die Ergebnisse der ERP-Zufriedenheitsstudie 2005 und gibt einen Ausblick auf die neue Studie. Im Anschluss diskutieren ab 11.00 Uhr unter meiner Leitung hochkarätige Vertreter von ERP-Anbietern zum Thema „ERP im Mittelstand einführen

- Best Practices der ERP-Anbieter“. Kommen Sie also zum MONITOR-Stand und in die Key Note Area und diskutieren Sie mit uns!

## Alles im Wandel

Die IT in Unternehmen befindet sich in einer Phase großer Veränderungen. Geht es nach den Analysten der Gartner-Group, werden bis 2011 mindestens drei Viertel aller IT-Abteilungen ihre Funktion ändern (müssen). MONITOR-Autor Alexander Hackl hat sich ab S. 76 des brisanten Themas angenommen: Treiber für diese Veränderungen sind laut Gartner-Chefanalyst John Mahoney die zunehmende Ausgereiftheit traditioneller Technologien, der wachsende Outsourcing-Trend und die Tatsache, dass IT zunehmend alle Business-Bereiche durchdringt. Mahoney: „Am Ende dieser Entwicklung wird man IT-Abteilungen nicht mehr als solche erkennen können.“

Aber nicht nur die IT-Abteilungen in Unternehmen, sondern damit natürlich auch die IT-Anbieter müssen sich den neuen Herausforderungen stellen. So hat etwa CA (früher: Computer Associates) 30 Jahre nach Firmengründung nun den größten Umbau in der Unternehmensgeschichte begonnen. CA-Mitbegründer Russell M. Artzt im MONITOR-Interview: „Unsere Vision hat sich geändert, und so stellen wir das ganze Unternehmen um. Besonders deutlich wird dies im neuen Führungsteam und in der Fokussierung auf vier strategische Themen.“ Lesen Sie meinen Bericht ab S. 73.

Auch beim kalifornischen Unternehmen Sun tut sich einiges: Die Software wird kostenlos abgegeben, Wachstumsmotor sind die Services und Dienstleistungen. Brian Wilson, Chef der Strategie-Abteilung: „Wir suchen einen intensiven Austausch mit unseren Kunden, um unsere Strategie nach deren Wünschen auszurichten.“ Er erkennt einen Trend hin zu geteilten Services und zu langfristigen Service-Verträgen, die den Kunden Nutzen bringen. Bernhard Isemann, seit kurzem Geschäftsführer von Sun Österreich, freut sich wiederum über die abgeschlossene Integra-



DI Rüdiger Maier, Chefredakteur

tion von StorageTek. Lesen Sie mehr dazu ab S. 62.

## „Szenen mehrerer Ehen“

So betitelt MONITOR-Autor Conrad Gruber seinen Kommentar über die Neustrukturierung des österreichischen IT-Service-Marktes durch Siemens Business Service (SBS), Fujitsu Siemens und ai informatics. Das SBS-Geschäft mit produktnahen Dienstleistungen (PRS) wurde (mit Wirkung zum 1. April 2006) an den PC-Hersteller Fujitsu Siemens verkauft, an dem Siemens selbst beteiligt ist. Nach der Übernahme der VA Tech durch Siemens gibt es allerdings auch für SBS Österreich einen Neuzugang in Form der VA Tech-Tochter ai informatics. Lassen Sie sich die komplexen Verhältnisse ab S. 66 näher erläutern.

Auch ich konnte mit Fujitsu-Siemens (ab S. 90) über ihre Pläne sprechen und habe dort ein klares Bekenntnis zur Rolle als verlässlicher europäischer Produzent erhalten: „Die reinen Personalkosten bei der Erzeugung eines PCs sind verschwindend gering, daher können wir auch am Standort Augsburg dank hoher Automatisierung kostengünstig und umweltbewusst produzieren“, umreißt Fujitsu-Siemens Cheftechniker (CTO) Joseph Reger die Situation.

Eine angeregte Lektüre wünscht Ihnen Ihr

# Inhalt | Februar 2006

## Wirtschaft

REBOOT.....	6
Sophos: Fokus auf Österreich.....	7

## Lösungen

Entwicklungs- und Wartungskosten reduzieren.....	12
CERN vertraut HP ProCurve Netzwerklösungen.....	13
Die vollkommene Automatisierung von IT-Prozessen.....	14

## Thema | ITnT 2006

MONITOR: ERP im Fokus.....	21
Microsoft auf der ITnT.....	22
Geschäftsprozesse als Wettbewerbsvorteil.....	24
Zukunftsorientierte Technologien zu M-ERP und RFID.....	30
Business Software für den österreichischen KMU-Markt.....	32
Durchstarten mit HSDPA.....	33
Nicht Plasma oder LCD, sondern Plasma und LCD.....	36
CD- und DVD-Produktion vom Feinsten.....	39
Helpdesk mit Intranet-Anbindung.....	40
Branchenspezifische Fertigungslösung.....	42
SAP und Partner auf der ITnT.....	44
Digital Home, Dynamic Data Center und Mobility.....	47
ITdesign: „IT als Motor für den Unternehmenserfolg“.....	48
Neue USV-Anlagen.....	50
HDS: Lösungen zum Thema Virtualisierung.....	52
NextiraOne auf der ITnT.....	53
E-Mail Threat Prevention und Compliance-Lösung.....	56
KTW: „Lernen Sie unsere Kundenprojekte kennen!“.....	58

## Strategien

„Die Sonne ist frei“.....	64
Neustrukturierung des IT-Service-Marktes.....	66
USA-Kolumne: Bescheidenheit auf Trojanisch.....	68
Formularmanagement: Burgenländer als Technologieführer ..	70

Corporate Blogs: Strategische Verwundbarkeit.....	72
CA: Umbau nach 30 Jahren.....	73
Treffpunkt Palo Alto.....	75
Die klassische IT-Abteilung als Auslaufmodell?.....	76

## Netz & Telekom

Patchfelder: Zu wenig Platz für die Erweiterung?.....	77
Mobilität: Die Firma ist überall.....	78
Sun: „Telekom ist unser größtes Geschäft“.....	80
Spam und Phishing: Aufklärung ist gefragt.....	81
WLAN und Security - ein Widerspruch in sich?.....	83

## Job Training

Führen will gelernt sein.....	84
Lernen ist Trumpf.....	86
IT-Jobmonitoring 2005.....	87

## Hard & Software

Andreas' Tech Watch.....	88
Fujitsu Siemens: Bewusst europäisch.....	90
Kompakter S/W-Laserdrucker.....	92
Gewinnspiel.....	93

## Moniskop

„SPA“ im Steirerland.....	94
---------------------------	----

## Aus der Redaktion

Editorial.....	3
Inserentenverzeichnis.....	95
Impressum.....	95



21

ITnT 2006: Die Messe-Highlights



76

Analyse: Klassische IT-Abteilung als Auslaufmodell?

# SIE WOLLEN MEHR VOM NETZWERK?

# SIE BEKOMMEN MEHR.

**ProCurve Networking von HP. Immer mehr Unternehmen bekommen immer mehr von uns.**

**MEHR WERT.** Unsere Lösungen kosten weniger. Viel weniger.

**MEHR SICHERHEIT.** Potenzielle Eindringlinge werden von unseren Produkten sofort aufgespürt — lange bevor sie das Herzstück Ihres Netzwerkes erreichen.

**MEHR OFFENHEIT.** Wir sind interoperabel. Sie merken's an der einfachen Integration.

**MEHR INTELLIGENZ.** Verwalten Sie Ihr Netzwerk vom Herzstück aus. Und kontrollieren Sie es bis in die Peripherie.

**MEHR SUPPORT.** Wir bieten Support, der weit über Industriestandards hinausgeht. Und Garantien, die ein Leben lang halten.\*

**MEHR ZUVERLÄSSIGKEIT.** Wir testen rücksichtslos. Und produzieren mit größter Sorgfalt.

**MEHR ERFAHRUNG.** Und das alles machen wir schon seit 25 Jahren.



Erfahren Sie jetzt mehr über ProCurve Netzwerk- und Sicherheitslösungen unter [www.hp.com/at/procurve17](http://www.hp.com/at/procurve17)

\*Für ausgewählte Produkte, solange sie sich in Ihrem Besitz befinden.  
© 2006 Hewlett-Packard Development Company, L.P.



## REBOOT

In der IT-Wirtschaft geht alles immer schneller: Unternehmen werden eiligst aufgekauft und konsolidiert, die Preisspirale dreht sich nach unten, dass einem schwindlig wird, nur eines passiert quälend langsam: Die Umsetzung des IKT-Masterplanes.

Conrad Gruber

Den ersten leisen, aber immerhin öffentlichen Ruf nach einem ordentlichen Masterplan für die Informations- und Kommunikationstechnologie-Branche ließ Hewlett-Packard-Österreich-Chef Wolfgang Gruber im Hochsommer 2004 beim traditionellen HP-Presseheiligen erschallen: Technologische Innovationen werden, so Gruber damals, in Österreich durch die Regierung schleppend umgesetzt, die Investitionen stocken auf Grund wenig reizvoller Rahmenbedingungen. Daher brauche es „infrastrukturpolitische Konzepte, die die Umfeldsituation verbessern“, etwa mehr Förderungen oder Steueranreize.

Wohl wahr. Der Ruf verhallte vorerst aber relativ ungehört im Dickicht der ministeriellen Zuständigkeiten. Im Dezember 2004, wieder auf den Plan angesprochen, meinte Gruber, es sei halt bis jetzt

noch nicht viel passiert, aber „Sensibilität“ gäbe es für dieses Thema regierungsseits hier und da doch.

Nun, ein Jahr später dann, Ende 2005, veröffentlichte die Regulatorbehörde RTR gemeinsam mit dem Infrastrukturministerium immerhin erste Details einer „Analyse zum IT-Wirtschaftsstandort Österreich“, die eine „Grundlage für die Erarbeitung eines IKT-Masterplan“ darstellen soll.

Die IT-Firmen und Breitbandanbieter freuten sich, dass endlich etwas vorlag, stellten aber zu Jahresbeginn 2006 frech die Forderung: Es brauche nicht nur einen Masterplan, sondern auch eine zentrale Stelle, eine Task Force, einen Ansprechpartner, einen Koordinator, einen Umsetzer auf Regierungsebene.

Dort gibt es immerhin den Infrastruktur- und Forschungs-Staatssekretär Eduard Mainoni, der dafür zuständig ist. Mainoni ist für das Problem ebenfalls „sensibilisiert“, hört man aus seinen Kreisen. Im März 2006 wird er an einer IKT-Konferenz in Wien teilnehmen, die Österreich im Rahmen der EU-Präsidentschaft ausrichtet. Vielleicht gibt es dort ein paar Grundsatzfeststellungen zum benötigten IKT-Masterplan.

Wir werden die Entwicklung auf dieser Endlos-Zeitleiste weiter verfolgen...

## Europay mit satten Wachstumsraten

2005 wurden insgesamt 393 Millionen Transaktionen getätigt, das E-Commerce-Geschäft soll ausgebaut werden.

Europay konnte sich auch 2005 über Wachstum bei seinen Produkten freuen: den MasterCard Kreditkarten, den Maestro Bankomatkarten und Quick - der Elektronischen Geldbörse.

„Wir konnten einen dynamischen Anstieg der Umsatzzahlen und Transaktionen erreichen, 2005 hat das gesamte Zahlungsvolumen mit unseren Produkten € 14,7 Mrd. ausgemacht“, freut sich Peter Neubauer, Vorsitzender der Geschäftsführung von Europay Austria. Zu den Innovationsritten im Jahr 2005 zählten unter anderem der Maestro SecureCode mit der Möglichkeit, die Bankomatkarte fürs Zahlen im Internet zu benutzen.

„Auch 2005 haben wir wichtige Innovations-schritte für den kartenbasierten Zahlungsverkehr in Österreich gesetzt.“ - **Peter Neubauer**, Vorsitzender der Geschäftsführung von Europay Austria



Für 2006 soll das Gesamtzahlungsvolumen um 11% auf € 16,2 Mrd. erhöht werden, Neubauer geht von einer Steigerung der Transaktionen um rund 13% aus. Im E-Commerce sind 100.000 registrierte Maestro-SecureCode-Kunden das Ziel sowie eine Erhöhung der Anzahl der Onlineshops mit Maestro-SecureCode-Akzeptanz auf rund 1.000.

## Karriere

Mag. **Jochen Borenich**, MBA, 32, übernimmt den neu geschaffenen Geschäftsbereich Telecommunications, Media, Utilities & Services bei T-Systems Österreich und steigt zum Mitglied der Geschäftsleitung auf. Er war bisher für das Unternehmen als Key Account Manager im Branchensegment Manufacturing Industry tätig.



**Goran Hantschel**, 42, ist neuer Bereichsleiter bei der Sony Austria GmbH für Professional Solutions und als Prokurist für Vertrieb und Marketing im Businesskunden-Bereich verantwortlich. Zuvor war Hantschel seit 1999 bei T-Systems / Deutsche Telekom AG in Österreich und Deutschland in verschiedenen Managementfunktionen tätig.



**Daniel Renggli** übernimmt bei der Bison Group die Gesamtverantwortung Marketing & Kommunikation und wird auch der Unternehmensleitung angehören. Zuletzt leitete der eidg. dipl. Verkaufsleiter und angehende MAS Marketing (Uni Basel) die Abteilung „KMU Marketing“ bei SAP Schweiz.



**Gerhard Blaboll** wurde zum Direktor Partner Sales bei Hitachi Data Systems in Österreich bestellt. Er war zuletzt designierter Vorstand einer österreichischen Bank, wo er für die Zusammenführung von Kredit- und Akkreditiv-Abteilung zuständig war. Davor war er vier Jahre lang Regional Finance Manager bei EMC in Wien.



**Martin Kugler**, 35, ist neuer Key Account Manager im österreichischen Epson-Vertriebsbüro. Seine Vertriebserfahrung sammelte er bei den IT-Distributoren Actebis, Computer 2000 (heute TechData) und Ingram Micro, wo er zuletzt als Business Unit Manager für Printing Solutions verantwortlich zeichnete.



# High-Speed-Internet

xDSL 2.048/512 EP 10 GB nur 34.90 EUR exkl. USt.

## Surfen zum kalkulierbaren Preis!

### xDSL@asymmetric EP

#### 1/2 Einrichtegebühr gespart

... bietet alle Vorteile eines entbündelten asymmetrischen Breitband-Zuganges (Down- und Upload-Bandbreite unterschiedlich). Alle Produkte mit "fair use" oder "flat".

### xDSL@asymmetric LAN

#### 1/2 Einrichtegebühr gespart

... bietet Unternehmen alle Vorteile einer professionellen Standleitung, Netzwerkfähigkeit, skalierbare Bandbreiten sorgen für Flexibilität, Qualität und Performance.

#### Aktion: xDSL 2.048/512 EP 10 GB

- 10 GB Traffic "fair use"
  - 2.048 KBit/s Download
  - keine Onlinegebühren
  - kein TA-Anschluss
- Einrichtegebühr bei 2 Jahres-Bindung ~~99,8 €~~  
49,9 €

€ **34,90** / mtl exkl. USt.

#### Aktion: xDSL 4.096/768 LAN 40 GB

- 40 GB Traffic "fair use"
  - 8 statische IP-Adressen
  - Serverbetrieb möglich
  - keine Onlinegebühren
  - kein TA-Anschluss
- Einrichtegebühr bei 2 Jahres-Bindung ~~99,8 €~~  
49,9 €

€ **79,90** / mtl exkl. USt.



Jetzt wechseln oder einsteigen!

WWW  
is waiting for you!

**HOSTPROFIS**<sup>®</sup>  
Österreich • Schweiz • Deutschland

xDSL - [www.hostprofis.at/zugaenge](http://www.hostprofis.at/zugaenge)

E-Mail: [support@hostprofis.com](mailto:support@hostprofis.com)  
SUPPORT-Hotline: +43 4242 / 222 35

GLEICH ONLINE  
BESTELLEN UNTER  
[www.hostprofis.at](http://www.hostprofis.at)

Professional Internet Service Providing

## Sophos: Fokus auf Österreich

Security-Spezialist Sophos verstärkt seine Präsenz auf dem österreichischen Markt und baut das Partnernetz aus.

Dominik Troger

Sophos zählt im Enterprisebereich zu den führenden Anbietern von Antiviren- und Antispam-Lösungen. In Österreich ist das Unternehmen schon seit einigen Jahren tätig. Um die Marktpräsenz weiter zu erhöhen, hat Sophos Anfang 2006 sein Österreich-Team personell verstärkt. Zusätzlich soll in den nächsten Monaten sukzessive das Partnernetz ausgebaut werden. „Wir sind hier schon lange mit einigen wenigen, loyalen Partnern vertreten und möchten diese Anzahl auf etwa 20 bis 25 erweitern“, erläutert Uwe Witt, Sophos Director of Sales D/A/CH, im Gespräch mit dem MONITOR.

Die Partner profitieren von einem umfangreichen Partnerprogramm, das unter anderem attraktive Konditionen durch direkten Einkauf bietet, technischen Pre- und Aftersales-Support, Technik- und Vertriebs-

trainings, technischen 24/7-Support für Partner und deren Kunden. Gesucht werden sowohl Reseller, die mehr den KMU-Bereich im Auge haben, als auch Certified Partner für ganzheitliche Securitylösungen im Enterprise-Umfeld. „Die Qualität und das Know-how unserer Partner ist uns sehr wichtig“, betont Witt. Als europäischer Hersteller spricht man zudem die Sprache der lokalen Märkte, ist Witt überzeugt.

Das Engagement in Österreich ist auch vor dem Hintergrund einer Lösungs-Initiative im Client- und Gatewaybereich interessant, in deren Rahmen Sophos auf der kommenden CeBIT neue Lösungen für das integrierte Bedrohungsmanagement (Integrated Threat Management) in Unternehmen vorstellen wird. „Das Ziel ist“, erläutert Witt, „den Administratoren die Ar-

Sieht noch viel Potential für Sophos in Österreich: **Uwe Witt**, Sophos Director of Sales D/A/CH



beit so einfach wie möglich zu machen.“ Dazu zählen beispielsweise ein einfaches Management, eine möglichst effizientes Ausfiltern von Malware bereits am Gateway, ein umfangreiches Berichtswesen sowie neue Appliance-Lösungen basierend auf einem gehärteten Betriebssystem.

Informationen zum Sophos-Partnerprogramm findet man unter [www.sophos.de/partners/program](http://www.sophos.de/partners/program) - der für Österreich zuständige Ansprechpartner bei Sophos Deutschland ist Ingo Moser, Partner & Reseller Betreuung, Channel-Team.

## ACP: Schweizer Investor an Bord

Systemhaus ACP rüstet für Expansion und mittelfristigen Börsegang.

Die Züricher Beteiligungsgesellschaft Capvis ist der neue Finanzpartner des österreichischen Systemhauses ACP. Damit soll ein noch schnelleres Wachstum durch Firmenzukäufe ermöglicht und der Gang an die Börse vorbereitet werden. ACP akquiriert regelmäßig kleinere Systemhäuser, die in lokale Geschäftsstellen umgewandelt werden. Das Unternehmen ist bereits in Bayern vertreten, plant weitere Zukäufe in Deutschland und wird auch in die Schweiz expandieren. Die Beteiligungsgesellschaft Capvis übernimmt, vorbehaltlich

der Freigabe durch die Kartellbehörden, 60% der Anteile der ACP Holding. Die restlichen 40% bleiben im Besitz der bisherigen Gesellschafter. Über den Kaufpreis wird Stillschweigen bewahrt. Das Management bleibt unverändert. „Wir investieren in ACP, weil es sich um ein gesundes, gut aufgestelltes Unternehmen handelt, das noch über sehr attraktive Wachstumsperspektiven verfügt“, unterstreicht Dr. Alexander Krebs, Chairman von Capvis Equity Partner AG.

ACP erzielte 2005, nach vorläufigen Zah-

„Mit Capvis als renommiertem Finanzpartner können wir wesentlich schneller durch Übernahmen wachsen und gewinnen einen erfahrenen Partner für den mittelfristigen Börsegang.“ - ACP Geschäftsführer **Stefan Csizy**



len, einen Umsatz von rund 280 Millionen Euro und schaffte damit eine Steigerung von 10% gegenüber dem Vorjahr; das EBIT wuchs deutlich überproportional. Der Personalstand stieg auf 650 Mitarbeiter

## Epson: Branch Office Austria

Der Drucker- und Bildverarbeitungsspezialist verstärkt sein Engagement in Österreich: Das von Deutschland aus gesteuerte Vertriebsbüro wurde zum „Branch Office Austria“.

„Go to Market bedeutet, näher beim Kunden zu sein, besser auf dessen Bedürfnisse einzugehen und schnell und flexibel mit unseren Partnern zu agieren“, erläutert Norbert Fasching, Manager Branch Office Austria, Epsons neue Markt-Strategie.

Fasching ist mit der Neupositionierung der Österreich-Niederlassung in das Management-Team von Epson aufgerückt. Außerdem wurde das österreichische Epson-Team verstärkt: Martin Kugler, 35, fungiert



„Die Partnerschaft mit dem Handel steht im Mittelpunkt all unserer Aktivitäten.“ - **Norbert Fasching** (2.v.l.) und das neue Epson-Team in Österreich

als Key Account Manager für den Retail-Bereich, Daniel Pepl, 27, betreut als Sales Assistent das österreichische Epson-Büro.

## DSA übernimmt Schweizer ERP-Unternehmen

Data Systems Austria (DSA) verstärkt seine Schweizer Software-Aktivitäten.

Mit der Übernahme der Firma Heyde AG, einem ERP-Implementierungsprofi in Zürich, baut Data Systems Austria seine Schweizer Aktivitäten aus. Anlass war die positive Geschäftsentwicklung, die man bisher mit der Schweizer Tochterfirma Jet Informatik erzielen konnte. Die Geschäftsaktivitäten der beiden Unternehmen werden zusammengelegt und erlauben eine noch bessere Marktdeckung der deutschsprachigen Schweiz.

„Obwohl es einen beachtlichen lokalen Wettbewerb gibt, sind uns in der Schweiz viele ERP-Erfolge gelungen. Die Nachfrage ist

„Der Schweizer Markt ist für DSA von großem Interesse.“ - DSA-Vorstand **Ulrich Gilhofer**



wesentlich größer, der Markt ist viel stärker in Bewegung als in Österreich“, erläutert DSA-Vorstand Ulrich Gilhofer. „Dadurch finden wir in der Schweiz noch eine Vielzahl an technologisch überholten Installationen, davon viele Individuallösungen.“

## S&T: Keyplayer im SAP-Geschäft

Nach der Übernahme der letzten noch ausständigen Anteile ist S&T System Integration & Technology Distribution AG 100%iger Eigentümer der EFP.

„Durch unsere SAP-Kompetenz in nun zehn S&T-Ländern sind wir einer der wichtigsten Keyplayer in diesem Bereich in Zentral- und Osteuropa.“ -

**Christian Rosner**, CEO S&T System Integration & Technology Distribution AG



Die EFP-Gruppe ist ein SAP-Implementierungs- und Prozessberatungsspezialist mit klarem Fokus auf Fertigungs- und Prozessindustrie, Energieversorger und den öffentlichen Bereich. Seit Mitte letzten Jahres war S&T mit 61% an der EFP beteiligt gewesen. Konzernweit betreuen nun 350 ERP-Spezialisten und -Berater in Österreich, der Schweiz und sieben weiteren zentraleuropäischen Staaten sowie in einem Kompetenzzentrum für Instandhaltungslösungen in Deutschland die Kunden. Weiters ist ein Ausbau der ERP/SAP-Aktivitäten in Bulgarien, Ungarn, Ukraine und Russland für 2006 geplant. Mit der zur EFP-Gruppe gehörenden „Varias“ in der Slowakei wird außerdem ein SAP-Outsourcing-Center in Zilina (SK) übernommen, das für SAP-Kunden einen professionellen und ausfallsicheren Systembetrieb garantieren soll.



- IST ES EINFACH IN UNSER SYSTEM ZU INTEGRIEREN?
- KANN ES UNSERE KOSTEN SENKEN?
- KÖNNEN WIR UNS AUCH IN ZUKUNFT DARAUf VERLASSEN?
- KÖNNEN UNSERE LEUTE DAMIT UMGEHEN?
  
- IST ES LINUX?
- ODER WINDOWS SERVER?

**HOLEN SIE SICH DIE FAKTEN.**

**BRAUEREI ZWETTL SPART MIT WINDOWS SERVER SYSTEM  
30% KOSTEN UND GEWINNT AN MOBILITÄT**

„Von der Geschäftsleitung bis zu den Key Accounts können alle Mitarbeiter im gewohnten Microsoft-Look & Feel ihre E-Mails, Kontakte und Termine extern checken. Zwettler Bier gibt's sozusagen erstmals nicht nur für Zuhause, sondern auch für unterwegs!

Ein umfassender Vergleich von Leistung und Kosten brachte die Entscheidung: Windows Server wurde in der Brauerei Zwettl eingeführt und bietet den Anwendern mehr Funktionalitäten samt externen Zugriffsmöglichkeiten.

Seit Februar 2005 läuft das System im Vollbetrieb. Damit konnten die Sicherheit gesteigert und die Kosten um 30% gesenkt werden.“

Christian Simon, EDV-Leiter  
Privatbrauerei Zwettl



Holen Sie sich die Fakten, und lesen Sie, wie die Artaker Computersysteme GmbH der Brauerei Zwettl sparen hilft:  
[www.microsoft.com/austria/diefakten](http://www.microsoft.com/austria/diefakten)



## eHealth stellt den Bürger in den Mittelpunkt



„IT-Innovation im Gesundheitswesen“ am 28. und 29. März.

„Das Ziel von e-Health ist durch technische und inhaltliche Standards die Interoperabilität von Informationssystemen im Gesundheits- und Sozialwesen sicherzustellen, um eine patientenzentrierte, integrierte Gesundheitsversorgung zu ermöglichen“, so Prof. Karl P. Pfeiffer von der Med. Uni. Innsbruck. Er ist wesentlich an der Gestaltung von eHealth in Österreich beteiligt, und wird auf dem CONEX Event „IT-Innovation

im Gesundheitswesen“ am 28./29.3. in Wien darüber einen Überblick geben.

Die IT leistet einen wesentlichen Beitrag, wenn es darum geht unser Gesundheitswesen kundenfreundlicher, kostengünstiger und effektiver zu machen. Günter Herold von Fujitsu Siemens Computers sieht die Herausforderungen an die IT-Verantwortlichen im Gesundheitssektor in der Digitalisierung und Archivierung von Patientinformationen und dem vernetzten, sicheren Austausch dieser Daten. Das bedeutet gerade für das in hohem Grade diversifizierte österreichische Ge-

www.conex.co.at


## IT-Innovation im Gesundheitswesen

28. / 29. März 2006, Vista3 Center, Wien

**Niedrigere Kosten, zufriedenerer Patienten:**

- eHealth – Vernetzung sicher umgesetzt
- Elektronische Patientenakte
- Mobile Lösungen im Krankenhaus
- Aufgaben für das IT-Management

Praxisbeispiele u.a.:  
**LKH Klagenfurt, LKH Linz, Wiener KAV ...**

Partner




Medien-Partner



**Führende Experten:**  
**Karl P. Pfeiffer, Med. Uni. Innsbruck**  
**Andreas Holzinger, Uni Graz**  
**Peter Kaufmann, EMB Wiener KAV**

Details zum Programm: [www.conex.co.at](http://www.conex.co.at)  
 Weitere Infos per email: [strassl@conex.co.at](mailto:strassl@conex.co.at)

sundheitswesen einschneidende Veränderungen. „Insbesondere die Einführung der elektronischen Gesundheitsakte wird zu einem Zusammenrücken von intra- und extramuralem Bereich führen“, betont Rolf Thaler, Health Care Experte bei CSC

Austria. Der Erfahrungsaustausch über gelungene Projekte und Umsetzungen ist also gerade jetzt besonders wichtig. Details zur Veranstaltung finden Sie unter [www.conex.co.at](http://www.conex.co.at). Weitere Infos per eMail fordern Sie an bei [strassl@conex.co.at](mailto:strassl@conex.co.at).

## Staatspreis Consulting 2005 an MGS

Prozessüberwachungs-Software gewinnt Auszeichnung.

MGS Softwareentwicklung wurde mit dem Staatspreis Consulting 2005 in der Kategorie Unternehmensberatung und Informationstechnologie ausgezeichnet. Prämiert wurde das Grazer Unternehmen für den Einsatz seiner Prozessüberwachungs-Software XRangeEye|Lounge, im Lafarge Perlmöoser Zementwerk Retznei.

Das 1996 von Martin Gamperl gegründete Unternehmen MGS Softwareent-

wicklung hat sich auf die Konzeption und Entwicklung maßgeschneiderter IT-Lösungen im industriellen Umfeld spezialisiert. Das Unternehmen setzt sein Know-how zur Herstellung schneller Verbindungen zwischen Produktion und Management ein. Materialverfolgungssysteme, Energiemanagementsysteme, Kommunikationsschnittstellen und industrielle Datenbank-Applikationen runden das Tätigkeitsfeld ab.



Bundeminister Martin Bartenstein mit dem glücklichen Gewinner **Martin Gamperl** von MGS Softwareentwicklung

**ONE  
BUSINESS**  
HOTLINE  
0800 699 999



# SURFEN IN FREIHEIT: MOBILES BREITBAND.

**BESUCHEN SIE  
UNS AUF DER ITnT.**  
VOM 14.-16.2.2006 IM  
MESSEZENTRUM WIEN.  
[www.itnt.at](http://www.itnt.at)

**ITnT**

Fachmesse für InformationsTechnologie  
und Telekommunikation



Mit dem mobilen Breitband von ONE können Sie jederzeit mit Hochgeschwindigkeit online gehen. Ganz ohne lästige Kabel und jetzt auch ganz besonders günstig zum monatlichen Fixpreis.

GUTE GESCHÄFTE BRAUCHEN GUTE VERBINDUNGEN.

**GRATIS  
AKTIVIERUNG**

**UMTS  
DATENKARTE  
AB**

**€ 0,-**

**2 MONATE  
KEINE  
GRUND-  
GEBÜHR\***

	MOBILES BREITBAND STARTER	MOBILES BREITBAND SURFER	MOBILES BREITBAND XL
<b>INKLUDIERTER MB FÜR WEB PRO MONAT</b>	100 MB	500 MB	1 GB
<b>GRUNDGELT PRO MONAT IN €</b>	10,-	35,- <b>SIE SPAREN: 70,-*</b>	55,- <b>SIE SPAREN: 110,-*</b>
<b>ZUSÄTZLICHE MB WEB PRO MB IN €</b>	40 CENT	25 CENT	20 CENT

Aktion gültig bis 28.2.2006. Eine Grundgebührenbefreiung\* und/oder preisgestützte Datenkarte ist nur im Zusammenhang mit einer Erstanmeldung zum Tarif Mobiles Breitband XL, Mobiles Breitband Surfer und einem 18-monatigen Kündigungsverzicht auf das ordentliche Kündigungsrecht betreffend den Vertrag erhältlich. Ein Tarifwechsel vor Ablauf des Kündigungsverzichts ist ausgeschlossen. Guthaben nicht auf Folgemonat übertragbar und nur innerhalb Österreichs nutzbar. Solange der Vorrat reicht. Mehr auf [www.one.at/mobilesbreitband](http://www.one.at/mobilesbreitband)

AUCH FÜR  
MAC USER



# Entwicklungs- und Wartungskosten reduzieren

Die EAI-Software von Tibco vereinfacht die komplexe Software-Architektur von Siemens Österreich.

Bei Siemens Österreich entwickelte sich im Laufe der Zeit eine komplizierte IT-Infrastruktur, die zum Teil auf die Größe des Unternehmens sowie dessen breites Produkt- und Dienstleistungsangebot zurückgeführt werden kann. Dabei wurde die große Anzahl an Anwendungen im Unternehmen über starke Punkt-zu-Punkt-Verbindungen miteinander gekoppelt.

Jede Abteilung entwickelte Anwendungsschnittstellen mit ihren jeweils eigenen Methoden. Dieses dezentrale und desorganisierte Vorgehen führte zu Redundanzen bei Hardware- und Personal-Ressourcen. Der Aufwand an erforderlicher Ausrüstung und entsprechenden Ressourcen für den Betrieb mehrerer Integrationslösungen trieb die Entwicklungs- und Wartungskosten in die Höhe.

„Mit der steigenden Zahl von Anwendungen eskalierten diese Probleme“, so Walter Cech, Chief Integration Officer bei Siemens Österreich. „Um unsere Architektur, die sich permanent weiter ausbreitete, besser in den Griff zu bekommen, haben wir uns für die Einführung einer einzigen Integrationsmethode als Standard für das ganze Unternehmen entschieden.“

## Vereinfachung der IT-Architektur

Mit dem Ziel, den Kostenaufwand zu reduzieren und eine flexible Architektur einzuführen, begann Siemens Österreich ein EAI-Projekt. Oberste Priorität hatte dabei die Vereinfachung und Neuausrichtung der IT-Architektur, die durch eine Reduzierung der zahlreichen unterschiedlichen Schnittstellen erzielt werden sollte.

Cech und sein Team waren ebenso darum bemüht, Verwaltung und Reporting dieser Schnittstellen zu zentralisieren, um der IT sowohl die Überwachung der Schnittstellenleistung zu ermöglichen als auch die Redundanz an IT-Ressourcen abzubauen.

Das Team war zudem der Ansicht, dass sich durch die Verringerung oder Abschaffung datengestützter Mitteilungen zu Gunsten von Online-Kommunikation die Geschwindigkeit



des Datenaustausches bei Siemens Österreich erhöhen ließe. Dies käme der Verfügbarkeit und Relevanz der Unternehmensdaten zugute. Um eine Auswahl unter den Anbietern von Integrationslösungen treffen zu können, untersuchte Siemens Österreich Herstellerbewertungen, welche die Siemens-Zentrale bereits 2001 vorgenommen hatte.

„Als wir diese Herstellerbewertungen mit den Anforderungen unseres EAI-Projekts verglichen, erwies sich Tibco weiterhin als beste Wahl“, erklärt Cech. „Es ist eine robuste, flexible, leicht einsetzbare und skalierbare Lösung, die im Hinblick auf Fehlertoleranz, Fehlermeldungen und Lastverteilung sehr zuverlässig arbeitet.“

## Kosten sparen, IT-Strukturen vereinfachen

Indem die Wiederverwendbarkeit vorhergehender Integrationsarbeiten möglich ist, bietet Tibco die Flexibilität, Anwendungen einfach und schnell hinzuzufügen oder zu entfernen, und verringert den Kostenaufwand bei der Entwicklung von Schnittstellen.

Binnen 16 Monaten war Siemens Österreich in der Lage, mit Hilfe der Business Integrations-Software von Tibco 45 wichtige Anwendungen miteinander zu integrieren, darunter SAP R/3 (ERP) und Personalverwaltungslösungen sowie Legacy-Anwendungen.

„Tibco ist heute bei Siemens Österreich der unternehmensweite Standard für alle Projekte, die sich mit Datenaustausch und Anwendungsintegration befassen“, so Cech. „Die neue Architektur hat uns geholfen, Überkapazitäten an IT-Ressourcen abzubauen und

effizienter zu arbeiten. Wir konnten die Kosten für die Schnittstellenentwicklung um durchschnittlich 20% und die Wartungskosten um annähernd 50% reduzieren.“

Zugleich unterstützt die Software Siemens Österreich bei der Verbesserung seiner Kommunikation mit Geschäftspartnern und Kunden. Als neuer Unternehmensstandard für B2B-Integration hat Tibco mit seiner B2B-Lösung die vorhandene EDI-Architektur für den Austausch von Bestellungen und Rechnungen zwischen Unternehmen und Partnern bei Siemens Österreich ersetzt.

„Weil die B2B-Lösung mehrere Datenaustauschstandards unterstützt, darunter EDI, XML und IDoc, sind wir nun flexibel genug, um unserem System leicht neue Partner hinzuzufügen, unabhängig davon, welche Technologie sie verwenden“, erläutert Cech. „Genau wie bei EAI hilft uns auch das B2B-Projekt, beträchtliche Kosten einzusparen.“

## Technologie

Die Business Integrations-Software von Tibco hilft Siemens Österreich, IT-Kosten zu reduzieren, indem sie Punkt-zu-Punkt-Schnittstellen ersetzt. Durch den Einsatz als Unternehmensstandard kann Siemens Österreich Redundanz abbauen und IT-Ressourcen wirtschaftlicher nutzen anstatt mehrere Integrationsmethoden zu unterstützen.

Die Einführung einer zentralen Instanz für Schnittstellen-Planung, -Management und -Reporting ermöglicht es, sowohl die Leistung als auch die Kosten ihrer Schnittstellen zu überwachen.

[www.tibco.com](http://www.tibco.com)

# Kernforschungszentrum CERN vertraut HP ProCurve Netzwerklösungen

300 neue Switches von HP ProCurve Networking vernetzen weltweit 6.000 PCs mit 15 Petabytes an Datenvolumen.

Das Kernforschungszentrum CERN in Genf vertraut bei seiner IT-Infrastruktur für den weltweit größten Teilchenbeschleuniger, den Large Hadron Collider (LHC), auf eine Reihe von Netzwerkprodukten und Lösungen von ProCurve Networking by HP.

Um die Ausfallsicherheit, die Geschwindigkeit und die Effizienz der gesamten IT-Infrastruktur sowie der gesamten Forschung zu verbessern, entschied sich das weltweit führende Kernforschungszentrum für die Anschaffung von 300 HP ProCurve Switches der Serie 3400cl. Diese kommen sowohl auf dem Campus selbst als auch zur Vernetzung der Technologieinfrastruktur bei CERN, einem der weltweit führenden, wissenschaftlichen Grid-Computing-Projekte, zum Einsatz.

## Weltweit vernetzte Wissenschaft

„Wir suchten einen soliden Partner, der in neueste Technologie und Forschung investiert. Unsere technischen Anforderungen sind dem normalen Industriestandard manchmal ein wenig voraus - deswegen ist es für uns wichtig, mit Partnern wie ProCurve zusammen zu arbeiten, die flexibel genug sind, in die Entwicklung von speziell abgestimmten Lösungen zu investieren“, erklärt David Foster, Gruppenleiter Communications, Systems und Networking bei CERN.

Maßgeblich für die Investitionsentscheidung zugunsten von ProCurve waren das hohe Leistungsvermögen, die niedrigen

TCO (Total Cost of Ownership) und die gesteigerte Netzwerksicherheit. Bisher wurden rund 50 ProCurve-3400cl-Switches auf dem CERN-Campus implementiert. Weitere 250 dieser Layer-3-Gigabit-LAN Switches werden im Rechenzentrum von CERN installiert. Sie sollen mehr als 6.000 PCs verbinden, die das Herzstück des LHC-Computing-Grids darstellen. Dieses weltweit verteilte Wissensnetz wird sicherstellen, dass bei der Inbetriebnahme des LHC im Jahr 2007 tausende Wissenschaftler jedes Jahr rund 15 Petabytes, also 15 Millionen Gigabytes, an generierten Daten verarbeiten, speichern und analysieren können. In den nächsten Jahren sollen bis zu 700 neue Switches dazu kommen, um die gesamte IT-Infrastruktur wieder auf den neuesten Stand zu bringen.

## Individuelle Lösungen für spezielle Anforderungen

„Die guten Beziehungen zu CERN basieren auf Innovation. Ich freue mich außerordentlich, dass wir nun diese Partnerschaft mit diesem Projekt erweitern“, beschreibt Wenceslao Lada, Vice President und General Manager EMEA von ProCurve Networking. „Die Entscheidung von CERN, in unsere Netzwerklösungen zu investieren, beweist, dass ProCurve als führender Anbieter erkannt wird und mit seinen Produkten und der Adaptive-EDGE-Architektur den Mehrwert liefert, den Unternehmen für ihren Geschäftserfolg benötigen.“



Die Adaptive-EDGE-Architektur von ProCurve basiert auf einem intelligenten Edge, das über eine verlässliche Verbindung mit dem IT-Kern verbunden ist und sich über Geschäftsrichtlinien automatisch konfigurieren lässt. Damit bietet ProCurve eine umfassende Strategie für das Netzwerk-Design, die die Steuerung vom Zentrum mit der Kontrolle am Netzwerkrand verbindet. Die Architektur stellt den Rahmen für Produkte von ProCurve dar, die hohe Leistung und Verfügbarkeit, dynamische und detaillierte Kontrolle der Netzwerksicherheit bieten, die Komplexität verringern und die Produktivität steigern. „Die Adaptive-Edge-Architektur entspricht ganz unserer Campus Strategie“, fügt Foster abschließend hinzu. „Dank ProCurve verfügen wir jetzt über ein Netzwerk mit hohem Leistungsvermögen, Sicherheit und Intelligenz. Es erfüllt dadurch die Erfordernisse für das Management komplexer Anwendungen, die wiederum zentraler Bestandteil des Large-Hadron-Projekts sind.“

## Vielseitige Partnerschaft über Jahre

Seit mehr als zwölf Jahren vertraut CERN auf Netzwerk-Equipment von HP. HP arbeitet auch beim 2003 ins Leben gerufenen CERN-Openlab-Projekt mit. Dieses stellt die Rahmenbedingungen für gemeinschaftliche Projekte zwischen CERN und der IT-Industrie dar. Das große Ziel des CERN Openlab ist die Entwicklung von Schlüsseltechnologien, die das riesige internationale Netz an Prozessoren, Servern, Highspeed-Switches, Speichern und Database-Software unterstützen. [www.hp.com/at](http://www.hp.com/at)

## Über CERN

Gegründet 1954 mit Sitz in Genf, ist CERN - die europäische Organisation für Kernforschung - das weltweit führende Labor für Teilchenphysik. 2.500 Physiker aus 20 Mitgliedsstaaten, darunter auch Österreich, arbeiten an der Erforschung der Zusammensetzung der Materie. CERN beherbergt mit dem LHC nicht nur den größten und stärksten Teilchenbeschleuniger

der Welt, sondern auch das LHC-Computing-Grid, das größte internationale Wissenschaftsnetz. 1989 erfand der CERN-Wissenschaftler Tim Berners-Lee das World Wide Web, das ursprünglich dazu gedacht war, den automatischen Informationsaustausch zwischen Forschern unterschiedlicher Universitäten und Institute sicherzustellen.

# Die vollkommene Automatisierung von IT-Prozessen

Rail Cargo Austria perfektioniert Hard- und Softwaremanagement mit Empirum.

Mit der Aufgabe konfrontiert, Hunderte PCs, Notebooks und Drucker sowie Dutzende Server an 160 Standorten zu administrieren, denken IT-Verantwortliche an einen massiven Zeit- und Kostenaufwand. Dabei nimmt die Verwaltung dieser Systeme nur einen Teil des Aufgabenspektrums einer modernen, geschäftsorientierten IT-Abteilung in Anspruch. Der Lösungsansatz, um das Zeit- und Kostenproblem in den Griff zu bekommen, ist eine höchstmögliche Automatisierung von Prozessen. Dabei werden Mitarbeiterkapazitäten nicht über Gebühr gebunden und können zielgerichtet eingesetzt werden.

Rail Cargo Austria arbeitet genau nach diesem Prinzip. So ist die Administration von 1.800 PCs und Notebooks, 1.200 Druckern und 60 Servern an 160 Standorten in Österreich quasi auf Knopfdruck zu handhaben. Die Software, die den größten Güterverkehrsdienstleister Österreichs mit diesem so genannten Total Lifecycle Management-Ansatz unterstützt, ist Empirum aus dem Hause matrix42.

Rail Cargo Austria bietet maßgeschneiderte Logistik- und Transportlösungen für jedes Transportgut, alle Branchen und individuelle Kundenbedürfnisse. Dabei managt das Unternehmen europaweit rund fünf Millionen Wagons pro Jahr, mit einem Volumen von 90 Millionen Tonnen. Dahinter steckt die entsprechende IT-Infrastruktur, um die Datenströme zu erfassen und zu kanalisieren.

## Ausgangssituation

Ausgangssituation vor der Einführung von Empirum war eine manuelle Pflege von Hard- und Softwarebeständen sowie eine komplizierte, scriptgesteuerte Installation neuer Systeme. Resultat war ein Rückstau von Inventardaten der 160 Standorte. Hinzu kam, dass wichtige Informationen nicht jederzeit verfügbar waren, wie z. B.: An welchem Standort stehen wie viele Rechner? Und mit welcher Konfiguration? Außerdem stand man bei Rail Cargo Austria kurz vor der Einführung von Windows XP im gesamten Netzwerk. Gesucht wurde daher eine Softwarelösung, die einerseits genaue und

aktuelle Inventardaten liefert, andererseits Software schnell und zuverlässig installiert und Betriebssysteme migrieren kann.

Getestet wurden insgesamt fünf Produkte. Für den Test verantwortlich im Unternehmen war Robert Lorenz, Leiter PC-Service. Er erklärt die Entscheidung für die Software von matrix42 wie folgt: „Technisch konnten alle Produkte überzeugen, jedoch bietet Empirum mehr: in Punkto Benutzerfreundlichkeit und Oberfläche ist Empirum beispiellos.“ Außerdem wurde die Testphase von der in Neu-Isenburg ansässigen Firma vorbildlich durch den Support und die Mitarbeiter begleitet.

„Wir sind mit Empirum noch genau so zufrieden wie am Anfang. ... -  
**Robert Lorenz**,  
Leiter PC-Service



## IT-Prozesse auf dem Prüfstand

Nach der Entscheidung für Empirum wurden in einer sechsmonatigen Pilotphase alle notwendigen Szenarien durchgespielt. Alle IT-Prozesse kamen auf den Prüfstand, um den vollen Nutzen und die Vielfältigkeit von Empirum auszunutzen. Dazu drei Fallbeispiele:

■ **Helpdesk:** Wird ein Problem nicht innerhalb von 15 Minuten an der internen Hotline gelöst, kann nun ein PC innerhalb von einer Stunde komplett neu installiert werden. Der Vorteil gegenüber dem allge-



meinen Image-Verfahren: der Nutzer bekommt mit Empirum genau den Installationsstatus wieder, den er vor dem Crash hatte.

■ **Citrix-Server Farm:** Dank Empirum muss ein Server nur an das Netzwerk angeschlossen werden und die komplette Citrix-Installation läuft automatisch ab. Sogar das RAID-System des Servers wird automatisch eingerichtet. Der Administrator kann dann entscheiden, ob der Server sofort in das Produktivsystem übernommen wird oder erst in einer Testumgebung laufen soll.

■ **Vollautomatisierte Druckerinstallation:** 1.200 Drucker werden bei Rail Cargo Austria in 160 Standorten verwaltet. Nicht überall kann sich jemand lokal um die Installation kümmern. Auch dies übernimmt Empirum. Einzig die Verkabelung der Systeme muss von Hand vorgenommen werden.

„Wir sind mit Empirum noch genau so zufrieden wie am Anfang“, erzählt Robert Lorenz weiter. „Klar tauchen mal kleinere Probleme auf - bei welcher Software passiert das nicht. Aber dann setzen wir uns mit matrix42 zusammen und eine Woche später ist die Sache erledigt.“

[www.matrix42.de](http://www.matrix42.de)

## ☐ Über matrix42

Die matrix42 AG, Neu-Isenburg, ist ein unabhängiger deutscher Hersteller von System-Management-Software. Mit einem Marktanteil von 15 Prozent ist seine Software Empirum eine der führenden Lösungen auf dem deutschen Markt.

Unternehmen wie T-Systems, Gerling oder Fraport zählen zu den Kunden der

matrix42. Außer der Zentrale bei Frankfurt am Main unterhält matrix42 Niederlassungen in Wien und Zürich. Über ein internationales Partnernetz ist Empirum auch weltweit präsent. 2004 gründete matrix42 ein Tochterunternehmen in Atlanta, USA. Das Unternehmen beschäftigt 85 Mitarbeiter.



HP empfiehlt  
Microsoft®  
Windows® XP  
Professional



Microsoft®



## Machen Sie Ihr Office fit!

IT, die zusammenpasst –  
alles aus einer Hand

Notebook | Desktop | Workstation

€ 498,-\*

exkl. MwSt.

€ 598,-\*

UVP (inkl. MwSt.)

Erweiterbarer Business-Desktop mit hoher Leistung, der Investitionsschutz und Sicherheit bietet.

HP COMPAQ dx5150 BUSINESS-DESKTOP PC  
MICROTOWER

Best.-Nr.: EC924ET



Mit AMD Athlon 64™ Prozessor und Microsoft® Windows® XP Home

\* Unverbindliche Preisempfehlung



HP COMPAQ BUSINESS NOTEBOOKS

Die Leistungsprofis zum Economy-Preis



### HP COMPAQ nx6125 BUSINESS NOTEBOOK

### HP COMPAQ nx6125 BUSINESS NOTEBOOK

HP empfiehlt  
Microsoft®  
Windows® XP  
Professional

€ 749,-\*

exkl. MwSt.  
€ 899,-\*  
UVP (inkl. MwSt.)

€ 1.059,-\*

exkl. MwSt.  
€ 1.269,-\*  
UVP (inkl. MwSt.)



Starke Leistung zum attraktiven Preis – dafür steht das HP Compaq nx6125 mit Mobile AMD Sempron™ Prozessor. Höchste Datensicherheit garantieren u. a. die HP Protect Tools. Der Biometric Fingerprint Sensor ermöglicht Ihnen eine Benutzer-Authentifizierung per Fingerabdruck.

Top-Performance unterwegs und im Büro – das bietet das HP Compaq nx6125 mit AMD Turion™ 64 Mobile Technologie. Der Biometric Fingerprint Sensor, der autorisierte Benutzer am Fingerabdruck erkennt, und weitere HP Security-Features sorgen für überdurchschnittlich hohe Sicherheit.



**HP Protect Tools:** Der HP Biometric Fingerprint Sensor erkennt den autorisierten Notebook-Benutzer anhand seines individuellen Fingerabdrucks.

- Mobile AMD Sempron™ Prozessor 3100+
- Microsoft® Windows® XP Home
- 512 MB, 2 DIMM Arbeitsspeicher
- 60-GB-Festplatte
- DVD+/-RW DL-Laufwerk
- 15" TFT XGA-Display

- ATI Mobility Radeon® X300
  - Wireless LAN 802.11 b/g Modem 56K/s
  - HP Biometric Fingerprint Sensor
  - 1 Jahr Garantie
- Best.-Nr.: PY421ET

- AMD Turion™ 64 Mobile Technologie ML-40
- Microsoft® Windows® XP Professional
- 512 MB, 1 DIMM Arbeitsspeicher
- 80-GB-Festplatte
- DVD+/-RW DL-Laufwerk
- 15" TFT SXGA+ WVA-Display
- ATI Mobility Radeon X300

- Wireless LAN 802.11 b/g, Bluetooth® integriert, Modem 56 KB/Sek.
  - HP Biometric Fingerprint Sensor
  - 1 Jahr Garantie
- Best.-Nr.: EK159ET



**Empfohlenes Zubehör:**

HP BASIC DOCKINGSTATION  
Ultimativer Komfort am Schreibtisch – dank schnellem Anschluss von Monitor, Tastatur, Maus usw. | Best.-Nr.: PA286A

€ 113,-\* exkl. MwSt.  
€ 136,-\* UVP (inkl. MwSt.)



**Empfohlenes Zubehör:**

HP REISEAKKU  
Verdoppeln Sie die Akkulaufzeit mit dem HP Reiseakku.  
Best.-Nr.: PB993A

€ 133,-\* exkl. MwSt.  
€ 159,-\* UVP (inkl. MwSt.)



**HP CARE PACK**  
we care about IT

3 Jahre Pick up & Return  
€ 170,-\* exkl. MwSt.  
€ 204,-\* UVP (inkl. MwSt.)  
Best.-Nr.: U4395A/E

**HP CARE PACK**  
we care about IT

3 Jahre Pick up & Return  
€ 170,-\* exkl. MwSt.  
€ 204,-\* UVP (inkl. MwSt.)  
Best.-Nr.: U4395A/E

\* Unverbindliche Preisempfehlung

\* Unverbindliche Preisempfehlung





HP COMPAQ BUSINESS DESKTOPS

# Die flexiblen Verwandlungskünstler mit echter Power im schlanken Design

## HP COMPAQ dx5150 BUSINESS DESKTOP PC MICROTOWER

**€ 649,-\***

exkl. MwSt.  
**€ 779,-\***  
UVP (inkl. MwSt.)



**Der Leistungsprofi** – mit bester Ausstattung präsentiert sich dieser HP Compaq dx5150 Business PC. Leistungsstarker, effizienter AMD Prozessor mit Cool'n'Quiet™ Technologie. Integrierte ATI Radeon® 9600 Grafikfunktionen mit Unterstützung für zwei Anzeigeräte.

- AMD Athlon 64™ Prozessor 3500+; Thermal-Kit dx5150
- Microsoft® Windows® XP Professional
- 2 x 512 MB PC3200 DIMM Arbeitsspeicher
- 160 GB SATA 1,5 GB/s 1st Festplatte
- 16x DVD+/-RW- Laufwerk
- HP PS/2 Standard Keyboard,

HP Optische Maus USB; Karbonit/Silber, Country-Kit dx5150, Restore-CD-Kit dx5150, Norton Antivirus 2005

Best.-Nr.: EJ802ET



## HP COMPAQ dx5150 BUSINESS DESKTOP PC MICROTOWER

**€ 498,-\***

exkl. MwSt.  
**€ 598,-\***  
UVP (inkl. MwSt.)



**Absolute Flexibilität und Investitionssicherheit** – garantieren die HP Compaq dx5150 Business PCs. Mit der AMD Athlon 64™ Prozessortechnologie kann der Benutzer jederzeit auf die nächste Generation der 64-Bit-Software umsteigen. Optimale Erweiterbarkeit, Gehäuse mit werkzeugfrei zugänglichen Abdeckungen und Laufwerken.

- AMD Athlon 64™ Prozessor 3200+; Thermal-Kit dx5150 MT
- Microsoft® Windows® XP Professional
- 512 MB PC3200 DIMM ALL (2 x 256 MB) Arbeitsspeicher
- 80 GB SATA 1,5 GB/s 1st Festplatte
- 48x/32x Combo-Laufwerk

HP PS/2 Standard Keyboard, HP Optische Maus USB; Karbonit/Silber, Country-Kit dx5150, Restore-CD-Kit dx5150, Norton Antivirus 2005

Best.-Nr.: EC924ET



Maximieren Sie Ihre Produktivität und reduzieren Sie Ausfallzeiten auf ein Minimum – mit HP Business Desktop-PCs und vorinstalliertem Microsoft® Windows® XP Professional.

## HP L1940 FLACHBILDSCHIRM

Großer Blickwinkel und schmale Blenden – ideal für Panoramapräsentation mit mehreren Monitoren geeignet



Jetzt um € 289,-\* statt € 365,-\* exkl. MwSt.

- 19" sichtbare Bild diagonale
- Auflösung: Optimiert für 1.280 x 1.024 Pixel bei 60 Hz
- Kontrastverhältnis: 600:1
- Reaktionszeit: 25 ms
- 3 Jahre Vor-Ort Garantie

Best.-Nr.: PF803AT

Jetzt um € 347,-\* statt € 438,-\* UVP (inkl. MwSt.) Nur gültig beim Kauf der angeführten PC-Konfiguration.

Office-Software: € 147,-\* exkl. MwSt.  
€ 176,-\* UVP (inkl. MwSt.)

MICROSOFT OFFICE BASIC EDITION 2003  
Das günstige Einstiegspaket für den Büroalltag mit Word 2003, Excel 2003 und Outlook 2003.  
Best.-Nr.: DS890T



HP Care Pack: 3 Jahre Vor-Ort-Service am nächsten Arbeitstag  
€ 86,-\* exkl. MwSt. € 103,-\* UVP (inkl. MwSt.)  
Best.-Nr.: U6578E

\* Unverbindliche Preisempfehlung

## HP L1706 FLACHBILDSCHIRM

17-Zoll-Flachbildschirm für geschäftliche Nutzung mit exzellenter Bildqualität



Jetzt um € 199,-\* statt € 221,-\* exkl. MwSt.

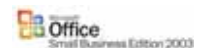
- 17" sichtbare Bild diagonale
- Auflösung: 1280 x 1024 bei 60 Hz
- Kontrastverhältnis: 500:1
- Reaktionszeit: 12 ms
- 3 Jahre Vor-Ort Garantie

Best.-Nr.: PX849AT

Jetzt um € 239,-\* statt € 264,-\* UVP (inkl. MwSt.) Nur gültig beim Kauf der angeführten PC-Konfiguration.

Office-Software: € 212,-\* exkl. MwSt.  
€ 254,-\* UVP (inkl. MwSt.)

MICROSOFT OFFICE 2003 SMALL BUSINESS EDITION  
Das Komplettpaket mit zusätzlichen Programmen für produktiveres und komfortableres Arbeiten.  
Best.-Nr.: DS891T



HP Care Pack: 1 Jahr Vor-Ort-Service am nächsten Arbeitstag; 3 Jahre auf Teile  
€ 30,-\* exkl. MwSt. € 36,-\* UVP (inkl. MwSt.)  
Best.-Nr.: UC512A/E

\* Unverbindliche Preisempfehlung



HP WORKSTATIONS

# Ultimative Performance und Grafikleistung für absolute Profis

HP empfiehlt  
Microsoft®  
Windows® XP  
Professional

## HP xw9300 WORKSTATION

€ 3.298,-\*

exkl. MwSt.  
€ 3.957,-\*  
UVP (inkl. MwSt.)



Ultimative Grafik für echte Profi-Anwender – dank zwei PCI Express x16 Grafikschnittstellen und AMD Opteron™ Prozessor. Die HP xw9300 Workstation beeindruckt mit bestmöglicher 64-Bit-Leistung und Visualisierungsqualität zum erstaunlich günstigen Preis.

- AMD Opteron™ 250 (2,4 GHz) Prozessor
- Microsoft® Windows® XP Professional
- 2 GB DDR-400 ECC Arbeitsspeicher
- 250 GB Serial ATA/150 Festplatte
- 48x DVD-ROM/CD-RW-Laufwerk
- 128 MB NVIDIA Quadro FX1400 Grafikkarte

Best.-Nr.: DV082EA



## HP L1955 FLACHBILDSCHIRM

Extrem kontrastreicher 19-Zoll-Monitor – bietet mit weitem Blickwinkel auch mehreren Anwendern klare Sicht



Jetzt um € 388,-\* statt € 410,-\* exkl. MwSt.

- 19" sichtbare Bild diagonale
- Auflösung: Optimiert für 1.280 x 1.024 Pixel bei 60 Hz
- Kontrastverhältnis: 1.000:1
- Reaktionszeit: 16 ms
- 3 Jahre Vor-Ort Garantie

Best.-Nr.: PH466AT

Jetzt um € 465,-\* statt € 492,-\* UVP (inkl. MwSt.) Nur gültig beim Kauf der angeführten PC-Konfiguration.

Empfohlenes Zubehör:

€ 414,-\* exkl. MwSt.  
€ 497,-\* UVP (inkl. MwSt.)

HP SPACE PILOT

Der Space Pilot kontrolliert präzise und benutzerfreundlich die Steuerung Ihres virtuellen 3D-Modells. | Best.-Nr.: EF390AA



3 Jahre Vor-Ort-Service innerhalb von 4 Stunden  
€ 164,-\* exkl. MwSt. € 197,-\* UVP (inkl. MwSt.)  
Best.-Nr.: U8303A/E

\* Unverbindliche Preisempfehlung



## HP Workstations: Ideal für anspruchsvolle Aufgaben

### Direct Connect Architecture für höhere Leistung:

Die AMD Opteron Direct Connect Architecture optimiert die Leistung, sorgt für gleichmäßigen Durchsatz und erlaubt erweiterbare E/A-Funktionalität.

### Riesige und komplexe Datensätze bewältigen:

Die HP xw9300 liefert für eine Workstation ungeahnte Erweiterungsmöglichkeiten und bietet höchstmögliche Leistung auf Basis moderner Technologien.

**Außergewöhnliche Grafikleistung:** Die Workstation HP xw9300 basiert auf einem NVIDIA nForce Professional Chipsatz mit Dual PCI Express x16 Grafikkarte. Sie liefert skalierbare Visualisierungsfunktionen für anspruchsvolle Grafiklösungen wie paralleles Rendering oder Compositing.

**Benutzerfreundliche Funktionen:** Das für ultimative Leistung und Zuverlässigkeit ausgelegte Design umfasst ein erweiterbares, rackeinbaufähiges Metallgehäuse, das ohne Werkzeug zugänglich ist.

Mit den optimierten Netzwerkfunktionen und stabilen Sicherheitsfeatures eines neuen, mit Microsoft® Windows® XP Professional vorinstallierten HP-Produkts können Sie Ihrem Unternehmen zu mehr Effizienz verhelfen. Dank vollständig konfigurierter Wi-Fi-Funktionen können Ihre Mitarbeiter problemlos auf wichtige Daten zugreifen. Gleichzeitig sorgen die integrierte Firewall, das verschlüsselnde Dateisystem und andere Sicherheitsfeatures für einen optimalen Schutz vor Hackern und Viren.



## Machen Sie Ihr Office fit!

Hier passt einfach alles: Vom Notebook über Desktops bis hin zu Workstations bietet Ihnen HP eine perfekt abgestimmte IT-Produktpalette auf Basis neuer AMD-Prozessortechnologie. Machen Sie Ihr Office fit mit dieser starken Kombination – und sichern Sie sich ein Maximum an Flexibilität, Sicherheit und Performance aus einer Hand.

### AMD-Prozessortechnologie für jeden Einsatzzweck

#### NOTEBOOK

Die **AMD Turion™ 64 Mobile Technologie** und die **Mobile AMD Sempron™ Prozessoren** wurden speziell für den Einsatz in Notebooks entwickelt und garantieren maximale Leistung und zuverlässigen Betrieb für unterwegs – jederzeit und an jedem Ort.



#### DESKTOP/WORKSTATION

Erstklassige Rechenleistung für Desktop-PCs garantieren die **AMD Athlon™ 64 Prozessoren**. Die **AMD Opteron™ Prozessoren** besitzen Performance beschleunigende Eigenschaften und eine stabile Architektur für Workstations.



# Zubehör

## Mobility-Zubehör:

Mit der breiten Palette an Originalzubehör lässt sich jedes HP Business Notebook perfekt auf die individuellen Bedürfnisse abstimmen. Einfach, flexibel und aus einer Hand!

### HP NOTEBOOKTASCHE

Die Notebooktasche von HP überzeugt durch ein sehr geringes Eigengewicht und eine hochwertige Verarbeitung.

Best.-Nr.: DC915A

€ 38,-\*

exkl. MwSt.

€ 46,-\*

UVP (inkl. MwSt.)

### HP REISEAKKU

Der Reiseakku verlängert die Laufzeit auf bis zu 11 Stunden und ist somit der ideale Reisebegleiter.

Best.-Nr.: PB993A

€ 133,-\*

exkl. MwSt.

€ 159,-\*

UVP (inkl. MwSt.)

### HP 65W TRAVEL POWER ADAPTER

Das kompakte Design ist ideal für Anwender, die oft unterwegs sind – im Auto und auch im Flugzeug. In die Notebooktasche packen – Stromversorgung an jeden Ort der Welt mitnehmen.

Best.-Nr.: DC359A

€ 65,-\*

exkl. MwSt.

€ 78,-\*

UVP (inkl. MwSt.)

### HP TRAVEL MOUSE

Ein Fliegengewicht – klein und kompakt.

Best.-Nr.: F2100A

€ 23,-\*

exkl. MwSt.

€ 28,-\*

UVP (inkl. MwSt.)

\* Unverbindliche Preisempfehlung

## Desktop-Zubehör:

### SPEICHER 512 MB PC3200 DIMM

Sie sind gerüstet für die Zukunft: neue Software-Applikationen benötigen laufend mehr Speicherkapazität.

Best.-Nr.: DC467T

€ 65,-\*

exkl. MwSt.

€ 78,-\*

UVP (inkl. MwSt.)

### 160 GB HARDDRIVE 3.0 GB/s

Je größer die Festplatte, umso besser die Leistung beim Arbeiten mit grafikintensiven und Multimedia-Applikationen.

Best.-Nr.: PY277AA

€ 119,-\*

exkl. MwSt.

€ 143,-\*

UVP (inkl. MwSt.)

\* Unverbindliche Preisempfehlung

Weitere Informationen unter: [www.hp.com/at/amd](http://www.hp.com/at/amd)  
oder Tel.: 0800 20 22 20 666

AMD, das AMD Arrow Logo, AMD Athlon, AMD Turion, AMD Sempron, AMD Opteron und Kombinationen davon, sind eingetragene Handelsmarken von Advanced Micro Devices, Inc. Angebot gültig solange der Vorrat reicht. Preise gültig zum Zeitpunkt der Drucklegung. Irrtümer vorbehalten. Abbildungen teilweise ähnlich. © Hewlett-Packard GmbH 2006.



# ITnT 2006

Vom 14. bis 16. Februar 2006 geht die ITnT, die Fachmesse für Informationstechnologie und Telekommunikation, in ihre zweite Runde.

„Die ITnT hat sich 2005 mit rund 200 Ausstellern und rund 13.500 Fachbesuchern vom Start weg als der neue IKT-Branchen-event für das Fachpublikum in Österreich positioniert“, freut sich DI Matthias Limbeck, der für New Business verantwortliche Geschäftsführer bei Veranstalter Reed Exhibitions Messe Wien. Heuer wird die Ausstellerzahl um rund 25% zulegen.

Als Garanten für den Erfolg sieht man beim Veranstalter die klare Positionierung als reine Fachmesse und die klare Produktgliederung in die Bereiche „Software und Services“, „IT-Security“, „Infrastruktur und Lösungen“ sowie „Telekommunikation und Lösungen“.

Die von Reed Exhibitions Messe Wien organisierte Key Note Area soll als Plattform für die Produkt- und Dienstleistungspräsentation der Aussteller dienen. „Das ist der Platz, an dem Success-Stories aus den Schwerpunktbereichen Open Source, IT-Security, Infrastructure and Solutions, Telecommunication and Solutions, ERP, Government sowie Software and Services bekannt gemacht werden“, erläutert Mag. Günter Theuermann.

Eine Plattform anderer Art ist das „Kontaktforum Zentral- und Osteuropa“. Dort haben die Aussteller der ITnT die Möglichkeit, mit kompetenten Partnern über mögliche Aktivitäten in Zentral- und Osteuropa zu sprechen.

Parallel zur ITnT findet so wie bereits 2005 der Fachkongress „icon-vienna“ statt. Vertreter aus 30 Ländern treffen sich zum internationalen und interdisziplinären Erfahrungsaustausch, Networking und Geschäftsanbahnungen.

## Facts and Figures

*Datum, Ort:* 14.-16. Februar 2006, täglich geöffnet von 10 bis 18 Uhr, Messezentrum



Wien Neu, Halle A

*Zulassung:* Fachbesucher wie Entscheider aus IT and Telecommunication, Marketing und Verkauf, Logistik und Produktion, Controlling und Finanzen, Einkauf und Personal sowie Geschäftsführer aus den Bereichen Banken, Versicherungen, Handel, Gesundheitswesen, Handwerk, Gewerbe, Information, Consulting, Tourismus, Freizeitwirtschaft, Transport, Verkehr

*Produktgruppen:* Software und Services, Hardware und IT-Security, Telekommunikation

[www.itnt.at](http://www.itnt.at)

## ERP im Fokus: MONITOR auf der ITnT

Die ERP-Zufriedenheitsstudie für Österreich und das Thema „ERP im Mittelstand“ stehen im Mittelpunkt am MONITOR-Stand und den MONITOR-Key-Notes.

Auf dem MONITOR-Stand (Halle A, Stand 0102) stehen die Initiatoren der ERP-Zufriedenheitsstudie (ERP-Z), i2s und Trovarit, Messebesuchern mit Rat und Tat zur Seite. Der zweite Durchgang der ERP-Z für Österreich läuft seit Anfang Jänner, die zentralen Ergebnisse werden im MONITOR 6/2006 (Erscheinungstermin: 7. Juni 2006) veröffentlicht. Trovarit präsentiert außerdem den IT-Matchmaker, ein Tool zur Softwareauswahl.

### Vorträge in der Key Note Area

Rund um das Thema ERP geht es auch bei den MONITOR-Vorträgen in der Key Note Area:



- Am Donnerstag, 16. Februar (10.30 bis 11.00 Uhr), präsentiert Mag. Christoph Weiss von i2s Österreich die ERP-Zufriedenheitsstudie,
- anschließend (11.00 bis 12.00) folgt eine von MONITOR-Chefredakteur Dipl. Ing. Rüdiger Maier moderierte Diskussion zum Thema „ERP im Mittelstand einführen - Best Practices der ERP-Anbieter“.

**monitor**

auf der **ITnT**

Fachmesse für Informationstechnologie und Telekommunikation

**Halle A - Stand 0102**

# Microsoft auf der ITnT

Microsoft Österreich hat auf seinem Stand 22 österreichische Partnerunternehmen versammelt und gibt Besuchern einen Einblick in die kommenden Windows- und Office-Versionen. Zudem wird das neue Microsoft Dynamics CRM 3.0 gelauncht.

Der größte Messestand der ITnT 2006 bietet auf über 450m<sup>2</sup> reichlich Platz für ausführliche Gespräche. Der Microsoft-Messebereich ist offen konzipiert und im Design des Markenauftritts „Realizing Potential“ gestaltet. Besucher können sich zu den neuesten und kommenden Produkten informieren, Vorträge im Kino verfolgen (mit eigenem Kino- und Seminarprogramm zu aktuellen IT-Themen) oder konkrete Lösungen und Kundenreferenzen der 22 Microsoft Partner sehen.

Der Microsoft-Österreich-Auftritt konzentriert sich dabei thematisch auf die Neuerungen des Produktportfolios. Schwerpunkte nehmen die Bereiche Windows Client, Information Worker, Server & Developer Tools und Business Solutions, sowie ein eigener Sicherheitsbereich ein.

Im Mittelpunkt bei **Windows Client** steht das Ende dieses Jahres auf den Markt kommende Betriebssystem Microsoft Windows Vista: Erstmals in Österreich werden Besucher der ITnT einen Einblick in das neue Betriebssystem (auf Basis der aktuellen Beta Version) bekommen. Ein Windows Media-center Demopoint vermittelt zudem, welche alternativen Lösungen und Endgeräte auf Basis der Microsoft-Technologie neue Möglichkeiten bieten.

Auch der Bereich **Information Worker** soll neue Impressionen schaffen: Hier werden erste Einblicke in die nächste Generation des Office Systems (Projektname „Office 12“) gegeben. Zudem zeigen Experten, welche Chancen das Office System dem Information Worker bereits heute im Unternehmen bietet.

Der Bereich **Server & Developer Tools** verfügt über die größte Lösungsbandbreite am diesjährigen Messestand. Von Back-end-Systemen, über Geschäftsprozesse bis hin



zu Managementinformationssystemen werden hier Lösungen auf Basis von Windows Server 2003 R2, SQL Server 2005 und Biztalk Server 2006 gezeigt. Zudem stellt Microsoft die neuen Entwickler Tools des Visual Studio Team Systems vor.

Bei **Microsoft Business Solutions** steht das neue Dynamics CRM 3.0 im Mittelpunkt. Die neue CRM-Suite wird auf der ITnT erstmals der breiten Öffentlichkeit präsentiert - ausgewählte Partner zeigen auch bereits erste österreichische Referenzen. Ein zweiter Schwerpunkt liegt auf aktuellen

„Bei Microsoft Business Solutions steht das neue Microsoft Dynamics CRM 3.0 im Mittelpunkt.“ - **Markus Breyer**, Leiter des Bereichs Microsoft Business Solutions Österreich



Unternehmenslösungen zur Unterstützung von Geschäftsprozessen mit Kunden, Lieferanten und Partnern.

Neu ist der eigene **Sicherheits-Schwerpunkt**: Besucher bekommen hier eine Sicherheitsberatung und können an

„Microsoft ist ein wesentlicher Bestandteil der heimischen IT-Branche. Deshalb haben wir uns entschlossen, dieses Jahr mit einem noch größeren Auftritt auf der mittlerweile einzigen österreichweiten Messe für IT-Entscheidungsträger mit dabei zu sein.“ - **Franz Kühmayer**, Direktor Marketing & Business Operations Microsoft Österreich.



einem Sicherheits-Check mit dem Microsoft Baseline Security Analyzer (MBSA) teilnehmen. Speziell für KMUs zeigen Experten vor Ort auch das Microsoft Security Assessment Tool (MSAT) und stellen die Beta von Windows Defender (ehemals Microsoft Windows AntiSpyware) vor.

Mit der virtuellen Musterfirma „Contoso“ - von Microsoft eigens für die ITnT ins Leben gerufen - können Besucher das Zusammenspiel aller Lösungen des Microsoft Messestandes in Kombination betrachten.

Informationen zu Microsoft Österreich auf der ITnT sowie das detaillierte Programm (Partnerpräsentationen, Kino) unter: [www.microsoft.com/austria/ITnT](http://www.microsoft.com/austria/ITnT)  
**Halle A Stand 0716**

# Backup Exec 10d. Für Festplatten.



Das Publikum rast vor Begeisterung, denn Backup Exec™ gibt es jetzt auch für Festplatten: Das ist umfangreicher Datenschutz, der schnell und einfach funktioniert und ausgiebig in Windows® Umgebungen erprobt wurde. Backup Exec 10d eliminiert Arbeitsunterbrechungen während des Backups und bietet die branchenweit erste webbasierte Lösung zur Datenwiederherstellung mit durchgängigem diskbasierendem Datenschutz. Außerdem ist Backup Exec 10d jetzt auch in Symantec LiveState™ Recovery eingebunden, einer führenden, Hardware unabhängigen Lösung für Systemwiederherstellung. Überzeugen Sie sich selbst. Besuchen Sie uns auf [www.symantec.com/backupexec](http://www.symantec.com/backupexec) **BE FEARLESS.**

Besuchen Sie uns auf der ITnT 2006 - Stand A0315 und informieren Sie sich über unser Konzept der Informationsintegrität, mit dem Sie Sicherheit und Verfügbarkeit von Informationen gleichermaßen verwirklichen können.

# Geschäftsprozesse als Wettbewerbsvorteil

Die Serviceorientierte Architektur (SOA) gilt als effizienteste Möglichkeit, heterogene IT-Systeme zu integrieren. Gleichzeitig gewinnt das Unternehmen an Agilität, da Geschäftsprozesse schneller an neue Marktbedingungen anpassbar sind.

Ein wesentlicher Vorteil einer SOA ist die Wiederverwendbarkeit bestehender Systeme und Programmfunktionen. Als Vorbild für die SOA kann die Automobilindustrie dienen: Hier hat sich der Plattformgedanke längst durchgesetzt. Die Hersteller haben zentrale Komponenten identifiziert, die sich - gegebenenfalls leicht angepasst - immer wieder in neuen Fahrzeugmodellen verwenden lassen. Ein vergleichbares Ziel verfolgen Organisationen, die eine SOA implementieren möchten.

## SOA von der Software AG

Mit ihren Lösungen und erfahrenen Beratern unterstützt die Software AG Kunden in allen Phasen des SOA-Lebenszyklus. Das Portfolio setzt sich aus innovativen Produkten zusammen, die alle auf etablierten Industriestandards basieren. Die Lösungen sind individuell einsetzbar und bilden einen kompletten SOA-Lebenszyklus ab:

### Composite Application Integrator

Mit diesem neuen Entwicklungswerkzeug der Software AG entwickeln Unternehmen so genannte Rich Internet Applications. Auf Basis moderner Ajax-Technologien (Asynchronous JavaScript and XML) erhalten auch browserbasierende Anwendungen den Funktionsumfang von herkömmlichen Desktop-Applikationen. Informationen und Geschäftslogik aus einer Serviceorientierten Architektur lassen sich mit dem CAI

direkt in die Benutzeroberfläche einbinden - die SOA bekommt so ein Gesicht.

### Enterprise Legacy Integrator

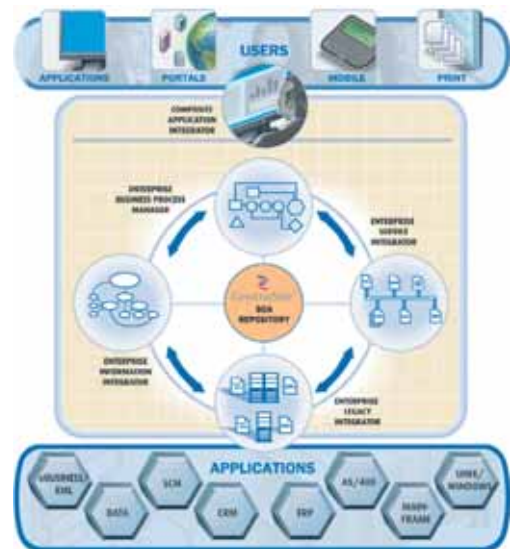
Der Enterprise Legacy Integrator stellt Daten und Geschäftslogik, die sich in Mainframes oder anderen Bestandssystemen verbergen, über Technologiestandards wie Web Services für die Integration in einer SOA bereit.

### Enterprise Service Integrator

Eine SOA-Plattform stellt alle IT-gestützten Dienste bereit, die ein Mitarbeiter für einen fachlichen Ablauf nutzt. Aber erst ein Enterprise-Service-Bus macht aus einzelnen technischen Komponenten einen komplexen Business-Service - damit muss der Anwender beispielsweise nicht mehr auf verschiedene Bestandssysteme oder Bildschirmmasken zugreifen. Der Enterprise Service Integrator orchestriert die integrierten Komponenten zu Composite Applications, die sich dann als komplexe Web-Services für Informationstools, Prozesse oder Präsentationsschichten einsetzen lassen.

### Enterprise Business Process Manager

Der Enterprise Business Process Manager modelliert, automatisiert und optimiert Geschäftsprozesse. Umfassende Reporting-, Überwachungs- und Simulationsfunktionen identifizieren Schwachstellen in fach-



lichen Abläufen. Fachabteilungen optimieren mit dem Enterprise Business Process Manager ihre Prozesse auch ohne Unterstützung der IT-Abteilung und sind damit in der Lage, eigenständig ihre Produktivität und Effizienz zu steigern.

### Enterprise Information Integrator

Anwender erhalten mit dem Enterprise Information Integrator fachliche und rollenspezifische Sichten auf Informationen in Echtzeit. Hierbei können Abfragen über unterschiedliche Datenquellen und Applikationen erfolgen. Unternehmen erzielen mit dieser Lösung eine Informations-Integration, die wesentlich dazu beiträgt, Arbeitsabläufe an einzelnen Arbeitsplätzen zu beschleunigen.

### CentraSite

Wesentliche Voraussetzung für die prozessgesteuerte Integration ist ein zentrales Repository. Diese zentrale Komponente verwaltet und steuert sämtliche Bestandteile einer SOA-Landschaft. CentraSite erfasst sämtliche SOA-Komponenten, speichert Prozesse, Regeln, Service Level Agreements, Verfügbarkeiten, Zugriffsrechte und weitere Details der Infrastruktur und schafft die Grundlage zur Wiederverwendbarkeit von Komponenten.

[www.softwareag.com/at](http://www.softwareag.com/at)

## Software AG auf der ITnT

Wenn Sie mehr über diese Themen erfahren wollen, besuchen Sie die Software AG während der ITnT auf dem Stand in der Halle A Stand 0336/2 (Executive Lounge).

### Vortrag: „Process Driven Architecture“

SOA als Brücke zwischen Geschäftsprozessen und Technologie - Software AG-

Spezialist Christoph Strnadl referiert über das Thema: „Process Driven Architecture von der flexiblen Prozess-Architektur zur flexiblen IT-Architektur“.

■ Am 13. Februar 2006 um 13:00 Uhr im Rahmen der Executive Lounge Vortragsreihe.

■ Am 14. Februar 2006 um 13:00 Uhr im Rahmen des ITnT-Anwenderforums.



# Faszination Zukunft

Das Rittal-Kundenmagazin / Jänner 06

[www.faszination-zukunft.at](http://www.faszination-zukunft.at)



## KOMMENTAR



„Rittal goes IT  
and Security“

Liebe  
Leser,

Dieser Slogan paßt genau auf unsere Aktivitäten zu Beginn dieses Jahres. Rittal stellt die IT'n'T unter das Thema „sicherer Betrieb und Schutz der IT-Architektur“. Nach der Einführungs-Phase 2005, in der wir Supportgruppen für Beratung, Installation und Wartung aufgebaut haben, konnten wir eine sehr positive Resonanz bei den Anwendern verzeichnen. „Ihre komplette IT-Einrichtung sicher betrieben und überwacht“, so könnte man die RimatriX5-Anlage charakterisieren. „Ihre komplette IT-Einrichtung gesichert gegen alle Risiken“ gilt für die IT-Sicherheitsräume unserer Tochtergesellschaft Lampertz. Die IT'n'T bildet die ideale Plattform, um sich über unsere Systeme eingehend zu informieren. Diese Broschüre liefert Ihnen dazu die Grundlagen. Das Live-Erlebnis einer Messe und Produkte hautnah zu sehen, sollten Sie sich trotzdem nicht entgehen lassen.

*R. Hattinger*

Ihr Ruprecht Hattinger  
Geschäftsführer

## ► INHALT

- 1 Sicherheit im Serverraum
  - 2 Mit Sicherheit mehr Wissen
  - 3 Die sieben Schritte zum Erfolg
  - 4 Bestens geschützt
- Nähere Informationen unter [www.rittal.at](http://www.rittal.at)



Die Sicherheit im Serverraum gewährleisten modulare, flexible und skalierbare Systeme wie RimatriX5.

## Sicherheit im Serverraum

### RimatriX5 Wie läßt sich IT wirksam und kosteneffizient schützen?

Die Antwort: mit einer integrierten Sicherheitsarchitektur für die physikalische Technologieebene von Serverräumen.

Die Anforderungen an Serverräume sind vielfältig: Sie sollen für den Einsatz modernster Server-Systeme geeignet sein, eine höchstmögliche Verfügbarkeit gewährleisten, einen hohen physikalischen Schutz bieten, niedrige Installationskosten aufweisen sowie eine maximale Raumnutzung und Kapazitätsauslastung ermöglichen. Zwischen einigen dieser Anforderungen besteht zum Teil ein enger Zusammenhang wie zwischen hohem physikalischen Schutz und Hochverfügbarkeit, oder aber auch zwischen Raumnutzung und Wirtschaftlichkeit.

### Die Quadratur des Kreises?

Zum Teil gibt es aber auch Zielkonflikte zwischen ihnen. Beispielsweise hat der Einsatz moderner Server-Systeme (Blade Server) sehr hohe Abwärmemengen oder Verlustleistungen zur Folge. Diese Verlustleistung übersteigt auf Grund der höhe-

ren Packungsdichte diejenige älterer Server-Systeme bei weitem: So liefert ein komplett bestückter Hochleistungsserver eine Abwärme, die für den Betrieb einer Sauna ausreichen würde. Damit besteht die Gefahr der übermäßigen Erhitzung der Serverräume, das heißt auf Grund der oft geringen Fläche die Gefahr einer Erhitzung auf engstem Raum. Dies wiederum beeinträchtigt die Wirtschaftlichkeit und Performance, da die Hitze systembedingte Ausfälle verursachen kann und die Lebensdauer der elektronischen Teile reduziert. Kein Wunder, dass viele Unternehmen angesichts dieser Probleme darauf verzichten, ihre Server-Schränke optimal zu bestücken und die zur Verfügung stehende Fläche zu nutzen. Somit kommt es zu einem weiteren Zielkonflikt zwischen Klimatisierung, dem Anspruch an Hochverfügbarkeit sowie der maximalen Raumnutzung und Kapazitätsauslastung – mit negativen Folgen für >



**RIMATRIX5**<sup>®</sup>  
DRIVING IT-PERFORMANCE

**IT'n'T FACTS ▶**

- 14. bis 16. Februar 2006
- Messezentrum Wien
- Täglich 10.00 bis 18.00 Uhr
- Rittal Stand: A0708

> die laufenden Betriebskosten. Fazit: Traditionelle Serverräume stoßen schnell an ihre Grenzen. Der Anspruch, moderne Server-Systeme einzusetzen, die TCO zu senken, die Kapazitäten auszulasten und Hochverfügbarkeit zu garantieren, gleicht hier der berühmten Quadratur des Kreises.

**RimatriX 5 – der integrierte Ansatz**

Vor diesem Hintergrund sind neue, ganzheitliche Ansätze zu sehen, die alle Aspekte der Infrastruktur einbeziehen: Klimatisierung, Stromversorgung, Gehäuse, Verkabelung und Monitoring. Es geht also um eine integrierte Sicherheitsarchitektur der physikalischen Technologieebene von Serverräumen. Die IT-Komplettlösung RimatriX5 ist der moderne Ansatz, der spezifische Lösungen in den verschiedenen Bereichen nicht nur bündelt, sondern diese modular zu einer Gesamtlösung integriert.

Merkmale dieses Ansatzes sind Skalierbarkeit, Modularität und Flexibilität. Skalierbarkeit heißt – die Lösung wächst „on demand“ mit den Ansprüchen der Kunden und zwar ohne, daß damit größere Kosten verbunden wären oder dies längere Implementierungszeiten erfordern würde. Modularität bedeutet, daß sich der Kunde seine eigene, auf seinen spezifischen Bedarf zugeschnittene Lösung zusammenstellen kann. Flexibilität bezeichnet das optimale Zusammenspiel der einzelnen Bestandteile auch bei einer on demand-Erweiterung. Die Vorteile dieses Ansatzes liegen auf der Hand: Neben einer leichteren Administration sind dies vor allem die höhere Wirtschaftlichkeit durch niedrigere Installations- und Wartungskosten, das schnelle Erkennen und Beseitigen von Fehlerquellen, ein effizientes Management unter Einbeziehung aller Komponenten sowie die Vermeidung der eingangs skizzierten Zielkonflikte. ■



Ralph Dahmer, Geschäftsführer LITCOS GmbH & Co. KG, ist der Spezialist, wenn es um Fragen der IT-Sicherheit geht.

## Mit Sicherheit mehr Wissen

IT'n'T Vom 14. bis 16. Februar 2006 geht die IT'n'T, die Fachmesse für Informationstechnologie und Telekommunikation, in ihre zweite Runde.

Ergänzend zur Fachausstellung wird es zusätzlich weitere Möglichkeiten zum Erfahrungsaustausch, Vorträge von internationalen Top-Speakern und praxisorientierte Workshops geben.

Die Reed Exhibitions Key Note Area dient als Aussteller-Plattform für Produkt- und Dienstleistungspräsentationen sowie Successstories mit den Schwerpunkten: Open Source, IT-Security, Infrastructure & Solutions, Telecommunication & Solutions, ERP, Government, Software & Services. In diesem Rahmen spricht Ralph Dahmer, Geschäftsführer LITCOS GmbH & Co. KG (eine Schwestergesellschaft von Rittal und Lampertz), am zweiten Messtags zum Thema „Business Continuity! Verfügbarkeitsan-

spruch, Investitionssicherheit, Kosteneffizienz – ein unlösbarer Widerspruch?“ (15. Februar 2006, 11.00 bis 11.30 Uhr, Halle A, Keynote Area)

**Computerwelt Security Competence Center**

In der Computerwelt Executive Lounge treffen IKT-Anbieter und Unternehmens-Entscheider zum Erfahrungsaustausch zusammen. Zusätzlich zum Messestand werden Rittal und Lampertz auch im Rahmen des Security Competence Centers der Computerwelt auf einem eigenen Informationsstand vertreten sein. Hier kann man in konzentrierter Form alles zum Thema physikalische Sicherheit erfahren. ■



Die richtige Auswahl der einzelnen Komponenten für den Aufbau von IT-Infrastrukturen sorgt für den störungsfreien Betrieb.

# Die sieben Schritte zum Erfolg

**IT-Infrastruktur** Im Zeichen wachsender Anforderungen an Serverräume stoßen traditionelle Serverraum-Konzepte schnell an ihre Grenzen. Deshalb sollten beim Aufbau von Serverräumen folgende Punkte beachtet werden.

- 1.** Verwenden Sie moderne Infrastruktur-Konzepte, die modular, skalierbar, flexibel und leicht bedienbar sind.
- 2.** Nutzen Sie das Know-how von Spezialisten in Sachen Infrastruktur. Diese sollten auch Spezialisten auf den Gebieten Gehäuse, Verkabelung, Stromverteilung, Klimatisierung und Monitoring sein und entsprechende Lösungen anbieten.
- 3.** Es gibt nicht die Lösung auf dem jeweiligen Gebiet. Ganz wichtig: Die Lösung sollte sich on demand erweitern lassen und mit anderen Lösungen harmonisieren.
- 4.** Es gibt eine Bandbreite von Kühllösungen – von der Luftkühlung bis zur Kombination CPU/Wärmetauscher. Definieren Sie mit einem Spezialisten Ihren Bedarf und setzen Sie die auf Ihre individuellen Anforderungen zugeschnittene Lösung ein.

- 5.** Greifen Sie auf innovative Stromversorgungslösungen zurück, die eine Redundanz ohne hohen Kostenaufwand erreichen und sich problemlos erweitern lassen
- 6.** Rack ist nicht gleich Rack. Sie sparen nur mit Racks, die sich leicht auf-, abbauen und transportieren lassen. Dazu ist eine intelligente Konstruktionsweise nötig. Außerdem sollten die Racks stabil sein – das heißt eine Tragfähigkeit von 1.000 Kilogramm besitzen –, luftdurchlässig und symmetrisch sein.
- 7.** Zum Serverraum gehört auch eine angemessene Überwachung der physikalischen Sicherheit. Definieren Sie gemeinsam mit dem Spezialisten die Risiken und die Ihren speziellen Anforderungen entsprechende Lösung. Mit einem Single Point of Information, an dem alle sicherheitsrelevanten Informationen zusammenfließen, sorgen Sie für eine lückenlose Kontrolle von Serverraum und Racks. ■



Spektakuläre Szenen in der Wiener Innenstadt: Der Transport der Bauteile wurde unter höchsten Sicherheitsvorkehrungen abgewickelt.



# Bestens geschützt

**Security** Die Raiffeisen Centrobank AG hat kürzlich ein IT Data Center von Lampertz einrichten lassen. NextiraOne zeichnete für die umfassende Beratung und das gesamte Projektmanagement verantwortlich.

Die Raiffeisen Centrobank AG in Wien ist eine führende österreichische Investmentbank, die das gesamte Spektrum der Dienstleistungen und Produkte rund um Aktien, Derivative und Eigenkapitaltransaktionen inner- und außerhalb der Börse abdeckt. Diese Transaktionen erfordern ständige Verfügbarkeit aller relevanten Daten. Die umfassende Sicherheit aller Netzwerkkomponenten, Server und IT-Anlagen hat daher oberste Priorität. „Neben der technischen und logischen IT-Sicherheit muss konsequenterweise auch die physikalische Sicherheit berücksichtigt werden. Das bedeutet Schutz vor Feuer, Wasser bzw. Löschwasser, korrosiven Brandgasen, magnetischen Störfeldern, Abstrahlungen, Vandalismus oder Fremdzugriff. Gefahren, die nur allzu gerne weit weggeschoben werden oder mit meist unzureichenden Mitteln gebannt scheinen“, stellt Ing. Markus Schellerer von der Lampertz GmbH, Spezialist für IT-Sicherheitslösungen, fest.

Die Raiffeisen Centrobank AG hat sich für ein IT Data Center entschieden.

„Die Sicherung von Daten kann nicht als Einzelmaßnahme betrachtet werden, sondern erfordert ein Gesamtkonzept. Gespiegelte Server, Ausweich-Rechenzentren, sichere Aufbewahrung der Datensicherungen und bauliche Gegebenheiten müssen aufeinander abgestimmt sein. Für ein wirksames Sicherheitsmanagement ist es deshalb notwendig, IT-Sicherheit nicht isoliert, sondern als Teil der umfassenden Informationssicherheit zu betrachten“, erklärt Dr. Margarete Schramböck, Managing Director NextiraOne Austria.

## Maßgeschneiderte Lösung

Die Raumlösung ist modular aus einzelnen Bauteilen gefertigt und wurde flexibel an die räumlichen Gegebenheiten angepaßt. Die selbsttragende, feuersichere Raumzellenkonstruktion besteht aus modularen Wand-, Boden- und Deckenelementen in Stahlkassettenbauweise mit geringer Elementstärke. Die Teile werden durch eine spezielle Verbindungstechnik zusammengehalten. Abgedichtet wird mit keramischen und wasserabweisenden Materialien. Die einzelnen Bauteile und das Gesamtsystem sind sicherheitszertifiziert. Darüber hinaus beinhalten sie mit Klimatisierung, Doppelboden, Brandfrüherkennung und Brandlöschlösungen die notwendige Infrastruktur für ein sicheres Rechenzentrum. Zusätzlich wurde die komplette Stromverteilung, vom Verteiler bis zum Notstrom, geregelt und ermöglicht eine von der öffentlichen Stromversorgung unabhängige Erhaltung aller notwendigen Systeme.

Bei der Errichtung waren NextiraOne und Lampertz vor eine besondere Herausforderung gestellt: Die Raiffeisen Centrobank AG hat ihren Sitz in einem Gebäude in der Wiener Innenstadt. Das IT Data Center wurde im 4. Obergeschoß errichtet. Mittels eigenem Kran wurden die einzelnen Bauteile in das Gebäude gehoben. ■

## LINKS

### Informationen zum Unternehmen:

[www.nextiraone.at](http://www.nextiraone.at)

[www.rcb.at](http://www.rcb.at)

## LAMPERTZ FACTS ▶

- Spezialist für physikalische Sicherheitslösungen
- Produkte zur sichereren Archivierung von Backup-Daten
- Sicherheitssafes sowie Sicherheitsräume
- Zertifizierung nach EN1074-2/ECB-S

## TERMINE

### ▶ IT'n'T – Fachmesse für InformationsTechnologie und Telekommunikation

14.–16. Februar 2006, Messezentrum Wien, Rittal-Stand A0708

### ▶ CeBIT – Lösungen für die digitale Arbeits- und Lebenswelt

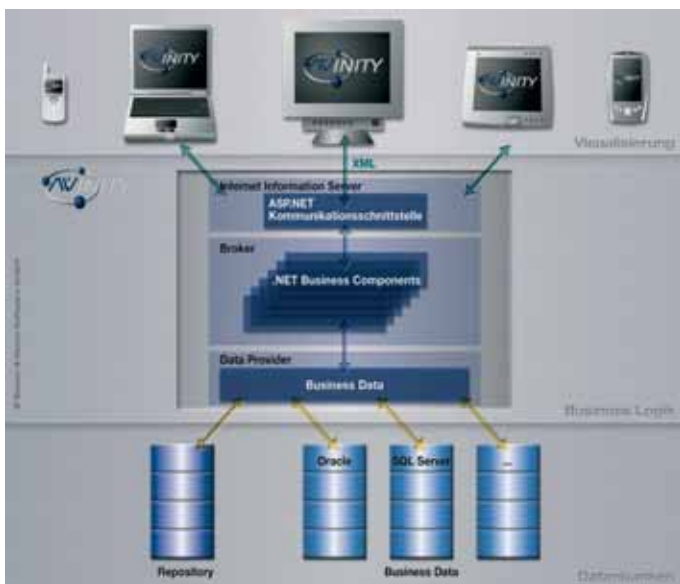
9.–15. März 2006, Hannover, Rittal-Stand: Halle 15/Stand D14

## IMPRESSUM

„Faszination Zukunft“ ist eine periodisch erscheinende Kundeninformation der Rittal Schaltschränke Ges.m.b.H. **Herausgeber:** Rittal Schaltschränke Ges.m.b.H., Laxenburger Str. 246a, A-1239 Wien, Postfach G4, Tel: (01) 610 09-0, Fax: (01) 610 09-21, e-mail: [office@rittal.at](mailto:office@rittal.at); **Redaktion:** Mag. Andreas Hrzina, Mag. Barbara Sawka; **Gestaltung:** Starmühler Verlag Ges.m.b.H., [www.starmuehler.at](http://www.starmuehler.at)

# Neue ERP-Lösung von Nissen & Velten

Mit NVinity zeigt Nissen & Velten seine neue Business-Software-Lösung.



Ein Blick auf die Softwarearchitektur von NVinity

Mit der neuen ERP-Software geht Nissen & Velten einen Weg, weg von der Client-/Server-Architektur hin zu webbasierten Lösungen auf .NET-Basis. In das Produkt sind im Rahmen einer fünfjährigen Entwicklungsarbeit die Konzepte für eine funktional und architektonisch neu konzipierte Business-Software eingeflossen. Auf .NET-Basis entwickelt und mit einer Schichtentrennung zwischen Datenbanken, Business-Logik und Visualisierung, ermöglicht es hohe Mobilität und Unabhängigkeit von Betriebssystemen und Oberflächen.

Mittels Customizing-Werkzeugen bildet die ERP-Software Organisationsprozesse und die individuelle Unternehmensstruktur ab. NVinity soll, so der Hersteller, eine „Individuallösung“ auf Standardsoftware-Niveau ermöglichen - dadurch sei eine schnelle und kostengün-

stige Projekteinführung garantiert. Der intelligente Vererbungsmechanismus erleichtere spätere Updates.

Für alle Kunden und Partner, die mit SQL-Business, dem bisherigen Programm von Nissen & Velten arbeiten, hat der Software-Hersteller eine gute Nachricht: Er bietet NVinity im ganz normalen Service-Vertrag als Upgrade an. Die Abwärtskompatibilität zu SQL-Business ist voll gewährleistet. Der Wechsel kann sogar nach und nach, Modul für Modul stattfinden, da SQL-Business und NVinity auch parallel nebeneinander laufen.

Auf der ITnT wird NVinity von einem Partner von Nissen & Velten präsentiert, der ABC:group, zu der auch das österreichische Systemhaus multiTASK - Informationssysteme gehört.

www.nissen-velten.com  
Halle A Stand 0112



## NEXTIRAONE AUF DER ITnT

14. - 16. FEBRUAR 2006  
MESSEZENTRUM WIEN NEU,  
HALLE A, STAND A0516

**Klar kundenorientiert** – Machen Sie sich ein Bild von der neuen Welt der Unternehmenskommunikation und besuchen Sie NextiraOne auf der ITnT! Als größter herstellerunabhängiger Systemintegrator präsentieren wir ein breites Lösungsspektrum: Managed Services, IP Communications, Mobility, Business Protection, Network Infrastructure und Customer Interaction. Live-Demos geben Ihnen Einblick in die konkrete Anwendung der Kommunikationslösungen. Das NextiraOne Team freut sich auf Ihren Besuch! Weitere Informationen erhalten Sie unter diesem Klick: [www.nextiraone.at](http://www.nextiraone.at)

## Zukunftsorientierte Technologien zu M-ERP (Mobile Business) und RFID



ERP-Branchenspezialist CSB-System präsentiert innovative Softwarelösungen zur gesamten Unternehmensführung für die Prozessindustrie und für Handelsunternehmen.

Durch die aktuellen Anforderungen des Handels gewinnt die automatische Identifizierung von Paletten, Kisten und Artikel mit RFID innerhalb der gesamten Wertschöpfungskette zunehmend an Bedeutung. Vom Wareneingang über die Produktion bis hin zum Warenausgang und Einzelhandel profitieren die Anwender von den ins CSB-System integrierten und praxiserprobten RFID-Lösungen.

Die Messebesucher können sich auf der ITnT vor Ort von den Funktionalitäten der mobilen Lösung im CSB-System (M-ERP) überzeugen und sich an Hand von zahlreichen Praxisbeispielen ein Bild von der erfolgreichen Umsetzung des integrierten M-ERP im CSB-System machen.

### Zu den Topthemen am Stand von CSB zählen

- neue Technologien: M-ERP & RFID,
- Key Account Management,
- automatisches Dispositionsmanagement,
- Archiv-Management,
- Management-Information-System.

Die vollständige Integration des mobilen Informationsaustausches (M-ERP) in das CSB-System sichert einen hohen Mobilitätsgrad mit allen Kostenvorteilen. Mit der

spiegelbildlichen Abbildung der jeweils benötigten ERP-Module auf den mobilen Endgeräten wird eine homogene Datenbasis geschaffen. Durch die Erhöhung des Mobilitätsgrads der Mitarbeiter werden somit die Informationsprozesse rationell gestaltet und hohe Einsparungspotenziale realisiert.

Kosten- und Zeiteinsparungen werden durch den Einsatz von RFID-Lösungen im CSB-System bereits in zahlreichen Projekten erfolgreich erzielt. Durch die aktuellen Anforderungen des Handels an die Nahrungsmittelindustrie gewinnt die automatische Identifizierung von Paletten, Kisten und Artikel innerhalb der gesamten Wertschöpfungskette zunehmend an Bedeutung. Die Kommunikation mit Lieferanten und Kunden in der Nahrungsmittelindustrie wird nur dann erfolgreich geführt, wenn alle relevanten Informationen transparent und übersichtlich jederzeit zur Verfügung stehen.

Mit dem neuen Key-Account-Management im CSB-System stehen Änderungen im Konditionsgefüge der Lieferanten oder Kunden dem Key-Account-Mitarbeiter direkt online zur Verfügung.

[www.csb-system.com](http://www.csb-system.com)

Halle A Stand 0328

**monitor & CONEX**

### Einladung zum Business Breakfast

Am 22. März 2006 um 9.00 Uhr laden MONITOR und CONEX die Marketing-Entscheider der österreichischen IT-Industrie in den Räumlichkeiten der Fachhochschule Technikum Wien zum Business-Breakfast und Networking mit Branchenkollegen ein.

#### Zeitplan:

- **9.00 Uhr:** Dipl.-Ing. Rüdiger Maier, Chefredakteur MONITOR: Aktuelle Trends in der IT
- **9.20 Uhr:** Mag. Michael Ghezso, Geschäftsführer CONEX: Innovative Veranstaltungsformate für die IT-Branche
- **10.00 Uhr:** Gemeinsames Frühstück und Networking

**Teilnehmer:** Das Business Breakfast richtet sich an die Leiter Marketing & Vertrieb der heimischen Soft- und Hardware-Branche, sowie der Telekom-Industrie. Die Besucher der Veranstaltung erhalten kostenlos ein Exemplar des MONITOR-Jahrbuches „IT-Business in Österreich 2006“.

**Hintergrund:** Hochkarätige IT-Events wie Messen und Kongresse sind wichtige Marketingplattformen für IT-Anbieter. Im Zusammenspiel mit Print- und Online-Werbung im zielgruppennahen Fachmagazin wird die optimale Aufmerksamkeit potentieller Kunden sichergestellt.

CONEX steht für Conference & Exhibition und ist eine neue Veranstaltungsreihe zu IT und Technologiethemen. Sie bietet dem Teilnehmer einen Marktüberblick über aktuelle Lösungen, mit besonderem Augenmerk auf ROI und Businessnutzen. Für Anbieter von modernen Business-Lösungen bietet CONEX zahlreiche Möglichkeiten zur inhaltlichen und organisatorischen Mitwirkung, unterschiedliche Präsentationsmöglichkeiten von einer exklusiven Platin-Partnerschaft bis zum einfachen Ausstellerpaket.

Sie wollen am 22. März am Business Breakfast von MONITOR & CONEX teilnehmen? Anmeldung oder weitere Infos bei [strassl@conex.co.at](mailto:strassl@conex.co.at)

## proALPHA mit neuem Release

proALPHA Austria zeigt auf der ITnT die neuesten Entwicklungen rund um seine ERP-Software.

Im Mittelpunkt der Messe wird das neue Release proALPHA 5.1 mit einer Vielzahl neuer Features und neuen Modulen stehen. Zwei komplett neue Funktionsbereiche wurden in die Version 5.1 integriert: Module Service und das Vertriebsinformationssystem VIS Offline ergänzen nun das Funktionsportfolio. Daneben wurde die bisher per Schnittstelle angebundene Lösung für Personalzeit- und Betriebsdaten-Erfassung von Tisoware funktional tief integriert. Der Partner Tisoware zeigt seine BDE- und PZE-Lösung auf dem proALPHA-Messestand.

Neben der funktionalen Ausrichtung ist der technologische Hintergrund ein maßgeblicher Erfolgsfaktor. Planmäßig sind auch in Version 5.1 neue Standards integriert und interne strukturelle Veränderungen realisiert worden. So sind beispielsweise die Fähigkeiten von OpenEdge 10 bereits in eini-

gen Modulen voll ausgeschöpft. SOA-Applikationen wurden und werden weiterhin in kompakte Teilfunktionen zerlegt, Web-Services zunehmend als Werkzeug genutzt. Auch die nun geschaffene direkte Online-Schnittstelle zu Tisoware, der Lösung für die Betriebs- und Zeitdatenwirtschaft, basiert bereits auf dieser Technologie. Die Integration des proALPHA Analyzers als universelles Auswertetool als Active-X-Komponente eröffnet weitere Einsatzmöglichkeiten.

Insgesamt handelt es sich um eine mehrschichtige, modular aufgebaute integrierte Komplettlösung, die speziell auf die Anforderungen mittelständischer Industrie- und Handelsunternehmen zugeschnitten ist. Die einzelnen Module stellen die Verfügbarkeit entscheidungsrelevanter Informationen in den Einsatzbereichen Vertrieb, Einkauf, PPS

„Wir sehen uns als einen der führenden Anbieter von ERP-Software für den Mittelstand. Mit unserer integrierten Lösung nutzen wir die guten Möglichkeiten, auf der ITnT neue Kontakte zu knüpfen. Und auch unsere Kunden erwarten von uns, dass wir auf dieser Messe vertreten sind, um ihnen die Möglichkeit zum Erfahrungsaustausch zu bieten.“ - **Helmut Rath**, Geschäftsführer der proALPHA Austria



und im Finanz- und Rechnungswesen sicher. Die internetfähige Lösung wird abgerundet durch ERP-verwandte Funktionen wie CRM, APS/SCM, DMS und B2B-Komponenten. Die Vermarktung erfolgt über eigene Systemhäuser und autorisierte Applikationspartner.

[www.proalpha.at](http://www.proalpha.at)

Halle A Stand 0404

## SCHNELL UMSTEIGEN UND ÖSTERREICHWEIT MOBIL SURFEN.



### VODAFONE MOBILE CONNECT CARD BREITBAND HSDPA/UMTS/EDGE

- HSDPA – 4-mal schneller als UMTS
- UMTS bis 384 Kbit/s Download
- EDGE bis 200 Kbit/s Download
- Quadband (850/900/1800/1900)

€ **99,-**

bei A1 Erstanmeldung mit MOBILES BREITBAND\*\*

HSDPA

Jetzt schnell einsteigen!

MOBILES BREITBAND AB  
**€29,-/MONAT**  
INKLUSIVE 500 MB FAIR USE\*

\* 500 MB + 100 MB Fair Use für Nutzung im Inland. Bei Überschreitung der Fair Use Grenze (600 MB) werden ab dem 501. MB €0,50 je MB verrechnet. €10,- Grundentgeltreduktion gültig f. d. ersten 12 Monate nach Anmeldung zu MOBILES BREITBAND. Aktion gültig bei Erstanmeldung bis 30.04.06.

WIR VERBINDEN, WAS SIE VERBINDET.

MIT MOBILEM HIGH-SPEED-INTERNET – ÖSTERREICHWEIT FLÄCHENDECKEND.

Surfen Sie österreichweit in mobiler Breitband-Geschwindigkeit – ab €29,- monatlich\* inklusive 500 MB Fair Use. Mit MOBILEM BREITBAND sind Sie dank A1 HSDPA® sogar bis zu 4-mal schneller mit Ihrem Netz verbunden\*\*\* – mit Kollegen, Kunden oder Ihren Firmendaten. Weitere Infos unter 0800 664 664 und [www.A1.net/mobilesbreitband](http://www.A1.net/mobilesbreitband)



\*\* Gilt bei Erstanmeldung zu MOBILES BREITBAND 500/1000 bis 30.04.06. 24 Monate Mindestvertragsdauer. Bei Beendigung des Vertrages vor Ablauf von 24 Monaten erhöht sich der Gerätepreis um €79,-. \*\*\* HSDPA in Teilen Wiens ab Ende Jänner 2006, ab Ende Juni 2006 in allen Landeshauptstädten verfügbar. Das Angebot ist freibleibend, vorbehaltlich Druck- und Satzfehler.

# Business Software für den österreichischen KMU-Markt

Data Systems Austria stellt umfassende Neuerungen in ihrem Software- und Dienstleistungs-Portfolio vor.

Die Zielgruppe der österreichischen Fertigungsindustrie, mit 720.000 Arbeitnehmern einer der stärksten Arbeitgeber des Landes, hat Data Systems Austria mit der Erweiterung seiner ERP-Lösung Jet Orbit im Visier: Neu sind ein integriertes, umfassendes Reklamationsmanagement sowie ein grafischer Leitstand zur optimalen Planung und Steuerung von Aufträgen. Speziell für die wichtige Sparte der Automobilindustrie adaptiert wurde die Datenstruktur, um den hohen Standards dieser Branche (inklusive 8-D-Reporting) zu entsprechen. Dazu kommen Features wie Lieferabrufe in Verbindung mit entsprechenden Fortschrittszahlen.

Speziell für das Netzwerkmanagement im KMU-Umfeld wurde Jet Care „Service Appliance“ entwickelt. Diese Service-Suite verwaltet und überwacht Netzwerke proaktiv und warnt präventiv, um kurzfristig entstehende Fehler und/oder „schlafende“



Leerläufe zu vermeiden. Wer nicht regelmäßig selbst „Feuerwehr spielen“ möchte, kann auf das Dienstleistungsangebot der Data Systems zurückgreifen und auslagern.

Weitere Neuerungen, die Data Systems Austria im Rahmen der diesjährigen ITnT präsentiert:

- Integriertes Voice over IP mit der CRM-Lösung Jet Workplace.
- ebInterface: eine prozessübergreifende Lösung für E-Invoice - inklusive der standardisierten XML-Schnittstelle, die ab Rechnungseingang die weitere unternehmensinterne Bearbeitung der Rechnung automatisch auslösen kann.

- Das Unternehmen feiert die 200. Installation seiner JET Dokumentenmanagement-Lösung; die elektronische Belegverwaltung und der anschließende Workflow zur internen Rechnungsprüfung und die Freigabe funktionieren unabhängig von der verwendeten Rechnungswesen-Software.
- Highend-Lösung zur kostenbewussten Speicherung von Firmendaten: Data Systems Austria bietet nun als „Early Adapter“ die Archiv-Lösung HP StorageWorks FSE (File System Extender) an.

www.datasystems.at  
Halle A Stand 0320

## Sicherheit groß geschrieben

Datenverlust oder -manipulation kann für jedes Unternehmen zu einer kostspieligen Angelegenheit werden. Lampertz stellt auf der ITnT 2006 seine Sicherheitskonzepte vor.

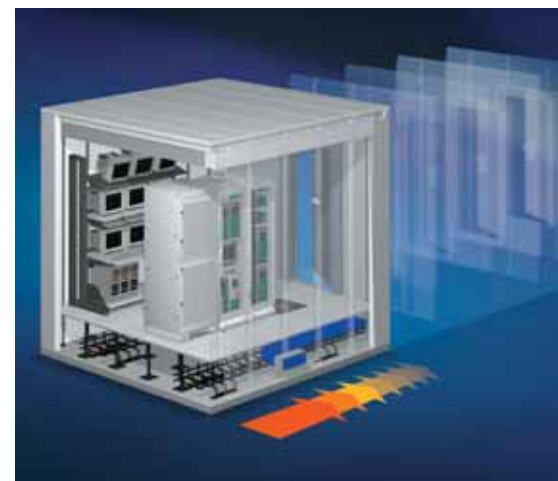
Sicherheitsexperten mahnen regelmäßig zu Investitionen in zuverlässige Sicherheitslösungen für IT-Infrastrukturen. Dazu gehört auch der physikalische Schutz des Firmennetzwerkes. Als wesentliche Bedrohungen gelten dabei Wasser, Brandgase, Feuer oder menschliche Fahrlässigkeit.

Als Pionier im Bereich der physikalischen Daten- und Systemsicherung bietet die Firma Lampertz vielfältige Systeme vom einfachen Datensafe bis zum kompletten Sicherheitsraum in skalierbaren Schutz-Kategorien gemäß dem BSI Grundschriftbuch des deutschen Bundesamtes für Sicherheit in der Informationstechnik.

Im Rahmen der ITnT 2006 präsentiert Lampertz zwei seiner neuesten Produkte. Als kleinstes modulares Rechenzentrum

schützt der Lampertz Modulsafe LMS 9.3 19"-Technik, Netzwerk- und Hardware-Komponenten auf hohem Sicherheitsniveau vor Wasser, korrosiven Rauchgasen, Feuer, Diebstahl oder Einbruch. Ausgestattet mit einem Klimagerät für ein angepasstes Prozessklima und einer optionalen USV (Unterbrechungsfreie Stromversorgung), erfüllt der Modulsafe die Mindestanforderungen. Der modulare Aufbau gewährleistet ein Mitwachsen an den steigenden Serverbedarf in der Zukunft.

Der modulare Sicherheitsraum LSR 9.3 ist die Lösung für den erweiterten Grundschutz von IT-Technik- und Archivräumen. Im Zuge der Systemprüfung wurden die Grenzwerte der EN1047-2 (50K Temperaturanstieg und 85% relative Luftfeuch-



Lampertz bietet Sicherheitslösungen für IT-Infrastrukturen bis hin zu kompletten IT-Sicherheitsräumen.

tigkeit) nach 30 Minuten nicht überschritten.

www.lampertz.at  
Halle A Stand 0708



## Durchstarten mit HSDPA

**Mobiles Breitband mit der Vodafone Mobile Connect Card und jetzt auch HSDPA-Unterstützung zählt zu den Highlights am mobilkom-Stand.**



Schnelle Verbindung für mobile Mitarbeiter:  
Vodafone Mobile Connect Card Breitband  
(HSDPA/UMTS/EDGE)

Die Vodafone Mobile Connect Card fürs Notebook - ob per UMTS, EDGE, GPRS oder HSDPA - bietet mobilen Mitarbeitern automatisch die jeweils schnellste Verbindung. Die Lösung ist jetzt auch mit HSDPA (High Speed Download Packet Access), der neuesten Netztechnologie nach UMTS, verfügbar. Sie ermöglicht Datenübertragungen oder High-Speed-Multimedia-Dienste wie beispielsweise mobiles Internet oder mobiles Arbeiten mit bis zu vier Mal höherer Geschwindigkeit als das jetzige UMTS.

HSDPA bietet dabei in den Ballungszentren hohes Tempo in beide Richtungen: in der ersten Phase bis zu 1,8 Mbit/s im Download und bis zu 384 kbit/s im Upload. In ländlichen Gebieten steht weiterhin flächendeckend die bewährte Ergänzungs-Technologie EDGE zur Verfügung - mit Übertragungsgeschwindigkeiten von bis zu 200 kbit/s.

mobilkom austria präsentiert auf der ITnT mobile Lösungen aus folgenden Bereichen:

- mobile E-Mail-Lösungen á la BlackBerry,
- mobiles Breitband mit der Vodafone Mobile Connect Card und dem 3G UMTS Router,

- Telematikdienste wie A1 NAVI und dem Fleetmanager für effizientes Flottenmanagement,

- Voice Services wie NetWork, die Unlimited Tarife oder Push-to-Talk.

Der rund 302m<sup>2</sup> große Stand bietet in der Lounge Kunden die Möglichkeit sich auszuruhen, E-Mails zu checken und in Ruhe zu telefonieren.

Außerdem bietet sich die Gelegenheit live! TV am Handy oder die A1 Radio Zone (Podcasts und internationales Radio am Handy) oder Vodafone live! (Spiele etc.) zu testen.

Zusätzlich werden Partner spezielle Lösungen präsentieren, zum Beispiel zeigt CSC mobiles SAP via Blackberry, WebDynamite mobiles CRM für Microsoft CRM.

*Am 15.2.06 von 16.00 bis 16.30 Uhr spricht Karl Gorz, Business Solution Manager mobilkom austria, in der Key Note Area, über Mobile Business Solution - die richtige Strategie für mobile Lösungen.*

www.mobilkom.at  
Halle A Stand 0834



## 8 Fertigungsstufen, 2000 Bauteile, 1 Anlage

Individuelle Wettbewerbsvorteile mit *PSI*penta.com  
für internationale Maschinen- und Anlagenbauer



PSI Aktiengesellschaft Durisolstraße 1 4600 Wels Österreich  
Telefon: +43/72 42/22 44 04-0 Telefax: +43/72 42/22 44 04-99 info@psi.at  
www.psi.at Software für Versorger und Industrie

# ONE auf der ITnT 2006

Im Fokus des Messeauftritts auf der ITnT 2006 stehen intelligente mobile Lösungen, abgestimmt auf das Arbeitsleben von Businesskunden.

Das Angebot reicht von der Mobilen Nebenstellenanlage über Mobiles Arbeiten bis hin zu individuellen, auf die Bedürfnisse des Kunden maßgeschneiderte Machine-to-Machine Lösungen. ONE stellt auf seinem Messestand nicht bloß technische Lösungen vor, sondern lässt seine Kunden zu Wort kommen. Sie erzählen von ihren Erfahrungen und den Vorteilen ihrer mobilen Lösung. „Wir bringen unsere innovativen Produkte den Kunden zum Angreifen nahe und gehen auf ihre speziellen Wünsche ein. Und was überzeugt mehr, als zufriedene Kunden“, so Florian Pollack, Head of Strategy & Communication bei ONE.

## Mobile Nebenstellenanlage

Die Mobile Nebenstellenanlage ist eine kostengünstigere und flexiblere Alternative zum Festnetz. Die bisherigen Gebühren für die Weiterleitung von Festnetzgesprächen auf Firmenhandys sowie teure Anschaffungs- und laufende Wartungskosten einer Festnetz-



anlage fallen weg. Das Unternehmen ist auch weiterhin unter der bestehenden Festnetzrufnummer erreichbar.

## Outlook am Handy (für Unternehmen ohne eigenen E-Mail-Server)

Ab März bietet ONE in Kooperation mit Microsoft und dem Internetprovider EUnet Outlook am Handy für Unternehmen ohne eigenen Exchange Server. Das Produktbündel umfasst Exchange Hosting durch die Firma EUnet, Endgeräte mit Windows-Mobile- Oberfläche inkl. Push-E-Mail, Kalender und Kontakte sowie ein Datenpaket. Die Aktivierung aller Komponenten erfolgt über die ONE Worlds.

## ONE Mobile Office for Microsoft Exchange (für Unternehmen mit eigenem E-Mail-Server)

Mit ONE Mobile Office Exchange greifen Mitarbeiter von unterwegs wie gewohnt auf ihre Microsoft-Outlook-Daten zu - egal ob mit Laptop, PDA, Smartphone oder Handy. Durch die neuen Windows Mobile 5.0 Smartphones ist nun auch die Funktion von Push-E-Mail ohne zusätzliche Hardware möglich.

## Mobiles Breitband

Für Kunden, die auch unterwegs schnell im Internet surfen möchten, hat der Telekompezialist die UMTS-Datenkarte Novatel Merlin U630 (auch für Apple) im Programm. Für die Nutzung von UMTS und GPRS werden drei UMTS-Datenkarten-Tarife, die wahlweise 100 MB, 500 MB oder 1 Gigabyte inkludieren, angeboten

## ONE Mobile Office Access

ONE Mobile Office Access, eine maßgeschneiderte IP VPN-Lösung, ermöglicht Kunden von unterwegs rund um die Uhr einen sicheren Zugriff auf alle Firmendaten und -applikationen im Unternehmensnetzwerk.

[www.one.at](http://www.one.at)

Halle A Stand 0728

# Geschäftsprozesse werden sicherer

Das Hochsicherheits-CMS secure cms42 von lemon42.

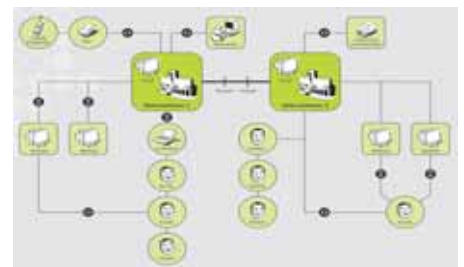
Webtechnologien sind ihren Kinderschuhen längst entwachsen. Mittlerweile verwenden Unternehmen diese für Beschaffungs-, Vertriebs- und Informationsprozesse. Enterprise Content Management Systeme schaffen komplexe, hoch integrierte Lösungen, das Real-Time-Enterprise wird Realität.

Das österreichische Websoftware-Unternehmen lemon42 implementiert basierend auf der lemon42-Technologie komplexe B2B-Applikationen. Zu den rund 100 Kunden zählen unter anderem die Alcar Gruppe, Palfinger, Quehenberger, Sony DADC, die Österreichische Post, das Land Kärnten, Dietzel Univolt, die Compass-Verlagsgruppe. „Unsere Applikationen managen geschäftskritische Daten. Früher waren unsere Lösungen im Bereich des Web Con-

tent Management angesiedelt; wir haben vorwiegend Corporate Websites mit unserem cms42 implementiert. Dank unserer Technologieentwicklungen können wir mittlerweile als hochwertiger Enterprise-Content-Management-Anbieter unsere Kunden betreuen“, berichtet Geschäftsführer Wolfgang Krainz.

Mit dieser Entwicklung ging bei lemon42 auch eine Fokussierung auf Geschäftsprozess-Management einher: Wertschöpfungsketten lassen sich mittels der eigenen Technologie durchgängig abbilden. „Natürlich kamen wir dann sehr bald mit dem Thema Security in Kontakt - wir haben dazu höchst innovative Lösungen geschaffen und stellen diese auf der ITnT 2006 erstmals der Öffentlichkeit vor“, so Krainz weiter.

lemon42 präsentiert auf der ITnT 2006



mit secure cms42 eine Innovation im WCM-/ECM-Markt: Mittels einer ins Enterprise Content Management System integrierten Security Technologie erreicht das secure cms42 hohe Sicherheitsstandards. Angriffe, wie Code Injection, Field Manipulation oder URL-Hacking werden damit entdeckt und abgewehrt. Weiters stellt lemon42 eine neuartige Authentifizierungs-Technologie vor, die „echte“ Zufallszahlen als One-Time-Code verwendet. Die Zufallszahlen selbst basieren auf quantenphysikalischen Effekten.

[www.lemon42.com](http://www.lemon42.com)

Halle A Stand 0334

# Neue Serverraum-Konzepte

Im Zeichen wachsender Anforderungen an Serverräume stoßen traditionelle Serverraum-Konzepte schnell an ihre Grenzen. Rittal präsentiert dazu auf der ITnT seine IT-Komplettlösung RimatriX5.

Die Aufgaben der IT im Rechenzentrum sind klar, dennoch nehmen Projekte für Errichtung und Betrieb von modernen Servern und Netzwerkstrukturen heute einen anderen Verlauf als noch vor wenigen Jahren. Rittal stellt seinen Messeauftritt auf der diesjährigen ITnT daher ganz in das Zeichen von sicheren Betrieb und Schutz der IT-Architektur.

Mit der skalierbaren Komplettlösung RimatriX5 bietet Rittal eine Lösung aus einer Hand. Gemeinsam mit einem umfassenden Servicepaket werden die fünf aufeinander abgestimmten IT-Bausteine Rack, Power, Cooling, Security und Monitoring/Remote Management zu einer integrierten

Gesamtlösung zusammengefasst. Die Philosophie von RimatriX5 basiert auf der rakt optimierten Bauweise von IT-Infrastrukturen.

Das aufeinander abgestimmte Zusammenspiel dieser fünf Bausteine ist die Voraussetzung, die Performance pro IT-Rack zu erhöhen und damit die Gesamteffizienz der IT unter Berücksichtigung von Platzverhältnissen und Fixkosten zu optimieren. Höchstmögliche Packungsdichte und die effiziente Raumnutzung durch die flexible Anordnung der IT-Racks zur Gesamtlösung beeinflussen positiv die TCO und senken die laufenden Betriebskosten pro Rack.

Die Erweiterbarkeit in alle Richtungen er-



RimatriX5: integrierte Gesamtlösung für Rechenzentren mit umfassendem Service

laubt dem Betreiber, so viele Höheneinheiten wie möglich mit Rechenleistung zu bestücken und Wartung und Nachrüstung im laufenden Betrieb vorzunehmen. Damit sind Erweiterungen des Server-Parks ebenso gemeint wie zusätzliche Klimatisierungs- oder Überwachungs-lösungen.

[www.rittal.at](http://www.rittal.at)

Halle A Stand 0708

## Wir sind das erste Unternehmen für Speicherlösungen, das mit Ihnen nicht über Speicher sprechen möchte.

### Sondern über Ihre Anwendungen.

Anwendungen bilden die Grundlage und das Rückgrat Ihres Geschäftsbetriebs. Anwendungen entscheiden über Ihren Erfolg und Ihr Wachstum.

Darum verfolgen wir bei der Datenspeicherung und dem Datenmanagement einen strategischen Ansatz:

Wir orientieren uns daran, wie Sie Ihre Daten in der Anwendung optimal nutzen können.

Unser Lösungsansatz heisst AOS:

**Application Optimized Storage®**

Möchten Sie mehr über diese viel versprechende Strategie erfahren?

Liegen Ihnen Themen wie Disaster Recovery und Business Continuity am Herzen?

Dann besuchen Sie uns auf

[www.hds.com/at](http://www.hds.com/at)

Hitachi Data Systems GmbH  
Praterstrasse 62 - 64  
A-1020 Wien  
Telefon +43 (1) 245 82-0  
[info.austria@hds.com](mailto:info.austria@hds.com)

**HITACHI**  
DATA SYSTEMS

Partner Beyond Technology

# Nicht Plasma oder LCD, sondern Plasma und LCD

Im Profi-Bereich werden die beiden Technologien je nach Anwendung parallel bestehen, ist Michael Kremel, Produktspezialist von Omega überzeugt.

Andreas Roesler-Schmidt

Wie schaut die aktuelle Entwicklung von Plasma und LCD aus? Decken sich die Einsatzbereiche?

LCD und Plasma haben sich in den letzten Jahren zu immer größeren Schirmen entwickelt. Erst jetzt haben diese beiden Technologien Überschneidungen, aber in den letzten beiden Jahren war die Trennung noch klar. Wollte man einen kleinen Schirm ohne Röhre, blieb nichts anderes als LCD übrig, wollte man einen großen Schirm, also über 40 Zoll, blieb nur Plasma übrig.

Erst dieses Jahr entstehen Überschneidungen, weil LCD jetzt im Business-Bereich bis 46 Zoll geht und man daher auch den direkten Größenvergleich zu Plasma hat. Davor war ein Vergleich aufgrund unterschiedlicher Größen nicht sinnvoll. Wir vertreiben ja NEC-Produkte, die sowohl Plasma als auch LCD umfassen und zwar in zwei getrennten Gruppen innerhalb des NEC-Konzerns. Daher konzentrieren sich beide auf die jeweilige Technologie, während bei anderen, wo es nur eine Display-Gruppe gibt, die Gefahr besteht, dass man sich zu sehr auf eine der beiden Technologien beschränkt. Wir haben daher im Plasma-Bereich Displays mit 42-, 50-, 61-Zoll und im LCD-Bereich 32-, 40-, 46-Zoll.

Wo haben Plasma bzw. LCD ihre Stärken und Schwächen?

Beide Technologien haben ihre Vor- und Nachteile. Plasma-Displays haben einen größeren Schwarzwert, sie sind wesentlich schneller - die Geschwindigkeit bewegt sich im Bereich von Nanosekunden - und das Farbspektrum wird besser als beim LCD ausgefüllt.

Dagegen ist der LCD heller, wodurch er aber gegenüber dem Plasma einen schlechteren Schwarzwert hat, dadurch ist auch der Kontrast etwas schwächer. Der LCD hat aber den Vorteil, dass er weniger Strom verbraucht und vor allem nicht die be-

rühmte Einbrenngefahr des Plasma-Displays hat.

Ist die Einbrenngefahr bei aktuellen Plasmas noch aktuell?

Natürlich ist rein technologisch betrachtet die Einbrenngefahr bei heutigen Plasmas nicht mehr so groß. Aber es ist noch immer so, dass bei statischen Informationen mit starken Kontrastunterschieden, wie bei Schriften oft der Fall, die über Wochen an der selben Position bleiben, bei Plasmadisplays ein Einbrenneffekt entsteht.

„Beide Technologien haben ihre Vor- und Nachteile. Man muss die Kunden bei Projekten genau befragen, welche Inhalte sie anzeigen wollen.“ - Michael Kremel, Produktmanager Omega



Was bedeutet das für den Praxiseinsatz?

Man muss die Kunden bei Projekten genau befragen, welche Inhalte sie anzeigen wollen. Dann können wir entsprechend der Situation Plasma oder LCD anbieten. Bei statischen Informationen wird man meist eher zu LCDs greifen. Man sieht heute noch auf Flughäfen ältere, inzwischen eingebrannte Plasmas - damals gab es noch keine LCDs in entsprechender Größe. Heute kann man auf LCDs mit über 40 Zoll zurückgreifen und sich diesen Effekt ersparen. Wenn jemand hingegen Videos zeigen will, ist der Plasma aufgrund seines besseren Kontrasts und Schwarzwertes besser geeignet. Bei vergleichbarer Größe sind LCDs vielleicht 10-20 Prozent teurer, vor zwei Jahren war der Unterschied noch wesentlich größer.



NEC Plasmadisplays - Omega zeigt auf der ITnT Displaylösungen unterschiedlicher Hersteller.

Bei Größen über 50 Zoll gibt es aber noch keine Alternative zum Plasma. Man muss hier nur darauf aufmerksam machen, dass es bei statischen Informationen zum Einbrennen kommen kann. Man muss das dann beim Content berücksichtigen und zum Beispiel dafür sorgen, dass die Bilder wechseln.

Werden zunehmend auch andere Technologien eine Rolle spielen?

Die Vorteile, die OLED in der Theorie hat, sind sehr verlockend - auch für den Business-Bereich. Man könnte einen Bildschirm der keine Dicke mehr hat direkt an ein Schaufenster kleben. Aber das ist noch nicht marktreif, man sollte damit erst zwischen 2007 und 2010 rechnen.

Wie grenzen sich Projektoren von Plasma und LCD ab?

Der Projektor ist immer noch die günstigste Variante für ein großes Bild. Ich bin Produktmanager eigentlich speziell für den Bereich Projektoren, aber dennoch ermöglichen Kundenanforderungen manchmal den Einsatz eines Projektors nicht, weil es zu hell ist oder es zu wenig Platz gibt. Daher muss ich den Kunden oft große Plasmas oder LCDs anbieten. Es hat eben nicht jeder die Möglichkeit mit Rückprojektion über Spiegeln zu arbeiten, weil er hinter der Projektionsfläche noch einen Raum hat.

www.nec.at  
www.omegacom.at  
Halle A Stand 908

## E-Commerce mit Europay

Europay Austria wird auf der ITnT drei E-Commerce-Produkte präsentieren.

Im Mittelpunkt stehen: „Bankomatisch zahlen im Internet“ mit Maestro SecureCode, sowie die MasterCard SecureCode und @Quick. Da sowohl die Bankomatkarten als auch die MasterCards heute schon zum Großteil über einen signaturfähigen Chip verfügen, wird ein Vertreter einer Bank oder der Firma A-Trust direkt am Europay-Stand auch Aktivierungen der digitalen Signatur a.sign premium durchführen. Dazu ist allerdings ein amtlich gültiger Lichtbildausweis notwendig.

**MasterCard SecureCode:** Jeder Besitzer einer von Europay Austria ausgegebenen MasterCard kann sich kostenlos online dazu registrieren und erhält sein persönliches Passwort. Nach dem Einwählen unter [www.mastercard.at/securecode](http://www.mastercard.at/securecode) öffnet sich ein Pop-up-Fenster. Dort gibt der Karteninhaber Daten ein, die nur er persönlich kennen kann. Der Karteninhaber bestimmt selbst den MasterCard SecureCode (sein persönliches Passwort), mit dem er bei künftigen Zahlungen im Internet die Transaktion bestätigt. Da nur der Karteninhaber den Code kennt, kann er damit eindeutig identifiziert und als berechtigter Nutzer der MasterCard erkannt werden.



**Maestro SecureCode** schlägt mehrere Fliegen auf einen Schlag: Mit einer zusätzlichen Kartennummer (16-stellig) und einem frei wählbaren persönlichen SecureCode kann der Karteninhaber seit Herbst 2005 auch Online mit seiner Maestro Bankomatkarte bezahlen. Maestro SecureCode ist ein sicheres Verfahren für Händler und Karteninhaber. Die Maestro Bankomatkarte steht für das so genannte Pay-Now-Prinzip: heute gezahlt, heute abgebucht. Damit ist dem Kunden auch beim Online-Shopping mehr Flexibilität bei seiner Finanzplanung gegeben.

[www.europay.at](http://www.europay.at)

Halle A Stand 1019

## CORP 2006

**Nachhaltige Lösungen für die Informationsgesellschaft**

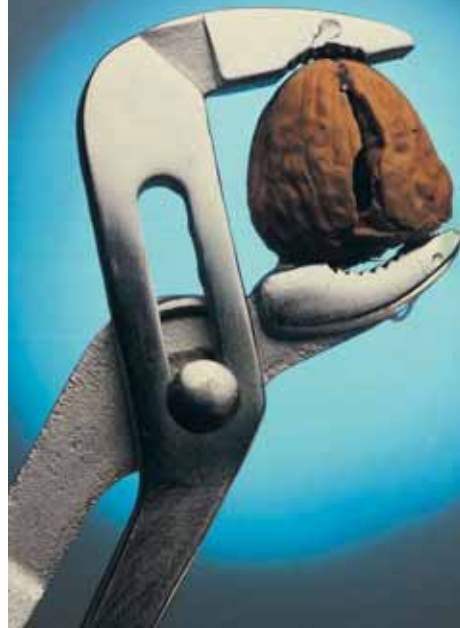
Nach zehn Jahren an der TU Wien findet die elfte Auflage des Planungssymposiums CORP im Februar 2006 erstmals im Congress Center der neu gestalteten Messe Wien statt. Mitgrund für den Standortwechsel ist die enge Kooperation mit dem gleichzeitig anberaumten Internationalen Kongress für Information und Consulting (i.con-vienna).

Dies erweitert den traditionell interdisziplinären Charakter der CORP mit ihrem Fokus auf neue Informations- und Kommunikationstechnologien in der Stadt- und

Regionalentwicklung sowie in der Landschafts- und Verkehrsplanung noch um verwandte Themenbereiche wie Immobilienentwicklung, Facility Management, Bauwesen und Umwelttechnologien.

Das Leitthema der CORP lautet dieses Mal „Nachhaltige Lösungen für die Informationsgesellschaft“. Moderne Informations- und Kommunikationstechnologien erlauben heute neue Lebensweisen und Wirtschaftsformen, die weltweit Chancen für eine nachhaltige Entwicklung bieten – deren soziale, ökonomische und ökologische Konsequenzen allerdings noch weiter zu hinterfragen sind.

CORP 2006 & GeoMultimedia06, 13.-16. Februar 2006, Congress Center Wien, [www.corp.at](http://www.corp.at)



## AUCH HARTE NÜSSE LASSEN SICH KNACKEN!

Wenn im Unternehmen Arbeitsabläufe optimiert werden müssen, ist manche harte Nuss zu knacken. Die **ELO-ECM-Lösung** ist hierfür das richtige Handwerkszeug!

Mit der **ELO-ECM-Lösung** gelingt es, schnell und effektiv zu arbeiten.

Beim Einsatz von **ELO**-Dokumenten-, Wissensmanagement und Workflow gewinnen Sie Zeit für das Wesentliche.

**Steigern Sie Ihren Unternehmenserfolg mit ELO!**

Wir beraten Sie gern!

ITnT - Wien, Stand A0115

**ELO**  
Digital Office

[www.elo.com](http://www.elo.com)

ELO ENTERPRISE CONTENT MANAGEMENT · DOCUMENT MANAGEMENT · ARCHIVING · WORKFLOW · LIFE CYCLE MANAGEMENT · COLLABORATION MANAGEMENT · KNOWLEDGE MANAGEMENT · E-MAIL-ARCHIVING

# Effiziente Software Lizenzierung ist plan- und kalkulierbar!

Die passende Software zu finden ist das Eine - die Wahl der richtigen Lizenzierung das Andere. Die Materie ist heute so komplex, dass nur noch Spezialisten den Durchblick haben. Die bestens geschulten Mitarbeiter von ARP Datacon sind in der Lage, auch schwierigste Lizenzierungssituationen zu analysieren und entsprechende Lösungen zu erarbeiten. Denn effiziente Software-Lizenzierung ist plan- und kalkulierbar!

Software ist ein betriebswirtschaftliches Gut und für den reibungslosen Geschäftsbetrieb von zentraler Bedeutung. Umso überraschender ist es, dass sowohl in Mittel- als auch in Großunternehmen der Beschaffung, Verwaltung, Erfassung und Wartung von Software nach deren Erwerb nur wenig Aufmerksamkeit geschenkt wird.

Speziell unter dem Aspekt von Basel II oder Sarbanes Oxley Act besteht für Unternehmen bereits jetzt eine erhöhte Dokumentationspflicht. Die Basis für ein integriertes und zuverlässiges Reporting nach den Sarbanes-Oxley-Vorgaben bildet eine homogene IT-Landschaft und damit auch eine ordnungsgemäße Lizenzierung. Dies ist jedoch nicht immer einfach!

**Ing. Wolfgang Soritsch**, Leitung ARP Datacon Software Competence Center, entwickelt mit seinem Team effiziente Software-Lizenzierungs-Lösungen für Mittel- und Großbetriebe.



Die optimale Lizenzierungsstrategie ist eine Gratwanderung. Eine Unterlizenzierung ist illegal und kann zu einem Imageschaden führen. Oft bieten Hersteller ihre Software über eine Vielzahl von Lizenzierungsmodellen an. Eine so entstandene Überlizenzierung verursacht dagegen unnötig hohe Kosten.

Die Spezialisten von ARP Datacon wissen aufgrund langjähriger Erfahrung und permanenter Weiterbildung genau, welches Lizenzierungsmodell zu welchem Unternehmen passt. Ing. Wolfgang Soritsch

und sein Team bieten zudem eine ganze Reihe von Licensing Services, die den Kunden administrativ und finanziell entlasten.

Der LAR-Status (Microsoft Large Account Reseller) attestiert nicht nur hohe Kompetenz, sondern berechtigt ARP Datacon, Selectverträge wie auch vorteilhafte Enterprise Agreements abzuschließen.

Als Adobe License Center (ALC) werden zudem Verträge im Rahmen des Contractual License Program (CLP) angeboten. Genau an dieser Stelle kommt der Software Asset Management Prozess (SAM) zum Tragen und bietet Ihnen folgende Vorteile:

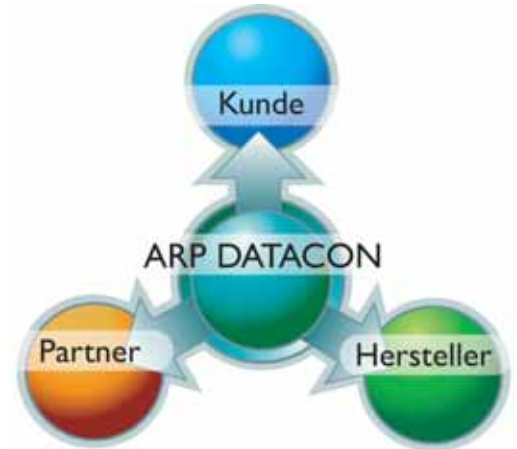
### Einsparpotenziale realisieren

Dank SAM erhalten IT-Verantwortliche einen genauen Überblick über die gesamte Software- bzw. Lizenzsituation des Unternehmens. Allerdings resultieren Softwarekosten nicht nur aus dem reinen Anschaffungspreis der Software-Lizenzen, sondern auch aus Faktoren wie Support, Mitarbeiterschulungen und Ausfallzeiten.

Die durch SAM gewonnene Transparenz ist die Grundlage für kostenoptimierte Entscheidungen. Dadurch sind Kostensenkungen um 15-30% durchaus realistisch. Diese Einsparungen konnte ARP Datacon für viele namhafte Firmen in Österreich, Deutschland und der Schweiz realisieren.

### Optimaler Einsatz von Technologien

Ein solides Softwaremanagement hilft, den Softwarebedarf des Unternehmens zu bestimmen, die Nutzung veralteter Software zu vermeiden und den Einsatz optimaler Technologien zu gewährleisten - so ist man dem Wettbewerb immer einen Schritt voraus.



### Verringerung von rechtlichen Risiken

Ein effizientes SAM kann langfristige Sicherheit schaffen, z. B. vor Fehlbeschaffung, Über-/ Unterlizenzierung sowie vor möglichen Haftungsrisiken. Denn Missbrauch von Softwarelizenzen, auch unbeabsichtigter Missbrauch, kann zu Schadensersatzforderungen und weiteren rechtlichen Konsequenzen führen!

ARP Datacon unterstützt seit vielen Jahren mittlere und große Firmen und Organisationen bei der Optimierung der Lizenzierungsstrategie. Dabei wurde ein beträchtliches Know-how aufgebaut. Somit ist man heute in der Lage, die Gesamtkosten von Lizenzierungsmodellen über mehrere Jahre zu berechnen und enorme Einsparungen bei gleichzeitiger völliger Rechtsicherheit zu erreichen.

Damit schafft man die Voraussetzungen für ein ökonomisches und nachvollziehbares Lizenzmanagement, dass entsprechend plan- und kalkulierbar ist.

Auf der ITnT finden Sie **ARP Datacon in Halle A Stand 0716** (Microsoft).

Kontakt:  
**ARP Datacon GmbH**  
 IZ-NÖ Süd, Str. 16, Obj. 69/9  
 2355 Wr. Neudorf  
 Tel. 02236 / 683 DW 400  
 wolfgang.soritsch@arp.com  
 www.arp.com

# CD- und DVD- Produktion vom Feinsten

ARRAY auf der ITnT Halle A Stand 0603

## Kopieren und professionell bedrucken!

Produzieren Sie jede Art von personalisierten CDs: Telefonabrechnungen, Gehaltslisten, persönliche Foto- oder Musikzusammenstellungen, personalisierte Schulungsunterlagen, Röntgenbilder, Präsentationen, Softwareupdates, digitale Kataloge, Preislisten, Musik, Videos, Anleitungen, Präsentationen, Archive, Verträge und Filme Ihrer Events, Produkte etc.

Überraschen und beeindrucken Sie ihre Kunden durch professionelle CD/DVDs mit naturgetreuem Aufdruck, produziert in Fotoqualität mit den vollautomatischen CD- und DVD-Kopier-Geräten von Rimage.

Die Systeme verfügen über integrierte Thermo-Transfer-CD-Drucker bzw. DVD-Drucker und High-Speed-Roboter-Technik.

Die patentierte Software sorgt für eine sichere Verarbeitung Ihrer Daten beim Brennen und CD-Bedrucken.

**Rimage CREATE. BURN. PRINT.**

Die Highlights der Rimage-Producer-Serie zeichnen sich vom Einstiegsgerät AMIGO II Pro, Protege II bis zum Auto-

star II durch CMY+White Farbdruk mit Thermo-Re Transfer Drucktechnologie, Fire Wire Interface, unlimited Netzwerkfunktionalität, flexible Datenübernahme und schnellem Brennen aus.

Aufgrund der offenen Systemkonfiguration ist ein Höchstmaß an Investitionssicherheit gegeben.

## CD-R- und DVD-R-Publishing-Applikationen verändern die Welt:

- Als eigenständige CD/DVD-Kopierstation: Nehmen Sie eine CD, egal welchen Typs (Daten, Musik, was auch immer), wählen Sie die Anzahl der Kopien, erstellen oder wählen Sie die Daten für das Bedrucken der CD. Dann lehnen Sie sich zurück - die CDs werden automatisch gebrannt und bedruckt.
- Als Netzwerklösung, die es vielen Anwendern erlaubt, von Ihrem Bildschirm aus CDs und DVDs zu entwerfen, herzustellen und zu bedrucken. Jeder Anwender kann für seine CD individuell die gewünschten Daten, die Anzahl der Kopien und die Bedruckung bestimmen.
- Als Hochleistungs-Ausgabesystem, das in eine über Mainframe, Server oder Website gesteuerte Massenpersonalisie-



rungsapplikation eingebunden ist. Erstklassig gebrannte und bedruckte CDs oder DVDs nach Bedarf, mit höchster Geschwindigkeit, auf Wunsch gesteuert über Ihre vor Ort eingesetzten Software.

# array

Zu sehen bei ARRAY auf der ITnT Halle A Stand 0603  
www.array.at

PROMOTION



**ITnT**  
14.-16. Februar 06  
Messezentrum Wien  
Halle A/Stand A0506

*DAS ist sie also...  
seine Neue!!*

**KTW**  
www.ktw.com

**cigma**  
www.cigma.at

Besuchen Sie uns auf der  
Fachmesse ITnT in Wien!

**DIE SOFTWARE FÜR STARKE UNTERNEHMEN | WWW.SEMIRAMIS.COM**

# HelpDesk mit Intranet-Anbindung

Die von der Quadriga Informatik entwickelte Softwarelösung „Quadriga-IT“ umfasst einen leistungsfähigen User Help Desk, der für PC-Anwender via Intranet erreichbar ist. Quadriga Informatik ist ebenfalls auf der ITnT als Aussteller vertreten.

Die von den Anwendern gemeldeten Problemfälle lassen sich nur dann optimal lösen, wenn der Help Desk direkten Zugriff auf aktuelle Angaben zu den betroffenen Geräten hat. So werden bei der Problembearbeitung immer wieder technische Daten und genaue Ausstattungsmerkmale von PCs und anderen IT-Ressourcen benötigt. Auch Informationen über den Lieferanten einer Komponente, die Seriennummer oder zum zugehörigen Wartungsvertrag müssen schnell zur Hand sein.

## Softwarelösung Quadriga-IT

Mit der Softwarelösung Quadriga-IT stehen viele im Help Desk benötigte Angaben zu den IT-Ressourcen unmittelbar zur Verfügung, da User Help Desk und Bestandsverwaltung hier unter einer einheitlichen Oberfläche zusammengefasst sind. Für viele Arbeitsabläufe ergibt sich damit ein erheblicher Zeitgewinn. War beispielsweise bei einem PC die Festplatte nicht richtig befestigt, lässt sich mit wenigen Mausklicks eine Liste ausgeben, die alle baugleichen PCs sowie alle PCs vom selben Lieferanten enthält. Anhand dieser Liste können die PCs dann umgehend auf vergleichbare Festplatten-Probleme geprüft werden.

## Automatisches Auslesen

Benötigt der Help Desk-Mitarbeiter technische Informationen zu PCs, Druckern und anderen Geräten mit Netzanschluss, kann er diese Angaben jederzeit über das Netzwerk abrufen. Die Option „PCScan“ von Quadriga-IT bietet dabei die Möglichkeit, gezielt einzelne PCs auszulesen oder auch ganze Windows-Domänen zu „scannen“.

Ein solcher Scanvorgang kann wichtige Informationen für die Problembearbeitung und -lösung liefern. So ist es möglich, PCs zu ermitteln, auf denen erforderliche Sicherheitsupdates fehlen oder die zu wenig Arbeitsspeicher haben. Von Netzwerkdruckern kann PCScan den noch vorhandenen Rest-

bestand an Toner auslesen, ohne dass ein Mitarbeiter die betreffenden Geräte aufsuchen muss.

## Problemfälle bearbeiten

Der in Quadriga-IT integrierte Help Desk bietet einen guten Überblick über die oft zahlreichen und sich unregelmäßig häufenden Problemfälle. Eine ganze Reihe von praxisnahen und gut durchdachten Funktionen unterstützen die Help Desk-Mitarbeiter dabei, die Problemfälle nach Priorität zu ordnen, auf die richtigen Spezialisten zu verteilen oder umzuverteilen, vorgegebene Reaktionszeiten einzuhalten und eine Problemlösung in der vorgesehenen Frist zu erreichen.

Bei der Bearbeitung der Problemfälle haben sich die so genannten „Standardvorfälle“ als besonders nützlich erwiesen, die mit ihren Vorschlägen für Maßnahmen und Lösungen eine standardisierte Vorgehensweise bei der Problemlösung ermöglichen.

## Telefon- und E-Mail-Support

Die von den Anwendern per Telefon und E-Mail übermittelten Problemfälle lassen sich schnell und komfortabel aufnehmen und bearbeiten. Ruft ein Anwender an, kann der Help Desk-Mitarbeiter sofort Angaben zur betroffenen Komponente und zu den bisher vom Anwender gemeldeten Problemfällen aufrufen.

Bei der Verarbeitung der per E-Mail mitgeteilten Problemfälle bietet eine Outlook-Schnittstelle Unterstützung. Statt die Angaben aus der E-Mail mühsam zu kopieren, ist es damit möglich, die Problembeschreibung per Mausklick aus der E-Mail in den Help Desk zu übernehmen.

## Web-IT für PC-Anwender

Die Option „Web-IT“ macht den Help Desk für PC-Anwender via Intranet erreichbar und entlastet so den Telefon- und E-Mail-



Bei Problemfällen können PC-Anwender über eine eigene Intranetsite Kontakt zur IT-Abteilung aufnehmen.

Support. Für jeden PC-Anwender stellt „Web-IT“ eine spezielle Intranetsite zur Verfügung, auf der sich Problemfälle beschreiben und an die IT-Abteilung übermitteln lassen. Im weiteren Verlauf kann sich der PC-Anwender auf seiner Intranetsite jederzeit über den Fortgang der Problembearbeitung informieren und ergänzende Bemerkungen oder Fragen an die IT-Abteilung richten. Hat der zuständige Mitarbeiter der IT-Abteilung eine Maßnahme getroffen oder das Problem behoben, erzeugt die Software bei Bedarf zur Benachrichtigung ein E-Mail an den PC-Anwender.

## Abgleich mit dem Active Directory

Für den Help Desk sind aktuelle Anwenderdaten besonders wichtig. Da gerade neue Mitarbeiter während ihrer Anfangszeit im Unternehmen häufiger Fragen an den Help Desk haben, muss von Anfang an ein entsprechender Anwender-Datensatz existieren. Die Option „ADS-Abgleich“ bietet hierbei Unterstützung, indem sie es ermöglicht, die zentral im Active Directory gepflegten Anwenderdaten nach Quadriga-IT zu übernehmen. Wird ein neuer Mitarbeiter im Active Directory eingetragen, stehen die für ihn hinterlegten Angaben nach einem ADS-Abgleich auch in Quadriga-IT zur Verfügung.

**Quadriga Informatik GmbH**  
 Tel. 0(049)69.850030-0  
 www.quadriga.de  
 ITnT 2006  
 Wien 14.-16.2.2006  
**Halle A Stand 0202**



# „Schwedische Komponenten“ ERP mit IFS Applications

Die Einführung eines ERP-Systems verursacht in einem Unternehmen erheblichen personellen Aufwand und Kosten. Naturgemäß ist die Unternehmensleitung um eine schnellstmögliche Amortisation der Investitionen bemüht.



Aber nicht nur ein rascher „Return on Investment“, sondern auch die Anpassungsfähigkeit der Software an den sich schnell wandelnden Geschäftsalltag spielt eine wichtige Rolle bei der Auswahl eines ERP-Systems.

Das in unterschiedlichsten Branchen von Aerospace bis Zulieferindustrie erfolgreich eingesetzte ERP-System „IFS Applications“ erfüllt alle Kriterien, um Unternehmen bei der Realisierung der erwähnten Ziele zu unterstützen. Erreicht wird dies durch die vom Softwarehersteller, der IFS AB mit Hauptsitz im schwedischen Linköping, konsequent umgesetzte Komponentenarchitektur. IFS entwickelt und vertreibt komponentenbasierte betriebswirtschaftliche Software für mittelständische und große Unternehmen und Organisationen. „IFS Applications“ basiert auf Web- und Portaltechnologie. Es besteht aus über 60 Komponenten für Produktion, Supply Chain Management, Customer Relationship

Management, Produktentwicklung, Service und Instandhaltung, sowie für Rechnungswesen und Personalwesen. IFS bietet seinen Kunden eine unkomplizierte, offene Anwendung.

Mit mehr als 350.000 Anwendungen weltweit und Stützpunkten in 45 Ländern gehört IFS zu den führenden Anbietern von Unternehmenssoftware. Das Unternehmen wird an der Stockholmer Börse geführt (XSSE:IFS).

Die in Salzburg ansässige ERP Group, ein Softwarehaus mit langjähriger Erfahrung bei der Implementierung und Betreuung von ERP-Software, ist Partner der IFS in Österreich und wird „IFS Applications“ anlässlich der ITnT 2006 erstmals in Österreich vorstellen.



www.erp-group.at  
Halle A Stand 0329

PROMOTION

# Bei uns ist es Tradition, mehr als andere zu bieten...

„Die beste Virensucheleistung...“  
„...kompletter Funktionsumfang.“  
(PC Professionell, 04/2005)

„Der Funktionsumfang, das Schutzniveau  
und der Preis machen BusinessOptimal zum  
Sieger“ (InternetWorld,09/2005)

„Erste Wahl für professionelle  
Anwender“  
(ProtectStar Award 2005)



„VB 100% für Kaspersky  
Anti-Virus für Red Hat Linux 9“.  
(virus bulletin, April 2005)

„Erkennt 100% aller Viren  
der Wildlist“ (TÜV Saarland, Februar 05)



Kaspersky Lab hat bedeutende Technologien entwickelt, die heute selbst für zahlreiche Anti-Viren Programme anderer Hersteller einen unerlässlichen Bestandteil bilden, beispielsweise der heuristische Analysator zur Entdeckung noch unbekannter Viren, ein effizienter Schutz vor polymorphen und Makro-Viren, Micro-Updates für die Anti-Viren Datenbank, das Scannen von archivierten Dateien und vieles mehr. Von dieser Innovationskraft profitieren Sie heute und in Zukunft. **Sehen Sie den Unterschied!**

Kaspersky Lab Produkte erhalten Sie für Workstations und Fileserver (Windows und Linux), Novell Netware, MS Exchange, MS ISA, Lotus Notes/Domino, SMTP Gateways.

**Besuchen  
Sie uns:  
ITnT  
Stand A0633**



## NetOp - NetFilter - Internet 4 Business

**Gibt es in Ihrem Unternehmen eine Internet-Policy? Darf der Firmenzugang für private Aktivitäten wie Auktionen, MP3 und Video-Downloads oder Chat verwendet werden?**

Wenn Sie den Umfang privater Internetaktivität messen oder dem Corporate Standard gemäß einschränken wollen, dann ist NetFilter von Danware das passende Werkzeug.

### Statistik

- 70% der pornografischen Seiten werden während der Arbeitszeit besucht. (Sex-tracker)
- 80% des Onlineshoppings erfolgen während der Arbeitszeit (TDC: 2004)

### Intelligente Bild- und Textanalyse

Der Kern von NetOp NetFilter besteht aus einer intelligenten Erkennungseine, die sowohl Bilder als auch Text kategorisieren kann. Sowohl Grafiken als auch Texte werden mit künstlicher Intelligenz analysiert und gefiltert.

Auch fremdsprachige Inhalte oder Seiten

mit japanischen oder kyrillischen Schriftzeichen werden durch die Bildanalyse erkannt und kategorisiert.

Der Administrator kann festlegen, ob der Zugriff auf eingeschränkte Seiten für Anwender untersagt ist oder der Zugriff auf bedenkliche Seiten bestätigt werden muss.

### Security

Der Besuch einschlägiger Seiten birgt auch ein erhöhtes Sicherheitsrisiko. Spyware, Viren und Trojaner parken bevorzugt auf Servern wo illegale Inhalte oder Pornografie angeboten werden.

Obwohl 99% der Firmen Antiviren Software einsetzen, werden 78% davon durch Maleware heimgesucht (Quelle: 2004 CSI/FBI). Durch den Einsatz von NetFilter wird die Sicherheit des Firmennetzwerks erhöht.

### Back to Business

NetFilter steigert die Produktivität und reduziert den Bandbreitenbedarf im Unternehmen indem es diese Aktivitäten einschränkt oder unterbindet. Folgende Inhalte werden von NetFilter automatisch erkannt, ohne eine Blacklist zu erstellen:

- Pornografie
- Rassismus
- Gewalt
- Illegale und gefährliche Aktivitäten
- Copyright-Verletzungen (Piraterie)

NetFilter erkennt MP3s auch auf Basis des Inhalts. Das bedeutet, dass auch eine umbenannte MP3-Datei wie Anastasia.tif erkannt und das Download verhindert wird.

Einschränkungen sind mit NetFilter auch zeitlich oder nach Dateigröße möglich. Downloads von CD-Images mit den aktuellen Kinohits verschwenden Unternehmenswerte und können auch rechtlich unangenehme Folgen nach sich ziehen. Mit NetFilter von Danware wird Ihre Internetanbindung wieder zum Business-Tool.



STADLER EDV

STADLER EDV Dienstleistungs- und Handelsges.m.b.H  
Tel: 01 / 865 3990  
www.systemsoftware.at  
Halle A Stand 0306

PROMOTION

## Branchenspezifische Fertigungslösungen

PSI präsentiert erstmalig auf der ITnT Lösungen aus dem Bereich Produktionsmanagement.

Vom 14. bis 16. Februar 2006 stehen branchenspezifische Fertigungslösungen im Mittelpunkt, die über das klassische Spektrum von Enterprise Ressource Planning (ERP) und Produktionsplanung und -steuerung (PPS) hinausgehen. Neben Manufacturing-Execution-Systemen (MES) und Warehouse-Management-Systemen (WMS) zeigt PSI außerdem Lösungen zur Einbindung in Lieferketten (SCM) sowie Software für das Beziehungsmanagement (CRM).

Auf Grund der positiven Entwicklung des ERP-Marktes in Österreich und der Bedeutung dieses Fertigungsstandortes wurde im Oktober 2005 eine Niederlassung am Standort Wels in Oberösterreich gegründet. Leiter dieser Niederlassung ist Dr. Herbert Hadler, der bereits zuvor in leitender Funktion im Vertrieb der PSIPENTA Software

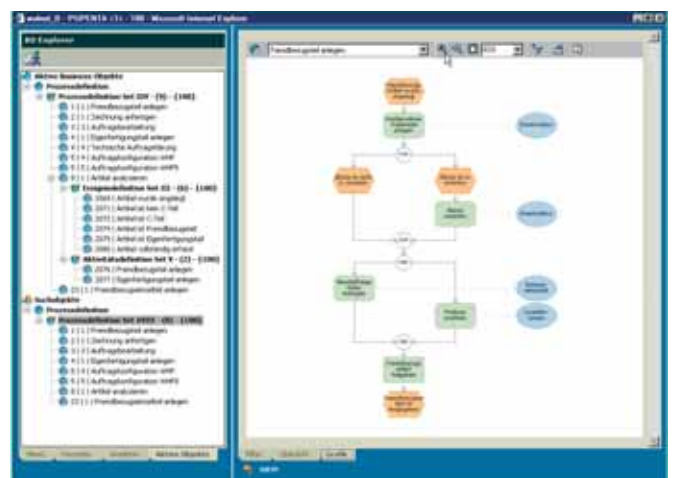
Systems GmbH, einer 100-prozentigen Tochter der PSI AG, tätig war.

Das in Österreich angebotene Produktportfolio beinhaltet den ERP-Standard PSIPenta sowie das MES-Paket PSImes und die Logistik-Lösung PSImws. Der Hauptzielmarkt für die Lösungen sind mittelständische Betriebe mit gehobenen Ansprüchen an die Fertigung.

Die PSI AG entwickelt und integriert auf der Basis eigener Software individuelle Lösungen für das Management großer Netze (Elektrizität, Gas, Öl, Telekommunikation, Verkehr), unternehmensübergreifendes Produktionsmanagement (Stahl, Chemie,

Maschinenbau, Automotive, Logistik) sowie Informationsmanagement für Behörden und Dienstleister. PSI wurde 1969 gegründet und beschäftigt 1.050 Mitarbeiter.

www.psi.at  
Halle A Stand 0409



## ACP mit verstärkter Präsenz

Das Systemhaus ACP nimmt in diesem Jahr mit einem vergrößerten Stand an der ITnT teil. Im Mittelpunkt stehen ERP, CRM, Services sowie das gemütliche persönliche Gespräch im ACP Kaffeehaus.

ACP zeigt vor allem Microsoft Navision, Branchenlösungen auf Navision-Basis und Microsoft Dynamics CRM. Auch die Bereiche Services und Enterprise Computing werden vorgestellt. Vertreter mittlerer Unternehmen erhalten eine konkrete Beratung, wie sie EU-Förderungen für ihre IT-Projekte bekommen könnten, und zwar mit Hilfe des „EU-Fördermittel-Ratgebers“. Bei diesem kostenlosen Service handelt es sich um eine Initiative von Hewlett-Packard, Intel und Microsoft, unterstützt von der Wirtschaftskammer Österreich, um mittleren Unternehmen den Zugang zu Förderungen zu erleichtern.

Darüber hinaus können sich die Messebesucher bei ACP über das gesamte Spektrum der IT informieren, das Systemhaus deckt praktisch alles ab: Hardware, Lösungen, Storage, Backup, Services und Finanzierung.

Für Stefan Csizy, Geschäftsführer der ACP Gruppe, hat sich die ITnT inzwischen als Branchentreff bestens etabliert: „Wir waren schon im Vorjahr dabei und sehr zufrieden. Wie immer werden wir besonders darauf achten, gute Beratung zu bieten und nicht ins Fachchinesisch zu verfallen.“

www.acp.at  
Halle A Stand 0812a

Der Stand wird heuer 120m<sup>2</sup> groß sein - und zum größten Teil aus einem Kaffeehaus bestehen. Abgeschildert vom Trubel der Messe sollen dort die Gäste in ruhiger Atmosphäre sich mit ihrem ACP-Betreuer treffen können. Neu kommt ein offener Bereich mit Demo-Plätzen hinzu.

## Kaspersky Lab auf der ITnT

Der Sicherheitsspezialist informiert über die neuesten Trends und Abwehrmechanismen.

Kaspersky Lab, eines der weltweit führenden Unternehmen in den Bereichen Viren-, Spam- und Hacker-Schutz, stellt neue Security-Lösungen ins Zentrum seines Messeauftritts. Am Stand des Unternehmens kann man sich über die neuesten Trends und Abwehrmechanismen gegen Viren, Spyware, Rootkits und Phishing informieren. Zudem erfahren interessierte Reseller alles über das Partnerprogramm von Kaspersky Lab, das zahlreiche Vorteile bietet.

Kaspersky Lab wurde 1997 gegründet und beschäftigt in der Zentrale in Moskau sowie in acht Niederlassungen, unter anderem



in Deutschland, Frankreich, Großbritannien und den USA, derzeit über 400 Mitarbeiter.  
www.kaspersky.de.

Halle A Stand 0633



Die ERP-Lösung für Ihre  
Branche

- techn. Großhandel
- Eisenwaren und Baubeschlag
- Chemie
- Lebensmittel
- Kosmetik
- Versandhandel  
u.v.m.



Besuchen Sie uns:

**ITnT** Halle A  
Stand A0112

Fachmesse für Informationstechnologie  
und Telekommunikation  
14. - 16. Februar 2006  
Messezentrum WienNeu



Mit NVinity die Welt von morgen  
erobern:

- Internet-, XML- und Linuxfähig
- unabhängig von Datenbank und Betriebssystemen
- Visualisierung für verschiedenste Endgeräte
- 3-Schichtmodell

# SAP und Partner auf der ITnT

## Lösungen für den Mittelstand und zahlreiche weitere Innovationen

Grenzen überwinden, Prozesse neu denken und Zukunftschancen sichern: Unter dem Motto „No limits - Wachstum und Innovation für den österreichischen Markt“ präsentiert sich SAP Österreich gemeinsam mit sieben SAP Partnern auf der ITnT 2006.

Gezeigt werden IT-Lösungen für alle Unternehmensgrößen, basierend auf SAP Business One, mySAP All-in-One und die mySAP Business Suite. Weiters im Mittelpunkt stehen Innovationsthemen wie Mendocino, das erste gemeinsame Produkt von Microsoft und SAP, SAP Analytics, die SAP Auto-ID Infrastructure und die Enterprise Services Architecture (ESA).

### Mittelstand im Fokus

Umfangreiche Informationen gibt es zu den Mittelstands-Lösungen mySAP All-in-One und SAP Business One. mySAP All-in-One Lösungen sind auf die jeweilige Branche und auf die Anforderungen des Mittelstandes zugeschnitten. Im deutschsprachigen Raum bieten SAP Partner derzeit über 80 mySAP-All-in-One-Lösungen für verschiedene Branchen an. Die Palette reicht von Anlagen- und Maschinenbau über spezielle Handelslösungen bis hin zu Transport- und Lo-

gistik. Mit SAP Business One möchte SAP speziell kleinen und mittleren Unternehmen eine integrierte Software anbieten, die quasi auf Knopfdruck für alle Geschäftsbereiche eines Unternehmens entscheidungsrelevante Berichte und Dokumente liefert. Die aktuelle Version von SAP Business One wird auf der ITnT erstmals offiziell vorgestellt. Präsentiert werden die beiden Lösungen von den **SAP- Business-Partnern**: advanced business Consulting, acctus Consulting, axxesspoint, b1 consulting, CSC Austria, itelligence und unit-IT.

### mySAP Business Suite

Als weiteren Schwerpunkt präsentiert SAP Lösungen der my SAP Business Suite. Das Software-Komplettpaket bietet vollständige Integration, ein branchentypisches Funktionsangebot und ist unbegrenzt erweiterbar. Sie basiert auf der Technologieplattform SAP NetWeaver, die sowohl Lösungen von SAP als auch von anderen Anbietern integriert. Die mySAP Business Suite beinhaltet unter anderem Software-Lösungen für Enterprise Resource Planning (ERP), Customer Relationship Management (CRM) und Supply Chain Management (SCM).

„Auf der ITnT - präsentieren wir für Unternehmen aller Größen innovative IT-Lösungen, welche die betrieblichen Abläufe verbessern und damit entscheidende Impulse für Wachstum setzen.“ -



**Wolfgang Schuckert**, Managing Director von SAP Österreich

### Mendocino, SAP Analytics und RFID

Weitere Highlights am SAP-Messestand sind Innovationsthemen wie Mendocino, SAP Analytics und RFID-Integration. Mit Mendocino bieten Microsoft und SAP erstmals ein gemeinsames Produkt an: Mendocino überbrückt die Kluft zwischen Desktop und Unternehmenssoftware. Die Anwendung soll Unternehmen Vorteile wie höhere Benutzerproduktivität, bessere Entscheidungsfindung, nachvollziehbare Prozesse und hohe Akzeptanz durch einfache Benutzung bieten.

www.sap.at  
Halle A Stand 0220

# Symantec: IT-Sicherheit und -Verfügbarkeit

Symantec ist auf der ITnT mit dem gesamten Software-Portfolio für IT-Sicherheit und -Verfügbarkeit im Unternehmen vertreten.

Am Stand A0315 präsentiert Symantec neben den ehemaligen Veritas-Lösungen für Storage und Backup, die Produkte der LiveState-Reihe für Systemmanagement sowie Sicherheitslösungen wie Firewalls, Viren- oder Spamschutz. Im Mittelpunkt steht dabei das Konzept der Informationsintegrität, mit dem Symantec Unternehmen einen Lösungsvorschlag bietet, wie sie die Sicherheit und Verfügbarkeit von Informationen gleichermaßen verwirklichen können.

Für Unternehmen wird es immer wichtiger, dass am richtigen Ort und zum richtigen Zeitpunkt auf Informationen zugegriffen werden kann - und zwar nur von autorisierten Personen -, ohne dass dabei die

Sicherheit der Informationen gefährdet wird. Das Konzept der Informationsintegrität von Symantec soll für eine Balance von Informationssicherheit und Informationsverfügbarkeit sorgen und Unternehmen dabei helfen, ihre Geschäftsabläufe zu sichern und aufrecht zu erhalten.

Besucher können sich auf dem Symantec-Stand außerdem über die Produktreihen für Unternehmen zu Storage, Backup, Netzwerk- und Systemmanagement sowie Sicherheitslösungen wie Firewalls, Viren- oder Spamschutz informieren. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, mit den Experten vor Ort über aktuelle Trends und Entwicklungen zu diskutieren.

LiveState Recovery 6.0 ist das jüngste Produkt der LiveState-Familie für Windows-Server- und Desktop-Management-Lösungen. Es kombiniert eine festplattengestützte komplette Systemrettung (Bare Metal Recovery) mit neuen Technologien zur Wiederherstellung unterschiedlicher Hardware, virtueller Konversion und Fernwartung. Die Suite ergänzt mit seiner Windows-Systemrettung Symantec Backup Exec 10d, eine Lösung für kontinuierliche Datensicherung.



www.symantec.at  
Halle A Stand 0315

# Lösungen für das Dokument

Viel Neues verspricht Konica Minolta bei der ITnT - neben Hardware gibt es jetzt auch passende Software und Beratung.



„Die ITnT ist Österreichs jüngste und zugleich innovativste IT-Fachmesse - der ideale Rahmen also, um unsere Kompetenzen als Solutions-Anbieter zu präsentieren.“ - **Johannes Bischof**, Geschäftsführer von Konica Minolta Business Solutions Österreich

Um den Besuchern teils komplexe Lösungen möglichst anschaulich und realitätsnah zu präsentieren, wird Konica Minolta in konkreten Szenarien die Möglichkeiten einzelner Solutions verdeutlichen. Dazu zählen beispielsweise iCARE, eine Lösung zur automatisierten Wartung von Office- und Production-Printing-Systemen.

Zur Präsentation werden diverse Daten (Zählerstandsabrechnungen, Fernanalysen und Wartungsübetragungen) nicht nur von Multifunktions-Systemen am Konica Minolta-Stand, sondern auch von Maschinen aus den Schauräumen der in Österreich verteilten Niederlassungen abgerufen und zum Stand übertragen.

Mit iDOC präsentiert Konica Minolta auf der ITnT 2006 ein Dienstleistungskonzept rund um die Dokumentenverarbeitung eines Unternehmens - egal, ob sie per Scan, Kopie, Druck, Fax oder Mail erfolgt.

Die Analyse konzentriert sich sowohl auf die Hardware (also Scanner, Printer, Kopierer und Faxgeräte) als auch die gesamte Ablauforganisation rund um die Dokumentenverarbeitung. Die individuellen Anforderungen eines Kunden werden analysiert

und bilden die Grundlage für eine maßgeschneiderte Lösung, die Kosten senken hilft und Prozesse optimiert.

Ein Fixpunkt des Messeauftrittes bleibt natürlich die Präsentation aktueller Konica-Minolta-Hardware.

Auf der ITnT sind die neben multifunktionalen Office-Systemen (bizhub C250 und bizhub C450) auch das Production-Printing-

Flaggschiff bizhub PRO 1050 zu sehen. Ebenfalls vertreten: das Laserprinter-Portfolio sowie das aktuelle Line-up an digitalen Kameras.

Zur Entspannung vom Messetrubel wartet auf die Besucher ein Golfsimulator und täglich wird eine Digitalkamera verlost.

[www.konicaminolta.at](http://www.konicaminolta.at)

Halle A Stand 0521



Wieder eine  
echte Gmeinerei!

**EAT-N** | Powerware

Powerware 9355  
jetzt neu auch mit  
20 und 30 kVA  
verfügbar

Zuverlässiger Spannungsschutz  
für betriebskritische  
Anwendungen



- Geringe Stromkosten und längere Batterieüberbrückung durch hohen Wirkungsgrad - bis zu 94%
- Hoher Ausgangsleistungsfaktor 0,9!!
- Aktive Leistungsfaktor-korrektur (PFC) 0,99!!
- Benutzerfreundliche LCD mit Sprachwahl
- HOT Sync™-Parallelschaltung (bis 4x)
- ABM™-Batteriemangement - bis zu 50% längere Batterielebensdauer

Beratung und Service bei RGE und bei ausgewählten Großhandelspartnern.

„GMEINEREI“ ist Insider-Sprache. Das Wort gilt im Elektro- und Maschinenbau als Abkürzung für die fade Firmenbezeichnung „ROBERT GMEINER ENERGIE-TECHNIK GMBH“.

Kenner allerdings verwenden „GMEINEREI“ auch als Sammelbegriff für ungewöhnlich günstige Angebote aus eben diesem Hause. Bei denen stimmt, was eben stimmen muß: Marke, Support, Qualität, Preis, Kulanz und Service.

Glauben Sie's ruhig, manchmal passieren da riesige Gmeinereien.



ROBERT GMEINER  
ENERGIE-TECHNIK GMBH

A-2844 Loobersdorf, Mühlgasse 8  
Tel. (02256) 65 9 54-0  
Fax (02256) 65 9 54-44  
Internet: <http://www.rge.at>  
E-Mail: [office@rge.at](mailto:office@rge.at)

Wir stellen aus auf der ITnT vom 14.-16., Stand A1001.

## Distrelec: Das Beste rund um die EDV

Distrelec, Distributor für Elektronik und Computerzubehör, präsentiert auf der ITnT mit dem neuen Katalog das komplette DISDATA-Programm.

Ganz besonders hervorzuheben sind die Neuigkeiten in den Bereichen Kamera Zubehörprogramm, USV- und Überspannungsschutzbereich, DVD-/HDD-Recorder Segment, aktuelle Druckerversionen im Laser- und InkJet-Bereich, Speicherkarten für verschiedene Anwendungen, Ethernet Festplatten bis 2.000 Gigabyte sowie Navigationssysteme für Handhelds und All-in-one-Navigationssysteme.

Auf interessierte Besucher wartet auf dem neuen Messestand zudem ein interessantes Gewinnspiel. Lassen Sie sich einfach über-

raschen. Neben den gedruckten Katalogen für Computerzubehör und Elektronik findet man das gesamte Programm ebenfalls auf CD-ROM, im Distrelec Onlineshop sowie mit Unterstützung unterschiedlicher E-Commerce-Lösungen.

Die Standardlieferzeit beträgt 24 Stunden, die Versandkosten pro Bestellung betragen gewichtsunabhängig nur 2,95 Euro plus Mehrwertsteuer. Besonders preisbewusste Kunden finden im Distrelec Onlineshop jeweils aktuelle Wochenhits zu Sonderpreisen.



Der Messestand ist als offenes, kundenorientiertes Konzept ausgelegt und symbolisiert die Dienstleistungskompetenz von Distrelec.

[www.distrelec.com](http://www.distrelec.com)  
Halle A Stand 0706

## Digitale Signatur mit „WyRu“

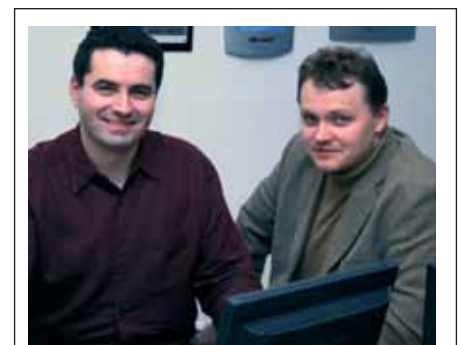
Auch wenn die Frist für Faxrechnungen verlängert wurde (Ende 2006): Der Weg zur elektronischen Rechnungslegung ist vorgezeichnet.

Die Wiener Software-Entwickler „Team WyRu“ (Firmengründer Christian Wyk und Günter Rubik) ermöglichen es, mittels „WyRu Signer“ elektronische Rechnungen gemäß gültiger Rechtsnormen durchzuführen.

Voraussetzung ist ein fortgeschrittenes Zertifikat eines akkreditierten Partners für Zertifikate. Hat das Unternehmen das notwendige Zertifikat erhalten, kann die benötigte Software entweder direkt bei WyRu (Mietvariante) oder direkt beim Kunden (Kaufvariante) installiert werden. Der WyRu Signer verarbeitet Dateien im XML-

und PDF-Format. Einige Pilotprojekte im Wiener Raum wurden bereits mit Hilfe von Team WyRu abgeschlossen, nun folgt die Vermarktung in ganz Österreich. Für den Einsatz der Software ist eine Microsoft-Server-Plattform Voraussetzung, die Softwarelizenz ist ab 900 Euro beim Team WyRu erhältlich.

Das Unternehmen wurde 1988 gegründet und beschäftigt sich mit Consulting im Microsoft-Umfeld. Es ist zertifizierter Microsoft-Partner. Die Entwickler von Team WyRu erstellen Software für die Signatur von elektronischen Rechnungen, für Online-



Günter Rubik (r.) und Christian Wyk: „Mit dem „WyRu Signer“ kann jede elektronische Rechnung rechtsgültig gelegt werden.“

Shops sowie browserbasierte firmenspezifische Lösungen.

[www.wyru.at](http://www.wyru.at)  
Halle A Stand 0212

## IT geht unabhängige Wege

Open Source Software bietet längst mehr als nur Linux-Betriebssysteme. Linux-Fachdistributor FRANK Linux zeigt neueste Linux Business-Lösungen.

Seine Messeaktivität stellt der Distributor unter das Motto „IT geht unabhängige Wege, gehen Sie mit“. Aufbauend auf Linux-Server gibt es Applikationen wie Groupware-, Backup- und Antivirenlösungen, die eine harmonisierende Linux Infrastruktur bieten. Zusammen mit den Server Herstellern Collax, Red Hat und SUSE/Novell, sowie

dem Groupware Anbieter Open-Xchange, SEP, Hersteller von Backuplösungen und AntiVir präsentiert FRANK Linux Systems neueste Linux Business-Lösungen.

Nachdem für viele Großunternehmen Linux inzwischen Business as usual ist, fragen nun verstärkt kleine und mittelständische Unternehmen nach Open Source Lö-

sungen. Während Kleinunternehmen eher eine Linux-Komplettlösung wie den Collax Business Server suchen, setzen mittlere und größere Unternehmen auf modulare, skalierbare Systeme. Hier können wird mit Open-Xchange beispielsweise eine Groupware-Lösung angeboten, die sich Dank ihrer offenen Architektur in bestehende IT-Umgebungen einfügt, vorhandene IT-Services nutzt und so Investitionen schützt.

[www.linux-systems.at](http://www.linux-systems.at)  
Halle A Stand 0305

# Digital Home, Dynamic Data Center und Mobility

Fujitsu Siemens Computers nützt seinen Messeauftritt auf der ITnT, um sich als IT-Gesamtanbieter zu zeigen: von Home Entertainment über PCs, Notebooks und Server bis hin zu kompletten Rechenzentrumslösungen.

Als exklusiver Hardware-Partner von Microsoft auf der ITnT zeigt Fujitsu Siemens Computers viele Lösungen gemeinsam mit dem Softwareanbieter. „Wir wollen unseren Kunden neue Impulse für ihr Geschäft geben, zum Beispiel bei der Entwicklung neuer Geschäftsprozesse, und es speziell den IT-Abteilungen ermöglichen, dass sie ihr Angebot attraktiver gestalten können. Dazu ist es notwendig, die heutige IT-Infrastruktur neu zu definieren“, erklärt Walter Horak Managing Director von Fujitsu Siemens Computers Österreich den Hintergrund des Dynamic Data Centers.

In einem Dynamic Data Center können alle für Rechenleistung und Speicherkapazität benötigten Hardwareressourcen zen-

tral vorgehalten und bei Bedarf in Anspruch genommen werden. Die Zuweisung von Ressourcen zu Services erfolgt automatisch nach vorab festgelegten Regeln. Wird für das System eine Änderung bei Benutzern, Kapazitäten oder Anforderungen erkennbar, so werden zur Bereitstellung der erforderlichen Ressourcen die entsprechenden Maßnahmen automatisch ausgelöst.

Unter dem Themenschwerpunkt „Pragmatische Mobilität“ zeigt Fujitsu Siemens Computers, wie man das Angebot an mobilen Endgeräten jetzt schon zur Produktivitätssteigerung nutzen kann. Vorgestellt werden die neuen Notebooks Lifebook P1510, Lifebook 7120 und Stylistic 5032 sowie der Pocket Loox N500. Darüber hinaus erfährt man alle Details zu den neuen Notebooks mit integriertem UMTS, die ab April 2006 auf den Markt kommen werden.

Die Primergy Server sind auf verschiedenen Ständen zu sehen. Die größte Auswahl an Rack und Blade Servern wird am Microsoft-Stand gezeigt. Ein Highlight im Serverbereich ist das Blade Ecosystem: Die 2+2 Architektur der BX 630 AMD Einschübe im Blade-Segment sind für wachsende Kun-



Blickfang auf der ITnT: Neues Fujitsu Siemens Lifebook P1510

denanforderungen gerüstet. Das neue BX 600 S2 Blade Chassis besitzt voll redundante Komponenten. Durch die redundanten Netzteile kann auch eine Phasenredundanz erreicht werden, damit geht die Verfügbarkeit weit über das Chassis hinaus.

Für die BesucherInnen der ITnT gibt es am Siemensstand ein Lifebook T4010 zu gewinnen.

[www.fujitsu-siemens.at](http://www.fujitsu-siemens.at)  
Fujitsu Siemens ist auf mehreren Ständen präsent, u. a.:

Halle A Stand 0819 (Siemens)  
Halle A Stand 0716 (Microsoft)



ERP • PPS • WWS • eBusiness

**abas**  
BUSINESS SOFTWARE



**abas abas abas**  
ERP Trade eB

## Ihre flexible & zukunftssichere Mittelstandslösung

- 1.700 zufriedene Kunden
- Für viele Branchen
- Zukunfts- und investitionssicher
- Flexibel anpassbar
- International
- Linux, Unix und Windows

Top-Platzierungen in allen relevanten ERP-Zufriedenheitsstudien im deutschsprachigen Raum. **Platz 1** bei der Systemzufriedenheit der i2s/ERP-Zufriedenheitsstudie Österreich 2005.

Ihr Software-Partner in Österreich:



NITTMANN & PEKOLL GESMBH  
ORGANISATION • PPS  
EDV - KONZEPTION  
RUFGASSE 9/25 • A-1090 WIEN  
TEL: 319 15 19 • FAX: 319 15 22  
INFO@NUP.AT • WWW.NUP.AT

[www.nup.at](http://www.nup.at)

# „IT als Motor für den Unternehmenserfolg“



„Die IT-Abteilungen haben in den letzten Jahren ihre Hausaufgaben gemacht“, erläutert Michael Botek, Geschäftsführer ITdesign, im Gespräch mit dem MONITOR. „In Zukunft wird es darauf ankommen, dass sie nicht als Kostenfaktor gesehen werden, sondern als Motor für den Unternehmenserfolg.“

Dominik Troger

„Was IT können soll, das wird im wesentlichen abgedeckt“, meint Botek und findet die rein funktionalen Aufgaben wie beispielsweise Mail, File/Print, Verfügbarkeit weitestgehend gelöst. „Die Herausforderung ist jetzt, wie Unternehmen am besten die bereitgestellten Funktionen derart nützen, dass sie bei effizienten und kalkulierbaren Kosten in die Geschäftsprozesse integriert werden.“

Denn das Infrastrukturthema wächst immer enger mit den fachspezifischen Applikationen zusammen, die kostenschonende Integration in die Applikationen wird zum Hauptthema (speziell die Automatisierung der „Hilfsworkflows“, die jedes Unternehmen betrifft).

## Kosten sparen, Effizienz steigern

Was zuerst nach einer „Quadratur des Kreises“ klingt, ist dank neuer technischer Errungenschaften keine Hexerei - vorausgesetzt, so Botek, alle ziehen an einem Strang und wissen, in welche Richtung die Reise gehen soll.

Hier helfen Service Level Agreements (SLA), die „praxisnah und an den technischen Möglichkeiten orientiert“ den Rahmen vorgeben.

„Durch ein SLA wird mir bewusst, was ich will“, betont Botek. Auf diese Weise können die Anforderungen eines Unternehmens an die IT definiert werden - eine wichtige Voraussetzung, damit die Infrastruktur jenen „Quality of Service“ liefert, der eine optimale Verfügbarkeit der Applikationen sicherstellt. Nach Analyse der vorhandenen Infrastruktur und deren Funktionalität können dann konkrete Schritte unternommen werden, die sowohl kostensenkende als auch qualitätsfördernde Maßnahmen miteinschließen.

## „Server-Virtualisierung“

In vielen Unternehmen (etwa aufgrund Jahr-2000-getriebener Investitionen) haben die Server ihre „Altersgrenze“ erreicht, die Wartungskosten steigen. „Die Server-Virtualisierung bietet eine innovative und in der Praxis erprobte Alternative, um die Serverzahl zu reduzieren und Geld zu sparen“, ist Botek überzeugt.

Die Vorteile sind rasch aufgezählt, aber sie sind nachhaltig: langfristig reduzierte Hardware- und Servicekosten, massive Einsparungen bei der Administration, reduzierte Nebenkosten etwa für Energie, Notstromversorgung, Ausfallsicherheit. Besonders die ins „Kraut schießende“ Anzahl der „Hilfsserver“ (von servergelagerten Backup- und Monitoring-Services bis zu Security-Aufgaben) bietet sich an, „virtualisiert“ zu werden.

Zwei Punkte sollten dabei beachtet werden: die gewünschte Verfügbarkeit und die erforder-

te Systemumgebung. Die gewählte Verfügbarkeit kann - wie bei VMware - eine Rolle bei den Kosten der Software-Lizenzen spielen, der zweite Punkt kann zum Beispiel bei älteren Betriebssystemen oder Hardware-Lizenzschutz Probleme bereiten. „ITdesign kann hier umfangreiches Know-how einbringen, weil wir in vielen Systemwelten zu Hause sind und praxisnah die Herausforderungen heterogener IT-Struktur kennen“, betont Botek.

## Die Clients im Griff

Um bei den Clients die Effizienz zu erhöhen und die Kosten zu senken bietet sich als eine effiziente Antwort server-based Computing an. „ITdesign hat im Citrix-Umfeld eine ganze Reihe an Projekten realisiert“, erläutert Botek, „wobei wir uns besonders auf die Einbettung in die bestehenden Infrastrukturen spezialisiert haben.“

Der Vorteil von abgespeckten Clients beginnt bei geringeren Schulungs-, Wartungs- und Management-Kosten und reicht bis zu einer erhöhten Sicherheit. „Je weniger Möglichkeiten ein Gerät bietet, desto weniger kann es an Schaden anrichten“, ist Botek überzeugt, schränkt aber ein: „Das Konzept muss zur Unternehmensphilosophie passen.“

## Konsolidierung im Security-Umfeld

Auch im Security-Umfeld ist Kostenreduktion und Qualitätssteigerung zunehmend gefragt. Botek: „Lange Zeit wurde hier sehr technisch gedacht und man hat sich auf die Strukturelemente Firewall, Server, Client konzen-



triert. Security sollte aber viel stärker unter dem Gesichtspunkt der Applikationssicherheit und damit gesamtheitlich betrachtet werden.“ Damit steigen zugleich die Anforderungen an die Spezialisten, weil ein ganzheitliches Security-Konzept alle Teilbereiche zusammenfassen und entsprechende Rahmenbedingungen vorgeben muss.

Das Einsparungspotential liegt hier nicht bei der Reduzierung der eingesetzten Softwareprodukte oder bei der Administration, sondern etwa in der Automatisierung der unternehmensweiten Benutzerverwaltung (Identity Management), wenn securityrelevante Abläufe automatisiert und damit überwachbar werden. Das senkt die Kosten, Personalressourcen werden für andere Aufgaben frei und zugleich wird der Sicherheitsaspekt erhöht. Dann kann es nicht mehr passieren, dass sich ausgeschiedene Mitarbeiter von außen ins Firmennetz einwählen können, weil auf die Deaktivierung in einigen Systemen vergessen wurde.

#### Monitoring

Um die Wirksamkeit der gesetzten Maßnahmen zu überprüfen und die geforderte Verfügbarkeit sicherzustellen, ist ein Monitoring des System- und Applikationsverhaltens unerlässlich. „Ein SLA muss lebbar und messbar sein“, betont Botek, „denn sonst lässt es

„ITdesign ist in vielen Systemwelten zu Hause und kennt praxisnah die Herausforderungen heterogener IT-Strukturen.“ - **Michael Botek**, Geschäftsführer IT-design



sich in der Praxis nicht nachvollziehen.“ IT-design hat mit Watch IT (auf Basis der Open Source-Frameworks Nagios) ein eigenes Monitoring-Produkt im Programm, „mit dem Informationen von sämtlichen Zielsystemen zentral auf einer Managementstation abgelegt und über eine Oberfläche betreut werden“, so Botek. Damit ist sichergestellt, dass die Anforderungen an die IT auch wirklich im Rahmen der Unternehmensanforderungen umgesetzt werden können.

*ITdesign wurde als herstellerunabhängiger IT-Dienstleister im Jahr 2000 gegründet und verfügt derzeit über 35 Mitarbeiter. Zu Referenzkunden zählen unter anderem Austria Card, BRZ, Grazer Wechselseitige Versicherung, KBA, Mayr-Melnhof, Wiener Städtische Gruppe, Raiffeisen Centro Bank.*

[www.itdesign.at](http://www.itdesign.at)

#### ITdesign auf der ITnT

**Der IT-Dienstleister wird auf der ITnT als Partner auf drei Ständen vertreten sein.**

Als Spezialist für heterogene IT-Infrastrukturen ist das Unternehmen mit seinem Know-how in Sachen Mobility (Einbindung von PDAs) am Stand von T-Mobile

vertreten. Am Stand von Dicom präsentiert ITdesign Lösungen im Bereich server-based Computing mit Citrix. Am Microsoft-Stand werden Monitoring-Lösungen gezeigt.

**Halle A Stand 0812** (Dicom)

**Halle A Stand 0716** (Microsoft)

**Halle A Stand 0824** (T-Mobile)

## Mobile IP-Strategie

**Avaya präsentiert seine Kommunikationslösungen.**

Im Mittelpunkt steht unter anderem IP Office 3.1, das neue Softwarefunktionen anbietet, die speziell auf die Kommunikationsbedürfnisse kleiner und mittlerer Unternehmen zugeschnitten sind. Das bestehende Integral-5-Portfolio wird um eine leistungs-

starke IP-Telefonie-Plattform ergänzt, so dass die Kunden aus einer breiteren Angebotspalette wählen können. IP Office 3.1 unterstützt IP DECT für schnurlose Digitaltelefone und ermöglicht so eine höhere Mobilität.

[www.avaya.a](http://www.avaya.a)

**Halle A Stand 0532, 0632**

# Rationalisierung an jedem Punkt



**Wir freuen uns  
auf Ihren Besuch!**

**ITnT**

Fachmesse für Informationstechnologie  
und Telekommunikation

Halle A, Stand A0328

14.-16.02.2006

Wien, Österreich

## Branchenspezialisierte Unternehmenssoftware

mit integrierter Rückverfolgbarkeit  
nach internationalen Standards

Senken Sie drastisch Ihre Kosten durch die EDV-Komplettlösung mit integrierten Logistikkonzepten für

- Nahrung & Genuss
- Chemie & Farben
- Pharma & Kosmetik
- Handel & Logistik
- Dienstleistung & Service

Entscheiden Sie sich jetzt für eine gesicherte Zukunft Ihres Unternehmens!

Wir sind für Sie da -  
Ihr Branchen-ERP-Spezialist



**CSB-System**  
INTERNATIONAL

CSB-System AUSTRIA GmbH, A-1120 Wien

Tel.: +43 1 8158283, Fax: +43 1 815828325

[office@csb.at](mailto:office@csb.at)

[www.csb-system.com](http://www.csb-system.com)

## Neue USV-Anlagen

KESS Power Solutions GmbH präsentiert auf der ITnT eigenes USV-Label.

Im Zuge der Übernahme des Geschäftsbereichs „USV-Anlagen“ des schwedischen Unternehmens Powerbox durch den Schweizer USV-Hersteller Newave, bietet KESS Power Solutions die ehemaligen Powerbox USV-Systeme unter dem neuen Label KESS-USV an. Zu diesem Zweck wurde eine OEM-Vereinbarung abgeschlossen und die Linien „Concept Power“ sowie „Power Value“ laufen ab sofort unter dem Label „KESS-USV PowerValue“ sowie „KESS USV Conceptpower MPS“.

Die beiden USV-Linien bieten spezielle Stromabsicherung für das obere Leistungssegment in IT und Industrie. Die Linie **Power Value** ist erhältlich mit 1ph/1ph, 3ph/1ph oder 3ph/3ph Ein- bzw. Ausgang und eignet sich zur Absicherung von EDV-Anlagen in Industriesteuerungen und großen Computernetzen. Durch den Wirkungsgrad von 95% (Online-Mode), moderne Technologie und die hohe Überlastfähigkeit ist die PowerValue für jede kritische Anwendung geeignet. Änderungen der Eingangsparameter wie Spannung und Frequenz haben keine Auswirkung auf die Ausgangswerte. Der automatische Bypass wird nur



„Dieser Schritt bedeutet für uns die natürliche Fortsetzung einer langjährigen und erfolgreichen Beziehung zu unserem USV-Hersteller. Aufgrund der über Jahrzehnte gewachsenen Vertrauensbasis sind wir in der Lage unseren Kunden dauerhafte Qualität und Sicherheit im USV-Bereich zu bieten.“ - **Josef Frühwirth**, Verkaufsleiter bei KESS Power Solutions.

bei externer Überlast aktiv und sorgt für eine sichere Funktion.

Die **Conceptpower**-Linie besitzt ein beliebig erweiterbares, parallel redundantes USV-System, das je nach Anforderungen und Bedürfnissen unendlich skalierbar ist. Der modulare, redundante Aufbau gewährleistet eine Fehlertoleranz von n+1 - das ist höchster IT-Sicherheitsstandard und ermöglicht eine einfache Erweiterung (das System wächst mit dem Unternehmen mit). Der hohe Wirkungsgrad (96% im Online-Mode) redu-

ziert die Kosten von Klimatisierung und Stromverbrauch. Das neue modulare Design bedeutet auch Platzersparnis und nicht zuletzt eine Erleichterung und Beschleunigung von Wartungs- bzw. Servicearbeiten. Die Power-Management-Software (PMS) sorgt für Überwachung aller Anwendungen im Netzwerk und leitet im Bedarfsfall einen kontrollierten Server- und Netzwerk-Shutdown ein.

www.kess.at  
Halle A Stand 308

## IT-Lösungen für mittelständische Unternehmenskunden

CWI Informationstechnologie GmbH präsentiert sich auf der ITnT 2006 erstmals mit dem Schwerpunkt IT-Lösungen für mittelständische Unternehmenskunden.

„Eine funktionstüchtige IT-Infrastruktur ist die Grundvoraussetzung, um über intelligente Geschäftslösungen nachdenken zu können“, betont der Geschäftsführer der CWI Informationstechnologie GmbH, **Andreas Bichlmaier**. Daher präsentiert CWI auf der ITnT 2006 speziell für mittelständische Unternehmen konzipierte Modelle der Server IBM x-series und IBM p-series. Zusätzlich können sich Besucher von den Vorteilen der „Think Vantage Technologie“ der PCs und Notebooks von der durch Lenovo übernommenen IBM PC-Sparte am Messtand überzeugen lassen.

Gemeinsam mit dem Hersteller Q4bis

Europe Ltd. wird die Business Intelligence Softwarelösung Q4bis präsentiert, die speziell für mittelständische Unternehmen konzipiert wurde. Sie soll Entscheidungsträger und Manager durch die effektive Bereitstellung von Analysen, Berichten und Kennzahlen bei der Steuerung ihres Unternehmens unterstützen.

Damit neben der zahlenmäßigen Steuerung eines Unternehmens die Pflege von Kundenbeziehungen und die Gewinnung von neuen Kunden nicht auf der Strecke bleiben, hat CWI die brandneue Version von Microsoft Dynamics CRM 3.0 für interessierte Besucher vorbereitet.

„Gemeinsam mit dem Business-Intelligence-Softwarehersteller Q4bis Europe Ltd. möchten wir Managern aus mittelständischen Unternehmen den Eintritt in die professionelle Welt der Unternehmenssteuerung präsentieren.“ - Mag. **Andreas Bichlmaier**, Geschäftsführer CWI Informationstechnologie GmbH



www.cwi.at  
Halle A Stand 1005a

## 123 Terabyte an Daten gerettet

Die Recovery-Experten von Kroll Ontrack sind auch heuer wieder auf der ITnT mit einem eigenen Stand vertreten.

Das Unternehmen konnte sich im letzten Jahr einer weiter steigenden Nachfrage sowohl nach Diensten zur Datenrettung als auch zur Computer-Forensik erfreuen.

So wurden im Jahr 2005 ein Datenvolumen von insgesamt 123 Terabyte gerettet und über 10.000 Kundenanfragen bearbeitet. Im Vergleich zum Vorjahr ergibt dies einen Anstieg um 103 Prozent. Besonders bei mobilen Datenträgern kam es zu einem enormen Anstieg.

Der finanzielle Wert dieser 123 Terabyte Daten lässt sich nicht exakt beziffern. Legt man nur den Arbeitsaufwand für eine erneute Eingabe zugrunde, droht im Falle von Datenverlust ein hoher finanzieller Schaden. Bei einem Stundenlohn von 40

Euro für das manuelle Eingeben von 1 MB an Daten würden sich diese Kosten bei 123 Terabyte alleine auf rund 270 Mrd. Euro beziffern. Handelt es sich bei den elektronischen Daten um wichtige Geschäftsinformationen und jahrelang erarbeitetes Expertenwissen, ist der Schaden kaum noch in Zahlen auszudrücken. Das enorme finanzielle Risiko infolge von Datenverlust belegt eindrucksvoll, welche wichtige Rolle die Datenrettung spielt.

Auch im Bereich der Computer Forensik hat die Nachfrage nach Dienstleistungen um das Doppelte zugenommen. Immer mehr Unternehmen sind zum einen für das zunehmende Risiko des Datenverlusts durch illegale Aktivitäten sensibilisiert und wissen zum anderen über die gestiegenen technischen Möglichkeiten der elektronischen Beweissicherung Bescheid.

[www.ontrack.at](http://www.ontrack.at)

Halle A Stand 0331

## POOL4TOOL auf der ITnT

Im Mittelpunkt des Messeauftritts stehen die Vorteile einer ASP-Lösung bei Dienstleistungsunternehmen sowie umfangreiche Möglichkeiten für SAP-Anwender.

Als Partner der Unternehmensberatung Dr. Christian Jirik zeigt Selected Services auf der ITnT 2006 in Wien die Professional-Services-Lösung POOL4TOOL für Dienstleistungsunternehmen und das SAP add-on zur Lieferantenanbindung und Lieferantenintegration.

Im Mittelpunkt des Messeauftritts stehen die Vorteile ei-

ner ASP-Lösung bei Dienstleistungsunternehmen, die eine komplette Suite vom ersten Kundenkontakt (CRM) inkl. Opportunity- und Kampagnenmanagement über das Projektmanagement mit Partnern (Collaboration) bis hin zur Auftragsbearbeitung/Fakturierung mit inkludiertem Vertragsmanagement beinhaltet.

Für SAP-Anwender werden die Möglichkeiten als zentrale Plattform zur Anbindung von Lieferanten und Partnern inklusive der kompletten SAP-Integration live gezeigt.

[www.pool4tool.com](http://www.pool4tool.com)

Halle A Stand 0316

# ARP DATACON®

## 7.000 Top EDV-Angebote!

Kennen Sie schon unseren neuen Katalog? Über 280 Seiten rund um Ihre EDV. Jetzt GRATIS anfordern!

Besuchen Sie uns auf der IT'nT und holen Sie sich Ihren EDV-Info-Vorsprung!



Halle A/Stand A0719  
Infostand im Rahmen des  
Microsoft-Messeauftritts

IT'nT 14.-16.2.06  
Messezentrum Wien

Katalogbestellung, Beratung und Verkauf  
unter Tel. 02236/683 100

[www.arp.com](http://www.arp.com)

Heute bestellt – Morgen geliefert!

[www.proalpha.at](http://www.proalpha.at)

## Wir haben die Zukunft integriert!



ITnT Halle A - Stand A0404  
14.-16. Februar 2006  
Fachmesse für Informationstechnologie  
und Telekommunikation

proALPHA ist die integrierte ERP-Lösung für den Mittelstand. Jahrelange Erfahrung rüstet uns bestens für heutige und zukünftige Anforderungen global agierender mittelständischer Industrie- und Handelsunternehmen.

**PROALPHA®**

## Hitachi Data Systems: Lösungen zum Thema „Virtualisierung“

Hitachi Data Systems ist dieses Jahr erstmals bei der ITnT vertreten. Ein Schwerpunkt des Messeauftritts ist das Thema „Virtualisierung“.

„Wir haben bisher in Österreich bei den Konzernlösungen gute Erfolge erreicht. Die ausgereiften Lösungen von Hitachi Data Systems werden nun zunehmend für mittelständische Unternehmen interessant, die ebenfalls große Datenmengen speichern und verwalten. Zudem stellen wir unsere ausgereiften Virtualisierungstechnologien vor, die in der Lage sind, die Effizienz von geschäftskritischen Anwendungen wie beispielsweise Microsoft Exchange oder Oracle Financials zu erhöhen und abgestufte Speicherumgebungen kostengünstig einzurichten“, erläutert John Ryden, Geschäftsführer von Hitachi Data Systems in Österreich und CEE.

### Neue Produkte und Lösungen für KMUs

#### ■ AMS200 und AMS500

Mit Lösungen für kleine und mittelständische Unternehmen kann Gerhard Blaboll, neuer Direktor Partner Sales in Österreich, auf der ITnT aufwarten. Die Modelle AMS200 und AMS500 bieten hohe Verfügbarkeit und Performance. Sie unterstützen native Fibre Channel SAN und NAS Work-

loads entweder mit FC-Laufwerken oder mit kostengünstigern SATA-Laufwerken, die sich bis zu einer Rohkapazität von 67,5 TB (nur FC) oder 88,5 TB (Kombination von FC und SATA) skalieren lassen.

Die Lösungen werden mittels einer bedienungsfreundlichen, GUI-basierten Software konfiguriert und verwaltet, deren Funktionen mit denen des Network Storage Controller (NSC) und der Universal Storage Platform identisch sind.

#### ■ TagmaStore Workgroup Modular Storage WMS100

Das Modell WMS100 lässt sich bis zu einer Rohkapazität von 42 TB skalieren und ist durch den Einsatz von kostengünstigen SATA-Laufwerken speziell für kleinere und mittelständische Unternehmen interessant. Auf dem Speichersystem WMS100 läuft die gleiche Software wie auf den AMS-Systemen, die sich leicht installieren und konfigurieren lässt.

#### ■ TagmaStore Network Storage Controller NSC55

Der TagmaStore Network Storage Controller (NSC) 55 ist eine auf den gehobenen Mittelstand zugeschnittene Version der Tag-



„Die ausgereiften Lösungen von Hitachi Data Systems werden nun zunehmend für mittelständische Unternehmen interessant, die ebenfalls große Datenmengen speichern und verwalten. Zudem stellen wir unsere ausgereiften Virtualisierungstechnologien vor.“ - John Ryden, Geschäftsführer von Hitachi Data Systems in Österreich und CEE

maStore Universal Storage Platform (USP). Damit können Unternehmen aller Größen ihre Geschäftsanwendungen und Speicherinfrastrukturen gemäß des Application Optimized Storage (AOS) Konzeptes von Hitachi Data Systems aufsetzen.

[www.hds.com/at](http://www.hds.com/at)

Halle A Stand 0336 (Executive Lounge)

## Analysetools von Fluke

Fluke Networks präsentiert auf der ITnT neue Netzwerk- und Kabelanalysetools.

Der neue **EtherScope** Wireless Network Assistant ermöglicht die Problemlösung in 802.11a/b/g-Netzwerken. Mit der zusätzlichen Gigabit-LAN-Analyse können Probleme auf beiden Seiten der Access Points gelöst werden.

Neue Versionen von **OptiView** Protocol Expert und **Link Analyzer** ermöglichen VoIP-Diagnose in Echtzeit, um die QoS jedes Anrufs zu protokollieren. Die Analyse des Link Analyzer zeigt eine aggregierte Ansicht des gesamten VoIP-Verkehrs und der Anrufqualität. Eine detaillierte Aufstellung der Einzelgespräche und die Parameter, die zu Leistungseinbußen führen, sind jederzeit abrufbar. Die Kanal-

sichten und Funktionen zur Anrufwiedergabe erleichtern die Fehlersuche

Der **NetTool** VoIP-Inline-Tester ermöglicht die IP-Telefon-Überwachung und Fehlersuche für das Testen am Rand des Netzwerks. So können Verbindungsprobleme zwischen IP-Telefon, PC und Netzwerk schneller gelöst werden.

**SuperAgent** überwacht die Reaktionszeiten von Endbenutzer-Applikationen und ermittelt die Ursache von Verzögerungen - und zwar ganz ohne verteilte Desktop- oder Server-Agenten. Er bietet unter anderem SLA-Berichte, identifiziert problematische Reaktionszeiten und lässt erkennen wie sich Infrastruktur-Änderungen



Etherscope ist ein kompaktes Prüfgerät von Fluke

auf die Reaktionszeiten beim Anwender auswirken.

[www.flukenetworks.at](http://www.flukenetworks.at)

Halle A Stand 0608

# NextiraOne auf der ITnT 2006

Die Messeschwerpunkte des herstellerunabhängigen Systemintegrators sind innovative Lösungen wie Managed Services, IP Communications, Mobility und Business Protection. Live-Demos geben Einblick in die täglichen Anwendungen der Kommunikationslösungen.

NextiraOne ist nach dem Erfolg vom letzten Jahr auch 2006 wieder auf der ITnT an prominenter Stelle vertreten: in der Mitte der Halle A. Das Unternehmen präsentiert dem Fachpublikum ein breites Lösungsspektrum.

## LifeCycle Services und Managed Services

Die NextiraOne LifeCycle Services entsprechen dem Lebenszyklus einer Kommunikationslösung: Consultancy Services für Planung und Design einer Lösung, Solution Integration zu deren Umsetzung und Infrastructure Services zur Sicherung der Verfügbarkeit im laufenden Betrieb. Bei letzteren wird zwischen Supportservices (=klassische Wartung) und Managed Services unterschieden. NextiraOne Managed Services umfassen alle Leistungen, die für den operativen Betrieb einer ITK-Infrastruktur benötigt werden, um konsistente und hochwertige Dienste für die Anwender zu gewährleisten.

## IP Communications

Die IP-Technologie ist ausgereift und viele Unternehmen haben sich in den letzten Monaten zum Schritt in Richtung moderne Kommunikation entschieden. Das Thema bildet daher auch auf der ITnT am NextiraOne Stand einen Schwerpunkt.

Zu sehen sind Produkte der führenden Technologiehersteller. Das Spektrum reicht vom IP-Apparat, der durch XML-Technologie zum Applikations-Endgerät wird bis hin

zum IP-Softphone. Collaboration Systeme für den Einsatz im Büro, für Teleworking und für unterwegs mit integrierter IP-Telefonie und Buddy-List sind die ausgereiften Lösungen, die alle neuen Kommunikationsmöglichkeiten miteinander vereinen.

## Mobility

Berufstätigkeit und Privatleben zu vereinen bringt nicht nur größere Selbständigkeit für die Mitarbeiter, sondern entspricht voll und ganz moderner Unternehmensphilosophie. Besonderes Messe-Highlight: die Besucher können sehen, wie mit wenigen Handgriffen zu Hause oder im Hotel eine kleine „Firmen-Filiale“ aufgebaut werden kann. NextiraOne zeigt auf der ITnT hierzu die ersten in Österreich verfügbaren, konvergenten Endgeräte von Nokia.

Komplettiert wird die Mobilitätslösung durch das Nokia Business Center. Dies ist eine sichere und kostengünstige Lösung, um unterwegs in Echtzeit E-Mails zu empfangen sowie Kalender und Kontakte laufend aktuell zu halten.

## Business Protection

NextiraOne sieht Sicherheit als integralen Prozess. Die Lösungen werden individuell an die Bedürfnisse der Kunden angepasst. Erfahrene Security-Experten entwickeln und implementieren Konzepte und Lösungen auf Basis führender Technologiehersteller.

„NextiraOne präsentiert sich als herstellerunabhängiger Systemintegrator mit einem umfassenden Spektrum. Vor allem Managed Services, Mobility und ganzheitliche Sicherheitskonzepte (Secure Open Mobility) stehen im Mittelpunkt. Sowohl Klein- und Mittelbetriebe als auch Großunternehmen werden bei uns die passende Lösung für moderne effiziente Unternehmenskommunikation finden.“ -  
Mag. **Nicole Plein**, Communications Manager NextiraOne Austria



## Customer Interaction

Customer Interaction Solution beschäftigt sich mit Contact Center Lösungen für Unternehmen jeder Größenordnung. Das Lösungsportfolio von NextiraOne reicht dabei von professionellen multimedialen Lösungen für IP Contact Center bis hin zur perfekten Anrufverteilung. Besonderes Highlight für alle Klein- und Mittelständischen Unternehmen ist ein neues CRM-Tool.

## Network Infrastructure

Egal ob Voice, Data oder Videoübertragung, eine stabile und ausfallsichere Infrastruktur ist wichtige Grundvoraussetzung um das Daily Business abwickeln zu können. NextiraOne präsentiert eine breite Palette an Netzwerklösungen der führenden Hersteller und neue Trends im Wireless LAN Bereich.

[www.nextiraone.at](http://www.nextiraone.at)  
Halle A Stand 0516

lemon42 präsentiert: **Das erste sichere CMS!**

- ➔ Integriertes Security Modul schützt vor unerlaubten Angriffen
- ➔ Zwei-Wege-Authentifizierung mittels One-Time Code für sicheren Zugriff übers Internet

**cms**<sup>42</sup>  
secure

**Interessiert?** Besuchen Sie uns auf der ITnT 2006: Halle A, Stand 334  
Weitere Informationen finden Sie unter: <http://www.lemon42.com>

Halle A, Stand 1005a  
IT- Lösungen für Ihr Geschäft!



**CWI Informationstechnologie GmbH**

- Infrastruktur (IBM, Lenovo, Microsoft, BitDefender, GFI)
- Business Intelligence (Q4bis)
- CRM (Microsoft Dynamics CRM)

[www.cwi.at](http://www.cwi.at)

specialist in mobile working  
mobil data

IT & Kommunikationslösungen GmbH

Ferrogasse 80/3  
A-1180 Wien

t: +43-1-587 57 63-0  
f: +43-1-587 57 63-999

e: [office@mobil-data.at](mailto:office@mobil-data.at)  
i: [www.mobil-data.at](http://www.mobil-data.at)



mobile Sicherheitslösungen von **pointsec**

ITnT - Messetelegramm

Noch vor Beginn der ITnT hat **T-Mobile Austria** den neuen BlackBerry 8700g nach Österreich gebracht. Das bluetooth-fähige Gerät, verfügt über eine höhere Prozessorleistung und ist mit einem großen LCD-Farbdisplay und Komfortasten ausgestattet. Der neue BlackBerry wird ebenso wie alternative mobile E-Mail-Lösungen für Geschäftskunden (etwa Geräte der MDA-Serie mit Microsoft Windows Mobile 5.0.) zu den Produkt-Highlights von T-Mobile auf der ITnT gehören.

Halle A Stand 0824

-----

Das Bremer Softwarehauses **CVS** präsentiert seine Warenwirtschaftslösungen für mittelständische Unternehmen aus nahezu allen Branchen. Erstmals werden auf der ITnT außerhalb Deutschlands aktuelle Neuerungen der Warenwirtschaftslösung ALPHAPLAN vorgestellt. Erweiterte Features und spezielle CRM-Funktionen (Customer Relationship Management) ergänzen das Leistungsspektrum.

Halle A Stand 0406

-----

Die Beratung von Unternehmen, die betriebswirtschaftliche Standardsoftware einführen bzw. betreiben, steht im Mittelpunkt des österreichischen IT-Beratungsunternehmens **CNT Management Consulting GmbH**. Schwerpunkt sind Lösungen im SAP-Umfeld.

Halle A Stand 0231

-----

**Mesonic** ist mit insgesamt 18 Fachhandelpartnern vertreten, die Besucher rund um die WINLine-Produktpalette und den Ver-

trieb der Software informieren. Im Rahmen der immer rascheren Expansion vor allem in die CEE-Länder präsentiert sich das Businesssoftware-Unternehmen auf der ITnT mit einem eigenen „CEE-Corner“ nationalen und internationalen Besuchern.

Halle A Stand 0612

-----

Durch den Einsatz aufeinander abgestimmter Softwarelösungen einen effizienten IT-Service sicherstellen - das ist der Fokus der **helpLine IT solutions GmbH**. Bei zahlreichen österreichischen Neukunden konnte das Unternehmen in den letzten Monaten Projekte zur Verbesserung der IT-Service-Prozesse umsetzen. Ganz im Zeichen dieser Lösungen steht auch der Messeauftritt.

Halle A Stand 0813

-----

**SER** präsentiert auf der ITnT sein umfangreiches Produktportfolio im Bereich Enterprise Content Management, Dokumentenbearbeitung, Archivierung. Im Fokus sind auch spezielle Branchenlösungen für Versicherungen, öffentliche Verwaltung, Gesundheitswesen, etwa die neue Hospital Content Management Suite.

Halle A Stand 0215

-----

Ein neu integriertes Finanzmanagement und umfangreiche Lösungs-Erweiterungen für Fahrzeugteilehandel, Fahrzeug- und Maschinenbau - das sind die Highlights des neuen Release 5.1. der Mittelstands-Lösung b2, die die **bäurer International GmbH** auf der ITnT in Wien präsentiert.

Halle A Stand 0509

**MIS Austria** ist auf der ITnT mit seinen Business-Intelligence-Lösungen vertreten. Gezeigt werden unter anderem MIS DecisionWare 5.1, eine Plattform für Business Intelligence und Corporate Performance Management; MIS-Applikationen für Enterprise Planning, Konsolidierung, Balanced Scorecard u. a.; Data Warehousing und Reporting mit Microsoft SQL Server 2005.

Halle A Stand 0322

-----

**Naviconsult** zeigt auf der ITnT sein Portfolio im Bereich Unternehmenssoftwarelösungen, das auf den drei Microsoft-Business-Solutions-Produkten Navision, Axapta und MS-CRM basiert. Es werden sowohl branchenspezifische als auch branchenübergreifende Lösungen angeboten.

Halle A Stand 0214

-----

Business-Software für mittelständische Unternehmen wie Rechnungswesen, Warenwirtschaft, Produktion, CRM, EDI, MIS steht im Zentrum des Messeauftritts von **Ramsauer & Stürmer** Software.

Halle A Stand 0211

-----

**Network Appliance** startet mit seinem Lösungsportfolio für das Datenmanagement in Microsoft Exchange, SQL Server, Oracle und SAP Umgebungen ins neue Messejahr. Auf der ITnT in Wien, auf der NetApp erstmals mit eigenem Stand vertreten sein wird, präsentiert der Unified Storage-Spezialist sein Produktportfolio für komplexe Datenbanken.

Halle A Stand 0129

# Messtechnik - Wissenschaftliche Software - Industriecomputer

## Messtechnik

Hard- und Software-Standardprodukte der physikalischen Messtechnik für Entwicklung und Test in der Fahrzeug- und Zulieferindustrie, dem allgemeinen Maschinenbau, der Prozess- und Anlagenüberwachung in Kraftwerken und EVUs.

Themen: Mobile und Universalmesssysteme für physikalische Größen wie Spannung, Strom, Temperatur, ICP, DMS-Messbrücken, preiswerte potentialfreie Temperaturmesstechnik, Messen rund um den CAN-Bus, Netzqualitätsanalyse, Kaltstartmesssysteme für Verbrennungsmotoren, Elektromotorenprüfung, Prüfen von Stellantrieben, Akustikmessungen. Signalanalyse- und Messdatenvisualisierung - Software, Datenkonverter, Klassenbibliotheken.

## Wissenschaftliche Software

Software für Mathematik und Statistik, Software für das statistische Qualitätsmanagement und Software für Chemie und Life Science.

Themen: Datenanalyse, Datenvisualisierung, Mathematische Modellierung und Simulation, Computer-Algebra, Financial Computing, Computational Chemistry, ChemInformatics.

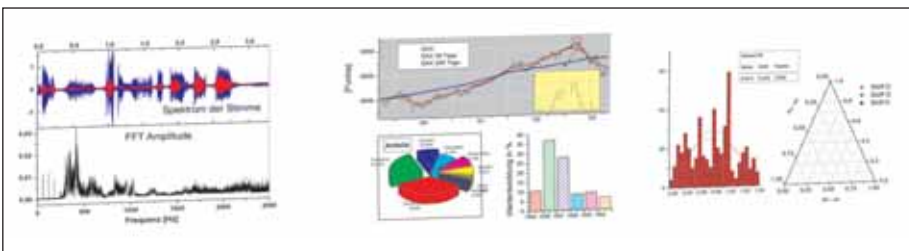


**Industrie Computer**

Als Anbieter von Industrie-PC-Systemen sind wir bestrebt, immer wieder auf die ständigen Marktveränderungen flexibel zu reagieren, ob mit individuellen, massgeschneiderten Lösungen oder Standard-Produkten - ADDITIVE bietet qualitativ hochwertige Computertechnologie für Industrieanwendungen, Automation, Telekommunikation und Messtechnik.



**ADDITIVE Hard- und Software**  
für Technik und Wirtschaft  
GmbH & Co.KG  
A 1230 Wien, Willergasse 33  
Tel. +43 (0)1 98 28 529 -0  
www.additive.at  
**Halle A Stand 0822**



PROMOTION

## Mittelstandslösungen von itelligence

Als einer der führenden IT-Komplettdienstleister im SAP-Umfeld präsentiert itelligence auf der „ITnT“ Branchenlösungen für den Mittelstand auf dem Partnerstand der SAP in Halle A, Stand 0220.

Prozesse effizienter gestalten, Zukunftschancen sichern und Grenzen überwinden steht im Mittelpunkt des Messeauftritts von itelligence. Die itelligence Berater zeigen dazu Beispiele ihrer praxiserprobten mySAP All-in-One-Lösungen it.wood für die Holz- und Möbel-Industrie, it.logistics für Speditionen und Logistik-Unternehmen und it.engine für Betonfertigerhersteller, Maschinen- und

Anlagenbau sowie it.trade für den Großhandel.

Von den praktischen Erfahrungen bei der Einführung einer itelligence-Branchenlösung und ihren Wirkungen auf die Unternehmensprozesse können die Messebesucher am 15. Februar 2006 auf dem Anwenderforum bei dem Vortrag von Christian Blau, Manager der Peter Blau Ges.m.b.H.

und Klaus Heidenreich, itelligence, profitieren.

Unter dem Titel: „Einführung von mySAP All-in-One Warenwirtschaftslösung it.trade in nur 4 Monaten“ erläutern sie auf dem Forum zwischen 13:00 und 17:00 Uhr die Themen Unternehmensorganisation und Prozessmanagement am Beispiel der Einführung von it.trade beim österreichischen Metallgroßhändler Peter Blau Metall-Halbfabrikate Ges.m.b.H.

www.itelligence.at  
**Halle A Stand 0220** (SAP-Partnerstand)



T: 01-4704731 | info@kess.at | www.kess.at

USV-Lösungen mit dem gewissen Extra!



**Powerware-USV**



**KESS-USV**



**USV-Zubehör**

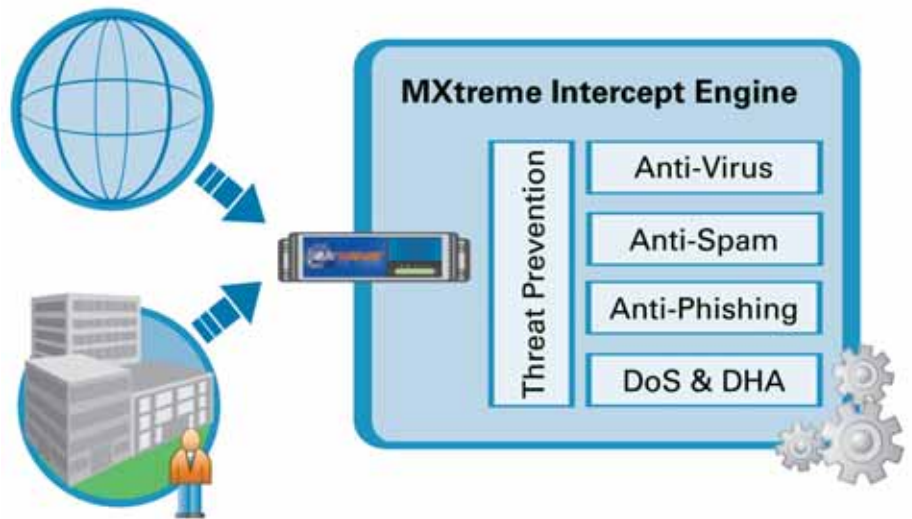
# E-Mail Threat Prevention und Compliance-Lösung

BorderWare Technologies hat die Version 6.0 seiner MXtreme Mail Firewall vorgestellt.

Die aktuelle MXtreme kombiniert präventive Maßnahmen zum Schutz vor potenziellen Bedrohungen mit einer umfassenden Compliance- und Privacy-Lösung zum Schutz vertraulicher Daten. Die MXtreme-Technologie hat das Ziel, Bedrohungen vorzubeugen, Informationen zu kontrollieren und die komplette E-Mail-Abwicklung zu steuern.

Zu den Schlüsselfunktionen in der aktuellen Version gehören: die MXtreme Intercept Engine, die MXtreme Privacy und Compliance Engine, Verschlüsselung, die Integration mit F5s BIG-IP und Cisco IOS Komponenten, On-demand-Skalierbarkeit und verbesserte Ausfallsicherheit.

Laut Hersteller blockiert die neue Version mehr als 90% an unerwünschten Inbound-E-Mails bevor sie überhaupt ins Netzwerk gelangen. Dazu gehören Spam, Viren, Denial-of-Service, Attacken auf die interne Verzeichnisstruktur, Phishing und Flooding. Um über den Charakter von Nachrichten entscheiden zu können, nutzt die Intercept Engine Absender-Informationen, untersucht den Inhalt der Nachrichten und Verhaltensweisen des E-Mails Clients.



Um noch präziser analysieren zu können, arbeitet sie zusätzlich mit dem BorderWare Security Network zusammen. Hier werden weltweit Daten von mehr als 8.000 BorderWare-Sicherheitsprodukten gesammelt und korreliert. Auf diese Weise können Attacken, die auf unterschiedlichen Eintrittswegen ins Netzwerk gelangen, erkannt und in Echtzeit abgewehrt werden. Kunden profitieren im Hinblick auf Prävention, Leistung, Quality-of-Service und niedrigeren Kosten.

Zusätzlich blockiert MXtreme 6.0 nicht erwünschte E-Mails an der Netzwerk-Grenze durch die Integration mit der BIG-IP Po-

licy von F5 und Cisco-IOS-Komponenten. Damit werden keine separaten Hardware-Devices mehr benötigt, um zusätzliche Bandbreite und einen hohen Service-Level zu sichern. F5 hat den BorderWare-Ansatz im letzten Monat mit dem ersten Preis im iRules Wettbewerb honoriert.

Ein zentrales Content-Management mit Reporting- und Monitoring-Optionen inklusive Attachment-Kontrolle soll helfen, den administrativen Overhead zu reduzieren.

[www.borderware.de](http://www.borderware.de)  
[www.client-server.at](http://www.client-server.at)  
**Halle A Stand 0508**

## Mehr Sicherheit für Geschäftsprozesse

**Andrew Graydon, CTO BorderWare Technologies Inc., über Ansätze einer neuen Sicherheitsstrategie.**

Dominik Troger

Mit der Präsentation der MXtreme Mail Firewall 6.0 geht man beim Security-Spezialisten BorderWare neue Wege. Laut Andrew Graydon liegt dem Redesign der Produktlinie ein neuer strategischer Ansatz zugrunde. Es geht dabei weniger um Technik an sich, sondern um das Funktionieren von Geschäftsprozessen. „40 Prozent des Netzwerkverkehrs sind unerwünscht“, so

Graydon, und dabei geht es nicht nur um Spam.

Das Ziel von Borderware sei demnach eine „Unified Security Platform“, die umfassende, multiple Analysemöglichkeiten einsetzt. Für Graydon sind Content-Analyse sowie die Analyse des Verhaltens von Anwendungen und Anwendern der Schlüssel für ein zukünftiges Sicherheitsmanagement. Die positive oder negative „Reputation“ einer IP-Adresse ist dann nur mehr ein kleiner Teil in einem Puzzle von verschiedenen Analyseprozessen.

„MXtreme 6.0 ist ein entscheidender Schritt vorwärts. Kunden haben jetzt die

„Keine Kompromisse zwischen Benutzerfreundlichkeit auf der einen Seite und den Anforderungen an Compliance und Datenschutz.“ - **Andrew Graydon**, CTO BorderWare Technologies



Möglichkeit, unerwünschte E-Mails bereits proaktiv zu blockieren, ehe sie überhaupt ins Netzwerk gelangen. Das können übliche Stand-Alone-Produkte nicht leisten“, ist Graydon überzeugt.



# DMS mit elektronischer Unterschrift

ELO Digital stellt die neuesten Versionen der ELO-Produktfamilie erstmals auf der ITnT vor.

Vor allem, wenn größere Mengen an Rechnungen verschickt werden müssen, artet das digitale Signieren der einzelnen Dokumente oft in eine mühsame Arbeit aus. Um diesen Vorgang zu beschleunigen, wurden die ELO-Produktlinien nun um ein Modul zur Stapelsignatur erweitert; damit wird es dem Benutzer ermöglicht, in einem Zug einen kompletten Dokumentenstapel mit einer elektronischen Unterschrift zu versehen. Spezielle Programm- und Durchführungsmechanismen stellen dabei sicher, dass der gleiche Sicherheitsrahmen wie bei einer Einzelsignatur erhalten bleibt. Auf diese Weise lassen sich auch sensible Schriftstücke, die zur Langzeit-Archivierung eingescannt wurden, mit einer rechtskonformen, elektronischen Signatur versehen. In jedem Zertifikat ist auch die rechtsgültige Unterschrift einer autorisierten Person enthalten.

Neben den Lösungen rund um die digitale Unterschrift kann ELO auf der ITnT noch mit einer ganzen Reihe weiterer



Neuerungen aufwarten; so hat das Unternehmen mit ELOoffice 6.0 ein auf die Bedürfnisse von Kleinbetrieben und Freiberuflern abgestimmtes Dokumentenmanagementsystem in seine Produktpalette integriert. Bei ELOprofessional wurde die Integration von SAP und CAD-Lösungen optimiert, während bei ELOenterprise die generelle Einbindung des Dokumentenmanagements in bestehende IT-Landschaften verbessert wurde.

[www.elo.com](http://www.elo.com)

Halle A Stand 0115

# CUBiT-Premiere auf der ITnT 06

Der Open Source Spezialist zeigt die neue Version 2.0 des OSS Network-monitoring-Systems Nagios, nützliche Plugins aus eigener Software-schmiede und hochverfügbare Linux-Cluster Lösungen.

Neben traditionellen Open Source Plattformen wie Linux und anderen Unix Derivaten wird aber auch das Monitoring von Windows-Plattformen immer interessanter. Auch unter Windows betreiben Unternehmen businesskritische Systeme, die mit den Open Source Tools Nagios und Cricket überwacht werden sollen.

Sowohl Verfügbarkeit, als auch diverse Leistungsfaktoren der Windows Plattform und der Infrastruktur (MS SQL, MS Active Directory, MS Exchange und andere mehr) können mit Open Source und Open Source-nahen Werkzeugen eben-

falls erfasst und in eine zentrale Enterprise Management Konsole auf Open Source Basis integriert werden. Anwender ersparen sich so oftmals den Parallelbetrieb von mehreren Monitoring Umgebungen für ihre vielfältigen Systemwelten.

Eyechatcher auf dem Cubit-Stand ist jedoch ein mächtiges Speicher-System von Network-Appliance, das die Open Source-Experten mit ihren eigenen hochverfügbaren Linux-Clusterlösungen und Liscon-Terminals für den missionskritischen Einsatz im Unternehmen konzipiert haben.

„Open Source basiertes System- und Servicemanagement“ lautet der Titel des Fachvortrages in der Key Note Area, den Cubit Chef Peter-Paul Witta am ersten Messetag um 11.00 Uhr halten wird.

[www.cubit.at](http://www.cubit.at)

Halle A Stand 0305a



Take **it**  
easy!

## Pinguine bekommen keine kalten Füße!

Die Evolution hat Pinguine mit einem gesonderten Blutkreislauf nur für die Füße ausgestattet. Heute nennt man das: Einführung paralleler Prozesse in schwierigem Terrain.

Ein perfektes Beispiel dafür, dass bewährte Systeme durch Anpassungen an die individuellen Bedürfnisse optimale Lösungen ergeben. itelligence entwickelt auf Basis der sicheren Struktur der SAP®-Anwendungsumgebung individuelle Branchenlösungen. Maßgeschneidert für den Mittelstand – damit Sie auch bei komplexen oder parallelen Prozessen keine kalten Füße bekommen.

itelligence. Zeit für Zukunft!

**itelligence**

[www.itelligence.at](http://www.itelligence.at)

## NetOp - OnDemand - Helpdesk via Internet

Danware hat sein Produktportfolio erweitert, und STADLER EDV zeigt auf der ITnT, wie einfach Support via Internet sein kann und wie Sie privaten Nutzen der Business-Internetverbindung einschränken.

... when words are not enough

### On-demand-Fernwartung

In vielen Umgebungen sind Client-Computer weder administrativ noch organisatorisch mit dem Help Desk Center verbunden, an das sie eine Hilfeanforderung senden.

Dies führt dazu, dass sich für Help Desk Center in erster Linie drei Probleme in der Zusammenarbeit mit den betreffenden Clients ergeben können:

- Zugriff durch die Client-Firewall
- Installation der Client Software
- Lizenzmanagement

### Via Internet

NetOp On Demand Remote Control ist eine leistungsstarke Lösung, die Help Desk Centern ermöglicht, windowsbasierte Computer über das Internet fernzusteuern - ohne Vorinstallation bestimmter Software

oder Konfigurierung der individuellen Firewalls. Der Service steht zudem jedem Client-Benutzer zur Verfügung: ob ein Client die angeforderte Hilfe erhält, ist lediglich von der Anzahl der Help-Desk-Mitarbeiter abhängig.

NetOp On Demand Remote Control wurde für Unternehmen konzipiert, die in der schnell wachsenden und breitgefächerten Internet-Branche tätig sind, wie z. B. Internetprovider, Telekommunikationsunternehmen, Help Desk Center und Call Center.

### Sicher

Die Sicherung des Datenflusses im Internet stellt manchmal eine große Herausforderung dar. NetOp On Demand Remote Control begegnet den Sicherheitsbedrohungen, die das Internet mit sich bringt, auf zwei Arten: Zum einen durch 265-Bit-Verschlüsselung der Daten, die zwischen Client und Help Desk übertragen werden, zum anderen über einen kontrollierten Zugriff in beiden Richtungen.



### Protokolliert

Das HelpDesk Modul NetOp Guest ermöglicht sowohl eine Ereignisprotokollierung als auch Sitzungsaufzeichnungen als Belege für Abrechnung oder Kundenreklamationen. Das Ereignisprotokoll kann zentral auf einem SQL-Server für alle Supportmitarbeiter abgelegt werden und enthält Beginn, Ende und Typ einer Support Sitzung sowie die Namen der übertragenen Datenbestände. Die Sitzungsaufzeichnungen entsprechen einem Video der Bildschirmaktivitäten und können später jederzeit wiedergegeben werden.



STADLER EDV Dienstleistungs- und Handelsges.m.b.H, Tel: 01 / 865 3990  
www.systemssoftware.at  
Halle A Stand 0306

PROMOTION

## „Lernen Sie unsere Kundenprojekte kennen!“

KTW und Cigma präsentieren Semiramis.

Vom 14.-16. Februar werden die beiden Semiramis Vertriebspartner KTW Software & Consulting GmbH aus Kirchbichl/Tirol und Cigma Software GmbH aus Wien wieder gemeinsam die ERP-Business-Software Semiramis präsentieren. Der Messeauftritt der beiden Partner in Halle A, Stand 0506 steht in diesem Jahr unter dem Motto „Lernen Sie unsere Kundenprojekte kennen!“

„Mit einer völlig neuen, ergonomischen Bedienungsfläche bietet Semiramis flexible Lösungen für bewährte betriebswirtschaftliche Aufgabenbereiche in mittelständischen Unternehmen. Die Lösungen sind nach dem Baukastenprinzip aufgebaut, ergänzen sich und greifen nahtlos ineinander. Mit Semiramis haben wir ein Produkt, das europaweit bereits großen Anklang findet

und sicher auch auf der ITnT 2006 weitere österreichische Unternehmen überzeugen wird“, erläutert Bernhard Hofbauer, Geschäftsführer von Cigma.

Hofbauer ist auch mit der „neuen“ ITnT sehr zufrieden ist: „Bereits 2005 war die ITnT sehr professionell organisiert und brauchte den Vergleich mit renommierten IT-Messen nicht zu scheuen. Das ist sicher auch der Grund dafür, dass es in diesem Jahr einen deutlichen Aussteller Zuwachs gibt. Für uns ist die ITnT die perfekte Plattform für einen starken Marktauftritt in Österreich und ein guter Auftakt für das Jahr 2006.“

www.ktw.com  
www.semiramis.com

Halle A Stand 0506

„Als Westösterreichs größtes Softwarehaus, das im Bereich Business-Lösungen tätig ist und mit Semiramis eine der modernsten ERP-Software-Lösungen vertreibt und implementiert, werden wir auch 2006 wieder mit unserem Semiramis-Partner Cigma Software GmbH aus Wien an der ITnT teilnehmen. Wir sind davon überzeugt, dass die ITnT dabei ist, sich zur wichtigsten IT-Messe in Österreich zu entwickeln und blicken daher mit großen Erwartungen dem Messeauftritt 2006 entgegen“, so Reinhold Karner, geschäftsführender Gesellschafter von KTW.



## Netzwerk- und Sicherheitsverkabelungslösungen

Dätwyler Kabel+Systeme zeigt ihre Komplettsysteme und aktuelle Neuentwicklungen in der Kupfer- und Glasfasertechnik im „Schweizer Pavillon“.

Mit den Unilan-Systemen Compact Solution, Modular Solution und Prime Solution stehen gleich Klasse-E- und Klasse-F-Verkabelungen in Kupfertechnik zur Verfügung. „Damit lassen sich alle heutigen und zukünftigen Daten-, Sprach- und Bild-Anwendungen in Unternehmensnetzwerken, auch Kabelfernsehen und 10-Gigabit-Ethernet, sicher übertragen“, versichert Andreas Klodner, Geschäftsführer von Dätwyler in Wien.

Zu den Messe-Highlights gehören weiterhin Glasfaserlösungen für lokale und Weitverkehrsnetzwerke (LAN, WAN), das Unilan-MS-Industrial-System für strukturierte Verkabelungen in verschmutzungsgefährdeten und rauen Industrieumgebungen sowie die neuen, platzsparenden Unilan CSD 2/8-Anschlussdosen. Auch zum



„Wir gehen auch dieses Jahr wieder mit einem guten Gefühl auf die ITnT.“ - **Andreas Klodner**, Geschäftsführer von Dätwyler Österreich

Thema Sicherheitsverkabelungen gibt es interessante Lösungen zu sehen. Zudem werden der neue Gesamtkatalog mit dem kompletten Sortiment und das aktuelle Seminarprogramm vor Ort zur Verfügung stehen. Außerdem zeigt der Hersteller neue Konzepte im Bereich elektrischer Sicherheitskabelanlagen, die auf ihren Funktionserhalt im Brandfall geprüft sind.

[www.daetwyler.net](http://www.daetwyler.net)  
Halle A Stand 522



**SCHMACHTL**  
ELEKTROTECHNIK - MASCHINENBAU

**Wir sorgen für die SICHERHEIT Ihrer Verbraucher...**

- **Sicherheit** durch Unterbrechungsfreie Stromversorgungen von 300VA – 4.800kVA
- **Sicherheit** durch parallel-redundante USV Systeme
- **Sicherheit** durch Intelligente Stromverteilung mit dem neuen „IDU“
- **Sicherheit** durch kontrollierten System-Shutdown mit der mitgelieferte USV – Software
- **Sicherheit** durch unseren 24 Stunden – Bereitschaftsdienst

**Besuchen Sie uns auf der Messe ITnT**

**ITnT**

Messezentrum Wien NEU, IT-Security Halle A, Stand A 0636  
**14.-16.02.06**

Info unter +43 1 61 62 180 -23 [www.schmachtl.at/usv](http://www.schmachtl.at/usv)

**CUBIT**

open source for enterprise

Cubit IT Solutions GmbH.  
1080 Wien, Albertgasse 43  
tel.: +43 (1) 718 98 80  
e-Mail: [office@cubit.at](mailto:office@cubit.at)

Linux und OSS für den unternehmensweiten Einsatz!

- Hochverfügbarkeits-Cluster mit Linux
- Enterprise Management Lösungen mit Nagios
- Netzwerk Multiprotokoll-Analyser mit NTOP
- Speicherlösungen mit Network Appliance
- u.v.a.m.

[www.cubit.at](http://www.cubit.at)

Besuchen Sie uns auf der ITnT: Halle A 0305a



**FRANK LinuxSYSTEMS**

Ihr Linux Fachdistributor

**Besuchen Sie uns auf der ITnT.**

Wir präsentieren gemeinsam mit unseren Herstellern Red Hat, SUSE/Novell, SEP sesam, Open-Xchange, Collax eine komplette Linux Infrastruktur.

Sie finden uns in der Halle A0305.

[www.linux-systems.at](http://www.linux-systems.at)



- über 85.000 Qualitätsprodukte
- heute bestellen - morgen im Haus
- Kein Kleinstmengenzuschlag
- Günstige Versandkosten

**Die freundlichsten Seiten Österreichs ...**  
Tel: 01/334 10 10

Jetzt Katalog kostenlos bestellen  
[www.distrelec.com](http://www.distrelec.com) Fax: 01/334 10 10-99  
E-Mail: [info-at@distrelec.com](mailto:info-at@distrelec.com)

**Distrelec**

**€ 2,33 SPAREN!**  
 Holen Sie sich Ihr vergünstigtes  
 Messeexemplar bei MONITOR  
 auf der ITnT, Stand-Nr.: A 0102



# Auch 2006 den Durchblick gewinnen!

**IT-Business in Österreich 2006:**  
 Daten, Fakten und Trends zur österreichischen IT-Wirtschaft.  
 Das Buch, das keine Fragen offen läßt.

IT-Business in Österreich bietet einen Gesamtüberblick über die Leistungen der österreichischen Informationstechnologie, gegliedert nach Branchen und Regionen.

Alle Interessierten finden hier Zahlen und Fakten, die in diesem Umfang und in dieser Ausführlichkeit sonst nirgends publiziert werden.

## Bestellen Sie jetzt!

JA, ich bestelle \_\_\_\_ Stk. „IT-BUSINESS IN ÖSTERREICH 2006“ zum Preis von je € **14,30** (inkl. 10% MwSt., zzgl. Versandkosten von € 2,33 innerhalb Österreichs, Auslandsversandkosten € 4,66)

Firma | Name: .....

Adresse: .....

Tel.Nr.: .....

Unterschrift: .....

per Fax: (01) 740 95-425  
 per Post an: Bohmann Druck und Verlag  
 GmbH & Co.KG  
 Leberstrasse 122  
 1110 Wien  
 Österreich  
 per E-Mail: office@monitor.co.at  
 per WEB: www.monitor.co.at/itbuch



Die Bezahlung erfolgt gegen Rechnung mit Erlagschein.

# Stromversorgungslösungen aus einer Hand

RGE Robert Gmeiner Energietechnik GmbH bietet eine komplette Produktpalette von Entry-Level-Standby-Systemen bis hin zu Drei-Phasen-Geräten an und kann auch umfassenden Service dazu leisten.

Nicht erst seit den spektakulären Stromausfällen in den USA und Europa in den letzten Jahren gehört die sichere Stromversorgung zu den Schlüsselkomponenten der IT-Security. Unternehmen und Entscheider haben dabei die Wahl aus einer Vielzahl von Anbietern und Lösungsmodellen. Und immer mehr Gerätehersteller, gerade aus Fernost, drängen auf den österreichischen Markt.

Da stellt sich natürlich die Frage: Reicht es aus, nur selektiv an Schwerpunkten zu investieren und zu schützen und dabei auf möglichst günstige Gerätepreise zu achten? Oder sollte man den Blick „aufs Ganze“ richten und zusätzliche Faktoren wie Service- und Dienstleistungsangebot berücksichtigen?

Zunächst bedarf es der Analyse (welche Geräte muss ich wie schützen?) und einer daraus abgeleiteten Strategie. Bei Neubauten ist es beispielsweise mitunter möglich, von vornherein getrennte Stromnetze für die IT/TK zu verlegen und diese mit zentralen USVs zu sichern. Bei Altbauten muss man dagegen dezentrale Lösungen suchen und verstärkt die Statik und die Qualität der installierten Stromleitungen berücksichtigen. Bei der Ausstattung von Rechenzentren gilt es wiederum, künftige Wachstumsreserven mit einzuplanen und auf ausreichende Belüftung und Klimatisierung zu achten. Auch die Installation eines Notstromaggregates für notwendige längere Überbrückungszeiten bis zu mehreren Tagen erweist sich immer häufiger als sinnvolle Investition.

Gerade zentrale Server-Räume und 19-Zoll-Racks entwick-

eln sich zu einer großen Herausforderung für USVs: Immer mehr Rechenleistung - und damit Stromverbrauch - stapelt sich auf immer engerem Raum. Insbesondere bei Blade Servern erreicht man Leistungsdichten von vielen Kilowatt pro Quadratmeter Standfläche. Hier müssen die Racks komplexe Stromunterverteilungen besitzen und Platz und Kühlkapazitäten für entsprechend dimensionierte USVs aufweisen. Große Hersteller wie Eaton Powerware kooperieren hier inzwischen mit Rack-Herstellern, um den Kunden maßgenaue Lösungen anzubieten.

Natürlich können Unternehmen solche Planungen intern oder mit externen Beratern aufstellen und dann Geräte bei verschiedenen Herstellern beschaffen. Es sprechen jedoch mehrere Argumente dafür, die gesamte Stromversorgung aus einer Hand zu beziehen: Zum einen bietet jeder Hersteller eigene Überwachungs- und Steuerungssoftware für seine USVs an, die sich auch meist in Netzwerkmanagementanwendungen wie beispielsweise HP Open View integrieren lässt. Hier lässt sich durch Vereinheitlichung der Aufwand reduzieren und ein höheres Maß an Betriebssicherheit erreichen. Betreibt ein Unternehmen viele USVs eines Herstellers, lassen sich überdies meist günstigere Konditionen bei Einkauf und Ersatzbeschaffung realisieren.

Gerade den Aspekt der Gesamtbetriebskosten verlieren viele Unternehmen leicht aus den Augen: USVs weisen gegenüber der meisten anderen IT-Hardware einen relativ langen Lebenszyklus auf. Um so mehr lohnt der

Blick auf die Nebenkosten: Da USV-Batterien altern, müssen sie regelmäßig alle zwei bis vier Jahre ausgetauscht werden. Auch die Elektronik bedarf von Zeit zu Zeit einer Überprüfung. Es empfiehlt sich daher der Abschluss eines Wartungs- und Servicevertrags - schließlich sind USVs wie eine Versicherung, die im Notfall problemlos helfen soll.

Bei Preis und Umfang solcher Serviceangebote bestehen jedoch oft große Differenzen zwischen den Anbietern. Auch hier gilt: Je mehr Geräte eines Herstellers man einsetzt, desto mehr Spielraum hat man bei Kosten und Konditionen des Support. Nimmt man all die Argumente



Stromversorgungslösungen von Eaton Powerware bei RGE - Modell Powerware 9155

und Aspekte zusammen, dann spricht viel für USV-Anbieter, die möglichst viele Produkte und Leistungen aus einer Hand oder mit starken Partnern anbieten.

[www.rge.at](http://www.rge.at)

Halle A Stand 1001

**Kroll Ontrack**  
WIR RETTEN IHRE DATEN

Datenretter für Sie im Einsatz:  
IT'n'T Wien | 14.-16.02.06 | Stand A0331

**Erste Hilfe bei Datencrash!**  
Machen Sie mit bei unserem Messe-Gewinnspiel!  
Gewinnen Sie **täglich**:  
1 hochwertige **USB Festplatte** (250 GB) und  
1 Gutschein für eine **kostenlose Datenrettung!**

**Datenrettung**

[www.ontrack.at](http://www.ontrack.at) | [info@krollontrack.at](mailto:info@krollontrack.at) | 0800 644 150

# Mozart: Wien, für mein Metier der beste Ort...

**Top-Noten für Wien – die Stadt mit der besten Lebensqualität innerhalb der Europäischen Union. Wien ist eine attraktive Stadt auch für internationale Unternehmen.**

**I**nnnerhalb der EU ist Wien die Stadt mit der höchsten Lebensqualität. Das ist das Ergebnis internationaler Studien, wie jener von „Mercer“: Jährlich werden rund 250 Städte weltweit nach verschiedenen Kriterien bewertet.

Politische Stabilität, hohe Sicherheit, gute medizinische Versorgung, vielseitige Freizeit- und Vergnügungsmöglichkeiten, beste Gastronomie, gute Schulen und Bildung, vielseitige Kultur, saubere Umwelt und die attraktiven Lebenserhaltungskosten haben Wien in diese Spitzenposition gebracht.

## Begehrter Wirtschaftsstandort

Insgesamt 300 Konzerne haben Wien als Standort für ihre Osteuropa-Zentrale ausgewählt. Sicher zählt die Lage im Herzen Europas zu den Kriterien, aber auch die Rechtssi-



Foto: G. Göderle

*Rund 18.000 ForscherInnen finden in Wien ein ausgezeichnetes Pflaster für ihre Arbeit.*

cherheit, das Ausbildungsniveau, das bestens qualifizierte Personal, das hohe Produktivitätsniveau und

die gute Verkehrsinfrastruktur zählen zu den Stärken der Bundeshauptstadt. Immer stärker gelingt es Wien, eine Art „Ostkompetenz-Zentrum“ zu werden. Wien hat sich längst als attraktiver und begehrter Wirtschafts- und Forschungsstandort etabliert.

Rund 18.000 ForscherInnen in Unternehmen, Universitäten und außeruniversitären Einrichtungen sind in Wien tätig. Das sind knapp 50 Prozent aller in Österreich tätigen ForscherInnen. Wien hat ein enormes Potenzial für schlaue Köpfe.

## Ein attraktiver Wirtschaftsstandort

- Wien ist international und liegt im Zentrum des neuen Europas.
- Wien ist der Wirtschaftsmotor Österreichs.
- Wien ist ein Top-Standort für Forschung und Entwicklung.
- Wien bietet Sicherheit, Stabilität und Lebensqualität.
- Wien punktet mit politischer und wirtschaftlicher Stabilität, mit einer intakten Umwelt, mit höchster Lebensqualität, bester Infrastruktur und erstklassiger Gesundheitsversorgung.
- Wien ist eine Stadt mit Flair und Geschichte.

## MOZART 2006 250. GEBURTSTAG

Von Mozart bis Falco, von Otto Wagner bis Adolf Loos, von Sigmund Freud bis Ignaz Semmelweis – sie alle haben in Wien gelebt und es in dieser Stadt zu Höchstleistungen gebracht.

Wien ist ein gutes Pflaster für internationale Karrieren und ein optimaler Ort für schöpferische Leistungen, heute genauso wie vor 300 Jahren. Worin liegt die Einzigartigkeit dieser Stadt? Vielleicht daran, dass hier „alles anders“ ist, womit sich auch der bereits seit rund 30 Jahren existierende Spruch „Wien ist anders“ aufs Neue bestätigt.

### Großes Wiener Herz

Alles nur Zufall? Zufall ist bestenfalls die typische Wiener Mentalität, die zwischen Granteln und dem großen Wiener Herz angesiedelt ist. Vielleicht aber auch der liebenswerte Wiener Charme oder der schwarze Humor der Großstädter im Herzen Europas. Vieles jedoch, was diese Stadt so außergewöhnlich macht, geschieht bewusst. Ja, es wird seit Jahrzehnten daran gearbeitet, damit Wien ein lebenswerter Ort ist, an dem Menschen sich wohl fühlen, gerne leben und arbeiten.

### Schon Mozart fühlte sich in dieser Stadt richtig wohl

„Wien, für mein Metier der beste Ort“, war sich Mozart schon 1781 sicher. Dasselbe denken sich vermutlich auch heute zahlreiche internationale Unternehmen und Investoren, wenn sie sich in Wien ansiedeln. Die Attraktivität des Wirtschaftsstandortes Wien ist ungebrochen: Henkel, Coca Cola, IBM,



Alcatel, Baxter, Boehringer Ingelheim – um nur einige zu nennen.

### Top-Standort

Es wird viel dafür getan, damit Wien ein Top-Standort für Forschung und Entwicklung ist und sich internationale „Headquarter“ hier niederlassen. Wien ist vielfältig: Eine Wohlfühlstadt und strategisch wichtiger Wirtschaftsstandort, eine Stadt mit Geschichte und Flair, aber auch mit modernem und anspruchsvollem Wohnbau, der leistbar ist. Wien ist also ein Ort der kreativen und wirtschaftlichen Entfaltungsmöglichkeiten. Ein Ort für helle Köpfe – kreative ForscherInnen und WissenschaftlerInnen. Eine Stadt mit großen Chancen. Mehr über Wien: [www.wien.at](http://www.wien.at)



# Die Sonne ist frei

Sun gibt seine Software frei und setzt ganz auf das Service-Geschäft. Über die Strategien und Pläne des Unternehmens führte MONITOR Gespräche in Kalifornien und Wien.

Rüdiger Maier

Der Sun-Campus im kalifornischen Menlo Park liegt in der Sonne. Das große Gelände mit den vielen Gebäuden macht einen einladenden Eindruck, den richtigen Weg zu finden gestaltet sich allerdings nicht immer einfach. Frances Freyberg empfängt mich und muss mir gleich einige Terminänderungen mitteilen. Ich erfahre, dass sie demnächst in Österreich Urlaub machen wird und sich schon sehr darauf freut. Josef (Pepi) Edlinger ist Österreicher, aber schon seit Jahrzehnten in den USA. Er spricht lieber Englisch und zeigt mir im Schnelldurchgang - der Andrang ist an diesem Tag wirklich groß - die Sun-Präsentationsräume. Besonders beeindruckend ist neben den riesigen Server-Schränken die kleine, handliche Java-Card, mit der sich Pepi an jeder Station anmelden kann und die ihm sofort überall seine Zugriffsrechte sichert.

Diese Java-Card ist ein universelles Instrument für Büros und öffentliche Räume und wird auch in Österreich nun verstärkt vermarktet. Das System bietet etwa mittleren bis großen Unternehmen die Möglichkeit, sämtliche Formen der Authentifizierung und Autorisierung zu regeln, vom Zutritt zu Einrichtungen über Zugang zu Netzwerken über Single Sign-on bis hin zum Zugriff auf unternehmensübergreifende Projektinformationen in externen Netzwerken. Kürzlich wurde darüber hinaus die weltweite Verfügbarkeit der kontaktlosen Smart Card bekannt gegeben, die ohne Kartenleser auskommt.

## Strategische Ausblicke

Brian Wilson ist Chef der Strategie-Abteilung bei Sun und seit 20 Jahren im Unternehmen. Er kommt gerade von einer Europareise, ist noch etwas ermattet, skizziert aber in flinken Strichen die vielfältigen Initiativen des Unternehmens. „Wir suchen



Das Sun-Hauptquartier im kalifornischen Menlo Park (Bild: R. Maier)

einen intensiven Austausch mit unseren Kunden, um unsere Strategie nach deren Wünschen auszurichten.“

Für Wilson präsentiert sich die IT-Landschaft wie Wellen mit ihrem Auf und Ab, dazu kommen Moden und Trends: „Im Moment ist die Zentralisierung wieder modern, was sich etwa in den stark nachgefragten zentralen Services von Google oder eBay widerspiegelt!“ Er erkennt einen Trend hin zu geteilten Services und zu langfristigen Service-Verträgen, die den Kunden Nutzen bringen. So bietet etwa General Motors gegen Gebühr Telemetrie für PKW und LKW an, die im Notfall rasch für Hilfe sorgt. „Wenn der Airbag explodiert ist, rufen die an, um zu fragen, ob sie Hilfe schicken sollen. Auch beim Diebstahl eines Autos ist das oft hilfreich“, resümiert Wilson. Sun konzentriert sich dabei ganz auf die Erstellung einer leistungsfähigen Infrastruktur: „Die Infrastruktur ist das Rückgrat jeder IT-Lösung, daher fühlen wir uns dort sehr gut aufgehoben“, so der Stratege.

## StorageTek integriert

Zurück in Wien informierte DI Bernhard Isemann, seit kurzem Geschäftsführer von Sun Österreich, über die abgeschlossene Integration von StorageTek und die weitere Strategie. Ein Paukenschlag gelang dem Unternehmen ja mit der Ankündigung der

**Brian Wilson**, Chef der Strategie-Abteilung bei Sun: „Wir suchen einen intensiven Austausch mit unseren Kunden, um unsere Strategie nach deren Wünschen auszurichten.“



Freigabe seiner Software. Nachdem Solaris bereits frei zugänglich war stellt das Unternehmen nun auch das Java Enterprise System, die N1-Managementsoftware sowie die Sun-Studio-Entwicklerwerkzeuge kostenlos zur Verfügung. Die Software wird in eine Distribution integriert und stellt als „Solaris Enterprise System“ eine komplett verfügbare und offene Infrastrukturplattform dar. „Unsere Softwarelizenzen erbrachten ohnehin nur mehr 5-10% unseres Umsatzes. Jetzt haben wir ganz klar gemacht, dass wir nur mehr über die langfristigen Wartungsverträge, in denen auch die Updates enthalten sind, verdienen wollen“, erläutert Isemann den Schritt.

Gleichzeitig konnte auch die Integration von StorageTek abgeschlossen werden. „Wir haben durch die Integration von StorageTek etwa 20 Mitarbeiter dazubekommen, der Markenname wird erhalten bleiben!“ Schon bisher kamen die StorEdge-Produk-



te von Sun von StorageTek. Die bereits bestehende enge Kooperation mit Siemens für den Vor-Ort-Service von Sun-Produkten wird nun auch auf den Storage-Bereich ausgedehnt: „Die Siemens-Mitarbeiter werden auf die StorageTek-Produkte trainiert und können dann den Service in 96 Ländern sicherstellen“, unterstreicht Isemann. Auch die Zusammenarbeit mit S&T als bisherigem StorageTek-Partner wird ausgeweitet.

Durch die Konzentration von Archiven insbesondere auch im Gesundheitsbereich sieht Isemann gute Geschäftschancen für die Speicherprodukte. Die Suche nach Dateien etwa werde durch die im Betriebssystem Solaris integrierte Virtualisierung wesentlich vereinfacht. Durch den ebenfalls im Vorjahr erfolgten Zukauf von SeeBeyond habe man im Bereich Middleware einen zusätzlichen Trumpf: „Dieses System verbindet Server und Speicher und hilft bei der Vereinheitlichung von Daten, was gerade bei den riesigen Datenmengen im Spital und im öffentlichen Bereich entscheidend ist“, so Isemann. Daher wurde das Team, das diesen Bereich betreut, auf 80 Personen ausgebaut. „Der Markt für IT wächst ja nicht gerade rasant. Hier hilft nur Vertiefung und Spezialisierung auf gewisse Themen!“



**Bernhard Isemann**, Sun Österreich Geschäftsführer: „Unser Wachstum geschieht nicht bei der Hardware, sondern ganz klar bei den Dienstleistungen.“

Chip wäre auch ein ideales Instrument für Reisepässe, da er ohne physikalischen Kontakt nicht auslesbar ist“, erläutert Isemann. So habe man etwa Raiffeisen mit einem Identitäts-Management-System ausgestattet, dass die jederzeitige Erkennung von Rechten und Pflichten ermöglicht. Auch im wachsenden Segment des „Digital Rights Managements“ können die Lösungen zum Einsatz kommen. „Hier sind wir etwa beim ORF oder beim Unternehmen betandwin aktiv.“ Beim ORF wurde zur EU-Präsidentschaft Österreichs ein System zur Nutzung von Video- und Audio-Streams installiert, das auch einen Vorabruf zur Beurteilung der Aufnahmen durch den Journalisten ermöglicht.“ Für heuer will Sun Österreich auf dem 60 prozentigen Wachstum im Bereich der Services im Vorjahr aufsetzen und zumindest ein neues Großprojekt im ersten Halbjahr gewinnen. „Unser Wachstum geschieht nicht bei der Hardware, sondern ganz klar bei den Dienstleistungen. Trotzdem freuen wir uns über die große Nachfrage nach unseren neuen Servern, von denen wir momentan gar nicht genug produzieren können“, so der Österreich-Chef abschließend. □



#### Java Card

Ein weiteres dieser strategischen Themen ist die Java Card, die für den biometrischen Einsatz genauso geeignet ist wie für Identitäts-Management. „Der Java-

wissen können

wirken **DEVOTEAM**  
OSICONSULT

## Kunden wollen Berater, die >in Europa zuhause sind und >wirken.

Unsere Verantwortung liegt im Erreichen von Zielen, die Sie vorgeben. Wenn Sie dabei an IT, Telekom oder Informationssicherheit denken, dann ist Devoteam OSIconsult der richtige Geschäftspartner für Sie.

Objektivität und Zweckmäßigkeit stellt Devoteam OSIconsult bewusst der Technologie voran. Dabei sind Hersteller- und Produktneutralität wesentliche Unternehmenswerte und keine netten Eigenschaften für die Dauer eines Projektes.

Beraten tun viele, wir wollen Rat geben und Sie langfristig bei IKT-Strategie und Planung begleiten. Vor allem wollen wir aber an Ihrer Seite in der Projektarbeit wirken.

Detaillierte Informationen über die Consulting-Leistungen von Devoteam OSIconsult erhalten Sie unter [www.devoteam.at](http://www.devoteam.at) oder kontaktieren Sie:

**Mag. Werner Vashold, Project Director**  
**+43 1 715 0000-301**  
[werner.vashold@devoteam.at](mailto:werner.vashold@devoteam.at)

Devoteam Group: 1.800 Consultants in neun Ländern Europas (Belgien, Dänemark, Frankreich, Niederlande, Österreich, Spanien, Schweiz, Tschechische Republik, U.K.), in den Vereinigten Arabischen Emiraten und Saudi-Arabien. Börsennotiert an der Euronext in Paris.

## Produktportfolio

**Consulting**  
(herstellerneutral)

**NETWORKS AND TELECOMS**

**IT SYSTEMS**

**E-BUSINESS APPLICATIONS**

**IT-SECURITY**

## Neustrukturierung des österreichischen IT-Service-Marktes „Szenen mehrerer Ehen“

Der österreichische Markt für IT-Services hat sich in letzter Zeit ziemlich still und heimlich umstrukturiert, sozusagen in einer schweigenden Konsolidierung. Die handelnden Firmen: Siemens Business Service (SBS), Fujitsu Siemens und ai informatics, drei nicht gerade kleine Player am heimischen Markt.

Conrad Gruber



Der frische Wind, der im Siemens-Konzern durch den neuen deutschen Vorstandschef Klaus Kleinfeld weht, lässt seine Böen nämlich bis nach Österreich blasen. Siemens Business Service galt im Gesamtkonzern schon längere Zeit als Baustelle, ein Verkauf der Sparte nur als eine Frage der Zeit. Kurz vor Weihnachten letzten Jahres war es dann so weit: Der Siemens-Konzern spaltete den verlustreichen IT-Dienstleister SBS erst einmal auf. Das Geschäft mit produktnahen Dienstleistungen (PRS) wurde (mit Wirkung zum 1. April 2006) an den PC-Hersteller Fujitsu Siemens verkauft, an dem Siemens selbst beteiligt ist. Kritiker unkten: Siemens hat seine Problemsparte praktisch „an sich selbst“ verkauft, gleichzeitig aber das Risiko zur Hälfte an den Partner Fujitsu abgegeben.

Wie auch immer: Zu den „produktnahen Dienstleistungen“ gehört unter anderem die Wartung von Großrechnern. Die Einheit bleibt bei Fujitsu Siemens als Ganzes erhalten und bildet den „Kern einer neuen Serviceeinheit“. Das gesamte Geschäftsfeld hat immerhin einen Umsatz von 1,3 Mrd. Euro und 5.000 Beschäftigte.

In Österreich übertrug SBS das produktnahe Wartungsgeschäft mit rund 200 Mit-

arbeitern und einem Umsatz von etwa 60 Mio. Euro an die hiesige Fujitsu Siemens. Der spartenverantwortliche Siemens Österreich-Vorstand Franz Geiger betonte, dass „das österreichische Gesamtgeschäft der SBS wie auch die betreffende Sparte kerngesund“ seien. Die Begründung des Deals aus österreichischer Sicht: „Die Nachfrage nach Produkten und deren Betreuung aus einer Hand nehmen zu. Deshalb ist die Neuaufstellung der SBS strategisch sinnvoll.“ SBS werde auch weiterhin im Rahmen von Gesamtprojekten gemeinsam mit Fujitsu Siemens oder anderen Partnern produktnahe Services anbieten

Die „Extrawurst“ für die österreichischen Siemensianer: Aufgrund der „besonderen Marktsituation hinsichtlich Reifegrad, Partnerstrukturen und Kundenanforderungen“ seien die SBS-Aktivitäten in den von Siemens Österreich verantworteten neun Ländern in Südosteuropa von dieser Neuausrichtung nicht betroffen, sagt Geiger.

Hier läuft der Trend nämlich konträr zum Gesamtkonzern: SBS Österreich ist im abgelaufenen Geschäftsjahr 2004/05 in Öster-

„Die Nachfrage nach Produkten und deren Betreuung aus einer Hand nehmen zu. Deshalb ist die Neuaufstellung der SBS strategisch sinnvoll.“ - **Franz Geiger**, Vorstandsdirektor Siemens Österreich



reich und den neun verantworteten Ländern in Südosteuropa um 22% auf fast 400 Mio. Euro Umsatzvolumen und 2.700 Mitarbeiter gewachsen. 1.100 davon arbeiten bereits in Osteuropa. SBS sei „die Nummer 1“ in Österreich und der Anbieter für Lösungsgroßprojekte wie z. B. die eCard, zeigt sich Siemens stolz.

### Fujitsu Siemens: Gesunde Lage

Was Fujitsu Siemens betrifft, so scheint der Konzern derzeit ebenfalls in einer gesunden

Wir tun mehr für Sie ...

Kann man bei RS  
auch **alles**  
**online** bestellen?



Jetzt über 150.000  
Produkte online!

**Ja,**  
ganz einfach!

\*Ab sofort mehr als 3.000 Top-  
Produkte führender Hersteller im  
Bereich Computer-/Bürobedarf.  
Sehen Sie selbst:

[www.rs-components.at](http://www.rs-components.at)



RS – für Ihren Erfolg!

Lage: Für das Ende März auslaufende Gesamtjahr 2005/06 sagt Konzernchef Bernd Bischoff kürzlich in der „Süddeutschen Zeitung“ 10% Umsatzwachstum aus, „vielleicht sogar etwas mehr“. Das Konzernergebnis werde zwar „leicht unter der Zwei-Prozent-Marge“ bleiben, für das nächste Jahr gehe Bischoff aber von 2,5% Rendite aus.

Gleichzeitig kündigte Bischoff eine aggressive Expansion an: „Schließlich wollen wir in den nächsten Jahren um 10% wachsen.

Unser Ziel ist es, 2008 auf einen Marktanteil in Europa von 12% zu kommen. Wir müssen aggressiver werden und den anderen mehr wehtun als sie uns“, beschreibt Bischoff den harten Kampf am Markt. Dazu werde das Unternehmen die Konkurrenz bei wichtigen Projekten nötigenfalls auch mit niedrigeren Preisen attackieren - „bis nahezu hin zur Null-Marge“.

Für das kommende Jahr prognostizierte Bischoff einen Preisverfall von 10%. Die Konsolidierung in der Branche werde sich verstärken. „Wer vom Markt verschwinden wird, ist schwer vorherzusagen. Aber es werden wohl nur vier oder fünf etablierte große Hersteller übrig bleiben.“

Zu SBS meinte Bischoff: „Wir werden die Sanierung vorantreiben, die SBS begonnen hat“. Ob darüber hinaus in dem Geschäftsfeld Stellen abgebaut werden müssen, sei noch nicht klar. Die neue Sparte solle - vor Berücksichtigung der Restrukturierungskosten - „bereits im ersten Quartal nach der Übernahme“ rentabel arbeiten.

#### Zusammenwachsen mit ai informatics

Gewisse Neustrukturierungen werden aber auch im Ost-Geschäft der SBS Österreich unumgänglich sein: Denn zwar brummt dort das Geschäft - wie gesagt - rentabel, dennoch gibt es Handlungsbedarf: Nach der Übernahme der VA Tech durch Siemens gibt es nämlich auch für SBS Österreich einen Neuzugang in Form der VA Tech-Tochter ai informatics. Dabei wurden die österreichischen und deutschen Standorte der ai informatics dem Wiener SBS-Sitz zugeordnet, der Rest den jeweiligen Siemens-Landesgesellschaften.

Hier wachsen zwei ziemlich große IT-Dienstleister zusammen: Immerhin kommt ai informatics auf 70 Mio. Euro Jahresumsatz (2004) bei 450 Mitarbeitern. Ursprüng-

„Wir werden die Sanierung vorantreiben, die SBS begonnen hat.“ - **Bernd Bischoff**, Präsident und CEO Fujitsu Siemens Computers



lich als Datendienstleister für die gesamte VA Tech gegründet, macht das Unternehmen mittlerweile 80% seines Geschäftes mit „konzernfremden“ Kunden, allen voran mittelständischen Industriebetrieben. Das gilt für SBS, die sich eher zu größeren Kunden hingezogen fühlt, als ideale Ergänzung.

Laut dem zuständigen Siemens-Vorstand Franz Geiger erfolgt die „legale Verschmelzung“ der beiden Firmen im ersten Quartal 2006. Die ai informatics habe eine „sehr gute Industriebasis“ in ihren Ländern und „ergänzt sich gut“ mit der SBS. Beide Unternehmen zusammen würden nun bereits rund drei Viertel ihres Geschäftes mit „Fremdkunden“, also nicht mit den Muttergesellschaften Siemens und VA Tech, machen. Über die Einzelstrategien der Fusion, etwa über Jobabbau oder Schließung einzelner Landesgeschäftsstellen mit weniger Relevanz, will sich Geiger nicht konkret äußern; dies soll alles „im Zuge der Planung“ feststehen.

Ein Jobabbau-Opfer gibt es jedenfalls sicher: Der langjährige ai informatics-Chef Friedrich Nistelberger ist nicht mehr Mitglied im neuen Team. Man habe den Vertrag „gemeinsam gelöst“, sagt Geiger.

Weiters kündigt Geiger weitere Zukäufe für die SBS an: Erst kürzlich wurden in Rumänien, Serbien und der Slowakei insgesamt drei Firmen übernommen, für die Zukunft werden in den übrigen von Siemens mitbetreuten Oststaaten weitere „Know-how-Zukäufe“ für SBS und auch die Kommunikationssparte evaluiert, aber keine „Mega-Deals“, sagt Geiger.

Dass SBS in Osteuropa selbst ein Übernahmekandidat sei - wie gelegentlich in Medien zu lesen war, als Interessenten wurden Atos Origin oder S&T genannt - sei „journalistische Sehnsucht nach Katastrophenszenarien“, bemängelt Geiger. □

# Bescheidenheit auf Trojanisch

Viel Trubel gab es um Googles ersten Auftritt auf der Consumer Electronics Show in Las Vegas, die traditionell gleich zum Jahresauftakt stattfindet. Erst schwirrten Gerüchte durch das Internet, der Suchspezialist werde einen Google PC präsentieren. Dann hieß es, ein Konkurrenz-Betriebssystem zu Windows sei vorgesehen. Wieder andere Vorweg-Berichterstatter schworen auf einen Media-Server.

Erich Bonnert

Die Spekulationen erwiesen sich allesamt als falsch, steigerten jedoch die Aufmerksamkeit der Branche und der Öffentlichkeit beträchtlich - das kann ja auch nicht schaden. Die Wellen schlugen letztlich hoch, als Google-Gründer Larry Page bei seinem Keynote-Vortrag einen kostenlosen Videodienst per Internet versprach: Fernsehensendungen und Filme zum Download, finanziert mit Werbeeinblendungen durch die bewährten Google-Suchalgorithmen. Ein trefflicher Schlagzeilen-Lieferant: Der Tod des Kinos durch das Internet, so wurde prophezeit.

Googles zweiter Streich, das Google Pack, ging im Medienrummel fast unter. Kein Wunder: Es handelt sich um eine Sammlung von nützlichen, aber eher beliebigen Programmen, deren Funktionen eigentlich auf den meisten PCs - teils von den gleichen, teils von anderen Herstellern - bereits genutzt werden.

Dazu gehören Googles eigene Produkte Desktop und Toolbar, die Foto-Software Picasa sowie ein Adobe Reader, ein Mozilla-Browser, Anti-Viren-Software von Norton und andere nützliche Werkzeuge. Ein kleines Programmchen des Pakets erwähnte Page allerdings nur ganz kurz in einem Nebensatz: den Updater. Dieser lädt automatisch Programme und Software-Versionen aus dem Netz, er installiert neue und aktualisiert vorhandene Produkte.

Dies alles haben PC-Benutzer bisher per Browser und einigen Windows-Hilfsprogrammen selbst besorgt. Es gibt auch Mög-



lichkeiten, dies teilweise von Windows automatisch ausführen zu lassen. Der Updater umgeht nun aber die meist ab Werk voreingestellte Auswahl und schleust neue, im Prinzip ganz ähnliche und meist schon bekannte Elemente ein. Vor allem aber spielt Google die Bedeutung des Updater bewusst herunter.

Der Updater könne für Download und Installation benutzt werden, heißt es auf den Google-Webseiten und er „überwacht den Zustand Ihrer Installation“. Sein Desktop-Symbol „zeigt an, wenn neue Software zur Verfügung steht“. Das lässt auf eine raffinierte, und zeitlich gut gewählte Verbreitungstaktik schließen. Microsoft wird nämlich in die kommenden Versionen seiner wichtigsten Produkte Windows, Internet Explorer und Office automatische Verknüpfungen einbauen, die vom Desktop aus ständig Verbindung zu den Online-Servern in Redmond halten, sei es zum Such- und Info-Portal MSN oder den neuen Diensten Windows Live und Office Live. Die Programme aktualisieren sich selbst und ein „Microsoft-Updater“ installiert automatisch neue Funktionen und Versionen.

Google kommt diesem Manöver zuvor und versucht, seinen eigenen Kanal zum Anwender zu etablieren, bei dem die althergebrachten Microsoft-Mechanismen ele-

gant umgangen werden. Mit dem unscheinbaren, aber nützlichen Angebot, vorhandene Software stets auf dem aktuellen Stand zu halten, bringt der Suchspezialist seine Desktop-Suche in Stellung. Im Verein mit dem Mozilla-Browser hätte Google damit schon einen Großteil der Benutzeraufmerksamkeit auf sich gelenkt - und nichts anderes braucht der Werbendienstleister aus Mountain View. Über diese Hintertür könnte Google in schöner Regelmäßigkeit - etwa vor allen größeren Microsoft-Releases - neue Software-Angebote einschleusen. Beobachter spekulieren nun darauf, daß Google etwa bald Open Office und andere Open-Source-Programme über diesen Weg verteilen wird. Der „trojanische“ Ansatz ist unverkennbar. Ob die Strategie aber tatsächlich aufgeht, wird sich zeigen müssen. Viele skeptische Stimmen warnen vor Microsofts natürlichem „Default“-Vorteil, der auch in der Management-Literatur beschrieben wird: die Neigung der Computer-Anwender, ihren PC einfach so zu benutzen, wie er ab Werk voreingestellt ist, ohne aktiv Alternativen auszuprobieren. Der Berkeley-Wirtschaftsprofessor Hal Varian etwa hat die Effekt in seinem Buch „The Power of the Default“ untersucht. Und dieser Varian gehört seit einiger Zeit zu den gut dotierten Beratern von Google. □

## Kurze Meldungen aus den USA

### Alte Bekannte

Man sieht sich im Leben oft zweimal, dürfte sich Steve Jobs gedacht haben, als seine Firma Pixar ein Übernahmeangebot seines früheren Großkunden Disney erhielt. Die Geschäftsbeziehung war am Streit mit Disneys Ex-Chef Michael Eisner zerbrochen, der offenbar glaubte, der kleinen Kreativschmiede seine Vorstellungen diktieren zu können. Jetzt wird Steve Jobs Hauptaktionär bei Disney und alles freut sich schon darauf, wie er den behäbigen Mickey-Maus-Konzern aufmischen wird. Natürlich hat er aber mit seinem Nebenjob als Apple-Vorstand schon recht viel zu tun.

Just am Tag der Pixar-Übernahme tauchte übrigens ein Name auf, der früher eng mit Jobs verbunden war, aber angeblich seit fast 20 Jahren in seiner Gegenwart nicht mehr genannt werden darf: John Sculley drängte ihn als Apple-Vorstand Mitte der 80er Jahre aus dem eigenen Unternehmen. Dabei hatte Jobs ihn selbst aus seiner Position als Pepsi-Vorstand abgeworben. Später wurde Sculley zum Wagnisfinanzierer. Jetzt hob er mit Tello ein Startup aus der Taufe, das Internet-Telefonie, Instant-Messaging und Netzkonferenz-Software aus einer Hand anbietet.

Sculleys Partner sind ebenfalls keine Unbekannten: Craig McCaw, der das erste US-weite Mobilnetz aufbaute und an AT&T ver-

kaufte und Jeff Pulver, Mitgründer des VoIP-Anbieters Vonage. Tellos Stärke besteht darin, dass es VoIP- und Messaging-Systeme unterschiedlicher Anbieter zusammenführen kann. Anhand von gespeicherten Kontaktlisten der Anwendungen sucht die Software nach präsenten Kommunikationspartnern in den angeschlossenen Netzen. Tello sieht dabei, ob die Gegenseite per Telefon, Handy oder Computer im Netz ist, wählt jeweils die geeignete Kommunikationsform zwischen zwei Geräten oder Anwendungen aus und ermittelt außerdem noch den kostengünstigsten Dienst. Die Software läuft nur auf Windows-Rechnern - die Wahrscheinlichkeit, dass Sculley und Jobs sich durch geschäftliche Verbindungen zwischen Tello und Apple wieder treffen, ist also eher gering.

### Schusters Leisten

Nur knapp ein Jahr nach seiner Gründung wird das Forrester Magazine wieder eingestellt. Skeptiker gab es genug, als das Beratungsunternehmen Forrester letzten März verkündete, ein „kritisches, unabhängiges Wirtschaftsmagazin“ machen zu wollen. Ob es wirklich möglich sei, unabhängig und ohne Interessenskollisionen über jene Unternehmen und Branchen zu berichten, die man beraten will? Wie kann ein Beraterhaus sich redaktionelle Freiheiten heraus nehmen, wenn

Klienten Vertraulichkeit und Verschwiegenheit erwarten, so fragten sich viele. Vielleicht indem man nur über Firmen schreibt, die zur Konkurrenz gehen, argwöhnten manche.

Aber nicht dass das Forrester Magazine Kritik und Kontroverse gescheut hätte - im Gegenteil: Schon die Startausgabe im vergangenen Frühjahr porträtierte Automobil-Legende Henry Ford als Antisemiten, ein Kurzbeitrag listete zahlreiche Verbindungen zum Hitler-Regime auf.

Beim Detroit Autohersteller schäumte man vor Wut. Lukrative Abonnement-Verträge wurden gekündigt. Auch für Forresters Geschäftsbeziehungen zu EDS, IBM und Co kann es nicht förderlich gewesen sein, wenn in Ausgabe 3/2005 „Horror stories from Outsourcers“ zu lesen waren. So wird es nun zu einer vierten Ausgabe der insgesamt gut gemachten Quartalspublikation wohl nicht kommen. Schade, denn die meisten der großen Geschichten lieferten sehr eingehende Analysen und interessante Daten.

An Konflikten mit den Betroffenen habe es jedoch nicht gelegen, sagt Chefredakteur Jim Guterman. Reaktionen von Forrester-Klienten hätten absolut nichts mit der Einstellung des Blattes zu tun. „Eine rein finanzielle Entscheidung,“ erklärt Guterman. Forrester habe festgelegt, es sei eine Beratungsfirma und kein Presseunternehmen. □



## INTELLIGENTER KLEINER FÜR'S NETZWERK GEFÄLLIG?

Der **neue Laserdrucker IP 8008N** belebt monotone Listen mit **Farbe** und passt durch die **einzigartige Intelliprint Technologie** in jede Umgebung – ohne **Aufrüstung bestehender Server Software!**

- Webbrowser gestützte Druckerverwaltung
- Komplexes Druckprozessmanagement
- Secure Printing

 **TallyGenicom®** > Power to Print

Ihr Partner in Business Printing

[www.tallygenicom.at](http://www.tallygenicom.at)

# Formularmanagement: Burgenländer als Technologieführer

Die Invaris Informationssysteme GmbH macht Druck - im wörtlichen und übertragenen Sinn. Mit intelligenten Software-Plattformen für das Formular- und Druckmanagement beherrschen die Burgenländer den deutschen Großkundenmarkt.

Alexander Hackl

Die Eisenstädter Softwareschmiede beschäftigt heute 38 Mitarbeiter; zwei Drittel davon Softwareentwickler. 1986 startete Invaris - damals unter dem Namen Lasertech - mit drei Mitarbeitern sprichwörtlich auf der grünen Wiese. Ziel war die Entwicklung von Software-Architekturen für elektronisches Formular- und Druckmanagement. Hintergrund: Mit dem Aufkommen der großen Laser-Produktionsdrucker dienten fortan elektronisch erstellte Dias als Druckvorlage.



„Die Programmierung und Pflege dieser elektronischen Formulare erwies sich als sehr schwierig. Brauchbare Entwicklungsumgebungen seitens der Hersteller gab es praktisch nicht“, erzählt Prokurist Stefan Szigeti von den Anfängen. Nachdem man sich in diesem Bereich erfolgreich etabliert hatte, war der nächste Schritt die Entwicklung von „Formscript“, einer herstellerunabhängigen Plattform zur Formularbeschreibung, die das Layout automatisiert in den Formularmodus des jeweiligen Druckeranbieters übersetzt. „Jeder Hersteller hat da leider sein eigenes Süppchen gekocht, es gab 18 verschiedene Formular-Modes. Der Kunde war damit fest in den Klauen eines Anbieters“, erinnert sich Szigeti. Neben der Automatisierung des Druckmanagements im Rechenzentrum konzentrierten sich die Burgenländer in den 90er Jahren auch auf das Formular-Handling im Office-Bereich.

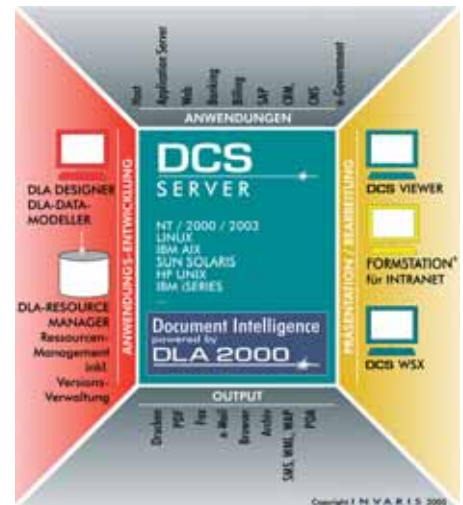
Mit „Formstation“ wurde ein Windows-basierender Client zur interaktiven Formu-

larbearbeitung entwickelt. Der elektronische Formulareserver zeichnet sich durch eine intelligente, einheitliche Oberfläche für den Ausfüllvorgang und eine automatisierte Textverarbeitung mit Baustein-Management zur individualisierten Formularerstellung aus. „Einige Kunden sind sogar ganz von MS-Word auf unsere Textverarbeitung umgestiegen“, erklärt Szigeti.

## Dynamische Plattform

Zur Jahrtausendwende wurden in einer nächsten Entwicklungsstufe die Produktfamilien unter einem neuen technologischen Dach - der „Dynamic Layout Architecture“ (DLA), zusammengefasst. Die Vision hinter dem neuen Metadesign: Das Formular als Möglichkeit strukturierter Informationsdarstellung mit individuell gesteuerter, dynamischer Eingabefunktionalität. Dazu Szigeti: „Das Formular verändert sich dynamisch während des Ausfüllvorgangs. Dinge wie ‚Nichtzutreffendes streichen‘ oder ‚Bei Nichtzutreffen die nächsten drei Seiten überspringen‘ fallen damit weg.“ Die neue Architektur bietet klarerweise auch vielfältige Anwendungsmöglichkeiten im Webformular- und E-Government-Bereich.

Einen wesentlichen Vorteil der Invaris-Lösungen sieht Szigeti in der klaren Trennung von Layout und Verarbeitung. „Nach der Aufbereitung hat man die freie Wahl des Ausgabekanals - von Druck bis Multimedia. Unsere Produkte sind zudem mit jeder Hardware-, jedem Betriebssystem und jedem Dokumentenstandard kompatibel, bieten also ein hohes Maß an Investitionssicherheit“, so der Manager. Der Erfolg von Invaris lässt sich an der langen Kundenliste ermesen. In Deutschland verwenden hunderte Großkunden - meistens Banken, Versicherungen und Behörden - die österreichischen Lizenzprodukte, darunter die Bundesagentur für Arbeit, der Deutsche Rentenversicherungsbund, die Dresdner Bank, die Sparkasseninforma-



tik oder MAN. „97% unseres Umsatzes kommen aus dem Export. Allein die Service-Verträge decken schon unsere laufenden Kosten“, betont Szigeti. Das Erfolgsgeheimnis sieht der Prokurist in der Standardisierung der Produkte und in der einfachen Implementierung: „Wir liefern ‚Prozessoptimierung Out-of-the-Box‘. Die Lösungen sind nach spätestens einem Monat produktiv. Wegen der intuitiv erfassbaren Oberfläche ist auch keine Anwenderschulung nötig.“

## Multichannel-Dokumente

Neue Betätigungsfelder für Invaris sieht Szigeti in der Automatisierung der Kundenkommunikation: „Wir wollen elektronische Dokumente interaktiv machen. Der Kunde kann dann eine Telefonrechnung oder einen Kontoauszug über einen entsprechenden Link direkt beanstanden. So wird eine automatisierte Verbindung zwischen Kunden und den entsprechenden Unternehmensprozessen hergestellt.“ Analog können auch Werbeeinschaltungen eine automatisierte Verbindung zu Marketing- oder Vertriebsprozessen erhalten.

Derzeit ist Invaris um den Auf- und Ausbau strategischer Partnerschaften bemüht. Gesucht werden nicht nur Beratungs- und Vertriebspartner, sondern auch OEM-Partner, die die Invaris-Plattform in eigene Lösungen integrieren wollen. „Das ist notwendig, weil wir momentan gar nicht so schnell wachsen können wie es uns der Markt erlauben würde“, erklärt Szigeti. Derartige Probleme würde sich so manches IT-Unternehmen wohl wünschen.

[www.invaris.at](http://www.invaris.at)

# Strategische Verwundbarkeit

Sich zum Affen machen? In Corporate Blogs Verwundbarkeit zeigen, birgt Gefahren und Chancen. Mike Chambers, Senior Product Manager bei Adobe zeigt vor, wie es geht.

Alexandra Riegler

Corporate Blogs locken mit Kundenbindung, Transparenz und blitzschnellem Informations-transfer: Doch ist Verwundbarkeit zeigen, tatsächlich eine massentaugliche Business Strategie?

Manager von Blogging zu überzeugen, sei wie einem Sechsjährigen erklären zu wollen, was Erwachsene an Sex finden, zog einst Robert Paterson, Mitbegründer der Laudably/Renewal Consulting Group, einen skurrilen Vergleich. Beide würden nicht im Traum daran denken, dass geistig gesunde Menschen dem etwas abgewinnen könnten.

Doch seit jede Sekunde ein weiteres Blog aus dem Netz wächst, so eine Erhebung der Suchmaschine Technorati, kommt nun auch das Business auf den Geschmack: Blogs im Firmenumfeld sollen der Kundenbindung auf die Beine helfen und den Markt zur Kommunikation anregen.

Der Blogging-Trends sucht jedenfalls Seinesgleichen: Ende Juli waren weltweit 14,2 Mio. Blogs online, alle fünf Monate verdoppelt sich die Blogsphäre, benutzerfreundliche Software-Lösungen wie sie Blogger.com oder Microsoft mit MSN Spaces anbieten, treiben das Wachstum munter voran.

Die Internet-Journale, die kein Thema dieser Welt außen vor lassen, kommentieren Interessantes oder Unerhebliches, verlinken und stellen Fehler bloß. Die Leserschaft ihrerseits, nicht selten auch selbst Blogger, ist sprunghaft, kritisch sowie höchst internetaffin und schätzt Offenheit als oberstes Gut.

## Kleine und große Wunder

Für die meisten Unternehmen bedeutet die Vorstellung bloggender Abteilungen und Business Units in erster Linie eines: Gefahr. Wer Geheimnisse nicht absichtlich ausplaudert, könnte es zumindest unabsichtlich tun, Produktschwächen gelangen nach außen und ebnen den Weg ins Verderben.

Doch Corporate Blogging kann, wenn strategisch richtig betrieben, manchmal geradezu Wunder wirken, indem es der internen und externen Kommunikation auf die Beine hilft und Kundenbeziehungs- und Wissensmanagement vorantreibt.

Zuletzt nahmen die Möglichkeiten von Corporate Blogs die US-Berater von Backbone Media unter die Lupe. Einer der Befragten war Mike Chambers, Senior Product Manager bei Macromedia, nunmehr Adobe und seines Zeichens Pionier des Business Blogs. In seinem Online-Journal berichtet Chambers seit drei Jahren über die Entwicklungsarbeit in seinem Unternehmen, präsentiert neue Projekte und nutzt den Kommunikationskanal zur direkten Diskussion mit den Anwendern.

Konzipiert um für die Firma mehr Öffentlichkeit zu schaffen und Informationen rascher an Kunden weiterzugeben, begann der Software-Hersteller das Medium auch für User-Anregungen bei der Produktentwicklung zu nutzen. Nachhaltige Veränderungen des Entwicklungsprozesses waren die Folge: So wurden neue Macromedia-Produkte früher



zwei bis drei Wochen vor dem Verkaufstart angekündigt, heute diskutieren künftige Anwender und Developer schon Monate vorher über die neuen Releases. Das Unternehmen sichert sich so frühzeitiges Feedback über geplante Features, der Dialog mit Kunden und Anwendergruppen wird forciert. „Die Kunden nutzen unsere Produkte viel intensiver als wir das tun können und kennen sie dadurch zum Teil besser. Und wir nutzen dieses Know-how für die weitere Optimierung“, so Chambers.

Und zu guter Letzt sei es auch den Corporate Blogs zu verdanken, dass Kunden zu so genannten Evangelisten wurden und in ihren eigenen Blogs die Vorzüge der Macromedia-Produkte loben, eine Entwicklung, die sich mit klassischen Marketingkampagnen nur schwer erkaufen lässt.

## Die inneren Werte

Zugegeben: Einem Hype hinterherzulaufen, kann schon unelegant wirken: Wie etwa Politikertagebücher im Wahlkampf, verfasst von PR-Verantwortlichen, die so über Umwege Pressemitteilungen an den Mann bringen wollen. Der unterschätzte Leser bemerkt den Vorsatz und bedankt sich mit Abwesenheit.

Sun Microsystems rät seinen Mitarbeitern daher in den Blogrichtlinien an, den Ton lebendig halten und Persönlichkeit zu zei-

**Bequeme  
Charterflüge  
inklusive  
Messetransfer**

**ab € 199,-**

**Hotels in  
Messenähe**

**CeBIT**

**HANNOVER  
9. - 15.MÄRZ 2006**

**Information & Buchung**

**www.commerzreisen.at**  
oder direkt bei:

**Commerz Reisen Kuoni**

**4020 Linz, Hauptplatz 14  
Tel: 0732 / 79 35 55  
Fax: 0732 / 79 35 55 - 14  
office.linz@commerzreisen.at**

gen, diese trage zum Interesse der Leser bei. Uni sono die Ratschläge alt eingesessener Blogger, die ihren künftigen Corporate-Kollegen ebenfalls den Mut zu Persönlichkeit ans Herz legen: Journalismus sei eine Sache, Blogging eine andere. Der Leser schätzt nicht nur das Internet Journal, sondern vor allem auch die Person dahinter. Kaum anders lässt sich erklären, was Heerscharen an Internet-Nutzern dazu bringt, die täglichen Gedanken fremder Leute zu lesen.

Die Ansprüche an Blogs sind nicht zuletzt aufgrund des riesigen Angebots hoch: Wer etwas zu sagen hat, muss es auch zu verpacken wissen, Kontinuität beweisen, originell, leichtfüßig und natürlich sein und jedenfalls dem Drang widerstehen PR-Texte wiederzukäuen. Gemeinsam mit Authentizität, wenig Kalkül und einer gesunden Portion Offenheit würden Corporate Blogs so geradewegs zum Erfolg führen.

Doch die Gefahr hinter den gut gemeinten E-Tagebüchern zum Arbeitsalltag ist au-

genseheinlich: Was, wenn nach außen dringt, was dort nicht hingehört?

IBM, seit Frühjahr ebenfalls Förderer des Bloggens sowie Sun Microsystems weisen daher in ihrem Regeln deutlich darauf hin, dass weder Geheimnisverrat, noch Unachtsamkeit mit den Vorschriften des Finanzmarktes toleriert werden. Wer sich nicht sicher ist, möge sich vor der Veröffentlichung den Segen des Managements einholen.

Auch wird empfohlen beim Gespräch über die Produkte bei aller Offenheit stets auf den Tonfall zu achten: Zu behaupten, dass ein bestimmtes Produkt unbrauchbar ist, sei, so Sun Microsystems, riskante und unpassend. In Ordnung sei es hingegen zu behaupten, dass „Erstanwender bei Netbeans noch eine in Zukunft zu reduzierende Einstiegshürde erfahren“ - soviel zum Level an erwarteter Diplomatie.

Empfehlungen aus der Blogosphäre, verlangen da schon mehr Mut für Unternehmen: Es gelte die Wahrheit zu sagen, und

zwar die Ganze. Hat die Konkurrenz ein besseres Produkt, sollten Links darauf hinweisen, denn der Leser findet die Wahrheit ohnehin heraus. Und: Wer den Schritt nach vorn tut, zeigt sich verwundbar und wird so langfristiges Vertrauen ernten. Die Strategieberater von TomorrowToday.biz bestätigen den Standpunkt, wenn auch mit einer entscheidenden Einschränkung: „Sowohl interne als auch externe Blogs sollten eine Kultur von Offenheit, Transparenz und vor allem Verwundbarkeit fördern. Die Frage ist nicht, ob man Blogs regulieren sollte, sondern vielmehr, ob man sie öffentlich machen sollte.“ Mit gesunder Entfremdung gilt es also die Erwartung zu betrachten, dass vom Leser uneingeschränkte Sympathie bekommt, wer sein Unternehmen verletzlich erscheinen lässt und es damit und in eine Art menschliches Licht rückt. Welch Angst und Schrecken dies auf den Finanzmärkten verbreiten könnte, lässt sich jedenfalls in bunten Farben ausmalen. ☐

## Architekten und Ingenieure: Software wichtig

**96,7% der deutschen Architekten und Ingenieure setzen AEC-Software ein; 86,2% sehen dies als eine wichtige Voraussetzung für ihren Geschäftserfolg.**

In einer vom Softwarehersteller Nemetschek in Auftrag gegebenen europaweiten Studie „Neue Geschäftspotenziale für Architekten und Ingenieure“ wurde unter anderem auch der Stellenwert von entsprechenden Softwarelösungen untersucht.

Als eine wesentliche Anforderung an ihre Lösung nennen dabei 53,9% der Befrag-

ten den Bereich Kostenermittlung; bisher nutzt aber nur eine Minderheit eine integrierte Lösung für die Bereiche Entwurf, Visualisierung sowie Ausschreibung, Vergabe und Abrechnung (AVA).

Zur Mengen- und Kostenermittlung setzen 26,3% der deutschen Büros immer noch das Programm Excel ein, 13,8% verwenden gar keine Software und verlassen sich vollkommen auf ihren Taschenrechner. Ansonsten erwartet sich die Branche - neben den üblichen Anforderungen CAD/Konstruktion und Visualisierung - eine einfache Handhabung, ein gutes Preis-

Leistungsverhältnis sowie umfangreichen Support und Service.

„Die Studienergebnisse zeigen, dass die Anwender Lösungen benötigen, die mehr sind als reines CAD und sie bei der Erweiterung ihrer Tätigkeitsfelder unterstützen“, kommentiert Gerhard Weiß, Vorstandsvorsitzender von Nemetschek, das Ergebnis.

Den Gesamtmarkt teilen sich im wesentlichen drei Unternehmen auf: Autodesk, Graphisoft, Nemetschek.

[www.nemetschek.at](http://www.nemetschek.at)

## Sybase IQ für SAP Netweaver Business Intelligence

**Der analytische Datenbankservers von Sybase kann von SAP Business Information Warehouse (BW) direkt genutzt werden**

Die analytische Datenbank Sybase IQ hat die Zertifizierung für die Integration in SAP NetWeaver Business Intelligence (BI) erhalten. SAP NetWeaver BI - eine Komponente der Integrations- und Applika-

tionsplattform SAP NetWeaver - hilft Kunden, Unternehmensdaten und externe Daten zu integrieren und sie in Informationen für Entscheidungsfindung und gezielte Maßnahmen umzuwandeln.

Sybase IQ ist ein speziell für Business Intelligence entwickelter analytischer Server, der auf Standard-Hardware und -Betriebssystemen läuft. Kunden von SAP und Sybase können jetzt im Application Layer von SAP BW mehrdimensionale

Analysen vornehmen, in die auch die Daten einbezogen werden, die in Sybase IQ gespeichert sind. Dabei wird über die Schnittstelle SAP BW Universal Data Connect 3.5 - die den JDBC-Standard unterstützt - direkt auf die analytische Datenbank von Sybase zugegriffen. Dem Anwender werden somit die Daten - unabhängig von ihrer Herkunft - in einer einheitlichen Sicht präsentiert.

[www.sybase.at](http://www.sybase.at)



# Umbau nach 30 Jahren

Obwohl der Wechsel im Logo nur klein war, sieht CA-Mitbegründer Russell M. Artzt im damit einhergehenden Unternehmensumbau den größten Wechsel in der dreißigjährigen Unternehmensgeschichte.

Rüdiger Maier

Die Marketingkampagne von CA (früher: Computer Associates) trägt mit dem Motto „Believe again“ („Vertraue wieder“) einen typisch amerikanischen Slogan, der Europäern irgendwie fremd erscheint. „Unsere Vision hat gewechselt und so stellen wir das ganze Unternehmen um. Besonders deutlich wird dies im neuen Führungsteam und in der Fokussierung auf vier strategische Themen“, umreißt Artzt die Hintergründe des „Neustarts“. Die neue Ausrichtung und die nun auch in Europa beginnende Umorganisation des Verkaufs nach Regionen werden wohl einige Zeit brauchen, sei aber nach 30 Jahren dringend nötig gewesen. „Drei große Zukäufe in der letzten Zeit - Netegrity, Niku und Concorde - geben uns darüber hinaus neue Möglichkeiten“, so Artzt.

## Vier strategische Bereiche

Das 1976 gegründete Unternehmen beschäftigt heute 15.300 Mitarbeiter, ist in mehr als 100 Ländern mit Niederlassungen vertreten und erzielte 2005 (Geschäftsjahr bis 31. März) einen Umsatz von 3,53 Mrd. US-Dollar. Hauptgeschäftsbereich ist weiterhin mit 52% das Großrechner-Umfeld, gefolgt von Client-Server-Lösungen (40%). Nach Lösungsbereichen liegt „Enterprise Management“ mit 45% deutlich vor Sicherheit (16%), Speicher (13%) oder Datenbank und „Application Lifecycle Management“ (je 12%). Die nun näher umrissenen, vier strategischen Bereiche des Unternehmens sind

„Busines Service Optimization“ (Verbindung von IT und wirtschaftlichen Unternehmenszielen), „Enterprise Systems Management“ (Optimierung und Management von IT-Systemen), Security und Speicherlösungen.

Ein starker Fokus werde, so Artzt, auch weiterhin auf Forschung und Entwicklung liegen, um zugekaufte Produkte rasch in das Portfolio integrieren zu können. Im Verkauf wiederum will man ganz gezielt das Neu-

**John Swainson,**  
Präsident und CEO  
von CA: „IT-Hersteller  
haben bisher zu  
wenig Hilfe für die  
Kunden angeboten.“



kundengeschäft fördern, das bisher eher vernachlässigt wurde. „Wir wollen unsere Verkäufer motivieren, besonders mit neuen Kunden zu sprechen und nicht nur den Kontakt zu bestehenden Käufern auszubauen!“ Als Wachstumstreiber sieht Artzt einerseits die heute allseits geforderte Verbindung zwischen IT und Geschäft (IT Governance), aber auch die wachsenden rechtlichen Anforderungen an die IT (IT Compliance). „Gleichzeitig sehen wir in Europa ein schönes Wachstum im Bereich der Sicherheitslösungen oder des „On demand Computings“



**Kleine Änderung, große Wirkung:** Die Buchstaben „C“ und „A“ im Logo sind zusammengerückt und sollen Vereinheitlichung und Vereinfachung symbolisieren.

(automatisierte dynamische Verteilung von IT-Ressourcen in Unternehmen). Gerade auch nach dem Zukauf von „Pest Patrol“ vor etwa einem Jahr sei man heute bei Security-Lösungen „besser aufgestellt als Symantec“. Das Geschäft mit den Großrechnern wird weiter wichtig bleiben - in Österreich werden 48 von 50 Großrechner-Betreibern betreut - das Client-Server-Geschäft aber stärker wachsen. Im neuen Bereich EITM (Enterprise IT-Management) ist man dabei, die Software zu lokalisieren: „Gerade in Europa sind länderspezifische Sprachversionen besonders wichtig“, hat Artzt gelernt. Bereits jetzt stellt man jedenfalls 26 EITM-fähige Produkte bereit. „Wir haben aggressive Wachstumspläne und wollen in allen vier strategischen Bereichen die Führungsposition erreichen“, gibt der Mitbegründer der Konkurrenz deutliche Signale.

## Führungsriege von IBM

John Swainson, der 26 Jahre für IBM arbeitete, ist seit Ende 2004 Präsident und Chief Executive Officer (CEO) von CA: „Wir befinden uns mitten im Wandel unseres Unternehmens. Mit dem neuen Branding wollen wir den Kunden verdeutlichen, dass wir der ideale Partner sind, um unternehmensweites IT-Management zu vereinheitlichen und zu vereinfachen.“ Und er fügt auch selbstkritisch hinzu, dass IT-Hersteller bisher wohl „zu wenig Hilfe für die Kunden angeboten haben“.

Um das zu verändern strebt man starke Kundenbeziehungen an und hat vier Felder definiert, in denen man eine klare Führungsrolle erreichen will. „Wir wissen, dass wir mit unseren Kunden mehr in die Tiefe ihrer oft sehr komplexen Probleme eintauchen müssen, um diese lösen zu können“,

## □ Fujitsu Siemens ausgezeichnet

CA ernannte Fujitsu Siemens zum „Partner des Jahres 2005“. Der führende europäische IT-Hersteller erhielt den Titel für sein umfassendes Service-Angebot einer Netz- und System-Management-Lösung, die auf Unicenter beruht.

„Manage now“, das sowohl von kleineren als auch von großen Unternehmen ein-

gesetzt werden kann, ermöglicht den Einstieg in eine zentrale computerunterstützte IT-Administration innerhalb von drei bis fünf Tagen.

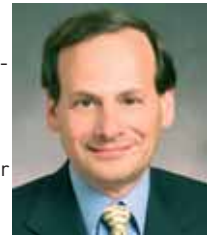
Die rasche Installation der offenen modularen Lösung geht auf vordefinierte Einstellungen und einen hohen Automatisierungsgrad zurück.

so der CEO. Dafür schule man die Mitarbeiter und konnte auch durch Zukäufe Spezialisten gewinnen.

Daneben sollen neue Märkte wie Osteuropa, der mittlere Osten oder Asien stärker erschlossen und die starken Beziehungen zu den Partnern ausgebaut werden. Andrew M. Dutton war ebenfalls 17 Jahre bei IBM, zuletzt bei BEA und ist seit Juni 2005 General Manager für EMEA. „Wir haben die 32 Länder in fünf Regionen vereinheitlicht und setzen in der Betreuung sehr stark auf unsere Partner.“ So will man jeweils einige Partner aussuchen, die sich in einem der vier strategischen Bereiche vertiefen und

so den Kunden mit ausgefeiltem Fachwissen zur Seite stehen. In Deutschland hat man damit schon begonnen – „Hier gibt es ein sehr großes technisches Verständnis“ – als nächstes sind die nordischen Länder dran. Bis zum Beginn des neuen Geschäftsjahres mit April sollen in Deutschland die Fokus-Partner ausgewählt sein und sich in Schulungen begeben. Die Kunden hätten auf die Umorientierung des Unternehmens schon gewartet und seien nun froh, dass diese im Gange ist. „Wir haben es uns zum Ziel gesetzt, die IT-Systeme unserer Kunden als ein Gesamtsystem zu verstehen, und dieses nach den Erfordernissen des Unternehmens-

„Believe again“: CA-Mitbegründer **Russell M. Artzt** sucht das Vertrauen der Kunden durch die Umstrukturierung des Unternehmens 30 Jahre nach der Gründung neu zu gewinnen.



ziels zu optimieren“, so Dutton. Mit dem neuen Fokus auf das Neukunden-Geschäft ist er auch optimistisch, dass sich die Kundenbasis rasch ausweiten wird.

[www.ca.com/at](http://www.ca.com/at)

## Ohne Programmieren: Vom Modell zur fertigen Software

### „Olivanova - Die Programmiermaschine“ war beim österreichischen Seminaranbieter Comak im Einsatz

Aus einem Spin-off der Universität von Valencia in Spanien ist - laut Eigendefinition - die „erste Programmiermaschine der Welt“ entstanden. Vermarktet wird sie von dem deutschen Unternehmen integranova, das neben Systemlizenzen auch die Abwicklung kompletter Software-Projekte mit der Programmiermaschine anbietet. Anhand des Fallbeispiels des österreichischen Seminaranbieters Comak soll kurz dargestellt werden, wie „Olivanova - Die Programmiermaschine“ vollautomatisch eine Anwendung erstellt.

Die Maschine besteht im Wesentlichen aus drei Bausteinen:

- Erstens entstand ein Modellierwerkzeug, das auf der Modellierungssprache UML (Unified Modeling Language) aufbaut.
- Doch damit daraus fehlerfreie Software entstehen kann, ist ein zweiter Baustein erforderlich: Eine Validierungs-Routine prüft das Modell auf Herz und Nieren und macht deutlich, wo Fehler liegen, welcher Art und wie schwer sie sind. So können diese sofort korrigiert werden. Alleine das Testen von Software verschlingt beim manuellen Programmieren Wochen.
- Drittens entstand eine Transformation Engine, die Modelle automatisch in fertige Applikationen umwandelt. Das Herzstück des Systems wird als „Programmiermaschine“ bezeichnet.

Das System unterscheidet sich von gängigen

UML-Tools grundlegend. Diese Tools erstellen lediglich ein Application Framework, quasi ein Rahmen oder Skelett, in dem sich der Programmierer später bewegt. Damit ist aber die Programmierarbeit noch nicht abgenommen. Bei der Programmiermaschine fällt das manuelle Programmieren völlig weg, da automatisch eine fertige Applikation aus dem Modell entsteht. Nach der Transformation ist die komplette Funktionalität des transformierten Modells in einer lauffähigen Applikation zu sehen - in vielen Fällen ist also der Prototyp bereits die fertige Software.

Die Software-Architekten von integranova konzentrierten sich im ersten persönlichen Gespräch mit Comak auf die bisherigen Geschäftsabläufe und die künftigen Anforderungen. Während der Analyst die Daten ins Modell eingab, stellte er Rückfragen, die sich aus dem Kontext ergaben. So entstand ein vierstufiges Modell der Anforderungen:

- Im statischen Modell wurden zunächst alle Objekte (Kurseinheiten, Ressourcen, etc.), deren Beziehungen untereinander und Berechtigungen der Anwendergruppen (Seminarleiter, Kursteilnehmer) definiert.
- Im funktionalen Modell erfasste der Software-Architekt die gewünschten Funktionen der Anwendung durch Transaktionen und Formeln (z. B. das Planen einer neuen Kurseinheit). Auch die Kommunikation mit Fremdsystemen wurde hier definiert (in diesem Fall die Schnittstelle zur Buchhaltung; ein- und ausgehende Anrufe sind über eine TAPI-Schnittstelle zur Rufnummernerkennung mit dem System verbunden).
- Das dynamische Modell gibt über das Lauf-

zeitverhalten der Software Auskunft und legt fest, welche Funktion der Anwendung zu welchem Zeitpunkt ausgeführt werden darf.

■ Im Präsentationsmodell schließlich wurden die gewünschten Ansichten - das grafische User-Interface (GUI) - vordefiniert. Auf diesem Weg entstand ein auf die Bedürfnisse maßgeschneiderter komplexer Schulungsplaner. Das österreichische Unternehmen Comak bietet ein weitreichendes Seminar- und Schulungsprogramm an. Mit einer einzigen Software wird nun nicht nur der umfangreiche Seminar kalender geführt, sondern auch die Unterrichtsmaterialien und Angebote für Seminare zusammengestellt. Neben der Client/Server-Lösung entstand auch ein Webinterface für die Seminarteilnehmer.

Inklusive Schulung der Comak-Mitarbeiter und Systemabnahme nahm das Software-Projekt ab dem ersten Gespräch insgesamt zehn Wochen in Anspruch. „Überraschend schnell haben wir zu geringen Kosten eine leistungsstarke Software erhalten“, zieht Auftraggeber Klaus Griebel Bilanz. „Budget- und Termintreue seien neben der kompetenten Beratung Gründe, erneut integranova und die Programmiermaschine einzusetzen.“

Die Programmiermaschine generiert Sourcecode in den Programmiersprachen JSP/J2EE, Visual Basic VB 6.0, C# und ASP.NET, wahlweise für Windows/MAC-OS, Unix/Linux oder BS2000/MVS. Datenbanken: Oracle, Informix, DB2, SQL Server, Access und Open-Source-Datenbanken wie MySQL.

[www.programmiermaschine.de](http://www.programmiermaschine.de)

# Treffpunkt Palo Alto

Das kalifornische Palo Alto mitten im Silicon Valley hat als Forschungs- und Entwicklungsstandort einen ausgezeichneten Ruf. Hier ist seit gut 20 Jahren auch Tibco ansässig, laut Forrester einer der weltweit führenden Anbieter im Bereich „Enterprise Service Business“ (ESB).

Rüdiger Maier

„Wir sind vor gut 20 Jahren an der New Yorker Wall Street mit unserer Idee gestartet, geballte Informationen auf wenige Schirme zu bringen. Und noch heute arbeiten etwa 90% der Börsen-Broker mit unserem System“, blickt Aiaz Kazi, General Manager Business Integration, stolz in die Vergangenheit. Das Unternehmen ist selbst auch an der Nasdaq notiert und bietet Real-Time Business-Lösungen für derzeit etwa 2.000 Kunden in den Bereichen Enterprise Backbone, Business Integration, Business Process Management und Business-Optimierung an. „Wir sind ein Softwarehaus, bieten aber auch Services und Implementierungsdienstleistungen an.“

Unter den von Forrester Research verglichenen zehn ESB- und Integrationssuite-Anbietern erreichte das Unternehmen Platz 2. Besonders gelobt wurden dabei Schnittstellenanbindung, Protokoll- und Formatumsetzung, Änderungsmanagement und Administrierung. Auch das kontinuierliche Engagement für die Standardisierung von wesentlichen Web-Services-Spezifikationen und für eine „zukunftsorientierte Strategie“ für SOA (Serviceorientierte Software-Architektur), basierend auf der gerade entstehenden Java Business Integration (JBI)-Spezifikation, wurde herausgestrichen.

## Rückgrat der Geschäftsprozesse

Beim Eingang eines neuen Auftrages sind je nach Unternehmensmodell verschiedene Schritte in festgelegtem Ablauf zu durchlaufen. Dabei dient die Lösung des Anbieters als Rückgrat, das die verschiedensten betriebswirtschaftlichen Systeme verbindet und auch Simulationen erlaubt. „Um Infor-



mationen aus so unterschiedlichen Systemen wie SAP, Siebel etc. zu gewinnen, ist dank unserer Lösung nur eine einmalige Transformation notwendig, obwohl hier verschiedenste Datenformate zum Einsatz kommen“, so Kazi. 70% der Arbeit bestünden letztlich darin, Informationen in einem neutralen Format verfügbar zu machen.

Um die Kunden bestmöglich unterstützen zu können, hat das Unternehmen kürzlich ein webbasiertes Wissensportal für SOA entwickelt, um damit die strategische Planung und den Einsatz von SOA im Unternehmen erleichtern. Das SOA-Informationszentrum von Tibco bietet IT-Architekten und -Entwicklern in Unternehmen eine Reihe von Hintergrundmaterial und Werkzeugen, die auch verwandten Themen abdecken. Dazu gehören die Rolle des Enterprise Service Bus, die Bedeutung von UDDI-Verzeichnissen, Orchestrierung und Geschäftsprozessmanagement auf SOA sowie der Weg zur Steuerung von SOA und Best Practice mit dem Produkt „Accelerated Value Framework“.

Mit PortalBuilder 5 wurde kürzlich die neue Version der Portal-Lösung vorgestellt, die hilft, die Leistungsfähigkeit einer SOA für ein Portal zu nutzen. Portale sind nämlich die Präsentationsschicht, über die zeitnahe und personalisierte Informationen dargestellt werden. Die Software nutzt Services und integriert auch Anwendungen und

**Aiaz Kazi**, General Manager Business Integration bei Tibco: „Wir sind ein Softwarehaus, bieten aber auch Services und Implementierungsdienstleistungen“



Inhalte, die nicht SOA-basiert sind und ermöglicht damit zusammengesetzte Applikationen.

In einem nächsten Schritt arbeite man gemeinsam mit der renommierten Stanford Universität daran, so Kazi, auch sehr komplexe Unternehmensabläufe erfassen zu können. „Dabei ist etwa die Lieferkette ein schwieriges Problem. Ziel ist das „vorausblickende Unternehmen“, das sich möglichst schnell und gut auf die Zukunft einstellen kann.“ Neben der angestammten Finanzbranche sollen in Zukunft auch verschiedene andere Branchen betreut werden. So setzt etwa ein amerikanischer Casino-Betreiber die Lösung dafür ein, um in Echtzeit alle Informationen über anwesende Spieler zu sammeln und diesen Angebote zu machen, um länger im Casino zu bleiben.

[www.tibco.com](http://www.tibco.com)

# Die klassische IT-Abteilung als Auslaufmodell?

Die IT in Unternehmen befindet sich in einer Phase großer Veränderungen. Geht es nach den Analysten der Gartner-Group, werden bis 2011 mindestens drei Viertel aller IT-Abteilungen ihre Funktion ändern (müssen). 10% werden nur mehr „commodity status“ haben, und mindestens weitere 10% werden gänzlich verschwinden.

Alexander Hackl

Treiber für diese Veränderungen sind laut Chefanalyst John Mahoney die zunehmende Ausgereiftheit traditioneller Technologien, der wachsende Outsourcing-Trend und die Tatsache, dass IT zunehmend alle Business-Bereiche durchdringt.

Dazu Gartner Österreich-Chef Manfred Troger: „Die klassische IT-Abteilung von heute ist ein Auslaufmodell. Entweder sie schafft es, einen Mehrwert für das Unternehmen zu generieren, oder der Vorstand wird sich bald fragen: ‚Wozu brauche ich Euch eigentlich?‘“ Mahoney wörtlich: „Es zeichnet sich eine neue Form von IT-Organisation ab - eine, die den Hauptfokus auf Business Transformation und strategische Ziele in den Bereichen Information und Prozesse richten wird. Am Ende dieser Entwicklung wird man IT-Abteilungen nicht mehr als solche erkennen können.“

Gerd-Ingo Janitschek, CIO der Denzel AG, bestätigt den Trend: „Teilbereiche solcher Informations- und Prozessziele wurden in den letzten 24 Monaten entwickelt und implementiert. Das wird im Denzel-Konzern so gelebt. Es gibt allerdings derzeit keine explizite Vorgabe im Bereich Business Transformation.“

Axel Quitt, IT Strategy Director beim Dienstleister Unisys Österreich, ist in dieser Frage skeptischer: „IT an sich kann keine strategischen und architektonischen Aufgaben übernehmen. IT im Sinne eines Informationsmanagements eingesetzt, kann diese Aufgaben aber unterstützen. Unisys bietet bereits seit Jahren mit seiner richtungsweisenden 3D-Visible-Enterprise Methode die enge Verknüpfung von Strategie, Geschäftsprozessen und Technologie in der Planung und Realisierung von Informationssystemen. Zur Business Transformation kann IT generell beitragen, allerdings besteht auch die Gefahr einer Vertechnisierung und des Fea-

turewahnsinns, wenn Techniker das Geschäft nach rein technologischen Faktoren beeinflussen.“ Auch Hans-Achim Quitmann, CIO der Zumtobel-Gruppe, sieht die IT eher als Prozessunterstützung: „Die Mission der IT Abteilung ist das aktive Treiben von Geschäftsprozess-Optimierungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette.“

## Beitrag der Technologie anerkennen

Die Gartner-Studie sagt auch voraus, dass die Technologie operative und strategische Bereiche des Geschäftslebens immer stärker durchdringen und damit zum zentralen Erfolgsfaktor werde. Deshalb werde der Beitrag der IT zum Geschäftserfolg auch immer genauer und kritischer analysiert werden. Wer erfolgreich ist, werde den Beitrag der Technologie anerkennen, wer scheitert, werde folgerichtig auch die Technologie dafür verantwortlich machen. Die Hälfte der florierenden Unternehmen werde 2011 die IT unter die Top Drei der Erfolgsfaktoren einreihen, während die Hälfte der „Low Performer“ die IT als eine der drei Hauptursachen für den ausbleibenden Geschäftserfolg identifizieren werde. Diese Entwicklung werde sehr starken Einfluss auf Funktion und Organisation der IT haben.

Weiters heißt es bei Gartner, dass die IT-Abteilungen bis 2011 im Schnitt 20% weniger Leute beschäftigen und bis zu 40% weniger „in-house technology“ betreuen werden. „Der Trend geht in Richtung selektives Outsourcing, anstatt in Bausch und Bogen die gesamte IT abzugeben“, fügt Quitt hinzu.

Dazu sagt Gerd-Ingo Janitschek: „Das AS 400-Server-Management inklusive SAP Applikationsmanagement wurde bei uns outsourcet. Geplant ist auch, die Betreuung der gesamten Printerlandschaft

„Der Fokus verschiebt sich immer deutlicher von der Infrastruktur zu den Applikationen und zur Prozessoptimierung auf Basis intelligenter Mensch-IT-TK-Kombinationen.“ - Gerd-Ingo Janitschek, CIO der Denzel AG



(Drucker, Kopierer, Scanner, Fax) des Denzel-Konzerns zukünftig outsourcet zu managen.“ Auch Quitmann kann von einem großen Outsourcing-Projekt berichten: „Die Zumtobel-Gruppe hat Anfang 2004 ihre gesamte IT-Infrastruktur an Atos Origin outsourcet. Das beinhaltet Office, WAN und die SAP-Basis.“

## Rolle des IT-Leiters verändert sich

Im Gegenzug zum Outsourcing-Trend würden sich aber die Funktionen der IT im Informations-, Prozess- und Business-Bereich verdoppeln, prognostiziert Gartner. Parallel dazu werde sich die Rolle des IT-Leiters weiterentwickeln und schließlich in zwei Funktionen, „Business Technology“- und „Business Network“-Leiter, aufsplitten.

„Eine Veränderung ist mehr als überfällig“, meint auch Axel Quitt. „IT-Chefs, die die eigene Unternehmensstrategie nicht verstehen, nicht umsetzen oder keinen Beitrag zur strategischen Ausrichtung ihres Unternehmens liefern können, werden es schwer haben, den Mehrwert ihrer IT-Abteilung im Vergleich etwa zur Lagerverwaltung zu rechtfertigen“, so der Strategieexperte

Janitschek glaubt nicht an eine deutliche Veränderung seines Job-Profiles: „Da die Rolle des CIOs im Denzel Konzern schon heute mit strategischem Fokus verankert ist, wird es keine große Veränderung im Job-Profil geben.“

Der Fokus und Schwerpunkt verschiebt sich aber immer deutlicher von der Infrastruktur zu den Applikationen und zur Prozessoptimierung auf Basis intelligenter Mensch-IT-TK-Kombinationen.“ In

anderen Fällen, so Gartner, könne sich die IT auch zu einem übergreifenden Allgemeingut entwickeln, das von den Business-Managern als regulärer Bestandteil ihrer Funktionen gehandhabt wird. „Die Diskussion, inwieweit die IT mit leitenden Funktionen in den Bereichen Business-Prozesse und -Information betraut werden kann und soll, wird sicher weitergeführt werden. In manchen Fällen werden diese Funktionen auch aus der IT ausgelagert werden.“

Diese Einheiten werden dann auch viele der strategischen und architektonischen Funktionen übernehmen, die bisher den IT-Abteilungen vorbehalten waren“, glaubt Mahoney. Manche Unternehmen würden sogar schon beginnen, ihre IT aufzulösen und sie in andere Unternehmensbereiche zu integrieren.

Bei diesem Ansatz befürchten die Gartner-Analysten aber „zersetzende Gegenreaktionen“ bei so manchem Abteilungsleiter, der sich gegen die Einführung von Prozess- und Informationsarchitekturen

in seinem Bereich wehren könnte. Dass sich seine IT-Abteilung auflösen könnte, befürchtet Janitschek nicht: „Das ist sachlich betrachtet im Denzel-Konzern nicht sinnvoll, da durch eine konzernweite, zentrale IT- und TK-Kompetenz in den letzten 24 Monaten sehr viele Synergien genutzt werden konnten.“

Quitmann kommt auf Grund seiner Erfahrungen bei Zumtobel zu differenzierter Ansicht: „Nicht zustimmen würde ich der These, dass die zunehmende Ausgereiftheit der Technologie den Bedarf an IT-Abteilungen reduziert. Auch die bekannte Technologie vor zehn Jahren war aus damaliger Sicht ausgereift.“

Die Technologie entwickelte sich aber weiter und parallel zu dieser Entwicklung entstanden auch neue Geschäftsmodelle. Neue Technologien brauchen jemanden im Unternehmen, der sie beurteilt, das Potential erkennt und gegebenenfalls die Einführung treibt.“

Quitte vom Dienstleister Unisys bleibt angesichts der Gartner-Prognosen gelas-

„IT an sich kann keine strategischen und architektonischen Aufgaben übernehmen. IT im Sinne eines Informationsmanagements eingesetzt, kann diese Aufgaben aber unterstützen.“ - **Axel Quitt**, IT Strategy Director, Unisys Österreich



sen: „Ich beobachte die Entwicklung der IT-Branche seit nunmehr 20 Jahren. Es scheint hier immer wieder Pendelbewegungen zu geben, die einmal in die Richtung verstärkter Zentralisierung und ein anderes Mal in die Richtung dezentralisierter IT-Unterstützung ausschlagen.“ Dass der Job des CIOs auf absehbare Zeit überflüssig werden könnte, glaubt keiner der drei IT-Profis. Janitschek: „Mittelfristig sehe ich das nicht, aber man soll sich ja nie zu sicher sein.“ □

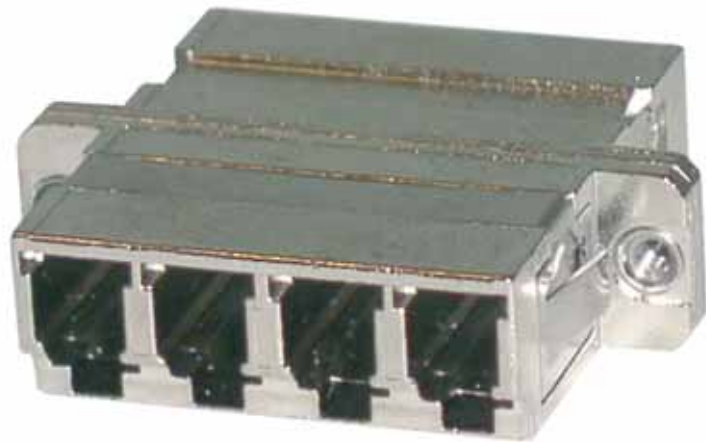
## Zu wenig Platz für die Erweiterung?

„Patchfeld mal zwei“: Wie Sie bei gleichbleibendem Platzbedarf die Anzahl der Steckplätze verdoppeln.

Vor allem in größeren Netzwerken kann der Umbau bei Erweiterungen Schwierigkeiten machen. Oft müssen in bestehende Verteiler zusätzliche Switches integriert werden. Dies braucht natürlich „Höheneinheiten“. Wenn zusätzlich auch noch die Patchpanele erweitert werden müssen, gibt es oft unüberwindbare Probleme.

Eine äußerst elegante Lösung ist es, bei LWL-Anwendungen die Patchfelder auf „LC-Stecker“ umzurüsten. In Patchfeldern, die mit herkömmlichen Duplex-SC-Kupplungen ausgerüstet sind, wird die Kupplung (Durchführung) gegen LC-Quattro Kupplungen getauscht.

Dort, wo früher zwei Steckplätze waren, befinden sich nun vier. Mittels LC-Quattro-Kupplungen kann also aus einem ehemals 24-Port-SC-Patchfeld ein 48-Port-Patchfeld entstehen. Der Platzbedarf von 1HE bleibt



gleich. Das benötigte Material liefert KSI-Wien, die im Lichtwellenleiterbereich einiges zu bieten hat. Sehr stark ist man bei LWL-Breakoutkabel, -Patchkabel im Multimode- und Singlemodebereich.

Durch die Eigenfertigung gibt es die Möglichkeit, außer Standard-Ware auch Sonderfertigungen im LWL-Bereich anzubieten. Auf Kundenwunsch werden auch spezielle Kabelkonfektionen angefertigt.

Auch für Spezial-Anfertigungen im Kupferbereich, speziell bei Sonderlösungen

für Provider, sind wir der richtige Ansprechpartner.



**KSI Kontakt-Systeme Inter Ges.m.b.H.**  
A-1230 Wien, Richard-Strauss-Str. 39  
Tel.: +43/(0)1/61096-0  
E-Mail: ksi@ksi.at  
www.ksi.at

# Die Firma ist überall

Wie Mobilität von der persönlichen und finanziellen Belastung zum Produktivitätsfaktor für Unternehmen werden kann, diskutierten Kommunikationsanbieter auf dem ersten Globalpress IT Summit in Monterey. Die Firmen wittern ein Riesengeschäft.

Erich Bonnert

Dabei steht außer Frage, dass die Mitarbeiter moderner Unternehmen immer weniger am eigenen Schreibtisch, sondern an wechselnden Einsatzorten zu finden sein werden. Weltweit werden bis 2009 über 870 Millionen Beschäftigte für ihre Firma unterwegs sein, prognostiziert IDC - ein Sprung von 20%. Ausgestattet mit Funktelefonen, Laptops, PDAs sowie E-Mail, SMS und Instant Messaging sollten die Wanderarbeiter eigentlich optimal vorbereitet sein.

Doch schon jetzt sind die Erreichbarkeit von Kollegen und effektive Teamarbeit häufig ein Hürdenlauf von verwaisten Sprachboxen, unbeantworteten E-Mails und nutzlosen Wartezeiten auf eine Rückmeldung. Ohne IT-Planung und -Vorbereitung, die auf mobiles Arbeiten abgestimmt ist, begeben sich mobile Belegschaften auf ein Minenfeld, warnt IDC-Analyst Kevin Burden. Werkzeuge wie PDAs und Handys werden oft von der Stange gekauft und häufig nicht auf spezifische Anforderungen abgestimmt. Die Folge: Kommunikation und Informationsfluss sind durch mehrere Telefonnummern, Geräte und Anwendungen fragmentiert; Telearbeiter kämpfen mit unterschiedlichen Bedienungsumgebungen.

## Lösungen sind gefragt

Good Technology und Intellisync gehören zu den Lösungsanbietern, die diese Situation nutzen wollen. Mit E-Mail-Clients für Handhelds, Datensynchronisierung und sicheren Mobil-Netzzugängen in Unternehmensanwendungen haben sich die beiden kalifornischen Firmen Standbeine bei Firmenkunden und Netzanbietern gesichert. Good zählt vor allem Großanwender zu seiner Kundschaft - beispielsweise fast alle Firmen der Fortune 100, berichtet Marketing-Frau Susan Forbes.

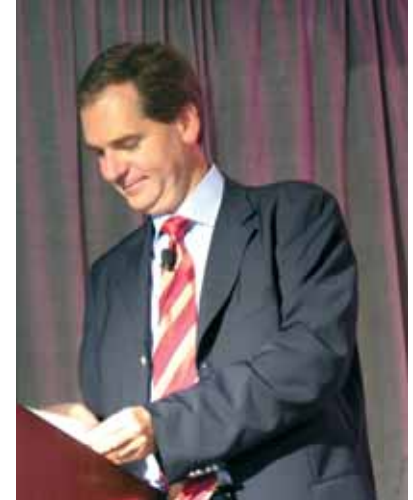
Intellisync hat Lösungen auch für kleine und mittlere Unternehmen parat. Besonders gut kommt die Firma derzeit bei Netzbetreibern an, die ihre Software im Paket mit eigenen Diensten vermarkten. Innerhalb eines Jahres wurden Lizenzverträge mit 60 Providern geschlossen, berichtete Marketingchef Rip Gerber stolz. Dieser Erfolg beeindruckte Nokia wohl so stark, dass die Finnen vor kurzem Intellisync kurzerhand kauften, um Telefone, Software und Netztechnologie besser integrieren zu können.



## Big Player

Natürlich spielt in einem so rasant wachsenden Markt auch Microsoft eine wichtige Rolle. Mehr als 75 Millionen Smartphones werden heuer verkauft, schätzt die Yankee Group. Mehr Integration zwischen Server, Desktop und Mobilgerät soll bis dahin ähnliche Durchdringungsraten für PDAs wie im PC-Markt bringen, hofft Scott Horn, General Manager von Microsofts Mobilgruppe. Wichtige Bausteine dabei sind Windows Mobile und die Synchronisierung mit dem Exchange-Server.

Mindestens zwei Schritte weiter ist bei diesem Integrationswettbewerb die Siemens



„Selbst am heimischen Fernseher können Gespräche mit Rufnummernanzeige eingeblendet werden.“ - **Andy Mattes**, CEO Siemens Communications.

AG. Mit der Middleware Openscape lassen sich Kommunikationsflüsse nahezu beliebig gestalten, um Mitarbeiter effizient miteinander zu verbinden. Mit wenigen Mausklicks stellt der Benutzer in einem Kommunikationsportal ein, zu welchen Zeiten Anrufe auf welches Gerät zu leiten sind - und für wen er erreichbar ist. Durch dieses Portal sieht jeder Teilnehmer auch, welche anderen Mitarbeiter gerade erreichbar sind und über welche Anwendung.

Je nach Situation lassen sich dann unmittelbar IM-, Sprachbox- oder Konferenzschaltungen herstellen. Gartner bescheinigte Siemens die komplette Umsetzung universeller Kommunikation. Selbst am heimischen Fernseher können Gespräche mit Rufnummernanzeige eingeblendet werden, berichtete Andy Mattes, CEO von Siemens Communications. Zu den großen Stärken von Openscape gehört, dass es mit anderen Anwendungen wie etwa SAP-Kundenverwaltung oder Office-Programme, verknüpft werden kann. Alle Kontakt- und Steuerinformationen beruhen auf standardisierten XML-Daten und werden automatisch übernommen. Dank HSDPA-Funkstandard erreicht das System Datenraten von bis zu 14 Megabit pro Sekunde. □

# KCC und Sun künftig im Doppelpack auf dem Telekom-Markt

Der auf die Telekom-Branche spezialisierte Systemanbieter Kapsch CarrierCom (KCC) und der US-amerikanische IT-Riese Sun Microsystems haben eine weitreichende Kooperation vereinbart. Der Telekom-Industrie-Markt in Zentral- und Osteuropa soll künftig gemeinsam bearbeitet werden.

Alexander Hackl

Die Freude über die neue Partnerschaft ist auf beiden Seiten groß. Bernhard Isemann, Geschäftsführer von Sun Österreich: „Wir sind im Telekom-Bereich Technologieführer bei Hardware, Software und Lösungen. Unsere offiziellen Partner sind handverlesen. Sun Österreich ist im Konzern strukturell in die Wachstumsregion CEE eingebettet. KCC ist in dieser Region äußerst aktiv. Partnerschaften wie diese sind ein essentieller Teil unserer Go-To-Market-Strategie.“

„Die Unternehmen ergänzen einander hervorragend“, betont auch KCC-Vorstand Thomas Schöpf. „Sun ist der Technologieanbieter und wir übernehmen die Systemintegration. Die vereinbarte langjährige Partnerschaft umfasst die Entwicklung neuer Lösungen, Service für ‚Next Generation‘-Systeme und die Ausweitung von Standards wie ‚Java‘- und ‚JAIN SLEE‘“, so Schöpf. Die JAIN SLEE-Plattform integriert Java in Echtzeit-Kommunikationsnetzwerk-Services. Sie ermöglicht Fest- und Mobilnetzbetreibern, neue Services wie Multimedia-Dienste in die bestehende Netzwerk-Infrastruktur zu integrieren.

Laut Isemann betrifft die neue Partnerschaft drei zentrale strategische Bereiche:

■ **Hardware:** plattformunabhängige (Micro-

soft, Linux, Solaris) Highend-Server-Systeme für Telekom-Betreiber.

■ **Software:** Neben der Java Software Suite betrifft das auch neue Programme für Multimedia Content Delivery wie Music- und Videostreaming für Handys und Software zur User-Identity-Verwaltung.

■ **Standort:** Wien soll die Basis der gemeinsamen Aktivitäten in CEE sein. „In Österreich gibt’s kaum eine Firma, die mit der gleichen Kompetenz wie KCC in dieser Region tätig ist“, streut Isemann Rosen für den neuen Partner.

## Aus für Software-Lizenzen

Zeitgleich mit dem Beginn der neuen Partnerschaft verabschiedete sich Sun auch von seinem Lizenzmodell für Software. „Wir setzen alle Lizenzkosten auf Null. Die Wertschöpfung erzielen wir ab nun ausschließlich aus dem Service und der Betreuung“, erklärt Isemann.

Große Entwicklungschancen sehen beide Partner vor allem im Bereich „Multimedia Content Delivery“. Einerseits werde der Bedarf an intelligenten Storage- und Archivierungssystemen für Multimedia-Inhalte stark steigen. „Durch die Übernahme von StorageTec ist Sun auch in diesem Bereich



Weitreichende Kooperation: **Bernhard Isemann**, Geschäftsführer von Sun Österreich (r.), KCC-Vorstand **Thomas Schöpf**

bestens aufgestellt“, betont Isemann. Andererseits brauche man leistungsfähige Software-Plattformen, um den digitalen Content über die Telekom-Netze an den User zu bringen.

In diesem Zusammenhang werde laut Isemann auch an neuen Lösungen für das Rechte-Management von Multimedia-Inhalten (Digital Right Management) gearbeitet. Die gesamte Entwicklung im Bereich „Multimedia Service Delivery“ fasst Sun unter dem Überbegriff TIME (Telecom Internet Multimedia Entertainment) zusammen. Auch die KCC investiert in diesen Bereich und baut derzeit in Kroatien ein Entwicklungszentrum für neue Technologien und Serviceplattformen auf. „Wir kommen zwar aus dem klassischen Telekom-Bereich, aber entsprechend den neuen Anforderungen an die Telekom-Betreiber müssen auch wir unsere IT-Kompetenzen erweitern“, erklärt Schöpf.

[www.kapsch.net](http://www.kapsch.net)  
<http://at.sun.com>

## Themenvorschau auf die nächsten MONITOR-Ausgaben

MONITOR 3-2006: **IT-Lösungen für den Einkauf:** Procurement, Webportale ... – **Projektmanagement** – Marktüberblick: **LC-Displays ab 20“**

MONITOR 4-2006: **Mobile Business:** Lösungen, Hardware, Software – **Branchen-Monitor: Handel** – Marktüberblick: **Notebooks**

MONITOR 4a-2006: **Special Kommunikation:** Aktuelle Trends in den Bereichen Internet, Security, Telekommunikation und Netzwerktechnik

**Kontaktieren Sie uns für Ihre Werbepresenz in diesen Themenumfeldern.**

Kontakt: MONITOR, Leberstrasse 122, A-1110 Wien, +43 (0) 1 - 74095-410, [verkauf@monitor.co.at](mailto:verkauf@monitor.co.at)

## „Telekom ist unser größtes Geschäft“

Steve Dorey, Stabschef bei Sun Microsystems für die weltweiten Telekom-Aktivitäten, sprach bei der Sun Telecom Roadshow in Wien über das raue Marktklima auf dem Telco-Markt und die zunehmende Konvergenz von IT- und Telekom-Systemen. Die Technologieführerschaft von Sun in diesem Bereich steht für ihn außer Zweifel.

Alexander Hackl

Wer die Kernkompetenz von Sun Microsystems nicht im Telekom-Bereich ansiedelt, wird von Steven Dorey mit großem Enthusiasmus eines Besseren belehrt: „30% unserer Großkunden sind Telekom-Provider. Das ist unser größtes Geschäft. Was das Preis-Performance-Verhältnis betrifft, kann uns kein Mitbewerber auch nur annähernd das Wasser reichen. Unsere Technologie liefert aber nicht nur auf der Kostenseite, sondern auch auf der Ertragsseite Vorteile. Wir übertragen IP (Intellectual Property) auf unsere Kunden. Java zum Beispiel ist nicht nur eine Technologie, es ist in Wirklichkeit ein Marktplatz. Die Service Provider sind nicht einfach Kunden für uns, sie sind unsere Wurzeln im Markt.“

Die Telekom-Provider sieht Dorey momentan stark unter Druck: „Der weltweite Telekom-Markt ist äußerst komplex, das Business-Klima sehr rau. Die Provider sind mit steigenden Kosten (OPEX, CAPEX) und geringeren Gewinnspannen konfrontiert. Aus diesem Grund blieb zum Beispiel Vodafone mit den vor kurzem bekannt gegebenen Halbjahresergebnissen unter den Erwartungen. Der Effekt war, dass sie an einem einzigen Tag 11% ihres Marktkapitals verloren haben. Wir sprechen hier von 14 Mrd. Euro! Auch die Kanäle zum Markt

werden für die Provider immer komplexer. Es geht um Dienste wie Fixed Voice, Mobile Voice, Breitband, TV und noch mehr. All diese verschiedenen Dienste müssen über die Netzwerke im laufenden Betrieb aufgebaut und integriert werden. Deshalb erwarten unsere Kunden von uns, dass wir ihnen auf offenen Standards basierende Technologie liefern, mit der sie diese komplexen Anforderungen meistern können. Das Schlagwort heißt Vereinfachung. Darin sehe ich unsere Hauptaufgabe. Vereinfachung der ‚Next Generation‘-Networks, der Operational-Support-Systeme, der Business Support-Systeme sowie der Service-Delivery-Infrastruktur und -Plattformen.“

Die Entwicklung ist laut Dorey an einem Punkt angelangt, an dem sich die Grenzen zwischen den technologischen Standards von IT und Telekom auflösen: „Wir steuern auf eine Konvergenz der Standards zu. Ein gutes Beispiel dafür ist IMS (IP Multimedia Subsystem: Standards zur Integration von mobilen Sprachdiensten und Internetfunktionen, Anm.). Alles wird IP-basierend. Das eröffnet Unternehmen wie Sun mehr und mehr Möglichkeiten bei der Entwicklung von Infrastruktur für Telekom-Provider. Ein Beispiel: Wir verkaufen keine Billing-Applikationen. Was wir aber tun

„Was das Preis-Performance-Verhältnis betrifft, kann uns kein Mitbewerber auch nur annähernd das Wasser reichen.“ - Steve Dorey, Global Telecommunications. Sun Microsystems



können, ist zu gewährleisten, dass die Billing-Applikation eines beliebigen Anbieters mit unserer Infrastruktur konvergent ist. Wir haben unsere F&E-Investitionen auch in den letzten paar Jahren, wo es wirtschaftlich nicht so gut für uns gelaufen ist, nie heruntergefahren. Und nicht zuletzt auch aufgrund unserer strategischen Akquisitionen wie StorageTec und See Beyond haben wir für die Provider ein umfassendes System geschaffen, auf dem sie aufbauen können. Gemeinsam mit unseren Kunden sind wir jetzt dabei, mit den neuen Technologien auch neue Services für die User zu entwickeln.“

Dass Sun auch in Zukunft bei Telekom-Technologien den Ton angeben wird, steht für Dorey außer Zweifel: „Im Gegensatz zu den immer kurzlebigeren IT-Systemen müssen Telekom-Systeme mindestens zehn bis 20 Jahre überdauern. Deshalb bedarf es hier einer entwicklungsfähigen Infrastruktur. Wir haben dafür die beste Technologie, sind unseren Konkurrenten um eineinhalb Jahre voraus. Jetzt gehen wir daran, die Provider bei der Entfaltung dieser Technologie zu unterstützen. Die Geschwindigkeit dieser Entfaltung bestimmt der Konsument. Er ist der Treiber.“

## Zutrittssystem mit Fingerprint

Eine neue Lösung von ekey biometric systems kann von Unternehmen mit bis zu 200 Mitarbeitern oder 200 Fingerabdrücken eingesetzt werden.

Um die biometrische Lösung für Unternehmen umzusetzen, hat ekey rund 17 Mannjahre investiert. Nach einer ersten Testphase war das Produkt im August erstmals öffentlich vorgestellt worden. „Der Vertrieb erfolgt über speziell geschulte Partner und Händler. Allein in Österreich wird diese ekey-Lösung von rund 50 Partnern vertrieben und installiert“, erläutert Signot Keldorfer Geschäftsführer für Marketing und

Vertrieb von ekey biometric systems.

Neue Features sind Softwarepakete, mit denen innerhalb eines Unternehmens unterschiedliche Zutrittsbereiche einfach verwaltet werden können: „An einem Standort können mehrere ekey TOCANet M-Terminals eingesetzt werden. Die Daten werden zentral erfasst und verwaltet“, so Keldorfer.

Die Lösung besteht aus einer Außen- und einer Inneneinheit, sowie der dazugehöri-



gen Software. Damit können sämtliche biometrische Fingerscan-Daten automatisiert verwaltet werden. Sie ist auch standortübergreifend einsetzbar.

[www.ekey.at](http://www.ekey.at)



# Spam und Phishing: Aufklärung ist gefragt

IT-Abteilungen stehen in der Verantwortung, Daten der Mitarbeiter zu schützen und Support-Kosten zu minimieren.

Eine weltweite Online-Befragung des Security-Spezialisten Trend Micro belegt, dass mit zunehmender Bedrohung die Internetnutzer von ihren IT-Abteilungen mehr Schutz der Unternehmensdaten und ihrer persönlicher Informationen verlangen.

An der Studie nahmen 1.600 Internetnutzer ohne professionelle IT-Erfahrung aus Unternehmen unterschiedlichster Größe aus den Vereinigten Staaten, Großbritannien, Deutschland und Japan teil. Als eines der wichtigsten Ergebnisse stellte sich heraus, dass eine Mehrheit der Befragten eine bessere Aufklärung über die Gefahren, die durch Phishing entstehen, verlangen.

„Die Ergebnisse der Studie weisen darauf hin, dass Internetnutzer von ihren IT-Abteilungen erwarten, dass sie eine aktivere Rolle spielen. Sie sollen aufklären, anstatt nur ihre Funktionen zur Unterstützung des Back Offices auszufüllen“ sagt Dave Rand, Chief Technologist of Internet Security bei Trend Micro.

Die Studie zeigt, dass das Auftreten von Phishing-Angriffen sich je nach Größe der Organisation und nach Ländern unterscheidet. Das höchste Aufkommen ist in den Ver-

einigten Staaten zu beobachten. Auch in Deutschland ist, insbesondere bei kleineren Unternehmen, eine ständig wachsende Anzahl von Angriffen zu verzeichnen. Jeder vierte Befragte in kleineren Unternehmen gab an, bereits Bekanntschaft mit Phishing gemacht zu haben.

## Der Einfluss auf die IT

Die Befragten zögern selten, ihre IT-Abteilung zu kontaktieren, wenn sie erstmal eine Sicherheitslücke ausgemacht haben. In Deutschland beispielsweise gaben 44% in kleineren Unternehmen an, dass sie ihre Unternehmens-IT wegen eines Sicherheitsrisikos bereits kontaktierten. Bei großen deutschen Unternehmen leiteten 38% der Befragten Sicherheitsanfragen an ihre IT-Abteilung weiter.

Über den reinen Schutz hinaus, sagten viele der Befragten, dass die IT-Abteilungen einen besseren Job machen könnten, indem sie mehr über Phishing und entsprechende Sicherheitsvorkehrungen informieren. Hier brachten die Japaner ihren Wunsch, die IT-Abteilung soll eine aufklärende Rolle ein-



nehmen, am stärksten zum Ausdruck. Hier sind 63% der Meinung, dass Aufklärung durch die IT-Abteilung eine proaktive und vorbeugende Maßnahme darstellt. Obwohl viele der Befragten angaben, dass ihre IT-Abteilung eine Anti-Phishing-Lösung implementiert hätte, wird die Effektivität dieser Lösungen von mindestens einem Drittel der Befragten in allen Ländern in Frage gestellt.

„Sobald eine Sicherheitslücke auftaucht, kann eine IT-Abteilung leicht mit Anfragen überlastet werden“, sagt Rand. „Wenn das passiert, verliert der Internetnutzer persönliche Daten, für das Unternehmen bedeutet dies Produktivitätsverluste und Zusatzkosten. Phishing ist mehr als ein Sicherheitsthema, es stellt ein Geschäftsproblem dar.“ <http://de.trendmicro-europe.com>

## □ „Bedrohungsszenario hat sich verändert“

**Ralph Kreter, Trend Micro Business Unit Manager, D/A/CH-Region, über aktuelle Security-Trends.**

Dominik Troger

„Drei Fragen beherrschen derzeit die IT-Abteilungen“, so Kreter: „Woher kommt Malware? Hättet ihr uns das nicht früher sagen können? Wie können wir uns besser absichern?“

Die Antwort auf die erste Frage findet sich zunehmend in einem kriminellen Umfeld. Kreter: „Das passiert nicht mehr aus ‚Spass‘, sondern um Geld zu machen.“ Die zweite Frage hängt eng damit zusammen, „dass sich Malware heute viel schneller ver-

breitet als noch vor wenigen Jahren. Und auf die dritte Frage antworten wir mit unseren Produkten.“ Zusätzlich müssten aber auch die Security Policies unternehmensweit umgesetzt werden.

Im KMU-Bereich ortet Kreter eine besondere Problematik: „Security muss funktionieren, IT darf nicht das Hauptthema sein. Die Produkte müssen so gestaltet werden, dass sich die Kunden keine Gedanken machen müssen.“ Insgesamt gibt es im Security-Bereich derzeit einen starken Trend zur Konsolidierung, erläutert Kreter: „Unterschiedliche Unternehmensbereiche mit unterschiedlichen Sicherheitsanforderungen werden zusammengefasst, das Abgehen von der 2-Scanner-Strategie führt zur Suche nach managebaren Gesamtlösungen.“

„Security muss funktionieren.“ - **Ralph Kreter**, Trend Micro Business Unit Manager, DACH-Region



Und wie sieht die Strategie von Trend Micro in diesem Umfeld aus? Laut Kreter werde man zukünftig noch leistungsstärkere Lösungen auf Netzwerkebene entwickeln und vor allem in Europa das KMU-Segment stärker fokussieren.

# WLAN: Mit neuer Technologie zehn mal schneller arbeiten

An der Entwicklung einer neuen, leistungsfähigeren WLAN-Technologie („802.11n“) wird nun gemeinsam gearbeitet: Insgesamt 27 Unternehmen, darunter Apple, Intel, Cisco, Sony, Toshiba, haben sich zum „Enhanced Wireless Consortium“, kurz EWC, zusammengeschlossen. Sie wollen jetzt die Ratifizierung des 802.11n-Standards vorantreiben.

Christine Wahlmüller

Statt Übertragungsraten von bisher rund 50 Mbit/s sollen künftig rund 600 Mbit/s möglich sein. Erste Prototypen werden bereits im ersten Quartal 2006 verfügbar sein, schätzen die Mitglieder des EWC.

Ein Wireless Local Area Network, kurz WLAN, ist eine praktische Sache. Für große, mittlere und kleinere Unternehmen, aber auch für den Privathaushalt. Erlaubt das WLAN doch eine gute Portion Mobilität. WLANs sind schnell zu installieren, decken eine große Fläche ab und arbeiten kostengünstig. Dank ständiger Neuentwicklungen erreichen die drahtlosen Netze auch immer höhere Geschwindigkeiten.

Genau darum geht es auch jetzt: 27 Unternehmen haben sich zum „Enhanced Wireless Consortium“ zusammengeschlossen, um einen neuen Standard für WLAN zu entwickeln. Das Sensationelle daran ist das erstmalige gemeinsame Vorgehen. Bis vor kurzem

teilten sich die Hersteller in zwei Lager. Ähnlich wie bei VHS versus Video 2000 und aktuell beim Kampf um den DVD-Nachfolger drohte sich die Entwicklung zu verzögern. Nun aber haben sich auf einen Schlag alle wichtigen Hersteller zusammengeschlossen, um eine gemeinsame Stoßrichtung vorzugeben. Das Ziel, der neue WLAN-Standard, trägt die Bezeichnung „802.11n“ und soll nach dem Wunsch der beteiligten EWC-Firmen bereits Anfang 2006 als Prototyp „herauskommen“. Für 2007 ist dann die endgültige Ablösung der bisherigen WLAN-Standards geplant.

## Entwicklung WLAN

WLAN wurde in den 90er Jahren für den Einsatz in Unternehmen konzipiert und entwickelt. Zunächst wurde im Frequenzbereich von 60 GHz gearbeitet. 1997 wurde dann die

WLAN-Technik in den Frequenzbereich zwischen 2,4 GHz und 5 GHz übertragen. Knapp vor der Jahrtausendwende wurden all diese Entwicklungen dann durch die verschiedenen IEEE 802.11-Standards (auch Wi-Fi genannt), durch den HomeRF-Standard und durch HIPERLAN ersetzt. Durchgesetzt haben sich bis heute vor allem die IEEE 802.11-Standards.

Gerade in den letzten Jahren hat sich die WLAN-Technologie zu einer immer wichtigeren, weit verbreiteten Netzwerk-Technik entwickelt. Der WLAN-Markt ist stark wachsend. 1998 machte der WLAN-Markt gerade 300 Mio. Dollar Umsatz, 2005 werden es Schätzungen zufolge bereits über 1,6 Milliarden Dollar sein.

## Zwei konträre Gruppen

In den vergangenen Monaten haben sich die WLAN-Entwickler in zwei Lager gespalten. Auf der einen Seite steht die TGn Sync (Task Group n´ Synchronization [www.tgnsync.org](http://www.tgnsync.org)), von Intel, Atheros Communications, Nortel, Samsung, Sony, Qualcomm, Philips und Panasonic unterstützt. Gegenspieler ist die Gruppierung WWiSE (World-Wide Spectrum Efficiency [www.wwise.org](http://www.wwise.org)) mit Airgo Networks, Broadcom, Motorola, Nokia, France Telecom, NTT und Texas Instruments. Die Bemühungen um einen neuen Standard stagnierten, seit ein Vorschlag von TGn Sync nicht genügend Zustimmung erhalten hatte, um weiterentwickelt zu werden. Seither bemühten sich Vertreter beider Lager um ein neues, gemeinsames Konzept.

Jetzt scheint Vernunft im Dienste der Weiterentwicklung eingetreten zu sein. Das neue „Enhanced Wireless Consortium“, das Mitte Oktober von 27 Unternehmen gegründet wurde, hat das Ziel, die Ratifizierung des neuen 802.11n-Standards zu forcieren. Konkret wollen alle Unternehmen ihr Know-how, das für die Entwicklung des Standards notwendig ist, ohne Patentstreitigkeiten und zur gegenseitigen Hilfe teilen. Die Industrie erwartet sich neue Impulse von 802.11n und vor allem eine deutliche Verbesserung in punkto Schnelligkeit. Über den neuen Standard sollen beispielsweise mehrere Video-streams gleichzeitig ohne Probleme laufen können.

[www.enhancedwirelessconsortium.org](http://www.enhancedwirelessconsortium.org)

## ☐ Überblick WLAN-Standards

### ■ IEEE 802.11a - 54 Mb/s

WLAN-Standard von 1999, im 5-GHz-Bereich angesiedelt, relativ störungsfrei. Leider gibt es in dem Frequenzbereich auch Netze des Militärs und zur Flugsicherung. In Europa sind die Geräte daher nur für den Einsatz innerhalb von Gebäuden und mit einer gedrosselten Sendeleistung zugelassen. Die Reichweite ist sehr gering und liegt zwischen 15 und 25 Metern.

### ■ IEEE 802.11b - 11 Mb/s

Ebenfalls ein WLAN-Standard von 1999, im 2,4-GHz-Bereich angesiedelt. Trotz der im Vergleich zu IEEE 802.11a geringen Übertragungsrate von 11 Mb/s ist dieser WLAN-Standard wesentlich verbreiteter und findet sich an vielen Universitäten und auch bei öffentlichen WLAN-Hot-Spots wieder. Die Vorteile sind u. a. die höhere Reichweite von bis zu 300 m und die Kompatibilität zum IEEE 802.11g (Nachfolge)

-Standard. Nachteil ist, dass bei 2,4 GHz auch andere Geräte arbeiten u. a. Bluetooth. Es kann daher zu Störungen kommen.

### ■ IEEE 802.11g - 54 Mb/s

WLAN-Standard von 2002/2003, abwärtskompatibel mit dem älteren IEEE 802.11b Standard. Frequenzen von 2,4 GHz bis 2,4835 GHz. Die Geschwindigkeit ist wie bei IEEE 802.11a auf maximal 54 Mb/s beschränkt, die Sendeleistung und Reichweite ist in etwa wie beim IEEE 802.11b Standard.

### ■ IEEE 802.11h - 54 Mb/s

802.11h ergänzt den 802.11a Standard um DFS (Dynamic Frequency Selection) und TPC (Transmit Power Control) und erlaubt eine maximale Sendeleistung von bis zu 200 m, ist allerdings auch nur für den Indoor-Betrieb zugelassen.

**IEEE** - Institute of Electrical and Electronic Engineers [www.ieee.org](http://www.ieee.org)

# WLAN und Security - ein Widerspruch in sich?

Ich möchte diesem Artikel ein Zitat von Ben Rothke aus einer Buchbeschreibung voranstellen, einem der bekanntesten internationalen Securityexperten: „Writing a book on wireless security is like writing a book on safe skydiving - if you want the safety and security, just don't do it!“

Manfred Wöhr



Diese Aussage ist schon drei Jahre alt, hat aber immer noch seine Berechtigung: Die Technik im WLAN-Umfeld hat sich deutlich verbessert und ist auch sicherer geworden. Aus praktischen Erfahrungen - auch bei Sachverständigenuntersuchungen - hat sich leider gezeigt, dass die notwendigen Sicherheitsmechanismen entweder deaktiviert sind oder eine Hardware zum Einsatz kommt, die nicht die neuesten Features unterstützt.

Die Ursachen dafür sind in den meisten Fällen:

- einfache (Standard)-Installation ist oft unsicher,
- geringe Kenntnisse der Benutzer, die WLAN einsetzen,
- der User möchte „Surfen“ und sich nicht um Securityfragen bemühen,
- Verwendung billiger Hardware „aus dem Supermarkt“ unterstützt selten sichere Protokolle.

Ob „WarDriver“ oder Hacker: Die Suche nach ungeschützten WLANs ist in Ballungsräumen fast immer erfolgreich. Surfen auf Kosten Anderer oder auch den Datenverkehr abzuhören wird zur Trivialität - und leider auch zum Volkssport. Dabei kann strafrechtlich kaum etwas unternommen werden „wenn kein Schutzmechanismus überwunden werden muss.“

Unter Rücksichtnahme auf einige Punkte

te kann der Sicherheitslevel schon deutlich erhöht werden:

- keine Bekanntgabe der SSID oder ESSID (*Extended Service Set Identifier*) - der „Bezeichnung“ des WLANs,
- nur spezielle MAC-Adressen (*Media Access Control*) zulassen - die „Hardwareadressen“ der Netzwerkkarten, über die das WLAN benutzt werden kann,
- Einsatz von WEP (*Wired Equivalent Privacy*) - einfache Verschlüsselung, um überhaupt einen Schutz zu haben.

Bei der soeben beschriebenen Vorgangsweise ist man gegen zufällige Angriffe und Trivialhacker geschützt, bei Einsatz von WLAN-Karten mit einem speziellen Chipset und der geeigneten Software kann auch hier innerhalb kurzer Zeit ein Einbruch erfolgen. Für den kommerziellen Einsatz eines WLAN sind folgende Punkte dringend zu empfehlen:

- Einsatz von WPA (Wi-Fi Protected Access),
- Verwendung von VPNs (Virtual-Private-Networks),
- den Access-Point nie über das WLAN konfigurieren,

Dr. Manfred Wöhr,

ist seit mehr als 25 Jahren im Bereich der EDV mit den Spezialgebieten Computervernetzung und Security (CCSE - Checkpoint Certified Security Engineer) tätig. Er ist Lehrbeauftragter an der Wirtschaftsuniversität Wien, Vortragender der Donau-Universität in Krems und Geschäftsführer der R.I.C.S. EDV-GmbH (Research Institute for Computer Science, <http://www.rics.at>), spezialisiert auf Securitychecks und Security-Consulting. Dr. Wöhr ist Vortragender und Betreuer bei einer Reihe von Seminaren und Tagungen und gerichtlich beideter und zertifizierter Sachverständiger. [Manfred.Woehrl@rics.at](mailto:Manfred.Woehrl@rics.at)



- DHCP-Server im WLAN-Umfeld deaktivieren, d. h. der Benutzer des WLAN bekommt keine IP-Adresse zugewiesen, er muss sie selbst einstellen,
- geeignete Standortwahl zur Reduktion der Reichweite nach außen,
- regelmäßige Firmware-Updates durchführen.

Im nächsten Monat widme ich mich dem Thema: „NESSUS - ein Open Source Werkzeug sucht nach Schwachstellen in meinem Netz.“

## Sie haben Security-Probleme? Fragen Sie Dr. Wöhr!

Sollten Sie Fragen zum sicheren Einsatz Ihres WLANs haben, senden Sie ein kurzes E-Mail an die MONITOR-Redaktion, [troger@monitor.co.at](mailto:troger@monitor.co.at), wir leiten Ihre E-Mail gerne an Dr. Manfred Wöhr weiter.

# Führen will gelernt sein

Wer neu in eine Managementposition kommt, sieht sich einer Vielzahl ungewohnter Anforderungen ausgesetzt. Zentraler Punkt dabei ist meist das Thema „Führung“.

Rüdiger Maier



Nachdem wir uns alle im wunderschönen Ambiente des Schlosses Hernstein versammelt haben, wird schon in der Vorstellungsrunde klar, wie unterschiedlich die jeweiligen Ausgangspositionen und Erwartungen sind. Das Seminar „Grundlagen von Führung und Management“ ist für 3,3 Tage anberaumt und wird von einem Trainer und einer Trainerin geleitet (heuer ist sogar noch ein dritter Trainer dabei). In den kommenden drei Tagen werden wir durch theoretische Blöcke sowie viele praktische Übungen gehen und dabei den Grundstein für die nach Seminarende stattfindenden Treffen legen.

Management in einem Unternehmen bedeutet Arbeit mit Menschen, die sich so-

wohl auf der Sach- wie auf der Beziehungsebene abspielt. Schaut man sich die Mitarbeiter in Unternehmen an, so zeigt sich, dass sich zwischen den Extremen „Rennpferde“ (max. 20%) und „Bremser“ (max. 20%) ein breites Mittelfeld findet, dass durch gezielte Herausforderungen gefördert und motiviert werden soll. „SMART“ heißt das Zauberwort für die Anforderungen: Sie sollen spezifisch, messbar, anspruchsvoll, realistisch und terminiert sein.

## Der Turmbau

So eine Herausforderung stellt sich uns nach der einführenden Theorie gleich mit

der „Turmbauübung“. Gruppen von vier Personen und einem Beobachter (der die Videokamera bedient) sollen unter genauer Zeitvorgabe die optimale Lösung für den Bau eines Turmes erarbeiten. Der Aufbau des Turmes darf dabei nicht länger als zehn Minuten dauern. Es kommt in den etwa 30 Minuten der Vorbereitung zu teils heftigen Diskussionen, bis wir uns auf einen Plan einigen. Es war, wie wir später sehen, nicht die optimale Lösung des Problems, wir konnten aber alle Elemente einer stressgeladenen Gruppenarbeit erleben. Die Diskussionen rund um die Videoaufzeichnungen verlaufen ebenfalls emotionsgeladen und unterhaltsam.

Die anschließende Kleingruppenarbeit

## Leadership Macht Sinn!

Unter diesem Motto veranstaltet Hernstein am 2. und 3. März zum 40-jährigen Jubiläum ein hochkarätig besetztes Symposium.

Institutsleiterin Dr. Katharina Fischer-Ledenice im MONITOR-Interview: „Unsere Themen wechseln natürlich mit den sich ändernden Herausforderungen in der Wirtschaft. Leadership ist eines unserer Kernthemen, das wir in dieser Veranstaltung näher ausleuchten wollen.“ Management bestehe aus Organisieren und Umsetzung von Aufgaben, Führung drehe sich wiederum vor allem um Mitarbeiter: „Bei Führung geht es besonders auch um die Einbindung und Motivation der Mitarbeiter. So lässt sich auch die Unternehmenskultur gestal-

ten, die sich wiederum auf das Geschäft auswirkt.“ Mit dem Symposium wendet sich das Institut an Führungskräfte, die sinnvolles Handeln über reines betriebswirtschaftliches Denken stellen. Manager, die wissen, dass die Frage nach Sinn nicht nur eine Aufgabe für jeden Einzelnen, sondern auch in der Rolle als Führungskraft bedeutend ist. „Ich muss mir als Führungskraft immer wieder die Frage stellen und stellen lassen: Warum mache ich das? Was ist der Sinn unseres Unternehmens?“

Für das Symposium konnten Unternehmer, Führungskräfte, Universitätsprofessoren, Künstler, Kulturphilosophen, Religionswissenschaftler und Zen-Meister gewonnen werden. „Professor Schein vom MIT Boston wird sich in seinem Referat etwas der Frage widmen, wie sich Unterneh-

menskulturen gezielt verändern lassen und worauf die Mitarbeiter in Unternehmen wirklich Wert legen. Und vor der Schlussdiskussion wird Pater Jäger über Spiritualität als Basis der Führung sprechen“, so die Institutsleiterin. Man erwartet etwa 100 Personen zur Veranstaltung, die ein dichtes Programm von Plenar-Sessions, parallelen Workshops und Sequenzen zur Vernetzung zwischen Teilnehmern und Vortragenden umfasst.

Das Hernstein-Seminarangebot wurde zum 40-jährigen Jubiläum um 15 neue Programme erweitert: „Wir behandeln alle Fragen der Führung und des Managements von den Hard- bis zu den Soft-Facts“, so Fischer-Ledenice. Daneben wird es heuer auch einen Kundenclub geben sowie eine 40-Jahres-Feier.

über „Aufgaben, Merkmale und Eigenschaften einer erfolgreichen Führungskraft“ lässt uns die Probleme geruhsamer und diskursiver ansehen. Die Antworten der Gruppen sind vielseitig, wobei sich gewisse Anforderungen in allen Gruppen wiederholen. Bei der Darstellung „des schwierigsten Mitarbeitergesprächs“ werden wiederum Gefühle deutlich sichtbar. Die meisten Teilnehmer haben Schwierigkeiten, sich in ihre gewählte Rolle hineinzuversetzen (Erzähler oder Zuhörer). Es erscheint als eher ungewöhnlich, dass im Berufsalltag nach Gefühlen gefragt wird. Die „Erzähler“ empfinden es letztlich aber sehr positiv, ihre Erfahrungen mit einem schwierigen Mitarbeiter so einmal aufarbeiten zu können.

Glücklicherweise bietet Hernstein mit Spazier- und Laufwegen, einem Schwimmbad, Sauna und Tischtennistisch einige Möglichkeiten, um nach der konzentrierten Beschäftigung auch zu Bewegung und Entspannung zu kommen. Und das abendliche Zusammensitzen in der Nähe der Bar sorgt für einen angenehmen und gesprächsfreudigen Abschluss.

### Das Mitarbeitergespräch

Wenn sich in Unternehmen schon sehr viel um die Mitarbeiter dreht, so ist klarerweise das Mitarbeitergespräch ein zentraler Punkt. Es sollte mindestens einmal jährlich stattfinden und alle Aspekte der

Arbeit umfassen. Wichtig ist dafür die gute Vorbereitung der Führungsperson sowie ein klarer Leitfaden durch das Gespräch. Letztlich sollten wiederum konkrete Ziele für das nächste Jahr definiert werden. Auch zum Mitarbeitergespräch hilft uns ein Rollenspiel, uns ganz konkret in die Situation zu versetzen und alle bereits gemachten Erfahrungen nochmals durchzuspielen. Besondere Herausforderung ist einmal mehr, über die eigenen Gefühle zu sprechen und Befindlichkeiten und Wünsche über „Ich-Botschaften“ („Für mich war es nicht einfach ....“) zu kommunizieren.

Unzählige Ideen entstehen bei der Frage nach dem idealen Chef bzw. Mitarbeiter. Die Palette der Wünsche scheint riesig, gleichzeitig wird aber auch deutlich, wie man Chefs und Mitarbeiter mit all diesen Erwartungen überfordert. Die anhand von 47 Fragen von jedem selbst durchgeführte Management-Potential-Analyse zeichnet dagegen ein realistischeres Selbst-

Hernstein-Institutsleiterin Dr. **Katharina Fischer-Ledenice:**  
„Leadership ist eines unserer Kernthemen, das wir im Symposium 'Leadership Macht Sinn!' näher ausleuchten wollen.“



Bild und hilft, Lern- und Potenzialfelder zu bestimmen. Zum Abschluss sollte noch jeder Teilnehmer sein Management- und Führungs-Verständnis darlegen und erläutern, welche Dinge er in nächster Zeit aktiv verändern will. Das Schwierigste folgt leider erst, nachdem man das wunderbar gelegene Schloss verlassen hat: Die Umsetzung der Vorhaben in die Praxis und die Erinnerung an das Gelernte im Alltag.

### □ Informationen zum Symposium „Leadership Macht Sinn!“

**Termin:** 2. - 3. März 2006

**Veranstaltungsort:** Palais Auersperg, Auerspergstraße 1, 1080 Wien

**Teilnahmegebühr:** € 1.490,- exkl. 20% USt.

**Anmeldung:** Edith Radakovits; T: +43/1/514 50-6611,

F: +43/1/514 50-6617; [symposium@hernstein.at](mailto:symposium@hernstein.at)

Weitere Details zum Programm unter [www.hernstein.at](http://www.hernstein.at)

## Neues Bildungsmagazin

**BILDUNG**aktuell ist ein neues E-Magazin für Management, Personalwesen und Weiterbildung.

Wie viel geben die Österreicher für Bildung aus? Ist Aus- und Weiterbildung Sache jedes Einzelnen? Wie wirkt sich Bildung auf die hohen Arbeitslosenzahlen aus?

Für Herausgeber Alexander Karp zeigen diese Themen deutlich, dass die Zeit reif ist für ein neues Bildungsmagazin „BILDUNG-aktuell ist ein digitales Magazin, das die Interaktivität des Internets mit der Haptik des Papiers verbindet“, erläutert Karp. Es enthält weiterführende Links ins Internet, die dem Leser noch mehr Informationen und Hintergründe liefern, und wer das

E-Magazin BILDUNGaktuell lieber auf Papier lesen möchte, kann es ausdrucken.

„Wir haben großen Wert darauf gelegt, dass es im Ausdruck genauso optisch ansprechend und gut lesbar ist wie auf dem Computer-Bildschirm“, so Karp, der sich über einen gelungenen Start der ersten drei Ausgaben freut: „Wir konnten bei unserer Premiere im Oktober mehr als 23.000 Zugriffe auf unser PDF-Magazin zählen.“

Die aktuelle Ausgabe befasst sich unter anderem mit Themen wie: Was Manager von morgen brauchen - ein Kommentar von



Prof. Dr. Helmut Kramer; Sparprogramm Bildung? Österreichs Top-Personal-Experten zum Thema Weiterbildung; Happy Workaholic - Dr. Reinhard Sprenger, Management-Expertin und Bestseller-Autor, im Interview.  
[www.bildungaktuell.at](http://www.bildungaktuell.at)

## Lernen ist Trumpf

Der Storge-Spezialist Brocade baut das Kurs- und Service-Angebot rund um seine komplexen Lösungen aus. MONITOR sprach dazu am Firmensitz im kalifornischen San Jose mit dem Marketing- und Support-Experten Tom Buiocchi.

Rüdiger Maier

Am Technology Drive in San Jose sitzen die IT-Firmen wie aufgefädelt und verstecken ihre Fassaden hinter Palmen. „Unser Speicher-Netzwerke sind nicht einfach zu verwalten, daher wächst unser Kursangebot parallel mit der Komplexität unserer Produkte“, erläutert Buiocchi. Die Kunden können Kurse online, an bestimmten Orten oder direkt im eigenen Unternehmen besuchen. Im Online Portal „Brocade Connect“ wurde kürzlich drei Jahre nach dem Start der 20.000. eingetragene Nutzer verzeichnet. Das Portal beinhaltet Bereiche wie beispielsweise das Message Board, technische Anleitungen, Product Resource Sektionen oder Produkttests. In einer weiteren Sektion finden IT-Profis nützliche Skripte und Utilities, die teilweise von Teilnehmern der Community erstellt wurden.

### Begehrte Zertifikate

„Gleichzeitig konnten wir bereits über 5.000 Personen als Spezialisten zertifizieren“, unterstreicht Buiocchi. Die Trainings sind stufenweise aufgebaut, die Beispiele kommen aus realen Anwendungen. Weiterhin ist nämlich das praktische Training der zentrale Baustein für die Erreichung des Zertifikats: „Wir sind bei unseren Prüfungen sehr streng, weswegen die Hälfte der Personen

beim ersten Test durchfällt.“ Die Motivation der Kunden werde dadurch allerdings nur wenig beeinträchtigt, da das Zertifikat das Tor zu besser bezahlten Jobs und Aufstieg im Unternehmen sei. „Durch die strengen Prüfungen genießen unsere Zertifikate einen ausgezeichneten Ruf und verhelfen den Absolventen zu besseren Karrierechancen“, ist Buiocchi stolz. In der amerikanischen Fachzeitschrift „Certifikation Magazine“ wurde der Brocade Certified SAM Manager (BCSM) kürzlich unter die Top drei Zertifizierungen eingestuft, mit denen IT-Profis die höchsten Gehälter erreichen. Für diese Studie wurden 35.167 IT-Profis in 170 Ländern befragt.

### Service ausgeweitet

Die einfacheren Trainings sind oft kostenlos, die Teilnehmer werden von den Kundenbetreuern dorthin geschickt. „Wir werden in nächster Zeit in zehn Städten der USA sechsstündige Trainings für Kunden und Reseller durchführen.

Hier beantworten wir in lockerem Rahmen alle technischen Fragen und stehen für Diskussionen zur Verfügung“, gibt Buiocchi Einblick in die Weiterbildungs-Initiativen. 60% des Unterrichts passiert allerdings außerhalb der USA, daher wird in den ver-

Der Brocade Marketing- und Support-Experte Tom Buiocchi: „Wir konnten bereits über 5.000 Personen als Spezialisten zertifizieren!“



schiedensten Sprachen unterrichtet. Für Europa hat sich Genf als Unterrichtsort bereits etabliert.

Ein neues Service bietet man seit kurzem im SAN-Assessment und zur WAFS-Optimierung an: „Viele der OEM-Partner haben uns aufgrund der wachsenden Komplexität der Produkte nach Unterstützung gefragt.

Daraus entwickelt sich bereits ein neuer Geschäftszweig für uns“, so Buiocchi. In diesem Rahmen ist es auch möglich, einen Spezialisten etwa für eine Woche ins Unternehmen zu holen um gemeinsam ein Design zu erarbeiten. „Wir verleihen Mitarbeiter mitunter sogar jahrelang, wenn das vom Kunden für ein Spezialprojekt gewünscht wird!“

Die vier differenzierten Angebote sind: SAN-Design- und Architektur-Assessment; WAFS-Design und -Integration; MetaSAN-Integration und SAN Life. „Unsere neuen Service-Angebote ergänzen und erweitern die Professional Services, die unsere Industrie-Partner anbieten und ermöglichen es uns, auf die Anforderungen unserer Kunden einzugehen, um ihre IT-Investitionen maximal auszuschöpfen und ihr Applikations-Management zu optimieren.“

## Seminarbereich erweitert

Das Seminarhotel Schneeberghof in Puchberg am Schneeberg hat seinen Seminarbereich um einen weiteren Raum erweitert.

Zu den bereits vier vorhandenen Seminarräumen wurde nun ein zusätzlicher Bereich geschaffen. Die technische Ausstattung beruht auf modernstem Niveau und besitzt unter anderem Anschlussmöglichkeit für Notebooks, y/e Eingang für Video- oder Digitalkamera und Mikrofonanschluss sowie LAN-Netzwerk und Videokonferenzen.

Weiters gibt es Beamer mit Deckenlift, elektrische Leinwand, Deckenlautsprecher für Beschallung, elektrische Verdunkelung

der Fenster, eine Dachfensterpyramide für optimale Lichtverhältnisse sowie einen direkten Ausgang auf die Terrasse vor dem Seminarraum und der Parkanlage des Hotels. Funk- und Headset-Mikrofon unterstützen bei einem größeren Auditorium, ebenso die audio-visuelle Vernetzung der Medienräume auf Knopfdruck, Bedienung über Touchscreen und Steuerung der gesamten Technik einschließlich der dimmbaren Raumbeleuchtung. Der neue Raum bie-



tet Platz für 30-50 Personen und kann individuell vorbereitet werden.

Informationen unter Seminarhotel Schneeberghof; Tel.: 02636/3500 DW 520; E-Mail: seminar@schneeberghof.at

## IT-Jobmonitoring 2005

Der IT-Stellenmarkt boomt. Zu diesem Schluss kommt die Grazer ZBW Forschung und Beratung GmbH. Als Datenbasis der Untersuchung dienten über 30.000 Stellenanzeigen in Print- und Online-Medien.

Seit 2001 untersucht das Unternehmen in der größten IT-Stellenmarktanalyse Österreichs die Nachfrage nach IT-Spezialisten und IT-Anwendern. Nachdem der IT-Stellenmarkt 2004 erstmals seit dem Platzen der Internetblase ein starkes Wachstum gezeigt hat, zieht die Nachfrage im Jahr 2005 weiter an. Die positive Entwicklung wird vor allem von der Nachfrage nach Softwareentwicklern und SAP-Fachkräften getragen. Im Aufwind befinden sich IT-Consultants, Datenbank-Spezialisten und IT-Verkaufspersonal. Web-Spezialisten und Hardware-Entwickler sind von diesem Aufwärtstrend ausgeschlossen. Die Anzahl der Stellenanzeigen für diese Berufsgruppen stagniert seit dem letzten Jahr, wodurch ihre relative Bedeutung für den IT-Stellenmarkt zurückgeht. Das gleiche gilt für IT-Trainer. Die traditionell zahlenmäßig stärks-

te Gruppe, die Softwareentwickler, konnten wiederum ein Nachfrageplus verzeichnen. Dabei werden die Anforderungen immer umfangreicher: Vor allem die Grenzen zwischen Web-, Datenbank- und Applikations-Entwicklung verschmelzen immer stärker. Somit sollten Software-Entwickler verstärkt Qualifikationen aus anderen Bereichen mitbringen.

Die Dienstleistungsbranche weist ebenfalls ein deutliches Nachfragewachstum auf. Neben Softwareentwicklern suchen die österreichischen Dienstleistungsunternehmen vor allem SAP-Fachkräfte und IT-Consultants.

Nach wie vor stärkster Nachfrager nach IT-Fachkräften ist die Produktionsbranche, gefolgt von der IT-Branche. Zwar ist die relative Zunahme im Vergleich zum Vorjahr unterdurchschnittlich, absolut gesehen hat

die Nachfrage in beiden Branchen jedoch stark zugelegt. Vor allem die Automobil- und Technologiecluster sorgen für eine starke Nachfrage an gut ausgebildeten IT-Fachkräften.

Während in den vorangegangenen Jahren die Nachfrage nach IT-Fachkräften in Wien kontinuierlich rückläufig war, ist die Nachfrage in der Bundeshauptstadt 2005 erstmals wieder stark angestiegen. Insgesamt werden 55% aller österreichischen IT-Fachkräfte im Raum Wien gesucht. Damit scheint der Trend der Regionalisierung des IT-Stellenmarktes, welcher sich in den letzten Jahren deutlich gezeigt hat, zumindest gestoppt.

Für Studienleiter Arno Kerschbaumer sind „die Aussichten für IT-Spezialisten seit langem wieder ausgezeichnet. Vor allem Consultants, Datenbankentwickler und Softwareentwickler profitieren von diesem Trend.“

*Der Report „Österreichisches IT-Jobmonitoring 2005“ kann unter [www.zbw.at](http://www.zbw.at) bestellt werden. Preis 132 Euro inkl. MwSt.*

## Website mit Entspannungsgarantie

Eine der erfolgreichsten Thermen Österreichs, die Therme Oberlaa-Wien hat gemeinsam mit der Firma MMC Kommunikationstechnologie GmbH aus Mödling einen völlig neuen Internetauftritt erstellt.

An erster Stelle stehen dabei die Benutzerfreundlichkeit, Funktionalität sowie ein klares, modernes Design. Eine Reihe von Online-Servicefunktionen bieten dem User die Möglichkeit das vielfältige Angebot von Thermalbad, Wellness Park und dem Zentrum für Lebensenergie & Kurmittelhaus online auf einen Klick zu durchforschen.

Mit dem Tool „Wohlfühltyp für Sie“ kann sich jeder Websitebesucher personali-

sierte Empfehlungen für seinen idealen Tag in der Therme vorschlagen lassen. Er klickt durch drei Ebenen mit Fragen über Interessen und Vorlieben sowie seinen aktuellen Vitalitätsgrad. Basierend auf der Auswahl und Kombination der verschiedenen Antworten wird ein individuelles, an die jeweiligen persönlichen Bedürfnisse angepasstes Wellness-, Therapie- oder Sportangebot erstellt. Neu sind auch die vielfältigen



Bildergalerien und die „Einblicke“ in die drei Bereiche der Therme Oberlaa-Wien.

Eine Weiterentwicklung mit Newsletter, Gewinnspielen und einem eigenen Members-Bereich mit personalisierten Funktionen ist für die nächsten Monate geplant. [www.oberlaa.at](http://www.oberlaa.at)

## Telefonakquise im IT-Vertrieb

Das Buch „Telefonakquise - gewusst wie!“ möchte speziell dem IT-Vertrieb verkaufsförderndes Praxiswissen vermitteln.

Dominik Troger

Praxiswissen - das ist der Schlüssel für dieses Buch, gespeist aus der langjährigen IT-Vertriebs Erfahrung des Autors. Gerade im IT-Markt stellt die telefonische Kaltakquise

für jeden Vertriebsmitarbeiter eine große Herausforderung dar. Mit einem zielgerichteten Vorgehen kann sie erfolgreich gemeistert werden, davon ist der Verfasser dieses Leitfadens, Matthias Bommer, überzeugt.

Das Buch enthält zahlreiche Praxisbeispiele, gibt Formulierungstipps, soll dabei helfen, qualifizierte Verkaufstermine zu vereinbaren. Die Leser erfahren, wie sie sich am besten auf ein Telefonat vorbereiten und wie man auf Einwände des Gesprächspartners

reagiert. Ein Schuss Humor und eine kompakte Aufbereitung der Inhalte ermöglichen eine flüssige Lektüre. Zielgruppe sind Vertriebsmitarbeiter im IT-Umfeld.

Das Buch ist 2005 bei PeopleValue erschienen. 116 Seiten. ISBN 3-00-015944-4. Preis 14,80 Euro. Probelesen ausgewählter Kapitel unter [www.telefonakquise.de](http://www.telefonakquise.de)



# Das echte Media Center

Mit der Activy 570 bringt Fujitsu Siemens ein Gerät, das dem Begriff „Media Center“ wirklich gerecht wird und im Gegensatz zu Geräten mit gleichnamigen Windows nicht zum PC im Wohnzimmer zwingt.

Andreas Roesler-Schmidt



In dieses Gerät setze ich große Hoffnungen. Denn ich will mir nicht ausmalen, das PCs mit Windows XP Media Center Edition (MCE) - zumindest in seinem derzeitigen Status - die Wohnzimmer-PCs dieser Welt erobern. Gute Ansätze möchte ich MCE gar nicht absprechen, aber es ist noch ziemlich unausgereift und vernünftige Hardware bietet dazu kein Hersteller.

Nun, es gibt da ein Gerät, das ja irgendwie ein PC ist, sich aber so gut tarnt, dass es sich ins Wohnzimmer durchschmuggeln konnte: Fujitsu Siemens Activy 570 basiert zwar auf PC-Technik, kommt aber als geschlossenes Consumer-Gerät, das den User tapfer von allen PC-Funktionen fernhält. Das Activy dient praktisch als Gegenwurf zu Windows MCE, das Fujitsu übrigens im beinahe gleichen Gehäuse des Scaleo E einsetzt, denn es verzichtet auf Windows und wartet stattdessen mit einer wesentlich benutzerfreundlicheren und ausgereifteren Oberfläche auf.

Um es (vom ähnlichen Gehäuse abgesehen) ein wenig verwirrender zu machen, verleiht man dem Gerät auch noch den Gattungsnamen „Media Center“ - nicht zu verwechseln mit Windows XP Media Center Edition. Zugegeben, „Festplatten-DVD-Recorder-mit-Timeshift-und-Netzwerkfähigkeit-und-Internetbrowser“ wäre auch sperrig. Erstaunlich ist, dass mit der hier getesteten SAT-Variante des Activy 570 ausgerechnet der etwas deutsch-japa-

nisch-spröden FSC gelingt, was kein renommierter Unterhaltungselektronik-Hersteller derzeit liefert und sie für die große Zahl der SAT-Haushalte in Österreich interessant macht: Es ist der einzige (vernetzte) Festplattenrekorder mit zwei DVB-S-Tunern und damit das einzige Gerät, das diesen Haushalten echtes Timeshifting, also zeitversetztes Fernsehen, ermöglicht (lediglich ganz wenige auf SAT spezialisierte Hersteller bieten Twin-Tuner mit Festplatte, haben aber mäßige EPGs und wenig Vernetzung).

Dank Netzwerkfähigkeit lassen sich TV-Aufnahmen, die man aus einem hervorragenden EPG (jenem von „tvvtv“) einfach programmiert, an separaten Media-Playern (oder beliebigen DLNA-konformen Geräten) auch in anderen Räumen wiedergeben. Umgekehrt kann sich die Activy auch AV-Content vom PC oder einem vorhandenen Media Server holen. Dieses Gesamtkonzept ändert binnen weniger Tage sämtliche Fernsehgewohnheiten.

Der TV-Spielfilm verkommt dank des EPG zur WC-Lektüre. Man setzt sich in einer freien Minute zur Activy scannt den EPG für die nächsten paar Tage und drückt bei allem, was annähernd interessant sein könnte, auf Aufnahme. Kommt man irgendwann nachhause, quält einem nicht mehr das miserable (Live-)TV-Programm, da man die wenigen Leckerbissen schon aufgenommen hat und es sich damit selbst zu-

sammenstellt. Oder man kopiert sich eine aufgenommene Sitcom für unterwegs auf das Notebook. Damit bringt die Activy ein bisschen „Tivo“-Feeling nach Europa, ohne Tivo zu sein.

Schade ist, dass derzeit noch nicht der volle Umfang des tvvtv-EPGs genutzt werden kann. Denn das würde auch eine Fernprogrammierung über Internet (oder Smartphone) ermöglichen und das Gerät zum ultimativen Fernsehbutler für Vielreisende machen. Es soll aber schon ein entsprechendes Softwareupdate angedacht sein.

Das Gerät ist grundsätzlich HD-tauglich, hat aber vorerst keine DVB-S2-Tuner. Daher wird man die deutschen Privatprogramme, die sich für S2 entschieden haben, obwohl die gesamte Branche S2-Tuner noch nicht liefern kann, nicht in HD sehen können - das sollte man angesichts eines Preises von rund 1.000 Euro wissen, ist aber nur relevant, wenn man auch einen HD-Fernseher hat. Die bisher bestehenden HD-Kanäle kann man problemlos aufnehmen.

Einige der einzelnen Features der Activy bieten auch andere Geräte oder PCs. In der Variante mit zwei SAT-Tunern ist das Gerät ohnehin einzigartig, kein MCE-Hersteller bietet das und das Selbstbauen erfordert ausgefeilte Tricks, da Windows MCE DVB-S nicht unterstützt. Das reizvolle ist aber das (nach außen hin) PC-freie, problemlose Konzept.

[www.fujitsu-siemens.at](http://www.fujitsu-siemens.at)



# Pragmatischer Musiksender

Es muss nicht immer Home Media Streaming übers Netzwerk sein. Wer nur Musik verteilen will, findet in Logitechs Wireless Music System eine preiswerte Alternative - mit Grenzen.

Andreas Roesler-Schmidt

Home Media-Netze haben schon einen besonderen Reiz. Wenn Videos und Musik in jedem Zimmer vom zentralen Server abgerufen werden können, ist das zwar elegant aber - im Vollausbau - auch noch ziemlich teuer, zumal die AV-Vernetzung doch noch in den Kinderschuhen steckt (auch wenn sich mit DLNA immerhin ein funktionierender Standard etabliert hat). Wer nicht unbedingt unter den Early Adoptern sein will, aber schon mal Musik aus dem PC ins Wohnzimmer transferieren will, findet in Logitechs Wireless Music System eine pragmatische und vor allem auch preiswerte (ca. 100 Euro) (Überbrückungs-)Alternative. Das System gibt es in zwei Ausprägungen („for PC“ und „for iPod“), die denselben Empfänger nutzen und im Prinzip gleich arbeiten.

Im Unterschied zu wesentlich teureren Home-Media-Geräten greift das Logitech-System nicht per Netzwerk auf am PC freigegebene Dateien zu, sondern überträgt sämtliche Audioausgaben des Rechners, die sonst am PC-

Lautsprecher zu hören wären, via Bluetooth zum im Wohnzimmer an der HiFi-Anlage angeschlossenen Empfänger. Das ermöglicht ein preiswertes Gerät, hat aber auch seinen Preis: Man kann also nicht gemütlich vom Wohnzimmer aus seine Playlists erstellen oder ähnliches (dazu fehlt der Netzwerkzugriff), sondern muss das schon am PC in der jeweiligen Player-Software (Media Player, iTunes und Co.) vorbereiten. Danach kann man aber alle gängigen Mediaplayer zumindest in Grundfunktionen (vor/zurück/play etc.) mit einer winzigen Fernbedienung am Empfänger steuern. Schöner ist hier die iPod-Variante, da der Sender direkt aufgesteckt wird und man weiterhin direkt am Player mit Display steuert, während die PC-Variante im Blindflug arbeitet.

Pragmatismus und Preis haben Grenzen: Die Tonqualität des Systems ist nicht berauschend, wer Musik bewusst hört, wird das System nicht einsetzen. Wer aber nur Hintergrundberieselung mit MP3s vom PC braucht, kommt damit aus. Ähnliches gilt für die „for iPod“-Variante, die übrigens mit allen MP3-Playern arbeitet. Wer nicht erwartet, dass der Klang auf der HiFi-Anlage das Niveau der meisten MP3-

Player und ihrer Kopfhörer übertrifft, wird auch nicht enttäuscht. Die Lösung ist also recht gut geeignet um an einem Abend mit Gästen für durchgehendes Hintergrundmusikprogramm zu sorgen, aber nicht um sich hinzusetzen und genau hinzuhören.

Die angegebene Reichweite von 100 Metern wird selten zu erreichen sein. Bereits bei 25 Metern kommt es zu Aussetzern, wenn der Empfänger ungünstig neben der Stereoanlage platziert wird. Hier orientieren sich Herstellerangaben leider immer noch an amerikanischen Holzhitzen.

Pragmatisch ist auch die Installation: Der Empfänger wird über ein Audiokabel mit der Stereoanlage verbunden und der kleine Sender in einen USB-Port am PC gesteckt. Das war's, die Geräte sind werkseitig bereits gekoppelt. Die mitgelieferte Software benötigt man nur, um die Audioausgabe per Mausklick zwischen PC und Empfänger umzuschalten.

[www.logitech.at](http://www.logitech.at)



# Professional Notebooks von Sony

Sony VAIO VGN-BX195VP und VGN-BX195SP im Sigma-Design

Die neuen Notebooks der VAIO Professional BX-Serie sind auf Profi-Anwender zugeschnitten. Schon die Einsteigermodelle VGN-BX195VP und VGN-BX195SP verfügen über die neueste Intel Centrino-Mobiltechnologie, sind mit 15-Zoll-X-black-LCDs ausgestattet.

Sie besitzen Extras wie einen eingebauten Fingerprint-Sensor für Sicherheitsmanagement. Das Modell BX195SP ist überdies mit einer eingebauten VGA-Kamera

ausgestattet. Insgesamt stehen fünf Modelle mit Double Layer DVD±RW-Laufwerk und Prozessorleistungen von 1,73 GHz bis 2 GHz zur Auswahl.

Im Lieferumfang enthalten sind umfangreiche, vorinstallierte Softwarepakete mit Schwerpunkt auf Office-Anwendungen sowie Sicherheits- und Dienstprogrammen.

Für Business-User ebenfalls nicht unwichtig: Auch eine Vielzahl maßgeschnei-



Sony bringt neue Notebooks für Business-User

derter Garantiepakete steht bei VAIO BX zur Auswahl.

[www.sony.at](http://www.sony.at)

# Bewusst europäisch

Fujitsu-Siemens positioniert sich als europäischer Hersteller mit hohem Umwelt- und Sozialbewusstsein. Gleichzeitig wird die Produktpalette laufend ausgeweitet.

Rüdiger Maier

„Die reinen Personalkosten bei der Erzeugung eines PCs sind verschwindend, daher können wir auch am Standort Augsburg dank hoher Automatisierung kostengünstig und umweltbewusst produzieren“, umreißt FujitsuSiemens Cheftechniker (CTO) Joseph Reger die Situation. Und der Lokalausgänger gibt ihm Recht: Die zehn Produktionslinien in Augsburg sind gut ausgelastet, hier werden von 242 Mitarbeitern jährlich 2,4 Millionen PC-Mainboards bestückt. Die Produktionsanlagen können flexibel 24 bis 48 Stunden/Woche produzieren, die Mitarbeiter werden rechtzeitig informiert.

Der nach eigenen Angaben „führende europäische IT-Hersteller“ erfüllt bereits jetzt die RoHS-Umweltschutz-Richtlinie, die ab 1. Juli in allen EU-Mitgliedsstaaten in Kraft treten wird. Gleichzeitig verkündete CEO Bernd Bischoff, dass das Unternehmen im ersten Geschäftshalbjahr (April bis September) um 12% wachsen und den Gewinn um 33% steigern konnte. Auch bei den Stückzahlen wuchs man um ein Fünftel. „Wir fragen regelmäßig die Kundenbedürfnisse ab, um daraus Produkte zu entwickeln“,



„lässt sich Bischoff in die Karten schauen. Man werde in Osteuropa den Umsatz und die Mitarbeiterzahl verdoppeln und immer wieder auch kleinere Firmen zukaufen.“

Einen großen Fisch zog man mit der Übernahme der Product Related Services Organisation von Siemens Business Services (SBS) zum 1. April 2006 an Land. So wird nun das komplette Spektrum von Beratung, Design über Implementierung und Service für die wachstumsstärksten Kerngeschäfte Infrastruktur- und Mobility-Lösungen aus einer Hand angeboten. SBS Product Related Services (PRS) beschäftigt rund 5.000 Mitarbeiter in 28 Ländern. Bischoff: „Wir

Fujitsu-Siemens  
CEO **Bernd Bischoff**: „Wir fragen regelmäßig die Kundenbedürfnisse ab, um daraus Produkte zu entwickeln!“



haben uns in den letzten Jahren als führender Anbieter von Lösungen rund um Mobilität und das Dynamische Rechenzentrum etabliert. Wir sind sicher, dass wir mit der neuen Organisation unseren Kunden und Partnern dafür noch besseren Support bieten können.“

## Dynamisches Rechenzentrum

Das Dynamic Data Center (FlexFrame) ist neben dem Thema Mobilität eines der beiden Schwerpunkte des Unternehmens. „Mit unserem Dynamic Data Center wollen wir neben der Betonung von Virtualisierung und Automatisierung vor allem auch Integrationsarbeit leisten“, erklärt Reger. So können Rechenleistung und Speicherkapazität zentral vorgehalten und bei Bedarf in Anspruch genommen werden. Die Zuweisung der Ressourcen erfolgt automatisch nach

## ☐ Green PC der Zukunft

Als Vorreiter bei der Entwicklung und Produktion umweltfreundlicher PCs hat Fujitsu-Siemens eine Design-Klasse der Münchner Fachhochschule beauftragt, Studien zum Green PC der Zukunft zu entwickeln. Im Sommersemester 2005 entwarfen insgesamt acht Studenten Konzepte und Designstudien, die besonders umweltfreundliche Technik wie Kühlung mit service- und recyclingfreundlicher Gestaltung verbinden sollten. Die drei besten Modelle wurden mit einem Preis ausgezeichnet.



Gianni Ciotola, erster Preis: der Green PC in Form einer Knospe

Fujitsu-Siemens  
Cheftechniker

**Joseph Reger:** „Mit unserem Dynamic Data Center wollen wir neben der Betonung von Virtualisierung und Automatisierung vor allem auch Integrationsarbeit leisten.“



vorab festgelegten Regeln. Im Rahmen seiner TRIOLE-Strategie für optimierte IT hat das Unternehmen bisher Konzepte für SAP, EMC und Microsoft vorgestellt. Die jüngste Lösung bezieht sich auf Oracle und ermöglicht eine End-to-End-Infrastruktur für Oracle Grid Computing. Damit werden Unternehmen in die Lage versetzt, alle Aufgaben über das Grid hinweg zu automatisieren und somit die Server so zu verwalten, als wäre es ein einziger Server. Das SAP-bezogene Geschäft im FlexFrame-Bereich wuchs auch im ersten Geschäftshalbjahr wieder um 35%, es konnten in diesem Zeitraum 20 neue Kunden für die FlexFrame-Lösungen gewonnen werden.

#### Mobile Lösungen

Für die Anforderungen des mobilen Anwenders bietet das Unternehmen unzählige Produkte vom PDA bis zum Notebook (Pocket Loox N Series, Amilo Pro V2030, Lifebook P1510). Ein spezieller Schwerpunkt wird auf Lösungen im Krankenhausbereich gelegt, da hier die mobile Erfassung von Patienten-

daten ein wachsendes Thema ist. „Die Leistungssteigerung, die bei den Akkus derzeit erzielt wird, frisst der höhere Verbrauch der Prozessoren gleich wieder auf“, beleuchtet Reger ein zentrales Problem. Deshalb sei man auch dabei, die Stromversorgung von Notebooks über Brennstoffzellen sicherzustellen: „Vor 2008/2009 wird das aber sicher nicht serienreif sein!“ Ein mit der Leistungssteigerung der Prozessoren verbundenes Problem ist die hohe Hitzeentwicklung. „Die Flüssig-Kühlung, die in der IT-Industrie auch schon früher zum Einsatz kam, wird in diesem Zusammenhang eine Renaissance erleben“, verkündet der CTO. Mit der Mobilität ist auch eine hohe mechanische Belastung verbunden, die man im Unternehmen ausgiebig in vielerlei Tests prüft. Eine integrierte UMTS-Lösung für Notebooks wird man auf der CeBIT sehen, mit WIMAX wird es dagegen sicher noch bis 2008 dauern.

#### Bekennnis zu Partnern

„Während anderen Herstellern die Partner scharenweise wegliefen, bauen wir unser Partnerprogramm laufend aus“, unterstreicht Reger die Bindung des Unternehmens an seine Channel-Partner. Zwar sind die Mitbewerber bis zu zehnmal so groß, sie könnten dadurch aber auch nicht die sehr individuelle Betreuung anbieten: „Wenn mich ein Kunde sprechen will, um sich ein Bild über unsere neuen Entwicklungen zu machen, so ist das kein Problem“, erläutert der CTO seinen Ansatz. Als europäi-

**Wolfgang Horak,**

Fujitsu-Siemens  
Managing Director  
Österreich: „Wir werden unseren eingeschlagenen Weg zielstrebig fortsetzen und unser damit verbundenes, klares Bekenntnis zum indirekten Vertriebskanal ausbauen.“



ches Unternehmen sucht man die Kundennähe und kann nur in enger Zusammenarbeit mit den Partnern erfolgreich sein. „Wir werden unseren eingeschlagenen Weg zielstrebig fortsetzen und unser damit verbundenes, klares Bekenntnis zum indirekten Vertriebskanal ausbauen“, erklärt dazu Wolfgang Horak, Managing Director Österreich. „Dabei werden wir unsere Partner zukünftig noch stärker mit effizienten Werkzeugen und Programmen unterstützen.“ Dazu gehören das „Value4You“-Programm für Best-Selling-Produkte mit attraktiven Preisen sowie Dialog-Marketing für Entscheidungsträger österreichischer Unternehmer und Telesales-Aktivitäten. Mit dem neuen „Special Bid Tool“ wurde daneben eine Lösung für die Anfrage von Spezialpreisen für Projekte ab 25.000 Euro geschaffen. Nach elektronischer Einreichung der vollständigen Projektanfrage erhalten die Partner innerhalb von 24 Stunden ein maßgeschneidertes Spezial-Angebot.  
[www.fujitsu-siemens.at](http://www.fujitsu-siemens.at)

## Neues 20,1" TFT

AOC vervollständigt ihre neue Design Linie.

Gemeinsam mit dem LM728 (17 Zoll) und dem LM928 (19 Zoll) rundet das 20,1 Zoll Display LM2028 die gehobene Display-Linie von AOC ab. Alle Modelle der Design Linie sind nach ergonomischen Erkenntnissen konzipiert und bieten neben VGA und DVI-Eingängen mit 8 ms bzw. 16 ms beim LM2028 auch schnelle Panel.

Das 20,1-Zoll-Modell LM2028 bietet eine Auflösung von 1.600 x 1.200 Bildpunkten und bis zu 16,7 Millionen darstellbare Farben. Ein Kontrastverhältnis von 700:1 und eine Helligkeit von 250 cd/qm sorgen für eine detailgetreue Darstellung

auch bei heller Umgebung. Mit einem Betrachtungswinkel von 170V/170H Grad und der sichtbaren Diagonale von 51 cm eignet sich der LM2028 auch für Präsentationen vor mehreren Personen. Die spezielle Anti-Glare-Beschichtung verhindert Bildschirmreflexionen und unterstützt damit die Vorgaben für ermüdungsfreies Arbeiten. Der höhenverstellbare Fuß rundet die Ergonomiefreundlichkeit des Displays ab. Standardmäßig ist der LM2028 für VESA konforme Halterungen vorbereitet.

[www.mamit.at](http://www.mamit.at)



Auch für professionelle Anwender interessant: das LM2028 besitzt ein 20,1 Zoll Display.

## Canon bringt Farblaser-Multifunktionsgerät

Der neue LaserBase MF8180C vereint Farblaserdruck und -kopie mit einem Farbscanner und einem Hi-Speed Fax.

Das neue Modell eignet sich für den Einsatz in Unternehmen, die ein leistungsstarkes All-in-One-Gerät mit Farbfunktionalität benötigen. Einfärbig schwarze Ausdrücke und Kopien erstellt das Gerät mit einer Geschwindigkeit von bis zu 19 Seiten pro Minute, Farbdrucke mit bis zu 4 Seiten pro Minute. Die On-demand-Fixiertechnologie setzt den Toner umgehend auf das Papier und vermeidet somit die Vorwärmzeit im Standbymodus. Dadurch wird die Erstaussgabezeit wesentlich verkürzt. Die Druckauflösung beträgt 2400 x 600 dpi.

Die automatische Papierzufuhr des

MF8180C besitzt einen Dokumenteneinzug von bis zu 50 Seiten sowie eine Papierkassette für bis zu 250 Blatt und einen Mehrzweckeinzug für bis zu 125 Blatt. Dank der integrierten Netzwerkschnittstelle kann der LaserBase MF8180C direkt mit einem Ethernet Netzwerk verbunden und als Netzwerkdrucker eingesetzt werden. Alle angeschlossenen Anwender können auch Faxe elektronisch vom PC aus senden. Anwender und Administratoren können die Gerätefunktionen per Fernzugriff über den Webbrowser überwachen. Faxe werden dank SuperG3-Faxmodem mit 33,6 Kbps übertragen. Ein Seiten-



speicher für bis zu 256 Seiten sowie 18 Zielwahltasten und 100 Kurzwahlspeicher runden die umfangreiche Faxfunktionalität ab. Das Modell wird voraussichtlich ab März 2006 zu einem Preis von 1.059,- Euro (unverbindl. Preisempfehlung inkl. MwSt.) erhältlich sein. [www.canon.at](http://www.canon.at)

## Neue Maxdata Notebooks

Die Modelle Pro 600 IW und Pro 6100 IW kommen mit Intel-Centrino-Duo-Mobiltechnologie.

Die beiden Notebooks sind mit einem Dual-Core-Notebook-Prozessor ausgestattet. Dieser Doppelkern-Prozessor ermöglicht mit Hilfe eines zwei MByte großen L2 - Cache eine höhere Rechenleistung - und dies bei gleich bleibendem Stromverbrauch. Darüber hinaus können mit Hilfe der Intel Dynamic Power Coordination die Rechen-

kerne individuell gemäß ihrer Auslastung Stromsparszustände einnehmen, was den Akkuverbrauch schont und eine Laufzeit von rund vier Stunden ermöglicht.

Pro 6100 IW (15,4 Zoll Display) ist speziell für Multimedia-Einsatz gerüstet, das Pro 600 IW (14,1 Zoll Display) ist ein echtes Thin & Light-Notebook mit geringer

Größe und geringem Gewicht, besonders für mobile Anwender geeignet. „Durch die Duo-Mobiltechnologie wird mobiles Arbeiten noch einfacher und schneller. Vor allem Businessanwender mit hohen Anforderungen profitieren von dem Leistungszuwachs der neuen Modelle“, erläutert Werner Schiessl, Geschäftsführer von Maxdata, die Vorzüge der neuen Notebooks.

[www.maxdata.at](http://www.maxdata.at)

## Kompakter S/W-Laserdrucker

Kompakte Flexibilität für anspruchsvolle Anwender

Mit dem PagePro 1400W bringt Konica - Minolta Printing Solutions einen kompakten und benutzerfreundlichen Schwarz/Weiß Laserdrucker auf den Markt. Er druckt mit einer Geschwindigkeit von 16 Seiten pro Minute. Nach einer kurzen Aufwärmphase liegt nach 13 Sekunden das erste Blatt im Ausgabefach.

Bei einem Gewicht von nur 6,3 Kilogramm ist der PagePro 1400W speziell auf die Bedürfnisse von Anwendern in Büroumgebungen mit kleineren und mittleren Druckvolumen und anspruchsvolle Heim-anwender zugeschnitten. Insbesondere wegen seines platzsparenden Designs ist er ideal für Mitarbeiter, die den Komfort eines eigenen Druckers in unmittelbarer Reich-

weite nicht missen möchten, jedoch über wenig Stellraum im Büro verfügen.

Das Modell bietet eine Auflösung von 1200 x 600 dpi und besitzt eine Papierzufuhr von bis zu 150 Blatt im A4-Format. Er verfügt über einen internen Speicher von 8 MB und ist mit einer USB 2.0 Schnittstelle (High Speed) ausgestattet. Dank der mitgelieferten Treibersoftware (Windows 98SE, Me, 2000 und XP) ist es vom PC aus möglich jederzeit die Verbrauchswerte von Toner und Bildtrommel zu kontrollieren. Anzeigen über den Druckerstatus, wie die Aufforderung zum Nachfüllen des Papiers, werden ebenfalls am Bildschirm angezeigt.

Je nach Druckaufkommen werden mit einer Tonerkartusche 2.000 Seiten ausgedru-



ckt. Eine vorinstallierte Standard-Tonerkartusche, mit einer Druckkapazität von bis zu 1.000 Seiten und einer OPC-Trommel mit einer Reichweite von bis zu 20.000 Seiten, sind im Kauf inbegriffen. Der empfohlene Verkaufspreis beträgt rund 154,- Euro (inkl. MwSt.)

<http://printer.konicaminoltaeurope.com>

## Gewinnspiel: Die Mäuse machen mobil

Kensington lässt seine neuen Mäuse von der Leine: die PilotMouse Mini Bluetooth und die PilotMouse Mini Wireless.

Beide Geräte kommen ohne Kabel aus. Sie sind ergonomisch geformt und lassen sich aufgrund der handlichen Größe leicht verstauen.

- Die **PilotMouse Mini Bluetooth** kann an alle bluetoothfähigen Notebooks angeschlossen werden. Sie funktioniert in einer Reichweite von rund 20 Metern und hat einen Ein- und Aus-Schalter.
- Die **PilotMouse Mini Wireless** ist sofort einsatzbereit. Wenn sie nicht benutzt wird oder auf Reisen geht, lässt sich der USB-Empfänger in der Unterseite verstauen. Dabei schaltet sich die Maus automatisch ab und schon die Batterie. Zusätzlich hat sie zwei programmierbare Tasten und ein Scrollrad, das als Taste benutzt werden kann.

„Jeder, der unterwegs schon mal versucht hat eine Excel-Tabelle mit dem Touchpad zu bearbeiten, weiß wie mühselig das ist. Mit einer Maus geht das erheblich schneller und leichter. Die PilotMouse-Minis sind schnell angestöpselt, bringen keinen Kabelsalat mit sich und liegen ideal in der Hand wegen der angenehmen Größe und dem griffigen Halt“, sagt Ines Klockenbusch, Senior Product Manager Central Europe von Kensington.

Die Kensington Technology Group ent-

wickelt seit mehr als 20 Jahren Computerprodukte, die das Arbeitsleben am Desktop und mit dem Notebook einfacher und praktischer gestalten. Kensington bietet über 300 kreative und innovative Produkte aus allen Bereichen, von Mäusen und Tastaturen über Notebooktaschen bis zu Notebookzubehör, Ergonomieprodukten und Sicherheitslösungen.

Weitere Informationen über Kensington finden Sie unter [www.kensington.de](http://www.kensington.de).



### Gewinnen Sie mit MONITOR eine „Kensington-Maus“

**Die Gewinnfrage:** Welchen Geburtstag feierte die im Dezember 2005 erschienene aktuelle Ausgabe des MONITOR IT-Jahrbuches „IT-Business in Österreich“?

- 1) 2 Jahre
- 2) 5 Jahre
- 3) 10 Jahre

**Beantworten Sie diese Frage, und mit ein wenig Glück sind Sie unter den Gewinnern.**

Einsendeschluss: 27. Februar 2006 (Poststempel)

Mailadresse: [office@monitor.co.at](mailto:office@monitor.co.at), Postadresse: Monitor, Leberstraße 122, 1110 Wien

*(Das Gewinnspiel erfolgt unter Ausschluss des Rechtsweges; Mitarbeiter des Bohmann-Verlages sind von der Teilnahme ausgeschlossen.)*

## Flachbettdrucker mit bis zu 600 Zeichen/s

Bei speziellen Anwendungen, wie beispielsweise dem Druck von Sparbüchern, Zahlscheinen oder Reisepässen reicht ein „normaler“ Drucker oft nicht aus.

Trotz der vielfältigen Möglichkeiten, die heute ein moderner Laserdrucker bietet, gibt es eine Reihe von Spezialanwendungen, für die der Einsatz eines Flachbettdruckers wie geschaffen ist - dazu zählen beispielsweise der Druck von Reisepässen, Formulargarnituren, Zahlscheinen, Überweisungsscheinen in Arztpraxen, Arbeits- und Materialscheinen oder Mitgliedsbüchern.

Der deutsch-amerikanische Druckerhersteller TallyGenicom bietet mit dem Modell 5040 einen Flachbettdrucker mit hoher Geschwindigkeit, einfachem und sicherem

Handling und vielen Schnittstellen. Seine Geschwindigkeit mit bis zu 600 Zeichen pro Sekunde ermöglicht es beispielsweise, innerhalb von knapp mehr als zwei Sekunden einen Pass zu drucken. Ein Farbband ermöglicht den Andruck von zehn Millionen Zeichen.

Dank Auto-Gap passt sich der Drucker jeder Papierstärke bis zu 1,7 mm automatisch an. Zudem erkennt er automatisch Papierbreiten und Belegkanten. Eine spezielle Vorrichtung verhindert, dass sich Dokumente während des Drucks verschieben können.



Der 5040 Flachbettdrucker zeichnet sich laut Herstellerangaben durch einfaches Handling aus.

Optional ist er mit Magnetstreifenverarbeitung verfügbar, etwa für Sparbücher.

[www.tallygenicom.at](http://www.tallygenicom.at)

## „SPA“ im Steirerland

Kein Hotel ohne Wellness-Bereich, schon gar kein Konferenzhotel, das seinen Gästen nach einem anstrengenden Arbeitstag alles zur Entspannung anbieten will.

Das 4-Sterne-Hotel Loipersdorf (Vienna International Hotels + Resorts), direkt mit gleichnamiger Therme verbunden und als Spa- und Konferenz-Hotel konzipiert, lädt mit einem umfangreichen Serviceangebot zur „First-Class Wellness“ ein.

Gestaltet im modernen, reduzierten, etwas unterkühlten Asia-Design, liegt das Hotel ([loipersdorfhotel.com](http://loipersdorfhotel.com)) direkt an der Therme Loipersdorf. Die



duktionsprinzip im Service fort, beim größtenteils jungen und unerfahrenen Personal, das überfordert zwischen den Tischen herumhetzt. Die Brasserie „Styria“, das Gourmet-Restaurant „Il Ristorante Toskana“ und die American Bar „Blues“ wecken Erwartungen, die so nicht erfüllt werden können. Andererseits lässt ein lauwarmer Schinken-Käse-Toast mit Ketchup bei Musik im Stil von Radio Wien vielleicht doch an Amerika denken. Vor den Vorhang bitten wir allerdings den freundlichen Haustechniker, der jeweils rasch und kompetent die aufgetretenen Mängel in unserem Zimmer behoben hat.

Die versprochene „First-Class Wellness“ leidet auch etwas unter dem gerade am Wochenende von Gästen überquellenden „Schaffelbad“, dem exklusiven und kinderlosen Themenbereich, das als Ruheoase von 8500m<sup>2</sup> angepriesen und auch entsprechend ausgepreist wird. Für Business-Nutzer während der Woche ist der Andrang wohl geringer.

Seit kurzem liegen jedenfalls der MONITOR und das MONITOR-IT-Jahrbuch „IT-Business in Österreich“ im Konferenzbereich des Hotels auf. Viel Spaß bei der Lektüre! (mgr)



300 Zimmer und das angeschlossene moderne Kongresszentrum sind technisch und stilistisch auf sehr hohem Niveau ausgestattet und vermitteln, so wie die Gesamtarchitektur insgesamt, konzentrierte, wohlthuende Leichtigkeit und ambitionierten Gestaltungswillen. Die Konzentration auf das Wesentliche ist im eigentlichen Sinn auch der Grundgedanke des Wellness-Konzeptes, das für eine bewusste Ernährung, Bewegung, Entspannung und verantwortlichen Umgang mit der Natur und dem Leben steht. Als Oberbegriff für verschiedene Formen von Wellness wird die Abkürzung SPA (Sanus per Aqua = Gesund durch Wasser) von vielen Hotels als eigenes Serviceangebot verwendet.

Leider setzt sich ein gewisses Re-

## Bücher

### Selbstmanagement

Es geht um die eigenen Stärken - wie sie zu finden sind, welche vorhanden sind und das Wichtigste: wie sie gezielt eingesetzt werden können. Dazu kann das Züricher Ressourcen-Modell verwendet werden. Die Autoren Storch und Krause wenden sich in verständlicher Sprache und ansprechender Form an Fachleute und Laien, die an einer gezielten Entwicklung von Handlungspotentialen interessiert sind. Im Theorieteil werden wissenschaftliche Ergebnisse zu Persönlichkeitsentwicklung und Selbststeuerung vorgestellt. Der anschließende Trainingsteil bietet neben einer ausführlichen Beschreibung Unterlagen zur Durchführung von Seminaren, wie Arbeitsmaterialien für die Teilnehmer und Anleitungen für Kleingruppenarbeit. Das Züricher Ressourcen-Modell ist sympathischerweise Open Source orientiert. So stehen die Arbeitsblätter auch als Download unter <http://verlag.hanshuber.com/zrm> zur Verfügung (mgr).



Maja Storch, Frank Krause  
Selbstmanagement - ressourcenorientiert  
Verlag Hans Huber, 2005 - ISBN: 3456841728

### Eine Seelenkur

Die Diagnose einer ernsthaften Erkrankung ist auch für einen Psychoanalytiker eine Grenzerfahrung. Wie dieser damit umgeht und was er daraus macht erzählt Irvin D. Yalom in seinem neuesten Roman. Wie immer geht es dabei um die existentielle Auseinandersetzung mit der Endlichkeit des Lebens und den Sinn, den jeder Mensch in seinem Leben erkennen und erfahren möchte. War seine Arbeit bedeutungsvoll? Was wurde aus den Patienten, denen er nicht helfen konnte? Diese Fragen beschäftigen den Analytiker und führen ihn zu einem ehemaligen Patienten, der von sich behauptet, nach der erfolglosen Behandlung bei ihm sich selbst durch die Lektüre von Arthur Schopenhauer geheilt zu haben (mgr).



Irvin D. Yalom  
Die Schopenhauer-Kur  
btb Verlag, 2005 - ISBN: 3442751268

### Licht in einer dunklen Nacht

Amos Oz' Roman „Liebe und Finsternis“ beginnt im Jerusalem der vierziger Jahre. Zwölf Jahre später geschieht das Unfassbare, von dem er nicht sprechen, sondern nur schreiben konnte. Oz beschreibt die Welt seiner Kindheit, die geprägt war von tiefen Gegensätzlichkeiten mit denen alle zu leben lernen mussten. Seine Mutter konnte es nicht und nahm sich das Leben. In der Absicht sein Trauma zu bearbeiten, schrieb Oz diesen Roman. „Über meine Mutter habe ich mein Leben lang fast nie gesprochen, bis jetzt, bis zum Schreiben dieser Seiten. Nicht mit meinem Vater, nicht mit meiner Frau, nicht mit meinen Kindern und mit keinem anderen Menschen.“ Was dieses Schreiben bedeutet, zeigt sich wie ein Licht in der Finsternis (mgr).



Amos Oz  
Eine Geschichte von Liebe und Finsternis  
Suhrkamp Verlag, 2004 - ISBN: 3518416162

## □ Inserentenverzeichnis

Additive .....	55
ARP Datacon .....	Cover Corner, 38,51,
array data .....	39
Commerz Reisen .....	71
CSB .....	49
CuBIT .....	59
CWI .....	54
devoteam .....	65
Distrelec .....	59
ELO Digital Office .....	37
ERP Group .....	41
Frank Linux .....	59
Hewlett-Packard .....	5, 15-20
Hitachi Data Systems .....	35
HostProfis .....	7
itelligence .....	57
Kaspersky Labs .....	41
Kess Power Solutions .....	55
Kroll Ontrack .....	61
KSI .....	77
KTW .....	39
lemon42 .....	53
Microsoft .....	9
mobil-data .....	54
Mobilkom .....	31,4,U
NextiraOne .....	29
Nissen & Velten .....	43
Nittmann & Pekoll .....	47
One .....	11
PSI AG .....	33
proAlpha .....	51
Quadriga .....	40
RGE Robert Gmeiner .....	45
Rittal .....	24-27
RS Components .....	67
Schmachtl .....	59
Stadler .....	42,58
Stadt Wien .....	62,63
Symantec .....	23
Tally Genicom .....	69
Telekom Austria .....	2,U

So erreichen Sie uns:

**Abohotline: 01-74095-466**

**E-Mail: [abo.zv@bohmann.at](mailto:abo.zv@bohmann.at)**

**Monitor im Internet:**

**<http://www.monitor.co.at>**

## Offenlegung gemäß § 25 Mediengesetz:

**Medieninhaber:** Bohmann Druck und Verlag Gesellschaft m.b.H. & Co KG.

**Sitz:** 1110 Wien, Leberstraße 122

**Unternehmensgegenstand:** Die Herstellung, der Verlag und Vertrieb von Druckschriften aller Art, insbesondere Fachzeitschriften. Buch-, Zeitschriften-, Kunst- und Musikalienhandel. Handel mit Waren aller Art. Organisation von Veranstaltungen.

**Geschäftsführer:** Dr. Mag. Gabriele S. Ambros, Gerhard Milletich

**Beteiligungsverhältnisse:** Dietrich Medien Holding Gesellschaft m.b.H. 90,91 % , Bohmann Druck und Verlag Gesellschaft m.b.H. 9,09 %.

**Geschäftsführender Gesellschafter:** Bohmann Druck und Verlag Gesellschaft m.b.H. Die Bohmann Druck und Verlag Gesellschaft m.b.H. & Co KG. ist im Sinne des § 25 Mediengesetz beteiligt an:

- D & R Verlagsgesellschaft m.b.H. Nfg. KG mit dem Sitz in Wien - Unternehmensgegenstand: Die Herstellung, der Verlag und Vertrieb von Druckschriften aller Art, insbesondere Fach- und Servicezeitschriften.
- Norbert Jakob Schmid Verlagsges.m.b.H. mit dem Sitz in Wien - Unternehmensgegenstand: Buch- und Zeitschriftenverlag
- V & R Verlagsgesellschaft m.b.H. mit dem Sitz in Wien - Unternehmensgegenstand: Redaktion
- Repro-Media Druckgesellschaft m.b.H. Nfg. KG mit dem Sitz in Wien - Unternehmensgegenstand: Atelier für Werbegrafik, Erzeugung und der Handel mit Vorstufenprodukten.

### Grundlegende Richtung Monitor:

Monitor ist das österreichische IT-Magazin für den erfolgreichen Einsatz von Informationstechnologie im Unternehmen. Für IT-Entscheider, IT-Consulter, Selbständige und professionelle IT-Anwender ist der Monitor die Informationsquelle für praxisorientierte Neuheiten und Berichte aus den Bereichen Informationstechnologie und Telekommunikation sowie IT-Aus-/ Weiterbildung. Neben den Monatsausgaben bieten die Sonderausgaben (Hardware, Business-Software, Kommunikation) umfassende Analysen sowie ausführliche Marktüberblicke für den EDV-Einkauf und zeigen Trends auf.

## □ Impressum

**Medieninhaber und Verleger:** Bohmann Druck und Verlag Ges.mbH & Co KG, Leberstr. 122, A-1110 Wien, Telefon 01/74095-410, Telefax 01/74095-425, E-Mail: [office@monitor.co.at](mailto:office@monitor.co.at), [www.monitor.co.at](http://www.monitor.co.at) - **Chefredakteur:** Dipl.-Ing. Rüdiger Maier (Mai) - **Redaktion:** Mag. Dominik Troger (dat) - **Autoren:** Erich Bonnert, Conrad Gruber, Alexander Hackl, Renate Maier-Gilly, Alexandra Riegler, Andreas Roesler-Schmidt, Dr. Christine Wahlmüller, Dr. Manfred Wöhrl - **Anzeigenleitung:** Mag. Engelbert Haidinger - **Technischer Leiter & Layout:** Gerhard Hegedüs - **Anzeigenverwaltung:** Hildegard Fatahtouii - **Aboverwaltung:** Bohmann AboService: Tel.:01-74095-466, e-mail: [abo.zv@bohmann.at](mailto:abo.zv@bohmann.at) - **Druck:** Elbemühl-Tusch Druck GmbH & Co KG, Bickford Str. 21, 7201 Neudörfel. - **Verlags- und Herstellungsort:** Wien - **Erscheinungsweise:** 11 x im Jahr plus drei Specials: „HARDWARE“, „SOFTWARE“, „KOMMUNIKATION“ - **Einzelverkaufspreise:** € 3,60 - **Monitor-Jahresabo:** € 32,30 - **Auslandsabo:** zuzgl. Versandkosten € 25,60 - **Anzeigenpreise:** Es gilt die Anzeigenpreisliste laut Mediadaten 2006 - **Bankverbindung:** Bank Austria Creditanstalt AG - Blz.: 12000, Kto.: 653 092 700, Österr. PSK - Blz.: 60000, Kto.: 1732.755 - **DVR:** 0408689 - **FBNR:** 9642f/FB - **Gericht:** HG Wien - **ARA Liz.-Nr.:** 1214 - **UID ATU10940909** - Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos wird keine Haftung übernommen.

Die veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Vervielfältigung, Nachdruck oder Übersetzung sind ebenso wie die Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen und das Anbieten über Online-Dienste nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages erlaubt. Mit „Promotion“ gekennzeichnete Beiträge sind entgeltliche Einschaltungen.



Druckauflage  
2. Halbjahr/2005:  
14.500



PRESSE  
DOKUMENTATIONS  
NUTZUNG PARTNER

# WIR VERBINDEN, WAS SIE VERBINDET. MIT JEMANDEM, DER SIE AM LAUFENDEN HÄLT.



MIT DEM BLACKBERRY® ODER DER BLACKBERRY® PUSH-FUNKTION KÖNNEN SIE:

- E-Mails gleichzeitig im Büro-Account und am Handy empfangen – ganz automatisch inklusive Attachments wie Word, Excel, Power-Point und PDF.
- synchron mit dem Firmenserver arbeiten.\*
- Ihren Kalender mobil synchronisieren.\*
- auf sichere End-to-End-Verschlüsselung zurückgreifen.\*

ANMELDEN BIS 30.04.06:

**BLACKBERRY® FUNKTION  
AB € 7,50/MONAT\*\***



**NOKIA 9300**

- Unterstützt BlackBerry® von Vodafone
- 2 Farbdisplays
- Office Anwendungen
- Vollständige Tastatur und Joystick
- Kompatibel mit A1 NAVI

**€ 199,-**

bei A1 Erstanmeldung mit BlackBerry®-Option\*\*\* oder bei NEXT mit BlackBerry®-Option + 7500 MOBILPOINTS



**BLACKBERRY 7100v™**

- Quadband (850/900/1800/1900)
- Hochauflösendes Farbdisplay
- Speicher: 32 MB Flash, 4 MB SRAM
- USB-Schnittstelle
- Bluetooth™

**€ 49,-**

bei A1 Erstanmeldung mit BlackBerry®-Option\*\*\* oder bei NEXT mit BlackBerry®-Option + 7500 MOBILPOINTS

E-Mails in Echtzeit am Handy und synchron mit dem Büro. Weitere Infos zu BlackBerry® von Vodafone erhalten Sie unter 0800 664 600, bei Ihrem persönlichen Betreuer oder auf [www.A1.net/blackberry](http://www.A1.net/blackberry)



\* Gilt für BlackBerry® Enterprise. \*\* Aktion gilt die ersten 12 Monate nach Erstanmeldung zu A1 BlackBerry® Option. Aktionszeitraum gültig bis 30.04.06 \*\*\* Gilt bei A1 Erstanmeldung bis 30.04.06. Mindestvertragsdauer 24 Monate. Bei Beendigung des Vertrages vor 24 Monaten erhöht sich der Gerätepreis um €79,-. Weitere Infos unter [www.A1.net/blackberry](http://www.A1.net/blackberry)