

Editorial



Weiterbildung und Kostendruck

Ein wesentlicher «Rohstoff» von Unternehmen bildet das Wissen ihrer MitarbeiterInnen. Dieses Gut ist allerdings nur solange wertvoll, als es sich auf dem aktuellen Wissensstand befindet. Letzteres gilt insbe-

sondere für die Informatikbranche, bei der das Wissen aufgrund der rasanten technologischen Entwicklung sehr schnell veraltet.

Aus dieser Konstellation resultiert ein bedeutender Kostenblock, denn nur permanente Weiterbildung sichert die Existenzgrundlage. Verschärft wird das Ganze durch die neue Strategie der Anbieter, ihre Partner aufgrund von wiederkehrenden Zertifizierungen zu qualifizieren. Einerseits ist dies aus dem Qualitätsaspekt sicher zu begrüßen, denn es ist eine Möglichkeit, die Spreu vom Weizen trennen. Andererseits besteht seitens der Hersteller die Versuchung, die «Zertifizierungen» als Ausgleich für schwindende

Margen in anderen Bereichen heranzuziehen.

Der damit verbundene Kostenschub für die Weiterbildung können wir aber nicht einfach auf die Kunden überwälzen, sondern er ist nur durch die Nutzung von Chancen zu rentabilisieren, die sich aus der damit möglichen Realisation von anspruchsvolleren Projekten ergeben. Indem wir diese Herausforderung annehmen, lösen wir gleichzeitig das Versprechen an unsere Kunden ein, nicht nur Lieferant, sondern langfristig ein kompetenter Partner zu sein.

Ihr Hans Jörg Heinimann
Geschäftsführer
FIVE Informatik AG

PROTEKTA nutzt IBIS als Grundlage

Die Protekta Rechtsschutz-Versicherung AG hat sich entschieden, auf der Basis der Versicherungsmaklersoftware IBIS eine Versicherungslösung entwickeln zu lassen.

Als Grundlage für die Evaluation ihrer neuen Lösung hat die Protekta Rechtsschutz-Versicherung AG zusammen mit einem externen Beratungsunternehmen ein ausführliches Fachkonzept erarbeitet. Ziel dieses Fachkonzeptes war es, ausgehend von der Definition der Soll-Prozesse der Protekta, die funktionalen und nichtfunktionalen Anforderungen an das neue Informationssystem zu dokumentieren sowie ein Kontextdiagramm mit den Nahtstellen zur Aussenwelt zu erstellen.

Aufgrund dieses Fachkonzeptes hat Protekta mehrere auf dem Markt verfügbare Softwarepakete eingehend geprüft. Nach Abwägung aller Kriterien fiel im Herbst 2000 der Entscheid, auf der Basis der Maklersoftware IBIS zusammen mit der FIVE eine neue, den individuellen Anforderungen der Protekta entsprechende Versicherungssoftware zu realisieren.

Nach diesem Grundsatzentscheid wurde gemeinsam ein Projekthandbuch erstellt, das unter anderem folgende wesentliche Elemente umfasst:

- Projektauftrag
- Projektrisiken
- Projektorganisation
- Projektplanung
- Projektcontrolling

Protekta Rechtsschutz

Dieses Projekthandbuch bildet zusammen mit dem Fachkonzept die Grundlage für den Systemintegrationsvertrag.

Wenn wir den bisherigen Verlauf des Projektes betrachten, können wir mit grosser Genugtuung feststellen, dass sowohl der ehrgeizige Zeitplan eingehalten als auch die hohen inhaltlichen Anforderungen erfüllt werden konnten. Mit grosser Zuversicht sehen wir der bevorstehenden phasenweisen produktiven Einführung entgegen. ▲

OCTOHelp unterstützt den HelpDesk der Meyer-System Support AG

Herr Kurt Meyer, Geschäftsführer



Die Meyer-System Support AG ist ein mittelständiges Informatik Unternehmen, spezialisiert auf Planung, Installation, Support und Schulung in den Bereichen IBM Server Systeme, IBM Netzwerk-Produkte und Betriebssysteme OS 400, Novell, NT, Citrix Metaframe. Unser Kerngeschäft ist die System-Integration im Umfeld des IBM Systems AS/400.

Unser Help-Desk-Team fand sich seit langem hohem Druck ausgesetzt. Dutzende von Telefonaten erreichten sie täglich mit neuen Help-Calls. Ausserdem war eine Verwaltung von gelösten Problemen nicht vorhanden (Wissensdatenbank), was zu unnötigen Aufwendungen führte. Wir mussten unser Team von diesem Druck entlasten und machten uns auf die Suche nach einer Help-Desk-Lösung.

Unser Ziel war es, den ganzen Help-Desk WorkFlow zu vereinfachen und zu automatisieren. Dies wollten wir realisieren ohne einen Qualitätsverlust auf Seiten des Supportes hinnehmen zu müssen. Die Lösung sollte ein modernes Look-and-Feel haben sowie die benötigte Funktionalität, Flexibilität und Effizienz bieten. Kurz um: Ein Tool, das uns und unseren Kunden die nötigen Mittel

zur optimalen Kommunikation in Bereichen Support/Help-Desk bereit stellt.

Die FIVE Informatik AG machte uns auf ein Lotus Domino/Notes basierendes Produkt in diesem Segment, aus dem Hause IntraWare, aufmerksam - OCTOHelp.

Nach einer Vorführung von OCTOHelp durch die FIVE, stellte sich heraus, dass die IntraWare-Lösung unsere Anforderungen offenbar erfüllte.

Wir mussten nun noch eine Lotus Domino/Notes-Umgebung aufbauen. Da wir bereits über eine leistungsfähige AS/400 verfügten, war es naheliegend, den Domino-Server auf dieser stabilen und zuverlässigen Plattform zu installieren. Innerhalb kurzer Zeit waren sowohl der Server als auch die Clients konfiguriert und installiert.

Durch den modularen Aufbau und die integrierten Schnittstellen von OCTOHelp, liess es sich einfach in die bestehenden Unternehmens- und Datenstrukturen integrieren. Dank der umfangreichen Konfigurationsmöglichkeiten von OCTOHelp, konnten wir es exakt unserem Help-Desk WorkFlow anpassen.

Die einfache Bedienung und die Integration ins Internet, die wir bereits aktiv nutzen, runden den gesamten Eindruck dieses Produktes harmonisch ab.

Seit September 2000 bieten wir unseren Kunden die oben erwähnten Internet-Integration von OCTO-

Help an. So erfassen unsere Kunden nun Ihre Calls direkt im Internet oder sie schicken uns eine E-Mail, die direkt in die Help-Desk-Datenbank geleitet wird. Unsere Helpdesk-Verantwortliche nimmt die Calls an und ordnet sie einem Bearbeiter oder Experten zu. Der Bearbeiter kann den Call selber lösen oder muss ihn an einen Experten weiterleiten. Die Lösung wird dem Kunden per E-Mail zugesandt. Wenn der Vorschlag das Problem löst, wird er in die Wissensdatenbank übernommen. Die

SYSTEM ■ IT-CONSULTING
SUPPORT ■ SERVER CENTRIC COMPUTING
■ SUPPORT

se Wissensdatenbank steht unseren Kunden auf dem Internet zur Verfügung, so dass sie auf unser Know-how Zugriff haben und allfällige Probleme sogar selbst lösen können. Dies entlastet wiederum unseren Helpdesk.

Unsere Kunden reagierten positiv auf diese Neuerung, was die nachfolgenden Zahlen aufzeigen: In den ersten 6 Wochen erhielten wir von unseren 73 Kunden schon 127 Calls in elektronischer Form, d.h. direkt im Internet erfasst oder per E-Mail.

Da unser Helpdesk stark von Telefonaten entlastet wurde und unsere Kunden von den neuen Dienstleistungen begeistert sind, zeigt uns, dass wir uns für das richtige Produkt entschieden haben. ▲

InfoStore/400 bei Blaser Café AG

Hans Peter Stähli,
Mitglied der Geschäftsleitung



Ausgangslage

In den Abteilungen von Blaser Café AG fallen unter dem Jahr sehr viele Druckdaten an, die zum Teil auf zwei bis vierfache Formulare gedruckt werden. In Zahlen sind das pro Jahr über 100'000 Seiten Druckoutput die wir in 4 Abteilungen generieren. Diese Formulare sind relativ teuer und zusätzlich verursacht uns die manuelle Ablage einen sehr grossen Aufwand. Aus diesem Grund waren wir seit längerem auf der Suche nach einer geeigneten Lösung, die uns von diesen Nachteile «befreit». Die meisten unserer unternehmenswichtigen Applikationen laufen auf einer AS/400 Modell 170.

Zielsetzung

Die gewählte Lösung sollte uns die Nachteile (manuelle Ablage, umständliche Suche, Microfichenverfilmung, lange Transportwege, Kopieren, Papierflut am Arbeitsplatz), eliminieren und den Benutzern einen einfachen Zugriff auf die archivierten Dokumente erlauben. Da unsere Anwendungen primär auf der AS/400 laufen, suchten wir eine Anwendung die sich einerseits in das bestehende Anwendungs- und Serverumfeld integrieren lässt, die aber auch modernen Bedürfnissen (Client/Server) gerecht wird.

Die Lösung

Die ideale Lösung fanden wir schliesslich mit InfoStore/400. Während einer Testinstallation im

November 2000 konnten wir die Anwendung in einem Teilbereich (Blaser Trading) mit verschiedensten Druckdaten eingehend testen. Auch ein graphischer Client kam bereits in der Testphase zum Einsatz und erlaubte unseren Benutzern einen raschen Zugriff auf die abgelegten Dokumente. Der Schulungsaufwand war ausgesprochen klein und wurde durch unser eigenes Projektteam durchgeführt.

Ende Dezember 2000 fielte die Geschäftsleitung den definitiven Entscheid für InfoStore/400. In der ersten Januarwoche schalteten wir die Software produktiv und fingen in drei Bereichen an zu archivieren: Blaser Café AG, Blaser Trading AG sowie in der Personalabteilung (mit Personal/400).

Dank der bereits realisierten Schnittstelle zu Personal/400 haben wir nun einen effizienten Zugriff auf die Personaldossiers. Die



dafür berechtigten Anwender können dabei in Ihrer gewohnten Umgebung arbeiten und haben auf Knopfdruck einen Überblick über das gesamte Dossier des Mitarbeiters.

Im Bereich Blaser Trading setzen wir eine Eigenentwicklung ein. Unser Programmierer konnte dank der einfach einzusetzenden Programmierschnittstelle zu InfoStore (eine sogenannte API), eine direkte Integration in unsere Umgebung realisieren. Der Anpassungsaufwand war dabei erfreulich klein und die Schnittstelle in kurzer Zeit realisiert.

Wir setzen ebenfalls Finanz/400 ein. Die zur Verfügung stehenden Schnittstellenprogramme konnten wir selber anpassen und so eine In-

tegration direkt in Finanz/400 erreichen. Die Sachbearbeiter können sich nun auf Knopfdruck die Debitorenrechnungen zu den entsprechenden Buchungen anzeigen lassen.

Einen besonderen Mehrwert bot uns die Client/Server-Anwendung «InfoStore Windows-Retrieve». Mit diesem graphischen Client ist es auf einfache Art und Weise möglich, auf die archivierten Dokumente zuzugreifen. Für uns sehr wichtig ist dabei die Funktion, Formulare elektronisch zu den ursprünglichen Druckdaten dazu zu mischen. So können unsere Benutzer Rechnungskopien auf einen normalen PC-Drucker ausgeben. Ein Ausdruck auf das Originalformular mit dem Originaldrucker (der sich unter Umständen in einem anderen Stockwerk befindet!), kann somit entfallen, ist bei Bedarf aber immer noch möglich. Ausser-

dem können die Rechnungskopien auch direkt aus der Anwendung via E-Mail verschickt werden - eine echte Entlastung!

Positiv überrascht waren wir auch von der Möglichkeit unsere AFP-Dokumente (d.h. Druckdaten mit besonderen Zeichensätzen und Graphiken) am PC praktisch 1:1 dargestellt zu erhalten. Sogar die Farbinformationen wurden korrekt weitergegeben. Somit können wir die AFP-Dokumente nun auf jedem PC-Drucker ausdrucken und sind nicht auf einen AFP-fähigen Drucker am Arbeitsplatz angewiesen.

Wir sind sehr zufrieden mit der stabilen, flexiblen und zukunftsorientierten Lösung und der professionellen Einführung. ▲

Schweizerische Hagel-Versicherungs-Gesellschaft

Ablösung der Mikrofilme durch effiziente Dokumentenmanagement-Lösung

Pascal Forrer, Vizedirektor



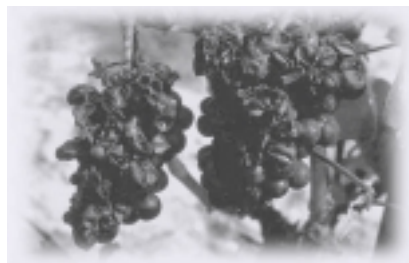
Die Schweizerische Hagel-Versicherungs-Gesellschaft, kurz Schweizer Hagel genannt, wurde im Jahre 1880 von den Schweizer Bauern als Selbsthilfeorganisation für die Versicherung von landwirtschaftlichen Kulturen ins Leben gerufen. Die damals gewählte Rechtsform der Genossenschaft ist der Gesellschaft bis heute erhalten geblieben. Die Versicherten sind gleichzeitig auch Genossenschaftler und wählen ihre Interessensvertreter in der Region. Diese Delegierten treffen sich ein Mal pro Jahr an der Delegiertenversammlung und können dort ihre Anliegen vorbringen.

Die Schweizer Hagel deckt Ertragsausfälle nach Hagel- und Elementarschäden in der Landwirtschaft und in Gärtnerei- und Rebaubetrieben. Sie zählt in diesen Sparten rund 47'000 Versicherte, welche ihre Kulturen für 2,2 Mia. versichern und umfasst ein Prämienvolumen von gut 55 Mio. Franken. Die Schäden belaufen sich im Durchschnitt der letzten 10 Jahre auf 12'700 Meldungen jährlich. Da Naturereignisse sehr sprunghaft auftreten, wechseln sich schadenarme Jahre mit Spitzenjahren ab, wobei durchaus auch längere Phasen mit sehr wenig oder sehr viel Schäden auftreten können.

Die Schweizer Hagel hat ihren Sitz in Zürich und beschäftigt dort 20 Vollzeitmitarbeiter, während rund 400 Agenten und 500 Schadenexperten ihre Tätigkeit im Nebenamt ausüben. Die Schweizer Hagel tätigt ihr Geschäft vorwiegend in der Schweiz, hat jedoch in den letzten Jahren ihre Geschäftstätigkeit auch auf das grenznahe Frankreich ausgeweitet.

Weg mit dem Papier

war schon immer eine Strategie der Schweizer Hagel. Bisher wurden die von den ERP-Anwendungen (Versicherungslösung) erzeugten ausgehenden Dokumente (z.B. Agenturabrechnungen, Kontoblätter usw.) nach dem Drucken durch den Anwender für das Manuelle Archivieren vorbereitet und auf Mikrofilm übertragen. Dieser Prozess war bisher sehr aufwändig und mit entsprechenden Kosten verbunden. Für die Mikroverfilmung der Dokumente musste ein teures Gerät angeschafft werden. Wollte man nach der Verfilmung ein Dokument suchen, konnte nur ein Mitarbeiter gleichzeitig das Gerät bedienen und nach einem Dokument suchen. Mit anderen Worten hat man mit der Mikroverfilmung zwar viel Platz gespart, und wenn man einmal am Gerät sitzt, findet man die gesuchte Information auch schnell wieder. Der Arbeitsprozess im ganzen ist aber ähnlich geblieben und hat wenig Vereinfachung in die Abläufe gegenüber der manuellen Ablage in eine Ordnerstruktur gebracht.



Das heisst:

- Die Recherche nach Dokumenten ist nicht direkt vom Arbeitsplatz aus möglich.
- Die wiederkehrenden Kosten sind nicht zu unterschätzen. Ersatzfilme und Unterhalt des Gerätes sind sehr teuer.
- Es kann nur ein Mitarbeiter gleichzeitig nach Dokumenten suchen und sie entsprechend reproduzieren.
- Die Dokumente, welche das operative (Versicherungslösung) System erzeugt, müssen gedruckt und anschliessend verfilmt werden.

Die Strategie weg mit dem Papier ist bei der Schweizer Hagel geblieben, weil sie Sinn macht. Allerdings wurden die damit verbundenen Zielsetzungen neu wie folgt formuliert:

- Alle Dokumente, welche aus der bestehenden Versicherungslösung und den Umsystemen erzeugt werden, sollten automatisch und ohne manuelle Interaktion nach einer eigens definierten Struktur archiviert werden.
- Sämtliche Dokumente sollten je nach Berechtigung von jedem Arbeitsplatz aus gesucht, angezeigt und reproduziert werden können (standort- und personenabhängige Informationsbeschaffung).
- Ein Dokument sollte nach mehreren Kriterien gesucht und gefunden werden können.
- Alle Dokumente sollten revisionstauglich archiviert werden und bei einem allfälligen Rechtsstreit als Beweismittel gelten.



- Die Lösung sollte einfach zu bedienen sein und im Windows-Look den Benutzern zur Verfügung gestellt werden.
- Das bestehende Gerät für die Verfilmung der Dokumente sollte abgelöst werden.

Nach einem Evaluationsprozess über mehrer Lösungen hat sich die Schweizer Hagel für die Lösung «Diamond» mit dem Implementierungspartner FIVE Informatik AG entschieden. Diamond ist eine einfache, äusserst leistungsfähige und schnell eingeführte Lösung für die Erfassung, Verwaltung und Archivierung ihrer elektronischen Dokumente.

Mit Diamond werden Dokumente wie Versicherungspolizen, Belastungsbordereaus, Agentur-Abrechnungen aus der individuellen Oracle-basierten Anwendung ar-

chiviert und können, wenn nötig, wieder angezeigt oder ausgedruckt werden. Diamond ist heute der Schlüssel, mit welchem sich die Mitarbeiter der Schweizer Hagel den Zugang zu ihren Informationen langfristig sichern. Da sich das «look and feel» von Diamond an den aktuellen Windows-Program-



Schweizer Hagel
Suisse Grêle
Assicurazione Grandine

men orientiert, haben sich die Anwender schnell mit der Software vertraut gemacht.

Seit Dezember 2000 wird die Archivierungs- und DMS-Software (Document Management Software) produktiv eingesetzt. Jährlich werden rund 46'000 Dokumente verarbeitet und in das System eingespielen. Um die unterschiedlichen Anwendungs-Outputdaten automatisch indizieren und einheitlich archivieren zu können, wird der Adobe Distiller «vorgeschaltet».

Diese Software konvertiert die zu archivierenden Daten in das uni-

verselle PDF-Format (Portable Document Format). Nach der Konvertierung werden die entstandenen PDF-Dateien von Diamond eingelesen, seitenweise aufgeteilt, indiziert und anschliessend in der Diamond Datenbank (MS SQL-Server) auf dem zentralen Archiv-Server abgelegt. Die archivierten Doku-

mente können von jedem eingerichteten Arbeitsplatz aus über den Diamond-Client gesucht, angezeigt und 1:1 ausgedruckt werden.

Ziel erreicht

Die Strategie weg vom Papier hat sich, dank einer effizienten Dokumentenmanagement- und Archivierungslösung, bewährt. Die bestehende Lösung konnte vollständig abgelöst werden. Die Arbeitsprozesse wurden erheblich vereinfacht. Die Gesamtkosten konnten entsprechend reduziert werden. ▲

Eine WEB-Seite nach Mass für die STORATEX SYSTEME AG

Der Partner für Sonnen- und Wetterschutzsysteme

Der Grundstein der Firma Storatex geht auf das Jahr 1970 zurück. «Den anderen immer eine Nasenlänge voraus», unter diesem Motto lenkte der Firmen-Gründer Walter Thönen das Unternehmen 30 Jahre in eine vielversprechende Zukunft.

Mit innovativen Produkten und Systemlösungen gehört die Storatex-Systeme AG, mit einem konti-

nuierlichen Wachstum, zu den führenden Herstellern der schweizerischen Storen- und Wetterschutz-Branche. Seit 1988 werden an zentraler Lage, in der Nähe der Autobahnausfahrt Reiden LU, im neuerstellten Büro- und Fabrikationsgebäude mit modernsten Maschinen und zukunftsweisen der Produktionstechnologie erstklassige Qualitätsprodukte für Sonnen- und Wetterschutz hergestellt. Im Vertrieb, Produktion, Service und Verwaltung beschäf-

tigt das Unternehmen heute über 120 MitarbeiterInnen.

Schon länger hatten wir uns damit beschäftigt, einen Internet-Auftritt zu realisieren. Jedoch waren wir die vergangenen Jahre auch immer der Meinung, dass ein Internetauftritt nur Sinn macht, wenn unsere Kunden das Medium kennen und es Ihnen auch die Möglichkeit gibt, sich über uns und unsere Produkte zu informieren. Konkret heisst das, wir wollten keinen Internetauftritt



Das neue Büro- und Fabrikationsgebäude der Storatex Systeme AG.

realisieren, solange unser Zielpublikum nicht über die technischen Bedingungen und die Sensibilisierung für dieses Medium verfügt.

Heute hat der grösste Teil der Schweizer Firmen einen Internet-Zugang und auch viele Privathaushalte haben einen PC mit Internetanschluss. Aufgrund dieser Sachlage haben wir uns im Juni 2000 intensiver mit dem Thema Web-Seite beschäftigt und uns entschlossen, einen entsprechenden Auftritt zu realisieren. Die ersten Schwierigkeiten hatten mit diesem Entscheid schon begonnen. Welchen Anbieter sollte man unter dem unglaublich breiten Angebot für dieses Projekt auswählen. Da für uns eine Web-Seite wie unsere Visitenkarte wirken sollte, hatten wir uns entschieden, zuerst die Ziele zu formulieren, welche wir mit unserer Internet-Präsenz erreichen wollen und anhand dieser, unseren Anbieter auszuwählen.

Corporate Design

Der Kunde soll sofort erkennen, dass er sich auf unserer Webseite befindet, egal, ob der Kunde einen

Prospekt in der Hand hält oder sich Informationen im Internet über uns und unsere Produkte beschafft. Der Auftritt muss einheitlich sein und sich an unserem bestehenden Informationsmaterial orientieren. Dies bedingt auch die entsprechenden «Web-Anpassungen» an den zu implementierenden Grafiken.

Information und keine Spielereien

Wir sind kein Unternehmen für Spielzeuge. Aus diesem Grund

wollen wir bewusst auf Spielereien und animierte Effekte verzichten. Unsere Kunden sollen schnell eine Übersicht über unserer Produkte und Dienstleistungen erhalten, damit Sie entscheiden können, ob sie eine persönliche Beratung in Anspruch nehmen wollen. Es erscheint uns sehr wichtig, eine einheitliche Struktur und Navigation für unser Zielpublikum zu schaffen. Die Informationen sollen transparent, gezielt und schnell

zur Verfügung gestellt werden. Der User soll immer wissen, wo er sich gerade befindet.

Gesamtangebot

Wir wollen einen seriösen Anbieter, welcher uns ein Gesamtangebot liefern kann. Das heisst, über die Beratung, das Design, das Hosting sowie zukünftige Änderungen, wollen wir alles aus einer Hand. Das unsere Web-Seite immer verfügbar sein soll, versteht sich von alleine. Also keine «Feld-, Wald- und Wiesen-Anbieter».

Kein never-ending-project

Wir wollen einen Anbieter, welcher uns einen klaren Zeitrahmen für die Realisierung des Projektes und ein Kostendach aufzeigen kann.

Mit diesen Hauptkriterien haben wir uns im September 2000 auf die Suche nach einem geeigneten Partner gemacht. Nach einer kurzen Evaluation haben wir uns für die Firma FIVE Informatik AG entschieden. Die Philosophie von FIVE sowie die bestehenden Referenz-Seiten hatten uns überzeugt. FIVE konnte zudem ein Kostendach für das Projekt sowie einen klar definierten Zeitrahmen für die Realisierung ausweisen.

STORATEX SYSTEME AG

Unser Internet-Auftritt www.storatex.ch wurde in einem Monat realisiert und rundet den Gesamtauftritt unserer Unternehmung optimal ab.

Die Ziele, welche wir definiert hatten, sind, dank einer guten Zusammenarbeit mit der FIVE Informatik AG, erreicht worden. Anpassungen und Erweiterungen können wir heute schnell und unkompliziert durchführen. ▲

Peter Häfliger, Leiter Informatik



Das Unternehmen

Seit ihrer Gründung im Jahre 1927 hat sich die Aluminium Laufen AG zu einem bedeutenden Unternehmen in der Schweizer Metallbranche entwickelt und sich im Bereich der Fertigung von Aluminium-Halbzeug einen guten Namen geschaffen. Seit jeher steht der Mensch im Mittelpunkt unseres Unternehmens – als Kunde und als Mitarbeiter.

Mit dem Bau einer modernen Giesserei und einem neuen Verwaltungsgebäude im Jahre 1993 haben wir uns ganz klar zum Werkplatz Schweiz bekannt. Das Aluminiumpresswerk wurde in den letzten Jahren ebenfalls laufend modernisiert. So wurde im Herbst 1998 eine neue Pressenlinie in Betrieb genommen.

Produktion

Jährlich verarbeiten wir über 20'000 Tonnen Aluminium zu Halbzeug. Unsere Absatzmärkte liegen in der Schweiz und im grenznahen Ausland. Modernste Technologien und nach neusten Erkenntnissen gebaute Anlagen, ein motiviertes Team von Spezialisten und langjährige Erfahrung sind unsere Grundlagen für die rationelle Fertigung von Profilen und Gussteilen. Die Kundenwünsche haben bei uns erste Priorität. Weil eine immer grösser werdende Zahl unserer Kunden es vorzieht, die Produkte von uns weiterbearbeiten zu lassen und einbau- oder montagefertig zu beziehen, verfügen wir auch in diesem Bereich über einen modernen, umfassenden Maschinenpark und gut ausgebildete Mitarbeiter.

Unsere EDV-Infrastruktur bedarf einer Modernisierung. Hierfür gibt

es unzählige Möglichkeiten und Produkte, die uns auf dem Markt angeboten werden. Doch welche Lösung vermag unsere Absichten und Anforderungen vernünftig zu erfüllen?

- 1) Die EDV-Arbeitsplätze sollen weitgehend einheitlich gestaltet werden können
- 2) Die Administration und Verwaltung der Soft- und Hardware soll zentralisiert werden
- 3) Das IBM AS/400-System als unser Hauptapplikationsserver muss in die neue Infrastruktur eingebunden werden
- 4) Da wir heute nebst der AS/400 vorwiegend IBM-Komponenten einsetzen, ist die Zielumgebung möglichst mit IBM-Produkten zu realisieren
- 5) Für den neu zu beschaffenden Datenserver ist ein maximaler Ausfallschutz vorzusehen
- 6) Die vorhandene Mail-Lösung ist zu optimieren oder gegebenenfalls zu ersetzen

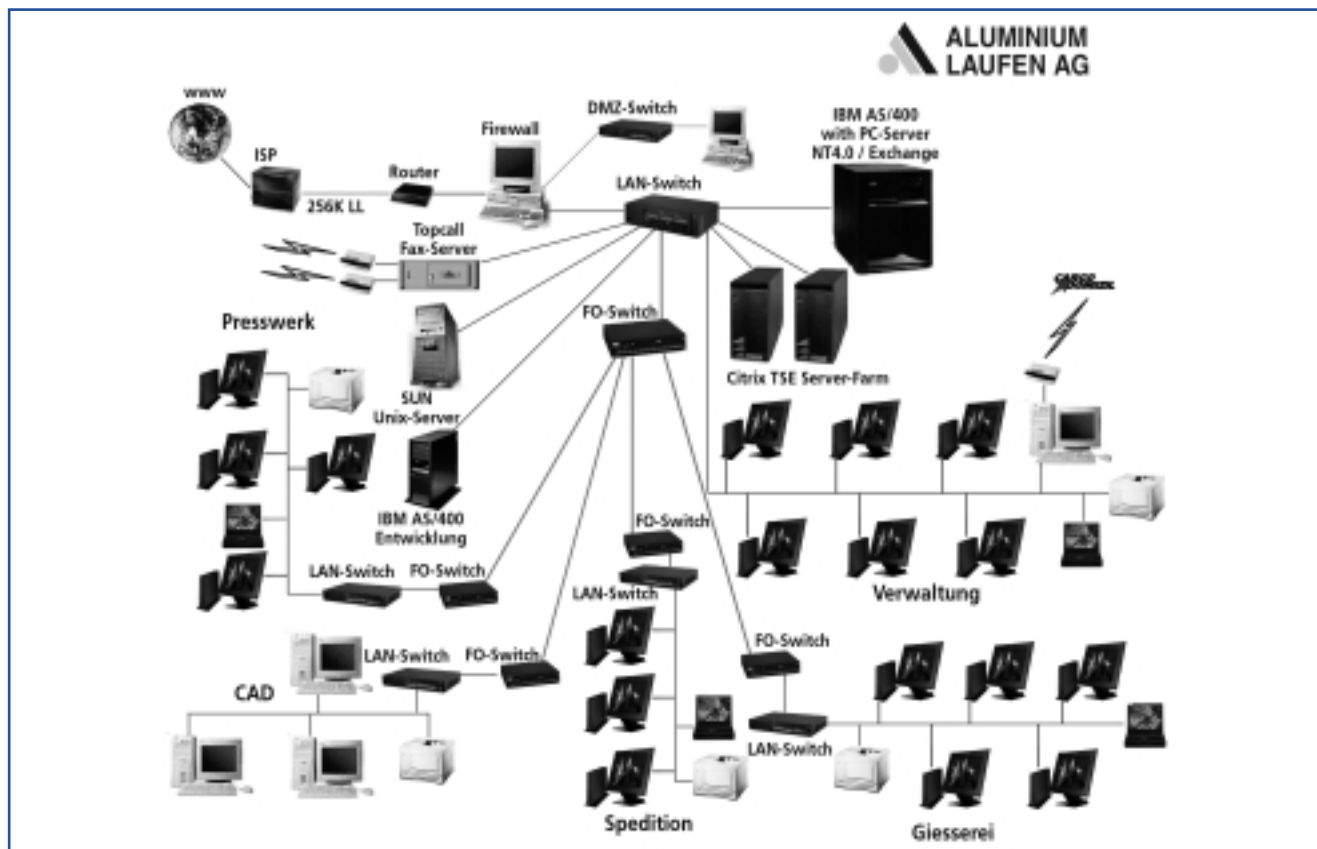
- 7) Die eingesetzte Faxlösung muss auch in der neuen Umgebung zur Verfügung gestellt werden
- 8) Die derzeit aktiven Netzwerkkomponenten wie Switches und Firewall und DMZ-Server wie SMTP- und POP-Server sind für die neue EDV-Lösung zu berücksichtigen
- 9) Der Anbieter muss in der Lage sein, seine offerierte Lösung selbst zu implementieren und für den «after sales support» mit genügend Know-how zur Verfügung zu stehen.

Letztes Jahr evaluierten wir die verschiedenen Lösungsansätze und waren schliesslich der Ansicht, dass wir mit einer Terminalserver-Umgebung und dem Einsatz von Thin-Clients unsere Ziele erreichen könnten. Den maximalen Ausfall-Schutz des Datenservers wollen wir mit einem IBM AS/400-integrierten NetFinity-Server realisieren, der weitgehend die Hardware-Ressourcen des Mainframe-Systems mitbenutzt.



Giesserei und Verwaltung der Aluminium Laufen AG.

Nachstehende Grafik zeigt den SOLL-Zustand unserer EDV-Infrastruktur 2001.

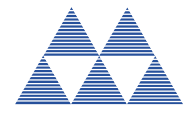


Schliesslich luden wir zur Offertstellung ein, um den für uns geeigneten EDV-Partner für dieses Projekt ausfindig zu machen. Das von der FIVE Informatik AG erarbeitete Lösungskonzept sowie die angebotenen Hard- und Softwarekomponenten haben uns überzeugt, dieses Projekt gemeinsam mit ihnen in Angriff zu nehmen.

Der Projektstart im vergangenen Oktober wurde infolge Probleme mit der neuen IBM AS/400 etwas verzögert, so dass FIVE daraufhin erst im Dezember 2000 mit ihren Installationen beginnen konnte. Wegen dieser Projektverschiebung verlief die Installationsphase etwas zähflüssig, da die Projektmitarbeiter der FIVE für diese Zeit eigentlich schon «verbucht» waren. Trotzdem ist es uns gelungen, die Installationsarbeiten bis Ende Januar 2001 zu beenden und anschliessend in die erste

Testphase überzugehen. Verschiedene entdeckte Probleme konnten behoben werden (zum Beispiel musste der AS/400 Folder-Zugriff mittels CA/400 Express-Client und AS/400 NetServer-Funktion konfiguriert werden). Bezüglich «Druckerproblematik» möchten wir uns an dieser Stelle nicht detailliert äussern, sondern lediglich festhalten, dass beim Ausdrucken auf lokal angeschlossene Laser- und Matrixdrucker (an der USB-Schnittstelle der IBM Windows-based Terminals) mit eigenartigen Fehlern zu rechnen ist. Dank hartnäckigen IBM-Supportkontakten und unermüdlichen Tests der FIVE haben wir nun auch diese Angelegenheit im Griff. Die heute noch ungelösten Punkte hindern uns nun nicht, die Testphase langsam abzuschliessen und uns der Detailplanung zum Produktivstart zu widmen.

Insgesamt können wir feststellen, dass sich unsere ausgedehnte Evaluation gelohnt hat und die gesteckten Ziele mit der Terminals-erver-Technologie wahrhaftig erreicht werden können. ▲



FIVE

www.fiveinfo.ch

FIVE Informatik AG
Solothurnstr. 28, 3322 Schönbühl
Tel. 031 858 23 23
Fax 031 858 23 10

Geschäftsstelle Baden:
Täfernstr. 20, 5405 Baden-Dättwil
Telefon 056 470 26 26
Fax 056 470 26 27