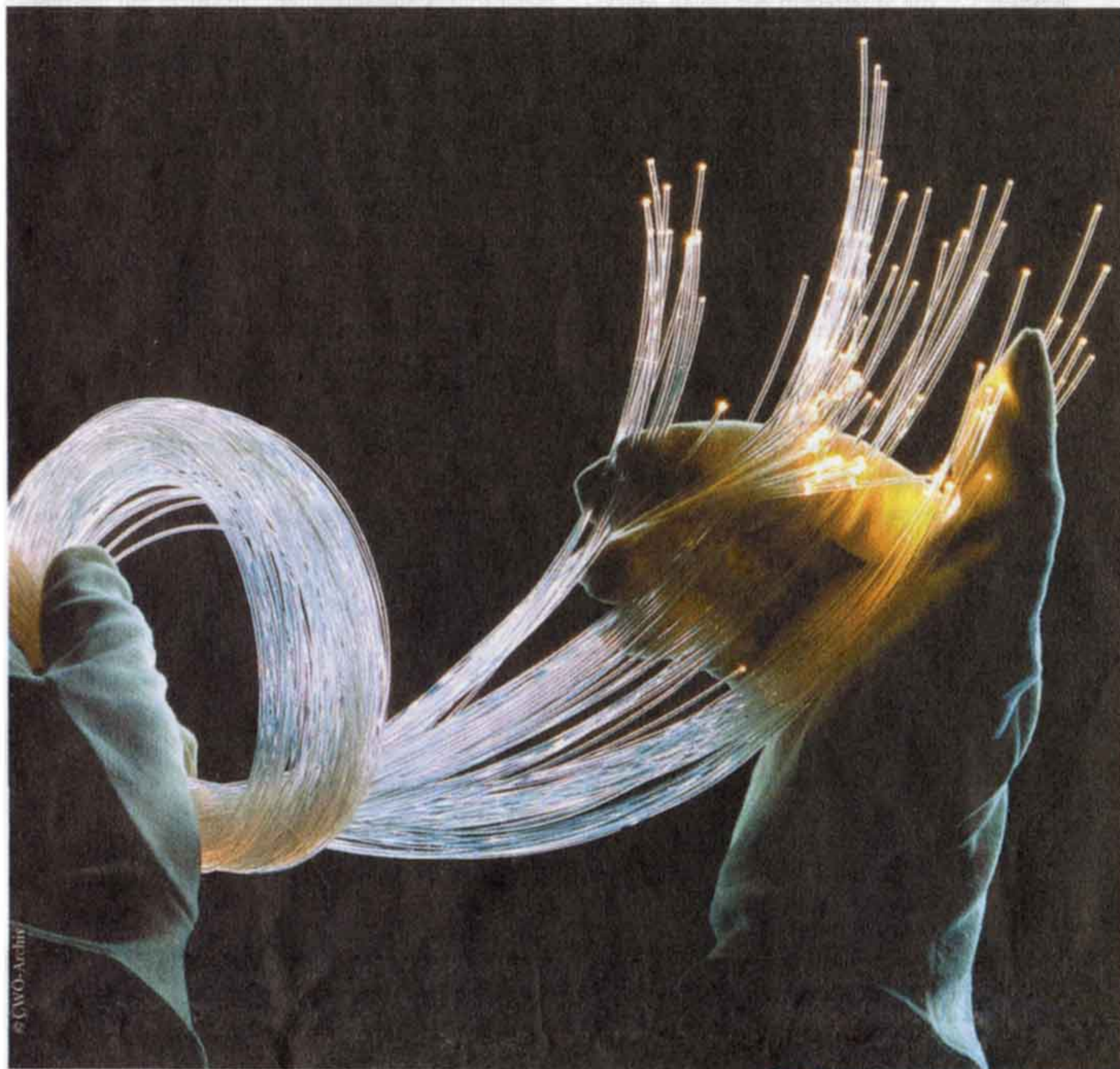


COMPUTERWELT

DIE ZEITUNG FÜR IT ■ TELEKOM ■ INTERNET

WWW.COMPUTERWELT.AT KW23/06.06.2008 P.b.b.GZ 02Z031888 VLP 1070 WIEN € 2,70



EU WILL HÖCHSTPREISLIMIT FÜR DATENROAMING

Regulierung: TA befürchtet Ende der Innovationskraft

Während die EU mit Regulierungen vor allem für Kunden ein faires Tarifumfeld schaffen will, sehen die betroffenen Telekomanbieter ihre Innovationskraft und den freien Wettbewerb in Gefahr.

BRÜSSEL – Nach der Einführung der Regulierung für Roaming-Telefonate im September 2007 plant die EU-Kommission nun die Regulierung auch auf die Datendienste auszuweiten. Demnach soll ein SMS innerhalb der EU künftig nicht mehr als zwölf Cent kosten, und wer im EU-Ausland mobil im Internet surfen will, soll maximal 35 Cent pro Megabyte bezahlen. Preise, die Telekom-Austria-Chef Boris Nemsic nicht nachvollziehen kann: »Mit solchen Vorsätzen behindert die EU-Kommission den freien Wettbewerb in Europa«, wettete er

kürzlich in Brüssel und sieht die gesamte Entwicklung von SMS- und Daten-Diensten in Gefahr, die »gerade erst in den Kinderschuhen steckt«. Nemsic befürchtet, dass aufgrund der Regulierung in zahlreichen Ländern ein mobiler Datenmarkt erst gar nicht entstehen würde. Den finanziellen Schaden, der der Mobilfunkindustrie dadurch entstehen könnte, wollte Nemsic aber nicht beziffern.

ENDE DER REGULIERUNG
 Es gehe aber um Grundsätzliches: »Die Frage ist, ob unsere politischen

Entscheidungsträger daran glauben, dass die freie Marktwirtschaft funktioniert oder nicht«, so Nemsic. Die 2007 eingeführte EU-Regelung für Roaming-Telefonate habe gezeigt, dass gesetzliche Tarif-Limits nicht den gewünschten Effekt brächten. Die Tarife im EU-Ausland seien zwar um 30 Prozent gesunken, aber Kunden hätten deshalb nur um zwei Prozent mehr telefoniert. Die Mobilkom Austria liege mittlerweile mit 49 Prozent unter den EU-Limits. Deshalb verlangt Nemsic, die Regulierung 2010 nicht mehr zu verlängern. Der EU geht es wiederum darum die Kunden zu schützen. Sie betont, die Kunden sollten so günstig wie möglich aus dem (EU-)Ausland oder dorthin telefonieren können. Die Anbieter sollten Auslandsaufenthalte nicht mit überhöhten Preisen »ausnützen«. [cb]
 Lesen Sie mehr auf Seite 2.

INHALT

- NEWS**
DELL HÖRT ZU
 Dell-Österreich-Chef Thomas Hilbrand erklärt im Interview, wie sein Unternehmen auf die Marktveränderungen reagiert. SEITE 4
- PHILIPS SPART**
 Vor allem das Geschäft mit Energiesparlampen bescherte dem Unternehmen gute Zahlen. SEITE 5
- BURN-OUT**
 Die Beschäftigten in der Telekom-Branche sind häufiger krank als jene in anderen Branchen und neigen zur Selbstausbeutung. SEITE 6
- VIRTUELLER PC**
 Ein Überblick über aktuelle Virtualisierungs-Tools für Privatanwender. SEITE 8

- SYSTEMS & SOLUTIONS**
MIT VOLLDAMPF VORAUSS
 Einstieg in den Consumermarkt, zahllose Übernahmen und Virtualisierung – EMC gibt Gas. SEITE 9
- ZUVERLÄSSIGE SOFTWARE**
 Progress schickt Anwendungen seine Entwicklungsumgebung in die IPv6-Generation. SEITE 11
- SECURITY AS A SERVICE**
 Kaspersky will Sicherheit als Service anbieten und verhandelt dafür mit Netzbetreibern. SEITE 13
- KARRIERE**
 Die Attraktivität des Arbeitgebers misst das Great Place to Work-Ranking. SEITE 25
- IMPRESSUM** SEITE 2

ZUSAMMENARBEIT

ADOBE-HOSTING

WIEN – Mit *Acrobat.com* bietet Adobe Systems seit Kurzem eine Reihe von Hosted Services, die als Public Beta kostenlos verfügbar sind und mit denen sich Lösungen zur Kommunikation, Produktivitätssteigerung und Zusammenarbeit direkt im Web-Browser nutzen lassen. Ähnlich wie die Acrobat Software zur Publikation von elektronischen Dokumenten, ermöglicht Acrobat.com es Anwendern, gemeinsam an elektronischen Dokumenten zu arbeiten. Acrobat.com besteht aus einer Reihe von Online-Services wie etwa File Sharing und Speicherung, PDF-Konvertierung, Online-Textverarbeitung sowie Webkonferenzen. [tm]

VORAUSSATZUNG FÜR LIFE-SCIENCE-CLUSTER GESCHAFFEN

Kompetenz in Bio-IT

WIEN – Die Life Sciences und die damit verbundene Bioinformatik werden das 21. Jahrhundert dominieren. In der Vergangenheit war die Bioinformatik bei einem der eindrucksvollsten wissenschaftlichen Fortschritte der Menschheit, der Entschlüsselung des menschlichen Genoms, maßgeblich beteiligt. Mit ein Grund, warum sich Wiens Bürgermeister Michael Häupl in seiner Funktion als Präsident des Wiener Wissenschafts-, Forschungs- und Technologiefonds und studierter Biologe für das Thema »Life Science« stark macht: »Wien als Metropole und europäische Region muss in wichtige Zukunftsbereiche investieren. Nur wenn wir uns in zunehmend mobilen und vernetzten

Märkten als Wissensstandort positionieren und unsere Stärken ausbauen, werden wir unsere Wirtschaftskraft und Lebensqualität weiter steigern können.« Eine Zukunftsvision, die beim Verband der Österreichischen Softwareindustrie (VÖSI) offene Türen findet. VÖSI-Vorstandssprecher Peter Kotaucek: »Wir haben in Österreich das Wissen, die Unternehmen und die Kapazitäten, einen Bio-IT-Cluster aufzubauen. Egal ob es sich dabei um die Simulation chemischer Prozesse, die computergestützte Herstellung von Substanzen, die Strukturanalyse von Gen- und Proteinsequenzen, die Visualisierung chemischer Strukturen, die Auswertung von Sensor- oder optischen Daten handelt.« [el]

ZUWÄCHSE

BMD AUF KURS

STEYR – Der oberösterreichische Business-Software-Anbieter BMD konnte im Geschäftsjahr 2008 den Umsatz in Österreich um 18 Prozent auf 21,1 Millionen Euro steigern. Der Zuwachs bei den Kunden betrug mit 1.680 fast zehn Prozent und ergibt nun einen Kundenstand von über 18.000. Auch die Niederlassungen in Deutschland, der Schweiz, der Slowakei, Tschechien und Ungarn haben sich laut den Informationen gut entwickelt. Der Mitarbeiterstand in Österreich wuchs um 45 auf 248. BMD wurde 1972 gegründet und ist Spezialist für Gesamtlösungen für Steuerberatungskanzleien und Unternehmen. [pi]

EDITORIAL BILLSHOCK STECKT IM HALS



CHRISTOF BAUMGARTNER

Um 4 Gigabyte Daten von Wien nach Istanbul auf den Weg zu bringen, gibt es viele Möglichkeiten. Eine davon ist, den USB-Stick in ein EMS-Kuvert zu stecken und beim nächsten Postamt aufzugeben. Macht bei einem Versandgewicht von 50 Gramm exakt Euro 40,11. Ich könnte natürlich auch einen Freund bitten, das Ding einfach mitzunehmen. Dafür bezahle ich ihm den Flug Wien-Istanbul tour/retour, und er soll sich auf eigene Kosten noch ein paar Tage Urlaub am Goldenen Horn gönnen. Der Direktflug würde mich rund (AUA/Turkish Airlines) 350 bis 360 Euro kosten. Die gleichen 4 Gigabyte über einen A1-Europadaten-Tarif direkt unter der Galatabrücke ins Fischrestaurant »Yildizlar« auf den eigenen Laptop gesaugt, ließen mit zusätzlichen 1560 Euro (A1-Gold-Tarif) bzw. 4.000 Euro ((A1-Silber-Tarif) mit Garantie jede Fischgräte im Hals stecken bleiben. Jeder Kunde wäre bereit, im Ausland etwas mehr für die Dienste zu bezahlen, aber bei 4.000 Euro gegenüber 10 in Österreich hört sich der Spaß auf. Der Kunde ist König und das soll er auch bleiben. Die EU-Kommission will nun nach der Deckelung von Telefonroaming auch die Datendienste regulieren und zieht damit wie im Vorjahr den Zorn der Mobilfunkanbieter auf sich. Ähnliche Leistungen oder Güter sollten in einem Wirtschaftsraum ähnlich viel kosten. Die Anbieter betonen, dass sich der Markt selbst regulieren würde. Auch gut. Für den Kunden macht es keinen Unterschied, wer den Preis bestimmt, nur soll es nachvollziehbar sein. [christof.baumgartner@itverlag.at]

ARP
 IT for your business

KABEL...

... das umfangreichste, sofort lieferbare Angebot:

1200 Kabel sorgen für Ihren Anschluss

ARP DATACON GmbH,
 IZ-NÖ Süd Str. 16, Obj. 69/9, 2355 Wr. Neudorf
 Telefon 02236 683 100

www.arp.com Heute bestellt – Morgen geliefert. Testen Sie uns!



ERP-System als Basis für weiteres Umsatzwachstum

Seit drei Jahren unterstützt die ERP-Lösung SelectLine bei Wasserbauer die Organisation der Arbeitsabläufe und die Steuerung der Fertigung. Die jährlichen Umsatzsteigerungen können so ohne zusätzliches Personal in der Verwaltung bewältigt werden.

WALDNEUKIRCHEN – Lockboy, Cowboy, Butler oder Kuhmeister heißen die Fütterungssysteme von Wasserbauer mit Sitz im oberösterreichischen Waldneukirchen, die ohne Zutun des Bauern Kühe zum Futterbarren locken, in den Melkstand treiben oder die Fütterung steuern. Vor 20 Jahren als Zweimann-Betrieb gestartet, beschäftigt das Unternehmen mittlerweile 40 Mitarbeiter. Mit seinen innovativen Produkten ist es dem Landwirt und Pionier für Rinderfütterung, Franz Wasserbauer sen., gelungen, den Umsatz in den vergangenen Jahren um bis zu 30 Prozent zu steigern. Die Exportquote – geliefert wird nach ganz Europa – beträgt inzwischen 60 Prozent. Mit dem raschen Wachstum und der vermehrten internationalen Ausrichtung nahmen die Anforderungen an die IT zu. Lücken im Informationsfluss, die die Effizienz des Unternehmens behinderten, verstärkten den Wunsch nach einer durchgängigen Lösung. Ende 2003 entschied sich das Unternehmen daher auf ein modernes ERP-System zu migrieren. Die Wahl fiel nach eingehender Marktuntersuchung durch das Systemhaus Prenninger Transparente EDV auf das ERP-System SelectLine. Die jährlichen Umsatzsteigerungen konnten damit laut Juniorchef und Export-Manager Franz Wasserbauer jun. ohne Personalaufstockung in der Verwaltung bewältigt werden.

PROZESSVERBESSERUNG

Bevor SelectLine jedoch nutzbringend eingesetzt werden konnte, stand die Frage Altdatenübernahme oder Datenneuanlage im Raum. »Wir entschieden uns für die komplette manuelle Neuanlage sämtlicher Stammdaten und Werkaufträge. Diese eher unübliche Vorgehensweise bot Gelegenheit zur Datenpflege und gleichzeitigen Anpassung der innerbetrieblichen Abläufe«, blickt Wasserbauer zurück.

Heute ist SelectLine auf einem Windows-Server mit zwölf Arbeitsplätzen samt Microsoft SQL Server als Datenbank im Einsatz. Neben der Fertigung mit den Modulen für die Fertigungssteuerung, Betriebsdatenerfassung, Disposition, Materialwirtschaft, Einkauf und Kalkulation kommt SelectLine auch in der Finanzbuchhaltung und demnächst im Vertrieb zum Einsatz.

LIEFERANTENINTEGRATION

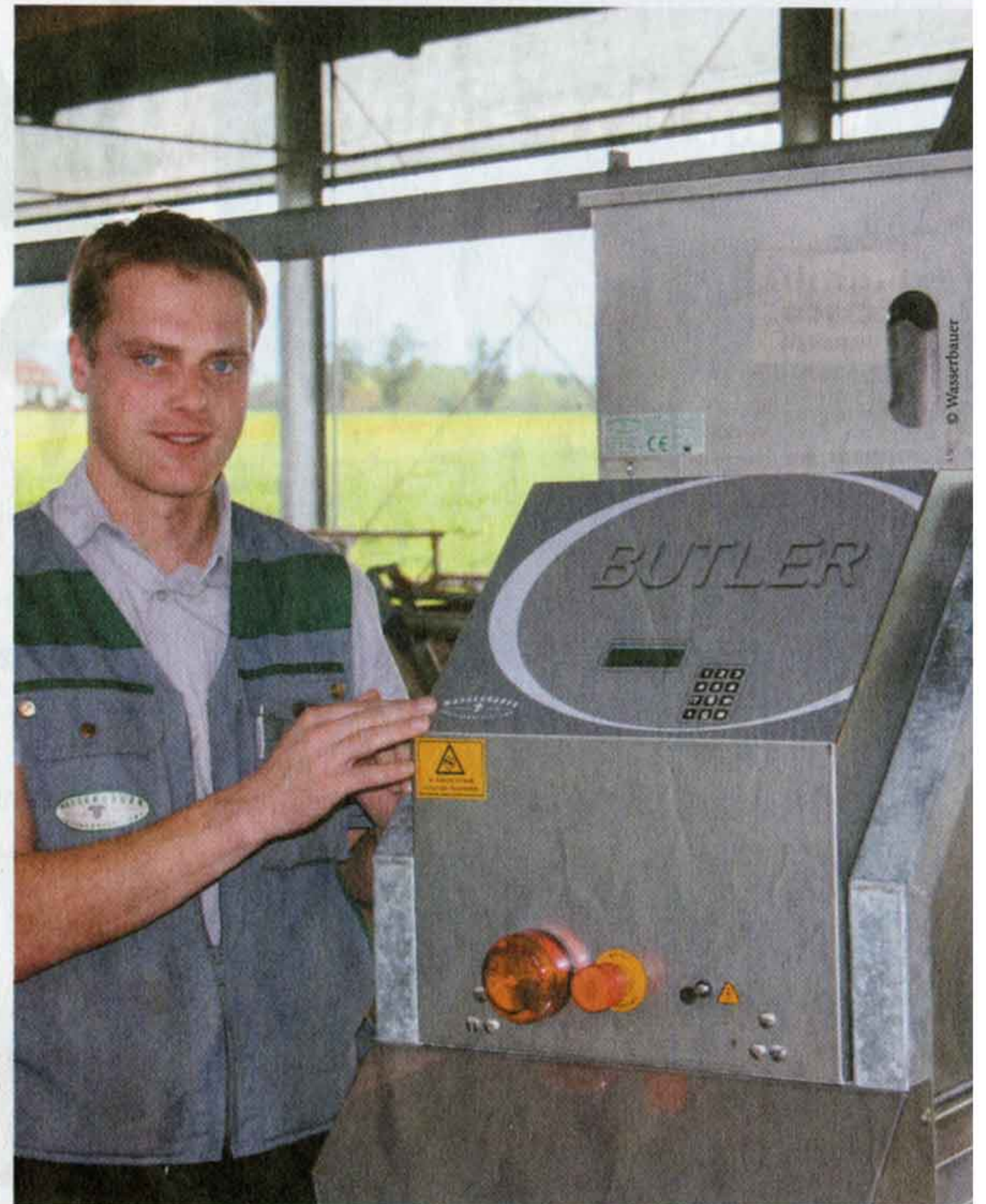
Da die Komponenten der 17 Produktgruppen zum größten Teil von Zulieferfirmen gefertigt werden, ist die Montage von einem dichten Qualitätssicherungsnetz überzogen. Die wichtigen Systemkomponenten werden bei Zulieferern als verlängerte Werkbank produziert, die patentierte Technik zur Montage im Stall – wie z.B. das Schienensystem mit schwenkbaren Laufschiene, Förderbänder oder die Computersteuerungen – auftragsbezogen im Werk Waldneukirchen. Befülltechniken, Rührwerke oder Silos werden als Handelsware eingekauft. Das gesamte Programm ist mit 17 Produktgruppen (= Kostenstellen), die in 42 Varianten angeboten werden, modular aufgebaut, so dass die vorgefertigten Teile bei Bedarf nur montiert werden müssen und schnell geliefert werden können. Aktuell deckt SelectLine den gesamten Lebenszyklus vom Auftrag über die Installation eines Wasserbauer-Systems bis zur Ersatzteilversorgung ab. Den Anfang macht dabei ein Modul, in dem die vom Kunden bestellten Ersatzteile über die vollständig integrierte Vertriebs- und Beschaffungslogistik schnell erfasst und optimal bearbeitet werden können. Darüber hinaus löst das Modul eine konfigurierte Maschinenspezifikation in Stücklisten auf (auf rund 8.000 Artikel-, 3.800 Kunden- und 750 Lieferantenstammsätze, 2.800 Produktions- sowie 300 Handelswarestücklisten kann automatisch

zugriffen werden), um ein Angebot zu kalkulieren, wieder verwendbare Daten aus bereits abgeschlossenen Aufträgen einzubringen und diese dem Disponenten als Arbeitsgrundlage übergeben zu können. Nach Eingang und Erfassung eines Kundenauftrags findet mit SelectLine bereits innerhalb der Auftragsverwaltung die komplette Disposition und Einlastung statt. Über das PPS-Modul wird der Auftrag dann auf Basis einer mehrstufigen Stückliste über alle Ebenen aufgelöst und Brutto/Netto disponiert. Resultat ist ein Fertigungsvorschlag mit Zeitplan über alle Fertigungsstufen. Daraus resultieren wiederum die einzelnen Werkaufträge, die an die Produktion bzw. an die Zulieferer übergeben und eingelastet werden – »bis zu 2.000 jährlich«, so Wasserbauer. Im selben Lauf werden alle damit verbundenen Werkaufträge automatisch erstellt. Der Juniorchef weiter: »Bei der Einlastung kann ich zudem entscheiden, ob bestimmte Baugruppen eigen oder fremd gefertigt und dann an den Einkauf übergeben werden müssen.« Auf dieser Basis (Materialbedarf der Fertigungsaufträge) erfolgt automatisch die auftragsbezogene Materialdisposition der Kaufteile.

QUALITÄTSSICHERUNG

Über die Seriennummer, die als Nachweis für Qualitätssicherung und zu Garantiezwecken dient, ist zudem die Historie eines jeden Systems von der Bestellung bis zur Ausmusterung jederzeit reproduzierbar. Zum Zeitpunkt der Auftragsaufzeichnung erfolgt bereits die Zuordnung der Seriennummer. Zu jedem Datensatz sind die entsprechenden Verkaufsdaten wie Kunden- und Versandanschrift, Lieferscheinnummer und Rechnungsbetrag gespeichert. Auch die Zuordnung der Zeichnungen zu den Geräten und dem Teilstamm erfolgt mit SelectLine. So stehen sie dem Service nach der Installation als aktuelle Arbeitsunterlagen zur Verfügung.

»Wir haben den Umstieg auf das neue System auch gleich zur Datenpflege und Optimierung der Abläufe genutzt.« Franz Wasserbauer jun.



Wasserbauer entwickelt, produziert und vertreibt Fütterungssysteme, die ohne Zutun des Bauern Kühe zum Futterbarren locken, in den Melkstand treiben oder die Fütterung steuern.

»SelectLine bildet in unserem Unternehmen sämtliche Prozesse vom Angebot bis zur Fakturierung ab. Das verbessert und beschleunigt unsere internen Prozesse, verkürzt die Antwortzeiten bei Kundenanfragen, etwa zu Bestell- oder Lieferstatus einer Ware und senkt die Kosten«, lautet das Fazit von Franz Wasserbauer jun. Kundenanfragen, etwa zu Reparaturen oder Reklamationen, können umgehend und qualifiziert beantwortet werden, denn alle Mitarbeiter haben jederzeit Zugriff auf die Historie sämtlicher Maschinen. SelectLine versorgt sie zu jedem Ein-

zelprodukt mit Informationen sowie zu allen im Lager vorhandenen Ersatzteilen. Aufgrund der einheitlicher integrierter Datenbasis können die Mitarbeiter jetzt komfortabel zwischen den einzelnen Funktionsbereichen wechseln. Der umständliche und zeitraubende Ein- und Ausstieg in unterschiedliche Programme auf der Suche nach bestimmten Daten und Informationen entfällt. »Der wesentlichste Fortschritt des Einsatzes von SelectLine liegt in der Zusammenführung der Produktion mit der Warenwirtschaft mit umfassenderen Auswertungsmöglichkeiten, die ein klareres und vor allem aktuelleres Bild der Unternehmenssituation und der Bestände bieten. SelectLine versetzt uns wie ein Navigationssystem in die Lage, anhand der Unternehmenskennzahlen Schlussfolgerungen zur optimalen Unternehmenssteuerung zu ziehen«, so Wasserbauer. [oli]