


Verbesserungsfähig
 Datensicherheit ist vielerorts
 Mangelware

Seite 5


Störungsfrei
 Internet- und MPLS-Anbindun-
 gen für asiatische Standorte

Seite 9


Zukunftsträchtig
 Softwarebasierende
 VoIP-Lösungen

Seite 10

COSUS-Betriebsausflug wieder ein voller Erfolg

Der diesjährige Betriebsausflug der COSUS führte in die schöne Bodenseeregion. Die Mitarbeiter erwartete ein Stadtbummel am See und ein Blumenmeer auf der Insel Mainau.

„Wenn Engel reisen...“, mögen sich viele der Mitarbeiter gedacht haben, die an dem Ausflug der COSUS nach Konstanz und zur Mainau teilgenommen hatten. Denn genau an diesem einen Tag, am 19. Juli, gab der Sommer ein kurzes Intermezzo. Die Fahrt an den Bodensee begann im Reisebus morgens um halb neun. Und manch einer der Teilnehmer hatte dafür auf einen gemütlichen Samstagvormittag mit langem Ausschlafen verzichten müssen.

Doch gleich nach der Ankunft am Hafen wurden die COSUS-Mitarbeiter belohnt:

Je nach Wunsch mit einem gemütlichen Schoppen oder mit einem anregenden Kaffee. Anschließend war es jedem selbst überlassen, ob er bei strahlendem Sonnenschein geruhsam die Seele baumeln lassen oder lieber durch Konstanz bummeln wollte.

Zur Mittagszeit erfolgte die Abfahrt mit dem Schiff in Richtung Mainau. Dort stand zunächst ein schmackhaftes Mittagessen auf dem Programm. Frisch gestärkt wurden die Ausflügler unter sachkundiger Führung durch die ausgedehnten Blumenanlagen geführt, die sich von ihrer besten Seite zeigten: Blühende Magnolien, sehenswerte Erdbeerbäume und eine einzigartige Pflanzenvielfalt, die das Herz jedes Hobbygärtners höher schlagen ließ. Wer sich eher für andere pflanzliche Produkte begeistern konnte, fand späte-

stens beim Abschluss des Rundgangs etwas Geeignetes: Bei der Einkehr in den Biergarten der Insel.

Die anschließende Rückfahrt nach St. Georgen erwies sich als neue Herausforderung. Die Klimaanlage des Busses zeigte sich den (hoch-)sommerlichen Temperaturen nicht gewachsen, so dass das Wohlbefinden der Fahrgäste auf eine echte Probe gestellt wurde. Doch nach der Ankunft in der Heimatstadt nahm alles ein gutes Ende. Die Ausflugsteilnehmer wurden zum Abendessen in ein Restaurant eingeladen. Beim Essen und Trinken in gemütlicher Runde ließ man den Tag gegen Mitternacht ausklingen. Die einhellige Meinung aller Teilnehmer: Es war ein gelungener Tag!



Impressum

Herausgeber: COSUS Computersysteme und Software GmbH
 V.i.S.d.P.: Claus Dietrich
 Redaktion: Claus Dietrich, Claus Aisenpreis, Frank Schick,
 Gregor Bonse, Nadja Dietrich, Martin Lehmann,
 Stefan Besanowsky, Tobias Thriene, Mathias
 Schattschneider, Sandy Warzecha, Dragi Stevic
 Herstellung: www.ideadesign.de
 Auflage: 3.700 Stück

Trotz aller Sorgfalt können wir für die Richtigkeit der Inhalte keine Gewähr übernehmen.

COSUS
 IT BUSINESS LÖSUNGEN

COSUS
 Computersysteme
 und Software GmbH

 Leopoldstraße 1
 78112 St. Georgen
 Tel. +49 7724 9386-0
 Fax +49 7724 9386-777
 info@cosus.de
 www.cosus.de

Gelungene Variante

**Messmer Pen setzt auf
 Semiramis**

Das Traditionsunternehmen Messmer Pen GmbH, marktführender Hersteller designorientierter B2B-Schreibgeräte in Deutschland, hat sich für die vollständig Java-basierende Unternehmenssoftwarelösung (ERP/II) Semiramis entschieden. Die Lösung konnte durch die exzellenten Funktionalitäten im Bereich der Serienfertigung, Multi-Site-Fähigkeit, Webbasierung und den hohen Angebotskomfort bestehen.

messmer
 GERMANY

Ihr Erfolg. Unsere Motivation.

„COSUS unterstützt uns im gesamten Bereich des integrierten Systems.
Mit allen Konsequenzen.“

Manuel Deimel, Geschäftsführer der Messmer Pen GmbH

messmer[®]
GERMANY

Der Ursprung der 1986 gegründeten Messmer Pen GmbH geht auf das Jahr 1948 zurück, in dem Alfred Messmer unter dem Markennamen Rambold die ersten deutschen Kugelschreiber und Minen verkaufte. Seither hat sich das Unternehmen Messmer kontinuierlich weiterentwickelt: vom Pionier der Schreibgeräte hin zum Marktführer in Deutschland.

In dem modernen Werk in Emmendingen bei Freiburg entstehen Schreibgeräte, die den höchsten Qualitätsanforderungen gewachsen sind. Mit seinen Produkten, der Beratung und dem dazu gehörigen Service ist die Messmer Pen GmbH speziell darauf eingerichtet, insbesondere auf die Corporate Identity seiner Industriekunden einzugehen und dieses auch individuell umzusetzen. Kunden sollen nicht nur die Möglichkeit erhalten sich abzuheben, sondern auch den Erfolg ihrer eigenen Produkte oder Dienstleistungen zu steigern.

Ganz nach dem Firmenmotto der Messmer Pen GmbH: „DESIGNPENS FOR YOUR SUCCESS“. Das Unternehmen beschäftigt heute rund 100 Mitarbeiter in Deutschland, davon sind ca. 50 Mitarbeiter im Außendienst tätig.

Auslöser der Suche nach einer neuen ERP-Lösung war die Notwendigkeit der Abbildung eines effizienten Workflow-Prozesses, welcher Produzenten, Vertrieb und Kunden aktiv einbindet. Als produzierendes Unternehmen mit hoher Artikelvielfalt, so genannter Variantenfertiger, benötigte Messmer Pen eine Lösung, mit der sich eine zeit- und kostensparende Angebotserstellung, Produktkonfiguration und Preisfindung auf höchstem Qualitätsniveau gewährleisten lässt. Darüber hinaus sollte eine stärkere Integrationsmöglichkeit der Außendienstmitarbeiter

ter sowie eine breitere funktionale Unterstützung durch das ERP-System erzielt werden. Diese erweiterten Anforderungen ließen sich mit der bisher eingesetzten Lösung nicht mehr mit einem vernünftigen Kostenaufwand realisieren. Vor diesem Hintergrund konnte sich Semiramis in einem Auswahlprozess gegen namhafte Anbieter durchsetzen.

Ein besonderer Fokus wurde auf die Nutzung des Produktkonfigurator gelegt, welcher in Semiramis integriert ist. Durch die Schaffung klarer Produktlinien ist es Messmer Pen heute möglich, kundenspezifische Wünsche einfach und unkompliziert abzubilden. Zusätzlich lässt sich eine größtmögliche Variantenvielfalt erzielen bei gleichzeitiger Aufwandsreduzierung im Bereich der Stammdatenpflege. Den Vertriebsmitarbeitern ist es somit möglich beim Kunden vor Ort die gewünschten Ausstattungsmerkmale eines Schreibgerätes inklusive individuellem Werbeaufdruck zu konfigurieren und anzubieten. Die einzelnen Artikel können ausgehend von einem Produktionsauftrag, einer Vertriebsangebotsposition oder einer Vertriebsauftragsposition konfiguriert werden. Je nach Konfigurationsregel lassen sich Bilder, Logos oder andere Zusatzinformationen anzeigen und drucken, welche den Benutzer bei der Konfiguration unterstützen. Detailgetreue Abbildungen der zusammengestellten Komponenten werten das individuelle Angebot für den Kunden enorm auf. Dies führte nicht nur zu einer Verbesserung der Angebotsqualität, sondern auch zur Entlastung des Vertriebs von Routinefragen. Durch den Zugriff auf Textbausteine, die Vorbelegung von Varianten oder die Wiederverwendung von Konfigurationen, spart sich der Vertrieb bei vielen Routinevorgängen Zeit ein. Darüber hinaus führt das in Semiramis gespeicherte

Wissen der Vertriebs- und Fertigungsexperten zu weniger Rückfragen bei der Herstellungs- und Auftragsabwicklung.

Somit stellt die Nutzung des Produktkonfigurator von Semiramis ein leistungsstarkes Instrument zur Vereinfachung der internen Abläufe der Messmer Pen GmbH dar. Zusätzlich besteht die Möglichkeit Rationalisierungspotentiale aufzudecken da die effiziente Abwicklung von diversen Produktvarianten unterstützt wird. Dies umfasst die Generierung der Fertigungsdaten, Preiskalkulation, Angebote, Auftragsfassung, kundenauftragsbezogener Fertigung sowie die auftragspezifische Nachkalkulation.

Folgende Semiramis-Module wurden bei der Firma Messmer Pen implementiert: Vertrieb, Provisionsabrechnung, Beschaffung, Produktion, Dokumentenmanagement, Workflow, Rechnungswesen und Kostenstellenrechnung.

Am 01.04.2008 erfolgte der Echtstart für den Produktionsbereich. Es konnte vom ersten Tag an produziert werden. Im Einsatz ist jetzt die komplette Produktion inklusive der Verfügbarkeit aller Produktionspläne mit Produktionsaufträgen, Produktionssteuerung und Materialbedarfsplanung. Somit können nun alle Schreibgeräte unter Nutzung des Produktkonfigurator einfach und schnell zusammengestellt werden.

Ihre Fragen beantwortet:

Frank Schick
Tel. +49 7724 9386-946
frank.schick@cosus.de
www.cosus.de

Innovatives Produktdesign

Geschäftsführer Manuel Deimel im Interview

COSUS: Ihr Unternehmen hat 1948 die ersten Kugelschreiber in Deutschland auf den Markt gebracht? Wie kamen Sie auf diese Idee?

Deimel: Alfred Messmer, bis dahin ein Unternehmer, der Knöpfe produzierte, bekam von einem amerikanischen Soldaten einen Kugelschreiber in die Hand. Zu dieser Zeit gab es das in Deutschland nicht, und er erkannte die Chance. Um sein bestehendes Unternehmen nicht zu gefährden, gründete er mit seinem Schwager die Firma Rambold. 1981 ging unter der Verantwortung von Jürgen Messmer die Firma Messmer Pen daraus hervor.

COSUS: Heute produzieren Sie design-orientierte B2B-Schreibgeräte. Worin liegt der Unterschied zum einfachen Kugelschreiber?

Deimel: Der einfache Kugelschreiber erweckt beim Nutzer keinerlei Emotionen. Anders ist es bei hochwertigen Schreibgeräten, insbesondere wenn sie eine her-

ausragende Ästhetik haben. Sie sind für den Eigentümer nicht ersetzbar, er behält sie mitunter sein Leben lang.

COSUS: Sie haben Ihr Produktsortiment nach und nach erweitert (Uhren, Werbepans etc.). Weshalb produzieren Sie keine Füllfederhalter?

Deimel: Wir produzieren Füllfederhalter. Wir sind qualitativ sogar der in Deutschland führende Produzent von Füllfederhaltern für unter 100 €.

COSUS: Design, Qualität und Preis – welche Rolle spielen diese Faktoren bei Ihren Produkten?

Deimel: Üblicherweise werden Schreibgeräte über den Fachhandel oder den Werbehandel vertrieben. Bei uns kaufen die Industriekunden direkt beim Hersteller. Unsere Kunden werden exklusiv von Messmer beliefert, die Außendienstmitarbeiter sind ausschließlich für Messmer tätig und daher Spezialisten für Schreibgeräte und die Umsetzung von Kunden-CIs. Deshalb sind wir sicher, unseren Kunden das beste Preis-Leistungs-Verhältnis zu bieten.

COSUS: Neben dem Verkauf von Standardprodukten bieten Sie auch individuelle, kundenspezifische Lösungen an? Geben Sie uns bitte ein Beispiel!

Deimel: Viele Kunden – und dazu gehören Firmen, die jeder kennt – lassen sich von Messmer mit ihrer individuellen Lösung beliefern, mit Schreibgeräten, die es in dieser Form nicht noch einmal gibt. Damit heben sie sich deutlich von den Unternehmen ab, die beispielsweise Kugelschreiber mit dem Logo des Herstellers einsetzen. Denn unsere Kunden möchten oftmals ausnahmslos ihr Mar-

Halb voll -
oder halb leer?



Liebe Leserinnen und Leser,

es ist wahr, das Wirtschaftswachstum in Deutschland geht momentan zurück. Oder genauer gesagt: es bleibt zurück, hinter den hochgesteckten Erwartungen zahlreicher Konjunkturforscher, die erst kürzlich ihre Prognosen für 2008 von 1,7 auf 1,3 Prozent senken mussten. - Es gibt Menschen, die sehen darin nun eine mittlere Katastrophe und reden schon von einer beginnenden Rezession. Angesichts solcher Schwarzmalereien sei jedoch gesagt: ein positives Wirtschaftswachstum ist ziemlich genau das Gegenteil hiervon. Natürlich ist klar, dass die Entwicklung nicht so erfreulich weiterlaufen würde, wie im letzten Jahr und im ersten Quartal dieses Jahres. Wie sollte sie auch? Denn es war abzusehen, dass die verschlechterten globalen Rahmenbedingungen - von den hohen Energie- und Rohstoffpreisen bis hin zur Immobilien- und Finanzmarktkrise - Auswirkungen haben würden auf die deutsche Wirtschaft. Dennoch ist ein verlangsamtes konjunkturelles Tempo noch lange kein Grund Schwarz zu sehen – zumal die mittelständische Wirtschaft für den globalen Wettbewerb bestens aufgestellt ist: Mit Kreativität, Wissensvorsprung und Spitzentechnologie lassen sich auch in Zukunft neue Märkte erschließen. Wichtig dabei ist nur, dass Ihr Unternehmen zuverlässige Partner an seiner Seite hat, die es verstehen, auch mit knappen Budgets größtmögliche Erfolge zu erzielen. COSUS beherrscht das besonders gut – Einige Beispiele hierzu finden Sie wieder in der aktuellen i:mail

Herzlichst, Ihr

Claus Dietrich
Geschäftsführender Gesellschafter



Messmer Pen GmbH

Gegründet 1986

Firmensitz: Emmendingen

75 Mitarbeiter in Deutschland
(ca. 50 Mitarbeiter im Außendienst)

Marktführer Schreibgeräte in Deutschland

„Die Software „Semiramis“ wurde in einem zwölfmonatigen Auswahlprozess für unser Haus festgelegt. Es gab detaillierte Pflichtenhefte und „Semiramis“ deckte sie am besten ab.“
Manuel Deimel, Geschäftsführer der Messmer Pen GmbH



kenzeichen auf dem Stift wiederfinden und nicht auch noch das des Schreibgerätheherstellers. Die Qualität soll dabei selbstverständlich auch überzeugen.

COSUS: Wie ist Ihr Vertrieb organisiert? Welche Rolle spielt das Firmengeschäft?

Deimel: Das sogenannte B2B-Geschäft ist der einzige Sektor, der von uns bedient wird. Dazu haben wir regional etwa 50 Vertriebspartner, die den Service lokal vor Ort anbieten und die Kunden betreuen.

COSUS: Wie schätzen Sie Ihre Marktposition in Deutschland ein, welches sind ernstzunehmende Konkurrenten?

Deimel: Dadurch dass Messmer Pen ausschließlich Schreibgeräte produziert und direkt vertreibt, haben wir eine einzigartige Stellung am Markt. Wettbewerb ist für uns natürlich der klassische Werbemittelhändler, der auch Schreibgeräte anbietet.

COSUS: Die Entwicklung neuer Produkte ist aufwändig. Was macht Sie sicher, dass sich dafür genügend Käufer finden?

Deimel: Die Investition in eine neue Serie ist extrem langwierig und vor allem teuer. Wir können nur mit erfolgreichen Designern zusammen arbeiten, um höchstmögliche Sicherheit zu haben, dass die Produkte am Markt angenommen werden. Glück gehört selbstverständlich auch immer ein wenig dazu.

COSUS: Was tun Sie für die Zufriedenheit Ihrer Kunden?

Deimel: Wir entwickeln uns ständig weiter. Wir geben lebenslange Garantie auf die Funktion der Schreibgeräte. Wir halten engen Kontakt und hören unseren Kunden zu.

COSUS: Wie erreichen Sie Ihre Kunden oder gewinnen neue hinzu? Welche Rolle spielen dabei Marketing und Werbung?

Deimel: Eigentlich gar keine. Unsere Schreibgeräte muss der Kunde ausprobieren. Daher wird er durch einen regionalen Kontakt betreut. Unser Vertriebspartner kommt vorbei, bespricht mögliche Einsatzzwecke und lässt den Kunden durch Fühlen und Probieren entscheiden, ob Messmer für ihn einen Mehrwert bietet.

COSUS: In welchen Bereichen sind in absehbarer Zeit Neuerungen zu erwarten?

Deimel: Wir entwickeln gerade eine komplett neue Schreibgeräteserie, die hoffentlich Anfang 2009 auf den Markt kommen wird. Wir haben eine ganz neue Designidee

umgesetzt und ich hoffe, dass wir einen Volltreffer landen. Und natürlich versuchen wir, unsere bestehenden Produkte laufend weiter zu verbessern.

COSUS: Wie kam es zur Zusammenarbeit mit COSUS?

Deimel: Die Software „Semiramis“ wurde in einem zwölfmonatigen Auswahlprozess für unser Haus festgelegt. Es gab detaillierte Pflichtenhefte und „Semiramis“ deckte sie am besten ab. Zudem kannten wir Herrn Schick und weitere Mitarbeiter des COSUS-Teams persönlich. Das hat die Entscheidung erleichtert.

COSUS: In welchen Bereichen ist COSUS für Sie tätig? Welche Dienstleistungen kaufen Sie von COSUS ein?

Deimel: COSUS unterstützt uns im gesamten Bereich des integrierten Systems. Mit allen Konsequenzen. Unternehmensspezifische Lösungen mussten programmiertechnisch angepasst werden, das hatte natürlich auch COSUS zu leisten. Nach dem letzten Baustein, den wir im April 08 eingeführt haben, wollen wir nun in einer Konsolidierungsphase den vollen Wert des Systems nutzen.

COSUS: Service, Qualität, Zuverlässigkeit, Preis-Leistung - wie schätzen Sie COSUS ein?

Deimel: Das ist für mich natürlich schwer zu beurteilen. Jede Systemeinführung macht man nur einmal und da ich kein Spezialist bin, kann ich das nicht vergleichen. Ich hoffe natürlich, dass wir die richtige Wahl getroffen haben.

COSUS: Was kann COSUS tun, um in Zukunft noch besser zu werden?

Deimel: Da warte ich ab, wie erfolgreich sich das komplett integrierte System bei uns darstellt. Ich bin sicher, dass COSUS mit Ideen und Ratschlägen auf mich zukommen wird

Herr Deimel, wir danken Ihnen für das Gespräch!

Deimel: Ich danke Ihnen und dem ganzen COSUS-Team und bin auf die gemeinsame Zukunft gespannt!



Manuel Deimel, Geschäftsführer der Messmer Pen GmbH

Trägerische Sicherheit

Datenschutz bleibt verbesserungsbedürftig



Die Erfahrungen aus zahlreichen Projekten von COSUS, bei europaweit agierenden mittelständischen Unternehmen, weisen auf dringenden Handlungsbedarf hin.

Betrachtet man die IT-Landschaften in mittelständischen Unternehmen genauer, so gewinnt man den Eindruck, dass die Sicherheitsmängel im Umgang mit personenbezogenen Daten in den letzten Jahren eher zu- als abgenommen haben.

Wo liegen die Gründe für die auf den ersten Blick überraschende Entwicklung?

Zum einen sind die Datenschutzbeauftragten in den Unternehmen häufig mit der vorhandenen IT-Landschaft überfordert. Sie kennen weder die Produkte im Detail, noch können sie einschätzen, ob und wie die Daten auf den Systemen gesichert werden. Deshalb ist es für sie meistens nicht möglich, eine Garantie dafür abzugeben, dass personenbezogene Daten vor Zugriffen unberechtigter Dritter geschützt sind.

Zum anderen sind die Datenschutzverantwortlichen in der Regel durch das Tagesgeschäft stark beansprucht. Ihnen fehlt häufig schlicht die Zeit, sich mit den Schwachstellen zu beschäftigen, um den betrieblichen Datenschutz zu optimieren.

Deshalb bietet COSUS die Möglichkeit, ein Auditoren-Team hinzuzuziehen. Es arbeitet mit den internen Datenschutzbeauftragten der Unternehmen eng zusammen und kann stellvertretend Teile des IT-Sicherheitsaudits und Datenschutzaudits ausführen.

Als Ergebnis jeden Datenschutzprojekts präsentiert COSUS nach dem Audit

einen Schwachstellenkatalog, der auch menschliche Einflüsse (beispielsweise Leichtsinns) oder nicht erkannte Faktoren berücksichtigt. Der Umfang der Auflistung ist für viele Unternehmen mitunter überraschend, weil die Verantwortlichen ihre Anlage stets als sicher einstufen. Schließlich wurde erheblicher Aufwand betrieben, um Datensicherheit und -vertraulichkeit zu bewirken.

Der Katalog ist nach IT- und Verfahrensschwachstellen (unter BDSG-Gesichtspunkten) unterteilt, so dass die einzelnen Teams die Aufgaben direkt bearbeiten können. Die Schwachstellen sind technisch und sachlich exakt beschrieben, so dass Entscheider eine nachvollziehbare Grundlage haben. COSUS begleitet die Behebung der Schwachstellen, bei Bedarf auch durch Unterstützung der Techniker vor Ort, mitunter auch durch Fachleute aus den eigenen Reihen. Die Behebung von Schwachstellen kann ein Prozess werden, in den mehrere Personen eingebunden werden. COSUS kann auch dieses Vorgehen unterstützen.

Das COSUS-Auditteam ist mittlerweile äußerst routiniert im Aufspüren der Schwachstellen: Ohne Kenntnisse über das spezielle Netzwerk zu besitzen, dauert es mitunter nur wenige Minuten, um Zugriff auf vertrauliche Daten zu erhalten - und nur wenige Stunden, um als Domänenadministrator auf das ganze Netzwerk mit allen Systemen und Daten zugreifen zu können.

Bedenklich daran ist, dass externe Personen exakt das Gleiche tun könnten! Häufig geschieht gerade das jedoch im Verborgenen. Dass es sich um ein grundlegendes, gravierendes Problem handelt, lässt sich auch an der Zahl der an COSUS

gemeldeten Fälle von Datenmissbrauch und rechtlich relevanten Eingriffen in die Systeme ablesen.

Alarmierend muss man auch das Fazit nennen, das sich aus der Vielzahl der bislang durchgeführten Audits ergeben hat: Ohne eine gezielte, strukturierte Vorgehensweise, Schwachstellenanalyse und -behebung ist Sicherheit praktisch nicht mehr zu gewährleisten – weder für personenbezogene, noch für Betriebsdaten!

Sprechen Sie mit uns über das Thema, lassen Sie sich unverbindlich beraten, oder besuchen Sie eine der Informationsveranstaltungen, die COSUS regelmäßig zu dem Thema durchführt!

Ihre Fragen beantwortet:
Martin Lehmann
Tel. +49 7724 9386-935
martin.lehmann@cosus.de
www.cosus.de



Kostengünstig

Virtualisierung als Strategie im „Business-Continuity-Plan“

Die Möglichkeiten der Virtualisierung sind gestiegen. Durch die geeignete Produktauswahl für Backup und Recovery und die Erstellung eines „Business Continuity Plans“ können Unternehmen richtig Geld sparen.

In den meisten Unternehmen wird das Thema Virtualisierung häufig gleichgesetzt mit Serverkonsolidierung. Mit Hilfe bekannter Produkte wie VMware, XEN oder Hyper-V haben die IT-Mitarbeiter der Unternehmen damit begonnen, einzelne Arbeitslasten zusammenzufassen und auf eine virtuelle Umgebung, die die Serverhardware an mehrere Gastsysteme aufteilt, zu übertragen.

Durch dieses Vorgehen brach man mit der bis dorthin gültigen Regel „ein Anwendungsserver pro Hardware“ – und verringerte zugleich die gesamte Serverzahl im Unternehmen. In Zeiten steigenden Kostenbewusstseins wurde man sich der nicht ausgelasteten Hardware als relevanten Kostenfaktor bewusst.

Das war für die vergangenen vier Jahre absolut richtig, jedoch hat sich das Thema spürbar weiterentwickelt, wenn man der Meinung führender Experten folgt. Mittlerweile beinhaltet es auch strategische Ansätze für die Geschäfts- und Notfallplanung. Das Thema wird dadurch der Verantwortlichkeit der IT enthoben und ist zur Chefsache avanciert.

Welche Ziele kann ein Unternehmen mit Virtualisierung verfolgen und welche Voraussetzungen muss es erfüllen? Zunächst sollte ein „Business-Continuity-Plan (BCP)“ vorhanden sein. Denn er sichert die wirtschaftliche Existenz des

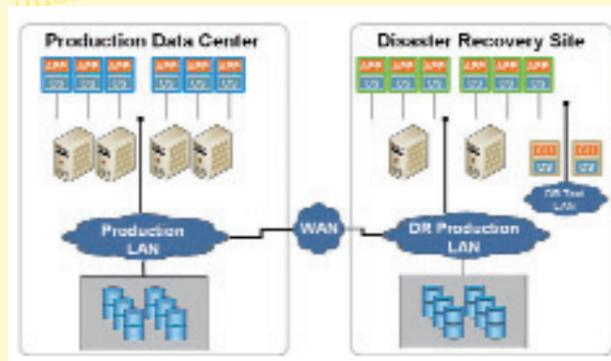
Unternehmens, indem er Schadenersatzforderungen Dritter durch das Eintreten eines Notfalls minimiert. Für die IT bedeutet es, dass die Informationstechnik eines Unternehmens mit einem ausgewählten Mitarbeiterkreis an einem Notfallstandort verfügbar gehalten werden muss, um den Betrieb im Notfall weiterzuführen.

Der Aufwand, der bisher betrieben werden musste, um einen Recovery-Standort zu errichten und zu erhalten, war, ebenso wie die Kosten, immens. Grob lassen sie sich auf Rechenzentrumskosten mal Faktor drei beziffern. Deshalb zogen die meisten Unternehmen einen „Business Continuity Plan“ für ihre IT erst gar nicht ernsthaft in Betracht.

Durch die gestiegenen Möglichkeiten der Virtualisierung haben Unternehmen nun jedoch einen interessanten Schlüssel hierzu in der Hand. Die Grundlage ist eine komplett virtualisierte Serverlandschaft. Hat ein Unternehmen das Ziel noch nicht vollständig erreicht, kann dennoch ein BCP erstellt werden. Man ist dann jedoch im Einzelfall stark davon abhängig, was die eingesetzten Produkte leisten können. Deswegen stellt die Produktauswahl (und die daraus resultierende Backup- und Recovery-Methode) einen wichtigen Teil der Strategie, beziehungsweise des BCP dar.

Der am Markt führende Hersteller hat BCPs als strategische Ausrichtung in seine Lösung integriert. Es geht ihm

nicht nur darum, an einem produktiven Standort eine hochverfügbare Virtualisierungsplattform effizient zu betreiben. Vielmehr wird die Möglichkeit geschaffen, ohne Betriebsunterbrechung Snapshots von Servern zu erstellen. Die Ergebnisse liegen dann jeweils in einem sofort lauffähigen Datenformat (ohne irgendeine Änderung) zu jedem definierten Zeitpunkt des Backup & Recovery vor. Damit sind die Recovery-Daten künftig nicht mehr nur klassisch "wiederherstellbar" - was stets einige Fragezeichen enthält - sondern sofort und unmittelbar lauffähig. Das Datenformat kann man an einem beliebigen Wiederherstellungsstandort über eine Weiterbindung (WAN) replizieren, an dem dann in einer sehr flexiblen Form Not-



fallserver (beispielsweise mit für den Produktivbetrieb ausgemusterten Servern) bereitstehen. Durch dieses Vorgehen kann ein Unternehmen endlich zu äußerst geringen Kosten einen BCP für die IT erreichen.

Eine andere interessante Variante ist es, mit Hilfe von Notebooks Wiederherstellungsszenarien zu entwickeln. Im Ernstfall würden dann alle Notebookbesitzer des Unternehmens zum Wiederherstellungsstandort eilen und ihre Rechner

als „Notfallserver“ zur Verfügung stellen. Binnen kürzester Zeit könnte wieder gearbeitet werden, zumal die Notebooks zugleich Arbeitsstationen wären.

Selbst das Problem, den Betrieb der IP-Adressen am Wiederherstellungsstandort lauffähig zu bekommen, lässt sich lösen. Voraussetzung ist eine enge Zusammenarbeit mit einem Internet-Carrier. Das Vorgehen ist in einem Schaubild (siehe Abb. Seite 6) dargestellt. Erstaunlich ist, dass der Virtualisierungsmarktführer seine Produkte für eine solche Lösung bereitstellt und dabei noch darauf achtet, dass es zu keiner Hardwareabhängigkeit kommt. Die Werkzeuge und Anwendungen, die dieses Szenario unterstützen sind überwiegend sogar lizenzkostenfrei.

Setzt man in diesen Szenarien dagegen auf ein Produkt, das eine Hardwarebedingung voraussetzt oder mühsame (zeitaufwändige) Wiederherstellungen (oder Konvertierungen) von Backupdaten in ein lauffähiges Datenformat erfordert, so führt das Umfeld eines BCP rasch in eine Sackgasse.

COSUS hat Erfahrung mit diesen Themen und weiß, worauf es ankommt. Wir unterstützen Sie gern bei der Erstellung Ihres individuellen „Business Continuity Plans“ - und sorgen dafür, dass Sie Ihre Ziele in der Praxis sicher erreichen.

Ihre Fragen beantwortet:
Martin Lehmann
Tel. +49 7724 9386-935
martin.lehmann@cosus.de
www.cosus.de

COSUS Veranstaltungen

BDSG-Tag

Thema: „Datenschutz & IT – Welche Aspekte wirken wie zusammen?“

Zeit: Donnerstag, 25.09.2008

Ort: COSUS Firmenräume, St. Georgen, Leopoldstraße 1

Beginn: 9:30 Uhr

Inhalte der Veranstaltung:

- BDSG/Bundesdatenschutzgesetz
- Datenschutz und E-Mail
- Schutz vertraulicher Daten
- Datensicherheit und Telefonie/VOIP

AdminsDay '08

Von Praktikern für Praktiker

Zeit: Mittwoch, 05.11.2008

Ort: COSUS Firmenräume, St. Georgen, Leopoldstraße 1

Beginn: 9:30 Uhr

Inhalte der Veranstaltung:

- Tipps und Tricks zu gängigen IT-Lösungen
- Präsentation neuer Produkte (Liste wird mit Einladung verschickt)
- Informationsaustausch

COSUS-Seminar beim wvib

Sie erfahren in nur einem Tag die wichtigsten Grundlagen zum Thema Verschlüsselung in Theorie und Praxis.

Zielgruppen:

IT-Techniker und IT-Entscheider, die praxisbezogenes Projektwissen benötigen sowie Datenschutzbeauftragte, Betriebsräte, die Datensicherheitskonzepte beurteilen müssen

Termine und Anmeldungen beim Wirtschaftsverband Freiburg unter www.wvib.de Suchwort "Verschlüsselung".

Weitere Veranstaltungen finden Sie unter www.cosus.de/Veranstaltungen

Asia is calling

Stabile Internet- und MPLS-Anbindungen nach Asien



Durch die Zusammenarbeit mit einem der weltweit größten Carrier stellt COSUS nun auch für asiatische Standorte äußerst stabile VPN- und MPLS-Netzwerke zu Verfügung.

Im Management von Netzwerken mit Anbindungen von und nach Asien hat COSUS bereits reichlich Erfahrung, schließlich beschäftigt man sich bereits seit über 10 Jahren mit den zugehörigen Basistätigkeiten wie beispielsweise dem Management der Firewalls.

In der Praxis zeigte sich eines immer wieder: Die Anbindung asiatischer Standorte war und ist eine große Herausforderung! Dabei sind weniger die technischen Themen problematisch. Denn COSUS stellt seinen Kunden bereits seit geraumer Zeit stabile Verbindungen mit geringen Latenzzeiten und äußerst geringen Paketverlusten zur Verfügung.

Die besonderen Herausforderungen im asiatischen Raum liegen woanders: Die Leitungspreise für Europäer sind sehr hoch und die Wartezeiten in der Installationsphase sehr lang. Ursache hierfür sind Abstimmungsprobleme mit den Technikern vor Ort, mit denen die Kommunikation, aufgrund der Zeitverschiebung und oft auftauchender Sprachbarrieren, nicht immer ganz einfach ist.

Durch die Zusammenarbeit mit einem neuen Partner ist COSUS nun in der Lage, insbesondere für den asiatischen Raum, stabile und vor allem preiswerte Internet- und MPLS-Verbindungen zu realisieren. COSUS arbeitet dabei mit einem der führenden Carrier in Asien zusammen, der weltweit agiert und mittlerweile auch in Deutschland tätig ist.

Der Einstiegspunkt zum Netz befindet

sich in Deutschland und wird dann innerhalb des Carriers betriebsintern nach Asien kommuniziert. Für die Kunden bedeutet das eine ganz erhebliche Vereinfachung bei der Anbindung ihrer asiatischen Standorte.

Für wen lohnt es sich, über einen Wechsel nachzudenken?

Als Faustregel gilt: Wenn Sie über zwei oder mehr Standorte in Asien verfügen, lohnt es sich auf jeden Fall, zumindest ein Vergleichsangebot einzuholen. Auch wenn Sie einen neuen Standort dort eröffnen möchten, lohnt sich eine Kontaktaufnahme mit COSUS. Bitte sprechen Sie mit uns!

Ihre Fragen beantwortet:

Martin Lehmann
Tel. +49 7724 9386-935
martin.lehmann@cosus.de
www.cosus.de

Think big

SSL-VPN-Lösungen für kleine und mittlere Unternehmen

COSUS bietet eine SSL-VPN-Lösung an, die wegen Ihres Preises und der einfachen Handhabung überzeugt.

Kleine und mittlere Betriebe haben in Zukunft ebenfalls die Möglichkeit von SSL-VPN-Lösungen zu profitieren. Damit können sie Partnern und Kunden über jede Internetverbindung einfache und hochsichere Netzwerkzugriffe in das eigene Netzwerk (Extranet) ermöglichen, ihren mobilen Mitarbeitern (beispielsweise Geschäftsführung und Außendienst) oder den Mitarbeitern in Home-Offices ortsunabhängig aktuelle Informationen zugänglich machen oder den Fern-Support zu ihren Kunden ermöglichen.

Die von COSUS empfohlene Lösung ist mit einer limitierten Anzahl an gleichzeitigen Verbindungen als sogenannte „OpenSource“-Lösung kostenfrei und durch ihren einfachen Aufbau innerhalb kürzester Zeit auf Kundenservern implementierbar. Besteht Bedarf an mehreren gleichzeitigen Verbindungen, können die notwendigen Lizenzen zu einem sehr günstigen Preis erworben werden. Technische Voraussetzungen für den Einsatz:

- Netzwerk mit einem aktuellen Windows-Server
- Internet-Anschluss mit einer festen IP-Adresse
- JAVA-Unterstützung auf den Client-Rechnern
- Vorhandene Firewall (od. Router), der SSL (https) auf einen internen Server weiterleiten kann

Wenn diese Voraussetzungen gegeben sind, kann ein COSUS-Techniker binnen weniger Stunden die VPN-Lösung auf Basis eines Proxy-basierten SSL-VPN einrichten. Sicheres Arbeiten, als Teamwork über das Internet, von zuhause, in Zusammenarbeit mit Kunden und Lieferanten und die zuverlässige weltweite Bereitstellung von Daten sind dann auch für Kleinbetriebe endlich möglich – sprechen Sie mit uns!

Ihre Fragen beantwortet:

Stefan Besanowsky
Tel. +49 7724 9386-934
stefan.besanowsky@cosus.de
www.cosus.de

Virtualisierungspotentiale nutzen!

Rückblick auf das diesjährige Citrix-Solutions-Seminar



In Zusammenarbeit mit Citrix, dem weltweit führenden Anbieter von Infrastrukturen zur Applikationsbereitstellung, führte COSUS dieses Seminar durch. Am 15. Juli diesen Jahres traf man sich im Maritim Hotel am Titisee.

Bei der Veranstaltung standen folgende Themen im Mittelpunkt:

End-to-End-Lösungen zur Anwendungsbereitstellung.

Zum Einstieg in die Veranstaltung gab Frau Valentine Cambier, Sales Representative von Citrix, einen Überblick über das erweiterte Portfolio des Herstellers. Citrix hebt mit dem Lösungskonzept der Application Delivery Infrastructure die Anwendungsbereitstellung von der taktischen auf die strategische Ebene. An die Stelle eines komplexen, aus Einzellösungen zusammengesetzten Systems, tritt eine durchgängige Infrastruktur zur Anwendungsbereitstellung, die flexibel auf wechselnde Anforderungen reagieren kann. Die Basis der Citrix Application Delivery Infrastructure bilden leistungsfähige Virtualisierungstechnologien, die die starren Strukturen traditioneller Lösungen durchbrechen. Der Kerngedanke der Virtualisierung ist, die logischen IT-Systeme von den physikalischen Systemen zu trennen. So lassen sich Administrations- und Supportkosten reduzieren und dynamische Bereitstellungs- und Zugriffsszenarien realisieren. Vervollständigt werden die Citrix Virtualisierungstechnologien durch eine Reihe von Security-, Monitoring- und Optimierungs-Produkten, die speziell für typische Herausforderungen bei der Anwendungsbereitstellung konzipiert wurden.

Streaming von Server- und Desktop-Images.

Daran anschließend stellte Mathias Schattschneider, Senior Consultant der COSUS, die Spezialbereiche des Server-Streaming, Provisioning Server und WANScaler dar. Der Citrix Provisioning Server for Datacenters streamt Server-Images "on demand" von einem Storage-System im Netzwerk auf physikalische oder virtuelle Server. Das Server-Image besteht dabei üblicherweise aus Betriebssystem, Anwendungen und den jeweiligen Konfigurationseinstellungen. Mit Provisioning Server for Datacenters ist es sehr einfach, virtuellen oder physikalischen Servern je nach Bedarf unterschiedliche Aufgaben zuzuweisen. Das verringert nicht nur den Administrationsaufwand und die Supportkosten, sondern garantiert auch konsistente Systeme und flexible Nutzung der vorhandenen Hardware.

Performance-Tuning für Zweigstellen und mobile Mitarbeiter.

Citrix WANScaler sorgt für die Beschleunigung des Datenverkehrs zwischen Zweigstellen und Rechenzentrum und bietet Anwendern in jedem WAN eine LAN-ähnliche Performance. WANScaler-Lösungen sorgen für einen erhöhten WAN-Durchsatz und verbesserte Reaktionszeiten bei allen Anwendungen. Auch der Zugriff auf zentrale Ressourcen wie z.B. die Windows-Dateifreigabe wird deutlich performanter. Ein Software-Client beschleunigt die Remote-Arbeit im Home Office und unterwegs. Das Ergebnis: hohe Anwenderproduktivität und hohes Kostensparpotential durch verminderten Bandbreitenbedarf.

Citrix Solutions Seminar



CITRIX



Zum Abschluss des Seminars

konnten die Teilnehmer an diesem Tag noch eine weitere Ergänzung mit aufnehmen. Kaspersky, eine von Citrix zertifizierte Virenschutzlösung, die es besonders gut versteht, die speziellen Anforderungen und Umgebungen von Terminalservices und Citrix zu interpretieren.

Belohnt wurden die Teilnehmer über den ganzen Tag hinweg mit einem sonnigen Wetter, dem Blick von einer herrlichen Terrasse auf einen kristallklaren See. Auch für das kommende Jahr 2009 ist diese Veranstaltung zusammen mit dem renommierten Hersteller CITRIX geplant. COSUS setzt im Bereich von Bandbreitenmanagement, Sicherheit und Zentralisierung auf Lösungen aus dem Hause CITRIX.

Ihre Fragen beantwortet:

Gregor Bonse
Tel. +49 7724 9386-929
gregor.bonse@cosus.de
www.cosus.de

Mütterliche Sorge

Für heranwachsende Unternehmen – rund um die Uhr

F-SECURE

F-Secure® präsentiert mit Protection Service™ for Business eine Sicherheitslösung als Service für kleine und mittlere Unternehmen

Ein im Wachstum begriffenes Unternehmen beansprucht viel Zeit und Energie, hält Sie nachts wach und zerrt an Ihren Nerven. Doch das Ergebnis lohnt alle Mühen. Wir schaffen Ihnen eine Umgebung, in der Sie sich Ihrem Unternehmen mit voller Hingabe widmen können – ohne störende Unterbrechungen.

Aus diesem Grund stellt COSUS Ihnen hiermit den benutzerfreundlichsten Service für IT-Sicherheit von F-Secure vor.

F-Secure@rt mit Protection Service™ for Business schützt die Laptops, PCs und Datenserver Ihres Unternehmens vor allen Sicherheitsbedrohungen. Das

Paket wehrt Viren, Spyware und sonstige unerwünschte Eindringlinge aus dem Internet ab und bietet einen effektiven Spamfilter.

Keine IT-Kenntnisse erforderlich

Das Programm läuft vollautomatisch und ist rund um die Uhr im Einsatz. Sie brauchen sich keine Gedanken über die Aktualisierung Ihres Virenschutzes oder den Bedarf an Software-Updates zu machen. Die Sicherheitsinformationen Ihres Unternehmens laufen in einem bedienerfreundlichen Online-Managementportal zusammen, über das Sie jederzeit und überall Ihren Status abfragen können.

Allein oder gemeinsam

Sie haben die Wahl zwischen einer von

Ihnen selbst installierten und überwachten Version oder der Verwaltung durch COSUS. Beide Varianten bringen Ihnen Sorgenfreiheit. Bei der Verwaltung durch COSUS erhalten Sie darüber hinaus als zusätzlichen Service auch regelmäßige Berichte und auf Wunsch Sicherheitsprüfungen, Softwarekonfigurationen, Alarmmanagement sowie andere nützliche Dienste.

Interesse an einer kostenlosen Teststellung oder der Teilnahme an einem Web-Seminar?

Sprechen Sie uns an!

Ihre Fragen beantwortet:

Dragi Stevic
Tel. +49 7724 9386-936
dragi.stevic@cosus.de
www.cosus.de

COSUS Mitarbeiter-Portrait

Hannes Dreher

Wenn ein Kunde am Thema Unternehmenssoftware interessiert ist, kommt Hannes Dreher ins Spiel. Der seit Oktober 2006 bei COSUS tätige Semiramis-Consultant hat bereits einige knifflige Projekte erfolgreich abgeschlossen. Zu den Aufgaben des Semiramis-Spezialisten gehören die Ausarbeitung von Angeboten, die Installation und Administration, die Softwareentwicklung, sowie die Durchführung von Schulungen. Das Rüstzeug für diese anspruchsvolle Tätigkeit holte sich Hannes Dreher nach einem Studium der Politikwissenschaft, durch die Ausbildung zum IT-Kaufmann und ein berufsbegleitendes Studium der Wirtschaftsinformatik an der Fernuni Hagen. In seiner beruflichen Praxis als Leiter der Abteilung Software-Entwicklung

bzw. als Projektleiter für komplexe Softwareprojekte konnte er die Kenntnisse weiter vertiefen. Spätestens seit 2004 ist er eng mit Semiramis verbandelt und kann seine Vorlieben - die unabhängige, verantwortungsvolle Teamarbeit - richtig ausleben. Privat dreht sich bei ihm alles um seine Frau, mit der er gerne Essen, Tanzen und auch Joggen geht. Beide nehmen regen Anteil am Leben ihrer nahezu erwachsenen Kinder. Kunst und Kultur genießt Hannes Dreher in Maßen, am liebsten verbringt er seine kostbare Freizeit mit Freunden. Ab und zu ein gutes Buch oder Spaziergänge in der freien Natur runden sein privates Wohlfühlprogramm ab, mit dem er sich fit macht für die nächsten Herausforderungen, die sein Beruf mit sich bringt.

Mehr Infos unter dieser Nummer

Softwarebasierende Voice-over-IP-Lösungen von Swyx



Eine Telefonanlage braucht jedes Unternehmen. Die Frage ist nur, ob klassische TK-Anlage oder IP-basierende Lösung?

Dass VoIP (Voice over IP) die Zukunft der Sprachtelefonie darstellt, darüber sind sich die meisten Experten heute einig. Die IP-basierende Sprachkommunikation ist überall auf dem Vormarsch und wird die traditionelle Telekommunikationstechnik binnen weniger Jahre vollständig abgelöst haben.

Anwender und Administratoren stehen der für sie ungewohnten Technologie teilweise dennoch skeptisch gegenüber. Deshalb haben viele Unternehmen noch nicht komplett auf VoIP umgestellt. Die skeptische Haltung einiger Anwender hat mehrere Gründe. Beispielsweise das Qualitätsniveau der Sprachübermittlung im Vergleich zu ISDN-Anschlüssen. Für Administratoren hingegen spielt hohe Stabilität und breite Funktionalität eine wichtige Rolle.

Sie können sich für eine klassische TK-Anlage entscheiden, deren Skalierungsoptionen und Funktionsumfang systembedingt nicht variiert werden können.

Daten & Fakten

Ihre Vorteile auf einen Blick:

- Nutzung vorhandener Server-Hardware
- Kostensenkung bei Administration und Wartung: ein Netz für alles
- Höchste Flexibilität
- Vielfältige Leistungsmerkmale
- Steigerung der Produktivität
- Prozessoptimierung
- Investitionssicherheit

Wenn das System später Ihren gestiegenen Anforderungen nicht mehr gerecht wird, müssen Sie die Anlage samt Hardware durch eine größere TK-Anlage ersetzen. Möchten Sie zusätzliche Features, wie Voicemail oder Konferenzen nutzen, wird ein Spezialist, der mit der Komplexität klassischer TK-Anlagen vertraut ist, einige Zeit an der Konfiguration Ihres Systems arbeiten.

Was Sprachqualität, Funktionalität und Sicherheit betrifft haben VoIP basierende Telefonanlagen längst zu den klassischen Telefonanlagen aufgeschlossen und übertreffen im Bereich der Flexibilität und Funktionalität diese um ein Vielfaches.

Durch die Benutzung der vorhandenen Netzwerkinfrastruktur für Daten und Sprache entfallen die Kosten für die Bereitstellung und den Betrieb von zusätzlicher Telefonieinfrastruktur. So lassen sich Telefone sehr flexibel auch an ungewöhnlichen Stellen mit sehr geringem Aufwand anbinden.

Eine ideale Alternative zur klassischen Telefonanlage stellt die „SwyxWare Unified Messaging“-Lösung des führenden VoIP-Anbieters Swyx dar. Sie ersetzt die klassische TK-Anlage und nutzt das bestehende IP-Netzwerk für Telefonate. Da die Serversoftware auf einem normalen Windows-Server aufsetzt, fügt sie sich nahtlos in eine bestehende Umgebung ein und kann somit Telefoniefunktionen für das gesamte Netzwerk bereitstellen und Ressourcen des bestehenden Netzes nutzen.

SwyxWare ist eine Komplettlösung, die ein auf dem Markt erprobtes, leicht zu verwendendes Telefonsystem bietet, das auf einer standardisierten Plattform

läuft. Aus einem gewöhnlichen Windows-Server wird innerhalb kürzester Zeit eine voll ausgestattete, hochflexible IP-Telefonielösung, mit der die Mitarbeiter Projekte produktiver bearbeiten und rascher auf Anfragen von Kunden, Partnern und Kollegen reagieren können. Die Integration von neuen Benutzern in das System erfolgt ohne mühsame Hardwareaktualisierungen oder Verkabelungen. Auch Wartung und Administration sind so einfach, dass keine spezialisierten Fachkräfte mehr erforderlich sind.

Mit SwyxWare ist der Wechsel zur IP-Telefonie einfach umzusetzen und lässt sich auch stufenweise vollziehen ohne die Geschäftsprozesse zu beeinträchtigen. Die Anlage ist modular erweiterbar und wächst mit dem Unternehmen und seinen Anforderungen. Durch einfache Updates kann sie sicher und schnell an technologische Weiterentwicklungen angepasst werden und somit mit Ihren Anforderungen wachsen.

COSUS ist zertifizierter Partner von Swyx und hat Kunden wie auch das eigene Unternehmen erfolgreich ins Zeitalter der VoIP Technologie geführt.

Gerne sprechen wir mit Ihnen über Chancen, Budgetplanungen und Referenzen!

Testen Sie SwyxWare 30 Tage lang unverbindlich und kostenlos, mit bis zu fünf Benutzern in Ihrer Umgebung.

Ihre Fragen beantwortet:

Mathias Schattschneider
Tel. +49 7724 9386-925
mathias.schattschneider@cosus.de
www.cosus.de