

Alles im Blick
Controlling Lösung von
COSUS und HaPec

Seite 4

Mit vereinten Kräften
ERPII-Lösungen von Comarch
SoftM

Seite 6

IT-Sicherheit deluxe
Silver Partnership mit
SonicWall

Seite 9

COSUS Mitarbeiter-Portrait

Christine Kienzler

Als Consultant versucht Christine Kienzler den Kunden immer ein paar Nasenlängen voraus zu sein. Und das ist notwendig, um zu einer so komplexen Softwarelösung wie eEvolution erfolgreich und kompetent beraten zu können. Bevor Frau Kienzler im April 2008 zur COSUS kam, hatte sie schon zwei Ausbildungsgänge absolviert und vielfältige Erfahrungen in unterschiedlichen betrieblichen Arbeitsfeldern gesammelt. Nach dem Abschluss als staatlich geprüfte Wirtschaftsassistentin und einer Ausbildung zur Datenverarbeitungskauffrau arbeitete sie im Controlling. Nebenbei erstellte sie Schulungsunterlagen und Software-Handbücher, hielt Präsentationen und Schulungen. Nach

ihrem Wechsel in die Personalabteilung eignete sie sich neues Wissen an: Personalentwicklung, Ausbildungsleitung und Gehaltsabrechnung. Um auch hier richtig fit zu sein, ließ sie sich bei der IHK zur Personalfachkauffrau ausbilden. Und auch in Zukunft wird es keinen Stillstand geben: Auf Christine Kienzler warten bei COSUS weitere interessante Themen wie Business Intelligence, Finanzbuchhaltung und Personalwirtschaft. Wenn sie mal abschalten möchte, dann unternimmt sie ausgedehnte Spaziergänge mit ihrem Hund durch den schönen Schwarzwald. Ebenso gern kocht sie mit Freunden oder entspannt sich bei einem guten Buch – das nichts mit IT zu tun haben sollte. .



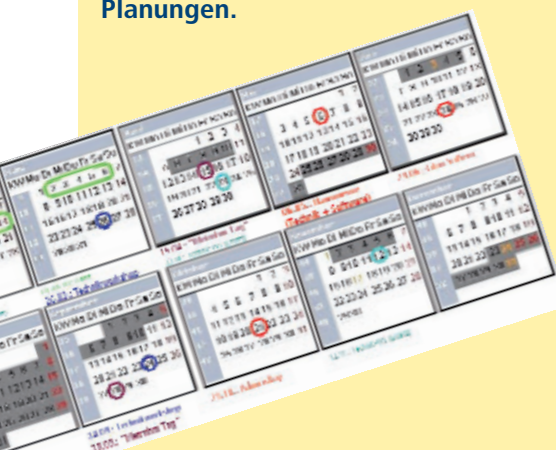
Informationen · Ideen · Lösungen

Veranstaltungen 2010

Ausschau auf die geplanten COSUS-Veranstaltungen

Auch im nächsten Jahr führt COSUS wieder eine Vielzahl von Workshops und Veranstaltungen durch. Im Folgenden erhalten Sie eine Übersicht über den aktuellen Stand der Planungen.

- 22.01.2010 Technikworkshop
- 26.03.2010 Technikworkshop
- 15.04.2010 Semiramis-Tag
- 06.05.2010 Hausmesse
- 24.06.2010 Cirix SolSem
- 06.07.2010 Technikworkshop
- 24.09.2010 Technikworkshop
- 28.09.2010 Semiramis-Tag
- 21.10.2010 AdminsDay



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

Impressum

Herausgeber: COSUS Computersysteme und Software GmbH
V.i.S.d.P.: Claus Dietrich
Redaktion: Claus Dietrich, Claus Aisenpreis,
Gregor Bonse, Nadja Dietrich, Tobias Thriene,
Matthias Haas, Christine Kienzler

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

Aus Freude am Klang

Gaudeo heißt die neue Home-Entertainment-Lösung von COSUS

Vor kurzem erst als Lösungskonzept an den Start gegangen, entwickelt sich Gaudeo inzwischen zur erfolgversprechenden Home-Entertainment-Lösung.

Immer mehr Kunden aus dem Premium-Segment des Audiomarktes entdecken die Vorzüge dieser einzigartigen Lösung.

Ihr Erfolg. Unsere Motivation.

„Das Tolle an Gaudeo ist, dass es sich durch seinen modularen Aufbau, an sich ändernde Rahmenbedingungen immer problemlos anpasst!“

Claus Dietrich, Geschäftsführer der COSUS GmbH



Krisenfeste Partnerschaft



Am Anfang jeder Produktentwicklung steht eine zündende Idee. Wenn sie überzeugend ist und andere Menschen begeistert, wird sie weiter verfolgt und kann sich zum erfolgreichen Produkt entwickeln. Ganz ähnlich lief das auch im Fall von Gaudeo, der Home Entertainment Lösung von COSUS. Hier stand zunächst ein Problem im Blickpunkt, das viele Besitzer hochwertiger Hifi-Anlagen gemeinsam haben, und für das eine technische Lösung gesucht wurde. Die Preisfrage war: Wie kann man seine Musikanlage in digitale Musikwelten einbinden und einen zeitgemäßen Bedienungskomfort erreichen, wie er für jeden Computernutzer heute selbstverständlich ist. Als Leser der i-Mail haben Sie vielleicht bereits darüber gelesen. In der vorletzten Ausgabe haben wir die Lösung, damals noch unter dem Konzeptbegriff HTPC, vorgestellt (i_mail-02, 2009).

Vorhandene Hifi-Anlagen digital einbinden

Der Anstoß zu diesem Projekt kam vom COSUS Geschäftsführer Claus Dietrich selbst: Er hatte nämlich einen Wunsch, wie ihn zahlreiche Besitzer von Hifi-Anlagen sicher auch haben. Er suchte eine einfache Lösung, um seine Audiogeräte zu vernetzen



und an mehreren Stellen seines Hauses nutzen zu können. Mit der Möglichkeit seine CDs zentral zu speichern und komfortabel bedienen zu können, so wie man das von den modernen digitalen Medien kennt. Und: Er wollte auf seine Hifi-Anlage unter

keinen Umständen verzichten. Schließlich besaß er ein Markengerät mit hochwertigen Komponenten und Lautsprechern, die eine hervorragende Klangqualität lieferten.

Gesagt, getan. Die Fachleute seiner Technikabteilung zeigen ihm Möglichkeiten auf, wie ein solches System aussehen kann. Sämtliche übertragbaren und unterstützten Dateiformate würden damit überall im Haus für entsprechende Endgeräte zugänglich sein. Kurze Zeit später steht die erste fertige Lösung, der Prototyp, bei ihm vor Ort als Testinstallation. Dabei hat COSUS nicht das Rad neu erfunden. Sondern lediglich bekannte, verfügbare Lösungen sinnvoll zusammengestellt und miteinander verknüpft. Das Besondere daran: Bestehende Hifi-Anlagen werden mit digitalen Komponenten vernetzt, fertig ist ein einzigartiges „Produkt“, besser: eine maßgeschneiderte Audio-Lösung, die es so auf dem Markt noch nicht gibt.

Perfekter Musikgenuss wo immer man möchte

Einmal installiert erschließt Gaudeo seinen Hörern neue Audio-Dimensionen und liefert beeindruckende Klangerlebnisse in jeder Umgebung. Denn die flexible Lösung wird individuell auf die Kundenwünsche und die räumliche Situation vor Ort abgestimmt. Sämtliche Geräte werden miteinander vernetzt und durch weitere Einzelkomponenten wie z.B. Festplatte, Abspielgerät, Router und Notebook ergänzt. Vorhandene Audiodaten können nun zentral gespeichert werden und stehen an je-

dem Endgerät zur Verfügung. Dabei sind alle übertragbaren Dateiformate frei und ohne Qualitätsverlust zugänglich. Auch die Bedienung von Gaudeo ist denkbar einfach. Und das Allerschönste: Vorhandene Hifi-Anlagen werden vollständig integriert und können problemlos weiterverwendet werden.

Die Klänge der Lieblingsmusik oder einer von bis zu 25.000 internationalen Radio-



sendern begleiten einen nun auf Schritt und Tritt. In den Wohnräumen, im Bad, in der Küche und – wenn man möchte – bis hinaus auf die Gartenterrasse. Die neue Home-Entertainment-Lösung von COSUS sorgt nicht für perfekten Musikgenuss in allen Räumen. Gaudeo bietet auch alle digitalen Freiheiten bei der Verwaltung und Steuerung der zentralen Musiksammlung. Passend zum Anlass hat man immer die optimale Musik: ob Candlelight-Dinner, Gartenfest mit Freunden oder spontane Haus-Party.

Premium-Lösung für Multiroom-Audiogenuss

Im Grunde genommen ist Gaudeo so etwas wie eine digitale Music-Box mit beinahe unerschöpflichem Repertoire an

Daten & Fakten

Die Vorteile im Überblick:

- Produkt-Konfiguration für Audiogenuss in mehreren Räumen
- Vernetzung von Audio/Internetradio/PC
- Einbindung vorhandener Hifi-Komponenten
- Zentrale Musik-Datenbank
- Maßgeschneiderte Lösung
- Individuelle Beratung
- Einfache Bedienung
- Unkomplizierte Installation (kabellos)
- Optional: Individueller Service und Support

Technische Highlights:

- Verwalten sämtlicher Audio-Daten über Management Notebook
- Backup-Funktion per Knopfdruck
- Schutz vor versehentlichem Löschen einzelner Dateien
- Einbinden bereits bestehender Mediensammlungen
- Kommunikation wahlweise über LAN/WLAN/dLAN
- Automatisiertes Rippen von CDs
- Kompatibilität der Audio-Dateien für portable Musikgeräte
- Zusätzliche Speicherung der Daten als MP3 für mobile Geräte möglich

Maßgeschneiderte Lösung durch individuelle Beratung

Da Gaudeo kein fertiges Produkt ist, sondern eine IT-Lösung, die individuell zusammengestellt wird, spielt die Fachberatung eine wichtige Rolle. Vor Ort beim Kunden werden dabei alle wichtigen Fragen erläutert und die notwendigen Lösungs-Komponenten festgelegt. „Selbstverständlich muss man bei einer solchen Lösung den Kunden beraten, am besten vor Ort, in der späteren Einsatzumgebung“, weiß Matthias Haas, IT-Leiter bei COSUS. „Das macht doch gerade den Mehrwert eines regionalen Lösungspartners gegenüber den Discountern und Internetanbietern aus.“

Gaudeo: Home-Entertainment-Erlebnis vom Feinsten

Gaudeo ist eine maßgeschneiderte Lösung, die individuelle Wünsche hundertprozentig erfüllt und zudem preislich sehr attraktiv ist, weil bereits vorhandene Hifi-Geräte Bestandteil des Systems sind. Claus Dietrich ist derart begeistert vom neuen „Produkt“, dass er es Freunden und Bekannten vorgeführt hat, die seine Meinung durchweg teilen. „Die COSUS-Techniker haben hier eine sehr solide und optisch ansprechende Lösung erarbeitet, die durch absolute Zuverlässigkeit und hohen Bedienungskomfort überzeugt“.

Von der COSUS Home-Entertainment-Anlage können wir unseren Kunden Teststellungen anbieten. Bitte sprechen Sie uns an!

Ihre Fragen beantwortet:

Claus Dietrich
Tel. +49 7724 9386-0
claus.dietrich@cosus.de
www.cosus.de

Liebe Leserinnen und Leser,

ein Jahr geht zu Ende, das seinesgleichen sucht. Mit ungeheurer Wucht hat die Wirtschaftskrise viele Unternehmen getroffen und teilweise dramatische Veränderungen und Anpassungsprozesse erzwungen. Nicht wenige unserer Kunden mussten schmerzhaft Rückgänge in Umsatz und Ertrag hinnehmen und auch für COSUS gab es schon bessere Jahre. Und doch hat sich gerade in der Krise wieder einmal bewiesen, was seit Jahren Grundlage des unternehmerischen Handelns bei COSUS ist: Nahezu ausschließlich mit Eigenkapital zu finanzieren mag betriebswirtschaftlich diskussionsfähig sein - besser schlafen kann ich jedoch allemal. Denn wo kein Kapitalgeber Einfluss auf unsere Geschäfte nimmt, können wir so handeln, wie der Markt es erfordert, ohne langwierige Entscheidungsfindungen und Rechtfertigungsnot. Unsere Kunden profitieren ebenfalls von dem konservativen Ansatz unserer Eigenfinanzierung. Denn ein krisenfest aufgestellter Partner ist ein guter Investitionsschutz. So konservativ COSUS in der Finanzierung ist, so innovativ sind die Produkte, mit denen wir uns befassen. Viele davon wurden Anfang November, auf unserem „AdminsDay 2009“, vorgestellt. Ob beispielsweise Desktop-Virtualisierung mit „Citrix XenDesktop“ oder die neuen Microsoft-Produkte - COSUS konzentriert sich bewusst auf die Bereiche, von denen wir annehmen, dass sie Ihnen, unseren Kunden, den größten Nutzen bringen. Einige Themen, von denen wir annehmen, dass sie für Ihr Unternehmen interessant sind, finden Sie auf den folgenden Seiten. Allen Lesern wünsche ich ein erfolgreiches Jahr 2010 und den tief empfundenen Wunsch, dass wir wieder gemeinsam positiv in die Zukunft blicken können!

Herzlichst, Ihr
Claus Dietrich
Claus Dietrich
Geschäftsführender Gesellschafter

Zahlensalat neu zubereitet

Leistungsfähige Controlling-Lösung von COSUS und HaPeC

„Informationsvorsprung ist heute zwingende Voraussetzung, um im globalen Wettbewerb erfolgreich bestehen zu können!“

AdminsDay 2009

IT-Administratoren im Blickpunkt



COSUS bietet seinen Kunden mit den Produkten Xstream, Xstruct und CPM von HaPeC alle notwendigen Werkzeuge an, um die finanzielle Leistung des Unternehmens und alle relevanten Businessparameter jederzeit im Blick zu behalten.

Kaum ist ein Geschäftsmonat im Unternehmen vorbei, steigen die Stromkosten bei den Controllern. Denn Überstunden bis spät in die Nacht sind vorprogrammiert. Ihre Auswertungen sollen zeitnah fertig sein und möglichst alle unternehmensrelevanten Daten der einzelnen Bereiche,

finanzielle Leistung des Unternehmens im Blick zu behalten. Tagesaktuell erhalten Sie Auskunft über die relevanten Parameter. Sie können die Situation ganzheitlich betrachten oder ihr detailliert auf den Grund gehen und profitieren dabei von vorkonfigurierten Analysen und Berichten.

Xstream ermöglicht es Ihnen, aus Ihren Datenbeständen die relevanten Informationen zu generieren. Durch das „ETL“ Werkzeug lassen sich Ihre Datenquellen, wie beispielsweise „Semiramis“ oder auch andere ERP-Systeme, relationale Datenbanken, Spezialanwendungen oder Excel-Tabellen, zentral anbinden. Mit Xstream können Sie einen bereinigten und automatisch aktualisierten Gesamtdatenbestand entwickeln - ein „Data Warehouse“.



schön verpackt in übersichtlichen Tabellen und Grafiken, kurz und knapp darstellen. Man braucht die Zahlen aus dem Personalbereich, der Finanzbuchhaltung und - nicht zu vergessen - die Umsatzzahlen aus dem ERP-System, die Aufschluss geben über die detaillierten Artikelverkäufe nach dem „Wer-wann-wo-Prinzip“. Welcher Controller träumt da nicht gelegentlich von einer Software, die diese Daten alle sammelt und in einem Auswertungssystem zur Verfügung stellt?

COSUS und HaPeC – Controlling auf moderne Art

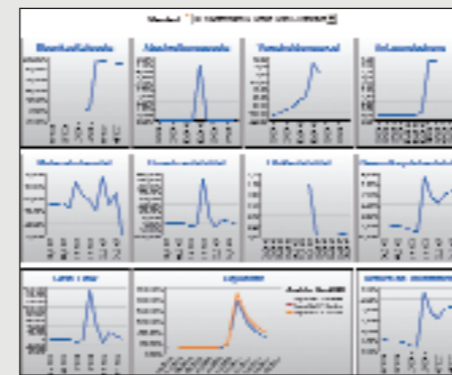
COSUS bietet, in Kooperation mit HaPeC, mit den Produkten Xstream, Xstruct und CPM (powered by IBM Cognos Technologie) alle notwendigen Werkzeuge, um die

Erstellen Sie aus Ihren Businessdaten auf Basis des „Data Warehouse“ unternehmensweite Berichte. CPM stellt Ihre Unternehmensdaten aus der Sicht Ihrer Benutzer dar und nicht ausgehend von der Datenbankstruktur. Ob Lager- oder Auftragsbestand, Produktionsfortschritt, Adresslisten, Ad-hoc-Abfragen, Berichte für das Produktivreporting, Standardberichte oder was immer Sie sonst aus Ihren Unternehmensdaten zusammenstellen möchten: Gestalten Sie alles schnell und variabel, mit selbstdefinierten Filterabfragen!

Berechnungen und Analysen.

CPM – Ihr persönlicher Berichterstatter

Produkt Datenblätter mit Bildinformationen oder Auswertungen mit aufwändigen Gra-



fiken? Keine Herausforderung für CPM. Erstellen Sie die gewünschten Berichte und lassen Sie sie beim Aufruf immer wieder sich selbst mit den aktuellen Geschäftsdaten aus dem „Data Warehouse“ befüllen. Über die integrierte Funktion „Hinterfragen“ können Berichte miteinander gekoppelt werden. Das gibt Ihnen die Möglichkeit, das Zustandekommen von Zahlen bis hinunter zu Einzelbelegen nachzuvollziehen. Zur Weiterverarbeitung können die Berichte in verschiedenen Formaten, wie beispielsweise PDF, HTML, XML und MS-Excel, ausgegeben werden. Für die Fachleute unter den Lesern: Einen enormen Mehrwert erreichen Sie, wenn Analysen basierend auf OLAP-Cubes mit Detailberichten auf Basis des „Data Warehouse“ kombiniert werden.

Xstruct – Mehr als ein ERP erlaubt

Xstruct ist ein Werkzeug zur Strukturierung der Datenbestände für betriebswirtschaftliche Auswertungen. Darin werden die dazugehörigen Prozesslogiken für die Datenaufbereitung verwaltet. Es ist in der Lage, Daten aus allen Finanzbuchhaltungssystemen elektronisch zu übernehmen und sie automatisiert zu Bilanzen und Gewinn- und Verlustrechnungen aufzubereiten. Mit diesem Werkzeug ist der Anwender in der Lage, für äußerst individuelle Auswertungen beliebige Hierar-

chie-Ebenen zu erstellen, die das ERP-System nicht liefern kann.

Die Rohdaten verschiedener Buchhaltungs- oder ERP-Systeme lassen sich aufbereiten und für weiterführende Anwendungen bereitstellen. Sie sind die Grundlage für das Modul CPM, um eine Bilanz abzubilden, die einen Drill Down bis auf Sachkontenebene ermöglicht. Der automatische Aufbau von Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung erfolgt dabei nach Standardmodellen wie beispielsweise nach HGB.

Anhand eines Modells werden die Konten eines Kontenrahmens einer Klassifikationsstruktur zugewiesen. In dieser Baumstruktur lassen sich zwischen den Objekten Hierarchien und Gruppenzugehörigkeiten definieren. Das wiederum erleichtert die Arbeit für die Finanzexperten.

Xstream, Xstruct und CPM – ein kraftvolles Dreigespann, das es nicht nur großen Unternehmen ermöglicht, mehr Transparenz in die Unternehmensdaten zu bekommen!

Frank Schick, Leiter der Software bei COSUS, bringt es kurz und knapp auf den Punkt: „Heute kann es sich kein Unternehmen mehr leisten, nicht zu wissen, wie eine bestimmte Zahl zustande kommt. Informationsvorsprung ist heute nicht mehr nur eine nette Option sondern zwingende Voraussetzung, um im globalen Wettbewerb erfolgreich bestehen zu können!“

Dem ist nichts hinzuzufügen, Herr Schick!

Ihre Fragen beantwortet:

Christine Kienzler
Tel. +49 7724 9386-944
christine.kienzler@cosus.de
www.cosus.de



Anfang November führte COSUS die Informationsveranstaltung für IT-Administratoren in den Firmenräumen im Technologiezentrum St. Georgen durch.

Bei der Veranstaltung trafen IT-Techniker und -Entscheider mit Fachleuten verschiedener Hersteller und COSUS Experten zusammen, um über neueste IT-Technologien und Lösungen zu sprechen. Im Laufe eines Tages wurden in mehreren parallel laufenden Veranstaltungen wichtige Themen vorgestellt und diskutiert:

Die Themen

- Dell Server und Infrastruktur Management
- DELL – Storagelösungen
- Microsoft Server 2008/Exchange 2010/Windows 7
- Virtualisierung – aktueller Vergleich der Lösungen
- Swyx Voice-over-IP
- Clearswift LIVE! Content Security Email und Web
- Citrix XenDesktop 4 – Die neue Desktop Virtualisierung
- SonicWALL Secure Remote Access – Flexible Zugangsmöglichkeiten ohne Einbußen
- SonicWALL – Next Generation Firewalls
- Microsoft Sharepoint

Die Besucher erfuhren rasch, wie viel gehaltvoller Stoff sich hinter den recht kurzen Vortragstiteln verbarg. So äußerte sich ein Teilnehmer zum Citrix-Workshop: „Über das Thema ‚Desktop-Virtualisierung‘ hatte ich zuvor schon ein wenig gehört. Dass diese Technologie für unser Unternehmen offenbar große Bedeutung bekommen kann, war mir bis zu diesem Vortrag jedoch nicht klar.“ Thomas Remmlinger, Technischer Consultant bei Citrix, stimmt dem Kunden zu: „Das ist eines der ganz großen Themen der nächsten Monate und Jahre!“ Doch auch die anderen Referenten wussten die anwesenden Techniker zu begeistern, hatten sie ihre Präsentationen doch gezielt auf ihr Publikum ausgerichtet. „Vertriebliche Präsentationen sind in diesem Umfeld fehl am Platz“, betont Michael Wasinski, Technischer Consultant bei DELL. Und so zeigte er interessante Lösungen des Herstellers, indem er besonders die technischen Aspekte herausstellte.

„Es ist erstaunlich, welche Möglichkeiten einem die Nutzung von ‚Voice-over-IP‘ ermöglicht, das ist ja viel mehr als nur telefonieren über das Internet“, fasst ein Fachbesucher seine Erkenntnisse nach dem Vortrag über die Lösungen von Swyx zusammen. „Nach den Vorträgen zu den einzelnen Microsoft-Lösungen hat man einen viel klareren Blick auf die Gesamtstrategie des Herstellers“, findet ein Administrator, der sich die Vorträge von Matthias Haas, dem Technischen Leiter der COSUS, angehört hatte. „Wer erst einmal verstanden hat, wie die einzelnen Teile – Server, Exchange, Sharepoint und selbst die Office-Produkte – ineinandergreifen, kann viel leichter einen Zusatznutzen für sein Unternehmen aus diesen Produkten ziehen!“, bestätigt Matthias Haas.

Dass auch „Content Security“ weiterhin ein Thema ist, zeigte die rege Teilnahme an den Vorträgen des Herstellers Clearswift. „Die Risiken, die durch eine mangelhafte Überwachung dessen entstehen, was ins Unternehmen gelangt und vor allem dessen, was unkontrolliert hinausgeht, sind schon enorm hoch“, bestätigt ein Besucher der Veranstaltung. „Wenn ich mir vorstelle, was geschehen könnte, wenn jemand unsere CAD- oder Kundendaten unbefugt weitergeben würde... Ich mag mir das gar nicht ausmalen!“

In ähnliche Richtung zielten auch die Vorträge zum Thema Firewall. Bezahlbare Sicherheit für das Unternehmen, mit Lösungen für nahezu jede Unternehmensgröße und unterschiedlichste Szenarien. Gern ließen sich die Zuhörer zu diesem Thema umfassend informieren. Ein Gast hatte einen besonders treffenden Kommentar für die COSUS-Veranstaltung: „Die klare Ausrichtung auf die Praxis, auf die Technik, macht die Veranstaltung aus. Sie ist informativ und hat gute Themen. Und für jeden Gast war meines Erachtens etwas dabei. Beim nächsten Mal bin ich ganz sicher wieder dabei!“ Vielen Dank, wir freuen uns auf Ihren erneuten Besuch – am 21. Oktober 2010!

Software-Power für den Mittelstand

Maßgeschneiderte ERP/II-Lösungen, optimierte Servicestrukturen und europaweiter Support

COMARCH



Seit dem Zusammenschluss vor rund einem Jahr ist mit Comarch SoftM ein führender Anbieter von IT-Lösungen für den Mittelstand in Europa entstanden. Das hat die ERP/II-Software Semiramis auf eine neue Stufe gehoben - und davon profitieren letztlich auch die Kunden von COSUS.

Im November 2008 hatte der polnische IT-Konzern Comarch eine Mehrheitsbeteiligung an der SoftM AG, dem Hersteller der ERP/II-Software Semiramis, erworben. Ende September wurden im Zuge einer einheitlichen Markenstrategie die Produktmarken beider Unternehmen zusammengeführt, so dass seither Semiramis als „Comarch Semiramis“ den Mutterkonzern im Namen führt. Das hat den Vorteil, dass die Marketingaktivitäten konzentriert und die Mittel effektiver eingesetzt werden können.

COSUS hat die Entwicklung selbstverständlich aufmerksam verfolgt. Denn für unsere Kunden und Interessenten zählt letztlich nur das, wovon sie selbst untern Strich profitieren können.

Semiramis mit zusätzlichem Schub

Das Fazit ist rasch gezogen: Die Ergebnisse des Zusammenschlusses können sich sehen lassen. Tatsächlich stellten sich die gewünschten Synergieeffekte ein und das neue Unternehmen entwickelt sich mit großer Dynamik. Beispielsweise wurde die Internationalisierung des Unternehmens weiter vorangetrieben. In der Folge ist auch Semiramis stärker auf Internationalität ausgerichtet worden.

Die herausragende Bedeutung der Software innerhalb des Konzerns führte zu verstärkter Entwicklungstätigkeit, die sich in neuen Funktionalitäten auswirkt, auf die Semiramis-Kunden zurückgreifen können.

Drastische Aufstockung der Entwicklerrmannschaft

Und auch in Zukunft dürften Semiramis-Kunden von der geballten Software- und Entwicklungspower in besonderem Maße profitieren. Denn für die weitere Entwicklung des Produktes stehen nun deutlich mehr Ressourcen zur Verfügung. Das wird sich positiv auf die Leistungsfähigkeit der ERP/II-Software auswirken.

Für Semiramis werden in kürzeren Abständen neue Funktionen entwickelt werden, die das Einsatzspektrum und das Handling dieser Software weiter verbessern. Damit ist zu erwarten, dass die führende Marktposition im Mittelstand durch weitere Innovationen deutlich ausgebaut werden wird.

Durch den Zusammenschluss von Comarch und SoftM ergeben sich auch innerhalb der Partnerschaft der Kunden zu COSUS weitere Verbesserungen. Durch das erweiterte Partnernetz kann COSUS auf internationalen Support zurückgreifen. Das bedeutet für Kunden mit internationalen Standorten, dass sie nun auch in vielen Fällen vor Ort Unterstützung erhalten können.

Durch die vielfältigen Möglichkeiten der Software (beispielsweise Mehrsprachigkeit oder die Abbildung von Organisationsstrukturen und Wertschöpfungsketten auch über interna-

tionale Standorte hinweg) und die erweiterten Service- und Supportmöglichkeiten haben international tätige mittelständische Unternehmen nun völlig neue Chancen.

Doch auch Unternehmen, die ausnahmslos auf dem heimischen Markt aktiv sind, profitieren von der neuen Stärke des Softwareherstellers und seines Partners COSUS: Eine große Zahl zusätzlicher Entwickler sorgt nun dafür, dass Semiramis noch rascher weiterentwickelt und neue Funktionen implementiert werden.

COSUS setzt weiter auf „Comarch Semiramis“

Claus Dietrich, Geschäftsführer der COSUS, bringt die neue Entwicklung auf den Punkt: „Selbstverständlich haben wir die neue Partnerschaft erst einmal mit Vorsicht betrachtet, da wir nicht wussten, was sie für unsere Kunden und uns bedeutet. Nach mittlerweile einem Jahr kann man jedoch ganz klar sagen, dass der Zusammenschluss allen Beteiligten sehr deutliche Vorteile bringt!“

Comarch ist nach seiner Meinung der richtige Partner, mit dessen Hilfe sich die Internationalisierung von Semiramis aktiv vorantreiben und die Softwareentwicklung weiter beschleunigen lassen.

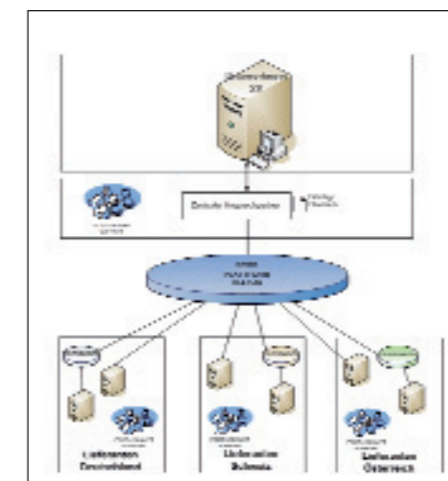
Claus Dietrich ist absolut überzeugt: „Semiramis gehört die Zukunft, die kontinuierlich wachsende Zahl an Kunden und Interessenten sprechen eine ganz klare Sprache.“

Gerade die weitere Internationalisie-

rung hat der Lösung gut getan, beschreibt Frank Schick, Leiter der Software bei COSUS seinen Eindruck: „Funktionen wie Mehrsprachigkeit oder ‚Multisite‘ sind für international aufgestellte Unternehmen mitunter von herausragender Bedeutung. Und auch die neuen internationalen Standorte, wie beispielsweise in China oder Russland, oder auch die flächendeckende Abdeckung Italiens, sind für den einen oder anderen Anwender von Bedeutung und damit auch für uns.“ Installationen in England und in der französischen Schweiz belegen das. Installationen in Russland, Amerika und China sind geplant.

EDI als integrierter Service

Bernd Jäger, Consultant bei COSUS, ergänzt einen weiteren wichtigen Punkt: „Auch das neue integrierte Add-on ‚EDI‘ wird stark beachtet. Es ist schon ein Unterschied, ob Konverter implementiert werden müssen oder ein umfassender Service komplett integriert ist.“ Die innovative Lösung „Electronic Center of Documents“ (ECOD) setzt genau auf diesen moderneren Ansatz: Die vom ERP-System erzeugten Ausgangsdaten werden an die ECOD-Plattform im Comarch-Rechenzentrum geschickt, dort in das vom jeweiligen Geschäftspartner gewünschte Format umgesetzt und an diesen auf dem bevorzugten Kommunikationskanal versandt. Statt über starre Punkt-zu-Punkt-Verbindungen kommuniziert der ECOD-Kunde mit einem zentralen Clearing-Center. Die Implementierung von Inhouse-Konvertern entfällt. Neue Geschäftspartner werden deshalb rasch und ohne zusätzlichen Aufwand für den Kunden angebunden (siehe Grafik ECOD).



Grafik ECOD

Software auf Abruf

Die meisten Kunden möchten ihre Daten im Unternehmen behalten. Doch es geht auch anders: Über eigene Rechenzentren können COSUS und Comarch Semiramis auch als „SaaS“ („Software as a Service“) -Lösung anbieten.

Einen Überblick über das Leistungsvermögen von Comarch Semiramis liefert das vom Beratungs- und Marktanalyseunternehmen PAC zusammen mit SoftM erstellte Whitepaper „ERP/II: Antworten auf die Herausforderungen dynamischer mittelständischer Unternehmen“, das zum Download auf www.cosus.de bereitsteht.

Ihre Fragen beantwortet:
Tobias Thriene
Tel. +49 7724 9386-963
tobias.thriene@cosus.de
www.cosus.de

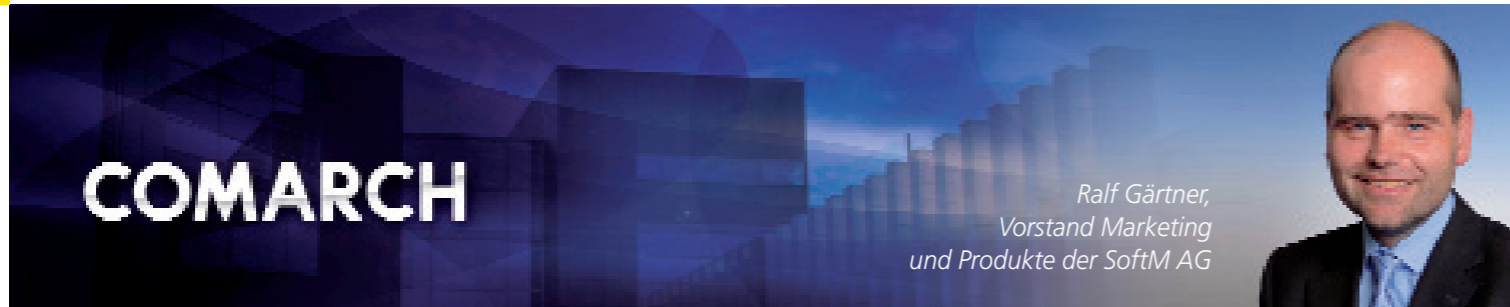
Comarch / SoftM ist ein weltweit tätiger Anbieter von IT-Lösungen für die Geschäftsprozessoptimierung und das Kundenbeziehungsmanagement. Mit rund 3.400 Mitarbeitern in 16 Ländern bietet die 1993 gegründete Unternehmensgruppe mit Hauptsitz im polnischen Krakau umfangreiche Consulting- und Integrationsdienstleistungen an. Branchenschwerpunkte bestehen in der Telekommunikationsindustrie, Banken und Versicherungen, Handel und Dienstleistungen sowie im verarbeitenden Gewerbe.

Im Zentrum des Softwareangebots für den Mittelstand steht Comarch Semiramis, eine komplett in Java entwickelte, internetbasierte ERP-Software einer neuen Generation (ERP/II), die speziell für die Anforderungen mittelständischer Unternehmen konzipiert wurde. Die von SoftM entwickelte betriebswirtschaftliche Standardsoftware nimmt eine führende Position im deutschsprachigen Markt ein.

Moderne Technologien ermöglichen einen flexiblen, plattformunabhängigen Einsatz der Software; das System kann von beliebigen Orten genutzt werden. Kunden, Lieferanten und andere Partner lassen sich leicht in die Anwendungen einbinden. Comarch Semiramis ist eine Cross-Industry-Software, die Funktionalitäten für sämtliche ERP-Anwendungsbereiche bereitstellt – für Vertrieb, Beschaffung, Lagerlogistik, Disposition, Produktion, Kalkulation, Kundenmanagement, Rechnungswesen und Business Intelligence. Als ein Software-Ecosystem verfügt Semiramis darüber hinaus über zahlreiche integrierte Add-ons wie z.B. für Leitstand und BDE sowie verschiedene Branchenlösungen.

Volle Kraft voraus

Interview mit Ralf Gärtner, Vorstand Marketing und Produkte der SoftM AG



Ralf Gärtner,
Vorstand Marketing
und Produkte der SoftM AG

COSUS: Vor einem Jahr hat sich der IT-Konzern Comarch an SoftM beteiligt. Wie hat sich diese Fusion auf SoftM und seine Produkte, insbesondere Semiramis ausgewirkt?

Gärtner: Unsere Zielsetzung beim Zusammenschluss mit Comarch war es, in die Champions League, der IT-Anbieter in Europa aufzusteigen. Wir wollten unsere Softwareentwicklung beschleunigen und die Internationalisierung vorantreiben. Bei beiden Themen sind wir durch Comarch deutlich schneller vorangekommen, als wir dies allein hätten schaffen können. So verfügen wir heute für unser Flaggschiff-Produkt Comarch Semiramis über ein zusätzliches Entwicklerteam in Warschau; dies ermöglicht es uns, das Time-to-market deutlich zu beschleunigen und neue Anforderungen an die Software zeitnah umzusetzen. Die Internationalisierung ist in diesem Jahr mit einem Tempo vorangeschritten, das unsere Erwartungen noch weit übertroffen hat.

COSUS: Warum haben Sie die Marke SoftM zugunsten von Comarch aufgegeben?

Gärtner: Die schnelle Entwicklung hat uns dazu bewogen, die Traditionsmarke SoftM zugunsten der internationalen Marke Comarch früher aufzugeben, als wir es ursprünglich vorgehabt hatten. Mit der Marke „Comarch“ haben wir heute auf der internationalen Ebene einen Status, den wir, wenn überhaupt, mit „SoftM“ erst in einigen Jahren hätten erreichen können. Zu unserer Entscheidung hat auch der Kostenaspekt beigetragen. Markenpflege ist kostspielig. Daher bietet es sich – insbesondere bei einer internationalen Vermarktung – an, die Aktivitäten auf eine Marke zu konzentrieren. Unter der Dachmarke „Comarch“ können wir Semiramis noch besser voranbringen. „Comarch Semiramis“ steht für den Führungsanspruch bei moderner ERP-II-Software für den Mittelstand – national

und international.

COSUS: Was hat sich auf der internationalen Ebene konkret in diesem Jahr getan?

Gärtner: Wir haben durch Comarch nicht nur Zugang zum osteuropäischen Partnernetzwerk unserer Konzernmutter, sondern verfügen auch über den nötigen Rückhalt, um im Ausland starke Partner zu finden, wie zum Beispiel in Italien und Russland. Was wir gerade in China erreicht haben – innerhalb kurzer Zeit ein Netzwerk aus großen Vertriebspartnern für Comarch Semiramis aufzubauen – wäre ohne die Konzernmutter im Hintergrund und deren bereits vorhandenen Standort in Shanghai nicht denkbar gewesen.

COSUS: Herr Gärtner, wie sehen Sie den Bedarf an ERP-Software im deutschen Mittelstand? Sind nicht die meisten Unternehmen bereits gut mit ERP-Software versorgt?

Gärtner: Die Durchdringung der Betriebe mit betriebswirtschaftlicher Standardsoftware ist in Deutschland weit fortgeschritten und liegt im klassischen Mittelstand bei über 90 Prozent. Aber das Optimierungspotenzial ist dennoch sehr groß. Denn die heute zumeist eingesetzten Systeme sind veraltet. Sie stammen aus der Zeit vor dem Internet. Comarch Semiramis repräsentiert eine neue Generation von ERP-Systemen, auch ERP II genannt. Damit lassen sich moderne flache Unternehmensstrukturen unterstützen, Prozesse durchgängig über die Fachabteilungen hinweg gestalten und Zusammenarbeit in kollaborativen Netzwerken über das Internet realisieren. Gerade mittelständische Unternehmen brauchen solche flexiblen Systeme, weil ihre Stärke darin besteht, schnell auf Marktveränderungen zu reagieren.

COSUS: Was ist der nächste Entwicklungsschritt bei Semiramis?

Gärtner: Im kommenden Release, das im ersten Quartal 2010 verfügbar wird, haben wir die technologische Basis erweitert, um unseren Partnern zusätzliche Möglichkeiten zu geben, ihre speziellen Lösungen an Comarch Semiramis anzubinden. Durch diese auf die Integration von Partnerlösungen ausgerichtete Plattform – von Analysten auch als „Ecosystem“ bezeichnet – wird sich das Lösungsspektrum noch schneller erweitern. Es werden immer mehr Standardprodukte für Spezialaufgaben und Branchenanforderungen zur Verfügung stehen, die mit der Kernsoftware integriert sind. Für den Kunden bedeutet dies, die passende Lösung in vielen Fällen schneller, einfacher und kostengünstiger zu bekommen.

COSUS: Welche Bedeutung hat COSUS als Vertriebspartner für Ihr Unternehmen?

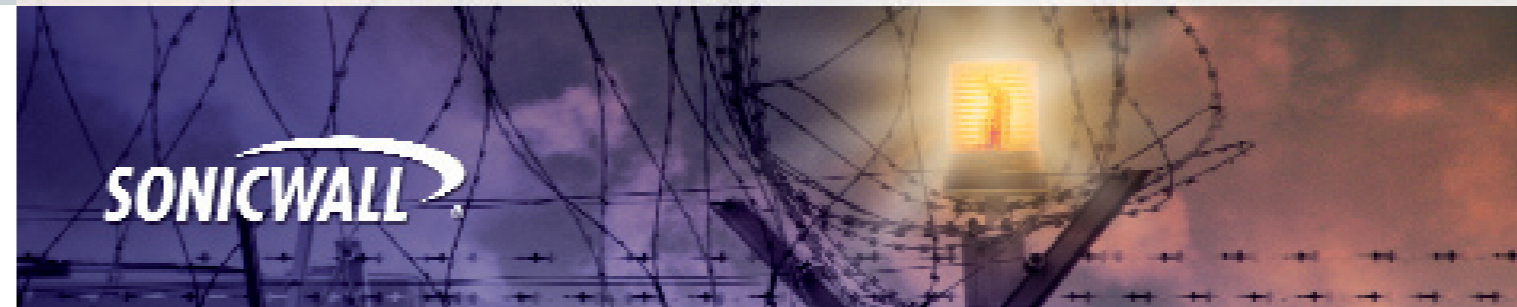
Gärtner: Wir schätzen COSUS als ein sehr kompetentes IT-Systemhaus, das die gesamte Klaviatur einer ERP-Einführung bei mittelständischen Unternehmen mit hoher Qualität und Kundenorientierung beherrscht. COSUS konzentriert sich auf diese Kernkompetenz und kann dadurch den Kundennutzen optimal entfalten.

COSUS: Worin sehen Sie den besonderen Mehrwert für Kunden, wenn sie mit einem Partner wie COSUS zusammenarbeiten?

Gärtner: COSUS hat sich im Bereich der ERP-Einführung weit über die Region hinaus durch eine Vielzahl von Kundenprojekten einen hervorragenden Ruf erarbeitet, da es diesem Systemhaus aufgrund seiner langjährigen Erfahrung gelingt, Prozesse in mittelständischen Unternehmen innovativ neu zu gestalten. Das Ergebnis sind zufriedene und erfolgreiche Kunden – die beste Werbung für Produkt und Einführungspartner.

Silver-Partnership

Firewallhersteller SonicWALL schließt Partnerschaft mit COSUS



Nach Jahren intensiver Firewall-Betreuung im Umfeld des Herstellers Symantec hat COSUS nun den endgültigen Schwenk Richtung SonicWALL vollzogen.

Eine Vielzahl der Kunden, die COSUS in den letzten Jahren begleitet haben, konnten die wechselhafte Entwicklung im Bereich Firewall-Lösungen miterleben. 1996 fiel die Entscheidung für die „Raptor“, zur damaligen Zeit ein sehr innovatives softwarebasierendes Produkt. In der Folgezeit hatte COSUS zahlreiche Kunden von diesem Anbieterkonzept überzeugen können und dabei einige sehr umfangreiche und anspruchsvolle Umgebungen realisiert.

Zu einem späteren Zeitpunkt wurde Symantec auf diese Lösung aufmerksam, übernahm den Hersteller und versuchte, die Produkte ins eigene Portfolio zu integrieren, was nach Meinung zahlreicher Kunden jedoch nur unzureichend gelang. Die Erwartungen, die Symantec an das Produkt geknüpft hatte, blieben offenbar unerfüllt, denn der Hersteller beschloss, die mittlerweile in „Symantec Enterprise Firewall“ umgetauften Firewall-Appliances zum Jahresende 2009 vom Markt zu nehmen. Für die Kunden von COSUS stellte sich nun die Frage, auf welches Nachfolgemodell gesetzt werden sollte.

Jürgen Jancke, verantwortlicher Firewall-Spezialist bei COSUS, beschreibt die Herausforderungen, die dabei auf ihn zukamen: „Wir standen gleich vor mehreren Problemen, die gelöst werden mussten. Der potentielle Anbieter musste ein preiswürdiges Produkt anbieten, das zumindest weitgehend die Funktio-

nalitäten der bisherigen Lösungen bietet. Der Support musste in vertretbarer Zeit erreichbar sein und im Notfall entsprechend reagieren, und es mussten möglichst mehrere verschiedene Modelle, für unterschiedliche Anwendungsfälle vorhanden sein.“

Linux-Modelle ohne Support, wie er sie in großer Zahl auf dem Markt sichtete, kamen von Anfang an für ihn nicht in Frage. „Wenn es brennt, brauchen unsere Kunden rasche und unbürokratische Unterstützung. Wir müssen jemanden in die Verantwortung nehmen können, der innerhalb eines definierten Zeitraumes angemessen reagiert“, so Jürgen Jancke.

Die Suche nach geeigneten Nachfolgeprodukten für die auslaufenden Symantec-Firewalls erwies sich als die berühmte Suche „nach der Stecknadel im Heuhaufen“. Jürgen Jancke denkt noch immer mit gemischten Gefühlen an diese Phase zurück: „Wir haben viel Lehrgeld zahlen müssen, bis wir endlich am Ziel waren.“ Wobei „Lehrgeld“ hier durchaus nicht nur in übertragenem Sinn zu verstehen ist.

Doch schließlich gelang der Durchbruch: Jürgen Jancke wurde auf die Firewall-Linie von SonicWALL aufmerksam. „Das sind sehr gut durchdachte Produkte, mit einem preislich attraktiven Rahmen, der insbesondere auch für die Besitzer von Symantec-Firewalls sehr interessant ist!“, zeigt er sich restlos überzeugt.

Und so beschloss er, die Zertifizierung aktiv anzugehen. Selbstverständlich nicht als schlichter „Approved Partner“, sondern gleich mit „Silver“-Status, dem zweithöchsten, den der Hersteller zu vergeben hat. „In dem Umfeld wollen Kunden einfach wissen, dass ihre Partner einen gewissen Kenntnisstand haben“, erklärt Tobias Thierne, Vertriebsbeauftragter bei COSUS. „Eine flexible und skalierbare Firewall kauft man nicht eben mal im Baumarkt; zum erfolgreichen Betrieb gehört schon eine ganze Menge Fachwissen dazu“, beschreibt er die Anforderungen eindrücklich.

Adnan Demir, Gebietsleiter für Süddeutschland bei SonicWALL, begrüßt den neuen Partner mit herzlichen Worten: „Ich habe bereits auf dem „AdminsDay“ von COSUS erleben dürfen, was für eine hohe technische Kompetenz im Unternehmen vorhanden ist. COSUS ist ein Partner, von dem wir uns viel versprechen. Wir freuen uns sehr, dass wir COSUS als neuen Silver-Partner gewinnen konnten!“

COSUS freut sich ebenfalls auf eine erfolgreiche Gestaltung der Partnerschaft, Herr Demir!



Ihre Fragen beantwortet:

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

Auf dem neuesten Stand

COSUS erneuert kommunales IT-Netzwerk



Bei der Kreisverwaltung Bad Kreuznach hatte man eine Netzwerkumgebung im Einsatz, die schon sehr in die Jahre gekommen war. Eine Erneuerung war dringend geboten, da die eingeschränkte Leistungsfähigkeit der IT-Infrastruktur eine effiziente Durchführung der Verwaltungsprozesse zusehends erschwerte.

Für den IT-Verantwortlichen der Verwaltung, Rainer Schmitt, war völlig klar, dass man mit einer Netzwerkinfrastruktur, die seit mehr als neun Jahren nahezu unverändert bestand, nicht mehr allzu lange würde erfolgreich arbeiten können. Insbesondere innerhalb der vergangenen Dekade kamen neue internetbasierende Technologien zur Anwendung, die erhöhte Anforderungen an die Leistungsfähigkeit der gesamten IT-Umgebung stellten.

Da COSUS bereits seit mehreren Jahren der wichtigste IT-Lösungspartner der Kreisverwaltung Bad Kreuznach ist, lag es eigentlich nahe, die Realisierung dieses Projekts COSUS zu übertragen. „Gerne hätte ich mich gleich direkt für COSUS entschieden“, so Rainer Schmitt, „doch die öffentliche Hand ist an strenge Vergaberichtlinien gebunden. Deshalb mussten wir das ganze Projekt öffentlich ausschreiben. Immerhin ging es dabei um über zwanzig 3COM-Switche, diverse Cisco-Router und eine Reihe technischer Dienstleistungen.“

Umso erfreulicher war es, dass nach Ablauf der Abgabefrist COSUS das wirtschaftlich günstigste Angebot vorgelegt hatte. „Bei COSUS wusste ich ja, woran ich bin. Matthias Haas betreut uns schon seit vielen Jahren sehr gut“, äußerte sich Herr Schmitt zufrieden. Matthias Haas, der verantwortliche Tech-

niker bei COSUS, beschreibt die Erfahrungen der bisherigen Zusammenarbeit aus seiner Sicht: „Wenn man einen Kunden über lange Jahre hinweg betreut, entwickelt sich ein gewisses Zusammenspiel. Man kennt die Besonderheiten und technischen Herausforderungen und muss nicht wegen Kleinigkeiten nachfragen. Das trägt sicher mit dazu bei, dass Projekte effizienter und erfolgreicher realisiert werden können.“

Die Projektplanung zur Netzwerkerneuerung, die COSUS gemeinsam mit dem Kunden festgelegt hatte, sah drei wesentliche Stufen vor.

Im ersten Schritt sollte die technische und zeitliche Projektierung erfolgen, darin enthalten ein detaillierter Rollout-Plan und einzelne Checklisten, die abzuarbeiten waren.

Im Anschluss daran war die Erneuerung der aktiven LAN-Komponenten (Switche) vorgesehen. An allen Standorten des Kunden mussten die COSUS Techniker die Verkabelung, Installation und Konfiguration der Switche und Trunks nach den gemeinsam entwickelten Vorgaben durchführen. Im zweiten Projektschritt sollten die aktiven WAN-Komponenten (Router) zur Standortverbindung erneuert werden. Auch diese Geräte mussten von COSUS Technikern konfiguriert und in die Umgebung integriert werden.

Der letzte Projektschritt bedeutete die Umstellung der IP-Adressen im gesamten Netzwerk der Kreisverwaltung auf einen privaten IP Bereich. Dieser Schritt wurde durch COSUS gemeinsam mit den Mitarbeitern der Kreisverwaltung an einem Wochenende realisiert, um den Betrieb der Kreisverwaltung so wenig wie möglich zu beeinträchtigen.

Details

Landkreis Bad Kreuznach (Rheinland-Pfalz)

119 Gemeinden

Fläche: 863,66 qkm
Einwohner: 159.529
Arbeitsplätze: 62.000 Beschäftigte
Branchen: Produzierendes Gewerbe
Dienstleistung
Weinbau
Fremdenverkehr
Land- und Forstwirtschaft

Nach dem Abschluss aller technischen Arbeiten kann ein erstes Fazit gezogen werden: Die historisch gewachsenen öffentlichen IPs gehören der Vergangenheit an. Das gesamte Netzwerk ist optimal konfiguriert und kann mit den künftigen technischen Anforderungen Schritt halten. Kommunikationsprobleme zwischen den einzelnen Standorten, die aufgrund technischer Überbrückungen (Bridges) entstanden waren, treten nun nicht mehr auf. In der aktuellen Netzwerk-Lösung wird sauber zwischen den einzelnen Bereichen geroutet. Rainer Schmitt ist deshalb hochzufrieden mit dem Ergebnis: „COSUS hat einmal mehr bewiesen, dass sie wissen, wovon sie sprechen. Matthias Haas und seine Mitarbeiter haben rundum sehr gute Arbeit abgeliefert!“

Das hören wir gern – danke Herr Schmitt!

Ihre Fragen beantwortet:

Matthias Haas
Tel. +49 7724 9386-926
matthias.haas@cosus.de
www.cosus.de

Zeitvorteil

COSUS optimiert Citrix-Anwendung bei ORMED.DJO



Beim Freiburger Orthopädie- und Medizintechnikanbieter ORMED.DJO ist seit längerer Zeit eine Citrix-Infrastruktur im Einsatz. In Zukunft möchte man jedoch von den vielfältigen Möglichkeiten dieser Lösung noch stärker profitieren.

Martin Möhrle, IT-Verantwortlicher bei ORMED.DJO, kannte Citrix und hatte mehrere Lösungen dieses Herstellers in Betrieb, als er Kontakt zu COSUS aufnahm. „Wir haben bei diesem Projekt also nicht bei Null angefangen“, bestätigt er. „Als modernes, auch seitens der IT rasch wachsendes Unternehmen, setzen wir stark auf innovative Technologien. Und dazu gehören für uns auf jeden Fall die Lösungen von Citrix.“

Das vorrangige Ziel des Projekts bestand darin, die schon bekannten Vorteile der Citrix-Technologie für die rund fünfzig Außenstellen von ORMED.DJO nutzbar zu machen. „Es ist für eine IT-Abteilung eine enorme Herausforderung, so viele Außenstellen zu betreuen, zumal jede einzelne ihre besondere IT-Umgebung hatte. Deshalb mussten wir dieser „gewachsenen Struktur“ einfach Einhalt gebieten“, beschreibt Martin Möhrle die Überlegungen innerhalb seines Unternehmens.

Nachdem die Projektziele definiert waren, wurde der Kontakt zu COSUS hergestellt. COSUS erhielt den Auftrag, sämtliche projektbezogenen Maßnahmen zu planen und diese mit IT-Technik und entsprechenden Dienstleistungen umzusetzen.

Zunächst ging es um eine genaue Planung der Außenstellen-Anbindung, immerhin fünfzig an der Zahl, in denen neueste Citrix-XenServer-Technologie zum Einsatz kommen sollte. Im weiteren

Projektverlauf wurde ein zentralisiertes Docking, also Endkonfiguration der verteilten Umgebungen bei COSUS beschlossen. Am Ende „stand“ die anschlussfertige Übergabe der kompletten IT-Umgebung jeder Außenstelle. Den Verantwortlichen bei ORMED.DJO war die Erstellung einer nutzerfreundlichen Dokumentation und die beratende Unterstützung der Außenstellen bei der Einführung wichtig.

Die Planung der Hardware sah den Einbau praxisbewährter Komponenten vor. Dazu gehörten unter anderem Linksystem-Router, zwei Dell-Notebook Leistungsklassen sowie Multifunktionsdrucker von Brother. Für die Datenübertragung wurde im Home Office ein verschlüsseltes WLAN ergänzt um LAN-Adapter von Devolo vorgesehen, sowie UMTS-Sticks von T-Mobile für die mobile Anbindung. Als Serverbetriebssystem wurde Microsoft Windows 2008 gewählt.

„Alles in allem hat COSUS für ORMED.DJO ein durchgängig überzeugendes Konzept vorgelegt“, wie Martin Möhrle bestätigt. „Die Realisierung war wirklich gut“, fügt er hinzu. „Und COSUS hat nicht nur ein schlüssiges Konzept vorgelegt, sondern genauso realisiert wie es zugesagt wurde. So stelle ich mir eine solide Projektdurchführung vor!“

ORMED.DJO hat das angestrebte Umstellungsziel voll erreicht: In sämtlichen Außenstellen sind die Systeme bis ins Detail vereinheitlicht, es gibt zentral definierte IP-Adressen und Remote-Support-Möglichkeiten, die Umgebungen sind an jedem Standort identisch. „Im Supportfall wissen sowohl ORMED.DJO als auch COSUS stets, worüber der Fragesteller spricht und in welcher Umgebung er sich bewegt. Das spart viel zusätzliche Arbeit.“

Die aufwändige Suche nach Treibern oder individuellen Problemlösungen entfällt“, berichtet der COSUS Projektleiter Matthias Haas. „Insgesamt konnte die Verlässlichkeit und Sicherheit der Anbindung auch durch die erreichte Vereinheitlichung auf einen aktuellen Stand gehoben werden“, fügt er ergänzend hinzu.

Martin Möhrle bringt die Projekterfahrungen abschließend auf den Punkt: „COSUS ist ein solider, zuverlässiger Partner, den ich jederzeit weiterempfehle!“ Danke, Herr Möhrle!

Unternehmen

ORMED GmbH
Merzhauser Straße 112
79100 Freiburg

Herstellung von Präzisionsdrehteilen

Geschäftsleitung: Rüdiger Hausherr

Leitbild: ORMED.DJO folgt dem Grundsatz:
Never stop getting better

Mitarbeiter: 220 national

ORMED.DJO hat sich als Qualitätsanbieter fest im Markt etabliert und bietet 3 starke Marken aus einer Hand:

AIRCAST® DONJOY® ORMED®

Die Produkte und Dienstleistungen der Marken verteilen sich auf folgende Geschäftsfelder:

Orthopädietechnik, Medizintechnik, Selbstzahlerkonzepte und Intraoperative Systeme

Ihre Fragen beantwortet:

Tobias Thriene
Tel. +49 7724 9386-963
tobias.thriene@cosus.de
www.cosus.de