

Im Wechselbad der Branche

Autor(en): **Sellin, Rüdiger**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Comtec : Informations- und Telekommunikationstechnologie = information and telecommunication technology**

Band (Jahr): **79 (2001)**

Heft 11

PDF erstellt am: **11.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-876593>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Orbit/Comdex Europe 2001

Im Wechselbad der Branche

Vom 25. bis 28. September 2001 fand der IT-Event Orbit/Comdex Europe (Fachmesse und Kongress) in den Hallen der Messe Basel statt. Gegenüber dem Vorjahr war mit rund 65 000 Fachbesuchern ein Rückgang von rund 17% zu verzeichnen, was von den meisten ausstellenden Firmen mit der aktuellen wirtschaftlichen Branchenlage begründet wird. Die rund 1300 Aussteller beobachteten allerdings eine markante Steigerung der Besucherqualität. Es wurde eine Nettoausstellungsfläche von 51 000 m² belegt (brutto rund 90 000 m²) – nur minimal weniger als im Vorjahr. Der parallel zur Messe durchgeführte internationale E-Business-Kongress erfuhr mit 1000 Teilnehmern einen deutlich höheren Zuspruch als bei der Premiere im letzten Jahr.

Am Eröffnungstag der Orbit/Comdex Europe war an den meisten Ständen noch sehr viel «Luft»: wenig Besucher, kaum Gedränge, keine Hektik, meist aufmerksame (da noch unverbrauchte) Standbetreuer. Allerdings erlebte der interessierte Besucher biswei-

 RÜDIGER SELLIN

len auch beinahe groteske Szenen: gährende Leere am Stand, durchwegs unbetreute Exponate, in der hintersten Ecke des Stands dann ein Auflauf mit dem gesamten, fein geschneigelten Standpersonal – so gesehen am ersten Messtag bei T-Systems. Die anfänglich verhaltene Stimmung unter den Ausstellern, von denen 17% aus dem Ausland stammten, verbesserte sich dann aber am zweiten Messtag spürbar. Die Mehrzahl der teilnehmenden Firmen meldete trotz der schwierigen Marktsituation erfolgreiche Messegeschäfte oder zumindest viel versprechende Kontaktgespräche. Insbesondere wurde die hohe Qualität und Kompetenz der Fachbesucher erwähnt (Kasten Stimmungsbild 1). Dafür waren nicht zuletzt die hohen Eintrittspreise verantwortlich. 50 Franken pro Person und pro Tag (Fr. 25.– für Schüler/Studenten/AHV) sorgten dafür, dass das Massenpublikum überwiegend daheim blieb.

Swisscom und Tochtergesellschaften vertreten

Am Stand von Swisscom in Halle 1.1 waren die Kernwerte der Firma wie «Zuverlässigkeit», «Weltgewandtheit», «Heimat» und «Respekt» bereits in das Konzept des rund 450 m² grossen Stan-



*Willkommen an der
Orbit/Comdex Europe 2001 in Basel.*

des eingearbeitet. Die Naturmaterialien Holz, Stein und Wasser sowie die Obstdekorationen gaben dem als grossen Platz gestalteten Swisscom-Stand ein charaktervolles Aussehen und vermittelten dem Besucher das Gefühl von Natur, Ruhe und Geborgenheit. Die um den Platz gruppierten Teilmärkte reflektierten die neue Swisscom-Struktur: So wie ein Platz zum Austausch von Nachrichten, für zwischenmenschliche Kontakte und zu geschäftlichen Verabredungen dient, so steht auch Swisscom für die Schweizer Kommunikation. Swisscom als Full Service Provider für jede Art der Telekommunikation – egal ob im Fest- oder im Mobilfunknetz, über das Handy oder via E-Mail/Internet: So lautete das visualisierte Credo an der Orbit/Comdex Europe. Das Publikumsinteresse war übrigens im Gegensatz zu vielen anderen Ausstellern vom Eröffnungstag weg sehr gross. Swisscom Mobile präsentierte ihr prall gefülltes Serviceportfolio rund um die Mobilkommunikation. Dazu gehörte auch das Mobility-Portal «wap-now!» (comtec 8/01), von dessen grosser Angebotsvielfalt und -tiefe sich alle Orbit/Comdex-Europe-Besucher ein eindrückli-

ches Bild machen konnten. Das gut geschulte Standpersonal führte nicht nur die zahlreichen nützlichen Funktionen von «wap-now!» vor, sondern half auch bei der Einrichtung der WAP-Handys. Bei der Enterprise Solutions stach die Dienstleistung LAN-Switching hervor. Swisscom konzipiert, implementiert, betreibt und überwacht dabei das lokale Datennetz des Kunden und erbringt damit weit mehr als nur die reine Vernetzung der Standorte. Diese Outsourcing-Lösung bringt dem Kunden erhebliche Vorteile (Kosteneinsparungen und -transparenz, Investitionsschutz) und lässt die Möglichkeit offen, eigene IT-Kräfte mit strategisch wichtigeren Aufgaben betrauen zu können. Ein wichtiger Wettbewerbsvorteil ist beim LAN-Switching zudem das Service Level Agreement (SLA), das dem Kunden die Realisierung seiner Qualitätsvorstellungen (z.B. die gemessene Verfügbarkeit pro Zeiteinheit) garantiert.



*Vortragsforum in Halle 2.2,
hier mit Georges Schlegel
Swisscom-Mobile-Leiter Portal Services.*

Bei Fixnet sorgte das drahtlose ISDN-Telefonpaket «Top A407^{ISDN}» für grosses Publikumsinteresse. Damit lassen sich mit ETV-Online unbekannte Rufnummern identifizieren, Namen der eingehenden

Einträge in allen offiziellen gedruckten Verzeichnissen der Swisscom Directories und der LTV Media AG). Die Conextrade (heute ebenfalls eine 100%ige Swisscom-Tochter) stärkt ihre

sondere Systeme zum Wissens-, Dokumenten- und Content-Management. Weitere Standthemen waren Customer Relationship Management (CRM), Security, IT Enabling Services, Secure Remote



Willkommene Abwechslung in Form heisser Musik bei TLK.



Gemeinschaftsstand von IT-Firmen aus Baden-Württemberg.

Anrufe anzeigen und – einmalig im Schweizer Markt – SMS senden und empfangen, etwa vom oder zum GSM-Handy. Der integrierte Anrufbeantworter sorgt für die Aufzeichnung von Anrufen auch während der Abwesenheit. Selbstverständlich kann man mit dem «Top A407^{ISDN}» kostenlos zwischen den Handapparaten hausintern telefonieren. Ausbaumöglichkeiten und unzählige Zusatzdienste machen das Kommunikationserlebnis komplett.

Neben Swisscom Mobile und Swisscom Fixnet waren noch die Swisscom Directories, die Conextrade und die AGI IT Services (frisch «vermählt» mit den Swisscom IT Services) mit eigenen Ständen vertreten. Die LTV Media AG sorgte für einen schlichten, aber umfassenden Auftritt der Swisscom Directories mit den Diensten YellowSite (die komplette Internet-Lösung für KMU), YellowHome (der Einstieg zum Internet-Auftritt für Kleinunternehmen) und YellowLink («Verlinkung») und Führung der eigenen Homepage in bis zu 250 Themengruppen/Suchbegriffen, dazu Führung der

Kunden im Bereich B2B/E-Commerce und optimiert den Informations- und Kommunikationsanteil beim Austausch von Gütern, Dienstleistungen, Rechten und Informationen zwischen Unternehmen. Am Stand informierte Albert Bosart in einem Referat, wie man eine elektronische Einkaufslösung ohne hohe Einstiegskosten realisieren kann. Am Rand der Messe war übrigens zu erfahren, dass sich weitere Firmen – eventuell Branchenriesen SAP – an der Conextrade beteiligen wollen.

Einen Auftritt ganz anderer Art hatte die AGI, frisch verbunden mit der Swisscom IT zur Swisscom IT Services AG. Die AGI war vor rund sechs Jahren als eigenständiges Unternehmen aus acht Kantonalbanken entstanden und stetig gewachsen. Gleichwohl bilden die hohe Qualität der gebotenen IT-Dienstleistungen und die Nähe zum Kunden bis auf den heutigen Tag die Grundpfeiler der Kundenbindung. Die AGI war dieses Jahr zum ersten Mal an der Orbit/Comdex Europe präsent und zeigte ihre Lösungen aus den Bereichen Internet/Intranet, insbe-

Access sowie neuartige Hosting- und Storage-Services. Die Swisscom IT Services AG tritt ab Anfang 2002 eigenständig im Markt auf, beschäftigt rund 2300 Mitarbeitende und wird einen kumulierten Jahresumsatz von rund 900 Mio. Franken anstreben. An der Swisscom IT Services AG werden die Swisscom AG mit 71,1% und die AGI Holding AG mit 28,9% beteiligt sein. Chief Executive Officer (CEO) wird AGI-Chef Urs Stahlberger.

Schweizer HW- und SW-Lieferanten mit eigenständigem Auftritt

Die finanziell etwas krisengeschüttelte Ascom trat an der Orbit/Comdex Europe voller Selbstbewusstsein auf – nicht ganz zu Unrecht, wie die Exponate auf dem hellen und grosszügigen Stand bewiesen. Besonders die weltweit einmalige Powerline-Produktlinie zur Kommunikation über bestehende Stromleitungen konnte mit der Einfachheit des Konzepts und dessen Funktionstüchtigkeit überzeugen. Und die Nachfrage boomt: Derzeit ist Ascom weltweit in rund achtzig

Kundenprojekten mit Elektrizitätsversorgungsunternehmen involviert. Um die wachsende Nachfrage nach PLC-Lösungen abzudecken, läuft die Serienproduktion bei Ascom auf Hochtouren. Derzeit werden wöchentlich rund 6000 Ascom-PLC-Adapter für Übertragungsleistungen von 4,5 Mbit/s ausgeliefert. Zudem werden jede Woche 2000 Infrastrukturgeräte produziert, mit denen die Stromnetze für PLC ausgerüstet werden. Mittelfristig werden mit der Powerline-Technik Geschwindigkeiten von bis zu 20 Mbit/s möglich sein. Schon heute stellt Powerline den ständigen High-Speed-Zugang zum Internet («always online») an jeder Steckdose in Gebäuden sicher und bringt Breitbandkapazitäten kosteneffizient auf die «letzte Meile». Das ständige Einwählen ins Netz entfällt ebenso wie eine zusätzliche Verkabelung des Gebäudes. Damit ist Powerline Communications auch eine interessante Alternative für die Inhouse-Vernetzung. Neben dem Zugang zum Internet und zur IP-Telefonie (ab Ende Jahr sogar nach ITU-T-Standard H.323) sind weitere Dienste in den Gebieten Gebäudeautomation, Sicherheitstechnik, Personenbetreuung und Spezialdienste von Energieversorgern in Planung oder Realisierung. Nur jeder fünfte Weltbewohner verfügt über einen Telefonanschluss, aber über 90% können auf ein Stromnetz zugreifen. Aufgrund von internationalen Marktabklärungen und dem grossen Interesse sowohl von Energieversorgern als auch von Systemintegratoren rechnet der Berner Ascom-Konzern mit einer weiterhin starken Nachfragesteigerung. Bei den Teilnehmervermittlungsanlagen (TVA) fiel die am Markt bekannte und bewährte Ascotel mit neuen Systemendgeräten in vier Komfortvarianten, intuitiver Benutzerführung und ausgezeichnetem Design auf (IF-Exhibition Design Award Winner). Auch die Möglichkeit zum Anschluss eines IP-Gateways für Voice over IP (VoIP) sowie die Option zur Fernwartung und Programmierung via Ethernet-Schnittstelle wussten zu gefallen. Damit lassen sich der Betrieb vereinfachen und die laufenden Kosten minimieren. Weniger überzeugen konnte die parallele Präsentation der gesamten Voice-Palette von Nortel neben den Konkurrenzprodukten von Cisco. Dies betrifft insbesondere den Succession Call Server von Nortel und den Call Manager von Cisco für Voice over IP (VoIP) in Unternehmensnetzen. Hier sollte Ascom dem

Kunden klare Argumente für die eine oder andere Voice-Lösung liefern, anstatt im kleinen Schweizer Markt überlappende Produkte parallel zu vermarkten und den Nicht-Insider zu verwirren. Dabei wissen sowohl der Nortel BCM (VoIP für kleinere Unternehmen) als auch die traditionelle Nortel-Meridian-Teilnehmervermittlungsanlage mit Migrationsmöglichkeit in Richtung VoIP zu überzeugen. Am recht ansprechenden Stand von Siemens Schweiz fiel vor allem die Neuausrichtung der ehemaligen HiNet-Xpress-Familie auf. Diese VoIP-Produktlinie wurde nun in vier Bereiche strukturiert: Workpoint Clients, Access Points, Platforms und Applications. Die Workpoint Clients umfassen das gesamte Equipment zum Einrichten und Betreiben eines VoIP-basierten Arbeitsplatzes, so beispielsweise die IP-Softphones OptiClient 350 und 360, IP-Telefone OptiPoint 300 Basic und Advanced. Gegen Jahresende kommt das brandneue IP-Telefon OptiPoint 400 hinzu, das mit den Hauptnachteilen der Siemens-Lösung aufräumt. Es bietet unter anderem einen integrierten 10/100-Ethernet-Switch mit der Möglichkeit zur Speisung der IP-Telefone über das LAN (statt über das 230-V-Niederspannungsnetz) und zum Einbezug der IP-Telefonie in VLANs. Bei den Access Points wird die bekannte Interworking Unit (IWU) nun unter dem Namen HiPath RG2200 vertrieben. Neu hinzugekommen ist das RG2500, das als IP-Gateway zum Beispiel für die Siemens-TVAs Hicom 150 und 300 dient. Zum Anschluss bestehender analoger Endgeräte dienen die Analogadapter HiPath AP11 (mit einem oder vier Ports) und HiPath AP25. Mit einer von der US-Firma Sitara Networks zugekauften Lösung lassen sich IP-Datenflüsse priorisieren, was für VoIP ausserordentlich wichtig ist. Im Bereich Platforms sind mit HiPath 5300 und 5500 «echte» IP PBXs im Programm, die ähnlich wie der Call Manager von Cisco beispielsweise Gatekeeper-Funktionalität bieten. Bei den Applikationen bietet Siemens schliesslich mit dem Pro Center Workflow, Xpression 450 (für Unified Messaging), dem Rule Assistant (für die Steuerung der Weiterleitung im MS Outlook) und mit neuer Software zur Einrichtung eines Call Centers ein gefülltes Portfolio, das anfänglich am Markt vermisst wurde und nun Schritt für Schritt eingeführt wird. Bereits Mitte letzten Jahres hatte sich der ganze Unternehmensbereich Information und Kommuni-

Stimmungsbild 1: Meinungen einiger Aussteller

«Obwohl der erste Tag von der Besucherzahl her eher verhalten war, fanden unsere attraktiven Showcases viel Aufmerksamkeit. Unsere Erwartungen sind erfüllt worden, und das anwesende Fachpublikum zeigte sich sehr interessiert», so Jean-Marc Hunziker, Leiter Marketing, IBM (Schweiz) AG. Gemäss Roger Basler, Director Marketing, Compaq Computer (Schweiz) GmbH, hat sich «die Messe für Compaq einmal mehr als hervorragender Begegnungsplatz für unsere Partner und Kunden beweisen können. Ich glaube, es ist uns gelungen, unsere Fähigkeiten als IT-Infrastruktur-Gesamtlösungsanbieter in eindrucklicher Weise aufzuzeigen». Bei Cisco waren die qualitativ hochwertigen Fachbesucherkontakte nach eigenen Angaben im Vergleich zu 2000 um 30 bis 40% gestiegen. «Wir konnten die Fachbesucher nicht nur von unseren Netzwerk- und Security-Lösungen überzeugen, sondern sogar direkt Abverkäufe erzielen. Das wirkte sich positiv auf die Motivation der Cisco-Mitarbeiter am Stand aus», sagte Ralph Sträuli, Manager bei Cisco. Hoffen wir, dass sich dies in Bälde auch am Cisco-Aktienbarometer zeigt. Auch bei der mobilen Konkurrenz äusserte man sich verhalten euphorisch. Für Michael Gubelmann, Account Manager, Nokia (Schweiz) AG, war die Präsenz auf der Orbit/Comdex Europe 2001 ein erfolgreicher Messeauftritt. «Wir haben gespürt, dass die Orbit/Comdex Europe in Basel ihre B2B-Ausrichtung weiter verstärkt hat. An unserem Stand durften wir viele einflussreiche Manager aus der Telekommunikationsbranche begrüssen.» Mitbewerber Ericsson stellte gleich drei neue Produkte aus den Bereichen Mobiltelefone und mobile Internet-Anwendungen vor. Für Rolf Weiss, Vice President Marketing & Communication, Ericsson (Schweiz) AG, war dies einer der Hauptgründe für das hohe Besucheraufkommen am Stand. «Die Qualität der Fachbesucher hat sich unserer Meinung nach im Vergleich zum letzten Jahr nochmals verbessert. Wir konnten bei verschiedenen Kunden das Top-Management begrüssen und sind sehr zufrieden mit dem erfolgreichen Messeauftritt von Ericsson in Basel.»

Stimmungsbild 2: Wie weiter mit der Schweizer IT-Branche?

Praktisch alle modernen Unternehmen optimieren ihre internen Abläufe seit mehreren Jahrzehnten mit Hilfe vernetzter Informationstechnologie (IT), die seit vielen Jahren zunehmend auch externe Zulieferer mit einbezieht. Gerade diese zunehmende Vernetzung ist es aber, die unsere Wirtschaft so sensibel gegenüber politischen und wirtschaftlichen Schwankungen in der westlichen Welt macht. Die stark stimmungabhängige und wegen der Börsenhausse im Frühjahr 2001 ohnehin bereits geschwächte IT-Branche hat nun – wie viele Wirtschaftszweige auch – einen weiteren Dämpfer erhalten, der sich auch an der Orbit/Comdex Europe manifestierte. Wo noch möglich, wurden die Standgrößen deutlich reduziert. Auch haben sich bei praktisch allen Lieferanten von IT-Infrastruktur die Bestelleingänge im dritten Quartal 2001 mehr oder weniger deutlich vermindert.

Trotz des Debakels der Swissair-Gruppe (SAir) bestehe aber kein Grund zur Panik, so Bundesrat Pascal Couchepin in einem Interview mit dem Brückenbauer. «Wir müssen Forschung und Entwicklung zu einem Wahrzeichen der Schweiz machen... Die Leistungsaufträge der Fachhochschulen werden erweitert: Von der verstärkten Forschung und Entwicklung soll auch die Wirtschaft profitieren», so Pascal Couchepin. Denn gerade in der Krise zeigen sich die Stärken der Schweizer Wirtschaft, so etwa der hohe Ausbildungsstandard und die Flexibilität der Unternehmen und ihrer Angestellten.

Die Vergangenheit hat gezeigt, dass jene Firmen scheitern müssen, die vom kleinen, ehemals geschützten Heimatmarkt Schweiz aus die Welt erobern wollen. Im Gegensatz zur SAir-Gruppe hatte die ehemalige Telecom PTT bereits vor Jahren einen geordneten Ausstieg aus den defizitären Engagements, beispielsweise in Indien und Malaysia, gefunden. Die heutige Swisscom AG investiert im Ausland nur noch in ausgewählte Wachstumssegmente und ist mit der Debitel (Vermarktung und Abrechnung von Mobilfunkdiensten in sechs europäischen Ländern) damit sehr erfolgreich.



LTV-Media, Partner von Swisscom Directories.



Motivation des Standpersonals durch das Management: Georges Schlegel von Swisscom Mobile Portal Services.



Intensive Kundengespräche bei den Portal Services von Swisscom Mobile.

kation im Siemens-Konzerns mit HiPath die sanfte Migration in Richtung IP auf die Fahne geschrieben. Die Siemens (Schweiz) AG hat mit grossem Entwicklungsaufwand und intensiver Produktpflege einen erheblichen Anteil an HiPath und liegt auch damit scheinbar im aktuellen Trend der Schweizer IT-Branche (Kasten Stimmungsbild 2).

Eine Eigenschaft ist allerdings bei aller Neuausrichtung beibehalten worden: Nach wie vor basiert HiPath auf dem Standard-Betriebssystem Microsoft Windows (wie übrigens auch beim Mitbewerber Cisco). Das hat zwar den Vorteil der kalkulierbaren Kosten, birgt aber laut Konkurrent 3COM die latente Gefahr der Instabilität der VoIP-Lösung. Denn wer verlässt sich beim Telefonieren schon auf ein Betriebssystem wie Windows, dessen Abstürze vom PC daheim wohl hinlänglich bekannt sind – so das bissig-ironische Credo am Stand vom 3COM. Das ist ein gewöhnliches Ethernet-LAN eingebettete Kommunikationssystem NBX100 von 3COM arbeitet denn auch unabhängig von Computer- und Netzwerk-Betriebssystemen mit hoher Zuverlässigkeit und bietet daneben alle Eigenschaften, die der Markt heute von einer modernen VoIP-Lösung erwartet, etwa den Einbezug in CTI-Dienste (Computer Telephony Integration), eine einfache Administration und eine gewisse Skalierbarkeit. Ob das für den grossen Durchbruch ausreicht, bleibt abzuwarten.

Einige Firmenauftritte erinnerten an die Zeit der Orbit, als noch Büroautomation das Thema Nr.1 war. Aber sogar am Stand der Canon (Schweiz) AG war der Wandel unübersehbar: So bietet Canon dank verschiedener Partnerschaften heute weit mehr als nur Drucker und Printsysteme, obschon dieser Bereich immer noch das Hauptstandbein zu sein scheint.

Apropos Wandel: Bei Compaq Computer (Schweiz) AG wusste man noch nicht, ob dies im Zuge der Fusion mit Hewlett-Packard der letzte selbstständige Auftritt an einer Schweizer Messe war oder wie es weitergehen werde. Fest steht nur, dass die 1100 Mitarbeiter bei Compaq bereits aus der Zeit der Übernahme von Digital Equipment (DEC) gelernt haben und vermutlich weit weniger beunruhigt sind als die 700 Kollegen bei der Hewlett-Packard (Schweiz) AG. Bei Compaq jedenfalls präsentierte man voller Überzeugung, gekoppelt mit einer Prise Gelassenheit, die Produkte-Highlights Compaq Alpha (höchst leistungsfähige Workstation), Storage Simplicity (komplexes Speichersystem übersichtlich gemanagt) und Compaq Global Services (IT Outsourcing Services in einer Partnerschaft mit Microsoft, Oracle, SAP, Citrix, Legato und Cisco Systems).

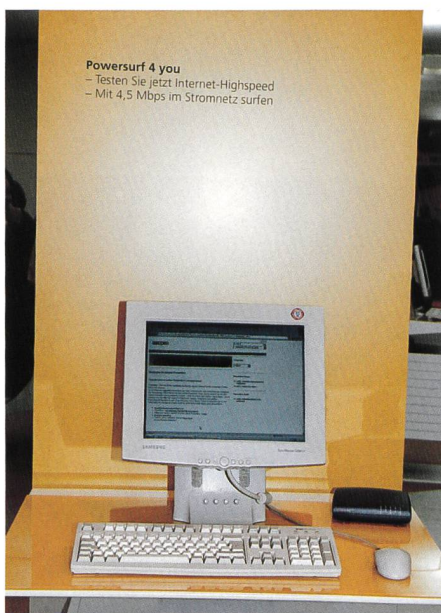
Firmen auch aus dem Ausland

Die Nähe zu Frankreich und Deutschland brachte einen bemerkenswerten



Eine originelle Art, die Leute von der Strasse einzuladen: hier bei Xerox.

Anteil von Firmen aus dem nahen Ausland nach Basel. Das Land Baden-Württemberg (ein Bundesland so gross wie die Schweiz) war in Halle 2 sogar mit einem eigenen Pavillon vertreten. An überwiegend kleinen Ständen zeigte sich eine Affinität zur Schweiz, da die meisten Aussteller den kleinen und mittleren Unternehmen zuzurechnen



Ascom Powerline Communications (PLC): Standardanschluss eines PC mit einem PLC-Modem.



Grosszügiger Stand bei Ascom.



Seit dem Zusammenschluss mit Compaq ist HP dem Erzkonkurrenten IBM dicht auf den Fersen.

waren und mit einer Reihe von Spezialitäten aufwarteten, so etwa die ATM Computer. ATM hat nichts mit «Asynchronous Transfer Modus» zu tun, sondern beruht auf der Herkunft der Firma (ehemals AEG-Telefunken Computersysteme). Heute operiert die unabhängige Firma mit rund 200 Mitarbeitern verteilt auf drei Tochterunternehmen ATM

ComputerAutomation GmbH (Prozess- & Gebäudeleittechnik), ATM Computer-Systeme GmbH (spezifische IT-Systeme für militärische Anwendungen) und ATM ComputerNetzwerke GmbH (IT-Security und Internetworking).

Thematisch in Halle 3 etwas deplatziert war die aus Freiburg im Breisgau stammende Firma Pyramid Computer Sys-

teme GmbH, Träger des Innovationspreises 2000 des Landes Baden-Württemberg für das Produkt «BEN HUR», ein Internet-Kommunikationsserver mit integrierter Firewall. Pyramid wendet sich an kleinere bis mittlere Unternehmen (KMU mit 20 bis 200 Mitarbeiter) und bietet ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis. Pyramid fertigt eigene IT-Systeme— im Produkteprogramm «Built-to-Suit» auf Wunsch auch massgeschneidert in kleiner Stückzahl – und fällt mit ungewöhnlichen Produktnamen aus Antike, Literatur und Geschichte sowie einem ansprechenden Gehäusedesign mit verschiedenen, recht auffälligen Farben auf. Darin spiegelt sich auch die Philosophie wider: Beschränkung auf das Wesentliche, innovatives Systemdesign mit teilweise ungewöhnlichen, aber letztlich wirkungsvollen Ansätzen, unter anderem die breite Verwendung von Linux in Kommunikationssystemen. Neben «BEN HUR» zum Bau von VPNs (Virtual Private Networks) wussten die brandneue VoIP-Lösung Callvin, der Web Server Quattro Stagioni (schnell betriebsbereit und mit Web Interface einfach zu bedienen) und der Cache Server iCache (für schnellere Downloads bei weniger Bandbreitenbedarf) zu gefallen.

Vortrags-Forum

Während der gesamten Ausstellung fand auf dem Stand D91/2.2 unter dem



Wo die Reise mit dem Canon-Schiff wohl hinget?



Conextrade, die Swisscom-Tochter für E-Business.



Der Swisscom-Stand an der Orbit: eine echte Oase aus Naturmaterialien.

Dach von Halle 2 – leider etwas versteckt gelegen und dazu schlecht beschildert – das Vortrags-Forum der Orbit/Comdex Europe statt. In 57 Vorträgen rund um die Telekommunikation, IT-Technologie und Vernetzung konnten sich die Zuhörer ein umfassendes Bild vom aktuellen Entwicklungsstand machen. Von der Swisscom waren vier Redner am Vortrags-Forum vertreten. Besonders erfreulich war dabei die Tatsache, dass gleich zwei hochkarätige Vertreter der Geschäftsleitung von Swisscom Mobile zu hochaktuellen Themen referierten. Carsten Schlöter, CEO Swisscom Mobile, informierte über die neuesten Trends in der Mobilkommunikation. Georges Schlegel, Swisscom Mobile, Leiter Portal Services, eröffnete den Zuhörern einen Blick in die nähere mobile Zukunft: Wie werden sich die mobilen Dienste entwickeln, welche technischen Voraussetzungen sind dazu notwendig und welcher konkrete Kundennutzen ergibt sich bei der Anwendung der neuen Dienste. Ein echtes Mobility Portal dürfte darum nicht einfach ein «kastriertes Internet Portal» sein, sondern müsse einen spürbaren Mehrwert «for people on the move» bieten, so Georges Schlegel. Das Mobility Portal «wap-now!» liefert dazu bereits heute ein praktisches Beispiel (Infos und Registration unter: www.wap-now.ch).

Weitere Swisscom-Vertreter waren André Saxer (Swisscom Systems, Thema: «Contact Center Solutions») und Martin

Silvano (Swisscom Enterprise Solutions, Thema: «KMU-Lösungen für die Bereiche Access, Connectivity und Security»).

Orbit/Comdex Europe 2002

Gemäss Kommunikationsleiter Bernd Schuster hat sich die Zusammenarbeit mit dem US-Partner Key3Media Events bewährt und wird weiter ausgebaut. Insbesondere soll das Synergiepotenzial bei der Planung des nächstjährigen Kongressprogramms ausgeschöpft und die weitere Internationalisierung vorangetrieben werden. Ein erster Schritt in diese Richtung stellt die für den Januar 2002 terminierte Aufnahme der Orbit/Comdex Europe als neues Sponsoring-Mitglied bei EITO (European Information Technology Observatory) dar. EITO gibt unter anderem jährlich ein umfassendes Jahrbuch mit Fachbeiträgen und sehr ausführlichen Statistiken zur europäischen ICT-Landschaft heraus (www.eito.com).

Nachdem die Orbit/Comdex Europe sich im letzten Jahr als reine Fachmesse repositioniert hatte, war für dieses Jahr ursprünglich eine Publikumsmesse in Zürich geplant worden. Im Januar wurde die Orbit Home auf 2002 verschoben, weil einige wichtige Aussteller kein Interesse an einer Heimmesse zeigten. Nun wird das Konzept in einen Fachbereich Multimedia der Basler Frühjahrsmesse Muba umgewandelt, die vom 22. Februar bis 3. März 2002 stattfindet.

Die nächste Orbit/Comdex Europe findet vom 24. bis 27. September 2002 in den



AGI IT Services, nun unter einem Swisscom-Dach.

Hallen der Messe Basel statt. Parallel dazu wird wiederum ein internationaler Kongress zu E-Business-Themen stattfinden. Ausserdem werden die Themenbereiche Open Source/Linux, Wireless/Bluetooth und ASP (Application Service Provider) vergrössert bzw. neu ins Programm genommen. Bei Messeschluss waren bereits 60% der diesjährigen Nettoausstellungsfläche für die Orbit/Comdex Europe 2002 reserviert – letztes Jahr waren es bei Messeschluss noch 80%. Der Anteil internationaler Fachbesucher betrug in diesem Jahr 12%, wobei für die kommenden Jahre eine Erhöhung dieses Anteils angestrebt wird. Steigerungspotenzial ist auf jeden Fall vorhanden – nicht zuletzt wegen der prognostizierten Besserung der Wirtschaftslage ab Mitte 2002. 12

Rüdiger Sellin, dipl.-Ing., schloss das Studium der Nachrichtentechnik 1986 ab. Er war seitdem in verschiedenen Positionen in Entwicklung, Marketing und Vertrieb tätig und ist zurzeit bei Swisscom Mobile als PR-Manager im Marketing der Abteilung Value Added & Portal Services angestellt. Daneben ist Rüdiger Sellin als Redaktor für verschiedene Zeitschriften und als Trainer für eine Reihe von Firmen aus der Telekom- und IT-Branche tätig.



delivers

Nokia broadband technology changes the world

Rewrite the rules

Deliver broadband @ the speed of demand with Nokia broadband technology.

Nokia makes the hardware that lets you deliver broadband to your customers faster than ever. With Nokia's

field-proven, next generation DSL and innovative wireless broadband systems you get the scalability and flexibility needed to deploy broadband on demand. Then you can add wireless LAN capability with one of our Nokia Home Gateway products, and really deliver customer satisfaction.

With over 200 million loyal Nokia customers, we've learned something about how to deliver. And isn't delivery what broadband's all about these days?

Visit us at www.nokia.com and start rewriting the rules your way.

NOKIA
CONNECTING PEOPLE

