

# Komplettlösungen aus einer Hand

Autor(en): **Sellin, Rüdiger**

Objektyp: **Article**

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

Band (Jahr): **80 (2002)**

Heft 5

PDF erstellt am: **28.06.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-877198>

## **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.

Unisys als IT-Partner

# Komplettlösungen aus einer Hand

**Trotz eines umfassenden Angebots rund um die IT-Infrastruktur ist selbst manchen Insidern unbekannt, welche Produkte und Dienstleistungen die Unisys weltweit anbietet. Grund genug für die Comtec-Redaktion, einmal einen Blick hinter die Kulissen der Schweizer Niederlassung zu werfen und zu fragen, wer die Unisys ist und wer zu ihren Kunden zählt. Dabei kamen einige erstaunliche Fakten zum Vorschein – vor allem das breite Angebot an Gesamtlösungen für den Telekommunikationsbereich.**

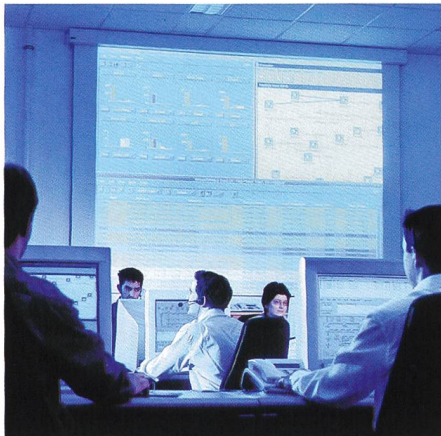
**V**orweg ein paar Zahlen, um die Unisys besser einordnen zu können: Sie beschäftigt in rund hundert Ländern rund 39 000 Mitarbeiter (davon etwa 350 in der Schweiz) und beliefert verschiedene Branchen mit Dienstleistungen rund um die firmeninterne IT-

---

 RÜDIGER SELLIN
 

---

Infrastruktur. Vor allem die Telekommunikation nimmt ständig an Bedeutung zu. Allein in Europa vertrauen in diesem Bereich rund 25 Telcos in fünfzehn Ländern den Lösungen der Unisys. Sie hat für ihre Kunden zum Beispiel weltweit etwa 100 Millionen aktive Voicemail-, Unified Messaging- oder Multimedia Messaging Boxen installiert. Das Erfolgsprinzip der Unisys besteht aus einer auf das Kundenproblem optimierten Lösung, die sich aus den Komponenten Beratung, Entwicklung, Installation und Implementierung (Customisation) von Lösungen inklusive Lieferung von Hardware und Software sowie die anschließende Wartung (7×24 Stunden) besteht. Die Unisys entwickelt vor Ort, dort wo ihre Kunden sind, und zwar auch in der Schweiz. So arbeiten allein in der Berner Niederlassung rund fünfzig Entwickler. Unter der Bezeichnung Managed Services offeriert die Unisys aber auch Dienste rund um das IT-Outsourcing. So kann der komplette Betrieb von komplexen IT-Infrastrukturen inklusive dem Management von Security Services der Unisys übertragen werden.



*Bild 1. Network Operation Center bei der UTA (Österreich).*

In der Schweiz sind es vor allem Banken und Finanzdienstleister, Telekomnetzbetreiber und der öffentliche Sektor (Bund, kantonale Verwaltungen, Grossstädte), die zu den Kunden von Unisys gehören. Der IT-Dienstleister ist spezialisiert auf Lösungen für Trust and Security, IT Economics (Business Process Outsourcing, Managed Services, SAP und .NET Infrastructure Management) und E-Government. Bei den spezifischen Telekom-Angeboten gehören unter anderem OSS/BSS (Operations/Business Support System) und Messaging zum Portfolio. In jüngster Zeit hat neben den etablierten Geschäftsfeldern der Bereich OSS/BSS an Bedeutung deutlich zugenommen, wie zwei Projekte für das Service- und Netzmanagement von Telekomnetzen zweier Mitbewerber der Swisscom beweisen (siehe Interview hinten). Das Grundproblem ist bei allen Telcos praktisch das Gleiche, nämlich die In-

tegration des Managements gewachsener Netze auf OSS-/BSS-Ebene. OSS/BSS geben den Netzbetreibern und Dienstleistern einen optimalen Überblick über die aktuelle Situation im Netz sowie über die Verfügbarkeit und Dienstqualität der angebotenen Dienste. Dazu vollzieht sich die Fehlersuche und -behebung wesentlich zielorientierter und schneller als die manuelle Kombination einzelner Informationen aus einer Vielzahl von singulären Managementsystemen.

## Umfangreiche europäische Kundenbasis

In Österreich zählen gleich vier Telekomanbieter zum Kundenkreis der Unisys: Telekom Austria, Max Mobil, UTA (Bild 1) und Mobilkom Austria. Bei allen diesen Telcos implementiert die Unisys proaktive Fault- und Service-Management-Lösungen basierend auf der Netcool Suite von Micromuse. Ende 2001 beauftragte Max Mobil die Unisys als Systemintegrator in zwei Projekten:

- Eine automatisierte Backup-Lösung für das Network Operation Center, die voll in den bestehenden IT- und Netzbetrieb integriert werden soll. Nach Abschluss des Projektes wird das gesamte Prozessmanagement inklusive der betrieblichen Abläufe in das Network Operation Center von Max Mobil integriert sein.
- Für das Performance Management wird die Lösung «Trend» (vorher Trinagy) von HP in das bereits existierende Fault-Management- sowie in das künftig noch aufzubauende Trouble-Ticketing-System integriert.

Zudem beauftragte Mobilkom Austria die Unisys mit der Durchführung eines Migrationsprojektes für das eigene Call Center basierend auf der recht verbreiteten Software Genesys.

Der Mobilfunknetzbetreiber E-Plus, mit rund 7,4 Millionen Kunden die Nummer drei in Deutschland, bietet seit April 2001 unter der Bezeichnung «Unified Mailbox» seinen Unified-Messaging (UM)-

Dienst am Markt an. Damit ermöglicht E-Plus einem Nutzer, alle für ihn eingegangenen Nachrichten mittels eines einzigen Ausgabemediums seiner Wahl abzufragen und zu verwalten, und zwar unabhängig davon, ob die für ihn vorliegenden Nachrichten per Fax, Internet oder Telefon/Handy eingetroffen sind. So kann sich der E-Plus-Kunde seine E-Mails über das Handy vorlesen lassen, eine E-Mail via Handy an ein Faxgerät leiten, vom Anrufbeantworter aufgezeichnete Sprachnachrichten am PC anhören oder am PC neue Nachrichten (inklusive Sprachmitteilungen) erstellen. Zusätzlich wird der Kunde per Anruf oder SMS über die Anzahl und Form neu eingegangener Mitteilungen informiert. Unisys dimensionierte die Infrastruktur für diesen UM-Service bei E-Plus für eine Anfangskapazität von zunächst 120 000 Nutzern, die sich problemlos auf 2 Millionen Nutzer erhöhen lässt. Damit dürfte die Unisys-UM-Lösung für E-Plus zurzeit die weltweit grösste Installation ihrer Art sein, die für ein Telekomunternehmen realisiert wurde.

Nach einer radikalen Umstrukturierung ist die British Telecom (BT) heute mehr denn je auf effiziente und skalierbare IT-Infrastrukturen angewiesen. Bereits im Jahr 2000 begann Unisys für BT mit dem Aufbau des so genannten Service 1571, einem voll automatisierten Anrufbeantwortungs- und Anruferinnerungssystem. BT hat nun einen weiteren Unisys ClearPath NX6830 Server bestellt, um bis zu 800 000 weitere Sprachmailboxes in Betrieb nehmen zu können. Diese Nachbestellung beinhaltet neben der Kapazitätsaufstockung auch eine Erweiterung der bestehenden Managementplattform «Unisys Central Operations Unit» (UCOU) um die Features «Disaster Recovery» (Wiederherauffahren und -inbetriebnahme der Sprachmailboxes und «Product Testing» (Testen neuer Funktionen vor der endgültigen Installation auf dem Server). UCOU beinhaltet zudem das gesamte Netzmanagement für BTs «Managed Services», ein Outsourcing-Projekt, bei dem Unisys für das BT-Helpdesk den gesamten First, Second und Third Level Support erbringt.

#### Weitere Impulse am GSM-World-Kongress in Cannes

Am diesjährigen GSM Worldcongress in Cannes wurden weitere Vereinbarungen zwischen Unisys und ihren Kunden unterzeichnet. Dazu gehört unter anderem



Bild 2. Unisys ES7000 Server.

#### Neuer ES7000 Server

Bereits im letzten Herbst belegte der neue Enterprise Server ES7000 bei mehreren unabhängig durchgeführten Benchmark-Tests den ersten Platz in seiner Leistungsklasse. Der auf 32 Intel Pentium III Xeon 32-bit Prozessoren basierte ES7000 Server zeichnet sich vor allem durch hohe Skalierbarkeit und Flexibilität, Performance, Partitionierbarkeit und Verfügbarkeit bei niedrigen Gesamtkosten aus. Er wurde in enger Zusammenarbeit mit Microsoft entwickelt und ist das erste, nach der von Unisys entwickelten Cellular Multi Processing Architektur (CMP) gebaute Rechnersystem. In seinem Leistungsumfang ist der ES7000 mit Mainframe-Systemen vergleichbar und kann mit maximaler Effektivität das Microsoft Windows 2000 Datacenter unterstützen. Laut einer neuen Erhebung der Gartner Group weist der ES7000 bei der Server-Konsolidierung die niedrigsten Total Cost of Ownership (TCO) unter allen Windows 2000-basierten Servern auf. In einem von der SAP zertifizierten Benchmark-Test mit SAP-Standardapplikationen erbrachte der ES7000 bei 26 000 Benutzern das beste jemals gemessene Ergebnis und dringt nach Angaben von Unisys damit in Leistungsbereiche vor, die bisher UNIX-Rechnern vorbehalten waren. Bei der Lufthansa Systems Group GmbH, eines der weltweit führenden IT-Unternehmen, sind zwei ES7000-Grossrechner im Outsourcing für mehrere namhafte deutsche Unternehmen im Einsatz. Dort nutzen bereits 2500 Anwender Dateidienste, MS Office, SAP R/3 sowie kundenspezifische Applikationen im Thin Client-Modell. Ein Ausbau der Systeme auf 4000 bis 5000 Benutzer ist in Vorbereitung. Infos zum ES7000 Server unter der Homepage: [www.es7000.ch](http://www.es7000.ch)

die Orange SA, nach Vodafone der weltweit zweitgrösste Mobilfunkdiensteanbieter. Unisys hat bereits die Voice-Messaging-Lösung entwickelt und wird Orange nun in folgenden Bereichen weiter unterstützen:

- Weiterentwicklung der bestehenden Messaging-Lösungen mit standardisierten Schnittstellen.
- Ausbau der Sprachportale unter anderem mit Spracherkennungssoftware.
- Entwicklung neuer Multimedia-Messaging-Lösungen für GSM 2.5 G und UMTS (3G).

Darüber hinaus wurde mit mmO<sub>2</sub> – einer aus British Telecom herausgelösten Gesellschaft – die gemeinsame Erstellung

Innovationen als Nächstes aus dem Hause Unisys kommen werden. 4

**Rüdiger Sellin**, Dipl.-Ing., ist PR-Manager bei den Portal Services von Swisscom Mobile. Davor war er unter anderem als Senior Consultant, Product Manager und Systems Engineer bei verschiedenen Telco- und IT-Firmen beschäftigt. Seit 1992 ist er ausserdem als Publizist, Trainer und Berater für verschiedene Firmen aus den Gebieten Telekommunikation und angewandte Informatik tätig.

# Am Anfang steht das Bedürfnis



**Alexander Boss ist bei der Unisys (Schweiz) AG als Portfolio Sales Executive für den Telekommunikationsmarkt Schweiz verantwortlich. Von ihm wollte Rüdiger Sellin erfahren, wie sich Unisys im Schweizer Markt positioniert.**

*Alexander Boss, Portfolio Sales Executive, Unisys (Schweiz) AG.*

## **Alexander Boss, welches sind Ihre Aufgaben bei der Unisys (Schweiz) AG?**

Ich bin hauptsächlich für den Verkauf von Telekommunikationslösungen verantwortlich und möchte den Telekommunikationsbereich der Unisys Schweiz deutlich verstärken.

## **Wie haben Sie die letzten Monate bei Unisys erlebt?**

Arbeitsintensiv, mit sehr viel Freude am Engagement, kurzum sehr befriedigend.

## **Welche Unternehmenskultur haben Sie dort angetroffen?**

Wir vereinen viele Nationalitäten in unserem Unternehmen, die zudem auf sechs Standorte verteilt sind (Thalwil, Zürich,

Bern, Basel, Lausanne und Genf). Dadurch erlebe ich beinahe täglich eine multikulturelle Teamarbeit. Als sehr angenehm empfinde ich das grosse Engagement aller Mitarbeiter gerade in kritischen Projektphasen zur besonderen Unterstützung unserer Kunden. Unsere jährlich durchgeführten Kundenbefragungen zeigen stets eine überdurchschnittliche Kundenzufriedenheit.

## **Welche Projekte haben Sie bisher realisiert?**

Mein erstes Projekt ist der Aufbau eines Fault-Management-Systems für die Cablecom in der ganzen Schweiz. Die Unisys baut dabei nicht nur ein einfaches Fehlerverwaltungssystem auf, sondern ein umfassendes Managementsystem,

das im Fehlerfall nicht nur die Fehlerursache, sondern auch die betroffenen Kunden und deren Services erkennt sowie die geeigneten Massnahmen zur Fehlerbehebung einleitet. Technologiepartner ist hier die Micromuse, der Marktführer in diesem Segment.

Ein weiteres Projekt besteht in der Beratung der Sunrise AG zum Aufbau einer optimalen OSS-Architektur für ihr künftiges UMTS-Mobilfunknetz (OSS: Operations Support System).

## **Viele Kunden und Marktteilnehmer wissen nicht, dass die Unisys den grössten Umsatz nicht mit dem Verkauf von Hardware, sondern mit Dienstleistungen erzielt. Woran liegt das Ihrer Meinung nach?**

Mit dieser Feststellung haben Sie Recht, denn wir erzielen weltweit rund 75% mit dem Erbringen von Dienstleistungen. Wir stellen aber keine Kundenendgeräte für den Massenmarkt her (z. B. PCs, Handys). Daher wird unser Brand beim Endkunden nicht unmittelbar wahrgenommen. Die Endverbraucher profitieren aber gleichwohl von unseren Lösungen für Massen Anwendungen, wie die Lieferung der IT-Infrastruktur für die Motorfahrzeugkontrollen der Kantone Aargau, Zürich und Schaffhausen eindrücklich beweist. Die Unisys hat schon häufig bewiesen, dass sie auch komplexe IT-Projekte erfolgreich realisieren kann.

## **Unisys**

Der IT-Dienstleister Unisys ist spezialisiert auf Lösungen für Trust and Security, IT Economics (Business Process Outsourcing, Managed Services, SAP and .NET Infrastructure Management) und E-Government. Das Angebot stützt sich auf die Erfahrung in den Bereichen Consulting, Systemintegration, Netzwerk-Dienstleistungen und Servertechnologien. Die von Unisys angepeilten vertikalen Märkte sind Finanz, Telekommunikation und die öffentliche Verwaltung. Weitere Informationen unter der Homepage: [www.unisys.ch](http://www.unisys.ch), [ch.info@unisys.ch](mailto:ch.info@unisys.ch) oder bei Thomas Hügli, Communications Manager, Unisys (Schweiz) AG, Zürcherstrasse 59, 8800 Thalwil; Telefon 01 723 3251, E-Mail: [thomas.huegli@unisys.com](mailto:thomas.huegli@unisys.com)



Bild 3. «Am Anfang steht das Bedürfnis» – IT als Mittel zur Generation von Business Value.

**Können Sie unseren Lesern ein paar Beispiele nennen, welche Lösungen die Unisys in der Schweiz anbietet?**

Unisys-Mitarbeiter erbringen häufig Wartungsleistungen im Auftrag der Sun Microsystems. Des Weiteren sind wir der einzige Microsoft-Partner in der Schweiz mit einem dreifachen Goldpartner-Status. Wir verfügen also über umfangreiche Ressourcen und Know-how und haben bereits Projekte im .NET-Umfeld durchgeführt (Anmerkung: «.NET» ist ein Developer Framework und die Internet Service Strategie von Microsoft). Weitere Kompetenzen bestehen im Umfeld OSS/BSS, CRM und UM/MMS (BSS: Business Support Systems, CRM: Customer Relationship Management, UM: Unified Messaging, MMS: Multimedia Messaging). Unsere CRM-Lösungen sind zum Beispiel bei unseren Kunden, Schroders Bank und Partners Group erfolgreich im Einsatz. Darüber hinaus lieferten wir die gesamte Billing-Plattform für Yellowworld, dem Finanzportal von Die Post. Bei der UBS sind wir mit unseren hochskalierbaren ClearPath-Servern (Mainframes) vertreten. Für die Credit Suisse Group durften wir eine globale Public Key-Infrastruktur (PKI) einrichten. Diese Sicherheits-

lösung ermöglicht den Einsatz digitaler Signaturen und einen vertraulichen Datenaustausch in ungesicherten Netzwerken wie dem Internet. PKI ist damit die Grundlage für sicheres E-Business.

**Beim Surfen auf Ihren länderspezifischen Homepages ist mir aufgefallen, dass Sie für Ihre Kunden ein breites Spektrum an komplexen Anwendungen realisiert haben. Besteht da nicht die Gefahr, sich zu verzeteln?**

Das IT-Umfeld hat einen sehr hohen Komplexitätsgrad. Dies erfordert ohne Zweifel ein breites Wissen, wie IT-orientierte Projekte für verschiedene Branchen angegangen werden müssen. Mit unserem Know-how in diesem Gebiet entgehen wir dieser Gefahr aber wirkungsvoll.

**Welche Visionen haben Sie für die Unisys im Telekommunikationsbereich?**

Zum einen soll die Unisys eine markante Rolle als IT-Dienstleister für den schweizerischen Telekommunikationsmarkt spielen. Zum anderen möchte ich unseren Kunden dazu verhelfen, mit ihrer IT-

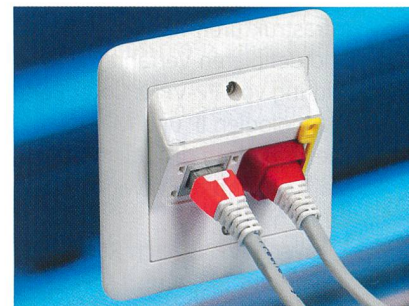
Infrastruktur erfolgreiche Dienstleistungen zu erbringen. Mit dem Portfolio der Unisys wird unser Kunde also in die Lage versetzt, neue Produkte oder Dienste schneller und effizienter am Markt anzubieten sowie auch bestehende Prozesse kostenmässig zu optimieren. Diese Vision assoziiere ich mit dem Stichwort «IT Economics» (Bild 3).

**Alexander Boss** vollendete 1994 sein Ingenieurstudium der Elektrotechnik Fachrichtung Telekommunikation in Darmstadt. Er war im Anschluss daran unter anderem bei der Crypto AG in Steinhausen (ZG) als Projektleiter beschäftigt. Danach arbeitete er bei der Datrac (heute Getronics) als Product Management Verantwortlicher für Cisco und bei der Siemens (Schweiz) AG als Account Manager für Swisscom und Sunrise. Seit Juli 2001 ist Alexander Boss bei der Unisys (Schweiz) AG als Portfolio Sales Executive für den Telekommunikationsmarkt Schweiz verantwortlich. Nebenberuflich beendete er im Herbst 2001 sein Betriebswirtschaftsstudium an der Fachhochschule in Bern.

## So einfach ist Datensicherheit.

Das neue R&M-Sicherheitssystem verhindert einfach und zuverlässig, dass Kabel am falschen Ort eingesteckt oder dass Verbindungen versehentlich getrennt werden.

- Keine unbefugten Manipulationen an Steckverbinder, dank einzigartigen R&M Security Lösungen
- Sicherheitschutz für priorisierte Verbindungen
- Eliminierung der Stör- und Fehlerquellen in Ihrem Netzwerk
- Modular nachrüstbar auf allen R&Mfreenet Komponenten



Zwei neue Sicherheitsprodukte von R&M (links Safe Clip, rechts Plug Guard)