

ticker

**Grösstes WLAN-Netz der Welt ist ein Flop**

Dem weltweit grössten WLAN-Netz in Taiwans Hauptstadt Taipeh mangelt es an Kunden. Seit Ende 2005 konnte Betreiber Q-Ware erst 20 000 Abonnenten für sein Netz mit Namen WiFly gewinnen, 10 000 weitere nutzen Prepaid-Angebote, wie der San Francisco Chronicle berichtet. Ursprünglich wurde mit 250 000 regelmässigen Nutzern gerechnet. Damit das Netz verlustfrei operiert, wären mindestens 200 000 Kunden nötig.

**IBM-Angriff auf Windows-Server im KMU-Markt**

Mit einem Per-User-Preismodell und einer neuen Lösung für seine System i Server startet IBM eine Offensive auf dem KMU-Markt für IT-Infrastruktur. Das All-in-One-System System i Express soll eine Alternative zu Windows-basierten Servern bieten. System i Express 515 ist für 5 bis 40 Anwender konzipiert, das Modell 525 für den darüber liegenden Mid-Market. Die Systeme sollen bis Ende April verfügbar sein.

**Bechtle expandiert und übernimmt Coma Services**

Das deutsche Systemhaus Bechtle treibt seine Wachstumsstrategie voran und übernimmt den Schweizer Serviceprovider für Drucker und Multifunktionsgeräte Coma Services AG. Damit will Bechtle das Leistungsspektrum seiner Schweizer IT-Systemhäuser ergänzen und den Marktauftritt mit einem flächendeckend vertretenen Spezialisten abrunden.

**Neue Methoden zum Waschen von Phishing-Geldern**

Die Melde- und Analysestelle Informationssicherung des Bundes (Melani) warnt vor neuen Methoden zum Waschen von Phishing-Geldern. Dazu wird Geld auf ein Konto beispielsweise eines KMU einbezahlt. Anschliessend geben die Betrüger ein Versehen vor und fordern den Betrag zurück, die Rückerstattung soll über Bargeldtransfer-Anbieter erfolgen, häufig nach Osteuropa. Eine andere Variante ist der Kauf von Waren übers Internet. Der Kaufpreis wird beglichen, der Kauf aber wieder storniert und eine Rückerstattung verlangt.

# «Wir setzen lieber auf Exklusivität»

Lackmustest bestanden: Nach nur einer Durchführung im vergangenen Jahr konnte sich das ECM-Forum bereits erfolgreich etablieren. Jetzt gibt Initiator Sandro Schmid die Geschäftsführung des Veranstalters Uvision an Reto Guidi ab. *Interview: Thomas Brenzikofer*

**Herr Schmid, mit Reto Guidi haben Sie einen neuen Geschäftsführer für Uvision gefunden. Letztes Jahr hat Herr Guidi das Grid ICT Forum im KKL Luzern organisiert. Dieses findet heuer nicht mehr statt. Gibt es zu diesem Thema bald weitere News?**

Es wäre gelogen, zu behaupten, dass diesbezüglich nicht noch Gespräche geplant sind. Aber mehr kann ich dazu nicht sagen. Zudem ist das Grid ICT Forum nicht die Art von Veranstaltung, die uns vorschwebt. Aber es ist ganz klar das Ziel von Uvision, neben dem ECM-Forum und der Insurance Com noch weitere fünf bis sieben Community-Plattformen mit entsprechenden Veranstaltungen zu lancieren. Deshalb auch der weitere personelle Ausbau der Uvision.

**Sind die geplanten Veranstaltungen alle im IT-Bereich angesiedelt?**

Wir verfolgen zwei Ausrichtungen. Entweder sollen die Veranstaltungen marktorientiert sein, wie die Insurance Com, wobei wir dann die gesamte Wertschöpfungskette, inklusive IT, abdecken wollen. Oder wir sprechen einen konkreten Fachbereich an, der noch nicht besetzt ist wie eben Enterprise Content Management (ECM). Wobei wir uns ganz klar nicht als Eventagentur positionieren wollen, sondern als Community-Marketing-Spezialist. Das heisst, der Marktplatz- und Netzwerkgedanke steht im Zentrum.

**Gibt es denn IT-Themen, die noch unbesetzt sind?**

Die gibt es. Aber Sie werden sicher verstehen, dass ich hier unsere Pipeline nicht öffentlich mache. Denn das Veranstaltungsbusiness ist, wie sie richtig festgestellt haben, ein Hai-fischbecken.



Sandro Schmid, Initiator des ECM-Forums und Partner bei Kunz & Partner

**Darf ich fragen, was Sie jetzt machen, wenn Herr Guidi die Geschäftsleitung bei Uvision übernimmt?**

Dazu muss ich vielleicht kurz ausführen, wie es überhaupt zur Uvision gekommen ist. Uvision entstand als hundertprozentiges Tochterunternehmen des Beratungsunternehmens Kunz & Partner, das aus der ehemaligen Systor hervorgegangen ist und an dem auch ich beteiligt bin. Im Rahmen eines Mandates habe ich schnell festgestellt, dass in der Schweiz das Thema Enterprise Content Management sehr stiefmütterlich behandelt wird und eine Plattform fehlt. So habe ich dann die Aufgabe gefasst, diese im Sinne eines Business Developments aufzubauen. Dies ist nun getan, deshalb werde ich mich wieder vermehrt meiner Beratungstätigkeit widmen.

**Nach nur einer Durchführung steht also das ECM-Forum bereits auf soliden Beinen?**

Ja, wir sind erfolgreich. Wir konnten die Sponsoren qualitativ mit der Gewinnung sämtlicher global führen-

der ECM-Lösungspartner von 24 auf 32 erhöhen. Damit sind wir komplett. Statt einfach in die Breite zu wachsen, setzen wir eher auf Exklusivität. Also lieber 300 Teilnehmer, dafür die richtigen und mit entsprechend hoher Trefferquote für die Aussteller und Sponsoren, statt 700 und vielen No-Shows. Das ist für alle Beteiligten um einiges effizienter. Die Insurance Com beispielsweise findet 2008 sogar ohne öffentlichen Einladungsprozess statt. Hier werden die Teilnehmer exklusiv eingeladen.

**Aber das ist für das ECM-Forum nicht das Ziel?**

Nein, hier ist der Marktplatz anders beschaffen. Es gibt vom Anwender, Berater, Implementierer bis zum Anbieter relativ viele Anspruchsgruppen.

**Was sind denn die Highlights am diesjährigen ECM-Forum?**

Grundsätzlich ist es uns gelungen, die Thematik von der Infrastrukturebene auf die Prozessebene zu heben. Das sieht man dann auch der Referentenliste an. Ich denke da gerade an Frau Doris Pfister, die als COO/Logistik des IKRKS das Keynote-Referat des diesjährigen ECM-Forums hält. Im Zentrum steht also weniger irgendein Archivierungsprojekt, sondern der generelle Umgang mit Information als Beitrag zur Wertschöpfung eines Unternehmens. Das ist eine ganz andere Flughöhe. Dazu passt dann auch die Einbindung der Wissenschaft über die Fachhochschule Nordwestschweiz in der Person von Professor Dr. Rolf Dornberger sowie die ECM-Studie von Sieber und Partner, die Uvision mitinitiiert hat.

**Sponsoren haben eher einen bescheidenen inhaltlichen Auftritt?**

Das ist richtig. Es treten in erster Linie Anwender auf, die ihre Projekte und Lösungen präsentieren. Natürlich werden diese zu einem guten Teil auch von den Sponsoren vorgeschlagen. Zudem haben wir dann mit dem «Vendor-Talk» einen Slot, wo es ganz explizit um ein Verkaufsdarbietung geht. Damit differenzieren wir uns sicher von anderen Veranstaltungen, die sehr viel anbieterlastiger ausgerichtet sind.

**ECM-Forum vom 8. bis 9. Mai im Kongresshaus Zürich**

Wiederum werden 300 Entscheidungsträger und ECM-Verantwortliche der TOP 500 Schweizer Unternehmen aus Finanz, Government, Pharma und Industrie erwartet. Mit 26 Praxisreferaten von Unternehmen wie Visana, Roche, UBS oder Jura, 32 Ausstellern und einem Management-Kongress mit Exponenten aus Wirtschaft, öffentlichen Institutionen und Wissenschaft wird inhaltlich einiges geboten. Weitere Informationen und Anmeldung unter: [www.ecmforum.ch](http://www.ecmforum.ch)