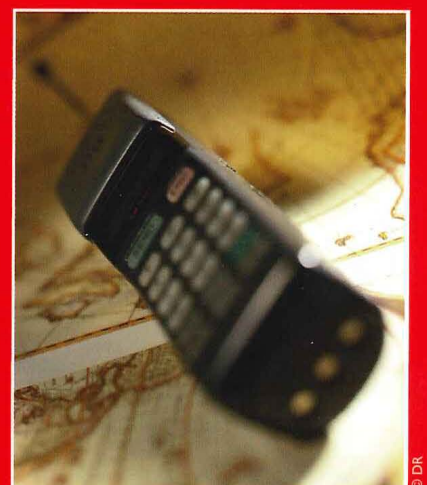
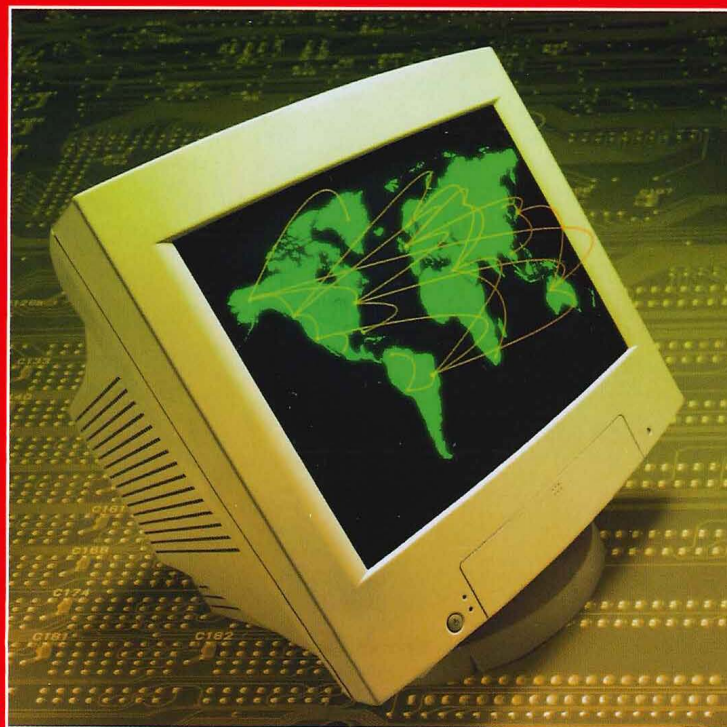


SWISS LABEL SWISS

Informatique

Télécommunication



Informatik Telekommunikation

SWISS LABEL - Die Armbrust lebt

Interview von Herrn Bruno Zuppiger, Präsident von Swiss Label



WAS IST SWISS LABEL?

Das Markenzeichen von SWISS LABEL, der Gesellschaft zur Promotion von Schweizer Produkten und Dienstleistungen, ist die Armbrust. Die Wurzeln von SWISS LABEL reichen bis anfangs des letzten Jahrhunderts zurück: Als "Schweizer Woche" wurde sie 1917 ins Leben gerufen. Die Armbrust ist heute in der Schweiz und in vielen Ländern markenrechtlich geschützt. Nur Mitgliedern von SWISS LABEL ist es erlaubt, die Armbrust als typisches schweizerisches Ursprungssiegel zu verwenden, beispielsweise als Kleber, Stempel, Etikette oder in elektronischer Form auf ihren Produkten und Schriftstücken. Der schweizerische Wertanteil muss mindestens 50 Prozent betragen, damit die Marke beansprucht werden darf. Über 200 Unternehmen verschiedenster Grösse und Branchen sind Mitglied bei SWISS LABEL - Tendenz klar steigend. Präsident ist seit Juni 2003 Nationalrat Bruno Zuppiger (SVP, Zürich), das Sekretariat wird vom Schweizerischen Gewerbeverband geführt (www.swisslabel.ch).

1. VORWORT DES PRÄSIDENTEN

Die Armbrust lebt - bester Beweis ist der markante Mitgliederzuwachs von 38 Unternehmen im vergangenen Jahr; dazu gehört auch ein Verband mit 11 Einzelmitgliedern. Gerade im Hinblick auf die zunehmende Globalisierung der Märkte wird eine klare Herkunftsbezeichnung der Produkte und Dienstleistungen immer zentraler. SWISS LABEL leistet damit einen zunehmend wichtigen Beitrag für die Förderung des Wirtschafts- und Arbeitsplatzes Schweiz. Mit der Armbrust, dem Markenzeichen von SWISS LABEL, heben sich unsere Mitglieder von der Konkurrenz ab und bekennen sich unmissverständlich zum Standort Schweiz und damit zur Qualitätsproduktion in unserem Land. Wenn wir unseren Wohlstand halten und festigen wollen, müssen wir qualitativ besser sein als die internationale Konkurrenz.

Die Diskussion "Armbrust versus Schweizer Kreuz" wird im laufenden Jahr weiter zu führen sein. Die Antwort des Bundesrates auf eine von mir am 18. März 2005 eingereichte Interpellation "Missbräuchliche Verwendung des Schweizer Kreuzes" ist ausweichend ausgefallen: Daher habe ich mich nur teilweise befriedigt erklärt und die Diskussion im Plenum verlangt. Wir werden uns überlegen müssen, die Armbrust allenfalls mit einem Schweizer

Kreuz zu ergänzen, da vor allem im Ausland das Schweizer Kreuz einen wesentlich höheren Bekanntheitsgrad aufweist als die Armbrust. Für SWISS LABEL kommt nicht in Frage, dass das Schweizer Kreuz weiterhin ungeahndet als Herkunftszeichen geführt werden darf, obwohl dies gemäss Wappenschutzgesetz verboten ist. Dies schafft Ungerechtigkeiten und ungleiche Spiesse, die mit allen Mitteln bekämpft werden müssen.

Die Entwicklung der Wirtschaft im laufenden Jahr stimmt mich zuversichtlich. Sie zeigt sich nämlich in einer guten Verfassung, und der solide Aufschwung dürfte auch 2007 noch anhalten. Die positiven Tendenzen auf dem Arbeitsmarkt sollten sich weiter entwickeln. Von diesem günstigen Umfeld wird auch SWISS LABEL profitieren. So durfte bereits in den ersten drei Monaten des Jahres 2006 ein weiterer Mitgliederzuwachs von 21 Unternehmen verzeichnet werden: SWISS LABEL ist endgültig aus dem Dornröschenschlaf erwacht. Allerdings wäre es verfehlt, auf den Lorbeeren auszuruhen: Wir werden weiterhin mit viel Engagement und innerem Feuer auf allen Ebenen arbeiten, um die hochgesteckten Ziele zu erreichen und zur führenden Markenorganisation der Schweiz zu werden - und dies nicht als Selbstzweck, sondern im Interesse der Stärkung des Wirtschafts- und Arbeitsplatzes Schweiz.

Summary

SWISS LABEL 2 Die Armbrust lebt <i>Interview von Herrn Bruno ZUPPIGER, Präsident</i>	SICTA 16-17 Swiss Information and Communications Technology Association <i>Franz STAMPFLI, Verbandspräsident</i>
SWISS LABEL 3 L'Arbalète est vivante <i>Interview de Monsieur Bruno ZUPPIGER, Président</i>	SICTA 17-18 Association suisse des technologies de l'information et des télécommunications <i>Franz STAMPFLI, Président</i>
LEITARTIKEL 4 Die Schweiz im Informationszeitalter: eine beherrschte Leidenschaft	Groupement Romand de l'Informatique 19 "Nachdenken über die Zukunft gehört zu unseren Aufgaben" <i>von Herrn Christophe ANDREAE, Präsident</i>
EDITO 5 La Suisse dans l'ère de l'information : une passion maîtrisée	Groupement Romand de l'Informatique 20 "Réfléchir au futur fait partie de nos missions" <i>par Monsieur Christophe ANDREAE, Président</i>
Das Bundesamt für Informatik und Telekommunikation 6 "der IT-Partner der Bundesverwaltung" <i>Herrn Marius REDLI, Direktor</i>	Schweizer Informatik Gesellschaft 21 "Ein unentbehrlicher Akteur in der Informatiklandschaft unsers Landes" <i>André GOLLIEZ, Vorsitzender</i>
Office Fédéral de l'Informatique et des Télécommunications 7 "le partenaire informatique de l'administration publique" <i>Monsieur Marius REDLI, Directeur</i>	Société Suisse d'Informatique 22 "Un acteur incontournable du paysage informatique de notre pays" <i>André GOLLIEZ, Président</i>
ICTswitzerland 8-9 "Wie alle jungen Organisationen arbeitet auch unsere Tag für Tag an ihrer Weiterentwicklung und Verbesserung" <i>von Maya Lalive d'EPINAY, Präsidentin</i>	CLUSIS 23 "Informatiksicherheit ist auf allen Unternehmensebenen wichtig" <i>von Herrn Claude MAURY, Präsident</i>
ICT Switzerland 9-10 "Comme toute organisation jeune, la nôtre travaille jour après jour à se développer et s'améliorer" <i>par Maya Lalive d'EPINAY, Présidente</i>	CLUSIS 24 "La sécurité informatique intéresse tous les niveaux de l'entreprise" <i>par Monsieur Claude MAURY, Président</i>
Schweizerischer Verband der Telekommunikationsbenützer - ASUT 11 <i>Ein Gespräch mit Herrn Fritz SUTTER, Präsident</i>	SARIT Schweizer Verband für Informatikforschung 25 "Akademisch, vielleicht, aber immer in Bewegung!" <i>von Professor Daniel THALMANN, Präsident</i>
Association Suisse des Utilisateurs de Télécommunications - ASUT 12 <i>Entretien avec Monsieur Fritz SUTTER, Président</i>	SARIT Association suisse pour la recherche en informatique 26 « Académique, peut-être, mais toujours en mouvement ! » <i>par le Professeur Daniel THALMANN, Président</i>
SwissICT 13-14 Schweizerischer Verband der Informations- und Kommunikationstechnologie <i>Dr. Thomas C. FLATT, Verbandspräsident</i>	IFIP 27-28 "Die Strategie Informationsgesellschaft muss von Grund auf revidiert werden!" <i>von Raymond Morel, Präsident der ICT-Kommission der Schweizerischen Akademie der Technischen Wissenschaften</i>
SwissICT 14-15 Association suisse des technologies de l'information et des communications <i>Dr. Thomas C. FLATT, Président de l'Association</i>	IFIP 29-30 "Toute la stratégie de la société de l'information est à revoir" <i>par Raymond MOREL, Président de la Commission ICT de l'Académie suisse des sciences techniques</i>

Editeur : COM CONSULTING SA
40a, rue Fritz Courvoisier - CH-2300 La Chaux-de-Fonds
Tél. : +41 (0)32 967 95 83 - Fax : +41 (0)32 967 95 96 - E-mail : info@comconsulting.ch

Rédaction : Madame Perle SCEMLA - Monsieur Ernst BURKI - Monsieur Patrick GUNTI

Coordination : Color 36 - C.E.

Impression/Printing : Color 36 - C.E.

Photos 1^{ère} Couverture : © Photo H. Bramaz, Zurich/OSEC • OSEC

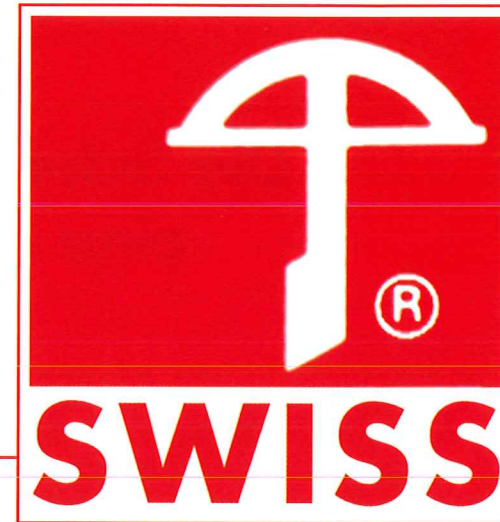
Juin 2006

Toute reproduction, même partielle, des articles publiés dans ce numéro, nécessite explicitement le consentement écrit de l'éditeur.

SWISS LABEL

L'arbalète est vivante

Interview de
Monsieur Bruno Zuppiger,
Président de Swiss Label



QU'EST-CE QUE SWISS LABEL ?

Le signe distinctif de SWISS LABEL, société pour la promotion des produits et services suisses, est la légendaire arbalète. Les racines de SWISS LABEL remontent au début du siècle dernier, lorsque furent créées en 1917 „les semaines suisses». L'arbalète est aujourd'hui légalement protégée en Suisse et dans plusieurs pays. Seuls les membres de SWISS LABEL sont autorisés à utiliser le signe de l'arbalète comme garantie d'origine typiquement suisse, par exemple sur des autocollants, des timbres, des étiquettes ou sous forme électronique pour les produits et leurs emballages. La part suisse à la valeur d'un produit doit s'élever au moins à 50% pour pouvoir revendiquer un droit d'usage de la marque. Plus de 200 entreprises de différentes grandeurs et appartenant à diverses branches sont membres de SWISS LABEL - et la tendance est clairement à la hausse. Son président est depuis juin 2003 le conseiller national UDC zurichois Bruno Zuppiger, quant au secrétariat, il est assuré par l'Union suisse des arts et métiers. (www.swisslabel.ch).

1. AVANT-PROPOS DU PRÉSIDENT

L'arbalète est bien vivante - la meilleure preuve en est l'augmentation remarquable du nombre de ses membres de 38 entreprises l'année dernière ; parmi celles-ci une association comptant à elle seule 11 membres. Au vu de la globalisation toujours croissante des marchés, une distinction claire de l'origine des produits et services gagne sans cesse en importance. SWISS LABEL apporte ainsi une contribution toujours plus marquée à la promotion de la place économique et de travail suisse. Grâce à l'arbalète, signe distinctif de SWISS LABEL, nos membres se distinguent clairement de la concurrence et se réclament ouvertement de la place économique suisse et par là même de produits suisses de qualité. Si nous voulons conserver et renforcer notre prospérité, nous devons être meilleurs sur le plan de la qualité que ne l'est la concurrence internationale.

La discussion « Arbalète versus croix suisse » se poursuivra cette année. La réponse du Conseil fédéral à mon interpellation lancée le 18 mars 2005 « utilisation abusive de la croix suisse » est tombée ; je me suis déclaré comme étant partiellement satisfait par celle-ci et ai exigé une discussion au plénum. Nous devons réfléchir à la manière dont nous pouvons compléter au besoin le

signe de l'arbalète avec une croix suisse, car à l'étranger surtout, la croix suisse bénéficie d'un degré de notoriété plus important que l'arbalète. Pour SWISS LABEL, il ne peut être question de laisser la croix suisse être impunément utilisée comme marque d'origine, alors que la loi sur la protection des armoiries et autres signes publics l'interdit. Cela est source d'injustices, chacun ne disposant alors pas d'armes égales, et doit être combattu par tous les moyens.

L'évolution économique actuelle me donne confiance. L'économie paraît être dans une bonne forme et cette solide croissance devrait se poursuivre en 2007. Les signes positifs sur le marché du travail devraient également se renforcer. Cet environnement favorable, SWISS LABEL en profite également : ainsi 21 entreprises ont déjà rejoint les membres de notre société au cours des trois premiers mois de l'année 2006 ; SWISS LABEL est enfin sortie de son profond sommeil. Toutefois, ce serait une erreur de se reposer sur ses lauriers : Nous poursuivons notre travail sur tous les fronts avec engagement et force conviction pour atteindre les buts élevés que nous nous sommes fixés et faire de SWISS LABEL la plus grande organisation de défense de marques et labels suisses - non pas comme but en soi, mais dans l'intérêt du renforcement de la place économique et de travail suisse.

LEITARTIKEL

Die Schweiz im Informationszeitalter: eine beherrschte Leidenschaft

Auf dem Gebiet der Informations- und Kommunikationstechnologien herrscht in der Schweiz helle Aufregung, die sich darin widerspiegelt, dass in zahlreichen Verbänden und Unternehmen dieser Branche, wo für mehr Lesbarkeit, bessere Sicht und echte Einheit plädiert wird, ein starker Bewusstwerdungsprozess stattfindet und Wort genommen und Stellung bezogen werden. Es schien uns angebracht, diese in ständiger Entwicklung begriffene Welt heute in einem Panorama darzustellen, das, ohne Anspruch auf Vollständigkeit zu erheben, eine Vorstellung von der aussergewöhnlichen Begeisterung des Landes für diese heute zum Alltag gehörenden Technologien vermitteln soll.

Heute ist ICTSwitzerland die Dachorganisation der wichtigsten Verbände und Organisationen des schweizerischen Informatik- und Telekomsektors, die in den letzten Jahrzehnten zu voller Blüte heranreiften. Wie die verschiedenen Beiträge aufzeigen, war das nicht immer so. Zuerst hatte die Deutschschweiz in diesem Sektor die Nase vorn, doch die Romandie holte rasch auf, situierte und definierte die Bedeutung ihrer Verbände und Forschungsbereiche neu.

Sie werden hier Geschichten voller Leidenschaft, Engagement und Wünschen lesen, Geschichten die im Übrigen in anderen Ländern auf grossen Anklang treffen. Überraschend an diesen Berichten ist die erfrischende Freude, mit der diese Lehrer, Forscher, Ingenieure, Berater, Sachverständigen oder Intellektuellen die Entwicklung der Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT) im Laufe der Jahrzehnte miterlebten. Sie sind als privilegierte, wissbegierige, stauende Zeugen mit dabei, und eines ihrer Schlagworte lautet "Bildung". Sie alle messen der Bildung grösste Bedeutung bei und sind bestrebt, die Ausbildungen aufzuwerten, um junge Menschen für ihre Berufe zu begeistern.

Einer der Autoren ist André Wollner, Präsident der Association Romande des Informaticiens (ARI) und Physikingenieur, der die Anfänge der ETHL miterlebte und noch heute an der UNIL und höheren technischen Lehranstalten unterrichtet. Daneben ist er als EDV-Berater und -Sachverständiger bei Gerichten tätig. Während der zehn Jahre als Direktor des GESO (Groupement de l'Electronique de Suisse Occidentale) kümmerte er sich intensiv um die Ausbildung in Unternehmen. Gemeinsam mit Kollegen wie Pierre-Alain Bobillier und Raymond Morel setzte sich Wollner tatkräftig für die Gründung des ICT-Suisse Romande ein, um gegen Fortschrittsfeindlichkeit anzukämpfen und die Vielzahl der bis heute noch viel zu verstreuten Kompetenzen zu erschliessen.

Ein weiterer Autor ist Markus Fischer, der nach einem Vierteljahrhundert im Bankwesen im Jahre 2002 sein eigenes Unternehmen gründete, das auf die Ausbildung und die angewandten

Wissenschaften auf dem Gebiet der IKT, auf Informations- und Projektmanagement, Consulting und Entwicklung von Kursmodellen für die Hochschulen für Angewandte Wissenschaften in Bern und Winterthur spezialisiert ist. Er engagiert sich stark in schweizerischen Verbänden des IKT-Sektors und ist Vorstandsmitglied bei ICTSwitzerland und in dieser Funktion mit der Mitgliederbetreuung im Hinblick auf eine bessere Zusammenarbeit der vielen Mitgliedsverbände zuständig. Eine immense Aufgabe unter der Leitung von Frau Lalive d'Epinay. Wie alle seine Kollegen nimmt Markus Fischer am 11. Mai 2006 an der Generalversammlung teil, auf der ein neuer Vorstand mit 13 Mitgliedern und ein neues Präsidium gewählt werden.

"Wir arbeiten mit den Eidgenössischen Technischen Hochschulen Zürich und Lausanne, einem Dutzend Universitäten und den Hochschulen für Angewandte Wissenschaften zusammen. Unser Ziel ist es, den Studierenden Kenntnisse zu vermitteln, die ihnen den Weg zu Stellungen in Administration und Business ebnet."

"Wir sind in unserer Vorgehensweise sehr pragmatisch orientiert und greifen daher nicht in die Kompetenzbereiche der Forschung ein. Als Präsident der Kommission Bildung von ICTSwitzerland setze ich mich dafür ein, dass ein Höchstmass an Schlüsselkompetenzen von der Primarschule bis zur Berufsschule abgedeckt wird."

Die OECD bietet seit sechs Jahren das internationale Programm "Definition und Auswahl von Kompetenzen in der Informationsgesellschaft". Es besteht enger Kontakt mit den Leitern dieses Programms, das Lehrer bei der Gestaltung ihres Unterrichts auf allen Niveaus unterstützen soll.

Auf die Frage, welche Errungenschaften sie sich für ihren Sektor wünschen, antwortet ein Grossteil der Autoren dieser Ausgabe, sie sähen gern, dass die obersten Bundesbehörden eine präzise Vorstellung der Informations- und Kommunikationstechnologien in jedem Segment der Gesellschaft erwerben, um das Potenzial, aber auch die Gefahren, die diese neuen Technologien mit sich bringen, beurteilen und berücksichtigen zu können. Es bedarf nämlich sehr hoher Kompetenzniveaus, um sich dieser Aufgabe zu stellen, gestützt - und die Idee ist möglicherweise gar nicht so abwegig - auf eine Lobby, wie sie bereits für die Landwirtschaft oder die Industrie besteht.

Wie Sie sehen werden, sind Menschen und Mittel vorhanden, die bereit, voller Leidenschaft und entschlossen sind, Schlachten zu gewinnen und die jungen Generationen mit der entsprechenden Bildung auszustatten. Verdienen es diese Menschen nicht, auf höchster Ebene Gehör zu finden und unterstützt zu werden?

EDITO

La Suisse dans l'ère de l'information : une passion maîtrisée

Une grande effervescence règne en Suisse dans le domaine des technologies de l'information et de la communication. Elle se traduit par les prises de parole, de conscience et de positions dans les nombreuses associations et entreprises dédiées à ce domaine, où chacun plaide pour une plus grande lisibilité, une meilleure visibilité, une véritable unité. C'est ce monde en évolution constante qu'il nous a paru utile de montrer aujourd'hui, dans un panorama qui, sans être exhaustif, donne une idée de l'extraordinaire engouement du pays pour ces technologies qui font aujourd'hui partie du quotidien.

Aujourd'hui, ICT Switzerland est l'association faitière qui fédère la grande quantité d'associations qui ont fleuri au cours des dernières décennies. Il n'en a pas toujours été ainsi, comme on le verra dans les différentes interventions. Au départ, la Suisse alémanique avait pris une certaine avance dans ce secteur, mais les Romands se sont rapidement pris au jeu pour resituer et préciser l'importance de leurs associations et de leurs recherches.

On pourra lire ici des histoires de passion, d'engagement, de désir, histoires d'ailleurs fortement partagées dans le reste de l'univers. Mais ce qui frappe dans ces récits, c'est le plaisir qu'ont pris ces enseignants, chercheurs, ingénieurs, consultants, experts ou simplement intellectuels de haut niveau à vivre l'évolution des TIC, tout au long des décennies. Témoins privilégiés, curieux, émerveillés, un de leurs maître mots est formation. Tous y sont très attachés et multiplient leurs efforts pour valoriser les formations afin d'attirer des jeunes hommes et femmes à leurs métiers.

Ainsi, M. André Wollner, Président de l'Association Romande des informaticiens (ARI) : cet ingénieur physicien, qui a vécu les débuts de l'EPFL et qui enseigne toujours à l'UNIL ainsi que dans des écoles techniques supérieures. Il poursuit parallèlement des activités de consultant et d'expert auprès des tribunaux en cas de litiges informatiques. Directeur du GESO (Groupement de l'Electronique de Suisse Occidentale) pendant dix ans, il s'est beaucoup occupé de la formation dans les entreprises. Avec entre autres M.M. Pierre-Alain Bobillier et Raymond Morel, il s'est battu pour créer ICT Suisse Romande, afin de bousculer les immobilismes et mettre en valeur la multitude d'incroyables compétences, trop disséminées jusqu'ici.

Ainsi, encore, M. Marcus Fischer : après un quart de siècle passé dans l'univers bancaire, il fonde en 2002 sa société, spécialisée dans

la formation et les sciences appliquées dans les TIC., le management de l'information et le management de projets, le consulting et la fourniture de modèles de cours pour les universités de sciences appliquées à Berne et à Wintherthur. Fortement investi dans des associations suisses autour des TIC, il a naturellement rejoint le bureau d'ICT Switzerland, avec l'objectif de mieux coopérer avec les très nombreuses associations, qui travaillaient chacune de leur côté. Tâche immense mais accomplie sous la présidence de Madame Lalive d'Epinay. Comme tous ses confrères, il attend l'assemblée générale du 11 mai 2006 qui verra l'élection d'un nouveau bureau de 13 membres et d'un nouveau président.

« Nous collaborons avec les Ecoles Polytechniques de Zurich et de Lausanne ainsi qu'avec une dizaine d'universités, auxquelles s'ajoutent des universités de sciences appliquées.

L'objectif est d'apporter aux étudiants des connaissances leur permettant de prendre des places dans l'administration et le business. Très pragmatiques dans notre démarche, nous n'empiétons pas dans le domaine de la recherche. En tant que président du comité éducation au sein d'ICT Switzerland, je fais en sorte de couvrir un maximum de compétences clefs, depuis l'école primaire et l'école professionnelle ».

L'OCDE propose depuis six ans le programme international : « définition et sélection des compétences dans la société de l'information ». Le contact reste suivi avec les personnes qui chapeautent ce programme, sur lequel les professeurs peuvent s'appuyer pour bâtir leurs propres cours, à tous les niveaux.

Quand on demande aux uns et aux autres ce qu'ils souhaiteraient voir s'accomplir dans leur domaine, la plupart émettent le vœu de voir les plus hautes autorités de la Confédération acquérir une idée précise de ce que sont les TIC, dans chaque segment de la société. Manière de prendre en compte le potentiel mais aussi les menaces induites par ces nouvelles technologies. Il faut en effet bâtir de très hauts niveaux de compétences pour y faire face en s'appuyant, pourquoi pas, sur un lobby comme il en existe pour l'agriculture ou l'industrie.

Comme on va le voir, les hommes et les outils sont là, prêts, passionnés, décidés à gagner des batailles, prêts à former les jeunes générations. Ne méritent-ils pas d'être soutenus au plus haut niveau ?



© Office Fédéral de l'Informatique et des Télécommunications

Das Bundesamt für Informatik und Telekommunikation

“Der IT-Partner der Bundesverwaltung”

Herrn Marius Redli,
Direktor

Das Bundesamt für Informatik und Telekommunikation (BIT), ist eines der jüngsten Ämter der Verwaltung. Es entstand am 1. Juli 1999 aus dem früheren Bundesamt für Informatik im Rahmen einer Reorganisation, die notwendig wurde durch die rasante Entwicklung im Bereich der Informationstechnologie. Heute hat das BIT mehr als 600 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die sich darum kümmern, dass die Kommunikationseinrichtungen und die Informatikapplikationen der Bundesverwaltung immer richtig funktionieren.

In seinen Rechenzentren benutzt das BIT sechs Systeme und 1800 Unix- oder Wintelservers mit einer Gesamtkapazität von 220TB. Seine Techniker sind für mehr als 10.000 Informatik-Arbeitsplätze in der Verwaltung verantwortlich. Um diese Aufgaben zu erfüllen verfügt das BIT über ein Jahresbudget von ungefähr 200 Millionen Franken. Der Hauptsitz liegt im Zentrum der Stadt Bern in einem hochmodernen Gebäude, das unter dem Namen “Titanic II” bekannt ist, es hat aber auch Aussenstellen in Bern, Köniz und Genf.

Das BIT ist geprägt durch ständige Entwicklung und Neupositionierung in einer sich wandelnden Umgebung. Als IT-Partner der öffentlichen Verwaltung und ähnlicher Einrichtungen, hat sich das BIT zu einem modernen Unternehmen entwickelt, das qualitativ hochwertige Leistungen erbringt. Wir sehen uns als “Business Solution Provider” und wir arbeiten integrierte Lösungen und wettbewerbsfähige Produkte aus.

Unsere Hauptkunden sind die Finanzämter, die Bundeskanzlei (BK), das Amt für Umwelt, Verkehr, Energie und Kommunikation (UVEK). Ab 2007 werden wir auch den IT-Bereich des Bundesamtes für Justiz und Polizei übernehmen. Hinzu kommen zahlreiche Dienstleistungen für alle Abteilungen wie die Telekommunikation, SAP, Informatik-Schulungen oder der Internet Service.

Gleichzeitig zu unseren technischen Aktivitäten arbeiten wir intensiv daran uns mehr am Kunden zu orientieren. Dank unserer analytischen Buchhaltung und dem Abschluss von Verträgen im Dienstleistungsbereich mit unseren Kunden, werden unsere Leistungen kalkulierbar und messbar. Ab dem 1. Januar 2007 wird das BIT mittels Leistungsmandaten und festen Budgets geführt werden. Dies wird es uns ermöglichen den Handlungsspielraum des BIT zu erweitern und unsere Position als Zulieferer der Bundesverwaltung zu konsolidieren.



Bâtiment « Titanic II » - Est

© Office Fédéral de l'Informatique et des Télécommunications

DER LEBENS LAUF VON MARIUS REDLI, DIREKTOR DES BIT

Marius Redli hat ein 1974 abgeschlossenes Ingenieurstudium (mit Diplom in Betriebswissenschaft und Operations Research) an der ETH Zürich. Nach vier ETH-Assistenzjahren, hat M. Redli als Analytiker/Programmierer/Projektleiter bei einer Software Beratungsfirma gearbeitet. Im Anschluss war er weitere sieben Jahre in verschiedenen führenden Positionen in den Bereichen Informatik, Logistik und Produktion einer weltweit bekannten Firma tätig.

Danach leitete er als stellvertretender Direktor sieben Jahre lang den operativen Bereich des Bundesamtes für Informatik. Er wurde vom Bundesrat als Direktor des BIT berufen und führt es seit seiner Gründung am 1. Juli 1999. In dieser Funktion engagiert er sich auch als Vizepräsident der Schweizerischen Informatikkonferenz (SIK) in der Zusammenarbeit zwischen Bund und Kantonen.



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Finanzdepartement EFD
Bundesamt für Informatik und Telekommunikation BIT

Office Fédéral de l'Informatique et des Télécommunications

« le partenaire informatique de l'administration publique »

**Monsieur Marius Redli,
Directeur**

L'Office fédéral de l'informatique et des télécommunications (OFIT) est l'un des offices les plus « jeunes » de l'administration. Il a été créé le 1er juillet 1999 sur la base de l'ancien Office fédéral de l'informatique, dans le cadre d'une réorganisation du domaine nécessitée par les rapides changements touchant les technologies de l'information. Aujourd'hui l'OFIT regroupe plus que 600 collaboratrices et collaborateurs dont la tâche consiste à assurer le fonctionnement permanent des systèmes de communications et des applications informatiques de la Confédération. Dans ses centres de calcul, l'OFIT exploite 6 systèmes host et 1800 serveurs Unix ou Wintel avec une capacité de mémoire totale de 220 TB. Ses techniciens sont responsables pour plus de 10'000 places de travail informatique dans l'administration. Pour remplir ces tâches l'OFIT dispose d'un budget annuel d'environ 200 millions de francs. Le site principale de l'office se trouve au centre de la ville de Berne, dans un bâtiment moderne connu sous le nom « Titanic II », mais l'OFIT dispose aussi d'antennes à Berne, Köniz et Genève.

L'OFIT se caractérise par un développement et un repositionnement continus dans un environnement en mutation. En tant que partenaire informatique de l'administration publique et des organisations proches de l'administration, l'OFIT a évolué pour devenir une entreprise moderne fournissant des prestations de service de qualité. Nous nous voyons comme Business Solution Provider et nous élaborons des solutions intégrées et des produits compétitifs.

Nos clients principaux sont le Département fédéral des finances (DFF), la Chancellerie fédérale (CF) et le Département de l'environnement, des transports, de l'énergie et de la communication (DETEC). A partir de 2007 nous reprenons aussi la partie bureau-tique des prestations IT du Département fédéral de justice et police (DFJP). En plus, l'OFIT assure de nombreuses prestations pour tous les départements comme les télécommunications, SAP, la formation informatique ou les services internet.

En parallèle à nos activités techniques nous travaillons de manière intensive à renforcer notre orientation vers les clients. Grâce à la comptabilité analytique et à la conclusion d'accords de niveau de services (SLA) avec nos clients, nos prestations deviennent mesurables et calculables. A partir du 1.1. 2007 nous l'OFIT sera géré au moyen de mandats de prestations et enveloppes budgétaires (GMEB). Ceci permettra d'augmenter la marge de manœuvre de l'entreprise OFIT et de consolider notre position de fournisseur de prestations dans l'administration fédérale.



Bâtiment « Titanic II » - Nord-Est

CURRICULUM VITAE DE MARIUS REDLI, DIRECTEUR DE L'OFIT

Marius Redli a effectué des études d'ingénieur (avec diplôme en gestion d'entreprise et Operations Research) à l'ETH de Zurich ; fin des études en 1974.

Après 4 ans d'assistantat à l'ETH, M. Redli a travaillé sept ans comme analyste, programmeur et chef de projet dans une société de logiciels et conseil.

Pendant sept autres années, il a assumé diverses positions dirigeantes dans l'informatique, la logistique et la production au sein d'une entreprise active au niveau mondial.

Ensuite, il a dirigé - finalement en tant que directeur suppléant - pendant sept ans le secteur opérationnel de l'Office fédéral de l'informatique.

Il a été nommé directeur de l'Office fédéral de l'informatique et des télécommunications (OFIT) par le Conseil Fédéral et il gère l'office depuis sa création le 1^{er} juillet 1999. Dans cette fonction, il s'occupe, en tant que vice-président de la Conférence Suisse sur l'Informatique (CSI), de promouvoir également la collaboration entre la Confédération et les cantons.



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Département fédéral des finances DFF
Office fédéral de l'informatique et de la télécommunication OFIT



ICTswitzerland

“Wie alle jungen Organisationen arbeitet auch unsere Tag für Tag an ihrer Weiterentwicklung und Verbesserung”

von Maya Lalive d'Epina, Präsidentin

So modern unser 21. Jahrhundert auch sein mag: wenn eine Frau eine hohe berufliche Position besetzt, stößt man immer noch auf eine gewisse Verwunderung. Wenn sie dann auch noch ein attraktives Äußeres hat, wird aus der Verwunderung schnell ungläubiges Staunen. Es gibt also noch viel zu tun, bis die Gleichberechtigung von Männern und Frauen auf allen Ebenen erreicht ist. Auch wenn es mir niemals in den Sinn käme, das Aussehen der männlichen Persönlichkeiten zur Sprache zu bringen, die ich interviewe, scheint es mir

unverzichtbar, den außergewöhnlichen Charme von Maya Lalive hervorzuheben, bevor ich mich ihrer interessanten Laufbahn zuwende. Als junge Studentin der Kunstgeschichte sowie der englischen und germanischen Literatur konnte sie sich wohl kaum vorstellen, dass sie eines Tages Politikerin und Business Consultant mit fundiertem Fachwissen im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologien sein würde.

Die Kunst hat mir viel in meinem Leben bedeutet und spielt auch weiterhin eine wichtige Rolle. Die Umstände wollten es jedoch, dass ich als junge Studentin freiberuflich im Bereich Radio und Journalismus arbeitete, bevor ich mich ganz ins Berufsleben stürzte... Dadurch habe ich mich zwar ziemlich weit von der Kunst entfernt, aber ich weiß, dass ich mich in den nächsten Jahren wieder eingehender damit beschäftigen werde. Meine Karriere begann im Kommunikationssektor, in diesem Zusammenhang übte ich verschiedene Aufgaben in mehreren Unternehmen aus, vorab im Finanz- und Industriebereich, wo ich damals zu den wenigen weiblichen Direktionsmitgliedern in unserem Lande gehörte. Durch die Arbeit in den Gebieten Marketing, Einkauf von Kunstwerken, Geschäftsbeziehungen, Unternehmenskultur, Management, internationale Entwicklung und Public Relations etc. konnte ich wertvolle Kompetenzen gewinnen. Auf Grundlage dieser Kenntnisse habe ich 1996 mit einem Geschäftspartner mein eigenes Unternehmen gegründet. Nach zehn Jahren beschäftige ich mich mehr mit Business Consulting als mit reiner Kommunikation. Ich bin darauf spezialisiert, Unternehmen und Organisationen in Bezug auf ihre strategische und marktorientierte Positionierung sowie in der entsprechenden Anpassung und Entwicklung ihrer Unternehmenskultur zu unterstützen. Darüber hinaus helfe ich im Besonderen Non-Profit-Organisationen in der Drittmittelbeschaffung, strategisch, konzeptionell und auch ganz praktisch im eigentlichen Fundraising. Seit März diesen Jahres bin ich einer von vier Partnern der HPO AG, einer Unternehmensberatungsfirma mit gut 20 Mitarbeitern, die Unternehmen und Organisation hilft, ihre Effizienz und Effektivität sowie ihre Innovationsfähigkeit zu entwickeln respektive zu verstärken.

Seit 1999 war ich auch politisch aktiv an vorderster Front mit dabei, als Nationalrätin für den Kanton Schwyz. Obwohl in jungen Jahren politisch interessiert und als Journalistin und Bürgerin um eine eigene, auch öffentliche Meinung nicht verlegen, stand lange Zeit der Beruf im Vordergrund meines Interesses. In die nationale Politik bin ich gewissermaßen zufälligerweise gekommen, in dem ich für meinen damals neuen Wohnkanton als weiblicher “Listenfüller”, der sich fachlich und verbal zu wehren weiß, zu Gunsten des Spitzenkandidaten auf die Nationalratsliste gesetzt wurde. Entgegen meiner Absicht wurde ich überraschend gewählt, ja konnte mit dieser Wahl meiner Partei damals noch den einzigen Nationalratssitz retten, der ansonsten infolge zu geringen Wähleranteils verloren gegangen wäre. Bereits zu meiner Tätigkeit beim Industrieunternehmen Landis & Gyr war ich mit den Fragen der ICT vertraut geworden - dies war sicher mit ein

Grund, dass ich Ende der neunziger Jahre angefragt wurde, Präsidentin eines der größten ICT-Verbände der Schweiz zu werden. Damals, wie später bei ICTswitzerland, stand die Integration verschiedener Verbandsstrukturen zu einer Organisation im Vordergrund meiner Tätigkeiten. Gleichzeitig versuchte ich mit meinem politischen Engagement in Bern unter dem Aspekt der Standort- und Innovationsförderung Fragen der ICT zu etwas mehr Sicht und Wirksamkeit in der öffentlichen Wahrnehmung verhelfen.

Seit 2004 bin ich Präsidentin von ICTswitzerland, der Dachorganisation des schweizerischen IT-, Telekommunikations- und Neue-Medien-Sektors. Bis dahin gab es in der Schweiz keine eigentliche ICT-Dachorganisation, die drei Untersektoren waren in verschiedenen größeren und kleineren Organisationen zusammengefasst. Diesem für unseren Sektor bedeutenden Schritt gingen zahlreiche Gespräche am so genannten “runden Tisch” voraus, in welchen die Ziele, die strategische Stoßrichtung, die operativen Möglichkeiten einer solchen Dachorganisation ausdiskutiert wurden. Anlass zu diesem Schritt war die Tatsache, dass der ICT-Sektor - obwohl einer der bedeutendsten Wirtschaftssektoren in der Schweiz - weder politisch noch in der Öffentlichkeit präsent war und seine Interessen nur marginal oder sehr fokussiert auf ganz konkrete Fragestellungen einzelner Unternehmen, anbringen konnte. Dies ganz im Gegenteil etwa zur Landwirtschaft, welche eine weitaus geringere Wertschöpfung erbringt als der ICT-Sektor, im nationalen Parlament aber mit rund 30 Interessensvertreter (der ICT-Sektor wird zur Zeit von gerade drei eigentlichen Berufsvertretern repräsentiert) überpräsent ist.

Heute repräsentiert ICTswitzerland rund zwanzig der wichtigsten ICT-Verbände und -Organisationen in der Schweiz, was in Zahlen ausgedrückt 2.500, vorab kleinere und mittlere Unternehmen und rund 10.000 Einzelmitglieder bedeutet. Als Sprachrohr des ICT-Bereichs gegenüber Behörden, anderen Verbänden und insbesondere der Öffentlichkeit fördert ICTswitzerland die Informationsgesellschaft und stärkt den Wirtschaftsstandort Schweiz. Neben den Impulsen für Politik, Wirtschaft und Gesellschaft gehören Dienstleistungen für die Mitgliedorganisationen sowie Studien und bedeutende Branchen-Anlässe zu unseren Aufgaben. Der Vorstand, der sich aus Vertretern der Mitgliedverbände sowie Fachpersonen zusammensetzt, arbeitet ehrenamtlich.

Diese noch junge Organisation muss sich den Problemen der jungen Generation zuwenden. Wir sind leider nicht so stark wie wir es gerne

wären, unser Budget ist begrenzt, da die meisten unserer Mitglieder selbst nur über eingeschränkte Finanzmittel verfügen. Sponsoren sind also herzlich willkommen! Dennoch haben wir in den zwei Jahren unseres Bestehens erste nachhaltige Spuren hinterlassen, die unter im Detail nachzulesen sind.

Bereits legendär ist unsere Networking Party, mit welcher im Januar das ICTSwitzerland-Jahr startet. Alles was Rang und Namen hat in diesem Sektor findet sich in Bern zu einem Fachanlass zusammen, an welchem sowohl inhaltlich wie gesellschaftlich und kulinarisch unkonventionelle Kost von hohem Niveau geboten wird. Die Tische, die von den Mitgliedsverbänden und unseren Sponsoren "gekauft" werden, sind zwischenzeitlich bereits Monate im Voraus "ausverkauft". Das gilt auch für die Networking Party 2007. Diese Versammlungen ermöglichen nicht nur ein geselliges Beisammensein, sondern haben auch spürbare Auswirkungen auf die Industrie.

Neben klassischen Aufgaben eines Dachverbandes wie die Erarbeitung von Sektorstudien oder die Teilnahme an Vernehmlassungen, Medienarbeit etc., sind unsere Studien-Seminare mit Unternehmern und Politikern hervorzuheben.

Unsere letzten beiden Studien, die unter Mitwirkung von Universitäten und Unternehmen veröffentlicht wurden, befassen sich mit den folgenden Themen: die Bedeutung des unabhängigen Softwaresektors

für die Makroökonomie, und die größten Herausforderungen für den Schweizer Telekommunikationsmarkt. Eine weitere Studie, die von Regierungseinrichtungen und Partnerorganisationen unterstützt wird, ist in Arbeit. Darüber hinaus werden regelmäßig zwei- bis dreitägige "politische" Seminare organisiert. In diesem Zusammenhang waren wir vor drei Jahren in München, um näher zu erfahren, wie deutsche Unternehmen ICT unterstützen. Nächsten Herbst werden wir Österreich besuchen, ein Land, das im Bereich E-Government weit fortgeschritten ist. Die Gruppe wird zusammengestellt aus Politikern und Geschäftsführern wichtiger Unternehmen, Journalisten und natürlich Vertretern von ICTSwitzerland. Darüber hinaus haben wir zwei ständige Fachkommissionen, die Kommission für Bildung, welche sich auf allen Ausbildungsstufen um sämtliche Fragen ICT betreffend kümmert, sowie das Swiss IFIP Committee, unser internationales Fenster.

Wie Sie sehen, möchten wir die Präsenz von ICTSwitzerland auf nationaler und internationaler Ebene verstärken. Die Verbände und Organisationen, die sich im Rahmen unserer Dachorganisation zusammengeschlossen haben, wissen, welche Bemühungen in dieser Hinsicht bereits unternommen wurden und welche noch zu unternehmen sind. Ich kann Ihren Lesern nur wärmstens empfehlen, unsere Website zu besuchen, um mehr über unsere Organisation zu erfahren.

ICT Switzerland

« *Comme toute organisation jeune, la nôtre travaille jour après jour à se développer et s'améliorer* »

par Maya Lalive d'Epinay, Présidente

Nous avons beau être au XXI^{ème} siècle, quand une femme occupe un poste important, cela suscite encore un certain étonnement. Si, de surcroît, la dirigeante a un physique de star, l'étonnement laisse place à un émerveillement incrédule. Il reste donc encore beaucoup à faire sur l'égalité des sexes ! En effet, s'il ne me viendrait jamais à l'idée d'évoquer le physique des personnalités masculines interviewées, il me paraît inconcevable de ne pas souligner le charme de Maya Lalive, avant d'évoquer son intéressant parcours. Il est certain que la toute jeune fille qui étudiait l'histoire de l'art et les littératures anglaise et germanique était loin d'imaginer qu'elle deviendrait une femme politique, business consultant doublée d'un experte reconnue dans les technologies de l'information et de la communication.

L'art a beaucoup compté dans ma vie et il continue à jouer un rôle important. Mais les circonstances ont fait que jeune étudiante, j'ai fait du journalisme et de la radio en free lance, avant de me lancer dans la vie active... Voilà qui me portait assez loin de l'art, mais je sais que je m'y consacrerai d'ici quelques années. Ma carrière professionnelle a démarré dans la communication, et dans ce domaine, j'ai tout fait, à travers plusieurs compagnies, d'abord dans les secteurs de la finance et de l'industrie, où je faisais alors partie des rares membres de direction féminins de notre pays. M'occuper de marketing, d'achat d'œuvres d'art, de relations corporate, de culture d'entreprise, de management, de développement international, de relations publiques, etc... m'a donné une expérience irremplaçable. C'est en m'appuyant sur cet acquis de connaissances que j'ai créé ma propre entreprise en 1996, avec, à l'époque, un associé. Dix ans plus tard, je m'occupe davantage de business consulting que de communication pure. Je suis spécialisée dans le soutien aux entreprises et associations dans le cadre de leur positionnement stratégique et par rapport au marché, ainsi que dans l'adaptation et le développement correspondants de leur structure d'entreprise. J'apporte par ailleurs une aide stratégique, conceptuelle et même pratique à certaines ONG pour la levée de fonds et

l'obtention de subventions. Depuis le mois de mars de cette année, je suis l'une des quatre partenaires de la HPO AG, une société de conseil aux entreprises qui compte une vingtaine d'employés. J'aide les entreprises et les associations à développer leur efficacité et renforcer leur capacité d'innovation.

Je suis également engagée et active en politique depuis 1999, en tant que conseillère nationale pour le canton de Schwyz. Bien que je me sois intéressée à la politique dans mes jeunes années et que j'ai exprimé mes opinions publiquement en tant que journaliste et citoyenne, les activités professionnelles ont longtemps occupé le premier plan dans ma vie. Je suis d'une certaine façon arrivée par hasard dans la politique nationale, en acceptant de compléter la liste que je défendais dans le canton où je venais de m'installer, dans un rôle de femme qui sait se mettre oralement et professionnellement au service du candidat en tête de liste pour les élections au Conseil national. Je fus très surprise d'être élue alors que ce n'était pas mon intention, mais cette élection a permis à mon parti de sauver le seul siège au Conseil national qui aurait autrement été perdu en raison d'un nombre d'électeurs insuffisant. J'avais déjà acquis d'importantes connaissances sur les TIC dans le cadre de mon activité au

sein de la société Landis & Gyr. Cela a certainement contribué à ce que l'on me demande, à la fin des années 1990, de devenir la Présidente de l'une des plus grandes associations suisses liées aux TIC. À cette époque, comme ce fut encore le cas par la suite au sein d'ICT Switzerland, l'intégration de différentes cultures associatives au sein d'une organisation a constitué mon activité principale. Dans le cadre de mon engagement politique à Berne en faveur de l'innovation et de l'implantation dans le secteur des TIC, j'ai tenté de contribuer à une meilleure visibilité et plus d'efficacité de notre perception publique.

Depuis 2004, je préside ICT Switzerland, l'organisation faîtière des secteurs suisses des technologies de l'information, des télécommunications et des nouveaux médias. Il n'existait jusque là en Suisse aucune véritable organisation faîtière des TIC, les trois soussecteurs mentionnés restant regroupés en différentes organisations plus ou moins importantes. Cette avancée importante pour notre secteur fut précédée de nombreuses discussions, au cours desquelles furent évoqués les objectifs, les orientations stratégiques et les possibilités d'action d'un tel rassemblement. Cette avancée a été rendue possible par le fait que le secteur des TIC, bien que l'un des plus importants secteurs économiques en Suisse, n'était présent ni politiquement, ni médiatiquement, et ne pouvait faire valoir ses intérêts que de façon marginale ou très ciblée sur des questions concrètes touchant individuellement des entreprises. Cette situation était à l'opposé de celle de l'agriculture, qui génère une valeur nettement inférieure, mais qui est plus que largement représentée au Parlement national avec environ 30 élus représentant ses intérêts (le secteur des TIC n'est représenté que par trois membres de la profession).

ICT Switzerland représente aujourd'hui une vingtaine d'associations et organisations suisses parmi les plus importantes du secteur des TIC, qui lui-même regroupe 2 500 PME et environ 10 000 membres individuels. En tant que porte-parole d'ICT Switzerland auprès des administrations, des associations et en particulier du secteur public, j'ai pour mission la promotion et le renforcement de l'implantation de la société de l'information dans l'économie suisse. Outre la représentation de nos intérêts sur les plans politique, économique et social, notre rôle consiste également à offrir des services aux organisations membres, à réaliser des études et à faire naître d'importantes opportunités pour notre secteur. Le comité exécutif, composé de représentants des associations membres et de professionnels, travaille bénévolement.

Cette organisation encore récemment créée donc doit faire face aux problèmes inhérents à la jeunesse ! Nous ne sommes pas aussi forts que nous le voudrions, notre budget est limité comme celui de la plupart de nos membres. Les sponsors sont les bienvenus ! Au cours de nos deux premières années d'existence, nous sommes tout de même parvenus à laisser les premières traces durables, dont nous allons donner les détails.

Notre Networking Party est déjà légendaire : elle marque le début de l'année d'ICT Switzerland au mois de janvier. Tous les décideurs majeurs de notre secteur se retrouvent à Berne à l'occasion de ce rendez-vous professionnel d'une grande richesse, tant sur le plan économique que pour la teneur de ses débats, sans oublier sa gastronomie. Les tables, « achetées » par les associations membres et nos sponsors, sont réservées plusieurs mois à l'avance. Ce sera également le cas pour la Networking Party 2007. Au-delà du plaisir de se retrouver ensemble, ces réunions ont un véritable impact dans le monde industriel.

Outre les tâches classiques d'une association faîtière telles que la réalisation d'études sectorielles ou la participation à des communications et travaux médiatiques, il convient de citer également nos séminaires-études, qui permettent de rassembler des chefs d'entreprises et des politiciens.

Nos deux dernières études, publiées avec le concours d'universités et d'entreprises, ont pour titre : « L'importance du secteur indépendant des logiciels sur le plan macro-économique » et « Les défis importants du marché suisse des Telecoms ». Une autre étude est en cours, avec l'aide du gouvernement et d'organisations alliées. Des séminaires « politiques » de deux ou trois jours sont régulièrement organisés. Nous étions ainsi à Munich il y a trois ans, pour voir comment les compagnies allemandes soutiennent l'ICT. En automne prochain, nous irons en Autriche, pays très en avance dans le e-government. Le groupe sera formé d'hommes politiques et de chefs d'entreprises importantes, de journalistes et naturellement de représentantes de ICTSwitzerland. Nous disposons par ailleurs de deux commissions spécialisées, la commission pour la formation, en charge de la formation à tous les niveaux et des questions de formation dans les TCI, et la commission Swiss IFIP Committee, qui constitue notre fenêtre internationale.

Comme vous le voyez, nous voulons donner à ICT Switzerland une visibilité plus grande sur le plan national comme international. L'ensemble des associations qui se sont fédérées au sein de notre organisation sont conscientes des efforts entrepris, mais aussi des efforts à poursuivre en ce sens. Je ne saurais trop encourager vos lecteurs à se rendre sur notre site pour en apprendre plus sur notre organisation.





asut

*Schweizerischer Verband der
Telekommunikationsbenützer*

*Association Suisse des Utilisateurs de
Télécommunications*

Swiss Association of Telecommunications Users

Ein Gespräch mit Herrn Fritz Sutter, Präsident

Könnten Sie uns die asut kurz vorstellen ?

Als Wirtschafts- und Expertenverband der Telekommunikation fördern wir den fairen und freien Wettbewerb. Wir sind eine Dialogplattform zwischen Anwendern, Anbietern, Politik und Behörden und vertreten die Interessen unserer Mitglieder in nationalen und internationalen Organisationen. Die Gründung unseres Verbandes erfolgte vor mehr als 30 Jahren. Unsere 350 Mitglieder setzen sich aus KMU und Grossfirmen zusammen, die einen beträchtlichen Teil des in der Schweiz getätigten Telekommunikationsumsatzes erbringen. Wir betreiben aktive Öffentlichkeitsarbeit für die volkswirtschaftliche Bedeutung unseres Sektors.

Welche Kommunikationsmittel verwendet die asut für den Kontakt zu ihren Mitgliedern ?

Alle zwei Monate erscheint das asut-Bulletin, eine umfangreiche Mitgliederzeitschrift mit Hintergrundbeiträgen, Interviews, Firmenporträts, technischen Entwicklungen, usw. Aktuelle Branchenmeldungen werden als asut-Newsfeed oder als asut-Report auf elektronischem Weg laufend an unsere Mitglieder verteilt. Auf unserer Website finden sich Hinweise auf Tagungen und Workshops.

Wie halten sich Ihre Mitglieder ausbildungsmässig auf dem Laufenden ?

Dazu dienen unsere Fachgruppen, deren Fokus der jeweiligen technischen Entwicklung angepasst wird. Derzeit sind es je eine Fachgruppe für Kommunikationsinfrastrukturen, Dienstleistungsanbieter, Sicherheit sowie Telefonie. In Gründung ist eine Erfahrungsaustauschgruppe für Grossunternehmen.

Bei allen Fachgruppen geht es um Aus- und Weiterbildung mittels Workshops und Fachtagungen.

Einmal jährlich führen wir den "Swiss Telecommunications Summit" im Kursaal Bern durch. Das ist ein Anlass mit jeweils gegen 1000 Teilnehmenden und gilt als der Networking-Anlass der Telekommunikation. An der traditionsgemäss von einem Bundesrat eröffneten Tagung geben hochkarätige Referenten jeweils einen Überblick über den neuesten Stand und die Zukunft unserer Branche. Die nächste Durchführung wird am 1. Juni 2006 stattfinden.

Wie würden Sie die wichtigsten Anliegen der asut an Politik und Behörden definieren und welche Mittel stehen Ihnen zur Verfügung ?

Es geht uns vor allem um die Vertretung der Interessen unserer Mitglieder. Die Bedeutung des Sektors wird unterschätzt. Die Telekommunikation ist ein volkswirtschaftlicher Wirtschaftsmotor mit über 30'000 direkt Beschäftigten. Der Anteil an der realen Wertschöpfung des Telecomsektors am Bruttoinlandprodukt beträgt 2 Prozent. Er weist eine rund dreimal so hohe Arbeitsproduktivität aus wie der gesamtschweizerische Durchschnitt. Unser Ziel ist es, dass der Wettbewerb

und das Wachstum nicht durch unnötige Regulierungen behindert werden. Unser breit vernetzter Verband engagiert sich aktiv bei gesetzlichen Vernehmlassungen, entweder direkt oder über den Dachverband ICTSwitzerland.

Wie positioniert sich die Schweiz im internationalen Vergleich ?

Unser Land befindet sich in Bezug auf Netzinfrastrukturen und Netzdienste in einer internationalen Spitzenposition. Im Bereich der "Connectivity" stehen wir im E-readiness-Ranking des "Economist" weltweit an erster Stelle. Wir haben eine praktisch flächendeckende Verbreitung moderner Technologien wie ADSL, TV-Kabelnetze und in der Mobilkommunikation. Insbesondere bei Breitband-Internet sind wir, dank des harten Konkurrenzkampfs zwischen den Anbietern, führend.

Wie sehen Sie die Zukunft der Branche weltweit ?

Die Branche steht vor massiven Veränderungen. Neue Technologien, wie mobiles Breitband, Voice over IP, Fernsehen über das Telefonkabel, die Internet-Telefonie, usw. werden zu grossen Veränderungen bei Benützern und Anbietern führen. Weitere Unternehmens-Konsolidierungen sind absehbar. Der Wettbewerb wird sich verstärken und die Preise weiter sinken.

Und in der Schweiz ?

Die Ausgangslage ist gut. Für den Wirtschaftsstandort Schweiz sind qualitativ hochstehende und preisgünstige Angebote auch in Zukunft eine wichtige Voraussetzung. Soll unser Land jedoch seinen Spitzenplatz in der Telekommunikation behalten, werden in den kommenden Jahren Investitionen in Milliardenhöhe in drahtgebundene und drahtlose Netze nötig sein.

Wichtig ist allerdings, dass sich Politik und Behörden vermehrt mit der volkswirtschaftlichen Bedeutung unserer Branche befassen. Die Telekommunikation ist heute ebenso entscheidend für das Wachstum und die Konkurrenzfähigkeit unseres Landes wie Strassen oder Schienen. asut wird sich daher auch künftig für gute Rahmenbedingungen einsetzen, in Zusammenarbeit mit dem Dachverband ICTSwitzerland als auch der politisch-wirtschaftlichen Initiative "ePower für die Schweiz".

asut

asut

*Schweizerischer Verband der Telekommunikationsbenützer
Association Suisse des Utilisateurs de Télécommunications
Swiss Association of Telecommunications Users*

Entretien avec Monsieur Fritz Sutter, Président

Pouvez-vous nous présenter brièvement l'asut ?

En tant qu'association économique et d'expertise des Télécommunications, nous nous employons à promouvoir une concurrence libre et équitable. Nous représentons une plate-forme de dialogue entre les utilisateurs, les prestataires, les instances politiques et les pouvoirs publics, et représentons les intérêts de nos membres auprès des organisations nationales et internationales. Notre association a été fondée il y a plus de 30 ans. Parmi nos 350 membres figurent aussi bien des PME que des grandes sociétés, qui produisent ensemble une part importante du chiffre d'affaires global réalisé en Suisse dans le secteur des télécommunications. Nous nous investissons fortement dans les relations publiques en vue de faire connaître l'importance économique de notre secteur.

Quels sont les moyens de communication utilisés par l'asut pour entretenir le contact avec ses membres ?

Tous les deux mois paraît le bulletin asut : dans cette revue destinée aux membres de l'association, on trouve, entre autres choses, des articles de fond, des interviews, des portraits d'entreprise, des développements techniques etc. Les communications portant sur l'actualité du secteur, quant à elles, sont constamment envoyées par voie électronique à nos membres, sous la forme de asut-Newsfeed ou de asut-Report. Vous trouverez en outre des informations sur les congrès et les ateliers sur notre site.

Quel est le moyen employé par vos membres pour actualiser leurs connaissances en continu ?

C'est l'objectif poursuivi par nos groupes d'expertise, qui savent se réadapter en permanence au dernier développement technique. Actuellement, il existe un groupe d'expertise pour les structures de communication, un pour les prestataires de service, un pour la sécurité et un pour la téléphonie. Par ailleurs, un groupe d'échanges d'expériences pour les grandes entreprises est en cours de création.

Tous les groupes d'expertise travaillent sur la formation initiale et continue au moyen d'ateliers et de congrès professionnels.

Une fois par an, nous organisons le « Swiss Telecommunications Summit » dans le casino de Bern. Cette manifestation, qui rassemble chaque année un millier de participants, est considérée comme l'événement réseau des télécommunications. Traditionnellement inauguré par un membre du conseil fédéral, ce congrès permet d'assister à la présentation de rapports de haut niveau, qui présentent une vue d'ensemble sur les derniers développements dans notre secteur et sur les perspectives d'avenir. Le prochain congrès aura lieu le 1^{er} juin 2006.

Pouvez-vous nous décrire les principales requêtes d'asut auprès des pouvoirs politiques et des instances publiques, ainsi que les moyens dont vous disposez ?

Nous entendons avant tout représenter les intérêts de nos membres. L'importance du secteur est bien souvent sous-évaluée. Les télécommunications est un moteur essentiel de l'économie politique, avec plus de 30 000 personnes directement employées. La participation à la création de valeur réelle du secteur des télécommunications sur le produit national brut s'élève à 2 %. Ce secteur témoigne d'une productivité de la main-d'œuvre trois fois plus élevée que la moyenne nationale suisse. Notre objectif consiste à empêcher que la compétitivité et la croissance ne soient freinées par des règlements inutiles. Servie par son vaste réseau, notre association s'engage activement lors de consultations légales, que ce soit directement ou via la fédération ICTswitzerland.



Comment la Suisse se positionne-t-elle sur la scène internationale ?

En ce qui concerne les infrastructures et les services réseau, notre pays occupe une position dominante au niveau international. Dans le « E-readiness-Ranking » de The Economist, nous avons même atteint la première place mondiale dans le secteur de la connectivité. Nous assurons une couverture pratiquement totale en ce qui concerne les technologies modernes comme l'ADSL, les réseaux de télévision câblée et la communication mobile. Grâce à une très forte concurrence entre les prestataires, nous occupons une position dominante, notamment dans le domaine de l'Internet à large bande.

Comment envisagez-vous l'avenir de votre secteur au niveau mondial ?

Le secteur va être confronté à des transformations massives. De nouvelles technologies, comme le large bande mobile, la voix sur IP, la télévision par câble téléphonique, la téléphonie sur Internet etc., vont modifier profondément le comportement des utilisateurs et des prestataires du secteur. On peut déjà prévoir d'autres regroupements d'entreprises, accompagnés d'un renforcement de la concurrence et d'une baisse conséquente des prix.

Et en Suisse ?

Les conditions de départ sont favorables. Pour la Suisse en tant que région économique, des offres haut de gamme à prix abordable continueront à l'avenir de constituer une importante condition de base. Si notre pays continue toutefois à maintenir sa position dominante dans le secteur des télécommunications, des investissements à hauteur de plusieurs milliards seront nécessaires au cours de ces prochaines années en vue de développer des réseaux filaires et sans fil.

Pour ce faire, il serait cependant essentiel que les instances politiques et les pouvoirs publics reconnaissent plus clairement l'importance politico-économique de notre secteur. De nos jours, les télécommunications participent tout autant à la croissance et à la compétitivité de notre pays que la route ou le rail. Ainsi, asut a l'intention de continuer à s'impliquer à l'avenir en vue de la définition d'un cadre général favorable, et ce, en collaboration avec la fédération ICTswitzerland et avec l'initiative politico-économique « ePower für die Schweiz ».



SwissICT

Schweizerischer Verband der Informations- und Kommunikationstechnologie

Dr. Thomas C. Flatt, Verbandspräsident

SwissICT, einer der führenden Verbände der Informations- und Kommunikationstechnologie der Schweiz vertritt die Interessen seiner rund 660 Firmen- und 1'650 Einzelmitglieder durch eine starke Präsenz in den Medien und durch aktive Einflussnahme in Politik und Wirtschaft.

Herr Dr. Flatt, Sie sind seit Januar 2001 Vorstandsmitglied von SwissICT und haben im Mai 2004 von Ihrer Vorgängerin, Frau Maya Lalive d'Epinay, das Präsidium der SwissICT übernommen. Können Sie kurz erläutern, wie SwissICT entstanden und strukturiert ist?

SwissICT ist im Jahre 2000 durch den Zusammenschluss der Schweizerischen Vereinigung für Datenverarbeitung (gegründet 1968) und dem Wirtschaftsinformatik-Fachverband (1955) entstanden. Seither hat sich SwissICT zum grössten Benutzerverband der schweizerischen ICT-Branche gemauert. SwissICT ist ein integrierter Verband mit relativ eigenständig arbeitenden Arbeits- und Fachgruppen. Der Verband funktioniert - sehr gut - im Milizsystem.

Die ICT-Verbandslandschaft ist noch stark fragmentiert, da die Branche noch relativ jung ist und einer äusserst dynamischen Entwicklung unterliegt. Seit Herbst 2004 verfügen wir jedoch mit ICTSwitzerland über einen Dachverband, an dessen Entstehen SwissICT massgeblich mitbeteiligt war. Wir bemühen uns auch weiterhin, in gezielter Zusammenarbeit mit anderen Verbänden, aktiv um eine Strategie zur Konsolidierung der schweizerischen ICT-Verbandslandschaft.

Welche Aufgaben hat sich SwissICT vorgeschrieben und mit welchen Mitteln werden diese Ziele umgesetzt?

Die Grundaufgabe von SwissICT besteht in der aktiven Werbung für den verantwortungsvollen Einsatz der IC-Technologien zum Wohle der schweizerischen Wirtschaft und Gesellschaft. SwissICT will denn auch massgebend zu dessen Effektivität und Effizienz beitragen.

Seinen Mitgliedern erbringt SwissICT in Form von attraktiven Dienstleistungen einen klar definierten Gegenwert für deren finanzielles und persönliches Engagement. SwissICT vertritt die Interessen seiner Mitglieder gegenüber Behörden, Politik und Öffentlichkeit und setzt sich durch aktives Lobbying für die Rahmenbedingungen der Informatik ein (Wirtschaftsförderung, Berufsbildung, Image und Goodwill).

In einer derart dynamischen Branche ist der Wissensaustausch zwischen Verbandsmitgliedern eine primordiale Aufgabe. Mittels regelmässiger Veranstaltungen, die allen Interessierten offen stehen, geben Experten Wissen und Erfahrung weiter und erlauben damit unseren Mitgliedern, sich stets auf dem neuesten Stand der Kenntnisse zu halten. Neben dem breiten Angebot an Veranstaltungen des SwissICT (Abendveranstaltungen, Tagesseminare und natürlich unsere bekannte Informatik Tagung in Brunnen) unterstützen wir auch die Aktivitäten des Dachverbandes wie die Networking-Party und die Politikerseminarien.

Als Dienstleistung an unsere Mitglieder betrachten wir insbesondere auch das Publikationsorgan, als welches SwissICT aus strategischen

Gründen seit Anfang 2005 das Magazin "InfoWeek" gewählt hat. Alle zwei Wochen präsentieren wir hier abwechslungsweise redaktionelle Hintergrundartikel und verbands- oder brancheneigene Informationen.

Wie sieht es mit der ICT-Bildung in der Schweiz aus und auf welchen Stufen ist SwissICT aktiv tätig?

Die Bildungsinitiative "Public Private Partnership - Schule im Netz" im Jahr 2001, das "Bundesgesetz über die Förderung der Nutzung von ICT in den Schulen" vom August 2002 und nicht zuletzt die Initiative "Schulen ans Internet" der Erziehungsdirektorenkonferenz in Partnerschaft mit der Swisscom lösten einen Bewusstseinschub aus. Bis heute hat dieser zumindest dazu geführt, dass landesweit 80 Prozent der Schulen am Netz angeschlossen sind, und dass ein Interesse an interkantonaler Zusammenarbeit geweckt wurde. Vergessen wir nicht, dass es darum geht, 26 Schulsysteme auf einen ICT-Nenner zu bringen!

SwissICT bemüht sich aktiv um eine landesweit anerkannte Informatikausbildung und entsprechende Abschlussdiplome. Eine Berufsinstantz, wie sie zB die Ärzte mit der FMH besitzen, wäre ein Segen für die ICT-Branche. Die Konsolidierung der Branchenverbände in der Informatik hat jedoch erst in den letzten Jahren eingesetzt. Im Herbst 2000 wurde daher, auf Initiative des Bundesamts für Berufsbildung und Technologie, die Genossenschaft "I-CH" geschaffen. Darin sind, neben SwissICT, die wichtigsten Dach- und Branchenverbände des Landes vertreten. Die Kernaufgabe von I-CH besteht in der Ausrichtung der beruflichen Grund- und Weiterbildung in der Informatik auf die Bedürfnisse von Wirtschaft und Verwaltung. Im Herbst 2005 begann, nach einer Pilotphase von 4 Jahren, landesweit der erste modularisierte Grundlehrgang für Informatiker, der ab 2009 zu einem kompetenzorientiert erworbenen eidgenössischen Fähigkeitszeugnis für den ganzen Berufsstand Informatik führen wird.

Bei der Weiterbildung bemüht sich die Arbeitsgruppe "Berufe" von SwissICT intensiv um die Anerkennung der Berufsbezeichnungen. Den Allround-Informatiker wird, bei über 40 verschiedenen spezifischen Berufen, über kurz oder lang aussterben!

Herr Dr. Flatt, was halten die ICT in naher Zukunft für uns bereit?

Die wohl tiefstgreifende wirtschaftliche und gesellschaftliche Veränderung steht uns mit dem "ubiquitous computing" bevor. Der Ausdruck bedeutet in etwa "allgegenwärtige Präsenz von vernetzter Datenverarbeitung". Die von Gordon Moore vor 40 Jahren beobachtete Gesetzmässigkeit, wonach die Leistungsfähigkeit von Prozessoren

sich rund alle 18 Monate verdoppelt, trifft auch heute noch zu und eine ähnliche Entwicklung erfahren Speicherdichte und Kommunikationsbandbreite. All dies erlaubt die konstante Miniaturisierung des vernetzten Computers und, dank ständig sinkenden Herstellungskosten, bald auch dessen massenhaften Einsatz.

Die Industrie hat sich diese Entwicklung bereits zu eigen gemacht, spricht aber von "pervasive computing". Sogenannte "smart labels" mit RFID-Technik (Radio Frequency Identification) werden heute noch fast ausschliesslich zur Diebstahlsicherung eingesetzt, werden aber zum Beispiel im Handel über kurz oder lang die Strichcode-Etikette verdrängen. Weiteren Anwendungsmöglichkeiten sind in der Zukunft kaum technische Grenzen gesetzt.

Wie ist die Schweiz auf diese ICT-Revolution vorbereitet?

Schlecht. Sowohl das Einsatzpotential wie auch das Missbrauchsrisiko der auf uns zukommenden Technologien ist enorm. SwissICT versucht mit allen Mitteln, bei den politischen Entscheidungsträgern das Bewusstsein dieser ICT-Realität zu fördern. Ein sinnvoller und

verantwortungsbewusster Einsatz zukünftiger ICT wird für die schweizerische Wirtschaft unabdingbar sein. Auf der anderen Seite werden Fragen zum Daten- und Persönlichkeitsschutz die Akzeptanz dieser Technologien stark beeinflussen. Politische, juristische und ethische Auseinandersetzungen sind also vorprogrammiert. Durch die vielseitige Vernetzung über das Internet wird der Zugriff auf Daten verschiedensten Ursprungs potenziell möglich (e-Shopping, e-Banking, e-Business, e-Health, e-Government, usw.). Potenzial und Risiko sind so ungleich grösser als zum Beispiel bei der Gentechnologie.

In diesem Sinne begrüsst SwissICT die kürzlich vom Bundesrat "Revidierte Strategie für eine Informationsgesellschaft". Mit der Identifizierung der Schwerpunkte eGovernment und eHealth hat die Politik zwar erkannt, dass die Schweiz gerade in diesen Bereichen den grössten Rückstand auf die führenden Nationen aufweist. Diesem Entscheid sollten nun aber rasche Taten folgen. SwissICT bietet den Entscheidungsträgern Mithilfe an, denn für beide Schwerpunkte bestehen im Verband äusserst aktive Fachgruppen mit der nötigen praktischen und theoretischen Expertise.

SwissICT

Association suisse des technologies de l'information et des communications

Dr. Thomas C. Flatt, président de l'Association

SwissICT, l'une des principales associations des technologies de l'information et de la communication en Suisse, est fortement présente dans les médias et se caractérise par sa part active dans la politique et l'économie, ce qui lui permet de représenter les intérêts de ses 660 sociétés et de ses 1 650 membres individuels.

Monsieur Flatt, vous êtes membre du directoire de SwissICT depuis janvier 2001 et avez repris, en mai 2004, la présidence de SwissICT de votre prédécesseur, Madame Maya Lalive d'Epinay. Pouvez-vous nous expliquer en quelques mots la création de SwissICT et sa structure actuelle ?

SwissICT est née en l'an 2000 de la fusion de l'Association Suisse pour l'informatique (fondée en 1968) et de l'Association des professionnels de l'informatique (créée en 1955). Depuis, SwissICT a évolué pour devenir la plus grande association d'utilisateurs du secteur TIC en Suisse. SwissICT est une association intégrée, avec des groupes de travail et d'expertise qui travaillent de manière relativement autonome. L'association fonctionne - parfaitement - sur la base de « milices ».

Le paysage des associations TIC est encore largement fragmenté, étant donné la relative jeunesse et le développement extrêmement dynamique dans ce secteur. Depuis l'automne 2004, nous disposons toutefois, avec ICTswitzerland, d'une organisation centrale au niveau national, dont la création est due en partie aux efforts de SwissICT. Nous continuons à conjuguer tous nos efforts pour développer activement une stratégie destinée à consolider le paysage des associations TIC en Suisse, et ce, en coopération ciblée avec d'autres associations.

Quelles missions SwissICT s'est-elle fixée et par quels moyens a-t-elle prévu d'atteindre ces objectifs ?

La mission de base de SwissICT consiste à promouvoir activement une mise en œuvre responsable des technologies TIC, pour que cela profite à l'économie et à la société suisse. SwissICT est décidée à participer activement à cet effort d'efficacité.

En échange de leur engagement personnel et financier, SwissICT offre à ses membres une compensation clairement définie, sous la forme de prestations de service très attrayantes. SwissICT défend les intérêts de ses membres vis-à-vis des administrations, des instances politiques et du public. A travers un soutien actif, elle intervient pour que des conditions de base adéquates soient accordées au secteur informatique (subvention économique, formation professionnelle, image et prestige).

Dans un secteur aussi dynamique, l'échange de savoir entre les membres de l'association constitue une tâche primordiale. Dans le cadre de séminaires organisés à intervalles réguliers - qui sont ouverts à toutes les personnes intéressées - des experts transmettent leur savoir et leurs expériences. De cette manière, nos membres sont à même de mettre à jour leurs connaissances en permanence. Outre l'offre

étendue de SwissICT en matière de rencontres professionnelles (réunions en soirée, séminaires pendant la journée, sans oublier bien sûr notre congrès d'informatique à Brunnen), nous soutenons les activités de l'organisation nationale, telles que la « Networking-Party » et les séminaires autour de personnalités politiques.

Nous considérons en particulier notre organe de publication comme un service rendu à nos membres : pour des raisons stratégiques, SwissICT a choisi en tant que tel le magazine « InfoWeek » depuis le début de l'année 2005. Tous les quinze jours, nous présentons sur ce support des articles rédactionnels de fond divers et variés, ainsi que des informations relatives à l'association ou à la branche.

A quoi ressemble la formation TIC en Suisse et à quels niveaux SwissICT déploie-t-elle des activités ?

L'initiative de formation « Public Private Partnership - Les écoles en réseau » en 2001, la « Loi fédérale sur la promotion de l'utilisation du TIC dans les écoles » en août 2002, et enfin l'initiative « Les écoles sur Internet » de la conférence des directeurs d'éducation en partenariat avec la Swisscom ont provoqué une brusque prise de conscience. Jusqu'à présent, ces événements ont, entre autres choses, permis de mettre en réseau 80 % des écoles et de susciter l'intérêt pour une collaboration intercantonale. N'oublions pas qu'il s'agit de réduire 26 systèmes scolaires au même dénominateur TIC !

SwissICT s'efforce d'obtenir une formation informatique reconnue au niveau national et les diplômes de fin d'études correspondants. Une instance professionnelle, telle que les médecins, possèdent avec la FMH serait une bénédiction pour le secteur TIC. Ce n'est toutefois qu'au cours de ces dernières années que la consolidation des associations sectorielles dans l'informatique a véritablement commencé. En automne 2000, sur l'initiative de l'Office fédéral pour la formation professionnelle et les technologies, la société coopérative « I-CH » a été ainsi créée. Y sont représentées, en dehors de SwissICT, les principales associations nationales et sectorielles du pays. La tâche essentielle de I-CH consiste à adapter la formation de base et la formation continue en informatique aux besoins de l'économie et de l'administration. Après une phase-pilote de 4 ans, le premier cours de base par modules pour informaticiens a commencé en automne 2005 dans tout le pays : à partir de 2009, cette formation aboutira à la remise d'un diplôme de compétence fédéral, orienté sur les compétences et valable pour l'ensemble de la profession des informaticiens.

Le groupe de travail « Professions » de SwissICT concentre quant à lui tous ses efforts sur le niveau de la formation continue pour la reconnaissance des dénominations professionnelles. Si l'on tient compte des 40 professions spécifiques qui existent dans ce domaine, l'informaticien multitâche ne va pas tarder à disparaître.

Monsieur Flatt, que nous réserve le secteur TIC dans l'avenir ?

Le changement économique et social le plus profond nous attend encore, à savoir le « ubiquitous computing ». Cette expression signifie quelque chose comme « existence omniprésente du traitement des données en réseau ». Il y a de cela 40 ans, Gordon Moore observait la régularité avec laquelle la puissance des processeurs doublait à une

cadence de 18 mois environ. Cette constatation est toujours valable et la densité des mémoires, ainsi que la largeur de bande des communications, connaît de nos jours une croissance similaire. Tous ces éléments permettent la miniaturisation constante de l'ordinateur interconnecté et, grâce à des coûts de production toujours plus bas, sa proche utilisation à grande échelle.

L'industrie s'est déjà emparée de ce développement, en parlant toutefois de « pervasive computing » (informatique diffuse). Les « smart labels » (étiquettes intelligentes) fonctionnant au moyen de la technique RFID (Radio Frequency Identification) ne sont pour le moment encore utilisées que comme système antivol, mais vont remplacer tôt ou tard les codes-barres, par exemple dans le commerce. En fait, il n'existe pratiquement pas de limitations techniques à d'autres possibilités d'application.

Comment la Suisse s'est-elle préparée à cette révolution TIC ?

Mal. De même que le potentiel d'utilisation, le risque d'utilisation abusive des technologies à venir est tout simplement énorme. SwissICT met en œuvre tous les moyens possibles pour amener les décideurs politiques à prendre conscience de cette réalité TIC. Pour l'économie suisse, un emploi raisonné et responsable des futures technologies TIC est absolument nécessaire. D'autre part, le degré d'acceptation de ces technologies est fortement influencé par les questions relatives à la protection des données et des individus. Ainsi, les querelles politiques, juridiques et éthiques sont préprogrammées. L'interconnexion complexe de réseaux via Internet va permettre d'accéder à des données stockées un peu partout (e-Shopping, e-Banking, e-Business, e-Health, e-Government, etc.). Potentiel et risque sont en fait beaucoup plus importants que dans le cas, par exemple, des technologies génétiques.

Dans ce sens, SwissICT salue la « Révision de la stratégie pour une société de l'information », édictée récemment par le Conseil fédéral. En identifiant les thèmes principaux, à savoir eGovernment et eHealth, les pouvoirs politiques ont déjà reconnu que, sur ces points spécifiques en particulier, la Suisse est nettement en retard par rapport aux nations les plus évoluées. Il importe en revanche que cette décision soit rapidement suivie d'actions concrètes. Dans ce cadre, SwissICT offre sa collaboration aux décideurs politiques : l'association comprend en effet des groupes d'experts extrêmement actifs disposant des connaissances pratiques et théoriques nécessaires dans les deux domaines concernés.





SICTA

Swiss Information and Communications Technology Association

Franz Stampfli, Verbandspräsident

SICTA ist der Anbieterverband der schweizerischen Telekommunikationsbranche und vereinigt über 100 wichtige Firmen (Anbieter von Hardware, Software und Integratoren) und Organisationen unter einem Dach. SICTA vertritt die spezifischen Interessen der Branche im nationalen und internationalen Umfeld und unterstützt damit die Wettbewerbsfähigkeit der im Telekommunikationsbereich angesiedelten Unternehmen sowie des Wirtschaftsstandortes Schweiz.

SICTA GESTERN

SICTA ist Ende 2000 mit dem Ziel entstanden, sich als massgebender Branchenverband zu etablieren. Nachdem die grossen Ambitionen - die damalige Vision war "One voice for ICT" - sich nicht realisieren liessen, hat sich der Verband im Jahr 2003 auf seine wirkliche Rolle als Branchenverband der Telecom-Anbieter zurückbesonnen. In Anbetracht der Bedeutung der Telecom-Industrie für die Schweizer Volkswirtschaft hat SICTA damals den bewussten Entscheid gefasst, sich nicht in einen Dachverband einzuordnen, um fokussiert den Interessen der eigenen Mitglieder dienen zu können.

SICTA HEUTE

SICTA bietet ihren Mitgliedern via Newsletter wirtschaftliche Informationen und orientiert die Öffentlichkeit durch Beiträge in Fachzeitschriften über Tätigkeit und Bedeutung der Branche. Mit der jährlichen Ausgabe des Branchenverzeichnisses "Who does what in Telecommunications" stellt SICTA Benutzern und Anbietern zudem ein wertvolles Arbeitsinstrument zur Verfügung.

SICTA vertritt die Interessen der Branche auf politischer und wirtschaftlicher Ebene, ist Partner der relevanten Gremien und fördert damit den Telecom- und Wirtschafts-Standort Schweiz.

SICTA nimmt Stellung zu aktuellen Vernehmlassungen und Themen und wirkt dadurch meinungsbildend. Als einflussreiche Organisation im Telecom-Bereich ist SICTA anerkannt und geniesst Ansehen bei Behörden, z.B. beim Bundesamt für Kommunikation (BAKOM) und in der Öffentlichkeit.

SICTA vernetzt die Telekommunikationsbranche und ermöglicht als zentrale Plattform die fokussierte Wahrnehmung von Gesamtbrancheninteressen. Bei divergierenden Auffassungen der Konkurrenten am Markt dient der Verband auch als neutrale Diskussionsplattform.

SICTA bietet ihren Mitgliedern vergünstigte Teilnahmen an Anlässen, wie am SICTA Kolloquium, an den Lunch Foren oder den Member Apéros.

SICTA unterhält mehrere Kommissionen, in denen aktuelle Themen zum Telekommunikationsbereich behandelt werden.

Kommission Umwelt

Die Kommission funktioniert als Anlauf- und Frühwarnstelle für Umweltprobleme. In Mitarbeit aller Organisationen, die an einem wirtschaftlichen und qualitativ hochstehenden Betrieb der Mobilkommunikation interessiert sind, soll des weiteren eine Basis

geschaffen werden, um Vollzugsbehörden, Medien, Wirtschaft und Öffentlichkeit sachlich über die Thematik der Mobilkommunikation zu informieren und auszubilden.

Kommission Sicherheit

Die grossen Operatoren haben in Zusammenarbeit mit der Kommission eine Branchenvereinbarung für ein gemeinsames Krisenmanagement im Telekommunikationssektor erarbeitet.

Kommission Normen

Als kompetente Ansprechstelle für die Belange von Telecom-Normen und Standards sorgt die Kommission für zeitverzugslose Ankündigung aller ETSI-Dokumente und dient als nationaler Partner für die NSO. Die Kommission vertritt in dieser Funktion die Bedürfnisse des Telecom-Standortes Schweiz, der gesamten Volkswirtschaft, der gesetzgebenden Organe sowie interessierter Lieferanten und Hersteller. Die Aufgabe der Kommission besteht des weitern im Erkennen neuer ICT-Trends, in deren Beurteilung und in Vorschlägen zur Entwicklung von diesbezüglichen Normen und Standards.

Durch die Führung der Geschäftsstelle "Swiss IPv6 Task Force" bietet die Kommission zudem wirkungsvolle Unterstützung bei der Einführung des neuen Internet-Protokoll-Standards IPv6.

SICTA: KOMMISSIONEN UND ARBEITSGRUPPEN

Kommission Umwelt

Arbeitsgruppen

- Handy
- NIS (Nichtionisierende Strahlung)
- Funk & Frequenzen
- RFID

Kommission Sicherheit

Kommission Normen

Arbeitsgruppen

- CS4 (Commission for Standardisation)
- IPv6

Kommission Aus- und Weiterbildung

Kommission Recht, Benutzer

Arbeitsgruppen

- INA (Individual Number Allocation)
- FMG (Fernmeldegesetz-Revision)

Kommission Aus- und Weiterbildung

SICTA liefert Denkanstösse und fördert den Gedankenaustausch zu Anliegen und Zukunftsaussichten betreffend ICT-Ausbildung, ICT-

Forschung & Entwicklung und ICT-Nachwuchs. Mit der Identifikation prioritär zu behandelnder Themen, sowie dem Auslösen und Begleiten von diesbezüglichen Projekten fördert SICTA den ICT-Wissensstand auf allen Ebenen.

Kommission Recht und Benutzer

Durch den raschen Wandel der ICT-Branche sind Anpassungen von Gesetzen und Verordnungen notwendig, die einen entsprechenden Input der ICT-Branche notwendig machen. Die Kommission ist das Kompetenzzentrum für Rechts- und Regulierungsbelange und bietet den Mitgliedern eine Supportfunktion. Sie beobachtet, analysiert, begleitet und bewertet die, für die Branche relevanten Rechtsentwicklungen.

SICTA MORGEN

SICTA kann die wirtschaftliche und politische Realität der schweizerischen Telekommunikationslandschaft nicht ignorieren. Die dominierenden Mitglieder der SICTA sind die Fernmeldedienstleister, deren Verhältnis zueinander durch das politische Verständnis im Parlament gegeben ist: Gleichberechtigte, im fairen Wettbewerb zueinander stehende Unternehmen sehen sich einem (noch mehrheitlich)

staatseigenen Konzern gegenüber, der sowohl wirtschaftlich frei handeln wie auch staatsbestimmten "service public" erbringen soll. SICTA hat zwar bisher die Rolle des Branchenverbandes auftrags-gemäss wahrgenommen, dabei aber den marktbestimmten Zielen ihrer grossen Mitglieder nicht wirklich entsprechen können. Aus diesem Grund hat SICTA das Gespräch mit der Vereinigung der schweizerischen Fernmeldebenutzer **asut** (Association Suisse des Utilisateurs de Télécommunications) gesucht mit dem Ziel einer Fusion der beiden Verbände.

Die SICTA hat vor kurzem die Fusion mit der **asut** ohne Gegenstimme akzeptiert. Wenn die **asut** im Juni 2006 der Fusion ebenfalls zustimmt, ist der Weg für einen neuen Verband mit über 400 namhaften Firmenmitgliedern frei. Die neue **asut** (Association Suisse des Télécommunications) würde als der führende Schweizerische Verband der Telekommunikationsbranche die wichtigsten Akteure - Benutzerfirmen, Fernmeldedienstleister, Infrastruktur-Ausrüster, Anbieter von Hard- und Softwarelösungen - gemeinsam mit einer Stimme vertreten und die übergeordneten Interessen des Telekommunikationssektors gebündelt wahrnehmen. Die Aktivitäten von SICTA würden in der neuen Konstellation mehrheitlich fortgesetzt.

SICTA

*Swiss Information and Communications Technology Association
(Association suisse des technologies de l'information et des télécommunications)*

**Franz Stampfli,
président**



La SICTA, association sectorielle des fournisseurs suisses de télécommunications, rassemble une centaine de sociétés (matériel, logiciels et intégrateurs) et d'organisations phares. Elle représente les intérêts spécifiques du secteur sur le plan national et international et contribue ainsi à renforcer la compétitivité des entreprises du secteur des télécommunications et de la Suisse en tant que site économique.

LA SICTA HIER

La SICTA a été créée à la fin de l'année 2000 dans l'objectif de constituer une association de première importance dans le secteur. Après avoir échoué dans ses ambitions premières (la vision originale était « One voice for ICT »), elle s'est recentrée en 2003 sur sa véritable vocation d'association sectorielle des fournisseurs de télécommunications. Eu égard à l'importance de l'industrie des télécommunications pour l'économie nationale suisse, la SICTA a décidé, à l'époque, de ne pas s'intégrer dans une fédération pour mieux servir les intérêts de ses membres.

LA SICTA AUJOURD'HUI

Par l'envoi d'une newsletter, la SICTA fournit à ses membres des informations de nature économique et informe le grand public sur l'activité et l'importance du secteur par le biais de contributions dans la presse spécialisée. Avec l'édition annuelle du rapport annuel « Who does what in Telecommunications », elle met un précieux instrument de travail à la disposition des utilisateurs et des fournisseurs.

En représentant les intérêts de la branche au niveau politique et économique et en se posant comme partenaire des organes concernés, la SICTA soutient l'économie du pays et le secteur des télécommunications.

La SICTA prend position sur les consultations et sujets d'actualité et contribue ainsi à fédérer les opinions. Au titre d'organisation influente dans le secteur des télécoms, elle jouit d'une grande notoriété auprès d'organismes tels que l'Office fédéral de la communication (OFCOM) et du grand public.

La SICTA met en réseau le secteur des télécommunications et, en tant que plate-forme centrale, défend les intérêts de l'ensemble du secteur. En cas de conflits d'opinions entre les concurrents sur le marché, elle fait également office de médiateur.

La SICTA permet à ses membres de bénéficier d'invitations préférentielles pour des événements tels que le colloque SICTA, le Lunch Forum ou les Member Apéros.

La SICTA participe à de nombreuses commissions qui traitent de l'actualité du secteur des télécoms.

Commission Environnement

La commission fait office de centre de contact et de première alerte pour les problèmes d'environnement. En association avec l'ensemble des organisations qui aspirent à une exploitation rentable et qualitative de la communication mobile, elle prépare le terrain à l'information et

la formation des autorités de gestion, des médias, des acteurs économiques et du grand public sur le sujet.

Commission Sécurité

En association avec la commission, les grands opérateurs ont élaboré une convention de secteur dans l'objectif de gérer conjointement les crises du secteur des télécommunications.

Commission Normes

Au titre d'interlocuteur compétent en matière de normes et de standards dans le domaine des télécoms, la commission assure la diffusion immédiate de tous les documents ETSI et fait office de partenaire national de la NSO. Elle représente les besoins du site de télécommunications suisse, de l'ensemble de l'économie nationale, des autorités réglementaires et des fournisseurs et fabricants concernés. A cet égard, la commission a pour mission d'identifier les nouvelles tendances dans le domaine des TIC, de les évaluer et de proposer des mesures visant à soutenir le développement des normes correspondantes.

Par le biais du bureau « Swiss IPv6 Task Force », la commission offre en outre un soutien efficace à l'introduction du nouveau protocole Internet IPv6.

SICTA : COMMISSIONS ET GROUPES DE TRAVAIL

Commission Environnement

Groupes de travail

- Téléphones portables
- RNI (rayonnement non-ionisant)
- Radio et fréquences
- RFID

Commission Sécurité

Commission Normes

Groupes de travail

- CS4 (commission de normalisation)
- IPv6

Commission Formation initiale et continue

Commission Droit et utilisateurs

Groupes de travail

- INA (attribution individuelle des numéros)
- FMG (révision de la loi sur les télécommunications)

Commission Formation initiale et continue

La SICTA fournit des pistes de réflexion et encourage l'échange d'opinions pour évaluer les objectifs et les perspectives d'avenir concernant la formation, la R&D et la relève des spécialistes en TIC. En identifiant les thèmes à traiter en priorité et en engageant et en accompagnant les projets associés, la SICTA contribue à enrichir l'état des connaissances sur les TIC à tous les niveaux.

Commission Droit et Utilisateurs

L'évolution rapide du secteur des TIC requiert l'adaptation de la législation concernée à la lumière de données actualisées. Au titre de centre de compétences en matière juridique et réglementaire, la commission Droit et Utilisateurs offre à ses membres l'assistance requise. Elle observe, analyse, accompagne et évalue les changements apportés à la législation du secteur.

LA SICTA DEMAIN

La SICTA ne peut ignorer la réalité économique et politique du paysage des télécommunications suisse. Les principaux membres de la SICTA sont les fournisseurs de services de télécommunication, dont les rapports sont déterminés par la prise de position politique au sein du Parlement : les entreprises égales en droits qui s'affrontent dans un contexte de concurrence équitable, doivent faire face à un groupe (encore majoritaire) nationalisé qui est tenu d'agir librement sur le plan économique et de fournir un « service public » tel que défini par l'Etat. Jusqu'à présent, la SICTA s'est contentée d'assumer le rôle d'association sectorielle conformément à sa mission, sans pouvoir réellement satisfaire aux objectifs de marché de ses principaux membres. Elle a donc engagé des négociations avec l'association des utilisateurs de services de télécommunications suisses *asut*, dans l'objectif d'une éventuelle fusion.

Les membres de la SICTA ont récemment accepté ce projet de fusion avec *asut*. Si *asut* vote aussi la fusion en juin 2006, cela ouvrira la voie à une nouvelle association, qui rassemblera plus de 400 sociétés renommées. En sa qualité de première association suisse du secteur des télécoms, la nouvelle *asut* (Association Suisse des Télécommunications) offrirait un organe unique de représentation aux acteurs clés du marché (groupements d'utilisateurs, fournisseurs de services de télécommunications, équipementiers en infrastructures, fournisseurs de solutions matérielles et logicielles) et défendrait les intérêts primordiaux du secteur des télécommunications. La plupart des activités de la SICTA se poursuivraient au sein de la nouvelle constellation.

SICTA

Swiss Information and Communications Technology Association



Groupement Romand de l'Informatique

“Nachdenken über die Zukunft gehört zu unseren Aufgaben”

von Herrn Christophe Andreae, Präsident

Christophe Andreae kann eine interessante Laufbahn zwischen Naturwissenschaften, Industrie und Geisteswissenschaften vorweisen. Nach Abschluss seines Ingenieur- und HEC-Diploms war er zehn Jahre lang als Berater in den Gebieten Informatik und Produktion tätig. Die darauf folgenden zehn Jahre beschäftigte er sich mit der Rekrutierung von Fachleuten auf nationaler und internationaler Ebene. Heute arbeitet er als Berater im geisteswissenschaftlichen Bereich für ein Personalberatungsunternehmen, das auf Informatik, Telekommunikation und Industrie spezialisiert ist. Seine beruflichen Aktivitäten hindern ihn nicht daran, 20 % seiner Zeit dem GRI zu widmen (Groupement Romand de l'Informatique, Westschweizer Informatikgruppe). Seit September 2002 führt er den Vorsitz dieser Gruppe, dabei wird er von einem Komitee aus zehn Personen (alle ehrenamtlich) und einer Assistentin in Teilzeit unterstützt.

Der GRI, ein Verband von Westschweizer Unternehmen aus dem Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT), richtet sich an alle Unternehmen und Organisationen, die diese Technologien nutzen. Seinen Mitgliedern bietet er eine Plattform für den Austausch von Ideen, Informationen, Kompetenzen und Erfahrungen. Die Vereinigung engagiert sich außerdem für die Weiterbildung in Bezug auf IKT. Sie bildet den größten Unternehmensverband seiner Art in der Westschweiz.

Zu den 400 Mitgliedern zählen keine Einzelpersonen, sondern Unternehmen aus der Westschweiz. Der GRI gehört außerdem zu den Gründungsmitgliedern von ICTSwitzerland (www.ictswitzerland.ch), dessen Vorsitz Maya Lalive d'Epinay führt. ICTSwitzerland ist ein Dachverband für Schweizer Organisationen, die im IKT-Sektor aktiv sind. Er versteht sich als einheitliche Plattform für die Verbände und als wichtiges Sprachrohr der Branche gegenüber der Regierung.

Unser Cousin aus der deutschsprachigen Schweiz ist Swiss ICT. Gemeinsam rufen wir Projekte ins Leben, wie z. B. die Untersuchung der Gehälter auf nationaler Ebene, oder die Herausgabe eines Buchs, das die verschiedenen Berufe im Informatikwesen erklärt. Dadurch wird unser Engagement für die Gewährleistung einer landesweiten Kohärenz in diesen Bereichen deutlich.

Auch wenn viel Ernst hinter unseren Aktivitäten steckt, lassen wir uns den Spaß an der Arbeit im Komitee nicht nehmen. Die vielseitig interessierten Teilnehmer des Komitees stecken voller Tatendrang und zeigen großes Engagement bei der Entwicklung von Projekten im Zusammenhang mit den verschiedensten Anliegen. Wir pflegen enge Beziehungen zu unseren Mitgliedern sowie den Handelskammern, den Arbeitgeberverbänden und den Kantonen. Zusammen mit ihnen arbeiten wir an der Förderung der Wirtschaft und der beruflichen Ausbildung.

EINE GRUPPE IM WANDEL

Zu den laufenden Projekten gehört die Studie zu den Jahresgehältern. In diesem Zusammenhang werden wir 2006 eine großangelegte Kampagne starten, um möglichst viele statistische Daten zu sammeln. Wie ich bereits erwähnte, geht es darum, auch jenseits der Westschweiz Konsistenz zu gewährleisten. Wir planen auch, die Übersetzung des Buchs über Berufe im Informatikwesen abzuschließen, um ein Referenzwerk in diesem Bereich bereitstellen zu können.

Jeden Herbst nehmen wir am Inforum (Forum der Informationstechnologien) in Genf teil. Die Organisation dieser Veranstaltung übernimmt das Genfer OPI (Office de Promotion des Industries et Technologies, Amt für Förderung der Industrien und der Technologien).

Des Weiteren sind wir Mitveranstalter der Messe Business Software & Services, die im März drei Tage lang in Beaulieu stattfindet. Diese Messe, die auch Kongresse und Konferenzen umfasst, soll Entscheidungsträgern aus dem Bereich der Informatik sowie Geschäftsführern von kleinen und mittleren Betrieben die Möglichkeit geben, alle notwendigen Informationen zu finden und mit regionalen Partnern in Kontakt zu treten. Wir erwarten rund 5.000 Gäste.

Neben diesen beiden wichtigen Veranstaltungen organisieren wir nicht nur regelmäßige Unternehmensbesuche, sondern auch interne Seminare, die "Journées GRI", bei denen sich unsere Mitglieder in nur wenigen Stunden zu bestimmten Themen detailliert informieren können. So verschaffen sie sich einen präzisen, umfassenden Gesamteindruck.

Darüber hinaus nehmen wir zusammen mit den Westschweizer Kantonen an der Entwicklung einer Studie teil, die von den Fachhochschulen umgesetzt wird. Diese Studie wird es uns ermöglichen, die Situation des Informatiksektors in der Westschweiz genau zu erfassen, sowie die Risiken und Chancen dieser Branche zu analysieren. Auf Grundlage der ermittelten Daten können wir dann Probleme im Zusammenhang mit der Weiterbildung an den aktuellen Markt anpassen und die tragenden Branchen besser definieren. Wir könnten den Einsatz von Software im Finanzsektor fördern, der die Wettbewerbsfähigkeit der Westschweiz verdeutlicht, oder weitere Fortschritte im Bereich der Sicherheit machen. Ich halte es für wichtig, die Kriterien zu bestimmen, mit denen die internationalen Unternehmen für die Westschweiz begeistert werden sollen. Wir haben bereits bedeutende Partnerschaften mit den Universitäten aufgebaut, aber möchten noch einen Schritt weiter gehen, indem wir Ausbildungen gewährleisten, das Umfeld dynamisieren, Arbeitsplätze schaffen und auf die Vorteile hinweisen, die uns auf internationaler Ebene wettbewerbsfähig machen. Die Unterstützung durch die Kantone zeigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind.

Da ich die Ansicht vertrete, keine Präsidentschaft sollte länger als fünf Jahre dauern, denke ich bereits an die Zukunft, wenn ich meinen Platz für meinen Nachfolger geräumt haben werde. Meine aktuelle E-Mail-Adresse bleibt auch nach meiner Präsidentschaft gültig, sodass ich weiterhin auf diesem Wege erreichbar bin.

Zum Schluss möchte ich noch einen Wunsch äußern, der sich an die Entscheidungsträger der öffentlichen Hand in Bern richtet: Wäre es nicht möglich, sich etwas mehr Zeit zu nehmen, um vor dem Erlassen von Gesetzen und Richtlinien für den Informatikbereich die wirtschaftlichen Konsequenzen und die Auswirkungen auf Unternehmen sorgfältig zu durchdenken, und vor allem, könnte man die Konzepte im Vorfeld nicht professionellen Verbänden wie ICTSwitzerland zur Ansicht vorlegen? Träumen ist erlaubt...

Groupement Romand de l'Informatique

« Réfléchir au futur fait partie de nos missions »

par Monsieur Christophe Andrae, Président

Intéressant parcours que celui de Christophe Andrae, au carrefour des sciences dures, de l'industrie et des sciences humaines. Avec le diplôme d'ingénieur et celui d'HEC, il passe 10 ans dans le conseil en informatique et production. Christophe Andrae consacrera les dix années suivantes dans le domaine du recrutement des cadres spécialistes au niveau national et international. En tant que conseil en sciences humaines, il est aujourd'hui associé dans un cabinet de recrutement, qui couvre le secteur informatique, les telecoms et l'industrie. Ses activités professionnelles ne l'empêchent pas de consacrer quelque 20% de son temps au Groupement Romand de l'Informatique, qu'il préside depuis septembre 2002, avec le concours d'un comité de dix personnes (tous bénévoles) et d'une assistante à mi-temps.

Le GRI (www.gri.ch), association d'entreprises romandes actives dans le domaine des TIC, technologies de l'information et de la communication, s'adresse à toutes les sociétés ou administrations utilisatrices de ces disciplines. Il met à disposition de ses membres une plateforme d'échanges d'idées, d'informations, de compétences et d'expertise. Le groupement est également impliqué dans la formation continue des TIC. Il est la seule association romande d'entreprises de taille suffisante dans le domaine des TIC.

Ses membres, au nombre de 400, sont des sociétés en suisse romande et non des personnes individuelles. Le GRI fait aussi partie des membres fondateurs d'ICT Switzerland (www.ictswitzerland.ch), présidé par Madame Maya Lalive d'Epinay. ICT Switzerland est une fédération de fédérations regroupant les principales associations suisses dans le domaine des TIC. Son rôle est de fédérer les associations du domaine et d'être une force de lobby importante à Berne.

Notre cousin suisse allemand est Swiss ICT (www.swissict.ch), avec qui nous montons des projets communs, comme l'étude des salaires sur le plan national, ou l'édition d'un livre définissant les différentes professions informatiques. Cela montre notre souci de maintenir une cohérence au niveau national dans ces domaines.

Le sérieux de nos activités n'empêche pas que nous prenons beaucoup de plaisir à travailler au sein du Comité. Ses membres, intéressants et pleins d'enthousiasme, ont à cœur de bâtir des projets en rapport avec les préoccupations des uns et des autres. Nous entretenons des relations étroites avec nos membres, ainsi qu'avec les Chambres de commerce, les syndicats patronaux et les cantons. Avec eux, nous travaillons sur la promotion économique et la formation professionnelle.

UN GROUPEMENT EN MOUVEMENT

Parmi les projets en cours figure l'étude sur les salaires annuels. Nous allons à cet égard lancer une campagne vigoureuse en 2006, pour recueillir un maximum de données statistiques. Comme je le disais plus haut, il s'agit de rester pertinent au-delà de la Romandie. Nous devons aussi finir la traduction du livre sur les professions informatiques, afin d'en faire un ouvrage de référence dans ce domaine.

Nous participons chaque automne à Inforum qui se tient à Genève (www.inforum.biz). Cette manifestation est organisée par l'OPI (Office de formation des entreprises du canton de Genève www.opi.ch).

Nous sommes co-organisateurs du Salon Business Software & Services qui se tient à Beaulieu en mars pendant trois jours (www.bss-expo.ch). L'objectif du « salon-congrès-conférence » est de permettre aux décideurs du domaine informatique mais aussi aux patrons de PME, de trouver

toute l'information nécessaire et de prendre contact avec des partenaires locaux. Nous y attendons quelques 5000 personnes.

Entre ces deux importantes manifestations, entrecoupées elles-mêmes de visites régulières d'entreprises, nous organisons nos séminaires internes « les journées GRI » qui permettent à nos membres de trouver, en quelques heures, des informations sur un sujet précis ou une thématique donnée. Ils en sortent avec une vue d'ensemble précise et enrichie.

De plus, nous participons avec le soutien de tous les cantons romands à mettre en place une étude réalisée par les HES, qui nous donnera la cartographie exacte du secteur informatique en Suisse romande. Ce sera aussi un moyen de mesurer les risques et les opportunités du secteur. Forts de ces renseignements, nous pourrions ainsi adapter les problèmes de formation continue au marché et mieux définir les secteurs porteurs. Nous pourrions exploiter des logiciels dans le domaine financier montrant la compétitivité de la Suisse romande ou encore aller plus loin dans le domaine de la sécurité. Il me semble important de définir quels sont les critères d'attractivité pour attirer les sociétés internationales en Suisse romande. Nous avons déjà établi des liens importants avec les universités, mais nous voudrions avancer plus loin en assurant la formation des gens, en dynamisant l'environnement, en créant des emplois, en montrant les avantages qui nous rendent compétitifs au niveau mondial. L'appui des cantons est la preuve que nous sommes dans la bonne direction.

Comme j'estime que toute présidence ne devrait pas excéder cinq années, je réfléchis déjà à l'avenir, quand j'aurai cédé la place à mon successeur ! Mon adresse e-mail actuelle, restera inchangée après mon départ. Question de continuité !

Je voudrais enfin formuler un vœu à l'attention des fonctionnaires de Berne : avant d'édicter des lois et autres options dans le monde informatique, pourraient-ils prendre le temps de bien réfléchir aux conséquences économiques, à leur impact sur les entreprises, et surtout en soumettre préalablement le projet pour avis, aux associations professionnelles comme ICTSwitzerland ? Il est permis de rêver...





Schweizer Informatik Gesellschaft

*“Ein unentbehrlicher Akteur in der Informatiklandschaft
unseres Landes”*

André Golliez, Vorsitzender

Zu Beginn seiner Berufslaufbahn vor dreißig Jahren hatte André Golliez verschiedene Positionen in Informatikunternehmen inne. Seine Karriere hielt ihn nicht davon ab, von 1981 bis 1986 ein Studium an der ETH Zürich zu absolvieren, um seine Kenntnisse zu perfektionieren. Die neu erworbenen Kompetenzen setzte er anschließend erfolgreich in der Branche um, 1988 übernahm er die Leitung der Abteilung Informatik und Organisation für den Geschäftsbereich des Schweizer Bankkonzerns UBS. In dieser Position, die er zehn Jahre lang ausübte, war er für etwa hundert Mitarbeiter zuständig. 1998 gründete er mit drei Partnern in Zürich ein

Unternehmen für Consulting, Strategie und Informatikarchitektur: Itopia. Seit November 2004 ist er Vorstand der Schweizer Informatik Gesellschaft SI.

Unsere akademische Vereinigung für Informatik, Technologie und Informatikwissenschaften, die SI, wurde 1982 zusammen mit der ACM (Association of Computing Machinery) gegründet, die erste Informatikgesellschaft in den USA. Die SI wurde als Ersatz für das “Swiss Chapter” von ACM ins Leben gerufen. So gut wie alle Mitglieder des Swiss Chapter und der Schweizer Vereinigung für Automatik sind der SI beigetreten. Ziel der Vereinigung ist es - wie es auch in vielen anderen Ländern geschieht - akademische Ausbildungen zu fördern und dabei Interessengruppen für verschiedene Fachbereiche zusammenzuschließen: Datenbanken, Programmiersprachen, Software Engineering, Ergonomie etc. Die Gesellschaft umfasst ein Dutzend spezialisierter Interessengruppen mit insgesamt etwa 2.500 Mitgliedern, wobei die größte Gruppe aus 500 Mitgliedern besteht. Jede dieser - sehr selbstständigen - Gruppen führt Fachveranstaltungen, Kurse, Kongresse und Seminare durch.

Die SI arbeitet mit einer deutschen Vereinigung zusammen. Gemeinsam veröffentlichen wir jeden zweiten Monat die Zeitschrift Informatik Spectrum in deutscher Sprache. Außerdem stehen wir mit einer Organisation in der französischen Schweiz in Verbindung, welche die Monatszeitschrift Ibcorn veröffentlicht: Darin werden Informationen zu unserer Vereinigung bereitgestellt, vor allem für die in der französischen Schweiz ansässigen SI-Mitglieder, die zur SISR gehören (SI Section Romande).

Darüber hinaus ist die Schweizer Informatik Gesellschaft Mitglied des ICTswitzerland, des Schweizer Dachverbands für Organisationen im Informatik- und Telekommunikationssektor.

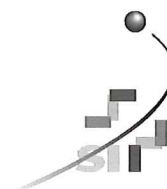
Eine unserer wichtigsten Aufgaben umfasst die Ausstellung des Zertifikats “European Computer Driving License” an Informatikanwender. Wie wir haben auch viele andere europäische Organisationen das Recht, das Zertifikat ECDL auszuhändigen, über das bereits etwa 5 Millionen Menschen weltweit verfügen. In der Schweiz gibt es zahlreiche Institute, Schulen etc., die Kurse zu allen Aktivitäten in unserem Sektor anbieten. Alle Benutzer, die an diesen Kursen teilgenommen haben oder sich das entsprechende Wissen selbst angeeignet haben, können die Abschlussprüfungen zu jeder Zeit und an jeder Prüfungsstelle absolvieren. Der Prüfungstoff ist in allen Schwesterorganisationen gleich. Während wir in der Schweiz in mehr als 250 öffentlich zugänglichen

Privatschulen für die Qualitätskontrollen verantwortlich sind (Qualität und Entwicklung der Prüfungsinhalte), haben wir unserer ECDL-Zweigstelle in Basel die operative Leitung dieses Ausbildungsbereichs übertragen.

Dieses Gebiet begeistert mich seit jeher, vor allem, seitdem ich meinen Horizont auf den Bereich der Politik erweitert habe. Tatsächlich entstehen viele Fragen im Zusammenhang mit der Informatik, vor allem in Bezug auf die Ausbildung von Informatikern, die Entwicklung einer “e-Regierung”, eine bessere Zugänglichkeit für Behinderte, oder allgemeiner gesehen, in Bezug auf die globale Strategie der Schweiz in der Informationsgesellschaft.

Dieses junge Berufsfeld ist von hoher Bedeutung für die Schweizer Wirtschaft und Gesellschaft. Heute leisten 120.000 Informatiker im Land einen erheblichen Beitrag zum Alltagsleben der Einwohner. Für alle, die einen Beruf im Bereich der Informatik anstreben, muss an den Schulen, Universitäten und Ausbildungsstätten ein hohes Qualitätsniveau gewährleistet werden. Unsere Aufgabe ist es, möglichst viele Schüler und Studenten für diese Berufe zu gewinnen, die inzwischen soziale und politische Anerkennung genießen sollten. Noch heute hat Informatik für die meisten Menschen zwei Seiten, eine positive und eine negative: Zum einen bereichert sie im hohen Maße und erleichtert das Alltagsleben auf vielfache Weise, zum anderen erscheint sie uns wie ein Buch mit sieben Siegeln. Da wir die Geheimnisse der Informatik nicht immer durchschauen können, sehen wir darin eine Bedrohung unserer Privatsphäre. Aus diesem Grund müssen unsere Informatikexperten heute mehr denn je für Transparenz sorgen und darauf achten, dass ihre Arbeit stets auf strengen ethischen Richtlinien beruht.

Schweizer Informatik Gesellschaft
Société Suisse d'Informatique
Società Svizzera per l'Informatica
Swiss Informatics Society



Société Suisse d'Informatique

« *Un acteur incontournable du paysage informatique de notre pays* »

**André Golliez,
Président**

Au début de sa carrière, il y a trente ans, André Golliez a occupé différentes fonctions auprès de sociétés d'informatique, ce qui ne l'a pas empêché de parfaire ses connaissances auprès de l'EPF à Zurich, de 1981 à 1986. Fort de ces expériences, il travaille dans l'industrie puis en 1988, il prend la responsabilité de l'organisation informatique du réseau commercial de l'UBS. Il y restera dix ans, en tant que chef de département regroupant une centaine de collaborateurs. C'est en 1998 qu'André Golliez fonde à Zurich, avec trois partenaires, une entreprise de consulting, stratégie et architecture informatique: Itopia. Il préside l'Association Suisse d'Informatique (SI) depuis novembre 2004.

Notre association académique d'informatique, de technologie et de science informatiques, la SI, a été créée en 1982 en association avec l'ACM - Association of Computing Machinery - première société informatique aux Etats-Unis. En fait la SI a été créée en remplacement du « Swiss Chapter » d'ACM. Pratiquement tous les membres du Swiss Chapter sont devenus membres SI en plus de ceux provenant de l'Association Suisse d'Automatique. Il s'agissait de promouvoir, comme dans bien d'autres pays, une éducation académique, associant des groupes d'intérêts pour différents postes informatiques: bases de données, langages de programmation, ingénierie du logiciel, ergonomie, etc.

Une douzaine de groupes d'intérêts spécialisés réunissent ainsi quelque 2500 membres. Chaque groupe, très autonome, - le plus important regroupe 500 personnes -, lance ses activités spécialisées, cours, congrès et séminaires.

La SI est associée à une association allemande. Nous publions ensemble tous les deux mois la revue Informatik Spectrum, en langue allemande. En Romandie, nous sommes également associés à une organisation qui publie une revue mensuelle: IBcom qui relate des informations sur notre association, ceci en particulier pour les membres SI romands regroupés dans la SISR (SI-Section romande).

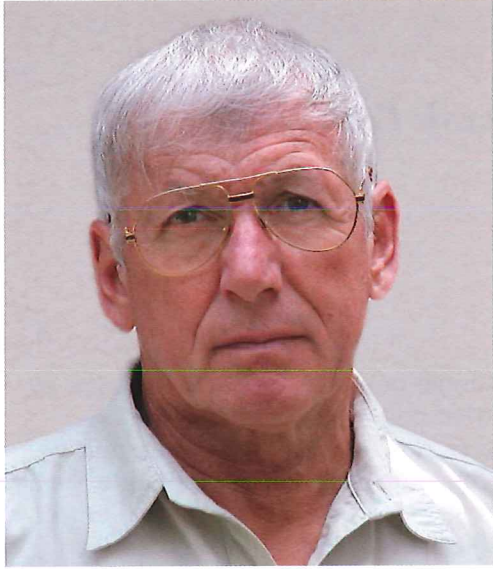
La Société Suisse d'Informatique est également membre de la fédération suisse des organisations d'informatique et de télécommunications: ICTSwitzerland.

Une de nos missions importantes est la délivrance de certificats « European Computer Driving License » aux utilisateurs d'informatique. Plusieurs autres sociétés européennes sont comme nous, habilitées à délivrer l'ECDL, diplôme que quelque 5 millions de personnes à travers le monde ont reçu. Il y a en Suisse de nombreux instituts, écoles,

etc.. qui dispensent des cours couvrant toutes les activités de notre secteur. Les utilisateurs ayant suivi ces cours ou ayant appris la matière par eux-mêmes peuvent passer les examens finaux quand et où ils le désirent, la matière de l'examen final étant les mêmes dans toutes les sociétés sœurs. Tout en chapeautant l'ensemble de ces activités pour la Suisse - contrôle qualité et développement du contenu des examens - à travers plus de 250 écoles privées, ouvertes à tous, nous avons délégué cette partie formation à notre antenne ECDL de Bâle.

Ce milieu me passionne toujours autant, surtout depuis que mon horizon s'est élargi au domaine politique. En effet, beaucoup de questions liées à l'informatique se posent, notamment au niveau de la formation des nouveaux informaticiens, du développement du « e-gouvernement », d'une plus grande accessibilité pour les handicapés, ou plus généralement, de la stratégie globale de la Suisse dans la société de l'information.

Cette profession encore jeune est capitale pour l'économie et la société suisse. Les 120 000 informaticiens du pays apportent une contribution significative à la vie quotidienne de ses habitants. Il faut garantir à ceux qui se destinent aux métiers de l'informatique un haut niveau de qualité dans les écoles, universités et apprentissages. Nous nous donnons pour mission d'attirer un grand nombre d'étudiants vers ces professions, qui doivent aujourd'hui bénéficier d'une reconnaissance sociale et politique. Aujourd'hui encore, pour la plupart des gens, l'informatique a deux faces, l'une positive et l'autre négative. La première est celle qui enrichit énormément et facilite la vie à tous les niveaux du quotidien. La seconde apparaît comme une boîte noire derrière laquelle on ne sait pas très bien ce qui se passe. Son mystère apparaît comme une menace pour la protection de notre sphère privée. C'est pour cela que, plus que jamais, nous, professionnels responsables de l'informatique, devons absolument jouer la transparence, et veiller à ce que les principes de travail restent exigeants au niveau éthique.



© CLUSIS

CLUSIS

“Informatiksicherheit ist auf allen Unternehmensebenen wichtig”

von Herrn Claude Maury,
Präsident

Claude Maury blickt auf 44 Jahre Berufserfahrung im Informatiksektor zurück - und hat hautnah miterlebt, wie die rasante Entwicklung von Mensch und Technologie die Welt verändert hat. Noch heute ist wenigen Leuten bewusst, welche außergewöhnlichen und umfassenden Veränderungen die Informatik in ihrem Alltagsleben bewirkt hat. Nach Beginn seiner Berufslaufbahn in Lausanne übernahm Claude Maury verschiedene Positionen in den USA, Europa und schließlich in Genf, als Informatikleiter für Europa, bevor er vor drei Jahren in den

Ruhestand ging. Nachdem ihn seine Rosenzucht noch lange nicht auslastet, beschäftigt er sich den Rest der Zeit nicht nur mit den Dünen der Sahara, sondern auch mit der Sicherheit von Informationssystemen. Dabei widmet er sich vor allem dem Schweizer Verband Clusis (Club de Sécurité Informatique Suisse, Verband der Sicherheit von Informationssystemen) sowie Studenten, die ein Meisterdiplom im Bereich Informatik vorbereiten oder am Studiengang CSSI-HEC an der Genfer Universität teilnehmen.

Der Verband Clusis wurde 1989 ursprünglich zur Förderung der Informatiksicherheit gegründet und hat mittlerweile seinen Aktionsradius auf die globale Sicherheit von Informationssystemen ausgeweitet. Es handelt sich um eine gemeinnützige Vereinigung mit 230 Mitgliedern, die zur Hälfte aus Lieferanten für Dienstleistungen, Software und Sicherheitstechnologien besteht. Die andere Hälfte bilden Vertreter von Kantonsregierungen, Banken, nationalen und multinationalen Unternehmen, Chemieunternehmen und Ausbildungszentren. Die Mitglieder nehmen an Seminaren zur Informationssicherheit teil, treffen Experten, tauschen Erfahrungen aus und ermitteln neue Tendenzen und Technologien. Clusis organisiert im Allgemeinen ein Seminar pro Quartal. Hinzu kommen weitere Veranstaltungen auf Anfrage, an denen je nach Interessensgebiet durchschnittlich 50 bis 60 Personen teilnehmen.

Nach meiner aktiven Clusis-Mitgliedschaft bin ich dem Komitee beigetreten und habe vor drei Jahren den Vorsitz übernommen. Meine Aufgabe als Präsident ist es, das Komitee zu dynamisieren, Beziehungen im Bereich Politik, Medien und diverse Organisationen aufzubauen, und die Schwesterorganisationen aus Belgien, Frankreich und Italien zu treffen. Ich vertrete Clusis auch bei Veranstaltungen zu aktuellen Problemen im Bereich der Informatik, wie z. B. beim Tag der Informationssicherheit im Rahmen des Inforum 2005. Wir nehmen an der Organisation der Eurosec 2006 teil, die drei Tage lang in Paris stattfinden wird. Wir möchten den Bekanntheitsgrad von Clusis auch außerhalb der Schweiz erhöhen, um seine Präsenz zu verstärken und vielen Unternehmen zu Mehrwert zu verhelfen. Hervorzuheben ist, dass wir dabei nichts verkaufen.

Die großen Skandale rund um Enron, Worldcom, Tyco, Andersen etc. haben die Verletzbarkeit der Aktionäre und den Mangel an zuverlässigen Maßnahmen bei negativen Veränderungen verdeutlicht. Deshalb wurden im Jahr 2002 die Corporate Governance-Gesetze für Aktionäre und Geschäftsführer ins Leben gerufen. Das Sarbanes Oxley-Gesetz z. B. fordert vollkommene Transparenz von Finanzdaten für Aktionäre. Von nun an ist das Management für Probleme zuständig, für die es rechtliche Verantwortung tragen muss.

Paradigmenwechsel: Informatik wurde lange als ein notwendiges Übel im Unternehmen betrachtet. Nachdem diese Technologie aber die Verarbeitung von Geschäftsdaten ermöglicht, ist sie zu einem wichtigen Mittel für die Gewährleistung der Datensicherheit und -integrität geworden. Viele Unternehmen haben Maßnahmen zum Schutz vor Hackerattacken ergriffen. Heute müssen sie jedoch noch einen Schritt weiter gehen und die Informationssicherheit mit der Unternehmensstrategie verbinden. Die Informationssicherheit muss tatsächlich in allen Ebenen und Bereichen eines Unternehmens gewährleistet sein, wie z. B. Administration und Produktion, damit die Gesetze zum Schutz von Daten und Privatsphäre eingehalten werden können. Informationssicherheit liegt heute nicht mehr nur in den Händen der Informatiker. Alle Unternehmensabteilungen, Personalwesen, Rechtswesen, Finanzen etc. müssen mit einbezogen werden.

Clusis hat diesen Weg eingeschlagen und neben dem Präsidenten und der Assistentin für Verwaltungs- und Web-Aufgaben ein Direktionskomitee ernannt, das verschiedene Bereiche abdeckt: Organisation, Technik, Recht, Ausbildung und technologische Überwachung.

Mir bleibt eigentlich nur der Wunsch, dass sich die Zahl der Mitglieder erhöht. Unsere französische Schwesterorganisation Clusif umfasst mehr als 600 Teilnehmer. Abgesehen davon bin ich sehr zufrieden mit den Entwicklungen von Clusis. Wie ein Künstler, der seine Leidenschaft zum Beruf macht, habe ich - obgleich ich kein Künstler bin - mein ganzes Leben lang Erfüllung in einem Beruf gefunden, in dem man sich ständig selbst in Frage stellt und mit Veränderungen durch schnelle Fortschritte Schritt halten muss. Ich hatte aber auch das Glück, in guten Unternehmen arbeiten zu können. Kurz gesagt, dieser Beruf ist und bleibt fantastisch.



CLUSIS

« La sécurité informatique intéresse tous les niveaux de l'entreprise »

par Monsieur Claude Maury,
Président

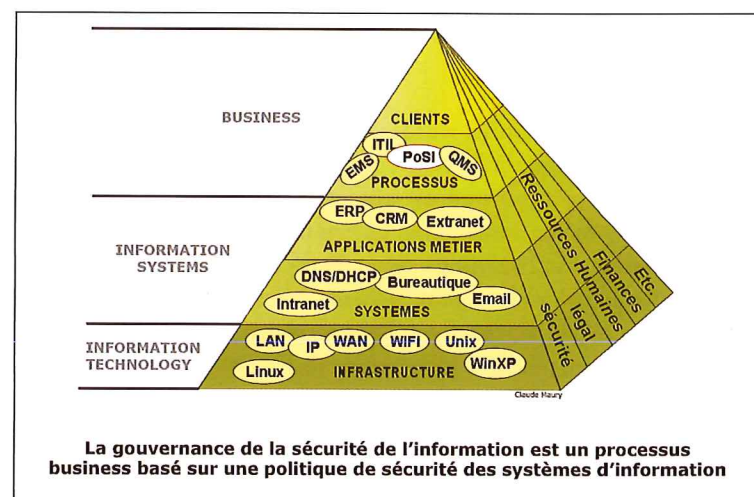
44 ans passés dans le secteur informatique ont fait de Claude Maury un témoin privilégié de cette aventure humaine et technologique qui a révolutionné le monde. Encore aujourd'hui, peu de gens se rendent compte de la mutation extraordinaire que cette discipline a amené, à tous les niveaux de leur quotidien. Après des débuts à Lausanne, puis des fonctions aux Etats-Unis, en Europe et pour finir à Genève, comme responsable informatique pour l'Europe, Claude Maury a pris sa retraite il y a trois ans. Comme seule la culture des roses ne pouvait remplir sa vie, il partage son temps entre les dunes du Sahara et la sécurité des systèmes d'information, notamment pour le Clusis et les étudiants en maîtrise fédérale d'informatique ainsi que ceux de la formation CSSI-HEC à l'université de Genève.

Le Clusis, club de sécurité informatique suisse, a été créé en 1989 initialement sur le thème de la sécurité informatique, puis a évolué vers la globalité de la sécurité des systèmes d'information. C'est une association sans but lucratif, ses 230 membres sont pour moitié des fournisseurs de prestations de services, de logiciels et de technologies de sécurité. L'autre moitié regroupe des représentants des gouvernements cantonaux, de banques, d'entreprises diverses, nationales et multinationales, d'industries chimiques, et de centres de formation. Ils viennent assister à des séminaires traitant de la sécurité de l'information, rencontrent des spécialistes, partagent des expériences et découvrent de nouvelles tendances et des technologies. Le Clusis organise en général un séminaire par trimestre, plus quelques autres, à la demande, qui réunissent en moyenne, entre 50 et 60 personnes selon l'intérêt du thème.

Après avoir été membre actif du Clusis, j'ai rejoint le comité puis j'en ai pris la présidence il y a trois ans. Ma mission consiste à dynamiser le comité, à développer des relations dans les milieux politiques, les médias et diverses organisations, à rencontrer les associations sœurs de Belgique, de France et d'Italie. Je représente aussi le Clusis dans les manifestations qui traitent des problèmes actuels de l'informatique, comme par exemple la journée de sécurité de l'information à Inforum 2005. Nous participons à l'organisation d'Eurosec 2006, qui va se dérouler sur trois jours à Paris. Nous voulons faire connaître le Clusis hors de la Suisse, pour lui donner plus de visibilité et offrir une valeur ajoutée à beaucoup d'entreprises, tout ceci, faut-il le préciser, sans rien vendre.

Les grands scandales Enron, Worldcom, Tyco, Andersen, etc... ont montré la vulnérabilité des actionnaires et l'absence d'un dispositif fiable contre toutes les dérives. C'est ainsi que sont nées en 2002 les lois de gouvernance corporative (corporate governance) entre les actionnaires et les responsables d'entreprise. La loi Sarbanes Oxley, par exemple, exige une totale transparence du domaine financier vis-à-vis des actionnaires. Désormais, ce sont les patrons qui sont responsables des problèmes dont ils doivent répondre à la justice.

Changement de paradigme : jusqu'ici, l'informatique était considérée comme un mal nécessaire dans l'entreprise, mais du fait qu'elle traite ses informations, cette discipline est devenue un acteur prépondérant garantissant que les informations sont sécurisées et



intégrés. Beaucoup d'entreprises se sont prémunies contre les attaques intrusives pouvant être perpétrées par des hackers, mais elles doivent maintenant aller plus loin, en alliant la sécurité de l'information avec la stratégie de l'entreprise. En effet, la sécurité de l'information doit être engagée à tous les niveaux et secteurs de l'entreprise : l'administration, la production, etc... pour rester conforme avec les lois sur la protection des données et de la sphère privée. Elle ne repose plus sur les seuls responsables de l'informatique. Tous les départements de l'entreprise, ressources humaines, juridique, finances, etc... doivent être impliqués.

Le Clusis a pris ce virage, et son comité de direction, en plus du président et de l'assistante chargée de l'administration et du site web, est composé de compétences pluridisciplinaires : organisationnelle, technique, légale, formation et veille technologique.

Le seul vœu que je pourrais formuler serait de voir augmenter le nombre de membres. Notre association sœur française, le Clusif en comprend plus de 600 ! Cependant, je suis très satisfait de ce qui se passe au Clusis. Comme un artiste qui a la chance de faire ce qu'il aime, moi qui n'en suis pas un, je me suis régalé toute ma vie dans un métier où l'on se remet sans cesse en question, où l'on doit accepter le changement à la vitesse du progrès. J'ai aussi eu la chance de travailler dans de bonnes entreprises. Bref, ce métier reste fabuleux !



SARIT

Schweizer Verband für Informatikforschung

“Akademisch, vielleicht, aber immer in Bewegung!”

von Professor Daniel Thalmann, Präsident

Nach zwölf Jahren in Kanada kehrt ETHL-Professor Daniel Thalmann 1988 mit viel Erfahrung im Bereich der virtuellen Realität in die Schweiz zurück. In einer Zeit, in der gerade die Möglichkeiten zur Entwicklung von Synthesebildern und virtuellen Personen entdeckt werden, erschafft er gemeinsam mit seiner Ehefrau eine künstliche Marilyn Monroe, und verdient sich damit hohe Anerkennung. Dieser Erfolg lässt fast vergessen, dass er auch Physiker und Doktor für Informatik ist. Daniel Thalmann setzt sich dafür ein, das enorme Potenzial der virtuellen Realität zu veranschaulichen, die gleichermaßen Ingenieure, Künstler und Mediziner für ihre Zwecke nutzen. Tatsächlich ermöglichen es diese Bilder z. B. Psychologen und Psychiatern, soziale Phobien zu untersuchen, um Menschen beim Kommunizieren, Bewältigen von Prüfungen oder Sprechen in der Öffentlichkeit zu helfen. Mit Begeisterung arbeitet der Professor an der Weiterentwicklung der virtuellen Welt, die immer mehr Studenten mit dem Interesse, Technik und Fantasie zu verbinden, anzieht.

Vor zwei Jahren habe ich den Vorsitz von SARIT übernommen, einem Schweizer Informatikverband, der sich dadurch auszeichnet, dass er Professoren von Universitäten und Hochschulen vereint. Diese sicherlich akademisch geprägte Vereinigung spielt eine wichtige Rolle im ERCIM, dem Europäischen Forschungskonsortium für Informatik und Mathematik. In diesem Konsortium werden alle europäischen Länder jeweils durch ein institutionelles Mitglied vertreten, das einem wichtigen Organ angehört, wie z. B. INRIA in Frankreich. Da es in der Schweiz bis vor kurzem kein nationales Forschungsorgan im Informatikbereich gab, wurde SARIT gegründet, um uns den Zugang zum ERCIM zu ermöglichen. Als Präsident bin ich automatisch Mitglied der Direktion dieser Einrichtung, was uns, vor allem im Rahmen der Europäischen Union, ein gewisses Gewicht verleiht.

Das ERCIM, das sich in Brüssel für die Förderung der Forschung einsetzt, spielt nämlich eine nicht zu vernachlässigende politische Rolle.

SARIT gehört natürlich auch zur Dachorganisation ICTswitzerland, an der mehrere unserer Mitglieder teilnehmen.

EIN ERFOLGREICHES TREFFEN

Während unseres Workshops SARIT 2006, der vor kurzem in Basel stattfand, haben wir eine Reihe wichtiger Themen im Zusammenhang mit dem Bildungsproblem behandelt. Wir haben uns mit der

Bekämpfung bestimmter Vorurteile befasst, die vermutlich aufgrund der Internetblase noch immer bestehen. Dabei ging es darum, mehr Studenten für die Informatik zu gewinnen. Tatsächlich ist diese Wissenschaft derzeit um einiges unbeliebter als Sozialwissenschaften. Man hält sie für weniger „menschlich“, da zum Studieren und Umsetzen der Thematik technische Geräte notwendig sind. Diese Vorurteile halten sich hartnäckig, sowohl in Europa als auch in den USA und in Japan. Besonders schwierig ist es, junge Frauen für den Beruf zu begeistern. Dabei stößt man auf noch größere Probleme als bei Männern. Trotzdem wird eine Zunahme des Frauenanteils in unseren Berufen von allen gewünscht. Zum Teil ist das Problem auf das Bildungssystem der Sekundarstufe zurückzuführen: Die Informatik, „Stiefkind“ der Bildung, wird in den Maturitätsschulen kaum behandelt. Wenn die Schüler ein Universitätsstudium beginnen, sind sie meistens kaum oder nur schlecht in diesem Bereich ausgebildet.

Immer mehr Universitäten würden es begrüßen, wenn der Informatikforschung in unserem Land mehr Beachtung geschenkt würde. Dabei geht es um die Förderung der „Matière Grise“, Bildung, die Mehrwert schafft, und durch die zahlreiche Arbeitsplätze in wirtschaftlich bedeutenden Serviceorganisationen geschaffen werden können. Warum fließt mehr Geld in die Forschungsfonds für die Bereiche Medizin, Physik und Chemie als in die für Informatik, die in so vielen anderen Ländern eine wesentliche Rolle spielt? Ich hoffe sehr, dass wir es schließlich schaffen werden, unsere Behörden von der Wichtigkeit unserer Anliegen überzeugen zu können.



Swiss Association for Research in Information Technology

SARIT

Association suisse pour la recherche en informatique

« *Académique, peut-être, mais toujours en mouvement !* »

par le Professeur Daniel Thalmann,
Président

Après un séjour de douze ans au Canada, Daniel Thalmann, professeur à l'EPFL, revient en Suisse en 1988, fort d'une expérience en réalité virtuelle. À l'époque où l'on découvre les potentialités des images de synthèse et des personnages virtuels, le professeur gagne une belle réputation en réalisant avec son épouse une Marilyn Monroe de synthèse ! De quoi faire oublier ses titres de physicien et de docteur en informatique. Daniel Thalmann s'est attaché à montrer les énormes potentialités dans ce domaine, où interviennent autant ingénieurs qu'artistes et médecins. En effet, à l'aide de ces images, psychologues et psychiatres travaillent sur les phobies sociales, pour aider les gens à communiquer, à passer des examens ou encore parler en public. Si le professeur se réjouit d'évoluer dans un univers ludique, qui attire de plus en plus d'étudiants, intéressés de conjuguer technique et imagination.

Cela fait deux ans que j'ai pris la présidence de SARIT, une des associations informatiques suisses dont la particularité est de regrouper les professeurs des universités et des écoles polytechniques. Académique, certes, cette association joue un rôle significatif au sein d'« ERCIM », Consortium de recherche européen en informatique et mathématiques. Tous les pays d'Europe y sont représentés par un membre institutionnel faisant partie d'un organisme important, comme par exemple, l'INRIA en France. Comme jusque-là, la Suisse n'avait pas d'organisme de recherche national dans ce domaine, SARIT a été créée pour pouvoir rejoindre ERCIM. En tant que président, je suis automatiquement membre du bureau des directeurs de cette institution, ce qui nous donne un certain poids, notamment au sein de l'Union Européenne.

En effet, ERCIM, qui fait du lobbying à Bruxelles au niveau de la recherche, joue un rôle politique non négligeable.

SARIT est bien entendu membre de ICT Switzerland, au sein duquel plusieurs de nos membres sont impliqués.

UNE RENCONTRE FRUCTUEUSE

Au cours de notre Workshop SARIT 2006 qui s'est récemment tenu à Bâle, nous avons couvert bon nombre de sujets importants liés au

problème de l'éducation. Nous nous sommes attachés à combattre certains préjugés, sans doute encore vivaces à cause de la bulle internet. Il s'agissait pour nous d'attirer plus d'étudiants vers l'informatique. En effet, cette science est bien moins à la mode que les sciences sociales. On la trouve moins humaine car on passe par des machines pour l'étudier et la pratiquer ! Ces préjugés ont la vie longue, aussi bien en Europe qu'aux Etats-Unis et au Japon. Que dire quand on tente d'attirer des jeunes filles ! C'est encore plus compliqué qu'avec les garçons ! Pourtant, une plus grande féminisation de nos métiers est souhaitée par tous. En fait, une partie du problème vient de l'éducation dispensée au niveau secondaire : l'informatique, « parent pauvre », est carrément écartée de la maturité. Quand ils arrivent à l'université, les étudiants sont très peu ou mal formés.

Les universitaires sont de plus en plus nombreux à souhaiter que la recherche en informatique bénéficie d'une plus grande considération dans notre pays. Il s'agit de matière grise, de valeur ajoutée, capable de générer quantité d'emplois au sein de sociétés de services, dont le rôle économique est significatif. Pourquoi les fonds de recherche en médecine, en physique et en chimie attirent-ils davantage de donateurs que l'informatique, qui a la part belle dans tant d'autres pays ? J'espère vivement que nous parviendrons enfin à convaincre nos autorités de la pertinence de nos souhaits.



Swiss Association for Research in Information Technology



IFIP

“Die Strategie Informationsgesellschaft muss von Grund auf revidiert werden!”

von Raymond Morel,
Präsident der ICT-Kommission der Schweizerischen
Akademie der Technischen Wissenschaften

Raymond Morels Aktivitäten lassen sich schwer auf nur eine aktuelle reduzieren! Nach dem Studium der Mathematik, Astronomie und mathematischen Statistik blickt Morel auf 25 Jahre Lehrtätigkeit am Collège de Genève zurück. Seine Laufbahn ist weiterhin geprägt von 18 Jahren als Direktor der pädagogischen Fachstelle für Informations- und Kommunikationstechnologien (CPTIC) der Genfer Erziehungsdirektion sowie von der Tätigkeit als Entscheidungsträger des Staates Genf im Bereich Personalmanagement und Organisation. Raymond Morel entwickelte sehr früh ein Bewusstsein für die Bedeutung der Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT). Seit 1969 setzt er sich für die Einführung der IKT in den Schulen ein und ist an der Leitung mehrerer Forschungsprojekte im Rahmen europäischer Programme beteiligt. In der Schweiz gibt es in der IKT-Branche keinen Verein, kein Unternehmen, die Morel nicht bekannt wären. Raymond Morel ist nicht nur Einzelmitglied und Mitglied des Wissenschaftlichen Beirates der Schweizerischen Akademie der Technischen Wissenschaften (SATW) und der Schweizerischen Koordinationskonferenz ICT und Bildung (SKIB), sondern sitzt ausserdem seit 2000 dem Swiss IFIP Committee (SIC) vor. Auf internationaler Ebene repräsentiert Morel sein Land aktiv als anerkannter Experte in der IFIP (International Federation for Information Processing) und ist Mitglied des EENet (European Experts' Network for educational technology). 1994 wurde er für seine Mitwirkung und internationale Arbeit mit dem IFIP Outstanding Service Award und 2001 mit dem "IFIP Silver Core" gewürdigt. Raymond Morel, ein hellstichtiger Technosoph, präsentiert uns hier schnörkellos ohne Umschweife einige Reflexionen, unter anderem die, dass Effizienz ein Unterprodukt der Hellsichtigkeit ist.

Es gibt vieles, das mich stört! An erster Stelle stehen da die 52 Milliarden Franken an Kosten für das Gesundheitswesen in der Schweiz. 10 % davon könnten wir einsparen, würden wir die verschiedenen Informationssysteme in der Verwaltung dieses Sektors untereinander kompatibel machen. Dann hätten wir die finanziellen Mittel, weitere Beitragsanstiege zu verhindern, ohne in die Zweiklassenmedizin abzurutschen. Ist es nicht unglaublich, dass keiner etwas unternimmt?

Die Revision der Strategie Informationsgesellschaft ist in keiner Weise ausreichend. Der Bundesrat hat Bundesämtern die prioritäre Einrichtung von eGovernment und eHealth aufgegeben, die Informationsgesellschaft betrifft aber Einzelpersonen, Gemeinden, Kantone oder Unternehmen mehr als die Bundesämter. Zusammenhanglosigkeit par excellence!

eGovernment ist eine Fata Morgana! Unser Land hat die meisten Computer pro Einwohner. Wir stehen hier jedoch einer kolossalen Verschwendung gegenüber, da die Rechner falsch genützt werden. Als Beispiel sei der grosse Medienrummel um das eVoting genannt. Diese kostenintensive Piloterfahrung lässt sich aufgrund unserer kulturellen Spaltung nicht allgemein anwenden. Sprechen wir von Ethik oder Governance, verstehen die Deutschschweizer diese Worte anders als die Welschschweizer. Muss Elektronik immer und überall eingesetzt werden? That is the question! Wir verlieren Plätze in allen europäischen Rankings, ausser bei der Hardwareanschaffung! Das ist nicht rühmendswert! 1998 waren wir noch recht gut platziert, man konnte sogar von einer realen Vision in der öffentlichen Verwaltung sprechen. Laut eVANTI, der Koordinierungsinitiative für eGovernment in der Schweiz, belegten wir einen Platz im Spitzenfeld. Heute liegen wir in der Schlussgruppe des Rankings! Österreich, das weit hinter uns lag, hat uns 2002 überholt und gehört inzwischen zu den Spitzennationen. Dennoch hatte der Bundesrat eine sogar bessere

Strategie als die EU erarbeitet, doch dann haben sich alle auf ihren Lorbeeren ausgeruht oder zu viel Zeit mit Herummeckern vergeudet, ob eine numerische Benutzeridentifikation nun notwendig sei oder nicht.

Hätten wir eine solche Identifikation bei der für 2010 geplanten Volkszählung, würde alles gut laufen. Da die Gemeinden und Kantone aber ihre Vorrechte behalten wollen, steuern wir einer Katastrophe entgegen. Jeder erinnert sich, dass es weder kantonale Briefmarken noch Kantonsbahnen mehr gibt. Nur Gesundheits- und Bildungs- und Erziehungswesen bleiben im Wesentlichen in kantonaler Zuständigkeit, wobei im Gesundheitswesen EDV-Systeme zur Anwendung kommen, die nicht miteinander kommunizieren... Unglaublich!

Trotzdem macht eHealth Fortschritte. So wurde auf drei interessanten Workshops im Januar 2006 zur Vorbereitung der nationalen eHealth-Strategie-Konferenz am 18. Mai in Bern über die elektronische Versicherten- bzw. Gesundheitskarte, Sicherheitsprobleme, Interoperabilität, Ethik und Kosten debattiert. Wir befinden uns in einer günstigen Phase, da der Bundesrat für Ende dieses Jahres einen Aktionsplan in diesem Bereich fordert.

VON BÄUMEN UND NETZEN

Schwerpunkt der letzten Jahre war der Übergang von der statischen Welt (Bücher, Papiere, Baumstrukturen, die vom Hierarchiebegriff dominiert wurden) zur dynamischen, digitalisierten Welt, die Netzwerke bevorzugt. Die problemlose Existenz von Baumstrukturen innerhalb von Netzwerken zu erreichen, führt täglich zu Konflikten. Auch wenn wir Teamwork proklamieren, bleiben Key Decisions noch immer Vorrecht der Hierarchie. Dem Bildungs- und Erziehungswesen

fällt es schwer, sich an die dynamische Welt anzupassen. Nur denjenigen, die leicht von einer Welt zur anderen und wieder zurück gehen, gelingt die Anpassung. Die Menschen müssten sich also andere Mechanismen als die, die in der Schule vermittelt wurden, aneignen, woraus sich zwangsläufig die Notwendigkeit besonderer Bemühungen im Bildungsbereich ergibt.

Im IKT-Bereich ist fünf Ländern der Wechsel zwischen diesen beiden Welten gelungen: Finnland, Dänemark, Schweden, Norwegen und... Südkorea. Diese Länder bevorzugen die Wissens- und Cyberökonomie. In der Zukunft werden nicht Produkte, sondern gut organisierte "graue Masse" wichtig sein. Bereits in den frühen Achtzigern erkannten Skandinavien und Südkorea, dass die neuen Technologien, wenn sie einmal Einzug in die Informations- und Kommunikationsgesellschaft gehalten haben, soziale und kulturelle Aktivitäten vorantreiben würden, da sie insbesondere zu einer Annäherung von Forschung, Universitäten und Praxis beitragen. Doch leider werden bei uns nicht solche politischen Entscheidungen getroffen. Als wir 2004 diese Fragen erörtern wollten, waren wir als Systemveränderer verschrien. Wir hatten 24 Seiten Vorschläge an sieben Bundesräte geschickt, doch nur drei antworteten.

VOR ALLEM BILDUNG

Es soll kein brutaler Bruch befürwortet werden, aber es wäre vernünftig, dass uns die Behörden die Richtung, in die sie gehen wollen, vorgeben. Es ist höchste Zeit, das ethische Defizit in der Anwendung neuer Technologien auszugleichen. Der Bildung müsste der Vorrang eingeräumt werden, während noch heute eher Sicherheitsdenken bevorzugt wird. Zauberlehrlinge, die Auswirkungen ihres Handels nicht ermessen, machen uns sehr verwundbar.

Wie sagte Albert Jacquard so schön: Wir sind wie eine Kanone und arbeiten ohne Rückstoss. Für eine Kanone ist das ein Fortschritt, für ein Gehirn aber nicht! Mit grosser Freude durfte ich einen meiner rankingbesessenen koreanischen Kollegen einige Fragen stellen. Angesichts der 50 bis 100 Doktoren für IKT in der Schweiz sagte er mir, dass es in Korea (das 7 Mal grösser ist als die Schweiz) 3000 Doktoren gibt (wobei diese Zahl in den letzten beiden Jahren um 25 % gestiegen ist), die sofort nach Abschluss des Studiums eine Stellung finden. Das Verhältnis Professoren/Studenten schwankt bei uns zwischen 1:60 und 1:120. In Korea kommt ein Professor auf sechs Studenten! Das Hauptaugenmerk liegt auch in



Korea auf der Verfolgung der Ergebnisse der PISA-Studie, denn man ist sich dort der Tatsache bewusst, dass die Zukunft auf einer obligatorischen Erstausbildung aufbaut. Dieser koreanische Kollege, ein Entscheidungsträger, bewies den Behörden die Kohärenz dieser Verhältnisse und wurde sofort verstanden und mit Taten ernst genommen. Traumhaft! Das ist der Unterschied zwischen Industriegesellschaft und Informations- und Wissensgesellschaft.

Die Schweiz verdankt ihre heute beneidenswerte Situation den Visionären, die vor 150 Jahren die ETH Zürich gründeten, um erstklassige Ingenieure für den Tunnel- oder Strassenbau oder die Entwicklung neuer Werkzeugmaschinen auszubilden. Eben diesen Ingenieuren verdankt das Land seinen ausserordentlichen Fortschritt. Heute müssten genau so ein Schock in der Cyber-, Kommunikations-, Wissens- und Erkenntnisökonomie bewirkt und die besten Köpfe auf dem Gebiet des Veränderungsmanagements und der Innovationen vernetzt werden. Dann werden wir es mit den anderen aufnehmen können. Anderenfalls wäre der Niedergang in die Unterentwicklung unabwendbar.

Mein grösster Wunsch ist, dass es uns gelingen möge, Schüler und Lehrer vom jüngsten Alter an zu Erzeugern von Wissen und Kenntnissen zu machen und sie nicht zu Informationskonsumenten verkümmern zu lassen.



IFIP

« *Toute la stratégie de la société de l'information est à revoir !* »

par Raymond Morel,
Président de la Commission ICT¹ de
l'Académie suisse des sciences techniques²

Difficile de réduire les activités de Raymond Morel à la seule actuelle ! Mathématicien, astronome, statisticien, enseignant pendant 25 ans au Collège de Genève, il a aussi été cadre supérieur de l'Etat de Genève en gestion et organisation de ressources humaines ainsi que directeur pendant 18 ans du Centre Pédagogique des TIC du département de l'Instruction Publique. Dès 1969, Raymond Morel comprend l'importance des ICT qu'il souhaite introduire dans les écoles, tout en conduisant plusieurs projets de recherche dans le cadre des programmes européens. Aucune association ou société suisse qui a à voir avec les ICT ne lui est inconnue. Membre individuel et membre du Conseil Scientifique de la SATW (Académie suisse des sciences techniques) ainsi que de la SKIB (Schweizerische Koordinationskonferenz ICT und Bildung), Raymond Morel préside depuis 2000 le Swiss IFIP Committee (SIC). Sur le plan international, il représente son pays à l'IFIP. Membre de EENet (European Experts' Network for educational technology), Raymond Morel a reçu en 1994 l'IFIP Outstanding Service Award et en 2001, il a été lauréat du « IFIP Silver Core ». C'est le technosophe lucide et peu adepte de la langue de bois qui nous livre ici quelques réflexions, dont celle-ci : l'efficacité est un sous produit de la lucidité.

Beaucoup de choses me dérangent ! À commencer par les frais de santé en Suisse qui représentent 52 milliards. On pourrait économiser 10 % de cette somme en rendant compatibles entre eux les multiples systèmes informatiques qui gèrent ce secteur. De quoi éviter d'augmenter les cotisations, et sans passer à des soins à deux vitesses. N'est-il pas incroyable que personne ne bouge ?

La révision de la stratégie concernant la société de l'information est totalement insuffisante. Le Conseil Fédéral a chargé des offices fédéraux de mettre en place l'eGovernment et l'eHealth, en priorité... Or la société de l'information touche plus les individus, les communes, les cantons ou les entreprises que les offices fédéraux³. Encore une belle incohérence !

L'eGovernment est un mirage ! Notre pays est celui qui compte le plus d'ordinateurs par habitant, mais avec un gaspillage monumental parce qu'ils sont mal utilisés. Exemple : le grand tapage médiatique à propos du eVoting. Cette expérience pilote qui a coûté très cher n'était pas généralisable, à cause de nos nombreux clivages culturels. Quand on parle d'éthique ou de gouvernance, les Suisses allemands n'ont pas la même compréhension de ces mots que les Romands. Doit-on mettre de l'électronique à toutes les sauces ? That is the question ! Nous perdons des places dans tous les classements européens, sauf pour l'acquisition de matériels ! Ce n'est pas glorieux ! En 1998, nous étions plutôt bien placés, on pouvait même parler d'une réelle vision dans l'administration publique. Selon le eVANTI, initiative qui coordonne les activités eGovernment en Suisse, nous occupons une place dans le peloton de tête. Aujourd'hui, nous sommes en queue de classement ! L'Autriche qui était loin derrière nous, nous a dépassés depuis 2002. Pourtant, le Conseil Fédéral avait établi une bonne stratégie bien avant celle de l'Union Européenne, mais ensuite, tout le monde s'est endormi sur ses lauriers ou a passé trop de temps à ergoter sur la nécessité ou pas d'un identifiant numérique unique.

À ce propos, si nous avons un identifiant unique pour le recensement fédéral prévu pour 2010, tout se passerait bien. Mais comme

les communes et les cantons veulent garder leurs prérogatives, nous courons au désastre. Chacun se rappelle qu'il n'existe plus de timbres cantonaux sur les lettres, ni de trains cantonaux. Seules la santé et l'éducation principalement restent dans le domaine cantonal, avec des systèmes informatiques pour la santé qui ne se parlent pas... Ahurissant !

Malgré cela, l'eHealth progresse. Ainsi, trois workshops intéressants en janvier 2006 ont débattu de la carte santé, des problèmes de sécurité, d'interopérabilité, d'éthique, de coûts, pour préparer la conférence nationale qui se tiendra le 18 mai à Berne⁴. Nous sommes là dans une phase favorable, dès lors que le Conseil Fédéral souhaite que soit mis sur pied, d'ici la fin de l'année, un plan d'action dans ce domaine.

LES ARBRES ET LES RÉSEAUX

Le fait essentiel de ces dernières années est le passage du monde statique (livres, papiers, structure représentée par les arbres, avec la notion de hiérarchie) au monde dynamique et digitalisé qui privilégie les réseaux. Faire cohabiter des arbres dans les réseaux engendre des conflits quotidiens. Ainsi, même si on proclame qu'il faut travailler en équipe, les décisions importantes restent toujours la prérogative de la hiérarchie. La structure de l'éducation a du mal à s'adapter au monde dynamique. Seuls ceux qui passent facilement d'un monde à l'autre et réciproquement parviennent à s'adapter. Il faudrait donc que les gens acquièrent des mécanismes différents que ceux appris à l'école d'où la nécessité de faire un effort particulier au niveau éducation⁵.

Dans le domaine des ICT, cinq pays tiennent le haut du pavé parce qu'ils ont complètement digéré le passage entre ces deux mondes : la Finlande, le Danemark, la Suède, la Norvège et... la Corée du Sud. Ces pays privilégient l'économie du savoir et de l'immatériel. Ce ne sont pas les produits mais la matière grise bien orchestrée qui comptera dans l'avenir. Nordiques et Sud-Coréens ont compris dès les années 1983 pour les premiers qu'une fois entrés dans la société de l'information et de la communication, les nouvelles technologies seraient

le moteur d'activités sociales et culturelles, en aidant notamment au rapprochement entre recherche, universités et entreprises. Hélas, les décisions politiques ne se prennent pas chez nous comme chez eux. Lorsqu'en 2004, nous avons voulu aborder ces questions, nous sommes passés pour des contestataires⁶. Sur les 24 pages de propositions que nous avons envoyé à sept conseillers fédéraux, seuls trois d'entre eux ont répondu.

EDUCATION AVANT TOUT

Il n'est pas question de préconiser une rupture brutale, mais il serait judicieux que les autorités nous indiquent la direction dans laquelle elles veulent aller. Il est plus que temps de combler le déficit en termes d'éthique dans l'usage des nouvelles technologies. L'éducation devrait être prioritaire, alors qu'aujourd'hui, on privilégie plutôt le sécuritaire. Les apprentis sorciers qui ne mesurent pas les effets de leurs actes nous rendent très vulnérables.

Comme le dit Albert Jacquard, « nous sommes comme un canon, nous travaillons sans recul. Pour un canon c'est un progrès, pas pour un cerveau ! » Je me suis amusé à poser quelques questions à l'un de mes homologues coréens, forcé des classements. Face aux 50 à 100 docteurs suisses en ICT, il m'annonce que la Corée (7 fois la Suisse) en compte 3000 (chiffre en augmentation de 25 % ces 2 dernières années), qui trouvent un emploi dès qu'ils ont terminé leurs études. Quant au taux d'encadrement (ratio entre professeurs et étudiants), il oscille entre 1 pour 60 à 1 pour 120 chez nous. En Corée, il est de un professeur pour six étudiants ! Et leur principal souci est de plus le suivi des résultats de l'enquête PISA, conscients qu'ils sont que l'avenir se construit à partir de la formation initiale obligatoire. En démontrant la cohérence de ses ratios aux autorités, ce décideur coréen a immédiatement été compris et suivi. On peut rêver ! Voilà toute la différence entre société industrielle et société de l'information et de la connaissance.

La Suisse doit sa situation enviable aujourd'hui aux visionnaires qui, il y a 150 ans en créant l'Ecole polytechnique de Zurich, ont su former des ingénieurs pour percer des tunnels, construire des routes ou inventer de nouvelles machines-outils. Ce sont ces ingénieurs qui ont fait progresser le pays d'une manière exceptionnelle. Aujourd'hui, il faudrait créer le même choc dans l'économie de l'immatériel, de la communication, du savoir, des connaissances, et mettre en réseaux les meilleurs cerveaux branchés sur la gestion du changement et les innovations. C'est ce qui nous permettra de régater avec les autres. Sinon... l'entrée en sous-développement est incontournable.

Mon souhait le plus fervent : réussir à ce que dès le plus jeune âge, élèves et enseignants soient producteurs de savoirs et de connaissances et pas consommateurs d'informations.



1 - <http://ict.satw.ch/>

2 - http://www.satw.ch/index_EN

3 - http://ict.satw.ch/SPIP/rubrique.php?id_rubrique=56

http://ict.satw.ch/pdf/SATW_WBR_ICT_%C9CH_050921_d_f.pdf

4 - http://ict.satw.ch/SPIP/rubrique.php?id_rubrique=4

5 - http://ict.satw.ch/SPIP/rubrique.php?id_rubrique=5

6 - http://ict.satw.ch/SPIP/rubrique.php?id_rubrique=56

AdNovum

Ein Gespräch mit Stefan Arn, Gründer und CEO

Entretien avec Stefan Arn, fondateur et PDG



Herr Arn, AdNovum baut sicherheitstechnisch herausragende IT-Projekte. Was sind die zentralen Aspekte einer modernen Sicherheitsarchitektur?

Zu unseren Kunden zählen Finanzdienstleister, Bundesstellen, Behörden, Versicherungen und

Konzerneinheiten der Post: Also Kunden mit besonders schützenswerten Daten. Die Gewährleistung von umfassenden Leistungen im Sicherheitsbereich trennt die Spreu vom Weizen. Das hohe Sicherheitsbewusstsein und die entsprechenden Vorkehrungen auf dem Schweizer Finanzplatz - als prominentes Beispiel - sind ein Ergebnis jahrzehntelanger intensivster personeller und technischer Vorbereitungen. Kommt dazu, dass die Sicherheitsanforderungen für Schweizer Finanzinstitute im Vergleich zu anderen Ländern deutlich höher sind. Unter diesen Voraussetzungen muss eine moderne IT-Sicherheitsarchitektur auf strikte, ausgereifte, praxisbewährte und zukunftsgerichtete Sicherheitsbausteine, -massnahmen und -mechanismen aufbauen. Sie muss darüber hinaus in eine Sicherheitsstrategie eingebettet sein, in der die technischen und organisatorischen Aspekte als kontinuierlicher Prozess behandelt wird.

Welche Eigenschaften zeichnen Ihre Security-Architektur Nevis Web aus?

Nevis Web ist das Konzentrat aus der langjährigen, intensiven Zusammenarbeit mit namhaften Kunden auf dem Schweizer Finanzplatz und genügt deshalb höchsten Anforderungen. Charakteristisch sind folgende Punkte:

- Nevis Web wird bei renommierten Referenzkunden strategisch eingesetzt, kontinuierlich verbessert und laufend an neue Bedrohungsszenarien angepasst.
- Es werden offene Standards und gehärtete Komponenten aus der Open Source verwendet. Schnittstellen und Source Code wird offen gelegt.
- Nevis Web bietet höchste Flexibilität, zum Beispiel in der Integration von Drittprodukten oder zusätzlichen Authentisierungsmitteln.

Renommierte Unternehmen wie die UBS zählen auf Ihre Dienste. Worauf beruht der Erfolg Ihres Unternehmens?

Im Zentrum steht unser Team: 125 Mitarbeitende, davon 70 % Software-Ingenieure. Projektspezifisch zusammengestellte Expertenteams realisieren Lösungen in Schweizer Präzision auf der Basis anerkannter Industriestandards und "Best Practice"-Ansätze. Wir bauen auf einen durchdachten Software-Engineering-Prozess, mit dem wir die für sicherheitskritische Anwendungen erforderliche Qualität liefern können, selbst bei kurzen Release-Zyklen. In enger Zusammenarbeit mit dem Kunden entstehen so anspruchsvolle massgeschneiderte IT-Systeme im High-End-Bereich. Zudem pflegen wir langjährige, intensive Geschäftsbeziehungen mit renommierten Unternehmen, Behörden und Partnern - ein gewichtiger Vorteil für Lösungen mit nachhaltigem Mehrwert.

Monsieur Arn, AdNovum élabore des projets informatiques innovants en matière de sécurité. Quels sont les aspects essentiels d'une architecture de sécurité moderne ?

Nos clients sont, entre autres, des prestataires de services financiers, des administrations, des collectivités, des assurances et des unités de la poste : donc des clients qui traitent des données sensibles. La garantie de prestations globales en matière de sécurité permet de séparer le bon grain de l'ivraie. La forte prise de conscience du besoin de sécurité et les dispositions correspondantes dans les milieux financiers suisses sont le résultat de dizaines d'années d'un travail de préparation en amont, à la fois humain et technique, particulièrement soutenu. Ajoutez à cela que les exigences de sécurité des instituts financiers suisses sont nettement plus strictes que dans d'autres pays. Dans ces conditions, une architecture de sécurité informatique moderne doit reposer sur des mécanismes, des mesures, des modules de sécurité rigoureux, éprouvés, reconnus et orientés vers l'avenir. De plus, elle doit se fondre dans une stratégie de sécurité au sein de laquelle les aspects techniques et pratiques sont traités comme un processus continu.

Quelles sont les qualités propres à votre architecture de sécurité Nevis Web ?

Nevis Web est le résultat issu de plusieurs années d'une collaboration suivie avec des clients réputés sur la place financière suisse et satisfait, de ce fait, à des exigences très strictes. Les points suivants sont notamment caractéristiques :

- Nevis Web est utilisé stratégiquement chez des clients de référence renommés, continuellement amélioré et adapté régulièrement à de nouveaux scénarios de menace.
- Il utilise des standards ouverts et des composants durcis à partir de logiciels libres (Open Source). Les interfaces et le code source sont ouverts.
- Nevis Web offre une très grande flexibilité, telle que dans l'intégration de produits tiers ou de moyens d'authentification supplémentaires.

Des entreprises renommées comme UBS comptent sur vos services. Sur quoi repose le succès de votre entreprise ?

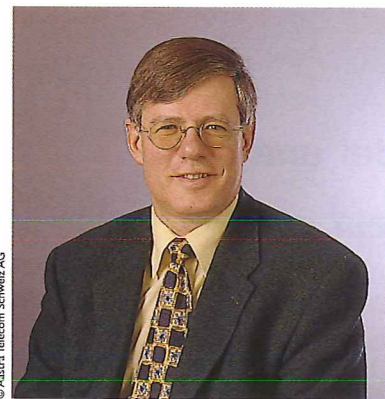
Au cœur se trouve notre équipe : 125 collaborateurs, dont 70 % d'ingénieurs logiciels. Des équipes d'experts constituées spécifiquement en fonction des projets élaborent des solutions avec le souci de la précision suisse sur la base de normes industrielles reconnues et des meilleures pratiques. Nous nous appuyons sur un processus d'ingénierie logicielle mûrement réfléchi, qui nous permet d'obtenir la qualité requise pour les applications de sécurité critiques, et ce, même avec des cycles de commercialisation courts. Ainsi sont élaborés des systèmes informatiques sur mesure et particulièrement exigeants en étroite collaboration avec le client. Par ailleurs, nous entretenons des relations commerciales suivies depuis plusieurs années avec des entreprises, des administrations et des partenaires réputés, ce qui constitue un avantage de poids pour des solutions à valeur ajoutée durable.

AdNovum Informatik AG
Röntgenstrasse 22 - CH-8005 Zürich
Tel.: 41 (0)44 272 61 11 - Fax: 41 (0)44 272 63 12
E-mail: info@adnovum.ch - Website: www.adnovum.ch

AASTRA TELECOM SCHWEIZ

“Solothurn ist das europäische Zentrum für die Produktlinie Ascotel”

von
Philippe Choffat,
General direktor



Nach seinem Studium der Elektrotechnik trat Philippe Choffat 1977 eine Tätigkeit beim Unternehmen Autophon (später Ascom) an. Dort übernahm er diverse Aufgaben in verschiedenen Abteilungen für Telefonie. Im Laufe der Jahre pendelte er häufig zwischen der Schweiz, Belgien, Frankreich und Österreich, seinem Wohnort in der Schweiz blieb er jedoch immer treu. Sechs Monate, nachdem Aastra einen Teil von Ascom übernommen hatte, wurde Philippe Choffat im März 2004 die Rolle des Generaldirektors von Aastra Telecom Schweiz übertragen.

Aastra Telecom Schweiz ist ein hundertprozentiges Tochterunternehmen der Aastra Technology Ltd. im kanadischen Concord. Unser Tätigkeitsbereich umfasst die Bereitstellung von Telefonanwendungen für kleine und mittlere Betriebe. Während unsere Systeme in 14 europäischen Ländern verkauft werden, erzielen wir 25 % unserer Umsätze in der Schweiz.

Die Schweizer Organisation von Aastra beschäftigt 230 Mitarbeiter. Im Hauptsitz in Solothurn sind 120 Ingenieure für das Design und die gesamte Entwicklung unserer Produkte zuständig. Hier werden unsere Hardware- und Software-Konzepte ausgearbeitet und umgesetzt. Die Produktion vertrauen wir europäischen Spezialisten an, die wir gut und schon lange kennen. Nach der Herstellung kümmern wir uns um den Verkauf und das Marketing der Systeme. Der Vertrieb unserer Produkte in Europa erfolgt über eigene Vertriebskanäle. Koordination, Flexibilität gegenüber Kunden und Kundennähe bilden den Schlüssel unseres Erfolgs.

Seit Beginn meiner Tätigkeit bei Aastra hat das Unternehmen bedeutende Entwicklungen durchgemacht: Im Februar 2005 hat Aastra den Telekommunikationsbereich von EADS übernommen, der jetzt Aastra Matra genannt wird. Dadurch konnten wir nicht nur unser Produktspektrum und unseren Kundenkreis erweitern, sondern auch den Personalbestand um 700 Mitarbeiter erhöhen. Mit anderen Worten sind wir dank dieser Übernahme jetzt in der Lage, unseren Kunden neue Anwendungen zur Verfügung zu stellen, die vor allem auf größere Betriebe zugeschnitten sind. Die Akquisition hat es uns außerdem ermöglicht, in Frankreich Fuß zu fassen, ein Land, das relativ geschützt ist. In der Schweiz stellt Matra Nischenprodukte bereit, die ausschließlich für spezielle Anwendungen entwickelt werden.

Das zweite wichtige Ereignis fand im August 2005 statt: die Übernahme der deutschen DeTeWe-Gruppe durch Aastra. Diese Fusion hat uns die Türen zum deutschen Markt geöffnet und unseren Personalbestand um 700 Mitarbeiter erhöht. In zwei Jahren konnte Aastra seine Mitarbeiterzahl von 200 auf 2000 steigern. Die Akquisition von DeTeWe hat uns in der Schweiz die Integration von 60 Mitarbeitern ermöglicht, die vor allem im kommerziellen Bereich für Aastra Telecom Schweiz tätig sind.

Aktuell planen wir die Weiterentwicklung der vorhandenen Produktlinien, während wir gleichzeitig die Migration der Basisplattform vorbereiten. Dabei handelt es sich um eine sanfte Migration, die eine mittelfristige Einschränkung unserer Produktpalette nicht ausschließt. Wichtig ist dabei für uns, dass wir unseren Kunden eine langfristige Produktverfügbarkeit gewährleisten können. Wir sind überzeugt, dass uns die Einführung neuer Technologien, insbesondere IP oder VoIP, dabei helfen wird.

Wir verstärken unsere Bemühungen und arbeiten mit Hochdruck daran, unseren Kunden mit einer einzigen Installation Lösungen für maximale Effizienz der Arbeitsweise, Fernsprechtechnik und Datenübertragung anzubieten. Wir konnten bereits überzeugende Fortschritte erzielen und sind nicht mehr weit von unserem Ziel entfernt.

In einer Welt, die von ständigen Veränderungen geprägt ist, muss man davon ausgehen, dass die “Kleinen” von größeren Gruppen verdrängt werden, die sich als einzige dauerhaft durchsetzen werden. Diese - zuweilen schonungslosen - Entwicklungen bringen uns dazu, vorsichtig zu handeln, indem wir mit unseren aktuellen Produkten Rentabilität gewährleisten und gleichzeitig in neue Technologien investieren. Unser Ziel ist es, als eines der ersten Unternehmen neue Technologien bereitzustellen, die in hochwertige Produkte integriert sind. In Solothurn sind alle Augen auf dieses Ziel gerichtet.

Ziegelmatzstrasse 1 - CH-4503 Solothurn
Tél : +41 (0)32 655 33 33 - Fax : +41 (0)32 655 33 55
e-mail : pchoffat@aastra.com - site web : www.aastra.ch

AASTRA TELECOM SUISSE

« *Soleure est le centre européen de la ligne de produits Ascotel* »

par
Monsieur Philippe Choffat,
 Directeur général

Après ses études en électronique, Philippe Choffat entre en 1977 chez Autophon, compagnie qui sera plus tard intégrée à Ascom. Il y occupe des fonctions dans différents départements liés à la téléphonie. Tout en gardant un pied-à-terre en Suisse, il aura partagé ses activités, durant toutes ces années, entre la Suisse, la Belgique, la France et l'Autriche. Six mois après qu'Aastra ait racheté une partie d'Ascom, Philippe Choffat se voit confier en mars 2004 la direction générale d'Aastra Telecom Suisse.

Aastra Telecom Suisse appartient à 100% à Aastra Technology Ltd., situé à Concord au Canada. Nous sommes actifs dans le domaine des applications téléphoniques destinées aux PME. Si nos systèmes sont vendus dans 14 pays européens, 25% de notre chiffre d'affaires est réalisé en Suisse.

L'organisation suisse d'Aastra regroupe 230 personnes. Au siège de Soleure, 120 ingénieurs sont responsables du design et de tout le développement de nos produits. C'est ici que la conception et le développement du hardware et du software sont réalisés. Nous en confions la fabrication à des spécialistes européens que nous connaissons bien et depuis longtemps. Ensuite, nous nous chargeons de la vente et du marketing des systèmes. La distribution de nos produits en Europe s'effectue à travers des canaux de distributions propres. La coordination, la flexibilité vis-à-vis des clients et la proximité avec ces derniers sont la clé de notre succès.

Depuis ma prise de fonction, de grandes évolutions se sont produites au sein d'Aastra. Ainsi, en février 2005, Aastra a acheté la partie télécoms d'EADS, qui s'appelle désormais Aastra Matra. De ce fait, nous avons élargi à la fois spectre des produits, de la clientèle... et les effectifs, avec 700 collaborateurs supplémentaires ! Autrement dit, grâce à cette acquisition, nous pouvons mettre à disposition de notre clientèle d'autres applications, destinées principalement aux grandes entreprises. Ce rachat nous a aussi permis de prendre pied en France, un pays relativement protégé. En ce qui concerne la Suisse, les produits Matra sont des produits de niche, réservés à des applications très spécifiques.

Deuxième événement important en août 2005 : le rachat par Aastra du groupe allemand DeTeWe. Cette opportunité nous a ouvert les portes du marché allemand et enrichi nos effectifs d'environ 700 employés. En deux ans, Aastra est passé de 200 employés à 2000 ! L'achat de DeTeWe a permis en Suisse l'intégration de 60 collaborateurs, principalement actifs dans le secteur commercial dans la structure d'Aastra Telecom Suisse.

Nos plans actuels consistent à poursuivre le développement des lignes de produits existantes, tout en préparant la migration de la plate-forme



de base. Une migration douce qui n'exclue pas une réduction à moyen terme de notre gamme de produits. L'important étant de garantir une pérennité des produits

pour nos clients. Nous sommes convaincus que l'apparition des nouvelles technologies, principalement IP ou VoIP, va nous aider dans ce sens.

Nous multiplions nos efforts et travaillons dur pour offrir à nos clients une efficacité maximale du mode de travail, de la téléphonie et de la transmission de données sur une même installation. Nos efforts sont de plus en plus concluants et prometteurs et nous ne sommes pas loin du but fixé.

Dans ce monde en perpétuel changement, il est certain que les « petits » vont disparaître au profit des grands groupes qui seuls survivront. Ces évolutions parfois brutales nous poussent à agir avec prudence, en assurant la rentabilité avec nos produits actuels, tout en investissant dans les nouvelles technologies. Notre objectif est d'être dans les premiers à offrir des nouvelles technologies intégrées dans des produits de haute qualité. À Soleure, tous les yeux sont fixés sur cet objectif !

Ascom

Ein Gespräch mit Rudolf Hadorn - CEO



TEXT PRÄSENTATION ASCOM:

Ascom mit Sitz in Bern ist ein internationaler Lösungsanbieter mit umfassendem Technologie-Know-how. Aus dem ursprünglich breit diversifizierten Unternehmensportfolio von Ascom hat sich eine klare Unternehmensstruktur und die Konzentration auf die beiden Divisionen Wireless Solutions (hochstehende kundenspezifische Onsite-Kommunikationslösungen) und Security Solutions (Anwendungen für Sicherheit, Kommunikation, Automation und Leitsysteme für Infrastrukturbetreiber, öffentliche Sicherheitsinstitutionen und die Armee) herausgebildet.

Unter Special Products werden im Wesentlichen die Aktivitäten Network Integration (Netzwerklösungen im Data/Voice-Konvergenzmarkt) in Italien und Payphones (spezialisierte Produkte für den Fernsprechverkehr) zusammengefasst. Die Division Transport Revenue sowie die Bereiche Schweiz und Belgien der Division Network Integration wurden 2005 veräussert.

Ascom hat sich mit langjähriger Erfahrung in der Abwicklung komplexer Projekte für anspruchsvolle Kunden in wichtigen Schlüsselmärkten etabliert. Die Angebotspalette von Ascom reicht von der Analyse und Beratung über Systemdesign- und integration, Projektmanagement, Engineering und Realisierung bis hin zu Wartung und Support. Das Unternehmen unterhält Niederlassungen in 18 Ländern - 15 in Europa sowie je eine in den USA, Mexiko und Hongkong. Ascom beschäftigt weltweit rund 2600 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Die Ascom-Namenaktien sind in Zürich an der SWX Swiss Exchange kotiert. Die bedeutendsten Aktionäre sind Sterling Investment Group Ltd., Tortola/British Virgin Islands (kontrolliert durch Dr. Tito Tettamanti) und die Hasler-Stiftung in Bern (beide über 5%).

DER GESPRÄCHSPARTNER:

Chief Executive Officer der Ascom Gruppe ist Rudolf Hadorn. Der 43-jährige Schweizer war von November 2002 bis Mai 2004 Chief Financial Officer der Gruppe, ehe er im Juni 2004 zum CEO berufen wurde. Nach abgeschlossenem Betriebswirtschaftsstudium an der HSG St. Gallen war Hadorn vor seinem Engagement bei Ascom in verschiedenen Funktionen bei General Motors sowie als Geschäftsführer der Krone GmbH tätig.

Herr Hadorn, die strategische Positionierung von Ascom begründet sich auf vier Pfeilern, darunter der Mission-Critical Communication. Können Sie uns erläutern, für was dieser Begriff steht?

Unter Mission-Critical Communication - als Schwerpunkt unserer Unternehmensstrategie - verstehen wir kundenspezifische Kommunikationslösungen, die im täglichen Einsatz selbst bei extremster Belastung schnell, zuverlässig und einwandfrei funktionieren. Die Produkte und Lösungen der beiden Divisionen Wireless Solutions und Security Solutions kommen dort zum Einsatz, wo kontinuierliche, umfassende Überwachung, schnelle Reaktionen, höchste Sicherheitsstandards und eine absolut fehlerfreie Übermittlung von Daten zwingend notwendig sind. Kritische Situationen müssen von unseren Kunden frühzeitig erkannt werden, damit sie in der Lage sind notwendige Massnahmen sofort einleiten zu können (z.B. in Spitälern oder bei Rettungskräften).

Sie verfolgen eine Strategie des organischen Wachstums durch innovative Produkte und Lösungen. Was muss dieses Angebot erfüllen können, damit die Strategie funktioniert?

Unsere Produkte und Lösungen bieten ein höchstes Mass an Sicherheit und Zuverlässigkeit. Gleichzeitig weisen sie die notwendige Flexibilität auf, um eine rasche und kosteneffiziente Integration in die bereits bestehende Sicherheitsumgebung bei unseren Kunden sicherzustellen. Die Spezialisten unserer Divisionen setzen bei ihren Entwicklungen neueste Kommunikationstechnologien ein und entwerfen spezielle Funktionalitäten, die auf die jeweilige Kundenumgebung und -anforderung zugeschnitten ist.

Das organische Wachstum soll durch eine klar definierte und umsichtige Akquisitionsstrategie verstärkt werden. Wie definiert Ascom diese Strategie im Detail und welche Ziele verfolgen Sie damit?

Grössere Akquisitionen sind nicht vorgesehen. Ziel ist es, das organische Wachstum in den beiden Divisionen Wireless Solutions und Security Solutions durch kleinere, strategisch sinnvolle Akquisitionen zu verstärken und die führenden Marktpositionen auszubauen. Damit wollen wir die Divisionen wertsteigernd ausbauen, ein nachhaltiges Wachstum erzielen und gleichzeitig die Profitabilität der Ascom weiter verbessern.

Ascom konzentriert sich nach einer umfassenden Restrukturierung auf die Divisionen Wireless Solutions und Security Solutions. Wie sieht das Ascom-Angebot im Bereich Wireless Solutions aus und wo gelangt es zum Einsatz?

Ascom Wireless Solutions ist der führende Spezialist für drahtlose On-site Kommunikationslösungen in kommerziell genutzten Gebäuden und auf Industriegeländen. Das Gesundheitswesen, Alters- und Pflegeheime, Industriebetriebe, Sicherheitseinrichtungen, Hotellerie und Detailhandel zählen zu den wichtigsten Marktsegmenten. Die eingesetzten Kommunikationslösungen werden jeweils auf ganz spezifische Branchenanforderungen und einzelne Kundenbedürfnisse zugeschnitten. Unsere Lösungen unterstützen beispielsweise in Alters- und Pflegeheimen den optimalen zeitlichen Einsatz des Pflegepersonals und ermöglichen eine rasche Reaktion in kritischen Situationen. Bei Industrieanlagen geht es um die Überwachung von Produktionsprozessen mit dem Ziel, Produktionsausfälle zu

verhindern. Im Bereich Sicherheitseinrichtungen kommen Lösungen für eine bessere Überwachung und Alarmierung zum Einsatz.

Renommierete Krankenhäuser, Alters- und Pflegeheime aber auch Industriekonzerne wie Roche, Novartis, Vattenfall, Peugeot, Marks & Spencer, IKEA, Astra Zeneca oder die US-Kette Carolina Turkey vertrauen täglich auf die mobilen Kommunikationslösungen von Ascom.

Ein immer grösseres Thema und für viele Unternehmen von Bedeutung ist Voice-over-IP (VoIP). Warum sollten Unternehmen die IP-Telefonie berücksichtigen und wie sieht das Angebot von Ascom in diesem Bereich aus?

Ascom hat im Geschäftsjahr 2005 intensiv in Produkte und Systeme auf der Basis von VoIP und VoWLAN investiert. Diese neue Technologie ermöglicht den Austausch von Voice (Sprache) und Daten basierend auf dem Internet Protocol (IP). Dank profunder Kenntnisse über verschiedene Prozessabläufe bietet Ascom massgeschneiderte IP-Lösungen an und bietet dem Kunden die Möglichkeit, nach seinen Anforderungen eine "Best Fit"-Technologie auszuwählen.

Ascom lanciert im Jahr 2006 mit dem i75 ein Handterminal, welches die Möglichkeit bietet, sowohl Sprache als auch Daten über WLAN zu senden und zu empfangen. Es zeichnet sich durch ein strapazierfähiges und robustes Design aus, welches sich bereits bei anderen Produkten von Wireless Solutions bestens bewährt hat. Zudem wird Ascom ebenfalls für die in Europa stark etablierte DECT Technologie Hybrid-Lösungen auf IP-Basis lancieren (IP DECT).

Welche Produkte und Dienstleistungen bietet die Division Security Solutions an?

Security Solutions ist ein führender Anbieter von massgeschneiderten, integrierten Kommunikations-, Management- und Informationslösungen. Die Aktivitäten werden hauptsächlich auf die vier Marktsegmente Defence, Öffentliche Sicherheit, Verkehrssicherheit und Telekommunikation fokussiert. Im Zentrum der Kundenbedürfnisse stehen komplexe Anforderungen an eine gesicherte und zuverlässige Kommunikations- und Informationsübertragung, beispielsweise die Ver- und Entschlüsselung von Informationen oder das Sicherstellen, dass übertragene Daten nur an klar definierte Personen oder Stellen weitergeleitet werden. Dabei konzentriert sich Ascom auf Lösungen, die auf eigenen Plattformen basieren. Auf diese Plattformen werden kundenspezifische Applikationen aufgesetzt.

Für Behörden, Sicherheitsorganisationen und Verkehrsinfrastrukturbetreiber übernimmt Security Solutions als Generalunternehmer, Systemintegrator und Lieferant die Planung, Realisation und Wartung von Führungs- und Informationssystemen, Überwachungs-, Alarmierungs- und Mobilisierungssystemen. Im Marktsegment Telekommunikation ist Ascom

für die Qualitätsmessung von Mobilfunk-Netzwerken sowie für Softwarelösungen und Dienstleistungen für Telekomnetzbetreiber und -ausrüster zuständig.

Wo sehen Sie in der technologischen Entwicklung in den kommenden Jahren die grossen Herausforderungen für die Bereiche Wireless Solutions und Security Solutions?

Ascom fokussiert ihre Entwicklungsaktivitäten in den Bereichen Defence, Öffentliche Sicherheit und Verkehrssicherheit auf die Neu- oder Weiterentwicklung von innovativen Plattformen, welche die Basis für kundenspezifische Applikationen bilden. Dabei steigt auch die Nachfrage nach IP-basierten, qualitativ hochstehenden und sicheren Kommunikationslösungen. Die Spezialisten bei Security Solutions erweitern die Produktplattformen um Funktionsmerkmale und Applikationen, die eine Kommunikation via IP ermöglichen. Beispiele dafür sind IP-unterstützte Notrufsysteme auf Basis unserer OpenAccess-Technologie (Defence), unser iTrain-Konzept oder die nächste Generation der Ascom openTAS Plattform (öffentliche Sicherheit).

Im Bereich Telekommunikation verfügt Ascom mit QVoice über eine einzigartige Lösung für die Qualitätsmessung und -optimierung von Mobilfunknetzen. Durch die Erweiterung durch zusätzlich innovative Funktionen soll die Weltmarktführerschaft im Quality-of-Service-Segment weiter gestärkt werden.

Jedes Unternehmen ist auch zu einem sozialen Engagement verpflichtet. Die Mitarbeitenden Ihres Unternehmens wurden durch die Fokussierungsstrategie vor grosse Herausforderungen gestellt. Wie nimmt Ascom ihr soziales Engagement wahr?

Ascom sieht sich bei all ihren Aktivitäten dazu verpflichtet, ein Gleichgewicht zwischen unternehmerischen Zielen und sozialer Verantwortung zu erreichen. Ascom ist stolz, nach erfolgreichem Abschluss der nicht einfachen Restrukturierung eine Vielzahl interessanter und anspruchsvoller Arbeitsplätze erhalten und teilweise neu geschaffen zu haben. Für die Bereiche, die im Rahmen der Fokussierungsstrategie nicht mehr zum Konzern gehören, haben wir Eigentümer gefunden, die den Mitarbeitenden neue Perspektiven bieten können.

ascom

Belpstrasse 37 - CH-3000 Berne 14
Tél.: +41 (0)31 999 11 11 - Fax: +41 (0)31 999 23 00
ask-ascom@ascom.ch - www.ascom.com

Ascom

An interview with Rudolf Hadorn - CEO

TEXT ASCOM PRESENTATION:

Ascom based in Bern is an international solution provider with comprehensive technological know-how. Ascom's originally widely diversified company portfolio has meanwhile given rise to a clear-cut organizational structure and a focus on the two divisions Wireless Solutions (high-value customer-specific on-site communications solutions) and Security Solutions (applications for security, communications, automation and control systems for infrastructure operators, public security institutions and the Armed Forces).

The Special Products division basically encompasses operations in the field of Network Integration (network solutions in the data/voice convergence market) in Italy and Payphones (specialised products for voice traffic). The Transport Revenue division and Swiss and Belgian business units of Network Integration were sold off in 2005.

Ascom has established itself in major key markets thanks to many years of experience in implementing complex projects for discerning customers. The range of services offered by Ascom extends from analysis and consulting through system design and integration, project management, engineering and implementation to maintenance and support. The company has subsidiaries in 18 countries - 15 in Europe as well as one each in the USA, Mexico and Hong Kong. Worldwide Ascom employs a workforce of some 2600 people.

Ascom registered shares are listed on the SWX Swiss Exchange in Zurich. The most important shareholders are Sterling Investment Group Ltd., Tortola/British Virgin Islands (controlled by Dr. Tito Tettamanti) and the Hasler Foundation in Bern (both holding over 5%).

CORPORATE CONTACTS:

Chief Executive Officer of the Ascom Group is Rudolf Hadorn. The 43-year Swiss national held the position of Chief Financial Officer to the Group between November 2002 and May 2004 until being appointed CEO in June 2004. After taking a degree in business administration at the university HSG St. Gallen, Hadorn was employed in a number of different roles at General Motors as well as MD of Krone GmbH Deutschland before joining Ascom.

Mr Hadorn, the strategic positioning of Ascom rests on four pillars, including Mission-Critical Communication. Could you explain to us what you understand by this term?

By Mission-Critical Communication - as the focus of our corporate strategy - we understand customer-specific communications solutions which function quickly, reliably and perfectly on a daily basis even under the toughest conditions. The products and solutions of the two divisions Wireless Solutions and Security Solutions are used where there is an essential need for continuous and comprehensive surveillance/monitoring, a fast response, the highest security standards and absolutely fault-free transmission of data. Critical situations must be identified by our customers at an early stage so they are able to take the necessary action immediately (e.g. in the case of hospitals or the rescue services).

You are pursuing a strategy of organic growth through innovative products and solutions. What must this range of services offer to ensure that this strategy works?

Our products and solutions offer a maximum level of security and reliability. At the same time they also provide the necessary flexibility in order to ensure swift cost-efficient integration in the existing security environment of each of our customers. The specialists in our divisions make use of the latest communications technologies for development and they design special functionalities that are tailored to the respective customer environment and requirements.

Organic growth is to be backed up by a clearly defined and prudent acquisition strategy. How does Ascom define this strategy in detail and what objectives are you pursuing here?

Major acquisitions are not planned. The aim is to reinforce organic growth in the two divisions Wireless Solutions and Security Solutions through small-scale strategic acquisitions and to develop our leading market positions. By taking such action we wish to strengthen the divisions to enhance value, secure lasting growth and simultaneously boost Ascom's profitability.

Following comprehensive restructuring Ascom is concentrating on the divisions Wireless Solutions and Security Solutions. What is Ascom's range of services in Wireless Solutions and where are such services used?

Ascom Wireless Solutions is the leading specialist for wireless on-site communications solutions in commercial buildings and on industrial sites. The most important market segments include the health sector, old people's and nursing homes, industrial plants, security installations, the hotel industry and retailing. The communications solutions used are each tailored to highly specific branch requirements and individual customer needs. Our solutions for example ensure the optimum use of time for care staff in old people's and nursing homes, thus resulting in a fast response in critical situations. In the case of industrial plants the task involves monitoring production processes with the aim of avoiding production downtimes while at security installations solutions for improved surveillance and alarms systems are used.

Not only renowned hospitals, old people's and nursing homes rely on mobile communications solutions from Ascom on a daily basis but also industrial groups such as Roche, Novartis, Vattenfall, Peugeot, Marks & Spencer, IKEA, Astra Zeneca or the US chain Carolina Turkey.

An area that is becoming increasingly important with relevance for many companies is voice-over IP (VoIP). Why should companies take account of IP telephony and what services can Ascom offer in this sector?

In the 2005 financial year Ascom invested heavily in products and systems based on VoIP and VoWLAN. This new technology provides for the exchange of voice (speech) and data using the Internet Protocol (IP) system. Thanks to its in-depth knowledge of different process sequences Ascom can offer customised IP solutions, allowing customers to select best-fit technology according to their personal requirements.

In 2006 Ascom is launching the i75, a hand terminal which enables both voice and data to be transmitted and received via WLAN. It is characterised by a tough and robust design that has already proved extremely effective with the other products of Wireless Solutions. In addition, Ascom is set to launch hybrid solutions on an IP basis (IP DECT) for DECT technology, which is already well established in Europe.

What products and services does the Security Solutions division offer?

Security Solutions is a leading supplier of customised integrated communications, management and information solutions. Here operations mainly focus on the four market segments of defence, public security, road safety and telecommunications. Customer requirements revolve around complex demands for the secure and reliable transmission of communications and information, for example, the encryption / decryption of information or ensuring that data to be transmitted is only passed on to clearly defined persons or departments. Here Ascom concentrates on solutions based on their own platforms. Customer-specific applications are then set on these platforms.

To the authorities, security organisations and transport infrastructure operators Security Solutions can take over the role of general contractor, system integrator and supplier for the planning, implementation and

maintenance of control and information systems, surveillance, alarm and mobilisation systems. In the market segment of telecommunications Ascom is responsible for the quality measurement of mobile radio networks as well as for software solutions and services for telecoms network operators and suppliers.

In coming years what do you see as the greatest challenges for Wireless Solutions and Security Solutions in the course of technological development?

In the areas of defence, public security and road safety Ascom is focusing its development activities on the new or further development of innovative platforms forming the basis for customer-specific applications. Here there is also an increasing demand for IP-based high-quality secure communications solutions. The specialists at Security Solutions are extending product platforms to include features and applications that provide for communications via IP. Examples of this are IP-supported emergency call systems based on our OpenAccess technology (defence), our iTrain concept or the next generation of Ascom's openTAS platform (public security).

With QVoice Ascom offers a unique solution for quality measurement and optimisation of mobile radio networks in the telecommunications sector. With the addition of other innovative functions the company plans to further reinforce its leadership in world markets in the quality-of-service segment.

Every company is also under an obligation of social engagement. The staff at your company have been faced with major challenges by the focusing strategy. How does Ascom deal with its social engagement?

In all its activities Ascom sees itself as being obliged to keep a balance between corporate objectives and social responsibility. After successfully concluding a restructuring programme that was by no means simple, Ascom is proud of maintaining a large number of interesting and demanding positions at the company and in some cases of even having created new jobs. For areas which no longer form part of the group under the focusing strategy we have found owners who are able to offer new perspectives to employees.

ascom

Berner Fachhochschule

Neuer Bachelor-Studiengang an der Berner Fachhochschule BFH

Business Information Systems

Der Fachbereich Wirtschaft und Verwaltung der Berner Fachhochschule bietet ab Oktober 2006 neu den Bachelor-Studiengang Business Information Systems (Wirtschaftsinformatik) an. Das zweisprachige, stark praxisorientierte Studium ermöglicht es den Studierenden, direkt nach ihrer Ausbildung Verantwortung zu übernehmen.



Der Campus Wankdorf der Berner Fachhochschule liegt gleich neben dem Stade de Suisse.

Der Schweizer Informatiker-Arbeitsmarkt bräuchte pro Jahr zwischen 5'000 und 7'000 qualifiziert ausgebildete Nachwuchskräfte. Auf Hochschulniveau werden jedoch weniger als die Hälfte ausgebildet. Es besteht also ein Mangel an gut ausgebildeten Informatikfachkräften, die Nachfrage übersteigt das Angebot bei weitem.

Nun bietet die Berner Fachhochschule BFH neu den Studiengang Business Information Systems (Wirtschaftsinformatik) an. "Der Bachelor-Studiengang orientiert sich stark an den Bedürfnissen von Wirtschaft und Verwaltung", umschreibt Dieter Spahni, Leiter des Studienganges an der Berner Fachhochschule, das neue Angebot.

AUSRICHTUNG AUF MARKT

"Unsere Wirtschaftsinformatikfachleute sollen direkt nach Abschluss ihres Studiums Verantwortung in Wirtschaft oder Verwaltung übernehmen können", skizziert Projektleiter Markus Fischer das Ziel der Fachhochschul-Ausbildung. Zu diesem Zweck hat das Projektteam der BFH Interviews mit Human Resources- und IT-Leitern in Unternehmen und Verwaltung (z. B. Bundesamt für Informatik und Telekommunikation, Die Post, Mobiliar, Postfinance, RTC Real-Time Center AG, Swisscom) sowie Online-Befragungen bei 150 KMU-Betrieben geführt. "Durch die Ausrichtung des Studiums auf die Bedürfnisse des Marktes ist die Wahrscheinlichkeit sehr hoch, dass unsere Studierenden später nahtlos und mit Erfolg in die Praxis wechseln und dort gleich Verantwortung übernehmen können", sagt Fischer. Die Zusammenarbeit mit Partnern aus der Praxis - mehrere Projektarbeiten während des Studiums machen die Studieninhalte greifbar - bedeute für die künftigen Wirtschaftsinformatikfachleute eine zusätzliche Motivation.

AB 23. OKTOBER 2006

Der Studiengang Business Information Systems richtet sich in erster Linie an die rund 4'500 Mittelschulabgänger im deutschsprachigen Espace Mittelland, d.h. in den Kantonen Bern, Freiburg und Solothurn. Das effektive Potenzial schätzt Spahni auf rund 100 Interessierte pro Jahr. Gestartet wird der neue Ausbildungsgang im Campus Wankdorf (direkt neben dem Stade de Suisse) am 23. Oktober 2006 mit mindestens einer Klasse à 30 Studierenden.

Angesprochen und ohne Vorprüfung zugelassen werden Absolventinnen und Absolventen einer kaufmännischen oder technischen Berufsmaturität oder einer gymnasialen Maturität mit einjähriger beruflicher Praxis. Studierende mit abgeschlossener Informatik-Berufsbildung Schweiz (i-ch) müssen eine Aufnahmeprüfung absolvieren. "Wichtig sind gute Englischkenntnisse", sagt Studiengangsleiter Spahni. "Die Ausbildung verläuft zweisprachig, die Fachliteratur ist meist in Englisch verfasst und

bei der Arbeit im Ausland oder für eine ausländische Firma in der Schweiz sowie beim Austausch mit Informatikern weltweit ist ein sicheres Englisch unabdingbar."

DIE INHALTE

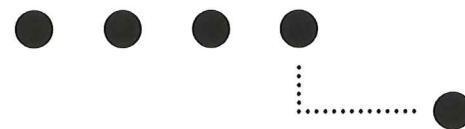
Thematische Inhalte des Bachelor-Studienganges Business Information Systems sind:

- **Grundlagen und Skills:** Mathematik, Statistik, Englisch, Recht und Kommunikation
- **Business und Economics:** Volkswirtschaft, Betriebswirtschaft, integrierte Unternehmensführung, Buchführung, Controlling und Governance, Marketing und Vertrieb, Logistik, Personalführung u.v.m.
- **Information Management:** Gestaltung und Handhabung von Daten, Informationen, Kommunikation usw.
- **Information and Communication Technologies:** Informations- und Kommunikationssysteme, Programmentwicklung, Datenbanksysteme u.v.m.
- **Project Management:** Projektmethoden, -gestaltung, -planung, -führung und -kontrolle, Schnittstellenprojekte Business-ICT, Management von Informatikprojekten u.v.m.

VIELE KOMPETENZEN

Das Wirtschaftsinformatik-Studium dauert im Normalfall drei Jahre oder sechs Semester (Vollzeit) bzw. vier Jahre oder acht Semester (Teilzeit oder berufsbegleitend). Als "Normalarbeitszeit" werden (inkl. Kontaktektionen, Selbststudium, Projekten und e-learning) rund 1'800 Stunden pro Jahr investiert, der Bachelor Grade erfordert also total ca. 5'400 Arbeitsstunden.

Die Kernkompetenz der Wirtschaftsinformatikfachleute nach Abschluss des Studiums liegt in der Verbindung von Betriebswirtschaft und Informatik. "Sie können Projekte managen, weil sie die Bedürfnisse der Wirtschaft ebenso kennen wie die Technologien zur Problemlösung", fasst Studiengangsleiter Dieter Spahni zusammen. So sollte einem Einstieg als Projektleiter oder -leiterin, d.h. direkt ins mittlere Kader von Wirtschafts- oder Verwaltungsbetrieben, nichts im Wege stehen.



Berner Fachhochschule, Wirtschaft und Verwaltung, Morgartenstrasse
2c, Postfach 305 - 3000 Bern 22 - Tel. +41 (0)31 848 34 00
www.wirtschaft.bfh.ch/wirtschaftsinformatik
E-Mail: studienberatung@bfh.ch



© BT Switzerland

BT Switzerland

« Nous avons l'appui d'un groupe capable de faire des investissements lourds sur le marché international »

par
Eugène VISKOVIC,
vice-président

Après une longue expérience européenne dans le domaine des télécoms, Eugène Viskovic prend en 2003 la direction générale de British Telecom en Suisse et la responsabilité régionale pour l'Autriche. Il s'agissait avant tout d'y affirmer après 15 ans de présence, l'ambition du groupe qui opère sur 140 pays.

Ma mission première était de définir clairement la stratégie de BT Switzerland Ltd. Après un investissement financier significatif, nous avons multiplié en trois ans notre chiffre d'affaires par 2,5. Notre effectif est passé de 25 à 72 ! Nous travaillons également à intégrer BT Radiance Suisse et BT Infonet Suisse dans un futur proche.

Notre cible : les 100 multinationales qui rayonnent à l'étranger à partir de la Suisse. Notre valeur ajoutée : être leur interlocuteur unique. 45 d'entre elles nous ont déjà choisis, principalement dans le secteur pharma- chimie et finance.

En 2005, 4 des 10 plus gros projets européens ont été remportés par BT. En 4 ans, BT est l'opérateur le moins endetté, avec les meilleures performances financières du marché en termes de croissance du CA et de profitabilité. BT Global Services, qui s'occupe de toute la partie service à l'extérieur de l'Angleterre, représente 45% des revenus de BT Group, soit 18 milliards de livres.

BT Group peut se permettre d'investir 10 milliards de livres dans le projet 21st Century Network. Cet énorme investissement, qui sera finalisé en 2009, permettra de faire passer nos 18 millions de consommateurs anglais sur "full IP", nouveaux services rapides faisant passer sur un seul réseau les services de voix, de data et vidéo.

BT Switzerland se démarque largement de ses concurrents grâce à l'appui du groupe. Sa clientèle ne peut qu'en bénéficier.



Bäulerwisenstrasse 1 - CH-8152 Glattbrugg
Tel.: +41 (0)44 543 21 11 - Fax: +41 (0)44 543 21 10
E-mail: sales.ch@bt.com - Website: www.btglobalservices.com/ch

"We have the support of a group capable of investing heavily on the international market"

by Eugène Viskovic, General Manager

Following many years of telecom experience in Europe, Eugène Viskovic took over in 2003 as country manager of British Telecom in Switzerland, and regional manager for Austria. After 15 years in Switzerland, the company's goal was above all to fortify the ambition of the group, which operates in 140 countries.

My first mission was to clearly define the strategy of BT Switzerland Ltd. After making a significant financial investment, we increased our revenues by a factor of 2.5 in three years. Our workforce grew from 25 to 72 people! We are also working to integrate BT Radiance Suisse and BT Infonet Suisse in the near future.

Our target: 100 multinationals that operate abroad from a Swiss base. Our added value: We are their single point of contact. Forty-five multinationals have already chosen us, mainly in the pharmaceutical and chemical industries.

In 2005, BT was awarded four of the ten largest European projects. In four years, BT has become the operator with the lowest debt load, and has the best financial performance on the market in terms of revenue growth and profitability. BT Global Services, which is the service provider for customers based outside of England, represents 45% of the revenues of BT Group, or 18 billion pounds.

BT Group is in a position to be able to invest 10 billion pounds in the 21st Century Network project. This massive investment, which will be completed in 2009, will enable us to put our 18 million British customers on "full IP", new high-speed services that provide voice, data and video over a single network.

BT Switzerland stands out from its competition thanks to the backing of the group, and its customers will be the first to benefit.

CSEM

*“Zu unserer Aufgabe gehören die Erleichterung
des Alltagslebens und die Sicherung der Zukunft
unseres Planeten”*

von Thomas Hinderling, Generaldirektor



Bevor Thomas Hinderling vor neun Jahren nach Neuenburg kam, war er weltweit in verschiedenen Industriesektoren als Physiker tätig, vor allem bei der Nasa und in Hongkong. Damals war das CSEM (Centre Suisse d'Electronique et de Microtechnique, Schweizer Zentrum für Elektronik und Mikrotechnik) weit von dem entfernt, was es heute ist - eine komplexe Organisation mit Zweigstellen in Zürich, Alpnach und in den Arabischen Emiraten, die bereits 22 Jungunternehmen gegründet hat.

Um die langfristige Finanzierung des Zentrums zu sichern, stehen wir innovativen Forschern bei Spitzentechnologie-Projekten als Partner zur Verfügung. Dabei unterstützen wir sie vor allem in ihrem Vorhaben, unser Alltagsleben zu erleichtern.

Eine Technologie soll z. B. bei Wasserknappheit helfen: der Einsatz einer Diamantelektrode zur Reinigung von verschmutztem Wasser. Die Absatzmöglichkeiten für diese Technologie sind enorm, zumal sie keine chemischen Zusatzmittel und nur einen minimalen Stromverbrauch erfordert... Sie hat das Interesse zahlreicher Investoren geweckt, die bereits einer umfangreichen Finanzierung zugestimmt haben.

Zu den Technologien für die Sicherung der Zukunft unseres Planeten gehört die Solarenergie: Im Rahmen eines Forschungsprojekts mit dem CEA von Grenoble (Commissariat à l'Energie Atomique, französisches Zentrum für Atomenergie) testen wir in den Arabischen Emiraten das umfangreiche Speichern von Solarenergie mithilfe von schwimmenden Plattformen im Meer. In unseren Regionen verfügen wir nicht über genügend Platz, um Energie im großen Umfang zu produzieren. Nimmt man die Problemländer und Wüsten aus (denn Wasser ist für die Erhaltung und Umwandlung von Energie notwendig), bleibt der weitreichende maritime Raum als ideale Lösung.

Darüber hinaus stellen wir Sensoren für die Erdölindustrie bereit, die strikte Überwachungs- und Sicherheitsrichtlinien in den Raffinerien erfordert. Diese Sensoren ermöglichen eine kabellose Kommunikation sowie die Wiedergabe von Bildern oder Strukturen mithilfe von Flächen, die mit optischen Funktionen ausgestattet sind.

PRODUKTORIENTIERTE FORSCHUNG

Das CSEM will anders als bei der universitären Forschung reelle wirtschaftliche Ergebnisse erzielen. Wir entwickeln kein Wissen, sondern stellen Produkte und Anwendungen her, um einen finanziellen Gewinn zu erreichen. Nicht die Anzahl der Veröffentlichungen sind für die Bewertung unserer Ergebnisse ausschlaggebend, sondern die Umsätze unserer Kunden im In- und Ausland, Geschäftsführer von

kleinen, mittleren sowie großen Unternehmen. Sie beauftragen uns, "ein Mittel zu finden, damit dies oder jenes durchführbar ist". Wenn die Lösung gefunden ist, müssen wir sie von der Weiterentwicklung und Verbesserung ihrer Produkte überzeugen.

Wir helfen z. B. Pharmaunternehmen bei der Entwicklung von Geräten oder Prozessen, mit denen die Farben von Tabletten analysiert werden können. Mit Tests, die viel hochwertiger als herkömmliche Verfahren sind, erzielen wir überzeugende Ergebnisse.

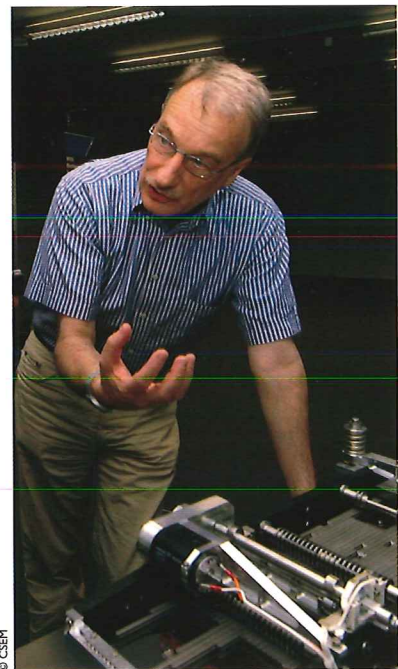
Im Automobilbereich, wo die Mikroelektronik eine immer wichtigere Rolle spielt, arbeiten wir an 3D-Kameras, die in der Lage sind, den Abstand zwischen Fahrer und Airbag zu ermitteln oder dem Fahrer beim Einparken zu helfen etc. Ein neues Start-up wird eine 3D-Kamera auf den Markt bringen, die alle Biometrie-Punkte messen kann: Wiedererkennung von Gesichtern, Erfassung der Nasenlänge, Augentiefe etc.

Dank unseres guten Rufs hatten wir bisher noch nie Schwierigkeiten, kompetentes Personal zu finden. Unsere 280 Mitarbeiter sind brillante Köpfe. Der Beweis für unseren Erfolg: die 22 von uns gegründeten Unternehmen bestehen alle noch. Zusammen beschäftigen sie mehr Mitarbeiter als das CSEM. Als Anteilseigner investieren wir sämtliche Gewinne gezielt in neue Technologien.

Meine Funktion als Geschäftsführer, der technologische Strategien ins Leben ruft, ist so spannend wie die eines Wissenschaftlers. Ich empfinde diese Aufgabe keinesfalls als langweilig, da ich mich ständig fortbilde. Und ich bleibe im engen Kontakt mit Wissenschaft und Technologie.

csem centre suisse d'électronique
et de microtechnique

Jaquet-Droz 1 - P. O. Box - CH-2007 Neuchâtel
Tél.: +41 (0)32 720 5657 - Fax: +41 (0)32 720 5741
E-Mail: thomas.hinderling@csem.ch - Website: www.csem.ch



CSEM

« Améliorer le quotidien et assurer le futur de la planète fait partie de notre mission »

par
M. Thomas Hinderling, directeur général

Avant d'arriver à Neuchâtel, il y a neuf ans, Thomas Hinderling a mis son expérience de physicien au service de secteurs industriels à travers le monde, notamment à la Nasa et à Hong Kong. Le CSEM était loin de ressembler à ce qu'il est aujourd'hui, une organisation complexe, avec des antennes à Zurich, à Alpnach et dans les Émirats, et la création de 22 start-ups.

Afin de sécuriser le financement à long terme du centre, nous sommes positionnés comme LE partenaire de jeunes concepteurs de projets de haute technologie, surtout ceux qui ont vocation d'améliorer notre quotidien.

Un exemple à un moment où l'eau devient une denrée précieuse : l'électrode de diamant qui purifie l'eau contaminée. Les débouchés de cette technologie sans adjonction de produits chimiques et avec une utilisation réduite d'électricité sont innombrables... Elle a suscité beaucoup d'intérêt d'investisseurs qui ont consenti un financement important.

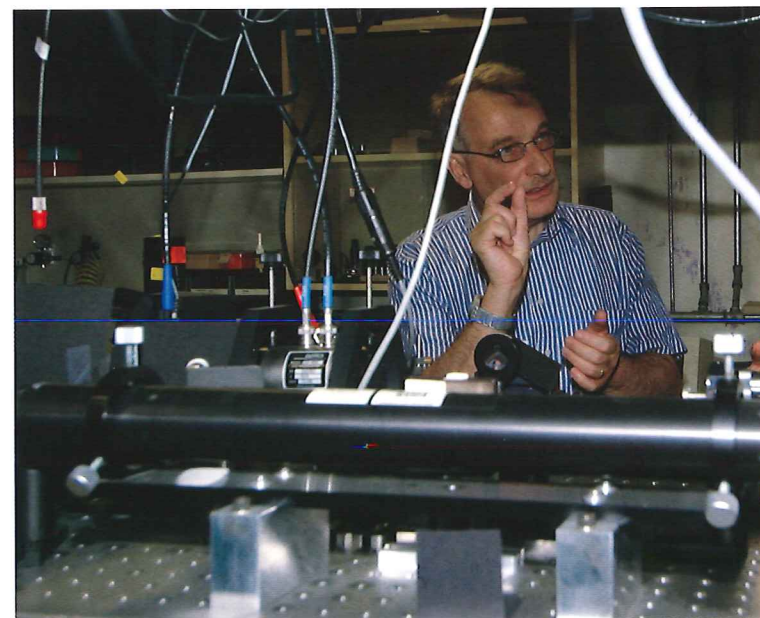
Parmi les technologies qui assurent le futur de la planète, l'énergie solaire : nos études, poursuivies dans les Emirats et avec le CEA de Grenoble, portent sur des plateformes flottantes en mer, spécialement conçues pour stocker cette énergie en quantité. On manque d'espace dans nos régions pour produire de l'énergie à grande échelle. Une fois éliminés les déserts (car l'eau est nécessaire pour stocker et convertir l'énergie), ainsi que les pays à problème, les vastes espaces marins restent la solution idéale.

En plus, nous offrons à l'industrie pétrolière, très exigeante en termes de surveillance et de sécurité dans les raffineries, des capteurs permettant la communication sans fil, la reconnaissance d'image ou de structure grâce aux surfaces munies de propriétés optiques.

UNE RECHERCHE ORIENTÉE PRODUITS

Le CSEM souhaite créer un véritable impact économique, à la différence de la recherche universitaire. Ici, on ne crée pas du savoir mais des produits et des applications en vue d'un apport commercial. L'évaluation de nos résultats se fait non en nombre de publications mais au chiffre d'affaires de nos clients, suisses et étrangers, patrons de PME et de grandes entreprises. « Trouvez le moyen de faire ci ou ça » nous demandent-ils. Une fois la solution trouvée, à nous de les convaincre d'en poursuivre le développement !

Par exemple, nous aidons les sociétés de pharmacologie à mettre au point des appareils ou des processus qui analysent les couleurs des pilules. Nous parvenons à des résultats surprenants, avec des tests de qualité bien supérieure à ce qui s'est fait jusqu'ici.



Dans le domaine automobile, de plus en plus « micro-électronisé », nous travaillons sur des caméras 3D capables de détecter la distance entre la personne et l'air bag, d'aider au parking, etc. Une nouvelle start-up va lancer une caméra 3D, capable de mesurer chaque point de biométrie : reconnaissance des visages, mesure de la longueur du nez, de la profondeur des yeux...

Notre réputation fait que nous n'avons jamais eu de problème à trouver du personnel de qualité. Il y a de véritables trésors dans les têtes des 280 hommes et femmes qui travaillent chez nous. Preuve de notre succès : les start-ups du CSEM ont dépassé l'effectif du CSEM si on les compte ensemble. En étant actionnaires, donc impliqués, même de manière modeste, nous réinvestissons ce qui nous revient dans de nouvelles technologies.

Mon rôle de manager qui met en place des stratégies technologiques est aussi passionnant que celui de scientifique. Je n'éprouve aucune frustration à cet égard, puisque je continue à m'enrichir de nouveaux savoirs. Et je reste en contact étroit avec la science et la technologie !

CSI Consulting

Ein Gespräch mit Dr. Thomas Siegenthaler und Renato Zanetti, Partner

Die CSI Consulting AG konzipiert und realisiert innovative Informatik- und Kommunikations-Lösungen (ICT) zur Optimierung der Geschäftsprozesse. Als neutrales und unabhängiges Beratungsunternehmen kann CSI Consulting lösungsneutrale Strategien und Konzepte entwickeln, welche realistisch und umsetzbar sind. Zu den Kunden gehören öffentliche Verwaltungen sowie mittlere und grosse Unternehmen, speziell aus dem Telecom- und Dienstleistungssektor. Die Firma befindet sich im Besitz der vier im Geschäft tätigen Partner. Zudem besteht eine gegenseitige Beteiligung mit der Firma cnlab AG in Rapperswil. Die Partner, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind hochqualifiziert und haben durchwegs langjährige Erfahrung

in der Abwicklung von grossen, komplexen Projekten im ICT-Umfeld. Der Sitz des Unternehmens ist in Zürich, ausserdem verfügt CSI Consulting über eine Niederlassung in Bern.

Herr Siegenthaler, Sie und Ihre Partner haben 1995 das Unternehmen CSI Consulting gegründet. Was war die ursprüngliche Geschäftsidee?

Thomas Siegenthaler: Ein Treiber der IT-Entwicklung in den 80er Jahren war die "Digitalisierung". Wir rechneten damit, dass zwischen 1995 und 2000 die "Systemintegration", also das Zusammenwachsen von Telekommunikation und Informatik, eine solche Treiberrolle übernehmen würde. Ausserdem sahen wir das Potential der Telematik zur Optimierung der Geschäftsprozesse. Wir wollten deshalb auf dem Gebiet der Telematik - heute ICT genannt - Beratungsdienstleistungen erbringen, und zwar als unabhängige und neutrale Firma. Wir hatten das Ziel, in technisch, organisatorisch und betriebswirtschaftlich komplexen Umgebungen als Innovatoren tätig zu sein und anspruchsvolle Projekte durchzuführen. Die Gründer hatten bereits mehrjährige Erfahrung als Berater und ein breites Netzwerk zu potenziellen Kunden. Das Risiko war kalkulierbar und die Aussicht, etwas Eigenes auf die Beine zu stellen, verlockend. Unsere Zielgruppe waren Verwaltungen sowie Banken und Versicherungen. In diesen Branchen bestanden bereits Kontakte.

Wir entwarfen ein Geschäftsmodell mit gleichberechtigten Partnern. Heute zählt CSI Consulting insgesamt 16 Mitarbeitende. Damals wie heute legen wir grossen Wert auf eine Firmenkultur, welche die Eigenverantwortung und die persönliche Entwicklung in einem Umfeld fördert, in dem der Teamgeist einen wichtigen Erfolgsfaktor darstellt. Alle Mitarbeitenden, auch die Partner, übernehmen direkt Projektverantwortung gegenüber den Kunden. Wir setzen auf Kontinuität, Kompetenz und Erfahrung.

Und hat sich Ihr Unternehmen den ursprünglichen Plänen entsprechend entwickelt oder wie oft haben Sie Ihr Geschäftsmodell dem Entwicklungstempo der Informationstechnologie angepasst?

Thomas Siegenthaler: Ich denke, der Erfolg gibt uns Recht. Unser Geschäftsmodell mit Seniorität, Innovation, Querdenken,

Hinterfragen, nicht zuletzt aber auch einfach einer Mannschaft, die bei Bedarf die Ärmel hoch krepelt und anpackt, um Termine und Abmachungen erfüllen zu können, ist ein Erfolgsgarant. Die Entwicklung verlief sehr gleichmässig und weitgehend unabhängig von den grossen Marktbewegungen wie Interneteuphorie mit anschliessender Marktkonsolidierung. Da wir neben grossen Netzwerk- und einzelnen Informatikprojekten gezielt mehr Informatikprojekte abwickeln, sowie die permanenten Ressourcenengpässe aufheben wollten, haben wir pro Jahr 1 bis 2 Mitarbeitende zusätzlich eingestellt. Grundsätzlich gilt, dass die Dynamik des IT-Marktes sich weniger im Firmenmodell als in der Art der Projekte bemerkbar macht: technisches Fachwissen veraltet schnell.

Herr Zanetti, wenn ich als Unternehmen oder Behörde an Sie herantrete - welche Dienstleistungen und Tätigkeiten von Seiten CSI Consulting kann ich erwarten?

Renato Zanetti: Wie bereits im einleitenden kurzen Firmenportrait dargestellt, konzipieren und realisieren wir innovative Informatik- und Kommunikations-Lösungen. Dabei berücksichtigen wir technische, wirtschaftliche und organisatorische Fragestellungen und bewerten diese in ihrer Gesamtheit. Unsere Dienstleistungen erbringen wir über alle Lebensphasen eines Projektes: Von der Vision bis über die erfolgreiche Inbetriebnahme hinaus. Das heisst, wir unterstützen unsere Kunden bei der Erstellung von Strategien und Konzepten, bei der Durchführung von Ausschreibungen, bei der Realisierung bis hin zur betrieblichen Einführung und permanenten Weiterentwicklung. Dank unserer langjährigen Projekterfahrung sind wir in der Lage, die spezifischen Bedürfnisse bzw. Probleme zu verstehen und unternehmensspezifische Lösungen zu präsentieren. Bei allen Projekten stehen die Kosten- und Termintreue an oberster Stelle. Mit einem grossen persönlichen Engagement stellen wir sicher, dass auch die Qualität stimmt und der Kunde am Projektende ein Erfolgsgefühl verspürt.

Können Sie einige typische Beispiele nennen?

Renato Zanetti: Stellvertretend für unsere diversen Projekte im Telefonie-Bereich wäre da die Erarbeitung einer Strategie für die Vernetzung von mehreren Standorten eines Unternehmens mit Voice over IP zu nennen. Dieses Projekt erwähne ich so prominent, da Voice over IP zur Zeit sehr aktuell ist. Ein zweites, etwas anders gelagertes Beispiel ist die Prozess-Analyse, Design, Evaluation und Einführung eines Inventarisierungs-Systems eines Europäischen Carriers. Weitere typische Beispiele sind die Konzeption und WTO-Ausschreibungen von schweizweiten, grossen Datennetzen, die wir in der letzten Zeit federführend durchführen konnten.

Was unterscheidet CSI Consulting von anderen Anbietern mit einem ähnlichen Geschäftsfeld?

Renato Zanetti: Wir sind eine kleine und agile Firma, gehen unkompliziert vor, haben eine flache Hierarchie und deshalb kurze Entscheidungswege. Unsere Mitarbeiterfluktuation ist sehr gering. Wir können unseren Kunden also grosse Kontinuität zusichern. Wir verfügen über ein Team von ausgewiesenen und erfahrenen Mitarbeitern mit Hochschulbildung und grosser Sozialkompetenz. Ausserdem sind wir neutral und keinem Hersteller oder Lieferanten gegenüber verpflichtet. Wir pflegen aber mit zahlreichen namhaften Herstellern einen intensiven Informationsaustausch zum Wohle unserer Kunden.

Herr Siegenthaler, die öffentliche Verwaltung ist ein wichtiger Kunde Ihres Unternehmens. Welches sind die besonderen Herausforderungen in diesem Segment und wie schätzen Sie die Entwicklung der Informationstechnologie innerhalb der Bundesverwaltung insgesamt ein?

Thomas Siegenthaler: Die öffentlichen Verwaltungen haben in den letzten 10 Jahren massiv in die "Informatisierung" investiert und den Anschluss an andere Branchen wie dem Finanzsektor geschafft. In den Verwaltungen wächst der Druck, in den nächsten 10 Jahren zunehmend prozessorientiert und über etablierte Organisationen hinweg vernetzt zu arbeiten. Geschäftsfelder müssen neu definiert werden, die Bereitschaft, sich auf Kernaufgaben zu konzentrieren und andere Aufgaben wie ICT-Services auszulagern, wächst. Für unser Unternehmen besteht die Chance darin, die skizzierten Prozesse zu begleiten und in der zunehmenden Komplexität unseren Kunden beratend beizustehen. Wir wollen unseren Erfolg in der Phase der Informatisierung auch bei der Bewältigung der Herausforderungen der nächsten Dekade wiederholen. Somit sind nicht nur unsere Kunden, sondern auch wir persönlich gefordert.

Herr Zanetti, welches sind die grossen Herausforderungen der nächsten Jahre?

Renato Zanetti: Bezüglich Technologien können wir folgende Trends identifizieren:

1. Die Konvergenz der Dienste: Telefon, Internet und Fernsehen kommen aus einer Anschlussdose.
2. Mobilität: die Virtualisierung von Unternehmensstrukturen erfordert orts- und zeitunabhängige ICT-Gesamtlösungen.
3. Sicherheit: das Management der zahlreichen elektronischen Identitäten und die Gewährleistung von Vertraulichkeit, Echtheit, Integrität und Nachvollziehbarkeit.

Unsere Gesellschaft nimmt fortlaufend neue technologische Entwicklungen auf und verwirft nicht zeitgemässe Lösungen. Mobiltelefon und Internet haben in wenigen Jahren den globalen Durchbruch geschafft. Die Geschäftswelt muss mit diesen Entwicklungen mithalten und laufend Chancen und Risiken abwägen. Stillstand ist verboten.

Eine weitere grosse Herausforderung wird die Integration im Bereich der Informationssysteme sein: Prozesse, Applikationen und Daten müssen vernetzt werden. Der Fokus auf IT-Services und Service Management wird damit zum wichtigen Erfolgsfaktor. Daraus müssen auch die passenden Sourcing-Strategien definiert werden. Das heisst, der Kunde muss sich im Klaren sein, welche Dienstleistungen er einkauft und welche er selber erbringt.

Herr Siegenthaler, wird es so etwas wie einen nächsten technologischen Durchbruch geben, und wenn ja, welcher Branche käme dieser am ehesten zu Nutzen?

Thomas Siegenthaler: Technologische Durchbrüche finden laufend statt. Sie sind aber in der ungeheuren Informationsflut schwer zu identifizieren. Die Miniaturisierung elektronischer Komponenten und die Steigerung der Leistungsfähigkeit von Steuereinheiten wird zwangsläufig zu neuen Anwendungen führen, welche aus heutiger Sicht unvorstellbar sind. Die Konvergenz verschiedener Medien, also Daten, Sprache, Bilder, schafft die technologischen Voraussetzungen dafür, die Business Prozesse auf neue innovative Art und Weise zu optimieren. Wer diese Chance packt, hat Wettbewerbsvorteile, wer zuwartet, gerät zunehmend unter Handlungsdruck. Für die CSI Consulting AG steckt darin genügend Potenzial, um unsere Firma und unsere Kunden erfolgreich im Markt zu positionieren.

CSICONSULTING

INFORMATION AND COMMUNICATION

Jungholzstrasse 6 - CH-8050 Zürich
Tel.: +41 (0)43 300 64 11 - Fax: +41 (0)43 300 64 00
E-mail: csi@csiconsulting.ch - Website: www.csiconsulting.ch

CSI Consulting

Interview du Dr. Thomas Siegenthaler et de Renato Zanetti, Partenaires

CSI Consulting AG conçoit et réalise des solutions informatiques et de communication innovantes (SIC) pour l'optimisation des processus d'entreprise. En tant qu'entreprise de conseil neutre et indépendante, CSI Consulting peut développer des stratégies et des concepts neutres, qui peuvent s'appliquer de façon réaliste. Sa clientèle comprend les administrations publiques, ainsi que les moyennes et les grandes entreprises, particulièrement dans le secteur des télécommunications et des services. La société est détenue par les quatre partenaires chargés de son exploitation. Il existe en outre une participation mutuelle avec la société cnlab AG à Rapperswil. Les partenaires, les collaborateurs et les collaboratrices sont hautement qualifiés et bénéficient d'une longue expérience dans le développement de projets importants et complexes en matière d'informatique et de communication. Le siège de l'entreprise est situé à Zurich et CSI Consulting possède également une filiale à Berne.

Monsieur Siegenthaler, vous et vos partenaires avez fondé l'entreprise CSI Consulting en 1995. Quelle était l'idée commerciale d'origine ?

Thomas Siegenthaler : le facteur du développement IT dans les années 80 était la « numérisation ». Nous nous attendions à ce que l'intégration système, et donc le développement associé des télécommunications et de l'informatique, joue un rôle stimulant similaire entre 1995 et 2000. En outre, nous croyions au potentiel de la télématique en termes d'optimisation des processus d'entreprise. Nous voulions par conséquent apporter des services de conseil dans le domaine de la télématique ou SIC, et ce en tant que société indépendante et neutre. Nous avons pour objectif, dans des environnements techniques, organisationnels et de gestion complexes, de jouer un rôle d'investisseur et de réaliser des projets exigeants. Les fondateurs bénéficiaient déjà de plusieurs années d'expérience comme conseillers et d'un vaste réseau de clients potentiels. Le risque pouvait être estimé et la perspective était alléchante de mettre sur pied un service spécifique. Nos groupes cibles étaient les administrations, ainsi que les banques et les assurances. Nous avons déjà des contacts dans ces domaines.

Nous avons conçu un modèle commercial avec des partenaires qui nous ressemblent. Aujourd'hui, CSI Consulting compte en tout 16 collaborateurs. Aujourd'hui comme hier, nous accordons une importance majeure à une culture d'entreprise qui encourage la responsabilité personnelle et l'évolution personnelle dans un environnement où l'esprit d'équipe représente un facteur de réussite essentiel. Tous les collaborateurs, mais également les partenaires, assument une responsabilité de projet directe vis-à-vis des clients. Nous misons sur la continuité, la compétence et l'expérience.

Et votre entreprise s'est-elle développée conformément à vos plans d'origine ou avez-vous dû à plusieurs reprises adapter votre modèle commercial au rythme d'évolution de la technologie de l'information ?

Thomas Siegenthaler : Je pense que notre succès nous donne raison. Notre modèle commercial, basé sur l'ancienneté, l'innovation, la réflexion croisée, la remise en question, et puis surtout sur une équipe qui sait se serrer les coudes quand il faut tenir les délais et les engagements, est une garantie de réussite. Le développement s'est produit de façon régulière et continue, indépendamment des grandes évolutions du marché comme l'euphorie Internet, qui a

conduit à une consolidation du marché. Puisque nous voulons exécuter davantage de projets informatiques de façon plus ciblée, outre d'importants projets de réseau et des projets informatiques spécifiques, nous avons recruté chaque année 1 à 2 collaborateurs supplémentaires. En fait, le dynamisme du marché IT se reflète moins dans le modèle d'entreprise que dans le type de projet : les connaissances techniques vieillissent très vite.

Monsieur Zanetti, si je m'adresse à vous en tant qu'entreprise ou administration, quels services ou activités puis-je attendre de CSI Consulting ?

Renato Zanetti : comme nous le disons déjà dans le bref portrait de notre entreprise au début, nous concevons et nous réalisons des solutions informatiques et de communication innovantes. Nous nous occupons de questions techniques, commerciales et organisationnelles et nous les évaluons dans leur ensemble. Nous proposons nos services pour toutes les phases de vie d'un projet : depuis la vision jusqu'à la mise en œuvre réussie. En fait, nous soutenons nos clients dans la création de stratégies et de concepts, dans l'exécution d'appels d'offres, dans la réalisation jusqu'au lancement réussi et le développement continu. Grâce à notre longue expérience des projets, nous sommes en mesure de comprendre les besoins et les problèmes spécifiques et de présenter des solutions spécialement conçues pour l'entreprise. Pour tous les projets, le respect des coûts et des délais est notre première priorité. Par un engagement personnel important, nous garantissons le respect de la qualité et veillons à ce que le client éprouve un sentiment de réussite à la fin du projet.

Pouvez-vous citer quelques exemples types ?

Renato Zanetti : En remplacement de nos divers projets dans le domaine de la téléphonie, je peux vous citer l'élaboration d'une stratégie pour la mise en réseau de plusieurs sites d'une entreprise avec Voice over IP. Ce projet est capital car le Voice over IP est un sujet d'actualité majeur. Un deuxième exemple, quelque peu différent, est l'analyse des processus, la conception, l'évaluation et le lancement d'un système d'inventaire pour un transporteur européen. Je peux également vous parler de la conception et des appels d'offres de l'OMC sur d'importants réseaux de données en Suisse, que nous avons pu mener avec succès ces derniers temps.

Qu'est-ce qui différencie CSI Consulting des autres prestataires de services dans un domaine d'activité similaire ?

Renato Zanetti : Nous sommes une petite entreprise souple, avec un fonctionnement simple, une hiérarchie allégée et donc des processus décisionnels rapides. La fluctuation de notre personnel est très faible. Nous pouvons donc garantir à nos clients une parfaite continuité. Nous disposons d'une équipe de collaborateurs qualifiés et expérimentés, diplômés des grandes écoles et dotés d'une forte compétence sociale. En outre, nous sommes neutres et n'avons aucune obligation vis-à-vis de fabricants ou de fournisseurs. Nous entretenons par contre un échange d'informations intense avec de nombreux fabricants sérieux, au profit de nos clients.

Monsieur Siegenthaler, l'administration publique est un client important de votre entreprise. Quels sont les défis particuliers dans ce secteur et comment évaluez-vous l'évolution de la technologie de l'information au sein de l'administration fédérale ?

Thomas Siegenthaler : Les administrations publiques ont investi massivement dans l'informatisation au cours des 10 dernières années et un rapprochement avec d'autres secteurs comme le secteur financier a été réalisé. Les administrations sont invitées à s'orienter davantage sur les processus dans les 10 années à venir et à assurer une mise en réseau avec des organisations bien établies. Les domaines d'activité doivent être redéfinis et il existe une volonté de se concentrer sur des missions clés et de déléguer les autres missions, comme les services informatiques. Notre entreprise y voit une chance d'encadrer les projets de processus et d'assister nos clients par des conseils, dans un environnement toujours plus complexe. Dans cette phase d'informatisation, nous souhaitons également renouveler notre succès en relevant les défis de la prochaine décennie. C'est un projet qui concerne non seulement nos clients, mais également nous personnellement.

Monsieur Zanetti, quels sont les grands défis des prochaines années ?

Renato Zanetti : S'agissant des technologies, nous pouvons identifier les tendances suivantes :

1. La convergence des services : le téléphone, Internet et la télévision seront proposés depuis un seul raccordement.
2. Mobilité : la virtualisation des structures d'entreprise exige des solutions globales SIC qui ne dépendent ni du lieu, ni du temps.
3. Sécurité : la gestion des nombreuses identités électroniques et la garantie de la confidentialité, de l'authenticité, de l'intégrité et de l'exactitude.

Notre société tient continuellement compte des nouvelles évolutions technologiques et ne conçoit pas de solutions limitées dans le temps. La téléphonie mobile et Internet ont connu une percée mondiale ces dernières années. Le monde de l'entreprise doit suivre ces évolutions et mesurer continuellement les chances et les risques. L'immobilisme est interdit.

Un autre grand défi sera l'intégration dans le domaine des systèmes d'information : les processus, les applications et les données doivent être mis en réseau. L'accent mis sur les services IT et la gestion des services va devenir un facteur de réussite majeur. Là aussi, il sera nécessaire de définir les stratégies d'approvisionnement adaptées. En fait, le client devra déterminer les services qu'il souhaite acheter, et ceux qu'il veut produire lui-même.

Monsieur Siegenthaler, assistera-t-on à une nouvelle révolution technologique et, si oui, quel secteur serait concerné au premier chef ?

Thomas Siegenthaler : Des révolutions technologiques ont lieu chaque jour. Elles sont toutefois difficiles à identifier dans l'immense flux d'informations. La miniaturisation des composants électroniques et l'augmentation de la capacité permettent obligatoirement de nouvelles applications, qui sont aujourd'hui difficiles à imaginer. La convergence des différents médias, à savoir les données, la voix, l'image, offre l'opportunité technologique d'optimiser les processus d'entreprise par un maximum d'innovation. Celui qui saisit cette opportunité prend une longueur d'avance sur la concurrence ; celui qui reste attentif sera forcément soumis à une pression croissante. Pour CSI Consulting AG, il existe un potentiel suffisant pour positionner avec succès notre société et nos clients sur le marché.

CSICONSULTING

INFORMATION AND COMMUNICATION



© DeltaNet

DeltaNet

“Gesamtlösungen für individuelle Ansprüche...”

von

**Ronald Schaerli & Ulrich Eggenberger,
Mitglieder der Geschäftsleitung**

Ronald Schaerli und Ulrich Eggenberger, beide Verantwortungsträger einer EDV-Firma, ist es gelungen, die Kundenanforderungen in Bereichen, die in ständiger Entwicklung begriffen sind, zu ermessen. Durch ihre Erfahrung gestärkt, gründen Sie 1993 die Firma DeltaNet.

Wir offerieren Datenkommunikationslösungen für lokale und Weitverkehrs-Netzwerke. Unser Team besteht aus zehn höchst flexiblen Mitarbeitern mit schneller Auffassungsgabe und ist in der Lage, unseren Kunden unabhängig von der Projektkonfiguration von heute auf morgen eine Antwort zu präsentieren. In 13 Jahren haben wir von DeltaNet unsere Kundenbeziehungen gefestigt und werden von unseren Kunden für unsere Bereitschaft geschätzt. Falls nötig, arbeiten wir auch an Sonntagen! Unser Lieblingssport? Lösungen finden! Fragen zur Fakturierung kommen später! Mit dieser Haltung ist es uns von Anfang an gelungen, unsere Klientel zu gewinnen und zu binden. Wir fakturieren gerechte, angemessene Preise für hochwertige Leistungen und Hardware sowie individuell abgestimmte Beratung.

Vor 7 Jahren beispielsweise konnte niemand die High-Speed-Datenübertragungsgeräte einer grossen Berner Firma auf Glasfasertechnik zum Laufen bringen. DeltaNet schaffte es, in nur einem Monat eine in Europa unbekannt und in der Schweiz überaus bedeutende Anlage zu entwickeln.

Vor einem Jahr konnten wir dann für die Eisenbahn im Kanton Graubünden die Daten und Signale in einem Glasfaser-Multiplexer installieren. Einer weniger flexiblen Firma als unserer wäre es wahrscheinlich nicht gelungen, eine solche in der Schweiz einmalige Installation zu realisieren. Wir verdanken diesen Erfolg auch unserem Lieferanten, der wie wir Hierarchie- und vor allem erdrückende Bürokratieprobleme beseitigen konnte.

DeltaNet

« Des solutions à tous les étages... »

par
**Ronald Schaerli
& Ulrich Eggenberger,
Directeurs associés**

Tous deux responsables dans une société informatique, Ronald Schaerli et Ulrich Eggenberger avaient pu mesurer les exigences des clients dans des domaines en évolution constante. Forts de leur expérience, ils créent Deltanet en 1993.

Nous offrons des solutions dans la communication des données, dans les réseaux locaux et nationaux. Très flexibles et réactifs, nos dix collaborateurs peuvent répondre aux clients du jour au lendemain quelle que soit la configuration des projets. En 13 ans, Deltanet a consolidé ses relations avec ses clients, qui apprécient notre disponibilité. Pour nous, le dimanche est un jour comme un autre ! Notre sport favori : trouver des solutions. Les questions de facturation viennent plus tard ! C'est cet état d'esprit qui a fidélisé notre clientèle depuis le début, même si nos tarifs dépassent ceux pratiqués par nos concurrents. Nous facturons le juste prix pour des prestations et un matériel de grande qualité et pour un conseil personnalisé.

Ainsi, il y a 7 ans, personne ne savait faire marcher les appareils de transmission de données à grande vitesse sur fibres optiques d'une grande société bernoise. Deltanet a pu mettre au point en un mois une installation inconnue en Europe, très importante en Suisse.

De même, il y a un an, nous avons pu installer les données et signaux dans une grande boucle en fibre optique pour les chemins de fer dans le canton des Grisons. Une grande société n'aurait sans doute pas pu réaliser une telle installation, unique en Suisse. Nous l'avons réussie avec l'aide du fournisseur, qui a su comme nous se débarrasser des problèmes de hiérarchie et surtout de bureaucratie pesante.

DeltaNet
Communications

Riedstrasse 8 - CH-8953 Dietikon
Tel.: +41 (0)43 322 40 50 - Fax: +41 (0)43 322 40 51
E-Mail: info@deltanet.ch - Internet: www.deltanet.ch

DIGITAL-LOGIC AG

Ein Gespräch mit Felix Kunz,
Mitgründer,
Chairman und CEO

DIGITAL-LOGIC ist ein weltweit führendes Unternehmen im Embedded Computer-Markt mit Sitz in Luterbach, wurde 1992 gegründet, beschäftigt 130 spezialisierte Mitarbeiter und beschäftigt sich mit der Entwicklung, Produktion und internationalen Vermarktung hochintegrierter Embedded PCs und Computer-Systeme. Felix Kunz führt nicht nur das von ihm mitbegründete Unternehmen erfolgreich, sondern in der Freizeit auch das Schweizer Museum für Computer und Technik in Solothurn (www.pcmuseum.ch), in dem die letzten 40 Jahre Datenverarbeitung und Computertechnik aufgezeigt werden.

Was genau sind Embedded Computer (EC) und wo gelangen sie zum Einsatz?
Embedded Computer (EC) sind von der Funktion her normale PCs, die aber an Orten eingesetzt werden, wo man sie nicht sieht. Zum Einsatz kommen sie z.B. in Billetautomaten, Telefonzellen, Flugzeugen oder Autonavigationssystemen - wo der Computer immer nur eine Funktion ausführt und vom Kunden nicht als PC erkannt wird. Entscheidend ist, dass unsere Systeme PCs sind und somit jede Entwicklungs-Software für Anwendungen mit dem EC verwendet werden kann. EC müssen langfristig verfügbar sein, denn bei Anwendungen für Industrie, Militär oder Verkehr kann nicht jährlich eine neue Computergeneration eingeführt werden. Wir fabrizieren heute noch in grosse Mengen 486er und 586er, gesamthaft ca. 100'000 ECs. Es handelt sich um professionelle Anwendungen, die mehrere Jahre mit dem gleichen Produkt funktionieren müssen. Unsere EC haben spezielle Eigenschaften, so dass sie unter schwierigsten Bedingungen jahrelang eingesetzt werden können.

DIGITAL-LOGIC hat es in 15 Jahren in die Weltspitze im EC-Markt geschafft. Welchen Kompetenzen hat Ihr Unternehmen diesen Aufstieg zu verdanken?
Wir haben von Anfang an eine extreme Miniaturisierung verfolgt und bauen heute die kleinsten Computer weltweit. Geringes Gewicht und gleichzeitig extreme Robustheit waren weitere entscheidende Faktoren. Ausserdem sind alle unsere EC passiv gekühlt, sie haben also keinen Lüfter oder mechanisch drehenden Elemente, die durch Staub, Dreck, Sand etc. verschmutzt werden. Wir investieren sehr viel in die Entwicklung von Ideen, wie man Wärme effizient weg bringt, oder wie man sie gar nicht erst erzeugt.

In welchem Kundensegment sehen Sie die EC-Märkte der Zukunft?
Die Wachstumsmärkte liegen vor allem in der Fahr- und Flugzeugtechnik - also da, wo EC klein und leicht sowie vibrations-, schock- und temperaturresistent sein müssen. Ausserdem rücken militärische Anwendungen in den Vordergrund und auch die Messtechnik. Unsere EC kommen unter extremsten Verhältnissen wie an Bord von Wettersatelliten zum Einsatz.

Wie sieht Ihre Strategie hinsichtlich der Entwicklung von DIGITAL-LOGIC aus?
Ausgehend von ca. 30 Mio. Schweizer Franken Umsatz 2006 verfolgen wir weiter ein organisches Wachstum von 15 % jährlich. Unsere Reingewinnmarge wollen wir 2006 auf 8 % verbessern. Zu unserer Strategie gehört auch weiter die 100 %-ige Fertigung in der Schweiz. Ausserdem wollen wir führend im Technologie-Know-how der Embedded Computer-Nische bleiben. (www.digitallogic.ch)

DIGITAL-LOGIC
smart embedded computers

Nordstrasse 11/F - CH-4542 Luterbach - Tel.: +41 (0)32 681 58 00 - Fax: +41 (0)32 681 58 01 - E-mail: sales@digitallogic.com - www.digitallogic.com

Swiss Label Informatique Télécommunication - Juin 2006



© DIGITAL-LOGIC AG

DIGITAL-LOGIC AG

Entretien avec Félix Kunz,
co-fondateur,
président-directeur général

DIGITAL-LOGIC est une entreprise leader sur le marché des ordinateurs intégrés dont le siège se trouve à Luterbach. Fondée en 1992, la société emploie 130 collaborateurs spécialisés et s'occupe du développement, de la production et de la commercialisation internationale de systèmes ordinateurs et de PC intégrés. Félix Kunz dirige non seulement avec succès l'entreprise dont il est co-fondateur mais également, pendant son temps libre, le Schweizer Museum für Computer und Technik (Musée de l'ordinateur suisse) à Solothurn (www.pcmuseum.ch) qui ouvre les 40 dernières années du traitement de données et de l'informatique.

Que sont exactement les PC intégrés et où sont-ils utilisés ?

Les ordinateurs intégrés sont, du point de vue fonctionnel, des PC normaux qui sont utilisés toutefois dans des lieux où ils ne sont pas visibles. Ils sont présents p. ex. dans des distributeurs, des cabines téléphoniques, des avions ou des systèmes de navigation automatique où l'ordinateur n'exécute qu'une seule fonction et où le client ne se rend pas compte qu'il s'agit d'un PC. Le fait que nos systèmes soient des PC et que chaque logiciel de développement puisse ainsi être utilisé pour des applications avec l'ordinateur intégré est déterminant. Les ordinateurs intégrés doivent être disponibles sur le long terme car, dans les applications industrielles, militaires ou de transport, il n'est pas possible de mettre en œuvre, chaque année, une nouvelle génération d'ordinateurs. Nous fabriquons aujourd'hui encore d'importants volumes de 486 et de 586, représentant globalement environ 100.000 ordinateurs intégrés. Il s'agit d'applications professionnelles qui doivent fonctionner plusieurs années avec le même produit. Nos ordinateurs intégrés présentent des qualités particulières leur permettant d'être utilisés pendant des années dans les conditions les plus difficiles qui soient.

DIGITAL-LOGIC a réussi en 15 ans à se hisser au top mondial du marché de l'ordinateur intégré. A quelles compétences votre entreprise doit-elle cette ascension ?

Dès le début, notre objectif a été une extrême miniaturisation et, aujourd'hui, nous construisons les plus petits ordinateurs du monde. Le faible poids allié à une robustesse extrême étaient d'autres paramètres essentiels. Par ailleurs, tous nos ordinateurs intégrés sont à refroidissement passif ; ils ne sont donc pas équipés de ventilateurs ou d'éléments rotatifs mécaniques que la poussière, la saleté et le sable encrassent. Nous investissons énormément dans le développement d'idées sur la façon de se débarrasser efficacement de la chaleur ou comment, d'abord, en produire peu.

Sur quel segment de clientèle voyez-vous les marchés futurs des ordinateurs intégrés ?

Les marchés de croissance se situent avant tout dans les secteurs automobile et aéronautique, où les ordinateurs intégrés doivent être petits, légers et résistants aux vibrations, aux chocs, et à la température. En outre, les applications militaires sont au premier plan tout comme le secteur du mesurage. Nos ordinateurs intégrés sont utilisés dans des conditions extrêmes, comme par exemple à bord des satellites météorologiques.

Quelle est votre stratégie en ce qui concerne le développement de DIGITAL-LOGIC ?

Avec un chiffre d'affaires d'environ 30 Millions de Francs en 2006, nous poursuivons une croissance organique de 15% l'an. Nous voulons améliorer notre marge bénéficiaire nette de 8% en 2006. Notre stratégie comprend également une production 100% suisse. D'ailleurs, nous voulons rester leader en matière de savoir-faire technologique sur la niche de l'ordinateur intégré (www.digitallogic.ch).



DiSo Solution AG

Ein Gespräch mit Peter Vögeli, Geschäftsführer

DiSo Solution hat es sich zur Aufgabe gemacht, mit Hilfe von modernster Technologie Informatiklösungen zu entwickeln, die anwenderfreundlich, prozessorientiert und kundengerecht sind. Wie setzt Ihr Unternehmen dieses Ziel konkret um?

Der wichtigste Aspekt ist sicher, dass wir immer versuchen, die neusten Technologien zu kennen und einzusetzen. Dies erreichen wir mit Ausbildungen in internen Projekten oder zusammen mit dem Kunden in Projekten. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist auch, dass es unser Ziel ist dem Kunden zu liefern, was er braucht, und nicht unbedingt, was er bestellt. Anders gesagt: Wir gehen auf den Kunden ein, wollen seine Probleme verstehen, und dann für ihn adäquate Lösungen entwickeln. Unser Geschäftserfolg der letzten acht Jahre beweist, dass wir durch die Qualität unserer Arbeit Kontinuität bieten können und damit auch eine entsprechende Kundenzufriedenheit erreichen - und dadurch natürlich auch immer einen Mehrwert schaffen, indem wir neue Aufträge von Kunden erhalten, die uns kennen, oder von Kunden, denen wir empfohlen wurden.

Welches sind dabei die grössten Herausforderungen?

Die grösste Herausforderung ist die, dass man bei den neuen Technologien immer dabei ist. Wir wenden viel Zeit für Weiterbildung, aber auch für die Suche nach Kunden auf, mit denen man innovative Projekte durchführen kann, die mit uns zusammen etwas entwickeln wollen und die nicht einfach sagen, ich will dieses oder jenes Projekt genau so und so durchführen. Wir eignen uns durch interne Ausbildungen, Informationsbeschaffung, Workshops etc. Wissen an, und vermitteln dieses dann in Projekten oder an Informationsveranstaltungen unseren Kunden weiter.

Welche Produkte und Dienstleistungen bietet DiSo Solution an?

Produkt ist eigentlich der falsche Ausdruck. Aber wenn wir es so nennen wollen, ist unser Know-how das Produkt. Wir bieten Individual-Software-Entwicklung im Bereich der Wirtschaftsinformatik an. Dabei decken wir ein breites Spektrum von Dienstleistungen ab. Es kann sein, dass wir in einem Projekt nur die Beratung, die Konzeption oder die Erstellung von Pflichtenheften bei Ausschreibungen erledigen, oder aber wir machen die Problemanalyse, das Lösungsdesign und auch noch gleich die Entwicklung mittels Java und Oracle bis hin zur Überführung in die Wartung. Wir bieten unseren Kunden eine gesamtheitliche, individuelle Software-Entwicklung an. Dazu gehören natürlich auch wieder Projektleitung, Qualitätsmanagement oder Schulungen.

DiSo Solution AG und DiSo GmbH sind zwei eigenständige Unternehmen mit zusammen rund 15 Mitarbeitenden, die aber Dienstleistungen aus einer Hand anbieten. Wie ergänzen sich die beiden Firmen?

Wir sind zwar zwei Unternehmen, möchten im Markt aber eigentlich einfach als DiSo wahrgenommen werden. Will man eine Unterscheidung machen, erklärt sie sich am besten so: Die GmbH verkauft die Basis-Produkte, auf denen Solution dann anschliessend Dienstleistungen erbringt, oder anders gesagt, die GmbH vertreibt unsere Software-Produkte. Solution wiederum bietet Dienstleistungen im Software-Umfeld an. Die beiden Unternehmen ergänzen sich somit optimal. DiSo Solution vermittelt die Technologiekenntnisse an die GmbH und unterstützt sie zum Beispiel bei Pre-Sales-Aktionen und Präsentationen. Gleichzeitig profitieren wir von der DiSo Solution AG wiederum von den Kontakten, die bei der DiSo GmbH geknüpft werden.

DiSo Solution ist in einem hart umkämpften Markt tätig. Was unterscheidet Ihr Unternehmen von anderen, die im gleichen Segment tätig sind?

Wir gehen wirklich auf die Probleme des Kunden ein, sind an längerfristigen Kundenbeziehungen interessiert und gehen nicht einfach zum Kunden, wickeln das Projekt ab, liefern die Applikation ab und gehen wieder. Wir wollen adäquate Lösungen für die Kunden finden, sie entsprechend betreuen, auch ihr Business verstehen und daraus ihre Bedürfnisse erkennen und entsprechend in Software umsetzen. Unsere Firmenphilosophie lautet dementsprechend: Qualität über alles.

DiSo ist offizieller Vertriebspartner von Oracle und Quest Software. Bei welchen Kunden und für welche grossen Projekte haben Sie diese Software bisher eingesetzt?

Die grössten Kunden haben wir in der öffentlichen Verwaltung, im Gesundheits- und im Energiewesen - zum Beispiel den Kanton Aargau, die Stadt Zürich, den Informatikdienst von Basel-Stadt, das Uni-Spital Zürich, das Inselspital Bern, die ETH Zürich oder BKW und das Paul Scherrer Institut. (www.diso.ch)



Morgenstrasse 1 - CH-3073 Gümliigen
Tel.: +41 (0)31 958 90 93 - Fax: +41 (0)31 958 90 99
E-mail: info@diso.ch - Siteweb: www.diso.ch

DiSo Solution AG

Entretien avec Peter Vögeli, gérant

DiSo Solution s'est fixée pour mission de développer, en utilisant la technologie la plus moderne possible, des solutions informatiques à la fois faciles d'utilisation, orientées processus et adaptées aux clients. Comment votre entreprise réalise-t-elle concrètement cet objectif ?

L'aspect le plus important est sûrement que nous cherchons toujours à connaître et à utiliser les technologies les plus récentes. Nous y parvenons par les formations à nos projets internes ou aux projets en général avec la collaboration du client. Un autre aspect important de notre objectif est de livrer au client ce dont il a besoin et pas nécessairement ce qu'il commande. Autrement dit, nous nous occupons du client, nous voulons comprendre ses problèmes et développer des solutions qui lui soient appropriées. Notre succès commercial au cours de ces huit dernières années démontre notre capacité à offrir la continuité par la qualité de notre travail, et, ainsi, assurer la satisfaction de nos clients. Et de cette façon, nous créons alors, tout naturellement, une valeur ajoutée, en gagnant de nouvelles commandes de la part de clients qui nous connaissent ou d'autres clients encore à qui nous avons été recommandés.

Quels sont alors vos principaux challenges ?

Le challenge le plus important est de toujours être présents dans les nouvelles technologies. Nous consacrons beaucoup de notre temps au développement ainsi qu'à la recherche de clients avec lesquels il est possible de réaliser des projets innovants ; des clients qui veulent développer quelque chose avec nous et qui ne se contentent pas de dire : je veux réaliser tel ou tel projet exactement de telle façon. Nous nous approprions le savoir par des formations internes, par la recherche d'informations, les ateliers, etc. puis nous transmettons tout ceci à nos clients lors de projets ou de séances d'informations.

Quels produits et services offre DiSo Solution ?

Le terme produit est en fait une mauvaise expression. Mais si vous voulez lui donner un nom, notre savoir-faire est le vrai produit. Nous proposons un développement logiciel individuel dans le domaine de l'informatique économique. Notre portefeuille de services est très vaste. Par exemple, dans un projet nous n'allons prendre en charge que le conseil, la conception ou l'établissement du cahier des charges pour des appels d'offres ou bien encore nous faisons l'analyse du problème, nous concevons la solution ou bien nous assurons le développement sur Java et Oracle jusqu'au transfert à la maintenance. Nous offrons à nos clients un développement logiciel individuel global. Cela comprend naturellement aussi la gestion de projet, le management de la qualité ou les formations.

DiSo Solution AG et DiSo GmbH sont deux entreprises autonomes comptant globalement 15 employés qui offrent des prestations communes. Comment les entreprises se complètent-elles ?

Nous sommes en fait deux entreprises qui souhaiteraient être perçues sur la marché à dire vrai, simplement comme DiSo. Si l'on fait une distinction, le mieux est de l'expliquer de la façon suivante : la GmbH (SARL) vend les produits de base à partir desquels Solution réalise ensuite des prestations de service ou, en d'autres termes, la GmbH distribue nos produits logiciels. Solution offre par contre des services dans le secteur des logiciels. Les deux entreprises se complètent ainsi de façon optimale. DiSo Solution procure les connaissances technologiques aux vendeurs et les appuient, par exemple à travers des actions en amont de la vente et des présentations. Nous profitons en même temps chez DiSo Solution AG, des contacts qui sont noués chez DiSo GmbH.

DiSo Solution est active sur un marché fortement concurrentiel. Qu'est-ce qui distingue votre entreprise d'autres entreprises présentes sur le même segment ?

Nous nous occupons réellement des problèmes du client. Nous sommes intéressés par des relations clients à long terme. Nous n'allons pas simplement vers le client, nous développons le projet, nous livrons l'application et assurons le suivi. Nous voulons trouver des solutions adéquates pour les clients, les prendre en charge en fonction de cet objectif, et comprendre également leur activité. Ensuite, nous identifions les besoins et les transposons de manière appropriée dans des logiciels. En conséquence, notre philosophie d'entreprise est qualité avant tout.

DiSo est le distributeur officiel d'Oracle et de Quest Software. Chez quels clients et pour quels grands projets avez-vous utilisé jusque-là ces logiciels ?

Nos plus gros clients sont dans l'administration publique, dans les services de santé et de l'énergie, par exemple le canton de l'Argovie, la ville de Zurich, le service informatique de la ville de Bâle, l'hôpital universitaire de Zurich, l'hôpital de l'île de Berne, l'école polytechnique fédérale de Zurich ou le groupe énergétique BKW et l'institut Paul Scherrer. (www.diso.ch)



Informatikdienste der ETH Zürich

Dr. Andreas Dudler, Direktor

*Infrastrukturen und Dienstleistungen für Lehre,
Forschung und zentrale ETH-Organe*



Herr Dr. Dudler, wie jedes "Grossunternehmen" besitzt die ETH Zürich ihre eigenen Informatikdienste (ID). Welchen Herausforderungen stehen die ID der ETH Zürich in diesem Umfeld gegenüber?

Die ETH Zürich gehört auf mehreren Bereichen der Lehre und Forschung europä- und weltweit zu den besten Universitäten und diese Stellung möchte sie festigen und ausbauen. Um dieses Ziel zu erreichen, muss die Hochschule auf eine erstklassige ICT-Unterstützung zählen können, die nur durch leistungsfähige und zuverlässige Strukturen, innovative Dienstleistungen und motivierte Mitarbeitende gewährleistet werden kann.

Die spezifischen Herausforderungen ergeben sich aus den besonderen Bedürfnissen von Lehre und Forschung. In der Lehre geht es vor allem darum, durch den konsequenten Einsatz von e-Learning Mehrwert zu schaffen. Durch die Anwendung interaktiver Lehrmodule kann zum Beispiel der Unterricht wesentlich lebendiger und realistischer gestaltet werden. Auch der Einsatz neuester bildgebender Software ist in vielen Ausbildungsbereichen der ETH Zürich bereits heute kaum mehr wegzudenken. Zu den grössten Herausforderungen in der Forschung zählen der Bedarf an ICT-Kapazitäten bei der Simulation und Modellierung, sowie die immensen anfallenden Datenmengen und deren Kommunikation im offenen, total vernetzten Umfeld. Die Datenkommunikation kann zum Beispiel durch den Einsatz hausgener Dienstleistungen, wie Video-Conferencing und -Telefonie, Collaborations-Werkzeuge, etc. weiter gefördert werden.

Wie identifiziert die ETH Zürich ihre strategischen Bedürfnisse an Infrastrukturen und Dienstleistungen im ICT-Bereich?

Die strategische Ausrichtung der ICT-Bereiche der ETH Zürich wird einerseits durch die Vorgaben der Schulleitung und andererseits durch die Bedürfnisse der Anwender definiert. Das aus diesem Dialog entstehende Strategiepapier wird also aus beiden Richtungen kreativ beeinflusst. In Anbetracht der vorhandenen finanziellen Ressourcen müssen in der Folge die prioritären strategischen Projekte identifiziert werden. Hier geht es um eine echte Herausforderung für die Schulleitung, den Lehrkörper, die Forschungsgruppen und letztlich auch die Informatikdienste. Die so ausgewählten Projekte werden dann in der vorgegebenen Zeitdauer von den ID, wo notwendig in Zusammenarbeit mit den betroffenen Anwendern, entwickelt, validiert und in den Hochschulalltag implementiert.

Herr Dudler, mit welchem Projekt haben die ID der ETH Zürich besondere Innovationskraft an den Tag gelegt?

Es ist immer schwierig aus einer Fülle von ausgezeichneten Projekten ein Beispiel herauszuheben. Vielleicht kann ich das aber anhand eines Projekts tun, das auf die tägliche Arbeit praktisch aller Studierenden, Mitarbeitenden und Dozierenden einen profunden Einfluss hat. Es geht um das Projekt NEPTUN (Informatikrüstung für Studierende), das allen Studierenden die Beschaffung von eigenen Rechnern (Laptop) vereinfachen will, und zusätzlich auch die Software-Ausstattung und die Einbindung in die IT-Architektur der ETH Zürich (Wireless Lan, Drucken, zentrale Filesysteme...) erleichtert. Dank NEPTUN besitzen heute 95% der über 12'000 Studierenden

einen Computer, im allgemeinen einen Laptop, mit dem sie unabhängig von Zeit und Ort mit dem ETH-eigenen Netzwerk verbunden sind. Dank kostengünstigen Gesamtlizenzen und Spezialpaketen, sowie Open Source-Software profitieren unsere Studierenden zudem von "state-of-the-art"-Technologie in der Informatikanwendung.

Eine der grössten Herausforderungen der Kommunikation via Internet bildet die Daten- und Netzwerksicherheit. Inwiefern unterscheiden sich die Anforderungen an die ICT-Sicherheit einer Hochschule von jenen einer Bank?

Universitäten wie die ETH Zürich sind offene Institutionen, zu denen die wissenschaftliche Gemeinschaft freien Zugang genießt. Dies bezieht sich nicht nur auf Türen und Tore, sondern auch auf den virtuellen Zugang zu Netzwerken Applikationen und Informationen. Mit anderen Worten: Aussen und Innen sind durch keine Grenze markiert. Man wird sich dieser Herausforderung bewusst, wenn man bedenkt, dass sich täglich praktisch alle Studierenden und Dozenten, sowie zahlreiche Gäste und Kollaborationspartner in der ganzen Welt ans interne Netzwerk der ETH Zürich anschliessen.

Das Bewusstsein für die Problematik der Netzwerksicherheit hat in den letzten Jahren deutlich zugenommen. Gleichzeitig haben auch die ID ihre Hausaufgaben gemacht, und das interne Netzwerk mit der Umsetzung des Projekts NETng wesentlich sicherer gemacht. Das so überarbeitete Netzwerkdesign wird auch in Fachkreisen als für Universitäten weltweit führend angesehen. In dieser Beziehung haben wir, wenn auch in einem total anderen Umfeld, ähnlich hervorragende Netzwerksicherheit realisiert wie die Banken.

Herr Dudler, die ICT-Branche kämpft generell mit einem Mangel an gutausgebildeten, innovativen Informatikern. Bekommen auch Sie an der ETH Zürich diesen Missstand zu spüren?

Ja, wenn der Markt an guten Leuten mangelt, müssen auch wir um bestqualifizierte Mitarbeitende kämpfen, zumal unsere Saläre nicht mit den Spitzensalären der Dienstleistungsbranchen verglichen werden können. Demgegenüber bietet das Umfeld an der ETH Zürich äusserst stimulierende und herausfordernde Arbeitsbedingungen. Kein Tag vergeht, an dem wir nicht mit komplexen Problemen konfrontiert werden, deren Lösung wir mit Beweglichkeit und Kompetenz angehen müssen. Platz für Innovation steht bei der Entwicklung neuer Projekte ebenfalls jederzeit zur Verfügung. Häufig sind diese Anreize Argument genug, um Spitzenleute in die ID der ETH Zürich zu holen.

ETH

Eidgenössische Technische Hochschule Zürich
Swiss Federal Institute of Technology Zurich

Direktion Informatikdienste - Sonneggstrasse 63 - CH-8092 Zürich
Tel.: +41 (0)44 632 35 22 - Fax: +41 (0)44 632 12 17
adudler@ethz.ch - www.id.ethz.ch

Services informatiques de l'ETH Zurich

Dr. Andreas Dudler, Directeur

*Infrastructures et services pour l'enseignement,
la recherche et les organes centraux de l'ETH Zurich*

Monsieur Dudler, comme toute « grande entreprise », l'ETH de Zurich possède son propre service informatique (SI). Quels défis le SI de l'ETH Zurich doit-il relever dans ce domaine ?

L'ETH Zurich fait partie, dans plusieurs domaines de l'enseignement et de la recherche, des meilleures Universités en Europe et dans le monde et elle aimerait consolider et améliorer cette position. Pour ce faire, l'ETH Zurich doit pouvoir compter sur un soutien TIC de tout premier ordre, lequel peut uniquement être assuré par des structures performantes et fiables, des services novateurs et des collaborateurs motivés.

Les défis spécifiques résultent des besoins particuliers de l'enseignement et de la recherche. Il s'agit dans l'enseignement de générer de la valeur ajoutée en utilisant résolument le e-learning. La présentation de l'enseignement peut, par exemple, être plus vivante et réaliste en utilisant des modules d'apprentissage interactifs. Déjà aujourd'hui, on ne peut plus se passer de l'utilisation des logiciels de visualisation d'images les plus récents dans de nombreux domaines des formations dispensées à l'ETH Zurich. Parmi les plus grands que doit relever la recherche figurent notamment le besoin en capacité TIC lors de la simulation et de la modélisation, de même que les énormes volumes de données s'accumulant et leur communication dans cet environnement ouvert et totalement en réseau. La communication des données peut, par exemple, être encouragée en utilisant les services domestiques tels que la vidéoconférence et la visioconférence, des outils de collaboration, etc.

Comment est-ce que l'ETH Zurich identifie les besoins stratégiques en infrastructures et services dans le domaine TIC ?

L'orientation stratégique du domaine TIC à l'ETH Zurich est définie d'une part par les prescriptions de la direction scolaire et d'autre part par les besoins des utilisateurs. Le document stratégique élaboré à partir de ces discussions est donc influencé par ces deux angles de vue en termes de créativité. Compte tenu des ressources financières disponibles, les projets stratégiques prioritaires doivent être identifiés en conséquence. Il s'agit là d'un vrai défi pour la direction scolaire, le corps enseignant, les groupes de recherche et finalement aussi les services informatiques. Les projets ainsi sélectionnés sont ensuite développés, validés et implantés par le SI dans le quotidien de l'université, dans le délai fixé et, si nécessaire, en collaboration avec les utilisateurs concernés.

Monsieur Dudler, avec quel projet le SI de l'ETH Zurich a-t-il démontré un potentiel innovant particulier ?

C'est toujours difficile de sortir un projet du lot parmi un grand nombre d'excellents projets. Toutefois, je peux peut-être mentionner un projet qui a une influence profonde sur le travail de tous les étudiants, collaborateurs et professeurs au quotidien. Il s'agit du projet NEPTUN (équipement informatique destiné aux étudiants) dont

l'objectif est de faciliter l'acquisition d'ordinateurs (laptops) par tous les étudiants, ainsi que l'équipement en logiciels et leur intégration à l'architecture informatique de l'ETH Zurich (réseau sans fil, impression, systèmes de fichiers centralisés etc.). Grâce à NEPTUN, 95 % des plus de 12 000 étudiants possèdent désormais un ordinateur, en général un laptop, via lequel ils sont reliés au réseau propre de l'ETH Zurich quel que soit l'endroit où il se trouve et le moment de la journée. Grâce à des licences globales et des packages économiques, ainsi qu'à des logiciels « open source », nos étudiants profitent de surcroît des toutes dernières technologies en matière d'applicatifs.

Un des plus grands défis de la communication via l'Internet est la sécurité des données et des réseaux. Comment se différencient les exigences de la sécurité TIC d'une Haute Ecole de celles d'une banque ?

Les Universités comme l'ETH Zurich sont des institutions ouvertes dans lesquelles la communauté scientifique jouit d'un libre accès. Cela s'applique non seulement à l'accès physique, via les portes et portails, mais également à l'accès virtuel aux applications de réseau et d'informations. En d'autres termes, il n'y a pas de barrières entre l'intérieur et l'extérieur de l'établissement. On prend conscience de l'enjeu que cela représente quand on songe que, tous les jours, pratiquement tous les étudiants et professeurs, de même que de nombreux invités et partenaires répartis dans le monde entier, se connectent au réseau interne de l'ETH Zurich.

La conscience de la problématique de la sécurité du réseau a nettement augmenté au cours de ces dernières années. Parallèlement, les SI ont accompli leur mission et ont rendu le réseau interne nettement plus sûr avec la mise en œuvre du projet NETng. La nouvelle infrastructure réseau qui en a résulté est considérée comme l'architecture universitaire de demain, y compris par les professionnels du domaine. Dans ce cadre, nous avons, certes dans un tout autre environnement, réalisé des progrès aussi considérables que les banques en termes de sécurité réseau.

Monsieur Dudler, la branche TIC est généralement confrontée au manque d'informaticiens bien formés et innovants. Ressentez-vous également cette lacune au sein de l'ETH Zurich ?

Oui, quand le marché est en manque de gens qualifiés, nous devons nous aussi nous battre pour attirer les collaborateurs les mieux qualifiés, d'autant plus que les salaires que nous proposons ne sont pas comparables à ceux pratiqués dans le domaine des services. En revanche, l'environnement offre des conditions de travail très stimulantes et motivantes. Il ne se passe pas un jour sans que nous soyons confrontés à des problèmes complexes que nous devons résoudre avec force flexibilité et compétence. Il y a toujours une place pour l'innovation dans le cadre du développement de nouveaux projets. Ces éléments stimulants constituent souvent des arguments suffisants pour attirer les meilleurs candidats au sein du SI de l'ETH Zurich.



© EXANOVIS AG

EXANOVIS AG

“Qualität ist ein wichtiger Begriff in der Welt der Telekommunikation”

Stefan Junker, Vorsitzender der Geschäftsleitung seit 2002 und sein erfahrenes Team arbeiten zusammen mit Anritsu, Nemo, Finisar, Airmagnet (sie bieten auch Dienstleistungen an wie Beratung, Schulung, Produktlösung, Supportservice wie Kalibration oder Reparaturen) : alle sind spezialisierte Unternehmen, die Test- und Messtechnik anbieten im Schweizer Markt.

Das Ziel ist eine zukunftsweisende Messtechnik zu offerieren mit dem entsprechenden Service, die den Erwartungen der Kunden entspricht, kurz gesagt mit dem Ziel, die Kommunikation des Verbrauchers zu garantieren. Hinter den einfach zu nutzenden Netzwerken verbirgt sich eine hochentwickelte Technologie, die beispielsweise Parameter misst, die Internetgeschwindigkeit garantiert oder den Mobilfunkbereich sichert.

Die Konvergenz der verschiedenen Technologien, Glasfaser, Radiofrequenzen, IP und dem neuen Netzwerk bewirken, dass man in naher Zukunft sich eines einzigen Gerätes bedienen wird um zu telefonieren, für das Internet, als Fernseher und um Rechnungen zu bezahlen. Wer würde heute hinnehmen, dass das Mobilnetz eine halbe Stunde lang unterbrochen wird?

Die Kunden von Exanovis schätzen das aufmerksame Zuhören, wie auch den Rat und ihre erfahrenen Spezialisten, die stets zu Verfügung stehen.

EXANOVIS

Moosstrasse 8a - 3322 Schönbühl - Suisse
Tel.: +41 (0)31 850 25 25 - Fax: +41 (0)31 850 25 20
e-mail: info@exanovis.com - site web: www.exanovis.com



© EXANOVIS AG

« Qualité est un mot important dans l'univers des télécoms »

Stefan Junker, directeur général d'Exanovis SA depuis 2002, et son équipe très expérimentée sont en coopération avec Anritsu, Nemo, Finisar, Airmagnet (ainsi que leurs services qui sont : consultation, formation, organisation du projet, élaboration des produits, support & services comme calibrage ou réparation), toutes les sociétés spécialisées qui fournissent des tests et des équipements de mesures pour le market Suisse.

L'objectif est l'offre des techniques avec des indications de l'avenir et des services pour satisfaire l'attente de la clientèle, en bref : garantir la communication des consommateurs. Derrière ces réseaux simples à utiliser se cache une technologie sophistiquée, dont par exemple il faut savoir mesurer les paramètres, garantir la vitesse d'internet ou la couverture de téléphonie mobile.

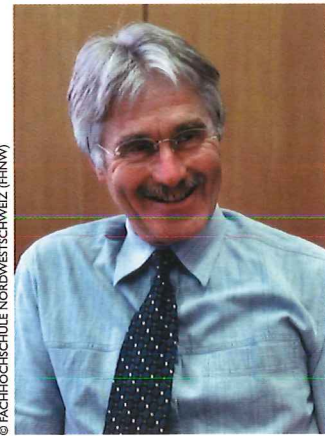
La convergence entre les différentes technologies, fibres optiques, fréquences radio, IP et des nouveaux réseaux fait que bientôt, un seul appareil servira à téléphoner, recevoir l'internet, regarder la télévision, payer des factures. Qui pourrait aujourd'hui supporter que le réseau de téléphonie mobile s'interrompe pendant une demi-heure ?

Les clients d'Exanovis apprécient la qualité d'écoute et de conseil de ses spécialistes expérimentés et très disponibles.

FACHHOCHSCHULE NORDWESTSCHWEIZ (FHNW)

Richard Bühler, Prof., Dr. sc. techn. ETH,
Direktionspräsident

Professionalität, Qualität, Innovation



Herr Prof. Bühler, die FHNW hat am 1. Januar 2006 ihren Betrieb aufgenommen und wurde am 9. Januar offiziell eingeweiht. Aus welchen Strukturen ist diese jüngste der sieben schweizerischen Fachhochschulen entstanden?

Die FHNW ist aus der Fusion etablierter Hochschulen aus vier Nordwestschweizer Kantonen entstanden. In diese Fusion wurden die Fachhochschulen Aargau, beider Basel und Solothurn, die Pädagogische Hochschule Solothurn, die Hochschule für Pädagogik und Soziale Arbeit beider Basel sowie die Hochschule für Musik und die Scola Cantorum Basiliensis der Musik-Akademie der Stadt Basel einbezogen. Letztere werden im Januar 2008 zur FHNW stossen.

Die 8 Hochschulfelder der FHNW

- Angewandte Psychologie
- Architektur, Bau und Geomatik
- Gestaltung und Kunst
- Life Sciences
- Pädagogik
- Soziale Arbeit
- Technik
- Wirtschaft

Eckdaten zur FHNW 2006

• Studierende (Bachelor/Diplom)	6'300
• Dozierende	1'200
• Akademischer Mittelbau	450
• Staff	350
• Lehrlinge	21

Damit deckt die FHNW, mit Ausnahme des Gesundheitsbereichs, sämtliche bundesrechtlich vorgesehenen Fachhochschulfelder ab. Unsere acht Hochschulen sind im Wesentlichen noch auf die ursprünglichen vier Standorte in rund 80 Gebäuden verteilt. Mittelfristig wird jedoch eine Konzentration auf vier Hochschulcampus in Basel, Brugg-Windisch, Muttenz und Olten angestrebt. Aus dieser soliden regionalen Verankerung heraus will sich die FHNW national und international profilieren. Die FHNW legt grossen Wert auf die folgenden vier Punkte: Innovation, interdisziplinäre Zusammenarbeit, internationale Partnerschaften und eine kollegiale Atmosphäre, von der Mitarbeitende, Dozierende und Studierende gleichermaßen profitieren.

In welchem Zeitrahmen wickelten sich die Vorbereitungsarbeiten zur Gründung der FHNW ab?

Die politischen Rahmenbedingungen gehen mit dem Fachhochschulgesetz der Schweiz und der dazugehörigen Fachhochschulverordnung auf

die Jahre 1995/96 zurück. Mit der Auflage, die Anzahl der Fachhochschulregionen auf sieben zu beschränken, skizzierte der Bundesrat im Frühjahr 1998 die zukünftige Fachhochschullandschaft der Schweiz und teilte gleichzeitig der Nordwestschweiz eine einzige Fachhochschule zu. Im Sommer 2001 einigten sich die vier künftigen Trägerkantone auf ein gemeinsames Projekt. Sowohl das strategische Organ wie auch die operative Projektleitung nahmen 2004 ihre Arbeit auf. Im Mai 2005 genehmigten die vier Kantonsparlamente den Staatsvertrag und in der Folge bestätigte die Projektsteuerung die Mitglieder der Projektleitung als Fachbereichsleiterinnen und -leiter und beauftragte mich mit der Gesamtleitung der FHNW.

Die Mitarbeitenden der zu fusionierenden Hochschulen wurden von Anfang an mit in das Projekt einbezogen und während der Vorbereitungszeit, neben ihren Alltagsaufgaben, enorm stark belastet. Ihrer Motivation und ihrem Einsatz ist es letztlich zu verdanken, dass die FHNW wie geplant im Januar 2006 aus der Projektphase in die Realität entlassen werden konnte.

Ängste und Widerstände sind bei Fusionen gang und gäbe. Wie ist es der Projektleitung und Ihnen als deren Gesamtleiter gelungen, den Mitarbeitenden darüber hinweg zu helfen und sie für die schwierige Aufgabe zu motivieren?

Wir haben uns von Beginn weg bemüht, offen und ehrlich zu kommunizieren. Dazu haben wir regelmässig Klausurtagungen durchgeführt und tun dies auch heute noch. Es ging zentral darum, allen Beteiligten aufzuzeigen, dass mit der Fusion ein substantieller Mehrwert geschaffen werden kann.

Das Gesamtbudget der FHNW für 2006 beläuft sich auf über CHF 300 Mio. Sie rechnen für das erste Betriebsjahr mit einem ein Defizit von maximal 3%. Wie gestaltet sich die Finanzierung der FHNW?

Die budgetierte Finanzlage der FHNW ist nicht wirklich eine Überraschung, denn die erwarteten Fusionsgewinne lassen sich nicht bereits im ersten Betriebsjahr realisieren. Da keine Nachtragskredite gesprochen werden, muss ein allfälliger Jahresverlust in den kommenden Jahren kompensiert werden.

Als autonome Fachhochschule basiert die FHNW auf einem dreijährigen Leistungsauftrag mit einem entsprechenden Globalbudget. Die Hauptfinanzierung der FHNW erfolgt durch die Trägerkantone. Von Bundesseite fliessen Gelder mittels Pro-Kopf-Finanzierung der Studierenden. Die Finanzierung der Forschung erfolgt primär durch die Kommission für Technologie und Innovation (KTI) sowie über den Schweizerischen Nationalfonds. Weitere Drittmittel inklusive die Semestergebühren der Studierenden komplettieren unsere Einnahmequellen.

Die Sparrunden des Bundes kommen auch uns ungelegen. Was mich beunruhigt, ist der Umstand, dass regelmässig Einschnitte in Bildungs- und Forschungsbudgets getätigt werden. Dies erschwert die Wissensausrüstung der heranwachsenden Generationen in unserem Land. Das Wissen, dass motivierte und kompetente junge Arbeitskräfte die Eckpfeiler des Wirtschaftsstandorts Schweiz bilden, wird nicht mit der notwendigen Konsequenz in eine entsprechende Finanzierung umgesetzt.

Hat die FHNW tatsächlich bereits einen Innovationsvorsprung in der anwendungsorientierten Forschung und Entwicklung (aF&E)?

Die Fachhochschulen der vier Kantone haben ihre Kompetenzen mit in die Fusion gebracht. Sie bilden bereits eine Basis auf hohem Niveau.

Die aF&E hat bei der FHNW eine hohe Priorität. Wir entwickeln Forschungsprojekte mit Partnern aus der Wirtschaft und mit Institutionen im In- und Ausland. Zur Weiterentwicklung von Kompetenzen in Zukunftsthemen wurde in Zusammenarbeit mit der Universität Basel, dem Paul Scherrer Institut PSI und dem Friedrich Miescher Institut beispielsweise das Projekt "Integrale Produktentwicklung IPE" gestartet. Ziel des IPE ist es, über Dienstleistungen und Beratungen neue Forschungsergebnisse zu transferieren und die FHNW so als Plattform für den Wissenstransfer zwischen Hochschulen, Wirtschaft und Gesellschaft zu positionieren. Angesprochen sind vor allem kleine und mittlere Unternehmen aus der Region sowie öffentliche Institutionen und Verwaltungen. Die FHNW stärkt damit den Wirtschaftsstandort Nordwestschweiz.

Die Qualität unserer Forschungsprojekte wird beispielsweise durch die Statistik der KTI belegt, denn die FHNW platziert sich im Jahre 2005 in Bezug auf deren Zuwendungen direkt hinter den beiden Eidgenössischen Technischen Hochschulen an dritter Stelle.

Herr Bühler, mit welchen Ambitionen machen Sie sich mit der FHNW auf den Weg?

Die FHNW hat sich zum Ziel gesetzt, einen Beitrag zur regionalen und nationalen Prosperität zu leisten.

Auf wissenschaftlicher und pädagogischer Ebene möchten wir zur Referenz der Fachhochschulen der Schweiz werden. Ich erwarte, dass die Mitarbeitenden und Studierenden ihre Kompetenzen in kollaborativer, offener, verantwortungsbewusster und engagierter Weise einsetzen, um diese Zielsetzungen zu erreichen.

In der anwendungsorientierten Forschung und Entwicklung haben wir an der FHNW mit den Nanotechnologien und der Life Sciences zwei Schwerpunkte gesetzt. Aber wir werden die aF&E in allen Bereichen der FHNW aufbauen und vorantreiben. Nur so kann die FHNW eine der kompetentesten und erfolgreichsten Fachhochschulen der Schweiz werden.

Das Kerngeschäft einer Hochschule ist die Ausbildung. In den ersten beiden Betriebsjahren bietet die FHNW Bachelor- und Diplomstudiengänge an. 2008 sollen Masterstudiengänge folgen. Können Sie einen Studiengang, zum Beispiel im ICT-Bereich, zusammenfassen?

Der ICT-Bereich ist an der Hochschule für Technik fast allgegenwärtig. Im engeren Sinn ist er aber integrierter Bestandteil der Bachelor-Studiengänge "ICT-Elektrotechnik", "Informatik" und "Systemtechnik". Ich möchte jedoch hier nicht eines dieser Programme exemplarisch durchleuchten. Vielmehr liegt mir daran, eines unserer speziellen Ausbildungsangebote näher zu beschreiben, den Studiengang "Mechatronik trinational". Die Hochschule für Technik in Muttenz bietet diesen Studiengang an, der in mehrfacher

Hinsicht ein besonderes Angebot darstellt. Es handelt sich um ein 3 1/2-jähriges Studium, gemeinsam mit deutschen, französischen und schweizer Studierenden. Der Unterricht wird wechselweise an der Université de Haute-Alsace in Mulhouse (UHA), der Berufsakademie Lörrach (BA) und der Hochschule für Technik in Muttenz (FHNW) abgehalten. Die Studierenden der trinationalen Ingenieurausbildung lernen während ihres gemeinsamen Studiums intensiv die Sprache und die Unternehmenskultur der Nachbarländer kennen. Industrieaufenthalte in fremdsprachigen Unternehmen sind ebenso fester Bestandteil des Studiums wie Lehrveranstaltungen in drei Sprachen: Neben Deutsch und Französisch steht auch Englisch auf dem Lehrplan.

Dieser Studiengang verbindet die Zweige Mechanik, Elektronik und Informatik, legt dabei aber ein zusätzliches Gewicht auf die Bereiche Management und Kommunikation. Quer durch alle Wirtschaftsbranchen gewinnt diese Kombination immer mehr an Bedeutung. Nach dem Studium erhalten die Absolventinnen und Absolventen drei Abschlüsse, die in der Europäischen Union und in der Schweiz anerkannt sind: Diplom-Ingenieur/-in (BA), Bachelor of Science (FHNW) und Licence Science et Ingénierie des Systèmes (UHA).

Hat die FHNW andere Beispiele internationaler Zusammenarbeit im Ausbildungsangebot?

Die Hochschule für Wirtschaft hat, in Zusammenarbeit mit der UHA Colmar und der BA Lörrach, den grenzüberschreitenden EuroCampus Basel Lörrach Colmar geschaffen. Die drei Institutionen bieten hier einen Bachelor-Studiengang in International Business Management an, der ein "Life Project" beinhaltet, das die Studierenden in einem Unternehmen durchführen.

Zudem führt das Institut "Bauingenieurwesen" der Hochschule für Architektur, Bau und Geomatik in Muttenz zusammen mit dem IUT Robert Schumann in Strasbourg und der Hochschule Karlsruhe Technik und Wirtschaft ein in Europa einzigartiges trinationales Bauingenieurstudium durch.

Die FHNW ist gewillt, mittelfristig weitere ähnliche internationale Kooperationen zu schaffen.

Welche Qualitäten möchten Sie bei den Studienabgängerinnen und -abgängern der FHNW sehen?

Neben der vorgegebenen, geforderten Fach-, Methodik-, Sozial- und Selbstkompetenz fragt die Wirtschaft in immer stärkerer Masse nach jungen Mitarbeitenden mit unternehmerischen Kenntnissen. Ich wünsche mir, dass die FHNW ihren Absolventinnen und Absolventen auch hier einen Impuls mit auf den Weg geben könnte.

Zusammenfassend könnte man sagen, dass ich mir wünsche, von diesen jungen Menschen die Aussage zu hören: "Ich habe an der FHNW studiert. Es war hart, aber ich würde es wieder tun."



Postfach 235 - Schulthess-Allee 1 - CH-5201 Brugg
 Tel.: +41 (0)56 462 43 70 - Fax: +41 (0)56 462 44 01
 E-mail: richard.buehrer@fhnw.ch - Website: www.fhnw.ch

FACHHOCHSCHULE NORDWESTSCHWEIZ (FHNW)

Haute école spécialisée de Suisse du Nord-Ouest

Richard Bühler, Dr ès Sc. techn. EPFZ,
président de la direction

Professionalisme, qualité, innovation

Monsieur Bühler, la FHNW a ouvert ses portes le 1^{er} janvier 2006, avant d'être inaugurée officiellement le 9 janvier. De quelles structures cette haute école spécialisée, la plus jeune des sept que compte la Suisse, est-elle issue ?

La FHNW est née de la fusion de hautes écoles renommées dans quatre cantons du Nord-Ouest de la Suisse, à savoir les hautes écoles spécialisées (HES) d'Aargau, des deux Bâle et de Solothurn, la haute école pédagogique de Solothurn, la haute école de la pédagogie et du travail social des deux Bâle ainsi que la haute école de musique et la Scola Cantorum Basiliensis de l'Académie de musique de la ville de Bâle. Ces dernières seront annexées à la FHNW en janvier 2008.

Les 8 domaines d'études de la FHNW

- Psychologie appliquée
- Architecture, urbanisme et géomatique
- Art et création
- Sciences de la vie
- Pédagogie
- Travail social
- Techniques
- Economie

Données de référence sur la FHNW en 2006

• Etudiants (bachelor/diplôme de fin d'études)	6 300
• Enseignants	1 200
• Corps intermédiaire académique	450
• Personnel	350
• Apprentis	21

Ainsi, la FHNW couvre tous les domaines d'études prévus par le droit fédéral, à l'exception du domaine de la santé. Nos huit écoles sont essentiellement réparties sur les quatre sites d'origine, dans 80 bâtiments environ. A moyen terme, l'objectif est de parvenir à concentrer l'enseignement sur quatre campus universitaires, à savoir à Bâle, Brugg-Windisch, Muttenz et Olten. La FHNW souhaite profiter de ce solide ancrage sur le plan régional pour se positionner sur le plan national et international. Elle accorde beaucoup d'importance aux quatre points suivants : l'innovation, la collaboration interdisciplinaire, les partenariats internationaux et une atmosphère collégiale dont les employés, enseignants et étudiants profitent à part égale.

Combien de temps ont duré les travaux de préparation à la création de la FHNW ?

Le contexte politique général remonte aux années 1995-96, avec la loi sur les hautes écoles spécialisées (Fachhochschulgesetz) de Suisse et l'ordonnance associée. Dans l'objectif de réduire à sept le nombre des régions accueillant des hautes écoles spécialisées, le Conseil fédéral a dessiné au printemps 1998 le futur paysage universitaire de Suisse, en



attribuant une seule HES à la région du Nord-Ouest. En été 2001, les quatre futurs cantons-supports se sont accordés sur un projet commun. L'organe stratégique et l'équipe de direction des opérations ont entamé leurs travaux en 2004. En mai 2005, les quatre parlements cantonaux ont approuvé le traité d'Etat. Dans la foulée, l'unité de gestion de projet a entériné la nomination des membres de la direction aux postes de directeurs de section, en me confiant la direction générale de la FHNW.

Les employés des écoles concernées par la fusion ont été intégrés au projet dès le départ et fortement sollicités, parallèlement à leurs tâches quotidiennes, durant l'étape de préparation. En fin de compte, il faut rendre hommage à leur motivation et leur implication, car c'est grâce à elles que nous avons pu concrétiser le projet de la FHNW en janvier 2006, comme prévu.

Une fusion va rarement sans craintes et résistances. Comment l'équipe de direction du projet et vous-même, en votre qualité de directeur, avez-vous réussi à soutenir vos collaborateurs dans cette tâche et à les motiver en dépit des difficultés ?

Dès le départ, nous nous sommes efforcés de communiquer de façon franche et ouverte. Nous avons donc organisé régulièrement des réunions de travail, ce que nous faisons encore aujourd'hui. Il était primordial de montrer à tous les participants que cette fusion pouvait apporter une valeur ajoutée non négligeable.

Le budget total de la FHNW pour 2006 s'élève à plus de 300 millions de CHF. Pour la première année d'exercice, vous tablez sur un déficit maximal de 3 %. Comment le financement de FHNW est-il structuré ?

La situation financière budgétisée de la FHNW n'est pas vraiment une surprise puisqu'il faut généralement passer la première année d'exercice pour récolter les premiers bénéfices d'une fusion. Etant donné qu'aucun crédit supplémentaire ne sera accordé, il est impératif de compenser des pertes éventuelles au cours des années à venir. Au titre de haute école autonome, la FHNW est tributaire d'un mandat de prestations de trois ans, assorti du budget global correspondant.

Les cantons-supports assument la plus grande partie du financement de la FHNW. Quant à l'Etat fédéral, il fournit les fonds correspondant au financement par tête des étudiants. La recherche est en priorité financée par la Commission pour la technologie et l'innovation (KTI) ainsi que par le Fonds national suisse. D'autres sources extérieures de financement, notamment les droits d'inscription des étudiants, viennent compléter les recettes.

Dans ce contexte, les mesures de restriction budgétaire de l'Etat fédéral tombent mal. Ce qui me préoccupe, ce sont les coupes régulières dans les budgets de formation et de recherche, qui constituent un frein à l'acquisition de connaissances pour les jeunes générations de notre pays. Bien que l'on sache pertinemment qu'une main-d'œuvre jeune, motivée et compétente forme le pilier de l'économie suisse, on ne mobilise pas les fonds nécessaires de manière conséquente.

La FHNW affiche-t-elle déjà une avance en matière de recherche appliquée et développement (Ra&D) ?

Les hautes écoles spécialisées des quatre cantons ont apporté leurs compétences dans la fusion, ce qui représente déjà une base de grande qualité.

A la FHNW, la Ra&D fait partie des grandes priorités. Nous développons des projets de recherche avec des partenaires économiques et des institutions, sur le territoire national comme à l'étranger. Pour continuer à bâtir des compétences dans des domaines porteurs, nous avons notamment démarré le projet « Développement intégral de produits (DIP) » en association avec l'Université de Bâle, l'Institut Paul Scherrer (IPS) et l'Institut Friedrich Miescher. Le projet DIP vise au transfert de connaissances nouvelles par le biais de services et de conseils, en vue de positionner la FHNW comme plate-forme de transfert de connaissances entre les hautes écoles, l'économie et la société. Les cibles visées sont notamment les PME de la région ainsi que les institutions et administrations publiques. La FHNW contribue ainsi à stimuler l'économie du Nord-Ouest de la Suisse.

Les statistiques de la KTI témoignent de la qualité de nos projets de recherche : en 2005, la FHNW se place en effet en 3^e position en termes de financements de projets, immédiatement derrière les deux écoles polytechniques fédérales.

Monsieur Bühler, quelles sont vos ambitions pour la FHNW ?

La FHNW s'est fixé comme objectif de contribuer à la prospérité de la région comme du pays.

Du point de vue scientifique et pédagogique, nous souhaitons devenir la référence sur le marché des HES en Suisse. Je compte sur mes collaborateurs et mes étudiants pour mettre leurs compétences au service de cet objectif en privilégiant la collaboration, l'ouverture, la prise de conscience des responsabilités et la motivation.

Dans la recherche appliquée et le développement, nous avons établi deux priorités, qui sont les nanotechnologies et les sciences de la vie. Mais nous comptons bien continuer à élargir le champ de la Ra&D

pour l'étendre à tous les domaines de la FHNW. Ce n'est qu'à cette condition que la FHNW pourra faire partie des HES les plus compétentes et les plus performantes de Suisse.

L'activité phare de toute haute école, c'est la formation. Au cours de ses deux premières années d'existence, la FHNW propose des cursus sanctionnés par un bachelor et un diplôme de fin d'études. En 2008, les masters doivent suivre. Pouvez-vous nous présenter brièvement une filière, par exemple dans le domaine des TIC (Technologies de l'Information et de la Communication) ?

A l'école d'ingénieurs, les TIC sont pratiquement omniprésentes. Au sens strict, elles font néanmoins partie intégrante de la filière bachelor « Electrotechnique et TIC », « Informatique » et « Systèmes industriels ». Je ne vais toutefois pas m'étendre davantage sur ce programme, mais plutôt décrire en détail l'une de nos offres de formation spéciales, le cursus « Formation trinationale en mécatronique ». Ce cursus est proposé à l'école d'ingénieurs de Muttenz qui se distingue, à de nombreux égards, par la particularité de son offre. Il s'agit d'un cursus de 3 ans et demi, fréquenté par des étudiants allemands, français et suisses. Les cours sont dispensés tour à tour à l'Université de Haute-Alsace de Mulhouse (UHA), à la Berufsakademie de Lörrach (BA) et à l'école d'ingénieurs de Muttenz (FHNW). Les étudiants bénéficient d'un apprentissage intensif de la langue tout au long de leur cursus commun, et se familiarisent avec la culture d'entreprise des pays voisins. Les séjours dans des entreprises étrangères font également partie intégrante du cursus, tout comme les cours en trois langues : outre l'allemand et le français, l'anglais est aussi au programme.

Cette filière combine les options Mécanique, Electronique et Informatique avec un centrage supplémentaire sur la gestion et la communication. Cette combinaison, à la croisée de tous les secteurs de l'économie, gagne de plus en plus en importance. Au terme de ce cursus, les étudiants obtiennent trois diplômes, reconnus par la Suisse et par l'Union européenne : un diplôme d'ingénieur (BA), un Bachelor of Science (FHNW) et une licence en Science et Ingénierie des Systèmes (UHA).

La FHNW offre-t-elle d'autres exemples de formations internationales ?

Le département « International Business Management » de la haute école de gestion de Bâle a créé, en association avec l'Institut universitaire de technologie de Colmar et la Berufsakademie de Lörrach, l'Eurocampus transfrontalier Bâle-Lörrach-Colmar. Ces trois institutions offrent là un cursus sanctionné par un bachelor en gestion d'entreprise internationale (International Business Management), qui comprend un « projet de vie » réalisé par les étudiants au sein d'une entreprise.

En outre, l'Institut « Génie civil » de la haute école d'architecture, d'urbanisme et de géomatique de Muttenz organise, en association avec l'IUT Robert Schumann de Strasbourg et la Hochschule Karlsruhe Technik und Wirtschaft, une filière génie civile trinationale unique en son genre en Europe.

La FHNW est disposée à créer à moyen terme d'autres coopérations internationales sur le même modèle.

Quelles qualités aimeriez-vous trouver parmi les diplômés de la FHNW ?

Outre les compétences techniques, méthodologiques, sociales et personnelles exigées, on demande de plus en plus aux jeunes d'avoir le sens des affaires. Je souhaite que la FHNW contribue à éveiller cette qualité chez ses diplômés.

En résumé, je serais heureux d'entendre la chose suivante de la bouche de ces jeunes gens : « J'ai fait mes études à la FHNW. C'était difficile, mais si c'était à refaire, je n'hésiterais pas une seconde ».

Flying Teachers®

Frau Andrea Sprecher,
Marketingbeauftragte
und Filialleiterin Bern



Die Fülle von Anbietern und Angeboten im Bereich von Sprachkursen ist enorm. Was unterscheidet die Angebote von Flying Teachers von denjenigen Ihrer Konkurrenz?

Ein hervorsteckendes Merkmal ist sicherlich, dass wir 90 % unserer Kurse beim Kunden durchführen. Die Bedeutung von "flying" in unserer Namensgebung ist aber vor allem auch mit Flexibilität im inhaltlichen Bereich gleichzusetzen. Wir haben ein Fülle von verschiedenen Lernsystemen und Konzepten, weshalb wir absolut massgeschneiderte Kurse anbieten können. Die Vermittlung fachspezifischer Sprachkenntnisse sichern wir mit unseren rund 300 Lehrkräften. Diese kommen ursprünglich aus verschiedensten Fachgebieten und haben früher beispielsweise als HR-ManagerIn, JuristIn, Krankenschwester oder IT-SpezialistIn gearbeitet. Wir schicken also Lehrkräfte vor Ort, die nicht nur die Sprache, sondern eben auch die Materie verstehen.

Es ist also kein Kurs wie der andere?

Absolut. Wir investieren viel in die Vorbereitung der Kurse. Wir fragen: Wer braucht was? Wo werden die Sprachkenntnisse angewendet? In welchen Fachbereichen? Anhand der Ergebnisse vermitteln wir unseren Kunden konzentriert und in kurzer Zeit genau die Kenntnisse, die sie brauchen. Die Praxis steht dabei im Mittelpunkt, denn erst dort zeigt sich, wie gut jemand eine Sprache beherrscht. Unsere Schüler bringen zum Beispiel Dokumente aus ihrem beruflichen Alltag mit, die wir dann zusammen bearbeiten. Oder wir stellen Telefongespräche nach, mit verschiedenen Akzenten, schlechten Leitungsverbindungen usw. Wir üben den sprachlichen Arbeitsalltag unserer Kunden, sehr kundentorientiert auf die einzelnen Bedürfnisse ausgerichtet.

Beinhaltet dies auch mögliche Änderungen im Verlauf des Kurses?

Ja, der Verlauf unserer Kurse wird ständig überprüft. Regelmässige Evaluationen bei den Teilnehmern oder den Personalverantwortlichen zeigen uns auf, ob ein Kurs im Sinne der Schüler verläuft. Dafür haben wir eine Abteilung für Quality Management. Unsere Flexibilität zeigt sich auch hier: Wenn Änderungen nötig sind, passen wir das Kursprogramm laufend an, setzen die Klassen neu zusammen oder setzen neue Lehrer ein.

Über welche Zertifizierungen verfügt "Flying Teachers"?

Gerade im März 2006 sind wir mit dem Award für Quality and Best Practice (Zertifikat ICC, The European Language Network) ausgezeichnet worden! Zudem sind wir EduQua zertifiziert, womit die hohe Gesamtqualität unserer Schule abgebildet wird. Seit kurzem sind wir auch SVEB zertifiziert.

Hat Ihr Unternehmen auch von der Bedeutung der Mehrsprachigkeit durch die Globalisierung profitiert?

Unser Volumen hat sich dadurch merklich vergrössert. Als Antwort auf die Globalisierung hat sich auch Flying Teachers international ausgerichtet: Unsere neue Filiale in Ungarn zum Beispiel kann die Weiterbildungsbedürfnisse dort sehr gut auffangen. Zudem haben wir davon profitiert, dass durch die Globalisierung der Geschäftswelt es nicht mehr reicht, eine Sprache zu beherrschen. Man muss die Sprache in dem Fachgebiet perfekt können, in dem man tätig ist. Ausserdem ist durch die Globalisierung die interkulturelle Kommunikation in den Vordergrund gerückt. Personen, die von ihren Arbeitgebern in ein anderes Land entsandt werden, sparen unheimlich viel Zeit, wenn sie vor Ort nicht nur die Sprache beherrschen, sondern auch die örtlichen Sitten, Regeln und Gebräuche kennen. Mit unseren Lehrkräften aus den entsprechenden Ländern können wir diese Bedürfnisse hervorragend abdecken.

Flying Teachers®

Madame Andrea Sprecher,
responsable marketing
et directrice de la filiale Berne

Le nombre de prestataires et d'offres dans le domaine des cours de langue est impressionnant. Qu'est-ce qui distingue les offres de Flying Teachers de celles de ses concurrents ?

Une différence frappante est certainement que nous réalisons 90 % de nos cours directement chez nos clients. Mais la signification du terme « flying » dans notre nom est surtout à associer à la souplesse de nos contenus. Nous ne possédons aucun système d'apprentissage ou concept propre, avec lequel nous formons l'ensemble de nos étudiants. Bien au contraire - nous proposons uniquement des cours conçus sur mesure. Notre transmission des connaissances linguistiques spécialisées est assurée par quelque 300 professionnels. Issus de différentes régions linguistiques, ces spécialistes occupaient auparavant des postes divers, comme responsables RH, juristes, infirmiers ou spécialistes informatiques. Nous dépêchons donc sur place du personnel qualifié, qui maîtrise non seulement la langue, mais également la matière.

Il ne s'agit donc pas d'un cours comme les autres ?

Absolument. Nous investissons beaucoup dans la préparation des cours. Nous nous demandons qui à besoin de quoi ? Où seront appliquées les connaissances linguistiques ? Dans quel domaine spécifique ? Et en fonction des résultats, nous transmettons à nos clients les connaissances dont ils ont besoin, de façon concentrée et en un minimum de temps. La pratique est l'axe central de notre politique car il est nécessaire d'être présent sur place pour définir le niveau linguistique d'un étudiant. Nos étudiants apportent par exemple des documents extraits de leur quotidien professionnel, que nous traitons alors ensemble. Ou bien nous menons des conversations téléphoniques, avec différents accents, dans de mauvaises conditions techniques, etc. Nous pratiquons le quotidien professionnel linguistique de nos clients, via des solutions axées sur le client et spécialement conçues pour répondre à ses besoins particuliers.

Est-il également possible d'apporter des modifications pendant l'exercice du cours ?

Oui, le déroulement de nos cours fait l'objet d'un suivi en continu. Des évaluations régulières auprès des participants ou des responsables du personnel nous permettent de savoir si un cours est bien adapté aux étudiants. Nous disposons pour ce faire d'un service spécialisé dans la gestion de la qualité. Notre souplesse est là aussi un élément majeur : dès que des modifications s'avèrent nécessaires, nous adaptons immédiatement notre programme en conséquence, nous réorganisons les classes ou bien nous affectons de nouveaux enseignants.

De quels certificats dispose « Flying Teachers » ?

Nous sommes certifiés eduQua, qui récompense la qualité globale de notre école. En outre, nous possédons le certificat international de l'ICC, qui distingue nos processus administratifs, nos processus et développements de clientèle, etc. Nous venons également d'engager une procédure de certification SVEB.

Votre entreprise a-t-elle également profité de l'importance du plurilinguisme suite au phénomène de mondialisation ?

Je ne pense pas que cela ait fondamentalement modifié notre volume d'activité. Nous avons cependant bénéficié du fait que la globalisation du monde économique ne suffit plus à maîtriser une langue. On se doit de connaître parfaitement la langue du domaine spécifique dans lequel on travaille. Par ailleurs, la communication interculturelle a pris une importance majeure du fait de la mondialisation. Les personnes qui sont déplacées à l'étranger par leur employeur gagnent énormément de temps si elles maîtrisent sur place non seulement la langue, mais également les coutumes, les règles et les habitudes. En nous appuyant sur nos professionnels dans chacun des pays concernés, nous sommes capables de couvrir l'ensemble de ces besoins.



Universitätsstrasse 86 - CH-8006 Zürich
Tel.: +41 (0)44 350 33 44 - Fax: +41 (0)44 350 33 45
office@flyingteachers.ch - www.flyingteachers.ch



© Forum Mobil

Forum Mobil

Ein Gespräch mit Frau Sonja Bietenhard, Geschäftsführerin

Frau Bietenhard, das Forum Mobil will das Verständnis für mobile Kommunikation fördern - ist das angesichts der oft heiss diskutierten Materie nicht ein eher undankbarer Job?

Nun, einfach ist die Aufgabe sicher nicht. Sie

ist aber vielfältig und sehr spannend. Wir haben es mit einer breiten Vielfalt von Themen und Ansprechpartnern zu tun. Wir müssen Bescheid wissen über Physik und Technik, Rechtsfragen und Medizin, nur so können wir glaubwürdig Informationen verbreiten, oder beispielsweise Lehrmittel und medizinische Newsletter erarbeiten.

Für wen ist das Forum Mobil insbesondere Ansprechpartner?

Wir arbeiten grundsätzlich mit allen öffentlichen und privaten Interessengruppen zusammen, die sich mit Mobilfunk beschäftigen, seien das Bewilligungsbehörden, Lokalpolitiker oder Hausärzte. Unser Informationsangebot ist sehr breit. Schauen Sie einmal auf unserer Homepage www.forummobil.ch nach, dort findet man neben tagesaktuellen Meldungen auch viele Fachinformationen.

Und von wo beziehen Sie Ihre Informationen?

Vorwiegend bei ausgewiesenen Experten d.h. bei Forschern, Ärzten, Physikern, Pädagogen, Juristen, NIS-Fachleuten (NIS = nichtionisierende Strahlung) oder beispielsweise Netzwerkplanern. Wir profitieren von deren Wissen und "übersetzen" es in eine für die Bevölkerung verständliche Sprache.

Unternehmen wie Ericsson, Nokia oder Swisscom tragen den Grossteil des finanziellen Aufwands. Wie schaffen Sie es, dass das Forum Mobil nicht als reine Interessenvertretung der Kommunikations-Industrie wahrgenommen wird?

Wir werden akzeptiert, weil wir keine direkten Industrieinteressen, z.B. an neuen Antennenstandorten, vertreten. Als glaubwürdig werden wir verstanden, weil wir sachlich und undogmatisch an die auftretenden Fragen herangehen. Wenn wir Missverständnisse aufklären und auf die Gesprächspartner eingehen, akzeptieren sie durchaus, dass wir von der Industrie getragen werden.

Die Besorgnis der Bevölkerung über mögliche Schäden durch elektromagnetische Wellen ist gross. Sind diese Ängste begründet?

Zuerst einmal dürfen wir nicht vergessen, dass es allein in der Schweiz 6,8 Mio. Mobilfunk-Kunden gibt und dass der direkt erlebbare Nutzen sehr viel höher eingestuft wird als allfällige noch unbekannt Risiken. Die Wissenschaft zeigt heute ein Bild, das mich sehr ruhig schlafen lässt, auch unter einer Antenne oder neben meinem Handy. Viele Menschen aber beurteilen die für sie noch relativ neue Technologie skeptisch und möchten verständlicherweise hören, dass sie unbedenklich ist. Das ist wissenschaftlich-methodisch aber

unmöglich. Kommt dazu, dass die Antworten der Wissenschaft wegen ihrer Differenziertheit oft entweder nicht oder missverstanden werden.

Findet nicht auch eine "Angstmacherei" - etwa in den Medien - statt?

Es gibt Gruppierungen, die beim Vertreten ihrer Interessen mit der Wahrheit und den Fakten nicht gerade zimperlich umgehen, die methodisch fragwürdige Studien schamlos aufbauschen und teilweise wirklich Ängste schüren. Sie sind auf Seite der Kritiker zwar in der Minderheit, aber sehr laut. Und dann gibt es Medien - vor allem im lokalen Bereich - die begeistert Reportagen über Antennenstreitereien und negative Studienresultate veröffentlichen. Wenn aber die WHO berichtet, dass es zur vielbeschworenen Elektrosensibilität keine wissenschaftlichen Grundlagen und Fakten gibt, dann ist das den Redakteuren oft zu wenig spektakulär, um darüber zu schreiben.

Besteht da aber nicht auch ein Problem, weil eigentlich keine Langzeitstudien vorliegen?

Doch, dieses Problem besteht. Aber wir dürfen eines nicht vergessen: Man kann in der Zellforschung untersuchen, ob elektromagnetische Felder bei Zellen etwas bewirken. Die In-vitro-Forschung kann beispielsweise zeigen, ob es eventuell zelluläre Auswirkungen gibt, die auf ein gesundheitliches Risiko hindeuten. Diese Grundlagenforschung ist auch beim Mobilfunk gemacht worden und dort kann man sagen, dass wir nicht mit gravierenden Schäden - auch nicht im Langzeiteffekt - rechnen müssen.

Wie präsentiert sich die internationale Zusammenarbeit des Forum Mobil?

In den meisten Ländern existieren ähnliche Organisation wie das Forum Mobil. Wir arbeiten mit dem deutschen IZMF und dem österreichischen FMK, aber auch mit ähnlichen Organisationen in Belgien oder Frankreich zusammen. Wir haben zwar unterschiedliche gesetzliche Rahmenbedingungen, im Dialog mit der Bevölkerung haben wir aber die selben Herausforderungen. Wir geben unsere Erfahrungen in der Schweiz mit den vergleichsweise viel strengeren Vorsorgegrenzwerten an andere weiter, unter anderem an die WHO oder an die EU-Kommission, die sich mit der Frage eines Vorsorgeprinzips derzeit auseinandersetzen.

F
M
•
R
U
M

Kramgasse 16
CH-3011 Bern
Tel.: +41 (0)31 312 09 18
Fax: +41 (0)31 312 09 20
E-mail: info@forummobil.ch
Website: www.forummobil.ch

Forum Mobil

Interview de Madame Sonja Bietenhard, Directrice

Madame Bietenhard, le Forum Mobil veut promouvoir la compréhension de la communication mobile - s'agissant d'un sujet souvent très controversé, votre travail n'est-il pas simplement utopique ?

Et bien oui, la tâche est tout sauf simple. Mais elle est multiple et très captivante. Nous devons faire face à une multitude de sujets et d'interlocuteurs. Nous devons nous y connaître en physique et en technique, en droit et en médecine ; c'est le seul moyen de fournir des informations crédibles ou bien d'élaborer par exemple du matériel d'enseignement ou un bulletin d'information médical.

A quels types d'interlocuteur le Forum Mobil s'adresse-t-il tout particulièrement ?

Nous travaillons principalement avec l'ensemble des groupes d'intérêt publics et privés spécialisés dans la téléphonie mobile, qu'il s'agisse des autorités d'agrément, des politiciens locaux ou des médecins à domicile. Notre offre d'information est très large. Venez donc visiter notre site Internet www.forummobil.ch, vous y trouverez de nombreuses informations spécialisées, en plus de communiqués quotidiens.

Et d'où tirez-vous vos informations ?

Principalement auprès d'experts reconnus, à savoir des chercheurs, des médecins, des physiciens, des pédagogues, des juristes, des spécialistes RNI (RNI = rayonnement non ionisant) ou par exemple des planificateurs de réseau. Nous utilisons leurs connaissances et les « traduisons » dans un langage compréhensible pour le grand public.

Des entreprises comme Ericsson, Nokia ou Swisscom supportent la majeure partie des coûts financiers. Comment faites-vous pour que le Forum Mobil ne se résume pas à une simple défense d'intérêts pour l'industrie de la communication ?

Nous sommes acceptés parce que nous ne défendons aucun intérêt industriel direct, par ex. pour de nouveaux sites d'antenne. Nous sommes crédibles car nous abordons les questions qui se posent d'un point de vue technique, sans dogmatisme. Lorsque nous éclaircissons des malentendus et que nous nous adressons aux partenaires commerciaux, ils acceptent le fait que nous soyons soutenus par l'industrie.

L'inquiétude est importante au sein de la population quant à d'éventuels risques liés aux ondes électromagnétiques. Ces craintes sont-elles fondées ?

Tout d'abord, nous ne devons pas oublier qu'il y a 6,8 millions de clients mobiles uniquement en Suisse et que l'avantage directement éprouvé est considéré comme bien supérieur à d'éventuels risques encore inconnus. La science nous dresse aujourd'hui une situation qui me permet vraiment de dormir sur mes deux oreilles, même sous une antenne ou à proximité d'un téléphone portable. De nombreuses personnes sont néanmoins sceptiques vis-à-vis de cette technologie encore nouvelle pour elles et souhaitent naturellement entendre qu'elle ne présente aucun inconvénient. C'est scientifiquement pertinent, mais c'est impossible. Il faut ajouter que les réponses des scientifiques, de par leur hétérogénéité, sont souvent mal ou même pas du tout comprises.

N'assiste-t-on pas également à une « stimulation des peurs » dans les médias ?

Il existe des lobbys qui, dans la défense de leurs intérêts, détournent parfois la vérité et les faits, amplifient sans scrupule des études douteuses sur le plan de la méthode et parfois même attisent les peurs. Ils sont certes minoritaires du côté des critiques, mais ils savent se faire entendre. En plus, certains médias, avant tout au niveau local, publient de façon passionnée des reportages sur des conflits autour de certaines antennes ou des résultats d'enquête négatifs. Mais lorsque l'OMS rapporte qu'il n'existe pas de fondements ou de faits scientifiques sur les nuisances de l'électrosensibilité, le sujet devient alors beaucoup moins spectaculaire pour les rédacteurs, qui décident de ne pas en parler.

N'y a-t-il pas là en fait un vrai problème, du fait qu'aucune étude à long terme n'est disponible ?

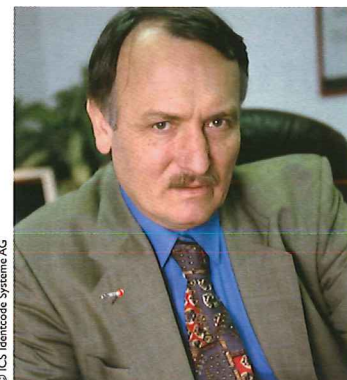
Si, c'est un problème réel. Mais ne l'oublions pas : il est possible dans la recherche cellulaire d'enquêter sur une éventuelle influence des champs électromagnétiques sur les cellules. La recherche in vitro peut par exemple montrer s'il existe d'éventuelles répercussions sur les cellules, faisant ainsi la preuve d'un risque sanitaire. Cette recherche fondamentale a également été réalisée sur la téléphonie mobile et l'on peut dire que sur ce sujet, nous n'avons pas à escompter d'importants dommages - même sur le long terme.

Comment se présente la collaboration internationale du Forum Mobil ?

Il existe des organisations similaires au Forum Mobil dans la plupart des pays. Nous travaillons avec l'IZMF en Allemagne et le FMK en Autriche, mais également avec des organisations similaires en Belgique et en France. Nous disposons certes de conditions cadres différentes, mais dans le dialogue avec la population, nous avons exactement les mêmes défis à relever. Nous transmettons aux autres nos expériences en Suisse avec des valeurs limites de précaution bien plus strictes, et notamment à l'OMS ou à la Commission européenne, qui se penchent actuellement sur la question d'un principe de précaution.

ICS Identcode Systeme AG

Ein Gespräch mit Jiri Cerny,
Geschäftsleiter



ICS Identcode Systeme AG

Un entretien avec Jiri Cerny,
Gérant

Herr Cerny, die Kernkompetenz Ihrer Unternehmung liegt in der Identtechnologie. Welche Möglichkeiten bietet diese Technologie in Zeiten immer dynamischerer Märkte?

Mit der dynamischen Entwicklung und Globalisierung der Märkte steigen auch die Anforderungen an die Logistik. Die automatische Identifikation der Rohstoffe, Halbfabrikate und Fertigprodukte entlang der ganzen Produktionskette liefert die aktuelle und zuverlässige Information über den Stand und Erfüllungsgrad der Abwicklung. Zudem werden auch die gesetzlichen Anforderungen an die Rückverfolgbarkeit der kritischen Produkte erfüllt.

Wo liegen für die ICS Identcode Systeme AG die besonderen Herausforderungen?

Auch wenn die Lebensdauer der Auto-ID Produkte wesentlich länger ist, als zum Beispiel der Personalcomputer, so besteht die Herausforderung darin, die neuen Produkte und Technologien rechtzeitig kennen zu lernen und anzuwenden. Insbesondere im Bereich der Datenfunkübertragung mit den neuesten Sicherheitsvorgaben und der RF-Identifikation müssen wir laufend neues Know-how erarbeiten, damit wir unseren Kunden die fachliche Unterstützung bieten können.

Über welches Dienstleistungsangebot verfügt die Identcode Systeme AG?

Die ICS-Mitarbeiter sind in der Lage, die gesamten Dienstleistungen im Bereich der Auto-ID Projekte anzubieten. Angefangen mit der Beraterkompetenz für die Erarbeitung von Konzepten, über die Projektleitung, inklusive zum Beispiel der Funkmessung, Pflichtenheftvorbereitung und Systemintegration in die IT-Umgebung, bis zur Schulung und Wartung der Anlagen.

In welchen Bereichen sind Ihre Dienstleistungen besonders gefragt?

Generell formuliert sind unsere Anwendungen über alle Industriebranchen und zwar von Wareneingang, Produktion, Lager, bis zur Qualitätssicherung und Warenausgang zu finden.

Welche Produkte können Kunden im Hard- und Software-Bereich bei Ihrem Unternehmen beziehen?

Unter dem Oberbegriff Identware, bieten wir eine komplette Palette von Produkten für die automatische Identifikation.

- Identprint beinhaltet die eigene Software zur Speicherung der Auftrags- und Artikeldaten, sowie die Etikettengestaltung und Druck.
- Identport umfasst die Kommunikationssoftware für die Batch- oder Datenfunkübertragung, sowie die mobilen Datenerfassungsgeräte.
- Identtrack beinhaltet die Software zur Lokalisierung der Objekte, sowie Scanner zur stationären Datenerfassung.
- Identmedia umfasst ein breites Angebot von Informationsträger, d.h. Etiketten, Farbbänder und RFID-Smartlabel für die verschiedensten Anwendungen.



info@identcode.ch
www.identcode.ch

Sophie-Guyer-Str. 9 - CH-8330 Pfäffikon ZH - Tel.: +41 (0)44 952 44 44 - Fax: +41 (0)44 952 44 00
En Boudron A12 - CH-1052 Le Mont-sur-Lausanne - Tel.: +41 (0)21 651 98 98 - Fax: +41 (0)21 651 98 99

Monsieur Cerny, la technologie d'identification constitue le cœur de métier de votre entreprise. Quelles sont les possibilités offertes par cette technologie à une période marquée par des marchés en perpétuelle mutation ?

Les exigences posées à la logistique croissent parallèlement au développement dynamique et à la mondialisation des marchés. L'identification automatique des matières premières et des produits finis et semi-finis tout au long de la chaîne de production livre des informations actuelles et fiables sur le stade et le degré de conformité du processus d'exécution. Il s'agit en outre de satisfaire aux exigences légales en ce qui concerne la traçabilité des produits critiques.

Quels sont les défis actuels auxquels ICS Identcode Systeme AG doit faire face ?

Même si la durée de vie des produits Auto ID est sensiblement plus longue que celle, par exemple, des ordinateurs, il est impératif pour nous de connaître rapidement les nouveaux produits et les nouvelles technologies, et de savoir les mettre en œuvre. Dans le domaine des transmissions de données par radio, avec les dernières spécifications de sécurité et l'identification des fréquences radio, nous devons notamment développer un nouveau savoir-faire en permanence de manière à pouvoir offrir un support professionnel à notre clientèle.

Que contient l'offre de services d'Identcode Systeme AG ?

Les équipes de ICS sont à même de proposer toute la gamme de prestations de service existant dans le secteur des projets Auto ID, à savoir le conseil d'experts pour l'élaboration de concepts, la gestion de projet (y compris, par exemple, la mesure des ondes radio, la préparation du cahier des charges et l'intégration du système à l'environnement informatique), ainsi que la formation aux installations et la maintenance de ces dernières.

Dans quels domaines avez-vous particulièrement des demandes ?

D'une manière générale, nous pouvons dire que nos applications sont utilisées dans tous les secteurs industriels, qu'il s'agisse de réception de marchandises, de production, d'emménagement, d'assurance-qualité ou de sortie de marchandises.

Quels produits matériels ou logiciels les clients peuvent-ils acheter dans votre entreprise ?

Sous le concept général de « marchandise d'identification », nous offrons une gamme complète de produits conçus pour l'identification automatique.

- Identprint comprend le logiciel individuel permettant le stockage des données relatives aux commandes et aux articles, ainsi que la configuration d'étiquettes et l'impression.
- Identport inclut le logiciel de communication pour le transfert radio des données ou des lots, ainsi que les dispositifs mobiles d'enregistrement des données.
- Identtrack est composé du logiciel permettant la localisation des objets, ainsi que d'un scanner destiné à l'enregistrement permanent des données.
- Identmedia constitue une offre étendue de supports d'information (étiquettes, rubans de couleur et étiquettes intelligentes à identification par radiofréquence (RFID) pour toutes sortes d'applications.

Institut für Informatik an der Universität Zürich

Ein Gespräch mit Prof. Dr. Klaus R. Dittrich,
Geschäftsführender Direktor



Prof. Dr. Klaus R. Dittrich

Professor Dittrich, Informatik ist uns so selbstverständlich geworden, dass wir uns die Vielfältigkeit, Komplexität und den Nutzen kaum noch vorstellen können. Können Sie uns zuerst generell etwas zur Entwicklung der Informatik als Wissenschaft erzählen?

Informatik ist die Wissenschaft von der Darstellung, Speicherung, Übertragung und Verarbeitung von Informationen - vor allem natürlich mit Hilfe von Computern. Ihre Entwicklung in den vergangenen 50 Jahren kann man ohne Übertreibung als phänomenal bezeichnen. Erstens ist die Komplexität von Software-Systemen in dieser Zeit dramatisch gestiegen. Ihre Beherrschung stellt eine gewaltige Herausforderung dar. Zweitens hat es ein immer engeres Zusammenwachsen mit anderen Gebieten wie etwas der Telekommunikation (bestes Beispiel ist das Internet) gegeben. Drittens durchdringt die Informatik immer mehr Anwendungsgebiete in grosser Tiefe und schafft dort bislang ungeahnte Möglichkeiten (dokumentiert etwa durch "Bindestrich-Informatiken" wie Wirtschaftsinformatik, Geoinformatik, medizinische Informatik, Bioinformatik usw.).

Das Institut für Informatik der Universität Zürich ist Teil der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät. Es umfasst rund 100 wissenschaftlich tätige Personen. Was sind die genauen Ziele der Arbeit des IFI?

Wie an Universitäten üblich, teilt sich unsere Arbeit vor allem in Forschung und Lehre auf, wobei beides eng miteinander verknüpft und eines ohne das andere völlig undenkbar ist. Wir bieten also eine akademische Ausbildung für angehende Informatikerinnen und Informatiker auf hohem Niveau (neuerdings in Bachelor- und Master-Studiengängen), vor allem in der Fachrichtung Wirtschaftsinformatik, aber auch im Nebenfach zu Studienrichtungen der Philosophischen und der Mathematisch-Naturwissenschaftlichen Fakultät.

Ein gewichtiger Teil der Aufgaben des Instituts für Informatik betrifft die Forschung. In welchen Bereichen der Informatik-Forschung setzt das IFI die Schwerpunkte?

Unsere Forschungsgruppen konzentrieren sich auf die Themenbereiche Informationsmanagement, Informationssysteme, Kommunikation, Kooperation, Visualisierung und Multimedia, Software Engineering und Künstliche Intelligenz. In all diesen Bereichen werden sowohl Grundlagen erarbeitet als auch deren Anwendungsmöglichkeiten untersucht. In der Regel bauen wir Prototypen, welche die Machbarkeit und den Nutzen der erarbeiteten Konzepte aufzeigen.

Die Ergebnisse der Forschungsarbeit des IFI sind von grosser Wichtigkeit für Industrie, Dienstleistungsunternehmen und die öffentliche Hand. Wie können wir uns die Zusammenarbeit mit Ihrem Institut vorstellen?

Wir kooperieren auf verschiedenste Weise und mit unterschiedlichsten Partnern, sowohl im nationalen wie auch im internationalen Rahmen. Das Spektrum reicht von einzelnen Fachgesprächen zu

beidseitig interessierenden Themen über Vorträge und Seminare bis hin zu gemeinsamen Projekten. Immer wieder sponsern Firmen für einige Jahre Assistenzstellen, so dass intensiv an bestimmten aktuellen Fragestellungen geforscht werden kann, die sowohl den Sponsor als auch uns interessieren und wo wir die erforderliche Expertise bieten können.

Sie persönlich leiten seit mittlerweile 17 Jahren den Forschungsbereich Datenbanktechnologie. Welches waren die Meilensteine in diesem Forschungsbereich?

Wir haben eine ganze Reihe namhafter Beiträge zur Erweiterung der Funktionalität von Datenbanksystemen leisten können, etwa im Bereich der Integration objektorientierter Konzepte, aktiver (regelbasierter) Mechanismen oder neuerdings von Dokumenten auf der Basis einzelner Zeichen als Datenbankelementen. Aktuell liegt ein Schwergewicht auf den äusserst komplexen und vielfältigen Fragestellungen beim Zusammenwirken mehrerer autonomer Datenbanken mit verschiedensten Inhalten und Strukturen, die der Benutzer am liebsten als homogene Einheit wahrnehmen möchte.

Die Studienrichtungen des Lehrbereichs Informatik der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Zürich legen das Schwergewicht auf den Einsatz der Informatik in betrieblichen und wirtschaftlichen Gesamtsystemen. Welche Möglichkeiten in welchen Gebieten eröffnen sich Personen, die ein entsprechendes Hochschulstudium abgeschlossen haben?

Die Möglichkeiten sind ausgesprochen vielfältig und lassen sich gar nicht abschliessend aufzählen. Wie könnte es am Platz Zürich anders sein, findet ein Grossteil unserer Absolventinnen und Absolventen einen Arbeitsplatz bei den IT-Abteilungen von Banken und Versicherungen oder bei einschlägigen Beratungsunternehmen und Zulieferern mit wohlklingenden Namen. Aber auch kleinere Unternehmen, die Software und Gesamtlösungen verschiedenster Art herstellen oder vertreiben, bieten interessante Arbeitsplätze, und einige frühere Studierende haben auch erfolgreich den Sprung in die Selbstständigkeit gewagt. Wegen der genannten Durchdringung anderer Gebiete durch die Informatik gibt es immer wieder Arbeitsplätze dort, wo man sie gar nicht unbedingt vermutet, z.B. bei einem Hersteller von Hörsystemen oder einem Transportunternehmen. Und natürlich braucht es auch vielerorts hochqualifizierte Ausbilder für Informatikthemen.



Binzmühlestrasse 14 - CH-8050 Zürich
Tel.: +41 (0)44 635 43 11
Fax: +41 (0)44 635 68 09
E-mail: kontakt@ifi.unizh.ch
www.ifi.unizh.ch

Department of Informatics at the University of Zurich

An Interview with Prof. Klaus R. Dittrich, Managing Director

Professor Dittrich, informatics is something we take so much for granted that we can hardly imagine its diversity, complexity and its benefits. Can you start by explaining in general terms the development of informatics as a science?

Informatics is the science of representing, storing, transferring and processing information - mainly of course with the help of computers. It is no exaggeration to say that it has developed on a phenomenal scale in the last 50 years. Firstly, the complexity of the software systems has increased dramatically in this period. Mastering them is a huge challenge. Secondly, there has been an increasing degree of convergence with other areas, such as telecommunications (the best example being the internet). Thirdly, informatics is deeply penetrating an increasing number of others areas of application and creating previously unimagined opportunities (as documented by the "hyphen-informatics" such as business informatics, geo-informatics, medical informatics, bio-informatics etc.).

The Department of Informatics at the University of Zurich belongs to the Faculty of Economics, Business Administration and Information Technology. It has an academic staff of 100. What precisely are the objectives of the department's work?

As is customary at universities most of our work falls into the categories of research and teaching - although the two areas are closely linked and one is absolutely inconceivable without the other. We offer a high standard of academic training to prospective computer scientists (most recently with Bachelor's and Master's degrees), mainly in the field of business informatics, but also as a minor's subject to courses taught at the faculties of Science as well as of Arts and Humanities.

Research represents a major area of the department's work. What are the key areas of informatics research at the department?

Our research teams concentrate on the areas of information management, information systems, communication, cooperation, visualisation and multi-media, software engineering and artificial intelligence. Basic research is carried out in all these areas and potential applications are examined. Generally, we build prototypes which show the feasibility and the benefits of the concepts which have been developed.



*Das neue Instituts-Gebäude an der
Binzmühlestrasse 14, 8050 Zürich*
*The new institute building at Binzmühlestrasse
14, 8050 Zurich*

The results of the department's work are extremely important for industry, companies in the service sector and the public sector. How should we envisage their cooperation with your department?

We co-operate in a variety of ways and with different partners, both within a national and international context. The spectrum ranges from individual specialist discussions on issues which are of interest to both parties, to lectures, seminars and joint projects. Companies often sponsor assistantships so that intensive research work can be carried out on specific cutting-edge issues which are of interest to both the sponsor and ourselves and where we can offer the necessary expertise.

You have been the head of research in database technology for 17 years now. What were the milestones in this research area?

We have made a series of well-known contributions to expanding the functionality of database systems, e.g. in the integration of object-oriented concepts, active (rule-based) mechanisms or, most recently, documents which use individual characters as database elements. At present our work focuses on highly complex and wide-ranging questions concerning the interaction between several autonomous databases with differing content and structures and which the user would prefer to perceive as a homogenous unit.

The degree courses offered by the Informatics Department of the faculty of Economics, Business Administration and Information Technology of the University of Zurich focus on the use of informatics in operational and economic systems. What opportunities are available to people who have completed a degree in this area?

There are a wide range of opportunities and it is impossible to list them exhaustively. As one might expect in Zurich, the majority of our graduates find jobs in the IT departments of banks and insurance companies or at well-known consulting firms and suppliers. However, small companies which manufacture or market software and integrated solutions of all kinds also offer interesting employment opportunities; and a number of our former students have taken the plunge and set up their own businesses. Due to the penetration of other areas by informatics referred to earlier, there are jobs where you would not necessarily expect to find them, e.g. at manufacturers of hearing systems or transport companies. And of course, there is a strong demand for highly qualified informatics trainers.

iRIX, Basel

“Kompetenz und Konstanz sind die beiden Schlüssel unseres Erfolges!”

von
Thierry Bosshart, CEO



iRIX, Bâle

« Compétences et continuité : les deux clefs de notre succès »

par
M. Thierry Bosshart, CEO

Als Thierry Bosshart und Daniel Läderach nach fünfzehn gemeinsamen Jahren im selben Unternehmen 1999 iRIX gründeten, setzten sie sich qualitativ hochwertige Ziele. Gute Kundenbeziehungen und Freude an der Zusammenarbeit mit ihnen, ihre Unterstützung mit kleinstmöglichem administrativem Aufwand ist ihr credo.

Das im Bereich der Informationssystementwicklung serviceorientierte Unternehmen iRIX entwickelt mit seinem bewusst kleinen Team von 20 Mitarbeitern individuelle Anwendungen und Data-Warehouse-Projekte im Business Intelligence.

Die rundum projektbezogene Herangehensweise von iRIX besteht darin, dass in erster Linie Kompetenzen angeboten werden und dann über den Personaleinsatz entschieden wird. “Ziele, Budgets und Funktionalitäten definieren wir je nach Vertragstyp (Time and Material oder Turn-key-Vertrag) von Anfang an eindeutig, können aber auch in einem vorgegebenen Rahmen mit Budgetlimit tätig werden. Sobald die Spezifikationen erarbeitet sind, beginnt unsere phasenorientierte Projektarbeit. Das Engineering stützt sich auf unsere langjährige Erfahrung und sehr methodisches Know-how. Jeder Bereich bietet Anlass zur Entwicklung von Informationssystemapplikationen auf mehreren Technologien. Unsere Kompetenzen erstrecken sich auf relationale Datenbanken, Oracle und Microsoft.

Unsere ursprünglichen Geschäftsfelder Pharma und Energie haben wir auf Administration, Finanzen, Krankenkassen etc. ausgeweitet.

Dank unserer methodologischen Herangehensweise gelingt es uns, unsere Kunden langfristig zu binden. Belegschaftswechsel gibt es bei uns kaum. Unseren Kunden steht somit stets ein Kernteam bekannter Ansprechpartner zur Verfügung. So hatten wir bei unserem ehemaligen Arbeitgeber eine Anwendung für ein Pharmaunternehmen entwickelt, das später mit der Bitte um Weiterbetreuung eines Projektes an uns herantrat. In dieser sehr unbeständigen Geschäftswelt zählt Konstanz zu den meistgeschätzten Schlüsselwerten”.

Objectif de Thierry Bosshart et de Daniel Läderach lorsqu'ils ont créé iRIX en 1999, après quinze années passées ensemble dans les mêmes compagnies : privilégier la qualité des relations avec les clients et le plaisir d'avancer avec eux, en évitant toute lourdeur administrative.

IRIX, orienté services vers le développement des systèmes d'information, développe des applications individuelles et dans le business intelligence data warehouse, avec un effectif volontairement limité autour de 20 personnes.

L'approche d'iRIX, purement projets, est de proposer avant tout des compétences. Ensuite se décide la disposition du personnel. Objectifs, budgets et fonctionnalités sont clairement définis au départ, selon le contrat : classique (time and material) ou clef en mains. Autre possibilité : partir d'un budget restreint dans un cadre bien défini. Une fois les spécifications établies, nous passons aux diverses phases du projet, dont nous couvrons bien entendu tout le life cycle. L'engineering s'appuie sur notre longue expérience et sur un savoir-faire très méthodique. Chaque domaine donne lieu au développement d'applications de systèmes d'information sur plusieurs technologies. Nos compétences s'exercent dans les bases de données relationnelles, Oracle et Microsoft.

Nos activités de départ, la pharma et l'énergie se sont élargies à l'administration, finances, caisses maladies, etc...

Notre démarche méthodologique fidélise nos clients sur le long terme. Le turn over chez nous étant très bas, ils retrouvent toujours les mêmes interlocuteurs. Ainsi, du temps de notre ancien employeur, nous avons développé une application pour une compagnie pharma, qui est revenue nous demander de poursuivre un projet pour elle. La continuité est une valeur très appréciée dans cet univers si fluctuant.

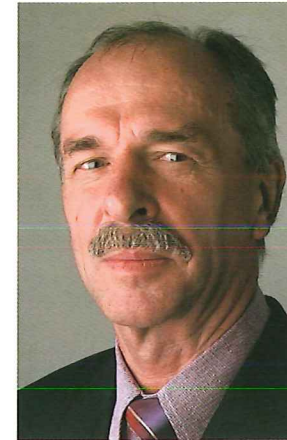


iRIX Software Engineering AG
Dornacherstrasse 192 - CH-4053 Basel
Tél.: +41 (0)61 367 93 33
Fax: +41 (0)61 367 93 34
E-mail : info@irix.ch
Website : www.irix.ch

itelligence AG Schweiz

Ein Gespräch mit Armin Frei*
und Claude Flükiger*

Die itelligence AG Schweiz ist eine 100%-ige Tochtergesellschaft der itelligence AG, die als international führender SAP-Komplettanbieter mit 1000 hochqualifizierten Mitarbeitern in 15 Ländern mit 32 Niederlassungen vertreten ist. itelligence AG Schweiz beschäftigt heute in Zürich und Bern über 70 erfahrene und kompetente SAP Berater und bietet ein breites Spektrum von SAP Dienstleistungen an.



Herr Frei, die itelligence AG gilt als international führender SAP-Komplettanbieter. Wie sehen die Zielgruppen von itelligence aus und in welchen Branchen ist das Unternehmen in der Schweiz tätig?

Wir sind branchenorientiert aufgestellt und fokussieren auf die Bereiche Public Services & Services Industrie, Maschinenindustrie und Real Estate. In diesen Segmenten haben wir fundierte Branchen-Kenntnisse und langjährige Projekterfahrung. In den Branchen Financials Services, Process- und Consumer Industries sind wir vorwiegend in branchenübergreifenden Themen, wie Business Intelligence, Customer Relationship Management, Supplier Relationship Management, Enterprise Portals und Web- & Document Services tätig.

Ihr Anspruch ist es, den Kunden ein abgestimmtes Leistungsangebot über den gesamten Lebenszyklus einer IT-Investition zu unterbreiten. Wie wird ein entsprechendes Angebot ausgestaltet - zum Beispiel im Bereich Facilitymanagement?

Ein gutes Beispiel ist die vor kurzem produktiv gesetzte SAP-Einführung bei der Edelweiss Facilitymanagement AG. Edelweissfm ist aus einem Spin Off des Finanzdienstleisters UBS AG entstanden. Hier galt es innerhalb sehr kurzer Zeit für die neue Firma alle relevanten Geschäftsprozesse mit SAP abzubilden. Von der Analyse über die Konzeption, Realisation (Customizing), Schnittstellen und Datenmigration und Schulung der Anwender, wurde das Projekt im Sinne eines GU realisiert. Das Angebot wird mit dem Betrieb des Systems in unserem Rechenzentrum und dem laufenden Applikationssupport abgerundet.

In Branchen, auf die sich itelligence AG Schweiz spezialisiert hat, bieten Sie selber entwickelte und dann von SAP zertifizierte Branchenlösungen an. Was zeichnet diese Speziallösungen aus und wo wurden sie unter anderem eingesetzt?

Diese branchenspezifischen Softwarepakete sind auf die typischen Geschäftsprozesse der ausgewählten Branchen voreingestellt. Insbesondere die Kosten und Einführungszeiten lassen sich dadurch markant reduzieren. Beispiele dazu sind im Bereich Maschinenindustrie die Einführung von SAP auf der Basis von it.engine u.a. bei den Ammann Unternehmungen in Langenthal, bei der Bystronic Maschinen AG in Bützberg, der Linde Kryotechnik AG in Pfungen und der Alcan Composite Structures in Altenrhein. Im Bereich Real Estate bildeten die Branchen-Lösungen it.real estate (Facilitymgmt.) und it.remis (MIS für Real Estate), u.a. bei der Swisscom Immobilien AG in Bern die Grundlage für die Einführung.

Wie sieht anhand eines Beispiels ein komplexes Projekt aus, welches itelligence AG Schweiz realisiert hat?

Als gutes Beispiel gilt hier sicher das Projekt "Information und Einsatz im Sanitätsdienst IES". "Der Patient mit dem geeigneten Rettungsmittel

rechtzeitig in der richtigen Klinik", dieses Motto des Koordinierten Sanitätsdienstes (KSD) war eine der Grundlagen und Zielsetzungen für das System IES. Auf der Basis der Applikationsplattform SAP NetWeaver setzte itelligence und couniq consulting GmbH die Vorgaben des KSD um. Zur Realisierung werden die neuesten SAP Technologien: SAP Enterprise Portal, SAP Web Application Server, SAP Business Information Warehouse und SAP Business Connector eingesetzt.

itelligence hat im letzten Jahr in der Schweiz ihr neues Outsourcing-Rechenzentrum in Betrieb genommen. Was zeichnet dieses RZ aus?

Neben der Schweiz betreiben wir auch Zentren in den USA, in Polen und Deutschland. Als Global Hosting Partner von SAP können wir damit einen 7 x 24 Stunden-Service anbieten. In der Schweiz haben wir einen 'State of the Art' SAP-Rechenzentrum-Betrieb aufgebaut. Mit Interxion als Infrastruktur Partner, der Blade-Technologie von Hewlett Packard, Hitachi Data Systems als Storage Partner und der CISCO Netzwerk Technologie können wir dem Mittelstand eine skalierbare, adaptive Lösung zur Verfügung stellen. Wir ermöglichen damit dem Mittelstand, seine SAP-Businessapplikationen in sicherer, auf modernster Technologie basierender Infrastruktur betreiben zu lassen.

itelligence ist ein international agierendes Unternehmen. Wie funktioniert die Zusammenarbeit auf internationaler Ebene?

Unsere Internationalität ist natürlich ein grosser Vorteil, gerade im Zeitalter der zunehmenden Globalisierung. Viele Schweizer Unternehmen integrieren die Prozessabläufe ihrer Töchter im Ausland mit Hilfe von SAP. Diese internationalen Projekte bedürfen einer länderübergreifenden Projektorganisation. In diesen Fällen können wir auf die entsprechenden Teams / Spezialisten des Konzerns zugreifen. Diese Argumente waren auch für den Head of Corporate IT, Herrn Ingo Specht, ein wesentlicher Grund für die Wahl von itelligence als Implementierungspartner für das weltweite SAP-Einführungsprojekt bei der Interroll Management AG mit Niederlassungen in Deutschland, Frankreich, den USA und im Fernen Osten.

* Armin Frei ab 1.7.2006 VR-Präsident,

* Claude Flükiger ab 1.7.2006 Geschäftsführer

itelligence

Althardstrasse 80 - CH-8105 Regensdorf
Tel.: +41 (0)44 735 85 55 - Fax: +41 (0)44 735 85 50
www.itelligence.ch

itelligence AG Schweiz

Interview d'Armin Frei* et de Claude Flükiger*

La société itelligence AG Suisse est une filiale détenue à 100 % par itelligence AG, premier prestataire de services complets SAP au monde regroupant 1000 collaborateurs hautement qualifiés dans 15 pays au sein de 32 filiales. itelligence AG Suisse emploie actuellement à Zurich et à Berne plus de 70 conseillers SAP expérimentés et compétents et propose une large gamme de services SAP.

Monsieur Frei, la société itelligence AG se présente comme le premier prestataire de services complets SAP au monde. Quels sont les groupes cibles d'itelligence et dans quels secteurs l'entreprise est-elle spécialisée en Suisse ?

Nous sommes organisés par secteurs et nous nous concentrons sur les domaines des services publics et de l'industrie des services, l'industrie des machines et l'immobilier. Dans ces segments de marché, nous disposons de connaissances spécialisées éprouvées et d'une longue expérience des projets. Dans les domaines des services financiers, des industries des process et de gestion de clientèle, nous sommes principalement spécialisés dans la veille économique, la gestion des relations clients, la gestion des relations fournisseurs, les portails d'entreprise et les services Web et de documentation.

Vous avez comme exigence de proposer aux clients une offre de services uniforme sur l'ensemble du cycle de vie d'un investissement en technologies de l'information. Comment organiser une telle offre - par exemple dans le domaine de l'infogérance ?

Je peux vous citer comme bon exemple le récent lancement SAP réussi au sein de la société Edelweiss Facilitymanagement AG. Edelweissfm est née de la scission du prestataire de services financiers UBS AG. Cette nouvelle entreprise a rapidement nécessité la mise en place de tous les processus commerciaux vitaux à son développement. Depuis l'analyse jusqu'à la conception, la réalisation (personnalisation), les interfaces, la migration des données et la formation des opérateurs, le projet a été mis en œuvre tel un programme de sous-traitance. L'offre est complétée de l'exécution du système au sein de notre centre informatique et d'un soutien d'applications continu.

Dans les secteurs où s'est spécialisée itelligence AG Suisse, vous proposez des solutions sectorielles développées en interne, puis certifiées par le SAP. Quelles sont les caractéristiques de ces solutions spécifiques et où ont-elles été notamment mises en place ?

Ces offres logicielles sectorielles sont basées sur les processus commerciaux types dans chacun des secteurs cibles. Cela permet notamment de réduire très sensiblement les coûts et les temps de lancement. Je peux par exemple vous parler, dans le domaine de l'industrie des machines, de la mise en place de SAP sur la base de it.engine notamment dans les entreprises Ammann à Langenthal, chez Bystronic Maschinen AG à Bützberg, chez Linde Kryotechnik AG à Pfungen ou encore chez Alcan Composite Structures à Altenrhein. Dans le domaine de l'immobilier, les solutions sectorielles it.real estate (infogérance) et it.remis (système d'information de gestion pour immobilier), ont été utilisées comme référence notamment chez Swisscom Immobilien AG à Berne.

A l'aide d'un exemple, pouvez-vous nous décrire un projet complexe que la société itelligence AG Suisse a mis en place ?

Un excellent exemple serait certainement le projet « Information et application dans le service sanitaire IES ». « Amener le patient avec l'équipement de secours approprié, dans les meilleurs délais et dans la bonne clinique », le slogan de ce Service sanitaire coordonné (SSC) était l'un des fondements et des objectifs du système IES. Sur la base de la plateforme d'application SAP NetWeaver, itelligence et couniq consulting GmbH ont mis en œuvre les objectifs du SSC. Pour la réalisation, nous avons fait appel aux technologies SAP les plus récentes : SAP Enterprise Portal, SAP Web Application Server, SAP Business Information Warehouse et SAP Business Connector.

Au cours des dernières années, itelligence a mis en service son nouveau centre informatique d'infogérance en Suisse. Pouvez-vous nous présenter ce centre informatique ?

En plus de la Suisse, nous gérons également des centres aux Etats-Unis, en Pologne et en Allemagne. En tant que partenaire informatique mondial SAP, nous pouvons ainsi offrir un service 7 jours sur 7, 24h/24. En Suisse, nous avons mis en place un centre informatique SAP de pointe. En nous appuyant sur Interxion comme partenaire d'infrastructures, la technologie Blade de Hewlett Packard, Hitachi Data Systems comme partenaire de stockage et la technologie de réseau CISCO, nous mettons à disposition des classes moyennes une solution extensible et souple. Nous leur permettons ainsi d'utiliser leurs applications professionnelles SAP dans une infrastructure moderne et basée sur une technologie ultramoderne.

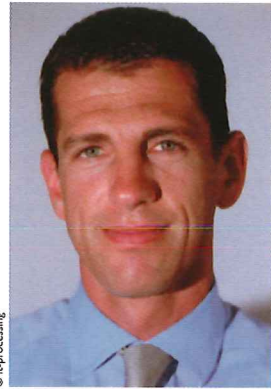
itelligence est une entreprise engagée à l'échelon mondial. Comment fonctionne la collaboration au niveau international ?

Notre spécificité internationale est naturellement un gros avantage, surtout à l'époque de la mondialisation croissante. De nombreuses entreprises suisses intègrent les processus de leurs filiales à l'étranger via le SAP. Ces projets internationaux nécessitent une organisation de projet transfrontalière. Pour tous ces types de projet, nous pouvons accéder aux équipes / spécialistes correspondants au sein du groupe. Ces arguments ont également convaincu le responsable du service informatique, M. Ingo Specht, de choisir itelligence comme partenaire de mise en œuvre pour le projet de lancement SAP mondial au sein de Interroll Management AG et de ses filiales en Allemagne, en France, aux Etats-Unis et en Extrême-Orient.

* Armin Frei, président VR depuis le 01.07.2006,

* Claude Flükiger, directeur depuis le 01.07.2006

it-processing



Ein Gespräch mit Patrick Schocher, Geschäftsführer

Die it-processing AG (itp) ist eine Spin-off-Firma der Schweizerischen Parlamentsdienste. Das Unternehmen wurde im April 2001 gegründet und umfasst heute neun Mitarbeiter, wovon fünf ehemalige Angestellte des Informatikdienstes der Schweizerischen Parlamentsdienste sind. Dementsprechend bringt die itp im Bereich e-Government ein grosses Know-how mit und ist mit den Abläufen von öffentlichen Verwaltungen bestens vertraut.

Herr Schocher, was waren die Beweggründe der Parlamentsdienste, vor fünf Jahren itp zu gründen?

Im Hinblick auf die Jahr-2000-Problematik des alten Systems entwickelten heutige itp-Mitarbeiter für die Parlamentsdienste das multimediale Protokollsystem "verbalix". Als klar wurde, dass weitere Parlamente (kantonale wie internationale) Interesse an verbalix bekundeten, stimmte die Verwaltungsdelegation der Parlamentsdienste, zwecks Weiterentwicklung und Vermarktung von verbalix, der Gründung einer privatwirtschaftlichen Firma zu. Dementsprechend wurden die Lizenzrechte von verbalix vollumfänglich von der itp erworben.

Was für Möglichkeiten bietet "verbalix" als umfassendste Lösung zur Protokollierung von Sitzungen aller Art?

Mit "verbalix" wird eine Sitzung aufgezeichnet, strukturiert, mittels Textmarken mit Bild und Ton verknüpft und anschliessend wunschgemäss vollautomatisch publiziert (Papier, CD, Inter-/Intra-/Extranet). Dank dieser einzigartigen Verknüpfung und der Synchronisationsmöglichkeit wird die Protokollierungsarbeit einfacher, effizienter und schneller. Unter www.parlament.ch können die Debatten in National- und Ständerat mit einer kurzen zeitlichen Verzögerung gesehen, gehört oder gelesen werden. Interessenten wählen sich z.B. in den Nationalrat ein, sehen die verschiedenen Geschäfte, die im Rat behandelt werden, wählen einen der verschiedenen Sprecher zu einem Thema aus und erhalten eine umfassende Präsentation: Sie hören den Sprecher, sehen ihn und können das Gesprächsprotokoll seiner Aussagen lesen. Nebst den Bürgerinnen und Bürger profitieren Journalisten, Behörden, Interessengruppen und die Parlamentarier selbst von der raschen und transparenten Publikation. Die transkribierten Textdaten stehen gewöhnlich schon nach 20 Minuten allen Interessierten in einer Rohfassung zur Verfügung. Damit haben wir den Qualitätspreis der deutschen Hochschule für Verwaltungswissenschaften Speyer sowie den goldenen Jubiläums-Ideen-Oskar der Idee-Suisse gewonnen.

Und wo wird "verbalix portable" eingesetzt?

"verbalix" wird in der Schweiz vorwiegend von städtischen und kantonalen Parlamenten, aber auch von diversen privatwirtschaftlichen Organisationen eingesetzt. Auf internationaler Ebene wird nicht nur im Schweizer Parlament, sondern auch in Österreich mit verbalix gearbeitet. Ende 2004 haben wir eine Ausschreibung des deutschen Bundestages gewonnen. Mit dem Liechtensteinischen Landtag stehen wir kurz vor dem Abschluss.

Vor allem im Bereich der Städte und Gemeinden stellen wir einen erhöhten Bedarf an unserem System fest, welches wir natürlich an die jeweiligen Bedürfnisse anpassen können. Ein Beispiel dafür ist die Gemeinde Birsfelden. Deren Gemeindeversammlungen werden mit verbalix aufgezeichnet, strukturiert und sind anschliessend als Tonprotokoll unter www.birsfelden.ch abrufbar. Damit reduziert sich der Protokollieraufwand, trotz lückenloser Publikation, erheblich.

Entretien avec Patrick Schocher, gérant

La société it-processing AG (itp) est une spin-off issue des Services du Parlement suisse. L'entreprise a été fondée en avril 2001 et compte aujourd'hui neuf collaborateurs dont cinq anciens employés du service informatique des Services du Parlement suisse. De ce fait, itp apporte un important savoir-faire dans le domaine de l'e-gouvernement et est rompue aux procédures des administrations publiques. Les collaborateurs d'itp ont été impliqués dans presque tous les projets informatiques des Services du Parlement suisse réalisés ces dix dernières années.

Monsieur Schocher, quelles raisons ont poussé les Services du Parlement à fonder itp il y a cinq ans ?

Par rapport à la problématique de l'an 2000 de l'ancien système, les collaborateurs actuels d'itp ont développé pour les Services du Parlement le système de production multimédia de procès-verbaux « verbalix ». Comme il était alors clair que d'autres parlements (de type cantonal ou international) seraient intéressés par verbalix, la délégation administrative des Services du Parlement a donné son accord pour la fondation d'une société privée en vue de développer et de commercialiser verbalix. En conséquence, tous les droits de licence de verbalix ont été acquis par itp.

Quelles possibilités offre « verbalix » en tant que solution globale pour la production des procès-verbaux de réunions de toutes sortes ?

Avec « verbalix », une réunion est enregistrée, structurée, reliée au moyen de signets à des images et du son et publiée ensuite de façon entièrement automatique sur le support souhaité (papier, CD, internet / intranet / extranet). Grâce à cette liaison unique et à la possibilité de synchronisation, le travail de production du procès-verbal est simplifié, plus efficace et plus rapide. Les débats du Conseil National et du Conseil des Etats peuvent être ainsi vus, écoutés et lus en très léger différé par un simple clic sur l'adresse www.parlament.ch. Les personnes intéressées peuvent, par exemple, sélectionner le Conseil National, voir les différentes questions qui sont traitées au Conseil, choisir un des différents porte-parole sur un thème précis et obtenir une présentation complète : elles entendent le porte-parole, le voient et peuvent lire le procès-verbal de ses déclarations.

Outre les citoyennes et citoyens, ce sont les journalistes, les administrations, groupes d'intérêt et parlementaires eux-mêmes qui profitent de la publication rapide et transparente. Une version brute des données transcrites est habituellement disponible dans un délai de 20 minutes. Nous avons ainsi gagné le prix de la Qualité de la Haute Ecole allemande des sciences administratives Speyer et l'Oscar d'Or des Idées d'Idee-Suisse.

Et où utilise-t-on « verbalix portable » ?

« Verbalix » est utilisé en Suisse, essentiellement par les Parlements communaux et cantonaux mais également par diverses organisations économiques privées. Sur le plan international, le Parlement suisse n'est pas le seul à utiliser verbalix, l'Autriche aussi. Fin 2004, nous avons gagné un appel d'offres du Bundestag allemand. Nous sommes prêts de conclure avec le landtag du Liechtenstein.

Nous constatons avant tout un fort besoin de notre système dans les villes et communes, que nous pouvons naturellement adapter à chaque situation. Un exemple parmi d'autres : la commune de Birsfelden. Ses conseils municipaux sont enregistrés et structurés avec verbalix et peuvent être ensuite consultés sous forme de procès-verbal sonore à l'adresse www.birsfelden.ch. Le coût du procès-verbal se trouve ainsi considérablement réduit tout en étant publié in-extenso.

Schwarztorstrasse 31 - CH-3007 Bern
Tel.: +41 (0)31 388 00 00 - Fax: +41 (0)31 388 00 05
E-mail: infoitp@it-processing.ch - Website: www.it-processing.ch



Mathys & Scheitlin AG

Ein Gespräch mit
Dr. Roland Sägesser
CEO



© Mathys & Scheitlin AG

Die Kernkompetenz Ihrer Unternehmung ist die Entwicklung kundenspezifischer Software im kommerziell-administrativen Bereich. Was zeichnet Ihre Software-Entwicklungen besonders aus?

Wir verfügen aufgrund unserer langjährigen Erfahrung sowohl über eine erstklassige Entwicklungsmethodik als auch über eine einheitliche und systematische IT-Entwicklungsplattform. Dank diesen Instrumenten können wir die Informatiklösungen für unsere Kunden effizient und kostengünstig realisieren. Zusätzlich verfügen wir über hoch qualifizierte Mitarbeitende; mehr als 80% haben ein abgeschlossenes Universitäts- resp. Fachhochschulstudium oder über einen Zusatzabschluss wie bspw. Wirtschaftsinformatiker. Schliesslich arbeiten wir mit den modernsten IT-Technologien im Web-Bereich, was die Lebensdauer und Wirtschaftlichkeit unserer Lösungen wesentlich erhöht.

In welchen Bereichen gelangen diese Entwicklungen vorwiegend zum Einsatz?

Applikatorisch reicht das Spektrum unserer Software-Lösungen von Personen-, Geschäfts- (Workflow) oder Dokumentenverwaltungen (Scanning, Archivierung) bis hin zu komplexen Applikationen inkl. B2B und Integration in Finanzsysteme. Branchenmässig haben wir uns bis jetzt auf den Bereich der Sozialversicherungen (1. und 2. Säule) sowie öffentliche Verwaltungen konzentriert. Im AHV-Bereich sind wir in der Schweiz Marktführer mit dem von uns entwickelten System AKIS (Ausgleichskassen-Informationssystem) und jährlich werden Finanzflüsse von mehreren Milliarden über dieses System einwandfrei abgewickelt.

Ihr wichtigster Kunde und gleichzeitig auch wichtigster Partner ist die IGAKIS. Wie sieht die Zusammenarbeit zwischen M&S sowie IGAKIS aus?

Die IGAKIS ist eine Interessengemeinschaft für 38 Kantonale- oder Verbandsausgleichskassen mit dem primären Ziel, die Informatik-Bedürfnisse ihrer Mitglieder zu koordinieren und damit Synergien zu schaffen. Wir arbeiten mit der IGAKIS seit über 10 Jahren sehr erfolgreich und partnerschaftlich zusammen. Anfangs 2000 haben wir das damalige Dienstleistungszentrum der IGAKIS übernommen und verfügen damit über das notwendige Fachwissen, um benutzergerechte Applikationen im AHV-Bereich erfolgreich zu realisieren.

Mathys & Scheitlin hat einige ihrer Eigenentwicklungen zu Produkten ausgebaut. Um was für Produkte handelt es sich dabei und wo werden sie vorwiegend eingesetzt?

Vor zwei Jahren haben wir für unsere Kunden bspw. eine eBusiness-Plattform (*PartnerWeb*) realisiert. Die meisten Ausgleichskassen der Schweiz benutzen diese bereits heute, um effizient und sicher mit ihren Geschäftspartnern (Firmen etc.) zu kommunizieren. Zur Zeit realisieren wir eine neue Informatiklösung *BV/Net* im Bereich der beruflichen Vorsorge. Zusätzlich verfügen wir seit Jahren über IT-Lösungen für Wahlen und Abstimmungen (WABIS), für Schulen (SIS) oder im Bereich der Bewährungshilfe (BEWIS). Schliesslich verfügen wir auch

über sog. Applikatorische Standardkomponenten (ASK) als Bausteine zur raschen Realisierung von kundenspezifischen Software-Lösungen. Folgende ASK stehen heute zur Verfügung: Subjektverwaltung (Personen und Adressen etc.), Geschäftsverwaltung (Workflow, Geschäftskontrolle), Dokumentenverwaltung (Scanning, Archiv) und Finanzbuchhaltung. Unsere neuste Komponente ist ASK/PM für ein kundenindividuelles und umfassendes Projektportfolio- und Projekt-Management resp. -Controlling.

2005 war für Mathys & Scheitlin ein Jubiläumsjahr. Das Aufgabengebiet Ihres Unternehmens hat sich seit der Gründung vor 15 Jahren stark gewandelt. Wie sehen Sie die Entwicklung für die nächsten Jahre?

Bereits bei der Gründung von M&S im Jahre 1990 lag die erste Priorität bei der Entwicklung von anspruchsvollen Software-Applikationen. Dank der vielen und grossen Kundenprojekte ist das Unternehmen an Mitarbeitenden und Umsatz permanent gewachsen und hat sich seit dem Jahre 2000 mehr als verdoppelt. Zusätzlich nehmen wir seit 2005 auch die Aufgaben der Geschäftsstelle für eAHV/IV wahr. Diese hat zum Ziel, die Modernisierung der AHV und IV im Informatikbereich voranzutreiben und so insbesondere für die KMU eine wesentliche administrative Erleichterung zu bringen.

Diesen Erfahrungsschatz wollen wir auch in Zukunft mit den neuesten Technologien wie Internet kombinieren. Mit unserer neuen Informatiklösung *BV/Net* im Bereich der beruflichen Vorsorge wollen wir in den nächsten Jahren auch im Bereich der 2. Säule zum schweizerischen Marktführer werden. Die Welt von e-Business, B2B oder e-Government bietet unseren Kunden die grosse Chance, ihr Geschäft neu zu gestalten. Wir wollen sie dabei im IT-Bereich unterstützen und zu einem führenden Anbieter von e-Business-Lösungen in der Schweiz werden. Dazu werden wir unsere starke Position im Markt ausbauen und unser Angebot auch für alle neuen Märkte im Zusammenhang mit e-Business-, e-Government- und B2B-Lösungen erweitern.



Standort Bern:

Technologiepark - Morgenstrasse 129 - CH-3018 Bern
Tel.: +41 (0)31 998 41 31 - Fax: +41 (0)31 998 42 62

Standort Schlieren:

Business Center - Ifangstrasse 8 - CH-8952 Schlieren
Tel.: +41 (0)44 738 53 38 - Fax: +41 (0)44 738 53 33

E-mail : kontakt@m-s.ch - Website: www.m-s.ch

Mathys & Scheitlin AG

Entretien avec
Roland Sägesser,
P.D.G.

Votre entreprise est spécialisée dans le développement de logiciels sur mesure dans les domaines commercial et administratif. Quels sont les atouts de vos développements ?

Forts d'une expérience de plusieurs années, nous disposons d'une technique de développement de premier rang et d'une plate-forme de développement informatique homogène et systématique, des instruments qui nous permettent de développer des solutions informatiques de façon rentable et avantageuse pour nos clients. Qui plus est, nous disposons d'une équipe de collaborateurs hautement qualifiés, dont plus de 80 % sont diplômés d'une université ou d'une haute école spécialisée ou titulaires d'une formation complémentaire, en informatique de gestion par exemple. Enfin, nous travaillons avec les dernières technologies informatiques disponibles dans le domaine du Web, ce qui augmente sensiblement la durée de vie et la rentabilité de nos solutions.

Dans quels domaines ces développements trouvent-ils leur application ?

En termes d'applications, la gamme va des logiciels de gestion documentaire (numérisation, archivage), commerciale (workflow) ou de gestion des personnes jusqu'à des applications complexes, notamment le B2B et l'intégration dans des systèmes financiers. Au niveau du secteur, nous sommes restés centrés sur les domaines des assurances sociales (1^{er} et 2^{ème} piliers) et des administrations publiques. Dans le domaine des assurances vieillesse et survivants, nous sommes numéro un en Suisse grâce au système AKIS (système d'information des caisses de compensation), développé par nos soins, qui permet le traitement de plusieurs milliards de flux financiers par an en toute facilité.

IGAKIS est votre client et partenaire numéro un. Comment se passe la collaboration entre M&S et IGAKIS ?

IGAKIS est un groupement d'intérêts qui rassemble 38 caisses de compensation associatives ou cantonales ayant pour objectif principal de coordonner les besoins informatiques de leurs membres et par là même, de créer des synergies. Depuis plus de dix ans, nous partageons avec IGAKIS un fructueux partenariat. Au début de l'année 2000, nous avons racheté l'ancien centre de services d'IGAKIS, ce qui nous permet aujourd'hui de disposer du savoir-faire nécessaire au développement d'applications sur mesure dans le secteur des assurances vieillesse et survivants.

Mathys & Scheitlin a transformé certains de vos développements en produits. De quels produits s'agit-il et dans quels domaines sont-ils essentiellement utilisés ?

Il y a deux ans, nous avons réalisé pour le compte de nos clients une plate-forme eBusiness (*PartnerWeb*). La plupart des caisses de compensation de Suisse l'utilisent déjà pour communiquer de façon efficace et sécurisée avec leurs partenaires commerciaux (entreprises, etc.). Nous travaillons actuellement au développement d'une nouvelle solution informatique baptisée *BV/Net* dans le domaine de la

prévoyance professionnelle. Par ailleurs, nous disposons depuis des années de solutions informatiques dans les domaines électoral (WABIS), scolaire (SIS) ou de la probation (BEWIS). Enfin, nous disposons également de ce que l'on appelle des composants applicatifs standard (ASK) qui accélèrent la réalisation de solutions logicielles sur mesure, dans les domaines suivants : la gestion d'informations personnelles (personnes et adresses, etc.), la gestion commerciale (workflow, contrôle de gestion), la gestion documentaire (numérisation, archivage) et la comptabilité commerciale. Nos tout derniers composants, baptisés ASK/PM, visent le contrôle et la gestion sur mesure de projets et de portefeuilles de projets.

En 2005, Mathys & Scheitlin a fêté ses 15 ans d'existence. Le champ d'activité de votre entreprise a fortement changé depuis sa création. Comment voyez-vous l'évolution de la société pour les années à venir ?

A la création de M&S en 1990, le développement d'applications logicielles exigeantes était déjà la priorité numéro un. Grâce à la multitude et à l'importance des projets de nos clients, l'effectif et le chiffre d'affaires de l'entreprise n'ont cessé de grossir. Depuis l'an 2000, ils ont plus que doublé. De plus, depuis 2005, nous prenons également en charge les tâches du bureau de eAHV/IV, une organisation ayant pour objectif de moderniser les systèmes informatiques dans le domaine des assurances vieillesse et survivants et invalidité et, partant, d'alléger sensiblement la charge administrative des PME.

A l'avenir, nous souhaitons également combiner ce trésor d'expérience aux toutes dernières technologies telles qu'Internet. Grâce à notre nouvelle solution informatique *BV/Net* dans le domaine de la prévoyance professionnelle, nous avons pour ambition, pour les années à venir, de nous hisser au rang de numéro un en Suisse dans le domaine du 2^{ème} pilier. L'univers du e-business, du B2B ou du e-gouvernement offre à nos clients une occasion unique de revoir leur gestion. Nous souhaitons leur offrir notre assistance en matière informatique et accéder au rang de principal fournisseur de solutions e-business en Suisse. Mathys & Scheitlin AG, qui fait déjà partie des principaux acteurs du marché, va concentrer ses efforts sur le renforcement de cette position et sur l'élargissement de son offre à tous les nouveaux marchés en relation avec les solutions d'e-business, d'e-gouvernement et de B2B.





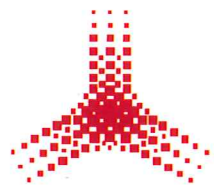
© montena emc sa

Seit 1978 befasst sich die **montena emc** mit der elektromagnetischen Verträglichkeit. Ihr Angebot ist im Laufe der Jahre ständig den technologischen Entwicklungen angepasst worden und ist somit auf dem allerneuesten Stand.

Der Geschäftsführer, Werner Hirschi vereinigt mit seinen 15 Ingenieuren ein breites Spektrum an Wissensgebieten, Pädagogie und Diplomatie und löst in seinen Prüflabors und auch ausserhalb auf internationalem Niveau Störungen und Probleme aller Art sei es von Geräten oder technischen Infrastrukturen.

Im Bereich der Telekommunikation, misst die **montena emc** auch elektromagnetische Felder, überprüft die Einhaltung nichtionisierender Strahlungsnormen, prüft Antennen und testet Funkkommunikationsprodukte für kurze Entfernungen (z.B. RF-ID). Hinzu kommt der Schutz von Systemen und Personen gegen Blitzeinschlag.

So gibt das Team der **montena emc** seine hochqualifizierte Sachkenntnis an seine Kunden weiter, die in allen Industrie- und Dienstleistungsbereichen tätig sind, und die von den innovativen Ideen und Lösungen profitieren.



montena
montena emc sa

office.emc@montena.com
www.montena.com

montena emc sa

CH-1728 Rossens
Tél.: + 41 (0)26 411 93 33
Fax: + 41 (0)26 411 93 30

montena emc ag

EMV-Labor Turgi, Leilab I c/o ABB
CH-5300 Turgi
Tél.: +41 (0)56 299 36 36
Fax: + 41 (0)56 299 25 08

montena emc sa

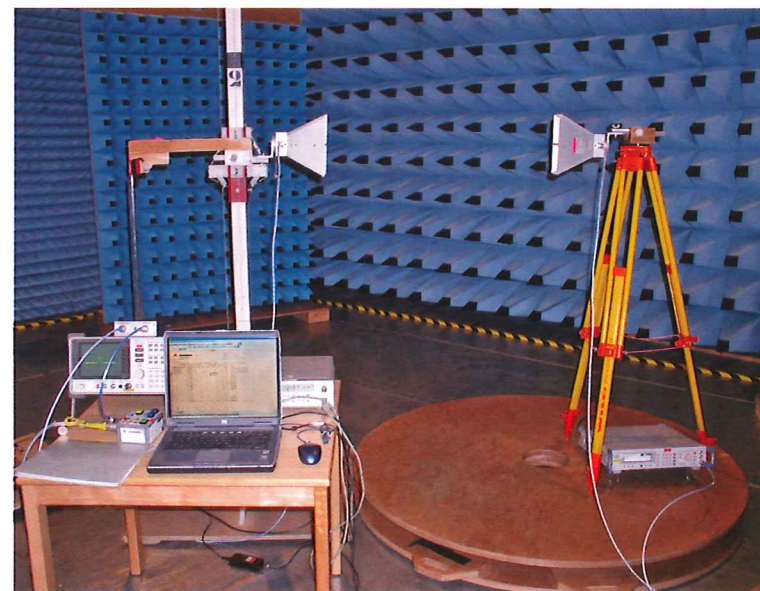
« *Une culture technique extraordinaire* »

La compatibilité électromagnétique est traitée depuis 1978 par **montena emc**. L'offre s'est constamment adaptée à l'évolution technologique et enrichie au cours des années.

Son directeur général, Werner Hirschi conjugue avec ses 15 ingénieurs pluridisciplinarité, pédagogie et diplomatie pour être à même de résoudre en laboratoire et à l'extérieur à l'échelle internationale les problèmes de perturbations sur des équipements et des infrastructures techniques.

Dans le domaine des telecoms, **montena emc** mesure également le champ électromagnétique, vérifie le respect de l'ordonnance sur le rayonnement non ionisant, effectue les études d'antenne ou teste les produits radio à courte distance (ex. RF-ID). S'ajoutent les activités de protection des systèmes et des personnes contre la foudre.

Ainsi, l'équipe de **montena emc** partage ses vastes connaissances avec ses clients actifs dans tous les secteurs industriels et de services, qui bénéficient constamment de ses nouvelles idées et de ses solutions innovantes.



© montena emc sa

NOVO Business Consultants

“IT ist das Mittel zum Zweck”

**NOVO Geschäftsführer,
Ruedi Hausammann**



NOVO Business Consultants in Bern und Zürich

MEHRWERT DURCH BERATUNG

Die Firma NOVO Business Consultants mit Standorten in Bern und Zürich erbringt Beratungs- und Informatikdienstleistungen. Um ihren Kunden einen Mehrwert zu erschaffen, müssen die NOVO-Mitarbeitenden sowohl die Branche und die Geschäftsmodelle der zu beratenden Firmen als auch die entsprechende Informationstechnologie verstehen.

Unsere Kunden erwarten von uns betriebswirtschaftlich optimierte Konzepte und technologisch moderne Realisierungen“, fasst CEO Ruedi Hausammann die Tätigkeit der NOVO Business Consultants im Bereich IT Service Management zusammen. Die gut 60 Mitarbeitenden der 1999 gegründeten, unabhängigen Beratungsfirma arbeiten in Bern nahe dem Hauptbahnhof und in Zürich am Paradeplatz. Sie funktionieren quasi als “Übersetzer” zwischen den zu beratenden Firmen, deren Geschäftsmodellen und der IT, mit deren Hilfe neue Businessmodelle oder Prozesse umgesetzt werden. “Dabei kann die IT immer bloss Mittel zum Zweck sein”, sagt Hausammann, aber “IT macht die Umsetzung von Innovationen möglich.”

PROFESSIONALITÄT UND BRANCHENKOMPETENZ

“Um die Erwartungen unserer vielschichtigen Kundschaft erfüllen zu können, müssen unsere Mitarbeitenden über eine hohe Professionalität und Branchenkompetenz verfügen und möglichst die Sprache der Kunden sprechen”, sagt NOVO-VR-Präsident Gilberto Bestetti. Darum rekrutiert Geschäftsführer Hausammann Beraterinnen und Berater, die selbst aus den Branchen der Kunden stammen. Das Resultat sind praxistaugliche Lösungen, erarbeitet in angemessener Zeit. Hausammann beschreibt drei Tätigkeitsbereiche von NOVO: Zum einen helfen seine Mitarbeitenden den Kunden bei der (Neu-)Definition bzw. der Anpassung ihrer Unternehmensstrategien. Die Kerntätigkeit betrifft das Optimieren von Prozessen im Sinne der Betriebswirtschaft und Informationstechnologie. Dabei entfällt der grösste Teil auf die Umsetzungsberatung; am Schluss werden die Prozesse mit den Kunden implementiert. Und schliesslich geht es ums in Betrieb setzen von Prozessen und die Überprüfung der Veränderung von Strukturen.

VIELSCHICHTIGE KUNDSCHAFT

Zu den Kunden von NOVO gehören u.a. Banken, Versicherungen, Energiekonzerne, die Öffentliche Verwaltung. “Die Ansprüche an die Integration der Informatik steigen laufend”, sagt Hausammann. Und mit Blick auf das Kundensegment Banken weiss er: “Sie lagern einzelne Services aus und kaufen verschiedene Leistungen ein. Die Benutzer sollen davon aber nichts merken.” Hier hilft NOVO mit, personalisierte Front-End-Lösungen zu implementieren oder Systemintegrationen zu bewerkstelligen.

- Zu den NOVO-Kunden im Bankensektor gehören etwa die Valiant Bank, die Bank Sarasin oder die Basellandschaftliche Kantonbank.
- Für die Groupe E, eines der grössten Elektrizitätsunternehmen in der Westschweiz, hat NOVO ein Management-Informationssystem mit Cockpit erarbeitet.
- Solothurn gilt in der Schweiz als Vorreiter im Bereich Open Source-Informatik. Hier hat NOVO bei der Integration von neuer in bestehende Software für ein Personalinformationssystem von

rund 5000 Mitarbeitenden, “vom Werkhofmitarbeiter bis zum Regierungsrat”, geleitet.

- An der Universität Zürich wurde mit Hilfe von NOVO BC die Verwaltung und Administration der Zeit angepasst: Die Studierenden können sich nun per Internet anmelden, ihre Fächer richtig kombinieren usw. NOVO begleitete die Uni Zürich bis hin zur Implementierung und Überwachung des neuen Systems.
- Ein grosses Schweizer Universitätsspital unterstützte NOVO bei der Kontrolle des Medikamentenflusses, indem die Beraterfirma das Prozessdesign entwarf und nun die Qualitätssicherung des Projekts leitet.
- Ein Grossprojekt schliesslich führte NOVO mit Energie Wasser Bern (EWB) durch: Dabei ging es - wie in allen anderen Projekten auch - um Vernetzung. Vom Ablesen der Wasser-, Strom- und Gaszähler über die Fakturierung, die Finanzbuchhaltung, das Controlling und die Lohnadministration bis hin zur Auftragsabwicklung und zur Wartung mussten die Strukturen so organisiert werden, dass alle Projekte zu jeder Zeit überprüft werden können.

BEKENNTNIS ZUM STANDORT SCHWEIZ

NOVO Business Consultants ist eine Aktiengesellschaft. Verwaltungsratspräsident ist Prof. Dr. Gilberto Bestetti. Dem VR gehören weiter an: Kurt Baumann, Ruedi Hausammann, Abraham Schwarz und Peter Stampfli. Der 40-jährige Geschäftsführer Ruedi Hausammann leitet ein Team von gut 60 Mitarbeitenden, die teilweise auch Gesellschafter sind. Das Durchschnittsalter der Belegschaft - 15 Frauen und 46 Männer - beträgt 39 Jahre. 15 Mitarbeitende verfügen über eine Fachausbildung (Wirtschaftsinformatik u.ä.), 33 über eine höhere Ausbildung (Fachhochschule, Universitäten, Ingenieure). Um hinsichtlich Flexibilität für die Abwicklung von Grossprojekten gerüstet zu sein, arbeitet NOVO mit einigen ausgewählten Partnern im Netzwerk zusammen. NOVO beschäftigte dementsprechend im letzten Jahr mehr als 100 qualifizierte Beraterinnen und Berater.

Die Pflege der Firmenkultur ist für NOVO-CEO Hausammann entscheidend. Dazu gehört eine offene Kommunikation zwischen den Mitarbeitenden und der Chefetage: “Wenn die Mitarbeiter zufrieden sind”, ist der Chef überzeugt, “geht’s der Firma tendenziell gut.” Als Selbstverständlichkeit bezeichnet Hausammann denn auch die firmeninterne Frauenförderung: So ist es z.B. eine Selbstverständlichkeit, dass Frauen nach einer Schwangerschaft an ihren Arbeitsplatz zurückkehren können. Und nicht zuletzt bekennt sich NOVO Business Consultants klar zum Standort Schweiz.

NOVO
BUSINESS CONSULTANTS

- Bern: Stadtbachstrasse 64, 3012 Bern - Tél.: +41 (0)31 306 19 00
 - Zürich: Talstrasse 20, 8001 Zürich - Tél.: +41 (0)44 211 88 05
- Internet: www.novo-bc.ch - Mail: novo@novo-bc.ch



Helle Köpfe in heller Umgebung: Die Räumlichkeiten der NOVO Business Consultants in Bern. Des têtes claires dans une ambiance claire : les locaux de NOVO Business Consultants à Berne.

Nos clients attendent de nous des concepts optimisés en matière d'économie d'entreprise et des réalisations modernes en terme de technologie» résume Ruedi Hausammann en décrivant l'activité de NOVO Business Consultants dans le domaine de la gestion du service informatique. Les 60 collaborateurs de la société de conseil indépendante, créée en 1999, travaillent à Berne, non loin de la gare centrale et à Zurich, Paradeplatz. Ils interviennent pratiquement comme des « traducteurs » entre les sociétés à conseiller, leurs modèles commerciaux et l'informatique sur lesquels ils s'appuient pour mettre en œuvre de nouveaux modèles commerciaux ou de nouveaux processus. « L'informatique peut alors devenir simplement le moyen de parvenir à ses fins » mais « l'informatique rend la mise en œuvre d'innovations possible ».

PROFESSIONALISME ET COMPÉTENCES DANS TOUS LES SECTEURS

« Afin de répondre aux attentes de notre clientèle très diversifiée, nos collaborateurs doivent faire preuve d'un grand professionnalisme et de compétences dans le domaine et, si possible, parler la langue des clients » dit le président du Conseil d'administration de NOVO Gilberto Bestetti. Pour cela, le PDG Hausammann recrute des conseillères et des conseillers qui eux-mêmes viennent des secteurs de nos clients. Résultat : des solutions pratiques adaptées, réalisées dans les délais.

Hausammann décrit trois secteurs d'activités de NOVO. D'une part, ses collaborateurs aident les clients à (re)définir ou à adapter leurs stratégies d'entreprise. L'optimisation des process, dans le cadre de l'économie d'entreprise et des technologies de l'information, constitue notre cœur de métier. La majeure partie revient ici au conseil en gestion du changement ; les process sont ensuite mis en œuvre avec les clients. Enfin, il s'agit de mettre en service les process et de contrôler le changement des structures.

DIVERSITÉ DES CLIENTS

Parmi les clients de NOVO, on trouve entre autres des banques, des assurances, des groupes énergétiques, des administrations. « Les exigences d'intégration de l'informatique augmentent constamment », déclare Hausammann. Et en ce qui concerne le segment des banques, « elles externalisent certains services et achètent différentes prestations. Les utilisateurs ne doivent cependant rien remarquer » ajoute-t-il. NOVO contribue ici à la mise en œuvre de solutions front end personnalisées ou à l'intégration de systèmes.

- Parmi les clients de NOVO dans le secteur bancaire, nous pouvons citer la banque Valiant, la banque Sarasin ou la Basellandschaftliche Kantonalbank.
- Pour le groupe E, une des plus importantes entreprises d'électricité en Suisse occidentale, NOVO a mis au point un système d'informations de gestion avec cockpit (visualisation graphique sur écran).

Novo BC

« L'Informatique est le moyen de parvenir à ses fins »

Ruedi Hausammann, PDG de NOVO

NOVO Business Consultants à Berne et Zurich

LA VALEUR AJOUTÉE PAR LE CONSEIL

La société NOVO Business Consultants implantée à Berne et à Zurich fournit des prestations de conseil et d'informatique. Afin d'apporter une valeur ajoutée à ses clients, les collaborateurs de NOVO doivent comprendre aussi bien le secteur et les modèles commerciaux de leurs clients que la technologie informatique correspondante.

- Solothurn est considérée en Suisse comme avant-gardiste dans le domaine des logiciels libres. Ici, NOVO a assuré la direction d'un projet d'intégration de nouveaux logiciels dans des logiciels existants pour un système d'informations sur le personnel pour environ 5000 personnes, depuis l'employé du Werkhof jusqu'au Conseil d'Etat.
- A l'université de Zurich, l'administration et la gestion du temps ont été adaptées avec l'aide de NOVO BC. Les étudiants peuvent à présent s'inscrire par Internet, combiner exactement leurs spécialisations etc. NOVO a accompagné l'université de Zurich jusqu'à l'implémentation et la surveillance du nouveau système.
- NOVO a assisté un important hôpital suisse pour le contrôle des flux de médicaments. La société de conseil a conçu les process et dirige maintenant l'assurance qualité du projet.
- Enfin, NOVO a réalisé un grand projet avec Energie Wasser Bern (EWB) : Il s'agit ici, comme dans tous les autres projets, d'une mise en réseau. Depuis la lecture des compteurs d'eau, d'électricité et de gaz, en passant par la facturation, la comptabilité, le contrôle et les salaires jusqu'à l'exécution des commandes et la maintenance, les structures devaient être organisées de façon à permettre le contrôle de tous les projets à tout moment.

UNE PROFESSION DE FOI EN FAVEUR DE L'IMPLANTATION EN SUISSE

NOVO Business Consultants est une société anonyme. Le Président du Conseil d'Administration est le Dr. Gilberto Bestetti. Le Conseil d'Administration est constitué de Kurt Baumann, Ruedi Hausammann, Abraham Schwarz et Peter Stampfli. Le PDG, âgé de 40 ans, Ruedi Hausammann dirige une équipe de 60 collaborateurs, qui sont également en partie associés. L'âge moyen de l'effectif, composé de 15 femmes et de 46 hommes, est de 39 ans. 15 collaborateurs ont une formation spécialisée (informatique de gestion entre autres) et 33, une formation supérieure (école supérieure spécialisée, universités, ingénieurs). Pour répondre avec flexibilité, à la réalisation de grands projets, NOVO travaille en réseau avec quelques partenaires choisis. Au cours de l'année passée, NOVO a ainsi fait appel à plus de 100 conseillères et conseillers qualifiés.

Préserver la culture d'entreprise est essentiel aux yeux du PDG de NOVO, Hausammann. Cela suppose une communication ouverte entre les salariés et la direction : « Si les collaborateurs sont satisfaits », le responsable en est convaincu, « l'entreprise a tendance à bien se porter ». Hausammann qualifie la promotion interne dans l'entreprise des femmes, d'évidence. Il est par exemple naturel que des femmes puissent retrouver leur poste après un accouchement. Et enfin, NOVO Business Consultants se reconnaît clairement comme une entreprise suisse.



Interview Open Systems AG

Martin Bosshardt, CEO

Biography Martin Bosshardt, CEO Open Systems AG

Open Systems supervises over 700 Mission Control network security installations in over 70 countries. Martin Bosshardt, CEO of Open Systems AG, graduated at the Federal Institute of Technology in Zurich and at the Today University of Tokyo. He then worked for ABB Power Generation in Indonesia and Malaysia in the field of Instrumentation and Control. In 1998 he joined Futurecom interactive AG as Client Service Director and member of the management board. Since October 2002 as CEO of Open Systems he focuses again on the question of efficient enhancement of remote managed and operated network security services.

Open Systems is one of the leading companies in network security in Switzerland. What services does your company offer in this area?

Availability and homogeneously defined security across different locations and applications has become extremely important in IT networks. Well-known companies with sites in more than 70 countries therefore rely on services from Open Systems. Our Mission Control Services offer complete protection with defined network access and 24-hour control irrespective of location. The comprehensive Mission Control Protective Shield includes ten security services for the safe use of the Internet, e-mail infrastructure, site-networking and connecting mobile users.

Well-known companies in over 70 countries protect themselves with your Mission Control Security Services - around the clock. What are the distinguishing features of your Mission Control Security Services?

Mission Control Services offer complete company-wide IT security with no compromises, while at the same time achieving a long-term reduction of costs and increased network throughput. The Service also provides massive increases in availability, quality and service response in comparison with conventional solutions. Mission Control leaves the customer freedom of choice with regard to provider and full control thanks to 7x24h monitoring - even in heterogeneous hybrid networks. Mission Control Services enable our customers to continuously and proactively monitor all network functions. As a result, faults are automatically identified and can be repaired before actual malfunctions occur. Another increasingly important aspect is the fact that we are based in Switzerland. This is an important legal aspect because the regulators are based in Switzerland. These regulators are important for foreign companies and Swiss companies which operate abroad. Our customers obtain IT security governed by Swiss law - i.e. unadulterated Swiss Label. In an international environment, this is becoming increasingly important.

Apart from this regulatory aspect, how important is the business location Switzerland for Open Systems?

The ETH Zurich is also extremely important for Open Systems. This was one of the reasons we moved our headquarters from Basel to Zurich. We co-operate with the ETH in the field of research and also support diploma theses. In the process, innovative projects emerge which have a great deal



of influence in the international environment and which have also been awarded prizes. The ETH makes Switzerland a clear competitive advantage for Open Systems. It is the source of our innovation, our employee's performance and gives Open Systems the opportunity to operate competitively on international markets from a base in Switzerland.

You referred to proactive monitoring earlier. How does the early identification of faults function?

We monitor more than 1,500 different system reports from all over the world in all security dispositives 7x24h. Most companies merely examine the data stored in the log-files when errors occur or after a crash. They use the data as part of a post-event analysis to find out why an error occurred. Open Systems on the other hand, uses agent models to permanently evaluate all these log files in "real time" in a fully automated process. These so-called "nurses" decide whether a system report is unknown, whereupon it is immediately escalated to Mission Control for investigation, or if it is a dangerous report which requires intervention. Nurses, for example, check the temperature of the equipment. If the temperature of several pieces of equipment in a "rack" rises, the nurse correlates them and escalates as soon as it is assumed that the relevant cooling system has failed. This enables the necessary steps to be initiated before serious damage can occur. In many cases errors can be remedied before an actual failure or fault becomes relevant.

What will be the main challenges for network security in the next few years?

In one word: Complexity Management. The number of IT workers does not double every two years. However, the complexity of the IT environment does increase twofold in the same period, regardless of whether we are talking about applications, computer performance, or the development of the Internet etc. Obviously this is all related to increased performance, but it also has to do with the twofold increase in complexity that occurs approximately every two years. It is therefore becoming crucially important to keep this increasing complexity under control and to manage the operational aspects of IT infrastructure.



open systems ag
räffelstrasse 29
ch-8045 zürich
t +41 (0)44 455 74 00
www.open.ch



PRIVATE HOCHSCHULE WIRTSCHAFT PHW BERN

Ein Gespräch mit Herrn Rolf Jaloux,
Direktor PHW Bern

Die Private Hochschule Wirtschaft PHW Bern ist ein Teil der Berner Fachhochschule. Die PHW Bern wird getragen vom Feusi Bildungszentrum und der HfB Hochschule für Berufstätige. Die PHW Bern gehört zwar zur Privaten Hochschule Wirtschaft PHW mit weiteren Standorten in Zürich, Basel und St. Gallen, ist jedoch nicht Teil der Kalaidos Fachhochschule. Die PHW Bern bietet ein umfassendes und den neusten Entwicklungen angepasstes Ausbildungs- und Dienstleistungsangebot im Fachbereich des anwendungsorientierten Managements an.

Herr Jaloux, Sie sind seit Anfang 2005 Direktor der Privaten Hochschule für Wirtschaft PHW. Welches sind die Ziele der PHW und von Ihnen persönlich in Zeiten, in denen das "lebenslange Lernen" immer wichtiger wird?

In der Schweiz werden 2006 die sogenannten Bologna-Strukturen umgesetzt. Diese haben zum Ziel, die Schweizer Hochschullandschaft "europakompatibel" zu machen. Aber nicht nur die Anbindung an Europa steht hier im Vordergrund. Wie schon die Namen der verschiedenen Studiengänge verraten, haben die Bologna-Strukturen auch starke amerikanische und anglikanische Einflüsse. Für die PHW Bern ist das eine sehr spannende Zeit und das Ziel ist ganz klar, unser Institut sozusagen "nach Europa zu bringen". Die Schweiz muss sich mit ihrem Bildungssystem nicht verstecken, aber es ist gut, wenn auf europäischer Ebene eine gewisse Vereinheitlichung stattfindet. Unsere Schulabgänger sollen auf internationaler Ebene die gleichen Chancen und Möglichkeiten haben, wie ihre europäischen Kollegen. Ein weiterer wichtiger Punkt ist die Modularisierung der Lehrgänge. Wir richten uns praktisch ausschliesslich an berufstätige Studierende. Mit der Modularisierung ist die Flexibilität der Lehrgänge viel grösser. Ausserdem wollen wir die Kooperation mit anderen Fachhochschulen fördern. Wir unternehmen gemeinsame Aktivitäten, wechseln Dozierende aus und ermöglichen Studierenden auch Auslandsemester.

Wie praxisorientiert sind die Lehrgänge an der PHW Bern?

Es ist ein wichtiges Ziel der PHW Bern und mir persönlich, den Dialog mit der Wirtschaft zu pflegen. Die enge Kooperation von Fachhochschule und Wirtschaft fördert die positive Entwicklung der in der Region verankerten Unternehmen. Wir wollen unsere Ausbildungs- und Forschungstätigkeit auf die Bedürfnisse der Wirtschaftspartner ausrichten und uns an der Wirtschaftsstruktur des Espace Mittelland orientieren. Gerade im Zusammenhang mit der Ablösung der Nachdiplom-Studien durch den "Master of Advanced Studies" (M.A.S) klären wir heute mit Firmen unserer Absolventen die Bedürfnisse ab. Wir wollen kein Sklave der Wirtschaft sein, finden aber, dass die Wirtschaft Einfluss nehmen soll.

Welches sind die Diplom- oder Nachdiplomstudien im Angebot der PHW Bern, die sich besonders für Personen, die im IT/Telekommunikationssektor tätig sind, aufdrängen?

Das ist sicher das Nachdiplomstudium, oder künftig der (M.A.S), als Wirtschaftsingenieur / -techniker. Wir haben bei uns viele Absolventen der Swisscom oder der Post, die dieses postgraduale Studium absolvieren. Meistens sind das Ingenieure, die über hervorragende technische Kenntnisse verfügen. Bei uns können sie sich zusätzlich das erforderliche Know-how in den Bereichen Betriebswirtschaft und Projektmanagement aneignen. Die Ausbildungslehrgänge sind

sehr praxisorientiert und finden in gemischten Klassen mit anderen Studienrichtungen statt.

Was sind die Voraussetzungen, die Interessierte erfüllen müssen, um ein NDS - oder künftig M.A.S - an der PHW absolvieren zu können?

Als Voraussetzung gilt ein Fachhochschul- oder HTL-Studium. Ausserdem ist eine gewisse Berufspraxis vorgeschrieben, diese variiert aber von NDS zu NDS. Jetzt, nachdem sich die Schweizer Bildungslandschaft aufgetan hat, wollen wir aber auch anderen Interessierten die Möglichkeit zur Aufnahme bieten. Wir nehmen jeweils individuelle Analysen vor, ob die Aufnahme einer Kandidatin oder eines Kandidaten möglich ist. Wenn wir dabei zum Resultat kommen, dass punktuell noch Wissensrückstände in einigen Bereichen vorhanden sind, können die Interessierten sich die entsprechenden Kenntnisse in einzelnen Modulen unserer anderen Lehrgänge aneignen und parallel zum Studium absolvieren.

Rund 90 % der an der PHW Studierenden sind berufstätig. Für viele Studierende ist die Doppelbelastung Beruf und Weiterbildung enorm. Was raten Sie Personen, die davor zurückschrecken?

Es braucht eine Art Vertrag zwischen den drei involvierten Parteien. In der Partnerschaft muss ausgehandelt werden, unter welchen Bedingungen eine Weiterbildung überhaupt möglich ist. Die Konsequenzen müssen offengelegt werden. Wenn das nicht klar ist, gibt es über kurz oder lang Probleme, die sich auf die schulischen Leistungen auswirken. Das Gleiche gilt im Verhältnis zum Arbeitgeber. Man muss klar kommunizieren, welche Ausbildung man machen will und ein Agreement treffen, wie das Arbeitsverhältnis während dieser Ausbildung aussieht. Wir sprechen die Umstände der Zusatzbelastung in unseren Beratungsgesprächen stets an. Wir spielen mit offenen Karten und sagen den Interessenten, was der Aufwand sein wird und dass es mit der Präsenz in der Schule allein nicht getan ist. Wenn allen Beteiligten klar ist, dass sie während der Ausbildungszeit Abstriche machen müssen, steht einer erfolgreichen Ausbildung an der PHW Bern nichts im Weg.

**PRIVATE
HOCHSCHULE
WIRTSCHAFT**
phw EIN TEIL DER BERNER
FACHHOCHSCHULE

Parkterrasse 14/16 - CH-3012 Bern
Tél.: +41 (0)31 310 08 10 - Fax: +41 (0)31 310 08 11
E-mail: rolf.jaloux@feusi.ch - Website: www.phw.bfh.ch

HAUTE ECOLE PRIVEE DE GESTION PHW DE BERNE

Entretien avec Monsieur Rolf Jaloux, Directeur de la Haute Ecole Privée de Gestion (PHW) de Berne

La Haute 'Ecole Privée de Gestion PHW de Berne fait partie de la Haute Ecole Spécialisée bernoise. La PHW de Berne est soutenue par le centre de formation Feusi et par la haute école pour professionnels HfB (*Hochschule für Berufstätige*). L'école PHW de Berne fait partie de la Haute Ecole Privée de Gestion PHW, implantée par ailleurs à Zurich, Bâle et St. Gallen mais ne fait cependant pas partie de l'Ecole Supérieure Kalaidos. L'Ecole PHW de Berne offre un programme complet de formations et de prestations adapté aux derniers développements dans le secteur du management orienté appliqué.

Monsieur Jaloux, vous êtes depuis le début de l'année 2005, Directeur de la Haute Ecole Privée de Gestion PHW. Quels sont les objectifs de l'Ecole PHW et les vôtres personnellement à une période où « l'apprentissage continu » devient de plus en plus important ?

En Suisse, ce que l'on appelle les structures de Bologne seront mises en oeuvre en 2006. Ces structures ont pour but de rendre le paysage suisse des établissements d'enseignement supérieur « compatible avec l'espace européen ». Mais il n'y a pas que le rattachement à l'Europe en premier plan. Comme les noms des différentes filières le montrent, les structures de Bologne subissent également de fortes influences, tant américaine qu'anglaise. Pour l'école PHW de Berne, il s'agit d'une période très passionnante et l'objectif est très clair : « amener pour ainsi dire notre institut à l'Europe ». La Suisse n'a pas à se cacher avec son système d'éducation, mais une certaine uniformisation sur le plan européen serait une bonne chose. A leur sortie, nos étudiants doivent avoir les mêmes chances et les mêmes possibilités sur la scène internationale que leurs collègues européens. Un autre point important est la modularisation des cours. Nous nous adressons pratiquement exclusivement à des étudiants salariés. Grâce à la modularisation, la flexibilité des cours devient beaucoup plus grande. En outre, nous voulons encourager la coopération avec d'autres établissements d'enseignement supérieur. Nous organisons des activités communes, échangeons des enseignants et rendons possibles à des étudiants des semestres à l'étranger.

Comment les cours de l'école PHW de Berne sont-ils orientés vers la pratique ?

Un des objectifs essentiels pour l'école PHW de Berne et, pour moi personnellement, est d'entretenir le dialogue avec le monde économique. L'étroite coopération entre les grandes écoles et le monde économique contribue au bon développement des entreprises régionales. Nous voulons adapter notre activité de formation et de recherche aux besoins des partenaires économiques et nous orienter vers la structure économique de l'Espace Mittelland. En lien direct avec le remplacement des études post-diplôme par le « Master of Advanced Studies » (M.A.S), nous clarifions aujourd'hui les besoins avec les entreprises de nos diplômés. Nous ne voulons pas être esclave de l'économie mais reconnaissons que l'économie doit prendre de l'influence.

Quelles sont les études diplômantes et post-diplôme dans l'offre de l'école PHW de Berne qui s'imposent en particulier aux personnes travaillant dans le secteur des télécommunications et de l'informatique ?

Sans aucun doute les études post-diplôme ou dans l'avenir, le MAS d'ingénieur ou technicien de gestion. Nous avons chez nous beaucoup

de diplômés de Swisscom ou de la Poste qui suivent ce cursus post-diplôme. La plupart sont des ingénieurs qui disposent de connaissances techniques remarquables. Chez nous, ils peuvent s'approprier en plus le savoir-faire nécessaire pour le management d'entreprise et la gestion de projets. Les cours sont très orientés vers la pratique et ont lieu dans des classes mélangées avec d'autres filières d'études.

Quelles sont les conditions à remplir pour les personnes intéressées pour suivre une formation post-diplôme ou, dans l'avenir, un M.A.S à l'école PHW ?

La condition préalable est des études en école supérieure spécialisée ou une école d'ingénieurs (HTL). Par ailleurs, une certaine pratique professionnelle est recommandée, mais celle-ci varie de formation post-diplôme en formation post-diplôme. A présent, du fait de l'ouverture du paysage suisse de la formation, nous voulons également offrir une possibilité d'admission à d'autres intéressés. Nous procédons chaque fois à des analyses individuelles pour établir si l'admission d'une candidate ou d'un candidat est possible. Si nous en arrivons alors au résultat qu'il y a encore ponctuellement des lacunes dans certains domaines, les intéressés peuvent acquérir les connaissances correspondantes dans différents modules de nos autres cours et poursuivre des études en parallèle.

Environ 90 % des étudiants de l'école PHW sont des salariés. Pour beaucoup d'étudiants, la double charge, activité professionnelle et formation continue est énorme. Que conseillez-vous aux personnes qui reculeraient devant ?

Il faudrait un type de contrat entre les trois parties impliquées. Dans le partenariat, il faut discuter des conditions dans lesquelles une formation continue est avant tout possible. Les conséquences doivent être énoncées. Si cela n'est pas clair, il y aura des problèmes tôt ou tard qui se répercuteront sur les prestations scolaires. Il en est de même par rapport à l'employeur. Il faut clairement indiquer quelle formation on veut suivre et trouver un accord précisant comment évoluera le poste pendant cette formation. Nous évoquons toujours les difficultés de la charge supplémentaire au cours de nos entretiens conseils. Nous jouons cartes sur table et disons aux intéressés ce que sera l'investissement et que la seule présence à l'école ne fera pas tout. S'il est clair pour tous les participants qu'ils doivent faire des sacrifices pendant leur temps de formation, cela ne gêne en rien une formation réussie à l'école PHW de Berne.

PRO-CONCEPT



Pierre-Alain Schnegg and his team founded Pro-Concept in 1987, with the idea of creating their own Enterprise Resource Planning solution. Pro-Concept ERP caters for the needs of small and medium-sized businesses/industries as well as public administrations: Finance, Logistics, Production, HR, CRM, Knowledge Management, e-business, in addition to project-based resource planning with enterprise project management... The benefit: all our clients share the same source code but each has its own customized setup.

The loyal clientele of Pro-Concept is made up of prestigious watch-making groups, machine tools, electronics, medical engineering, distribution, services, foundations and associations, public bodies and energy suppliers. They are based in the EU and Eastern Europe, as well as the USA, Singapore, China, and Japan.

“Eine realistische Vision für kleine und mittlere Betriebe, größere Vereinigungen und öffentliche Einrichtungen”

von

Pierre-Alain Schnegg, CEO

Die Pro-Concept SA wurde 1987 gegründet und hat sich im Laufe der Jahre mit ihrem Wachstum als beständiges und anerkanntes Unternehmen bewährt, das integrierte Verwaltungssoftware entwickelt, installiert und vertreibt.

Wir haben uns von Anfang an entschieden, unsere eigene integrierte Business-Software (*ProConcept ERP*) zu entwickeln, um die Anforderungen von kleinen und mittleren Betrieben sowie öffentlichen Verwaltungen zu erfüllen. Das bedeutet, wir fassen zahlreiche Funktionen zu einer Komplettlösung zusammen, die alle Bereiche einer Organisation abdeckt, wie z. B.: Finanzverwaltung, Logistik, Produktion, Human Resources, CRM, Knowledge Management, E-Business, modulare Handelsverwaltung etc.

Ein wichtiger Vorteil besteht darin, dass alle unsere Kunden den gleichen Source-Code verwenden, während ihre individuellen Daten mit Hilfe einer maßgeschneiderten Parametrierung erfasst werden.

Unsere Entscheidung hat sich bewährt: Durch unsere Kompetenz konnten wir namhafte Uhrenmanufakturen und -konzerne für uns gewinnen, gefolgt von Unternehmen im Bereich Werkzeugmaschinen, Elektronik und medizinische Instrumente, sowie Handels- und Dienstleistungsorganisationen, Stiftungen und Verbände, öffentliche Einrichtungen, Energielieferanten etc.

Unser Erfolg zeigt sich auch in unserer weltweiten Expansion durch die Eröffnung von Niederlassungen in der EU, in Osteuropa, in den USA und Asien (Singapur, China, Japan...). Wir blicken der Zukunft zuversichtlich entgegen, nicht zuletzt, weil wir unser ERP-System ständig mit den neuesten Technologien verbessern und damit einen zuverlässigen Garanten für Nachhaltigkeit schaffen.

Z.I. de la Suze - CH-2605 Sonceboz
Tel.: +41 (0)32 488 38 38 - Fax: +41 (0)32 488 38 40
E-mail: info@proconcept.ch - Website : www.proconcept.ch

« Une vision pertinente pour les PME/PMI, les grands groupes et les administrations publiques »

par

Pierre-Alain Schnegg, CEO

Fondée en 1987, Pro-Concept SA s'est affirmée au fil des ans et de sa croissance, comme une société solide et réputée : elle conçoit, développe et distribue elle-même son logiciel intégré de gestion.

Dès le début, nous avons pris l'option de créer notre propre logiciel de gestion intégrée (*ProConcept ERP*) pour répondre aux besoins de gestion des PME/PMI et des administrations. Cela signifie que nous avons une couverture fonctionnelle complète dans tous les domaines de l'entreprise, par exemple : finance, logistique, production, RH, CRM, knowledge management, e-business, ainsi qu'une verticalisation probante avec la gestion à l'affaire, etc.

Un atout reconnu réside dans le fait que tous nos clients partagent le même code source, leurs spécificités étant prises en compte par un paramétrage individuel, à la façon d'un grand couturier.

Les options prises ont débouché sur des résultats exceptionnels : nous avons attiré, par notre expertise, des sociétés et groupes horlogers de prestige, suivis aussitôt par la machine-outil, l'électronique et les medtechs, puis par la distribution, les services, les fondations et associations, organismes publics, distributeurs d'énergie.

Notre succès s'est aussi traduit par une expansion géographique notable, avec des installations dans l'Union Européenne et en Europe de l'Est, outre-Atlantique (USA), en Asie (Singapour, Chine, Japon...), et nous sommes confiants dans l'avenir, d'autant plus que notre ERP intègre en permanence les technologies les plus modernes, ce qui est un gage solide de pérennité.





Radiotele

Ein Gespräch mit Bruno Oetterli, Direktor

Radiotele vermarktet mit grossem Erfolg Werbung in elektronischen Medien. Welche Stationen und Sender deckt Radiotele ab, um den optimalen Werbeauftritt garantieren zu können?

Radiotele glaubt an die elektronischen Werbeträger Radio, Fernsehen, Teletext und Online. Insofern vertritt Radiotele die Interessen der elektronischen Medien und will beim Werbekunden den entsprechenden Media-Entscheid auslösen. Ist dieser gefällt, vertreten wir - aufgrund des Briefings - die Interessen des Werbekunden und setzen die entsprechenden elektronischen Werbeträger bestmöglich ein. Die Radiotele hat mit allen Schweizer Privatradios entsprechende Vermarktungs- bzw. Vermittlungsverträge; ebenso mit den wichtigsten ausländischen Sendern, welche in die Schweiz einstrahlen. Entsprechende Verträge haben wir auch mit allen Schweizer Regional-TV-Sendern und wir vermarkten in der deutschen Schweiz den sogenannten TeleNews-Combi, einen Werbezusammenschluss der Regional-TV-Sender, der nach fünfjähriger Aufbauarbeit höchst interessante Leistung erbringt. Ebenso vermarktet die Radiotele in der Deutschschweiz SWISSTXT, den Teletext der SRG SSR idée suisse sowie die entsprechenden Teletext-Dienste der Regional-TV-Sender, und schliesslich vermarktet sie eine Online-Promotions-Plattform. Man kann bei der Radiotele also alle obgenannten elektronischen Werbeträger belegen und die verschiedenen Sprachregionen entsprechend ganzheitlich abdecken. Dies ist allerdings selten der Fall, weil sich die Radiotele an das Briefing des Werbekunden zu halten hat.

Was für ein Angebot können Sie z.B. einem Kunden unterbreiten, der ein neues Produkt im Bereich Unterhaltungselektronik bewerben will?

Die TV-Kampagne in den Regional-TV-Sendern - deren starke Leistung ergibt sich aus der Tatsache, dass ihr stündliches Programm rund 15 Wiederholungen zulässt - wird mit einer Radiokampagne in den Privatradios ergänzt. Die Studie für die Sortenorganisation Appenzeller Käse GmbH konnte bestätigen, dass Radiowerbung in Ergänzung zu TV- und Plakat-Werbung zu einer wirkungsvolleren Erreichung der Kommunikationsziele führen kann. Schliesslich kann der Media-Mix mit einer Online-Promotion ergänzt werden, welche den Internet-Surfer animiert, sich rund zwei Minuten mit dem Produkt auseinanderzusetzen. So wird der Endverbraucher von verschiedener Seite medien-spezifisch mit dem Produkt konfrontiert und zum Handeln eingeladen.

Die elektronischen Medien haben sich in den drei Jahrzehnten des Bestehens von Radiotele stark verändert - wie hat sich parallel dazu das Geschäftsfeld von Radiotele entwickelt?

Radiotele hat vor 30 Jahren damit begonnen, im damaligen Südwestfunk Radiowerbung von Schweizer Werbekunden für Schweizer Hörer zu vermitteln. Mit der Rundfunk-Verordnung von 1981 und der Konzessionierung der damaligen Lokalradios hat die Radiotele 1983 ihr Know-how diesen neuen Lokalradios zur Verfügung gestellt. Der Wunsch der Werbekunden, abgestimmt mehrere Werbeträger einzusetzen, hat dazu geführt, dass die Radiotele ganzheitliche Lösungen anbieten musste. Entsprechend wurde das Angebot um Teletext und Regional-TV, schliesslich um Online ergänzt. Gegenwärtig sind wir dabei, den Mobile-Bereich zu integrieren.

Welche Herausforderungen kommen auf Ihr Unternehmen zu, wenn die verschiedenen Medien mit der Zeit ineinander "verschmelzen"?

Früher waren unsere Kundenberater Spezialisten ihrer Gattung. Vor 30 Jahren waren sie Spezialisten in Sachen Radiowerbung. Heute müssen sie nicht nur ihr Hauptmedium und dessen Wirkungsweise verstehen. Sie müssen zusätzlich für die anderen Medien ein valabler Gesprächspartner und auch Berater sein, wollen sie dem Kunden medienübergreifende Lösungen vorschlagen können. Dieses Fachwissen beschränkt sich dabei nicht allein auf die einzelnen Medien. Ebenso wichtig ist die Kenntnis der verschiedenen Einsatzmöglichkeiten. Der heutige Werbekunde gibt sich nicht mehr allein mit den klassischen Commercial-Kampagnen zufrieden, er will zusätzlich Möglichkeiten, sei dies nun Sponsoring oder Sonderwerbformen. Kurz - er will integrierte Werbung. Entsprechend sind die Anforderungen an die Kundenberater gestiegen.

Teletext ist ein elektronisches Medium, welches auf den ersten Blick antiquiert wirkt. Obwohl immer wieder tot gesagt, ist es nach wie vor sehr erfolgreich. Welche Stärken bietet es aus Sicht der Werbevermarktung?

Zum einen ist Teletext nach wie vor ein sehr starkes individuelles Informationsmedium. Rund 1.5 Mio. Nutzer rufen täglich nach Belieben die aktuellen News ab. Zum anderen ist Teletext als Werbeträger wenig sexy, denn es lässt kreativ nur beschränkte Möglichkeiten zu. Im Media-Mix allerdings ist Teletext ein valabler Werbeträger. Bei grossen Events z.B. wird nicht nur TV und Radio, sondern eben auch Teletext eingesetzt. Bei diesen Events erreicht man mit Teletext auch jene Nutzer, die wenig Zeit haben, aber ebenso informiert sein wollen. Teletext bleibt als komplementärer Werbeträger nach wie vor sehr wertvoll. Die Tatsache, dass Teletext sowohl am TV-Bildschirm als auch online (www.teletext.ch) genutzt werden kann, wird auch in Zukunft die Leute Lügen strafen, die Teletext immer wieder tot sagen.

Im vergangenen Jahr hat Radiotele zusammen mit der Tamedia AG und der SRG SSR idée suisse ein Konsortium für die DAB-Förderung in der Schweiz gegründet. Was für Ziele verfolgt Radiotele in diesem Bereich?

Es ist wichtig, dass sich die Radiotele jetzt mit den neuen Technologien auseinandersetzt, und zwar unter dem Gesichtspunkt des Mehrwertes bzw. des Zusatznutzens aus kommerzieller Sicht. In diesem Zusammenhang gewinnt der Bereich der Interaktivität bzw. des sog. Rückkanals immer mehr an Bedeutung. Die elektronischen Medien liefern heute "anonyme Kontakte".

RADIOTELE

Forchstrasse 444 - CH-8702 Zollikon
Tel.: +41 (0)44 396 14 14 - Fax: +41 (0)44 396 14 19
www.radiotele.ch

Radiotele

Entretien avec Bruno Oetterli, directeur

Radiotele commercialise avec succès des espaces publicitaires dans les médias électroniques. Quels stations et émetteurs Radiotele a-t-elle choisi de couvrir afin de pouvoir garantir un effet de promotion optimal ?

Radiotele croit à l'efficacité des supports publicitaires électroniques, tels que la radio, la télévision, le télétexte et l'Internet. De cette manière, Radiotele représente les intérêts des médias électroniques et s'efforce d'aider les clients publicitaires à trouver le média qui leur convient. Lorsque cette décision est prise, nous poursuivons les objectifs fixés par le client publicitaire lors du briefing et utilisons de manière optimale les supports publicitaires électroniques adéquats. La société Radiotele a conclu des accords de commercialisation et de diffusion avec toutes les radios privées suisses, ainsi qu'avec les principaux émetteurs étrangers qui émettent en Suisse. Nous avons également signé des contrats équivalents avec toutes les chaînes régionales suisses de télévision. En Suisse alémanique, nous commercialisons un produit nommé « TeleNews-Combi » : il s'agit d'un groupement de publicité des chaînes de TV régionales qui, après un travail d'élaboration de cinq ans, offre déjà des taux de performance très intéressants. De même, en Suisse alémanique, Radiotele commercialise SWISSTXT, le télétexte de SRG SSR idée suisse, ainsi que les services analogues des chaînes régionales de télévision et enfin, une plate-forme de promotion en ligne.

Au besoin, Radiotele peut ainsi avoir recours à tous les supports publicitaires mentionnés ci-dessus, ce qui lui permet d'assurer une couverture totale des différentes régions linguistiques. Toutefois, cela n'arrive que rarement, étant donné que Radiotele doit s'en tenir aux instructions données par le client publicitaire.

Quelle offre pouvez-vous faire, par exemple, à un client qui souhaite promouvoir un produit dans le secteur de l'électronique de loisirs ?

La campagne de télévision sur les chaînes régionales de télévision offre le grand avantage, du fait de son horaire, de permettre 15 passages. Elle est complétée par une campagne publicitaire diffusée sur les radios privées. L'étude effectuée pour le compte de Appenzeller Käse GmbH, une société de conseil en stratégie marketing, vient confirmer que la publicité à la radio, en tant qu'élément complémentaire de la publicité par affichage et à la télévision, permet de rejoindre plus efficacement les objectifs de communication. Il est enfin possible de compléter le mix de média avec une promotion en ligne, qui motive des surfeurs sur Internet à se pencher environ deux minutes sur le produit. De cette façon, le consommateur final est amené à considérer le produit sous divers points de vue, en fonction du média, ce qui renforce son souhait d'acquisition.

Depuis la trentaine d'années d'existence de Radiotele, les médias électroniques ont connu un énorme développement - comment le secteur commercial de Radiotele a-t-il pu se modifier en conséquence ?

Il y a de cela 30 ans, Radiotele a commencé son activité par de la publicité à la radio (l'ancien Südwestfunk) pour des sociétés suisses de publicité, auprès d'auditeurs suisses. A la suite de l'ordonnance de la radio de 1981 et l'octroi de concessions des radios locales de cette époque, Radiotele a mis son savoir-faire à la disposition de ces radios locales : c'était en 1983. En raison du souhait des sociétés publicitaires de se

servir de différents supports publicitaires de façon ciblée, Radiotele en est venue à proposer des solutions globales. C'est ainsi que la gamme d'offres s'est élargie au télétexte et aux télévisions régionales, pour aboutir aux services en ligne. Nous nous employons actuellement à intégrer le secteur de la téléphonie mobile.

Si, au cours du temps, les différents médias en viennent à « se fondre les uns dans les autres », quels seront alors les défis pour votre entreprise ?

Autrefois, nos conseillers clientèle étaient des spécialistes dans leur secteur. Il y a 30 ans, il s'agissait de véritables experts en matière de publicité à la radio. De nos jours, ils ne peuvent plus se contenter de connaître leur média principal et son mode d'action. S'ils veulent être à même de proposer des solutions multimédia à leur clientèle, ils doivent être en outre un interlocuteur et un conseiller expérimenté en ce qui concerne les autres médias. Ces connaissances spécifiques ne concernent pas uniquement les divers médias. La connaissance des différentes modalités d'application est tout aussi importante. Actuellement, le client ne se satisfait plus des campagnes commerciales classiques ; il souhaite qu'on lui fasse des offres supplémentaires, que ce soit en matière de sponsoring ou de formes spécifiques de promotion. En résumé, il veut de la publicité intégrée. Les exigences à l'égard du conseil clientèle ont ainsi nettement augmenté.

Le télétexte est un média électronique qui, au premier coup d'œil, donne l'impression d'être dépassé. Bien que sa disparition ait été maintes fois annoncée, il continue cependant à avoir beaucoup de succès. Quels sont ses points forts du point de vue de la commercialisation de la publicité ?

Il faut tout d'abord noter que le télétexte est resté un média d'information fortement individualisé. Tous les jours, environ 1,5 million d'utilisateurs sélectionnent à leur gré les informations d'actualité. D'un autre côté, le télétexte n'est pas très « sexy » car il n'offre que des possibilités limitées sur le plan de la création. Dans le cadre d'un mix de médias, le télétexte devient néanmoins un support publicitaire tout à fait valable. Lors d'événements importants, par exemple, on n'a pas seulement recours à la télévision et à la radio, mais aussi au télétexte. Dans ce cas, le télétexte permet d'atteindre également les utilisateurs qui ne disposent que d'un temps limité mais veulent rester informés. Aujourd'hui comme hier, le télétexte représente un support publicitaire complémentaire de grande valeur. Par ailleurs, le fait que le télétexte puisse être utilisé aussi bien à partir d'un écran de télévision qu'en ligne (www.teletext.ch) mettra encore plus dans l'embarras les gens qui ne se sont pas lassés de lui prédire une mort prochaine.

L'an passé, Radiotele a fondé un consortium avec Tamedia AG et SRG SSR idée suisse en vue de promouvoir le DAB (système de TLC paneuropéen) en Suisse. Quels sont les objectifs poursuivis par Radiotele dans ce secteur ?

Il est important que Radiotele se tourne maintenant vers les nouvelles technologies pour en déterminer la plus-value, c'est-à-dire l'avantage supplémentaire du point de vue commercial. Dans ce contexte, le domaine de l'interactivité et de ce qu'on appelle le « canal de retour » prend de plus en plus d'importance. Aujourd'hui, les médias électroniques sont pourvoyeurs de « contacts anonymes ».

RTM Systems AG

Neue Wege der Betriebsdatenerfassung

Herrn Christian Leutwyler, Inhaber und Geschäftsführer



Die RTM Systems AG ist ein neuer Stern am Himmel der Personal- und Auftragszeiterfassung. Seit der Gründung des Unternehmens im Jahre 2002 ist unter der Leitung von Christian Leutwyler mit einem Team von elf Mitarbeitern ein komplett neues Programm an Hard- und Software entstanden.

RTM Systems AG ist das einzige Unternehmen dieser Branche in der Schweiz, welches sämtliche Produkte im eigenen Unternehmen entwickelt und herstellt. Sie tragen ausschliesslich das Label "Swiss made". Die Produktlinie ist nicht älter als zwei Jahre und dieser Rhythmus prägt denn auch die Vorwärtsstrategie des Unternehmens. RTM Systems AG verfolgt das Ziel, innerhalb von fünf Jahren zum führenden Anbieter von Betriebsdatenerfassungssystemen zu werden. Dabei handelt es sich um ein ambitioniertes, aber durchaus realistisches Ziel, da die Mehrheit der Mitarbeiter in der Entwicklung tätig ist.

IT-UNTERHALTSKOSTEN WERDEN DRASTISCH REDUZIERT

Die sinkenden Margen zwingen Unternehmen, ihre Organisation zu optimieren. Die RTM-Produkte erfüllen das Ziel, die üblichen hohen Unterhaltskosten der IT-Systeme drastisch zu reduzieren. Dabei garantiert erstklassige Qualität einen fehlerfreien Betrieb. Die Flexibilität der Produkte erlaubt kundenspezifische Systemanpassungen und durch die Fernwartung kann die RTM Soft- und Hardware weltweit online und zu geringen Kosten gewartet werden.

Mit der Erfassung der Personal-, Auftrags-, Maschinenzeit und des Materials entsteht eine exakte Online-Leistungsbilanz des Unternehmens. Der Stand aller laufenden Aufträge und deren Kalkulation ist jederzeit abrufbar.

ZEITWIRTSCHAFT ALS ZENTRALER FAKTOR

Die RTM Systems AG hat entsprechende Kundenbedürfnisse frühzeitig erkannt und ihre Produkte konsequent daran ausgerichtet: Die RTM Hard- und Software ermöglicht kostengünstige Lösungen für Produktions-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen aller Grössen. Dadurch sind Partnerschaften mit Unternehmen aus verschiedensten Bereichen und unterschiedlicher Grösse entstanden, welche das Vertrauen in die Geschäftspolitik der RTM Systems AG dokumentieren.

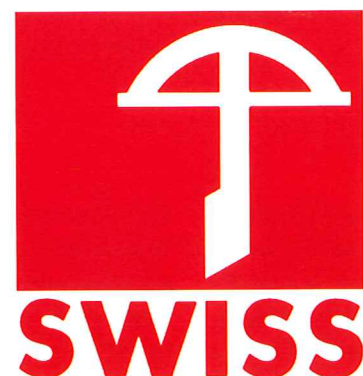
Zur langfristigen Sicherung der Unternehmenserträge wird die Zeit zum wichtigsten Thema. Unsere Kunden haben erkannt, dass die Zeitwirtschaft in Zukunft für sie eine zentrale Rolle spielen wird. Sie ist der Kern aller Unternehmensabläufe und erfasst die gesamten Betriebsstrukturen. Die RTM Systems AG kann als Spezialist für Zeitwirtschaft optimale Lösungen anbieten - mit dem entscheidenden Vorteil - dass alle Produkte aus einer Hand kommen.



Gewerbering 26 - Postfach 84 - CH-5610 Wohlen
Tel.: +41 (0)56 619 71 71 - Fax: +41 (0)56 619 71 70
E-mail: info@rtm.ch - Website: www.rtm.ch

SWISS LABEL

Das Zeichen
für echte
Schweizer Produkte



La marque
du vrai
produit suisse

Safe+Legal

Ein Gespräch mit Kurt Pauli, Partner



Im Zeitalter der Informatik wird Datenschutz für immer mehr Unternehmen und Behörden zu einem wichtigen Thema. Welche grundsätzlichen rechtlichen Fragen stellen sich in diesem Zusammenhang?

Der Datenschutz ist nur eines von verschiedensten Elementen, die einen rechtlichen Einfluss auf die Datenbearbeitung haben. Beim Datenschutz stellt sich die Kernfrage, ob das Sammeln und Verwenden von Informationen über Personen überhaupt erlaubt ist. Diese Frage ist in der Regel relativ rasch beantwortet; spannender ist, was daraus folgt. Ein Beispiel: Eine erste Abklärung hat ergeben, dass die beabsichtigte Bearbeitung von Daten rechtlich problematisch ist. Es gibt aber Situationen, in denen der Markt nicht darauf verzichten kann oder will. Unsere Aufgabe ist es dann, zusammen mit dem Kunden eine Lösung zu konzipieren, die rechtskonform ist.

Datenschutz ist heute ein übergreifendes Thema geworden; beispielsweise im Gesundheitsbereich ist die Rechtslage sehr komplex, weil vieles spezialrechtlich geregelt ist. Zunehmend spielt auch das internationale Recht, z.B. die Datenschutzrichtlinien der EU, eine Rolle.

Liegt eine der Hauptschwierigkeiten darin begründet, dass das Rechtssystem sehr "stabil" ist, gleichzeitig aber die Informatiklösungen schon nach kürzester Zeit veraltet sind und ersetzt werden müssen?

Die Dynamik ist im gesamten Informatikbereich durchaus ein Thema. In gewissen Bereichen ist es schwierig, überhaupt noch vertieftes Fachwissen aufzubauen, so beispielsweise im Projektmanagement. Im Bezug auf den Datenschutz ist das aber nicht die Hauptschwierigkeit. Unser Rechtssystem lässt auf dem Weg der Interpretation eine weitgehende Anpassung an neue Technologien zu.

In vom Datenschutz besonders betroffenen Branchen, dem Gesundheitswesen, den Wirtschaftsauskunfteien oder den Verwaltung, hat eine Sensibilisierung stattgefunden. Allerdings wird Datenschutzrecht oft bereits als Verhinderungsgesetzgebung missverstanden, was unserer Meinung nach jedoch nicht zutrifft, denn das Datenschutzgesetz legt lediglich die "Spielregeln" fest, nach denen personenbezogene Daten bearbeitet werden können.

Welche Dienstleistungen bietet Safe+Legal seinen Kunden an?

Beim Datenschutz bieten wir Dienstleistungen auf drei Ebenen an. Zum ersten sind dies konzeptionelle Tätigkeiten. Hier erarbeiten wir umfassende Datenschutz-Lösungskonzepte, zum Beispiel wenn eine Bank Data Mining einsetzt, um das Potenzial ihrer Kundendaten besser nutzen zu können. Auf den ersten Blick ist das mit dem Datenschutzgesetz nur schwer zu vereinbaren. Es gibt aber durchaus Möglichkeiten, auch ein Data Warehouse datenschutzkonform zu betreiben. Es bedingt aber einen gewissen organisatorischen Aufwand. Man muss Abläufe, Dokumentation und Kontrolle klar festlegen. Zum zweiten sind wir als Experten in Datenschutz-Audits und -

Analysen, bei Rechtsgutachten sowie in der Ausbildungen und Schulungen tätig. Auf einer dritten Ebene begleiten wir unsere Kunden bei der Spezifikation von konkreten Applikationen und von Organisationsprozessen.

Ein ebenso wichtiges Tätigkeitsgebiet von Safe+Legal ist das Projektmanagement von anspruchsvollen Organisations- und Informatikprojekten. Wir bieten damit den Kunden ein breites Spektrum an Fachkompetenz und Erfahrung - vom Datenschutz bis hin zur Realisierung konkreter Vorhaben.

Können Sie uns die konkrete Umsetzung Ihrer Dienstleistungen an Hand eines Projekts erläutern?

Bei einem Informatikprojekt in der Verwaltung haben wir einerseits die Projektleitung wahrgenommen und andererseits die Anforderungen des Datenschutzes und der Informationssicherheit massgeblich mitgestaltet und umgesetzt. Das ist ein gutes Beispiel, wie das Know-how von Safe+Legal in einer Kundensituation nutzbringend verbunden werden kann.

GoodPriv@cy® ist ein international geschütztes Datenschutzzertifikat. Was bedeutet es für einen Kunden von Safe+Legal, wenn er dieses Zertifikat erlangt und von wem wird GoodPriv@cy® vergeben?

Der Erwerb des Datenschutzzertifikats **GoodPriv@cy®** setzt ein funktionierendes Datenschutz-Managementsystem voraus, vergleichbar mit einem Q-System nach ISO 9001. Der Kunde hat damit Gewähr, dass seine Investitionen zweckmässig und nachhaltig sind. Mit dem Gütesiegel kann er zudem seine Datenschutzkompetenz gegen aussen wirksam kommunizieren, was heute ein Marketingargument geworden ist. **GoodPriv@cy®** ist eine Garantemarke nach den strengen Vorschriften der Markenschutzgesetzgebung. Das Gütesiegel wird von der SQS im Namen der Markeninhaberschaft vergeben.



AG für Datenschutz und Management-Consulting
Schwarztorstrasse 87 - 3007 Bern
Tél.: +41 (0)31 382 74 74 - Fax: +41 (0)31 382 74 79
safe.legal@safelegal.ch - www.safelegal.ch

Safe+Legal

Entretien avec Kurt Pauli, associé

A l'ère de l'informatique, la protection des données est un thème d'importance pour un nombre croissant d'entreprises et d'administrations. Quelles questions juridiques se posent alors ?

La protection des données n'est qu'un élément parmi d'autres à avoir une influence juridique sur le traitement des données. La question clé en ce qui concerne la protection des données est de savoir si la collecte et l'utilisation d'informations à caractère personnel sont vraiment licites. Si la réponse à cette question est en règle générale relativement rapide ; plus complexe est ce qui en découle. Prenons un exemple : une première clarification précisait que le traitement intentionnel de données est problématique sur le plan juridique. Il existe cependant des situations dans lesquelles le marché ne peut ou ne veut pas y renoncer. Notre tâche est donc de concevoir avec le client une solution juridiquement valable.

Le protection des données est devenue aujourd'hui un thème très vaste ; par exemple, la situation juridique est très complexe dans le domaine de la santé parce que beaucoup de choses relèvent d'une législation spéciale. En outre, le droit international, par exemple les directives sur la protection des données de l'UE, joue un rôle sans cesse croissant.

Si une des difficultés majeures repose sur le fait que le système juridique est très « stable », parallèlement, les solutions informatiques sont toutefois très rapidement dépassées et doivent être remplacées ?

Dans l'ensemble du secteur informatique, la dynamique est une véritable problématique. Dans certains secteurs, il est difficile d'instaurer des connaissances pointues, comme par exemple dans la gestion de projet. Mais en ce qui concerne la protection des données, ce n'est pas la difficulté majeure. Notre système juridique autorise par l'interprétation une adaptation continue à de nouvelles technologies.

Dans des secteurs particulièrement concernés par la protection des données comme le système de santé, les agences de renseignements commerciaux ou l'administration, il y a eu une sensibilisation. En fait, le droit de la protection des données est souvent l'objet d'une méprise avec une législation d'empêchement, ce qui n'est pas du tout le cas à notre avis car la loi sur la protection des données fixe uniquement « les règles du jeu » suivant lesquelles des données à caractère personnel peuvent être traitées.

Quelles prestations de service offre Safe+Legal à ses clients ?

Avec la protection des données, nous offrons des prestations de service sur trois niveaux. Premièrement, les activités de conception. Il s'agit ici de créer des solutions pour la protection des données ; par exemple lorsqu'une banque utilise le data mining afin de mieux exploiter le potentiel des données de ses clients. A première vue, ceci ne peut être que difficilement compatible avec la loi sur la protection des données. Cependant, il est tout à fait possible d'exploiter un data warehouse en conformité avec la protection des données. Mais, cela nécessite un



certain investissement en terme d'organisation. Les procédures, la documentation et les contrôles doivent être clairement définis. Deuxièmement, nous intervenons en qualité d'experts en audits et analyses de protection des données, dans des expertises juridiques et dans le cadre de formations. Enfin, nous accompagnons nos clients pour la spécification d'applications concrètes et de procédés d'organisation.

La gestion de projets d'organisation et informatiques ambitieux est un autre domaine d'activité important de Safe+Legal. Nous offrons ainsi à nos clients un large éventail de compétences spécialisées et d'expérience, qui va de la protection des données à la réalisation de projets concrets.

Pouvez-vous nous expliquer l'application concrète de vos prestations à l'aide d'un projet ?

Pour un projet informatique dans l'administration, nous avons, d'une part, assuré la direction du projet et d'autre part, organisé une concertation et mis en application les exigences de protection des données et la sécurité de l'information. C'est un bon exemple de la façon dont le savoir-faire de Safe+Legal peut être associé de manière profitable à une situation client.

GoodPriv@cy® est un certificat de protection des données protégé internationalement. Que signifie pour un client de Safe + Legal l'obtention de ce certificat et qui attribue ce GoodPriv@cy® ?

L'obtention du cachet de protection des données **GoodPriv@cy®** suppose un système de gestion de la protection des données efficace, comparable à un système qualité ISO 9001. Le client a alors la garantie que ses investissements sont judicieux et durables. Le cachet lui permet par ailleurs de communiquer efficacement sur sa compétence en matière de protection des données, ce qui, aujourd'hui, constitue un argument marketing. **GoodPriv@cy®** est un label de garantie selon les directives rigoureuses de la législation relative à la protection des marques. Le cachet est attribué par la SQS au nom de la propriété des marques.

Schweizerische Hochschule für Landwirtschaft SHL

Ein Gespräch mit
Direktor Dr. Alfred Buess



© Franziela Frutiger-Näni

Die SHL versteht sich als schweizerisches Zentrum für Aus- und Weiterbildung auf Tertiärstufe für den Agrar-, Forst- und Ernährungssektor. Wie präsentiert sich das Ausbildungsangebot der SHL?

Wir bieten drei verschiedene Studiengänge an, welche die Studierenden nach einem dreijährigen Studium mit einem Bachelor of Science abschliessen. Agronomie ist der älteste und zahlenmässig grösste Studiengang. Er umfasst derzeit jährlich 60-80 Studienanfänger, wovon etwa 80 % das Studium erfolgreich abschliessen. Als Neuheit in der Schweizer Fachhochschulwelt bieten wir seit drei Jahren einen Studiengang in Forstwirtschaft an, den im Herbst 2006 bereits rund 25 Studierende in Angriff nehmen werden.

Der dritte Studiengang betrifft die Lebensmitteltechnologie mit Spezialisierung Milchverarbeitung. Er ist zahlenmässig der kleinste, was mit der Konzentration auf das Thema Milch zusammenhängt. Derzeit reformieren wir diesen Studiengang, so dass die Studierendenzahl wieder steigen wird. Unsere Zielrichtung dabei ist klar: Wir wollen sämtliche Teile der Wertschöpfungskette - die Verarbeitung der Rohstoffe mit dem Hauptprodukt Milch, die verschiedenen Logistikfragen und das Marketing abdecken. Im Fokus steht aber auch das Thema Consumer Science, sprich Kundenwünsche, Kundentrends, Entwicklung neuer Nahrungsmittel, Convenience Food etc.

Wie praxisorientiert sind die SHL-Studiengänge und welche Voraussetzungen müssen erfüllt sein, um ein Studium an der SHL zu absolvieren?

Nun, der Praxisbezug ist schon durch die Herkunft der Studierenden gegeben. Zirka zwei Drittel haben eine Lehre in ihrem Studiengebiet absolviert, z.B. als LandwirtIn oder ForstwartIn. Eine abgeschlossene Berufslehre plus eine Berufsmaturität sind denn auch Voraussetzung für ein Studium an unserer Hochschule. Eine weitere Gruppe von Studierenden hat das Gymnasium oder sonst eine höhere Ausbildung absolviert. Diese müssen aber vor Studienbeginn ein einjähriges, studienpezifisches Praktikum absolvieren. Die kleinste Gruppe - wenn auch stetig wachsend - ist diejenige der Berufsumsteiger. Im Studiengang Agronomie bieten wir den Studienschwerpunkt "Internationale Landwirtschaft" an, in dem die Studierenden auf eine Tätigkeit in Entwicklungsländern oder Transformationsländern im Osten vorbereitet werden. Dieses Studium ist gerade für Maturanden und Berufsumsteiger attraktiv und erfreut sich besonders grosser Nachfrage. Darin integriert ist auch ein Praktikum im Ausland. Unsere Studierenden sind also zeitweise von Südostasien über Afrika bis Zentralamerika und Osteuropa verteilt.

Wie sieht der internationale Austausch im umgekehrten Fall aus?

Es gibt Studierende, die aus dem Ausland zu uns kommen, der Anteil ist mit 2-3 % aber gering. Der Grund dafür ist die Mehrsprachigkeit unserer Schule: Wir unterrichten in Deutsch, Französisch und Englisch.

Diese Sprachen zu beherrschen ist für viele Ausländer eine kaum zu überwindende Hürde. Ab 2008 sollte sich das aber ändern, da wir im Schnittbereich von Land- und Forstwirtschaft ein Master-Studium in englischer Sprache anbieten wollen.

Wo liegen bei der SHL die Schwerpunkte im Forschungsbereich, nicht zuletzt in Anbetracht neuer Technologien, Produkte und Kommunikationsmittel?

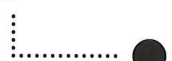
Bis ungefähr 1997 war die SHL ein fast reiner Schulbetrieb. Seit der Umwandlung in eine Fachhochschule vor acht Jahren gehören die Bereiche Forschung, Dienstleistungen und Weiterbildung jedoch neben der Diplombildung zum Pflichtpensum. Wir haben in dieser Entwicklung den Forschungsbereich am stärksten forciert. Forschung heisst, neues Wissen zu schaffen. Dies ist nicht nur wichtig für die Branche, sondern auch für den Unterricht. Bei uns wird die Forschung von der Verantwortung und Leitung her immer von den Dozierenden initiiert. Damit ist der Unterricht permanent durch interessante Forschungsprojekte befruchtet. Da Forschung sich mit neuen Technologien und den brennendsten Fragestellungen und Problemen befasst, wird der Unterricht ständig auf dem aktuellsten Stand gehalten.

Wo liegen die Schwerpunkte Ihrer Forschungsstrategie?

Das hängt vom Studiengang ab. In der Agronomie dreht sich alles um das Thema Nachhaltigkeit. Wir untersuchen, wie die Schweizer Landwirtschaft bei offenen Grenzen, steigenden ökologischen Ansprüchen und gleichzeitig sinkender staatlicher Unterstützung überleben und eine aktive Rolle spielen kann. So untersuchen wir beispielsweise, ob die Schweizer Berg- und Alpwirtschaft bei einer Freihandelsituation noch zu vernünftigen Bedingungen Milch produzieren kann. Ein anderes Forschungsprojekt befasst sich mit der Qualität der Kartoffelproduktion, da man festgestellt hat, dass sich mit den gestiegenen ökologischen Ansprüchen die Qualität der Kartoffeln tendenziell verschlechtert hat. Im Bereich Forstwirtschaft untersuchen wir unter anderem, wie man die in der Schweiz oftmals wenig rationalen Ernteverfahren von Holz verbessern kann - zum Beispiel mit GPS-gestützten Ernte- und Abtransportverfahren.



Berner Fachhochschule
Haute école spécialisée bernoise



**Schweizerische Hochschule
für Landwirtschaft**
Haute école suisse d'agronomie

Länggasse 85 - CH-3052 Zollikofen
Tel.: +41 (0)31 910 21 11 - Fax: +41 (0)31 910 22 99
E-mail: office@shl.bfh.ch - Website: www.shl.bfh.ch

Haute école suisse d'agronomie HESA

Entretien avec Alfred Buess,
directeur

La HESA est le centre suisse de la formation initiale et continue du degré tertiaire pour les secteurs de l'agronomie, de la foresterie et de l'alimentation. Quelles formations offre-t-elle ?

Nous offrons trois filières de trois ans chacune, qui débouchent sur un diplôme Bachelor of Science. L'agronomie, la plus ancienne de ces filières, est aussi la plus fréquentée. Elle rassemble actuellement 60 à 80 étudiants par an en première année, dont environ 80 % sortent diplômés. En outre, et c'est une première dans l'univers des hautes écoles spécialisées en Suisse, nous proposons depuis trois ans une filière en foresterie, qui accueillera dès l'automne 2006 quelque 25 étudiants.

La troisième filière concerne la technologie alimentaire, avec une spécialité en transformation du lait. C'est la moins fréquentée des trois, en raison du centrage sur le thème du lait. Nous travaillons actuellement à la réformer pour attirer davantage d'étudiants. Notre objectif en la matière est clair : nous souhaitons couvrir l'intégralité de la chaîne de création de valeur - la transformation des matières premières avec le lait comme produit principal, les diverses questions de logistique et le marketing. Le thème de la « science du consommateur », c'est-à-dire les souhaits des clients, les tendances d'achat, le développement de nouveaux aliments, les plats préparés, etc., est également essentiel dans cette formation.

Dans quelle mesure les filières de la HESA se fondent-elles sur la pratique et quelles conditions faut-il remplir pour en sortir avec un diplôme ?

Pour commencer, la référence à la pratique est déjà donnée d'emblée, en raison de la provenance des étudiants. Les deux tiers environ ont déjà suivi un apprentissage dans leur domaine d'étude, en agronomie ou en foresterie par exemple. Cet apprentissage, ainsi que la maturité professionnelle, constitue une condition préalable à l'entrée dans notre école. Un autre groupe d'étudiants détient un certificat de maturité gymnasiale ou a suivi une formation de second cycle équivalente. Avant de commencer chez nous, ces derniers doivent néanmoins réaliser un stage professionnel dans leur domaine d'étude. Le groupe le plus réduit (mais en constante progression) est celui des personnes en cours de reconversion. Dans la filière Agronomie, nous proposons le cours « Agriculture internationale », qui prépare les étudiants à une activité dans les pays en voie de développement ou de transformation à l'Est. Ce cours, particulièrement intéressant pour les bacheliers et les personnes en cours de reconversion, est très fréquenté. Il prévoit également la réalisation d'un stage à l'étranger. Nos étudiants se partagent ainsi pendant le dernier semestre d'étude entre l'Asie du Sud-est, l'Afrique, l'Amérique centrale et l'Europe de l'Est.

Comment se passe l'échange international dans le cas inverse ?

Nous accueillons chez nous un certain nombre d'étudiants étrangers. Il s'agit cependant d'un faible pourcentage, 2 à 3 % environ, ce qui s'explique par le multilinguisme de notre école : les cours sont dispensés en allemand, français et anglais. Pour beaucoup d'étrangers, la maîtrise de ces langues constitue un obstacle quasi insurmontable. A compter de 2008, la situation devrait néanmoins changer, car nous souhaitons ouvrir un master en anglais dans le domaine de l'agronomie et de la foresterie.

A la HESA, où se situent les priorités en matière de recherche, eu égard notamment aux nouveaux produits, technologies et moyens de communication ?

Jusqu'à 1997 environ, la HESA était presque un pur établissement scolaire. Depuis sa transformation en haute école spécialisée il y a huit ans, les domaines de la recherche, des services et de la formation continue font cependant partie, à côté de la formation au diplôme, des programmes obligatoires. Dans le cadre de cette évolution, nous avons surtout mis l'accent sur la recherche. Celle-ci est en effet synonyme de création de savoir, ce qui est primordial à la fois pour le secteur et pour l'enseignement. Chez nous, la recherche est toujours placée sous la responsabilité et la direction des enseignants. De cette façon, les cours sont constamment enrichis par d'intéressants projets de recherche. Etant donné que les travaux de recherche sont en relation avec les nouvelles technologies et les problèmes et sujets les plus actuels, les cours sont mis à jour en permanence.

Quelles sont les priorités de votre stratégie en matière de recherche ?

Tout dépend de la filière. En agronomie, tout tourne autour du thème de la durabilité. Les cours portent sur la façon dont l'agriculture suisse peut survivre et jouer un rôle actif dans un contexte d'ouverture des frontières, d'augmentation des exigences écologiques et de baisse des aides publiques. Nous nous intéressons par exemple à la question suivante : l'économie d'alpage et de montagne pratiquée en Suisse peut-elle encore produire du lait à des conditions raisonnables dans un contexte de libre échange ? Autre exemple de projet de recherche : la qualité de la production de pommes de terre. On a en effet constaté qu'elle a tendance à baisser parallèlement à l'augmentation des exigences écologiques. Dans le domaine de la foresterie, nous étudions notamment la façon dont il est possible d'améliorer, ici en Suisse, les procédés de récolte du bois (souvent peu rationnels), en ayant recours, par exemple, à des systèmes de récolte et d'enlèvement par GPS.

Simultec AG

Ein Gespräch mit Dr. Ulrich Spring, Geschäftsführer



© Simultec AG

Die Simultec AG erarbeitet für ihre Kunden Entscheidungsgrundlagen, Gutachten und Risikoabschätzungen in Umweltfragen. Wie können wir uns die verschiedenen Problemstellungen konkret vorstellen?

Der Kunde entdeckt beispielsweise eine Stoffbelastung im Boden oder Grundwasser. Nach Durchsicht der Historie und der aktuellen Situation liefern wir dem Kunden eine Erstbewertung sowie einen Vorschlag zur weiteren Erkundung, die von einem lokalen geotechnischen, hydrogeologischen Büro durchgeführt wird. Parallel dazu erstellt Simultec ein numerisches, standortbezogenes Grundwassermodell. Die Resultate werden in einem Standortmodell (Conceptual Site Model) zusammengefasst. Darauf basierend werden mögliche Gefährdungen von Mensch und Umwelt sowie die dazugehörigen Gefährdungspfade identifiziert, in einer Gefährdungsabschätzung erläutert und den Behörden zur Bewertung vorgelegt. Daran anschliessend erfolgt - wenn nötig - ein Sanierungskonzept, gefolgt von Sanierungsmassnahmen und einer Langzeitüberwachung.

Für die Kunden stellt Ihr 1988 gegründetes Unternehmen Umweltinformationssysteme her, mit denen umweltrelevante Wechselwirkungen nachgebildet werden können. Worauf basieren die Systeme der Simultec AG?

Unser interaktives Umweltinformationssystem ist modular aufgebaut. Es erlaubt dem Sachbearbeiter den gleichzeitigen Zugriff auf unterschiedliche dezentrale Datenbanken und Resultate von numerischen Modellen. Dank der Daten-Visualisierung kann der Benutzer standortbezogene Fragestellungen rasch, zuverlässig und ohne Zeitverzögerung beurteilen. Die Umweltinformationssysteme werden vor allem auch zur Langzeitüberwachung von Sanierungsmassnahmen eingesetzt.

Naturgefahren wie Hochwasser und Umweltrisiken durch den Ausstoss von Schadstoffen werden zu immer wichtigeren Themen. Wie sieht das Angebot von Simultec in diesen Bereichen aus?

Mit unseren standortbezogenen Umweltinformationssystemen kann der Kunde vor Ort beispielsweise Hochwassergefahren während dem Ereignis zeitnah verfolgen und kurzzeitig für den Standort z.B. die Entwicklung der Grundwasserstände im Bereich der Produktionsanlagen oder die Überflutungsgefahr prognostizieren und den Krisenstab mit verlässlichen Informationen beliefern. Neben Standortmodellen erstellen wir Umweltverträglichkeitsstudien sowie Risikountersuchungen.

Mit aktuell sechs MitarbeiterInnen realisiert Simultec rund zwei Drittel ihrer Projekte im Ausland. Welches war das komplexeste Projekt, bei dem Simultec bisher involviert war?

Ein aktuelles Projekt ist in Südafrika, wobei die Aufgabenstellung in etwa der ersten Frage entspricht. Komplex ist das Projekt, weil neben der fachlichen Arbeit auch die gesamten Randbedingungen, wie global tätige Firma, internationales Beratungs- Team, lokaler Betreiber und Behörden, englische Sprache, unterschiedliche Mentalitäten, Öffentlichkeit oder NGO's eine entscheidende Rolle spielen. Die Herausforderung liegt somit nicht nur im fachlichen Bereich, sondern auch in sozialer Kompetenz, Teamarbeit sowie im Kontakt mit lokalen Behörden und Anwohnern.



Simultec AG

Interview du Dr. Ulrich Spring, Directeur

La société Simultec AG élabore pour ses clients des processus décisionnels, des expertises et des évaluations de risque sur toutes les questions environnementales. Comment pouvons-nous concrètement appréhender les données d'un problème ?

Le client découvre par exemple une charge en produits toxiques dans le sol ou les eaux souterraines. Au vu des événements passés et de la situation actuelle, nous fournissons au client une première évaluation, ainsi qu'une proposition d'exploration complémentaire, qui serait réalisée par un bureau géotechnique et hydrogéologique local. Dans le même temps, Simultec établit un modèle d'eaux souterraines numérique et spécifique au site. Les résultats sont rassemblés dans un modèle spécifique au site (Conceptual Site Model). Sur la base de ces résultats, il est alors possible d'identifier les éventuelles menaces sur l'homme et l'environnement, ainsi que les sources de menace correspondantes, de les exprimer dans une estimation des menaces et de les soumettre aux autorités pour évaluation. Ensuite, si nécessaire, un concept d'assainissement est développé, suivi de mesures d'assainissement et d'un suivi à long terme.

Créée en 1988, votre entreprise conçoit pour vos clients des systèmes d'information sur l'environnement, permettant de reproduire des interactions applicables à l'environnement. Sur quoi se basent les systèmes de Simultec AG ?

Notre système interactif d'information sur l'environnement est conçu de façon modulaire. Il permet au spécialiste d'accéder à la fois aux différentes banques de données centrales et aux résultats des modèles numériques. Grâce à une visualisation des données, l'utilisateur peut apprécier les questions relatives au site, rapidement, en toute fiabilité et sans délai. Les systèmes d'information sur l'environnement sont avant tout utilisés pour assurer un suivi à long terme des mesures d'assainissement.

Les risques naturels comme les inondations et les risques sur l'environnement dus à la production de produits toxiques deviennent de plus en plus des sujets majeurs. En quoi se distingue l'offre de Simultec dans ces domaines ?

Avec nos systèmes d'information sur l'environnement spécifique au site, le client peut par exemple directement suivre sur place les menaces d'inondations pendant tout l'événement et pronostiquer rapidement par exemple l'évolution du niveau des eaux souterraines sur le site des installations de production ou encore la menace d'inondation et fournir ainsi les informations nécessaires à la cellule de crise. En plus de nos modèles spécifiques au site, nous élaborons des études de compatibilité environnementale ainsi que des estimations des risques.

Employant actuellement six employé(e)s, Simultec exécute environ deux tiers de ses projets à l'étranger. Quel est le projet le plus complexe sur lequel Simultec a travaillé à ce jour ?

Nous avons actuellement un projet en Afrique du Sud, pour lequel les données du problème sont la question numéro un. Il s'agit d'un projet complexe car outre le travail technique, l'ensemble des conditions associées jouent un rôle clé, comme l'entreprise engagée au niveau mondial, l'équipe de conseil internationale, les autorités et les opérateurs locaux, l'anglais comme langue de travail, des mentalités différentes, la publicité ou les ONG. La difficulté réside donc non seulement dans le caractère technique du projet, mais concerne également la compétence sociale, le travail en équipe ainsi que les relations avec les autorités locales et les habitants sur place.

Hardturmstrasse 261 - CH-8005 Zürich - Website: www.simultec.ch
Tel.: +41 (0)44 563 86 20 - Fax: +41 (0)44 563 86 29

Soberano-Sourcing GmbH

Ein Gespräch mit Herrn Hansjörg Bühler, Geschäftsführer



Hansjörg Bühler ist Gesellschafter und Geschäftsführer der Soberano-Sourcing GmbH. Die Firma ist auf Unternehmensberatungsleistungen in den Bereichen SLA-Management, ICT-Sourcing und ICT-Beschaffungsmanagement spezialisiert. Hansjörg Bühler kann auf ein internationales Netzwerk, eine mehr als 20-jährige ICT-Erfahrung bei führenden Anbietern sowie Kunden in verschiedenen Führungspositionen und erstklassige Referenzen verweisen.

Herr Bühler, die Kundenliste der Soberano-Sourcing GmbH präsentiert sich sehr vielfältig von KMU bis hin zu einer Organisation wie der NATO. Wie ist dieses Kundenportfolio zustande gekommen?

Neben dem persönlichen Netzwerk waren aktive Akquisition, Publikationen, Internet, Vorträge sowie Schulungen, Empfehlungen und sicher auch die konsequente Umsetzung unserer Strategie der Fokussierung und des Aufbaus auf Stärken entscheidend. Unser erster Kunde war die SBB und wir haben die SBB immer wieder zu verschiedenen Themen beraten können, so auch im grössten Outsourcing-Geschäft, das in der Schweiz läuft. Die NATO wurde im Internet auf uns aufmerksam. Im Rahmen der Reorganisation des ICT Service Managements haben wir eine SLM-Schulung für 30 Mitarbeiter - vom Soldaten bis zum 3-Sterne-Offizier - konzipiert und durchgeführt. Im Rahmen dieser Schulung haben wir mit der NATO einen Projektplan für die Implementierung von SLM und einen Servicekatalog erstellt. Für Swisscom Broadcast durften wir die kommerzielle Projektleitung für grosse und komplexe ICT-Beschaffungsvorhaben übernehmen. PricewaterhouseCoopers Schweiz berieten wir bei der Sourcingstrategie und der Beschaffung von ICT Services.

Sie bieten Ihren Kunden zusammen mit einem Partner-Netzwerk Dienstleistungen in allen Bereichen eines ICT-Projekts an. Welchen Hauptnutzen hat ein Kunde, wenn er Ihrem Unternehmen einen Auftrag erteilt?

Wir haben grosse Erfahrung auf Anbieter- und Kundenseite, Methoden-, Fach- und Sozialkompetenz und bieten ein lösungsorientiertes Vorgehen. Ausserdem sind wir ein neutrales Beratungsunternehmen, das auf eine kritische, fordernde aber auch nachhaltige Beratung setzt. Der Kunde profitiert von Kosteneinsparungen in der mehr als fünffachen Höhe des Mandatsaufwandes. Weiter kann er von der Risikominimierung und einer Verkürzung der Projektdurchlaufzeiten um 25 % profitieren. Er erreicht Qualitätssteigerung, kann sich auf seine Kernkompetenzen konzentrieren und erhält Zugriff auf Experten-Know-how, Referenzmodelle, Tools und "Best Practice" - und das alles aus einer Hand.

Welches sind die entscheidenden Faktoren und Kriterien, die beim Thema Outsourcing im ICT-Bereich beachtet werden müssen?

Ein Outsourcing-Entscheid darf nie isoliert auf die Kostenaspekte abgestützt sein, sondern muss im Minimum die Unternehmensaspekte Strategie, Leistung, Ressourcen, Technologie und Kosten berücksichtigen. Nur kostenfokussierte Projekte sind selten erfolgreich.

Welches sind die Chancen, welches die Risiken?

Chancen bestehen in der Konzentration auf und der Investition in Kernkompetenzen. Man hat variable Kosten in den unterstützenden Bereichen. Weiter erhält das Unternehmen "Best in class"-Leistungen und Transparenz bezüglich Leistungen, Kosten und Qualität.

Ausserdem ist im Moment das Preis-/Leistungsverhältnis sehr attraktiv. Risiken wie die definierte Abhängigkeit von einem externen Partner, Verlust von operativer Kompetenz - so man sie denn braucht - oder unflexible oder falsche Verträge bestehen. Mit unserer Unterstützung bei der Entscheidungsfindung lassen sich die Risiken aber minimieren. Wir bieten ein umfassendes Consulting, machen Training, Coaching, Expertisen und Projektmanagement - und übernehmen die Projektleitung bei Schlüsselprojekten.

Wie präsentiert sich aus Ihrer Sicht heute der Sourcing-Markt in der Schweiz?

Der Gesamtmarkt ist sehr kompetitiv. Die Kunden werden reifer und anspruchsvoller. Für den Kunden ist der Zeitpunkt ideal für die externe Beschaffung von ICT Leistungen. Das Outsourcing-Segment wird weiter stärker wachsen als die ICT Branche.

Ein weiteres Spezialgebiet von Soberano-Sourcing GmbH ist das SLA-Management. Wo setzt Soberano in der Beratung die Schwerpunkte in der Konzeption eines SLA?

Ein SLA muss in erster Linie nutzenorientiert sowie zielgruppengerecht gestaltet und formuliert sein. Die SLA-Architekturen müssen klar und einfach erweiterbar sein. Die ICT Services müssen Businessprozesse unterstützen, die Gestaltung der SLA orientiert sich also einzig und alleine an den Businessbedürfnissen. Ausserdem muss das SLA natürlich in ein Service Level Management System eingebettet werden, welches die Aspekte Funktion, Organisation, Prozesse, Tools und Daten berücksichtigt.

Ist der Einsatz von SLA-Vereinbarungen im IT-Bereich heute in der Schweiz Standard?

Jein. Aufgrund unserer Analyse von über 200 SLAs haben wir festgestellt, dass in grossen Unternehmen in der Regel SLAs bestehen, diese aber meistens nicht in ein umfassendes SLM System eingebettet sind. Die notwendige Implementierung und Verknüpfung der SLA mit den Operational Level Agreements und den Underpinning Contracts ist sehr oft nicht realisiert. Kleine Firmen sind in Sachen SLA in der Regel noch nicht so weit fortgeschritten, oft wird der Nutzen zu wenig gesehen um die erforderlichen Ressourcen freizustellen und die Projektarbeiten zu starten.



Wankdorfföldstrasse 102 - Postfach 261 - 3000 Bern 22
Tel.: +41 (0)31 335 63 00 - Fax: +41 (0)31 335 62 63
Email: office@soberano.ch - site: www.soberano.ch

Soberano-Sourcing GmbH

Entretien avec Monsieur Hansjörg Bühler, gérant

Hansjörg Bühler est gérant associé de la société Soberano-Sourcing GmbH. La société est spécialisée dans le conseil aux entreprises, dans les secteurs de la gestion des accords de niveau de service (SLA), du sourcing et de la gestion des achats spécialisés TIC. Hansjörg Bühler s'appuie sur un réseau international, une expérience de plus de 20 ans dans les technologies de l'information et de la communication (TIC) auprès de fournisseurs et clients leaders à différents postes de responsabilité et des références prestigieuses.

Monsieur Bühler, le portefeuille clients de Soberano-Sourcing GmbH est très diversifié, depuis la PME jusqu'à une organisation comme l'OTAN. Comment s'est constituée cette clientèle ?

Outre le réseau personnel, un commercial actif, les publications, l'Internet, les conférences ainsi que les formations, les recommandations et, sans aucun doute, la mise en oeuvre qui a suivi de notre stratégie de focalisation et de construction sur des éléments forts ont été déterminants. Nos premiers clients ont été les CFF (Chemins de Fer Fédéraux) et nous avons toujours pu conseiller les CFF sur différents thèmes, ainsi que dans la plus importante affaire de Outsourcing en Suisse. L'OTAN nous a remarqué sur Internet. Dans le cadre de la réorganisation de la gestion des TIC, nous avons conçu et effectué une formation à la gestion des niveaux de service pour 30 personnes, du simple soldat à l'officier 3 étoiles. Dans le cadre de cette formation, nous avons établi avec l'OTAN un plan de projet pour la mise en oeuvre de la gestion des niveaux de service et d'un catalogue de services. Pour Swisscom Broadcast, nous avons dû assurer la direction commerciale du projet dans le cadre de plans d'achats de TIC, importants et complexes. Nous avons conseillé PricewaterhouseCoopers Suisse en stratégie de sourcing et achats de services TIC.

Vous offrez à vos clients, avec un réseau de partenaires, des prestations dans tous les domaines d'un projet TIC. Quelles sont les principaux avantages pour un client, quand il passe commande à votre société ?

Nous avons une grande expérience en ce qui concerne les fournisseurs et les clients, les compétences méthodologiques, professionnelles et sociales et proposons un procédé orienté vers la recherche de solutions. En outre, nous sommes une entreprise de conseil neutre qui s'appuie sur un conseil critique, exigeant mais aussi durable. Le client réalise des économies de coûts jusqu'à plus de cinq fois supérieures au coût de notre intervention. Il bénéficie également de la réduction des risques et d'une diminution des temps d'exécution des projets pouvant aller jusqu'à 25%. Il en retire une meilleure qualité, peut se concentrer sur son cœur de métier et a accès au savoir-faire d'experts, à des modèles de référence, à des outils et une approche « meilleures pratiques » et le tout avec un seul interlocuteur.

Quels sont les paramètres et critères déterminants à observer en ce qui concerne l'outsourcing dans les TIC ?

Une décision d'outsourcing ne doit jamais reposer que sur les seuls aspects de coûts mais doit au minimum prendre en considération les aspects de l'entreprise en matière de stratégie, rentabilité, ressources, technologie et coûts. Des projets qui se focalisent uniquement sur les coûts sont rarement concluants.

Quelles sont les chances, quels sont les risques ?

Les chances résident dans la concentration et l'investissement dans des compétences centralisées. Les coûts sont variables dans les domaines de l'assistance. L'entreprise bénéficie de prestations « Best in class » et tout est transparent en matière de prestations, de coûts et de qualité. En outre, le rapport prix / performances est actuellement très attractif. Les risques existent, comme la dépendance d'un partenaire extérieur, la perte de compétences opérationnelles - celles dont on a besoin - ou des contrats rigides ou erronés. Notre aide à la prise de décision permet de réduire les risques. Nous offrons un service de conseils complet, nous faisons du training, du coaching, des expertises et de la gestion de projets et assumons la direction de projet pour les projets d'importance.

Comment se présente aujourd'hui, de votre point de vue, le marché du sourcing en Suisse ?

Le marché dans sa globalité est très concurrentiel. Les clients sont plus mûrs et plus exigeants. Pour le client, c'est le moment idéal pour externaliser ses achats de TIC. Le marché de l'outsourcing va croître beaucoup plus que celui des TIC.

Un autre secteur particulier de Soberano-Sourcing GmbH est la gestion des accords de niveau de service (SLA). Où Soberano situe-t-elle, dans le conseil, les points essentiels de la conception d'un accord de niveau de service ?

Un accord de niveau de service doit être conçu et formulé, en premier lieu, pour être orienté vers l'intérêt du client et adapté à la cible. Les architectures des accords de niveau de service doivent pouvoir évoluer clairement et simplement. Les services TIC doivent soutenir les processus commerciaux, la forme de l'accord est orientée uniquement vers les besoins commerciaux. Par ailleurs, l'accord de niveau de service doit naturellement s'intégrer dans un système de gestion des niveaux de service qui prend en compte les aspects fonction, organisation, procédés, outils et données.

L'utilisation de conventions SLA dans le domaine informatique est-elle devenue aujourd'hui une norme en Suisse ?

Non. D'après notre analyse de plus de 200 accords de niveau de service, nous avons constaté que dans des grandes entreprises, des accords de niveau de service existent en règle générale mais ceux-ci ne sont pas intégrés, la plupart du temps, dans un système de gestion de niveau de service complet. Très souvent, la mise en oeuvre nécessaire et la relation entre SLA, Operational Level Agreements (OLA) et Underpinning Contracts ne sont pas réalisés. Les petites entreprises n'ont pas encore, en règle générale, autant progressé en matière de SLA, l'intérêt est souvent insuffisamment perçu pour dégager les ressources nécessaires et commencer à travailler sur des projets.

SWITCH

The Swiss Education and Research Network

Thomas H. Brunner, Geschäftsführer



Innovative IT-Lösungen im Dienst von Lehre und Forschung, im Auftrag der Schweizer Hochschulen. SWITCH versteht sich mit ihrer Infrastruktur und ihren Dienstleistungen als informationstechnologische Plattform der Schweizer Hochschulen zur Förderung der akademischen Gemeinschaft in ihren Kommunikations- und

Kollaborationsbedürfnissen im In- und Ausland. Seit 1987 ist SWITCH das Synonym für die Vernetzung der Schweizer Wissenschaft. Unser Hochleistungsnetz verbindet Benutzer der Schweizer Hochschulen untereinander, mit ihren Partnern im Ausland und mit dem Internet. Als Registrierungsstelle für .ch- und .li Domain-Namen trägt SWITCH wesentlich zur Entwicklung und zum Betrieb des Internets in der Schweiz bei.

Herr Brunner, Sie sind praktisch von Beginn weg bei SWITCH dabei. Werfen Sie bitte ausnahmsweise einen Blick zurück und nicht in die Zukunft.

“SWITCH - Teleinformatikdienste für Lehre und Forschung” wurde 1987 als unabhängige Stiftung der Schweizerischen Eidgenossenschaft und der acht Universitätskantone aus der Taufe gehoben. Ich stiess ein Jahr später als stellvertretender Geschäftsführer zu SWITCH und habe tatsächlich den ganzen Werdegang von SWITCH miterlebt und mitgestaltet. Bereits in den Anfängen war ich in der Planung, Weiterentwicklung und im Betrieb des Wissenschaftsnetzes involviert, wobei mir vor allem die Netzwerk-Protokolle und die Nutzung von Multiprotokoll-Routern am Herzen lagen. Im Jahr 1994 wurde ich mit der Geschäftsführung von SWITCH beauftragt und war damit insbesondere zuständig für den Technologie-Einsatz und den Betrieb der SWITCH-Dienste. Heute beschäftige ich mich vor allem mit der Gestaltung der Zukunft von SWITCH.

Welche Visionen prägen denn den Alltag bei SWITCH?

Zu Beginn träumten wir von einem landesweiten Computernetzwerk, mit dem Forscher und Lehrende neue Kommunikationsmöglichkeiten und Dienstleistungen ausschöpfen können. Mit SWITCHlan war das Netzwerk 1989 bereits erstellt und alle Schweizer Universitäten sowie das CERN daran angeschlossen. In der Zwischenzeit konnten wir, als frühzeitige Antwort auf zukünftige Performance-Anforderungen an unser Netzwerk, den Datendurchsatz von damals 64 Kbit/s auf 10 Gbit/s steigern.

Heute wollen wir, dass SWITCH in relevanten Themen durch die Schweizer Hochschulen, deren Partner und die breite Öffentlichkeit als Leader wahrgenommen wird. So soll zum Beispiel Sicherheit im Netzwerkkumfeld unmittelbar mit SWITCH assoziiert werden. Wir können bereits feststellen, dass SWITCH als kompetente Anlaufstelle für Sicherheitsfragen wahrgenommen wird:

- Für die Hochschulen hat SWITCH ein CERT aufgebaut. Dieser Sicherheitsdienst für den Netzwerkverkehr unterstützt diese bei der Prävention und Bearbeitung von Vorfällen. Und das mit grossem Erfolg.

- Auf nationaler Ebene hat sich der Bund entschieden, die CERT-Dienstleistung der Melde- und Analysestelle Informationssicherheit (MELANI) an SWITCH zu vergeben.
- Auch internationale Gremien kennen SWITCH und ihre Sicherheitsdienstleistungen. Dank nachgewiesener Kompetenz wurde SWITCH mit der Führungsaufgabe betraut, für die erhöhte Sicherheit von GÉANT2 (Netzwerk-Infrastruktur des europäischen Forschungsraums) zu sorgen.

SWITCH hat sich von Beginn weg zum Ziel gesetzt, der Lehre und Forschung in der Schweiz die bestmöglichen IT-Bedingungen zur Verfügung zu stellen, damit diese im internationalen Wettbewerb an vorderster Front dabei sein können. Wie integrieren sich Infrastrukturen und Dienstleistungen?

Ich möchte dies am Beispiel von e-Academia erläutern. E-Academia ist die Gemeinschaft von Studierenden, Forschenden und Lehrenden, welche den freien Fluss von Ideen, Entdeckungen und die wissenschaftliche Debatte in den digitalen Raum trägt. Projekte und Dienste von SWITCH sind die Bausteine von e-Academia. Das leistungsfähige Netzwerk SWITCHlan bildet die unabdingbare Basis. Die Pionierarbeit der international bewunderten Authentifizierungs- und Autorisierungsinfrastruktur SWITCHaai erlaubt den hochschulübergreifenden Zugang zu Ressourcen. SWITCHmobile ermöglicht die Mobilität der Hochschulangehörigen. Sie können die persönliche Computer-Umgebung und den Zugang zu Daten und Diensten an jeder Schweizer Hochschule nutzen. SWITCHeconf erweitert die Qualität der computergestützten Kollaboration durch eine leistungsfähige Video-Conferencing-Infrastruktur, durch Collaboration Tools und Streaming Services.

SWITCH-INFRASTRUKTUREN

SWITCHlan	Glasfaser-Netzwerk
SWITCHaai	Authentifizierungs- und Autorisierungsinfrastruktur
GÉANT2	Beteiligung am europäischen Forschungsnetz-Backbone

SWITCH-DIENSTLEISTUNGEN (Auszug)

SWITCHmobile	Physische Mobilität für Hochschulangehörige
SWITCHeconf	SWITCHvconf, Collaboration Tools, Streaming
SWITCHpki	Serverzertifikate
Internet Domains	Registrierungsstelle für die Toplevel Domains .ch und .li Internationalised Domain Names, IDN Streitbelegungsdienst für Domain-Namen
DNS	Betrieb verschiedener DNS Name Server
IPv6	Internet-Protocol Version 6
CERT	Computer Emergency Response Team für die Hochschulen und für MELANI
PERT	Performance Enhancement and Response Team

Die gesamte ICT-Branche ist einer rasanten Entwicklung unterworfen. Wie schafft es SWITCH trotzdem - auch international -, immer wieder die Nase vorne zu haben?

Wir bereiten uns ganz bewusst auf die Zukunft vor und das heisst: vorausdenken, beobachten, umsetzen, beraten und unser Know-how voll ausschöpfen.

Für das Netzwerk SWITCHlan bedeutet das, dass in den kommenden Jahren die SWITCH-eigene Glasfaser-Infrastruktur erweitert und die Eidgenössischen Technischen Hochschulen, sowie alle Universitäten und Fachhochschulen erreichen. Wenn die Netzwerkklast wie in den

vergangenen Jahren weiter kontinuierlich ansteigt, werden die Backbone-Verbindungen, die Anschlüsse zu den grossen Universitäten, die Anbindung an das weltweite Forschungsnetz und das Internet alle bereits auf 10 Gbit/s ausgebaut sein. Damit wird SWITCH diesbezüglich europaweit auch weiterhin eine Spitzenposition sicher sein.

Doch was wird auf SWITCHlambda, was auf SWITCHhaai folgen? Noch während der Umsetzung dieser Projekte müssen wir weiterdenken und uns fragen: Wie finden wir die richtigen Anschlussprojekte? Welche Entwicklungen beobachten wir im nationalen und internationalen Umfeld? Welche Entwicklungen ergeben sich bei den Bedürfnissen und Anwendungen unserer Kunden? Nach welchen Kriterien wählen wir die Projekte aus, die wir realisieren wollen? Und schliesslich: Was kehren wir vor, damit die erforderlichen Entscheide rechtzeitig vorliegen?

Wie lange dauert im allgemeinen die Einführung einer neuen Dienstleistung vom grünen Licht durch den Stiftungsrat bis zur endgültigen, funktionstüchtigen Implementierung bei den Hochschulkunden?

Das hängt vom jeweiligen Projekt ab. Aber bei SWITCHlambda oder SWITCHhaai brauchten wir dazu rund vier Jahre. Es gilt zu bedenken, dass während dieser kurzen Zeit, neben der Entwicklung, Bereitstellung und Validierung, auch Fragen zur Finanzierung gelöst werden müssen und daher Absprachen mit allen Hochschulen notwendig sind.

Herr Brunner, was wünschen Sie sich und Ihren 70 Mitarbeitenden für die Zukunft?

Dass der Balanceakt zwischen Pioniergeist und professioneller Qualität weiterhin gelingt - dann wird SWITCH auch morgen an vorderster Front sinnvolle Hochtechnologie im Dienste der Schweizer Wissenschaft anbieten!

SWITCH

The Swiss Education & Research Network

Limmatquai 138 - Postfach - CH-8021 Zürich

Tel.: +41 (0)44 268 15 15 - Fax: +41 (0)44 268 15 68 - info@switch.ch - www.switch.ch

SWITCH

Le réseau Swiss Education and Research Network

**Thomas H. Brunner,
directeur général**

Des solutions informatiques innovantes au service de l'enseignement et de la recherche, pour le compte des hautes écoles suisses.

Eu égard à la qualité de son infrastructure et de ses services, SWITCH se positionne comme la plate-forme informatique des hautes écoles suisses, dont la mission est de répondre aux besoins de communication et de collaboration de la communauté académique en Suisse comme à l'étranger. Depuis 1987, SWITCH est synonyme de mise en réseau de la communauté scientifique suisse. Notre réseau hautes performances permet aux utilisateurs des hautes écoles suisses de se connecter à leurs partenaires à l'étranger, ainsi qu'à Internet. En sa qualité de centre d'enregistrement des noms de domaine .ch et .li, SWITCH contribue sensiblement au développement et à l'exploitation d'Internet en Suisse.

Monsieur Brunner, vous avez accompagné les tout premiers pas de SWITCH. A titre exceptionnel, pourriez-vous revenir sur la genèse de l'entreprise ?

« SWITCH - Services de téléinformatique pour l'enseignement et la recherche » a été créée en 1987 sous le statut de Fondation indépendante de la Confédération suisse et des huit cantons universitaires. Un an plus tard, je suis entré chez SWITCH en tant que directeur adjoint. J'ai donc effectivement accompagné et façonné le devenir de l'entreprise. Dès le départ, j'ai été impliqué dans la planification, le développement et l'exploitation du réseau scientifique, tous les efforts étant concentrés sur les protocoles réseau et l'utilisation de routeurs à protocoles multiples. Nommé à la direction générale de SWITCH en 1994, je suis depuis responsable des applications technologiques et de l'exploitation des services de SWITCH. Aujourd'hui, ma mission principale consiste à structurer le devenir de SWITCH.

De quelles visions le quotidien est-il empreint chez SWITCH ?

Au départ, nous rêvions d'un réseau informatique d'envergure nationale, qui offrirait aux acteurs de l'enseignement et de la recherche des possibilités de communication et des services d'un genre nouveau. Ce réseau a vu le jour dès 1989 avec SWITCHlan. L'ensemble des universités suisses, ainsi que le CERN, y étaient raccordés. Dans l'intervalle, en vue d'anticiper les exigences de performances futures de notre réseau, nous sommes parvenus à en faire passer la capacité de 64 kbits/s à 10 Gbits/s.

Aujourd'hui, notre souhait est que SWITCH soit, dans les domaines d'activité, reconnue comme numéro un qui la concernent par les hautes écoles suisses, leurs partenaires et le grand public. Ainsi, le nom de SWITCH doit impérativement être associé à la sécurité dans l'environnement réseau. Nous constatons déjà que SWITCH fait office de centre de contact compétent en matière de sécurité :

- SWITCH a mis à la disposition des hautes écoles un service de sécurité baptisé CERT, lequel est destiné à leur fournir une assistance dans le cadre de la prévention et du traitement des incidents - un projet couronné de succès.

- Au niveau national, l'Etat fédéral a décidé de transférer à SWITCH le service CERT de la Centrale d'enregistrement et d'analyse pour la sécurité de l'information (MELANI).
- Les services de sécurité de SWITCH sont également connus des instances internationales. Ses compétences reconnues ont permis à SWITCH de se voir confier la haute mission d'assurer la sécurité de GÉANT2, l'infrastructure de réseau de l'Espace européen de la recherche.

Dès l'origine, SWITCH s'est fixé comme objectif d'offrir aux acteurs de l'enseignement et de la recherche en Suisse les meilleures conditions possibles sur le plan informatique pour que ceux-ci soient toujours à l'avant-garde de la concurrence internationale. De quelle manière infrastructures et services s'intègrent-ils ?

Prenons l'exemple de e-Academia. E-Academia est une cybercommunauté d'étudiants, de chercheurs et d'enseignants qui diffuse des idées et porte les échanges sur les découvertes et les débats scientifiques dans la sphère électronique. Les projets et les services de SWITCH constituent la pierre angulaire de e-Academia. Le réseau performant SWITCHlan en représente le fondement absolu. L'architecture pionnière d'autorisation et d'authentification SWITCHaai, qui suscite l'admiration de la communauté internationale, permet d'accéder aux ressources d'autres universités. SWITCHmobile favorise la mobilité des membres des hautes écoles, en leur permettant d'utiliser leur environnement informatique personnel et d'accéder aux données et aux services dans n'importe quelle haute école suisse. SWITCHeconf renforce la qualité de la collaboration assistée par ordinateur grâce à une infrastructure de visioconférence performante s'appuyant sur des outils de collaboration et de services de streaming.

LES INFRASTRUCTURES SWITCH

SWITCHlan	Réseau fibre optique
SWITCHaai	Infrastructure d'autorisation et d'authentification
GÉANT2	Participation au réseau européen de la recherche

LES SERVICES SWITCH (résumé)

SWITCHmobile	Mobilité physique pour les membres des hautes écoles
SWITCHeconf	SWITCHvconf, outils de collaboration, streaming
SWITCHpki	Certificats de serveurs
Domaines Internet	Centre d'enregistrement des noms de domaine .ch et .li Internationalised Domain Names, IDN Service de règlement des litiges portant sur les noms de domaine
DNS	Exploitation de différents serveurs de noms de domaine
IPv6	Protocole Internet version 6
CERT	Computer Emergency Response Team pour les hautes écoles et MELANI
PERT	Performance Enhancement and Response Team

L'ensemble du secteur des TIC (Technologies de l'Information et de la Communication) connaît une évolution rapide. Comment SWITCH parvient-elle néanmoins - y compris sur le plan international - à constamment avoir une longueur d'avance ?

Il va de soi que nous nous préparons à l'avenir, ce qui implique : d'anticiper, d'observer, de mettre en œuvre, de conseiller et de tirer pleinement parti de notre savoir-faire.

Pour le réseau SWITCHlan, cela signifie qu'au cours des années à venir, l'infrastructure fibre optique de SWITCH sera étendue et accessible aux écoles polytechniques fédérales, ainsi qu'aux universités

et aux écoles professionnelles. Si la charge du réseau continue de croître à l'instar des années précédentes, les connexions au backbone, les connexions aux grandes universités et le raccordement au réseau de recherche mondial et à Internet passeront déjà tous à 10 Gbits/s. Cela permettra également à SWITCH de s'assurer une position dominante à l'échelle européenne dans ce domaine.

Cependant, quel système succédera à SWITCHlambda et à SWITCHaai ? Dès la mise en œuvre de ces projets, nous devons réfléchir aux questions suivantes : Comment trouver les projets de raccordement adéquats ? À quelles évolutions assistons-nous dans l'environnement national et international ? Quelles évolutions se dessinent à la lumière des besoins et des applications de nos clients ? Sur quels critères sélectionnons-nous les projets que nous souhaitons réaliser ? Et enfin : Que faire pour que les décisions qui s'imposent soient prises suffisamment tôt ?

En règle générale, combien de temps faut-il avant l'introduction d'un nouveau service, depuis le feu vert du Conseil de la fondation jusqu'à la mise en œuvre opérationnelle finale auprès des clients des hautes écoles ?

Tout dépend du projet. Mais pour SWITCHlambda et SWITCHaai, il nous a fallu quatre ans environ. Il faut bien voir que, pendant cette brève période, outre les phases de développement, de mise à disposition et de validation, il a fallu résoudre des questions d'ordre financier et donc, mener des négociations avec l'ensemble des hautes écoles.

Monsieur Brunner, quel est le souhait que vous formuleriez pour vous-même et vos 70 collaborateurs pour l'avenir ?

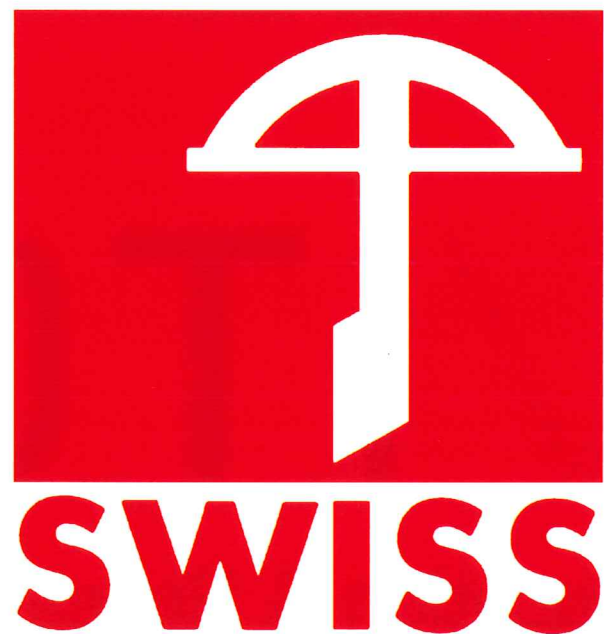
Que l'équilibre entre esprit pionnier et qualité professionnelle continue de fonctionner - pour que SWITCH se maintienne à l'avant-garde de la haute technologie au service de la communauté scientifique suisse !

SWITCH

The Swiss Education & Research Network

SWISS LABEL

La marque du vrai produit suisse



Das Zeichen für echte Schweizer Produkte