

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

Herausgeber: Swisscom

Band: 79 (2001)

Heft: 3

Rubrik: News

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 10.02.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

« Lösungen für Finanzdienstleister »

Siemens bietet Banken und Sparkassen für das Kernbankensystem Kordoba, Multi Channel Solutions mit Profi, Lösungen zum Customer Relationship Management und zur Integration von Vertriebswegen an.

Business Services (SBS) hat sein Service- und Lösungsangebot zu Electronic Commerce um Lösungen für mobile Endgeräte wie Handys und Organizer erweitert. Das Handy – allein oder in Verbindung mit einem Organizer – dient nicht mehr nur zum Telefonieren, es bildet die Basis für das Mobile Commerce. Anwendungen verschiedenster Art, von der Abfrage von Informationen (Wetterprognosen, Wirtschaftsdaten, Nachrichten) über Electronic Shopping und Ticketing bis hin zu Banking oder Brokerage, werden damit noch unabhängiger von Zeit und Ort.

Mobile Commerce

Die offenen Standards WAP (Wireless Application Protocol) und WML (Wireless Markup Language) öffnen die innovativen Lösungskonzepte des Internets auch für den Mobilfunkbereich. Dabei werden ebenfalls die umfassenden Sicherheitsmechanismen des Internets auf den Mobilfunkbereich übertragen.

SBS bietet komplette Electronic-Commerce-Lösungen aus einer Hand. Das Service- und Lösungsangebot reicht von Beratung und Konzeption über Realisierung und Integration bis hin zu Einführung und Betrieb von Electronic-Commerce-Lösungen. Turn-Key-Lösungen für das so genannte Mobile Commerce werden auf die individuellen Unternehmensziele und -aufgaben zugeschnitten und in die E-Commerce- und IT-Infrastruktur des Kunden integriert. Ausgewählte Standardprodukte und vorgefertigte Komponenten reduzieren den Projektaufwand sowie die Time-to-Market-Kosten.

SBS bietet Lösungsszenarien und Komponenten für die Anwendungsmöglichkeiten:

- Mobile Shopping (Bestellung, Verfügbarkeits- und Preisbenachrichtigung,

Lieferinformation mit Rückmeldung und Bestätigung).

- Mobile Banking (Kontostände, Umsätze und Zahlungsaufträge).
- Mobile Brokerage (Kursabfrage und Kursüberwachung per Watchlist, Depotabfrage und Order).
- Mobile Zweitunterschrift (Mobiles Bestätigen von vorliegenden Aufträgen mit Doppelsignieranforderung).
- Mobile PersonalWeb (Adaption von Personalisierungskonzepten im Internet, also One-to-One-Marketing und Portalkonzepte, für Mobile-Commerce-Applikationen).
- Mobiler Zugriff auf Corporate Intranets (Nutzung von Intranetanwendungen wie Telefonverzeichnis und Newsboard).
- Mobile Reiseauskunft/-buchung (Internet-Komplettlösung mit WAP-Ergänzung).

Kordoba

Gemeinsam mit der Kordoba Gesellschaft für Bankensoftware mbH & Co. KG bietet SBS ein gesamtes Lösungsspektrum des Kernbankensystems Kordoba an.

ConSors Internet- und Telefon-Broking mit Kordoba-Effekten

Die ConSors Discount-Broker AG ist eine auf Wertpapiergeschäfte spezialisierte Bank, die den eigenverantwortlich agierenden Anleger anspricht. Alle Aktivitäten des Finanzdienstleisters orientieren sich an dem Ziel, dem privaten Anleger mit einem innovativen und effektiven System ein Angebot vorzulegen, das ihn in die Lage versetzt, zu hervorragenden Konditionen professionelle Anlagestrategien zu verfolgen.

Die mehr als 196 000 Kunden der Bank bedienen sich bei der Aufgabe ihrer Orders moderner Telekommunikationsme-

dien (Internet, T-Online, Telefon, Fax). Das IT-Fundament für die verschiedenen Vertriebswege bildet die modular aufgebaute Bankenanwendung Kordoba. Die Internet-Welt ist über Middleware-Komponenten mit Kordoba verbunden. Die Abwicklung des Effektengeschäfts erfolgt über Kordoba-E und Kordoba-E-Xtra. Als Schnittstelle zur Börse fungiert Kordoba «Boss-Cube».

Kordoba-Standard für die Gesamtbanksteuerung auf Basis des Barwert-Konzepts

Über die neu konzipierte Standardschnittstelle Asket wird dem Anwender der Zugriff auf das Controlling-Modul PRIS ermöglicht. Damit ist die Grundlage geschaffen für ein effizientes, computergestütztes Markt- und Risikocontrolling, basierend auf modernen und bewährten Bewertungs- und Kalkulationsmethoden:

- Marktzinsmethode und Barwertermittlung durch struktukongruente Refinanzierung.
- Cashflow-orientiertes Bilanzstrukturmanagement.
- Methode der gleitenden Durchschnitte zur Abbildung variabler Produkte.
- Szenarioanalyse, moderne Simulation auf historische Daten, Value-at-Risk-Konzepte.
- Unterschiedliche Optionspreismodelle zur Abbildung komplexer Produkte.
- Direct-Costing im Rahmen der Nachkalkulation zur Profit-Center-Steuering.

Die Softwarelösung PRIS-Controlling ist modular aufgebaut und die Kordoba-Standardschnittstelle (Kordoba-RC-S-Asket) ist leicht in das IT-Umfeld einer Bank zu integrieren. Die Client/Server-Architektur ist skalierbar und damit bei kleinen, mittleren und grossen Instituten gleichermassen einsetzbar.

Kordoba Homebanking mit HBCI

Kordoba-Anwender können ihren Bankkunden nun auch Internet-Banking auf Basis des neuen HBCI-Standards (Home-

banking Computer Interface) anbieten. HBCI ist ein Standard zur Kommunikation zwischen intelligenten Kundensystemen und entsprechenden Bankrechnern zur sicheren Durchführung von Home-banking-Transaktionen.

Die Kommunikation zwischen Kunden-systemen (HBCI-fähigen Anwendungs-programmen für Bankkunden) und Kordoba erfolgt auf unterschiedlichen Ver-triebswegen über einen HBCI-Server, der als Gateway zu Kordoba dient. Die Schnittstelle zu Kordoba bildet hierbei das neue Produkt Kordoba-HBCI. Die Verarbeitung von HBCI-Geschäftsvor-fällen im Buchungssystem erfolgt online.

Kordoba Produktmanagement-System

Mit dem Kordoba Produktmanagement-System können Kreditinstitute, schnell und flexibel innovative und kundennahe Produkte (zum Beispiel Jugend- oder Fir-menkonten) auf Basis hierarchisch aufge-bauter Konditionenmodelle gestalten und somit rasch auf Marktveränderun-gen reagieren. Programmierkenntnisse sind nicht erforderlich.

Kordoba Zins- und Gebührenrechnung

Das Modul führt mit geringem Verwal-tungsaufwand beispielsweise Kontoab-rechnungen (Zins- und/oder Gebühren-rechnungsabschlüsse auf der Grundlage von Valuten, Posten, Konditionen und Terminen) durch. Die Simulation des Zins- und/oder Gebührenrechnungsabschlusses ist zu einem beliebigen Datum mög-lich.

Profi-Multi Channel Solutions

Mit den Multi Channel Solutions von Profi unterstützt SBS Finanzinstitute bei der Abwicklung ihrer Kredit- und Anla-gegeschäfte sowohl in der Filiale als auch auf alternativen Vertriebswegen. Das In-stitut kann seine Kunden massgeschneidert beraten, dabei die Margenaspakte berücksichtigen und die Kundenbindung intensivieren. Geschäftsprozesse können optimiert, Durchlaufzeiten verkürzt und Risiken minimiert werden. Anwendun-gen für das Online-, Selbstbedienungs- und Kiosk-Banking ermöglichen dem Bankkunden, aus den verschiedenen Ver-triebswegen denjenigen auszuwählen, der für ihn am bequemsten ist.

Customer Relationship Management

Effektive Lösungen für das Customer Re-lationship Management (CRM) beinhalt-

ten eine Vielzahl von Einzelaspekten. SBS unterstützt Finanzdienstleister ausge-hend von der Beratung zur Gestaltung von Geschäftsprozessen, der Konzepter-stellung für die betriebswirtschaftliche Lösung über das Customizing bis hin zur Integration in bestehende Verfahrens-landschaften, das Roll-Out und die Schu-lung und Betreuung der Anwender. Die von SBS angebotenen Gesamtlösungen basieren auf Standardsoftware-Kompo-nenten und können individuell auf die Anforderungen der Finanzdienstleister zugeschnitten werden.

Siemens Business Services arbeitet mit seinem Partner Siebel Systems in ausge-wählten Projekten zusammen. Die Ko-operacion erstreckt sich auch auf die Konsolidierung der eingesetzten Verfah-ren zur Vertriebssteuerung.

Mit Siebel Finance steht nun unter Siebel 99 eine branchenspezifische Ausprägung für das Customer Relationship Manage-ment für Finanzdienstleister zur Verfü-gung. Die Softwareapplikation hilft Bank- und Maklerorganisationen, im Ver-trieb, Marketing und Service Kundenzufriedenheit und Kundengewinnung zu erhöhen. Siebel Finance ermöglicht den Instituten massgeschneiderte Beratung und erleichtert die Abwicklung der Geschäfte. Darüber hinaus ist der Ver-triebsmitarbeiter in der Lage, Cross- und Upselling-Potenziale der Kunden zu erkennen und diese Informationen in einem persönlichen Verkaufsgespräch umzusetzen.

Finanzdienstleister erhalten eine kom-plette Übersicht über ihre Kundenbezie-hungen und Produktlinien für Firmen- und Privatkunden. Der Vertrieb über Fi-lialen, Call-Center, Aussendienst-Berater und Internet wird unterstützt.

Die Customer-Relationship-Manage-ment-Anwendung basiert auf einer mehrstufigen Architektur und ist unter-nehmensweit skalierbar. Der zielgrup-penorientierte Vertrieb kann sowohl für bestehende Kunden als auch für poten-ziale Kunden durchgeführt werden. Ein Import von zugekauften Adressen und die entsprechende Verarbeitung sind mög-lich.

Integration von Bankvertriebswegen mit SiBS

Die betriebswirtschaftliche und technolo-gische Integration von Vertriebswegen ist Basis für die strategische Neuausrichtung von Banken. Mit SiBS (Siemens integra-ted Banking Solution) wird vom Kunden-

kontaktpunkt bis zum Back Office der durchgängige Informationsfluss sicherge-stellt. SiBS ermöglicht es Geldinstituten, ihren Kunden personalisierte Angebote mit kundenspezifischen Konditionen über elektronische Vertriebswege (zum Beispiel Homebanking, Browserbanking, Selbstbedienungsgeräte) zukommen zu lassen.

Das Lösungsangebot basiert auf der Komponententechnologie Enterprise JavaBeans und ist auf unterschiedlichen Applikationsservern (IBM Websphere, BEA Weblogics, Siemens Bean Transac-tions) einsetzbar. Durch die Anbindung von Internet- und SB-Banking an die Bu-chungssysteme Kordoba und SAP R/3 BCA wird die Durchgängigkeit der An-wendung sichergestellt.

Mit SiBS/TRANS.X CI wird der Weg frei zur internetbasierten Integration von Bankvertriebswegen. Die Definition von Marketingkampagnen und die Zielgrup-penselektion erfolgt mit dem Kamp-agnenmanagementsystem SiBS.Marke-ting. Der SiBS.SPS (Sales Proposal Ser-ver) erlaubt die zentrale Administra-tion von Bankprodukten mit allen Konditio-nen und Regeln (auch segmentspezi-fisch) sowie die Präsentation dieser Pro-dukte an den Kundenschnittstellen. Durch die Einbindung von Modellrech-nern ist es auch möglich, kundenspezi-fische Kalkulationsmodelle anzuzeigen. Jeder Kunde kann auf sein persönliches Angebot sofort reagieren – die Kunden-reaktion wird automatisch zum zuständi-geen Mitarbeiter weitergeleitet und für die Erfolgsanalyse erfasst. Über die An-lage von Interessentendaten ist auch die gezielte Ansprache von potenziellen Kunden mög-lich.

Knowledge Based Business Engineering

In vielen Projekten werden Spezifikatio-nen wie zum Beispiel Leistungsbeschrei-bungen in Form von Texten erstellt. Mehrdeutigkeiten der Beschreibung sind oftmals der Grund für unterschied-liche Interpretationen und Missverständ-nisse bei den Projektmitgliedern. Die Folge ist eine weit reichende Inkonsi-stenz zwischen der betriebswirtschaftli-chen Beschreibung und der daraus ent-wickelten Software. Betriebswirtschaftli-che Referenzmodelle bieten einen optim-alen Ansatz zur Lösung dieser Probleme. Das Knowledge Based Business Enginee-ring (KBBE) ist eine objektorientierte Me-

thode zur Wissensdarstellung mit Hilfe von Fachmodellen. Auf Basis eines norm-sprachlichen Begriffslexikons für den Fachbereich werden sowohl ein statisches Daten- als auch ein dynamisches Prozessmodell entwickelt. Die Anwendung von KBBE schafft damit ein durchgängiges und konsistentes Referenzmodell, das problemlos um kun-

denspezifische Anforderungen ergänzt werden kann. Die Aufwandsschätzung für die Realisierung der Software ist verlässlich, das Projektrisiko wird verringert. Die Durchgängigkeit der Methode stellt eine erhebliche Performancesteigerung sicher, die Wiederverwendbarkeit der Modelle verbessert die Wirtschaftlichkeit der Projekte.

Info:

Siemens Business Services AG
Obstgartenstrasse 25
CH-8302 Kloten
Tel. 01 816 81 11
Fax 01 816 81 50
Homepage: www.siemens-sbs.ch

7

cellmaZe

«Mobilkanal für Teens»

Im Dezember 2000 wurde «cellmaZe», der erste Mobilkanal für Teens, unter der Bezeichnung «Z. The friendZone» offiziell in Europa gestartet. Valis und Swisscom bieten gemeinsam diesen ersten Mobilkanal für Teens an.

DAs erster GSM-Anbieter bietet Swisscom Mobile, der führende Mobilfunkbetreiber der Schweiz, nun «cellmaZe» an. Das ist ein Mobilfunksystem, mit dem sich die Teilnehmer gegenseitig lokalisieren, «gameZ» spielen und chatten können. Dieses System ist mit jedem Mobilfunknetz kompatibel. Ronny Golan, Mitbegründer und CTO von Valis sowie Entwickler von cellmaZe, kommentiert: «Die Systemnutzung der Schweizer Jugendlichen erreichte Spitzenwerte, die sowohl Valis als auch Swisscom Mobile überraschten. In naher Zukunft werden wir neue Features für cellmaZe vorstellen, darunter ein Verabredungssystem und weitere gameZ.» Nach dem Start bei Swisscom Mobile und Valis in Israel wird für die erste Jahreshälfte 2001 eine Reihe weiterer Installationen des Systems bei Betreibern auf der ganzen Welt erwartet. Der Grund liegt in den enormen technologischen Vorteilen des Systems und der völligen Kompatibilität mit jedem digitalen Mobilfunknetz. Nach der Freigabe von «Z. The friendZone» trafen laut Heiko Timmerkamp, Manager für standortbasierende Anwendungen bei Swisscom, von den Teilnehmern einige sehr positive Rückmeldungen ein. «Trotz der eingeschränkten Verfügbarkeit des Service während der Versuchphase, die am 28. Februar enden wird, beweist die grosse Zahl der Teilnehmer,

dass «Z. The friendZone» sehr gut angenommen wurde. Dank der Unterstützung und Entschlossenheit von Valis wurde die Implementierung des Service – ein hochkomplexes Projekt – in einem relativ kurzen Zeitraum abgeschlossen. Die ständigen Entwicklungen und der Service von Swisscom Mobile bedeuten, dass «Z. The friendZone» in sehr naher Zukunft allen Teilnehmern zur Verfügung stehen sollte.

9.3

Valis Ltd.

Valis wurde im Jahre 1999 gegründet. Der Hauptsitz von Valis liegt in Tel Aviv, Israel, wo das Unternehmen zurzeit 35 Mitarbeiter beschäftigt. Das Unternehmen entwickelte das cellmaZe-System. Valis verfügt über End-to-End-Lösungen für Mobilnetzbetreiber, beispielsweise ein Kanal mit umfangreichen und attraktiven Inhalten, Websites, ein Statistik-Modul, ein Kundenbetreuungs-Modul.

Yael Sever
Valis Ltd.
Tel. +972 3-620 83 60
Fax +972 3-620 83 61
E-Mail: yael@valis.co.il
Homepage: www.valis.co.il

Swisscom Mobile

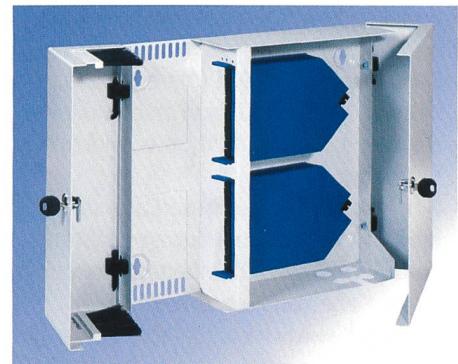
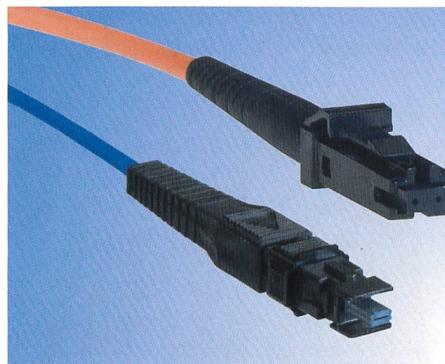
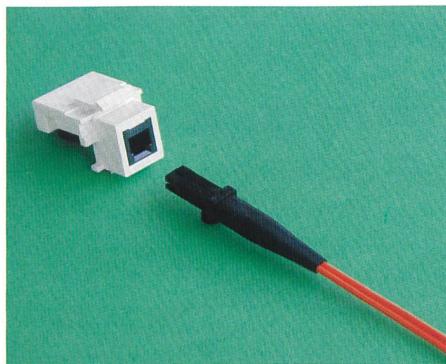
Mit mehr als drei Millionen Teilnehmern ist Swisscom Mobile der eindeutige Marktführer im Schweizer Mobilfunk. Während der ersten neun Monate des Jahres 2000 erreichte Swisscom Mobile mit seinen 1800 Mitarbeitern einen Umsatz von ungefähr 2,1 Mia. Franken. Im Rahmen der Reorganisation der Swisscom-Gruppe wird Swisscom Mobile in der ersten Jahreshälfte 2001 abgespalten, um ein unabhängiges Unternehmen zu werden.

Das herausragende NATEL-Netzwerk (GSM900 und GSM1800) deckt 98% des besiedelten Gebiets der Schweiz ab und gilt als eines der besten der Welt. Neben innovativen Produkten und Leistungen haben die Kunden von NATEL den Vorteil, dass sie in über 110 Ländern Telefone mit Swisscom Mobile (Roaming) führen und annehmen können.

Caroline Dekeuleneer
Communications
for Genial Products S.A.
European Public Relations
for Hi-Tech Companies
Tel. +32 2-375 21 00
Fax +32 2-375 91 62
E-Mail: caroline@cgp.be
Homepage: www.cgp.be

Verkabelungen

«Kupfer oder Glasfaser?»



Der Begriff «Fiber to the Desk» steht für moderne, schnelle und sichere Gebäudeverkabelungen mit Glasfaserverbindungen bis hin zum PC am Arbeitsplatz. Mit «Fiber to the Home» ist der schnelle und sichere Anschluss aller Kommunikationseinrichtungen vom Fernsehgerät bis zum PC im Bereich der privaten Nutzung gemeint. Beide Systeme haben sich bis heute in der breiten Anwendung nicht durchgesetzt.

Welche Rolle spielen die traditionellen Kupferverkabelungen, die so genannten universellen Gebäudeverkabelungen, UGV, im LAN-Bereich und Koaxialkabel im privaten Hausanschluss? Der Mangel an Akzep-

FRIDOLIN FRECH

tanz der Glasfaserverbindungen hat verschiedene Gründe:

- Der preisgünstige Telefonanschluss am Arbeitsplatz basiert noch immer auf Kupferkabel und benötigt weitgehend die klassische UGV-Infrastruktur.
- Kupferkabel sind weltweit standardisiert durch die ISO/IEC 11801.
- Die traditionelle Verkabelungsart ist kostengünstig und problemlos.
- Die für die bekannten Übertragungsprotokolle notwendigen Geschwindigkeiten, einschließlich Gigabit-Ethernet, sind mit Kupferverkabelungen noch immer problemlos abzudecken.
- Die für Kupferkabel notwendigen Übertragungsfrequenzen sind dank Modulation und Parallelübertragung um Potenzen tiefer als die zugehörigen Datenübertragungsraten. Die Kupferverkabelung ist deshalb auch heute noch nicht an ihrer Leistungsgrenze angelangt.

LAN-Netzwerke

RJ-45 sind wegen der Einfachheit und der Zuverlässigkeit noch immer der Standard der Inhouse-Verkabelung. Trotzdem darf nicht ausser Acht gelassen werden, dass die Anfänge der UGV auf das Jahr 1984 zurückgehen. In der Datentechnik entsprechen siebzehn Jahre mehreren Generationen. Die Entwicklungen in der Telekommunikation ermöglichen bereits heute die Migration von der Kupferleitung zum PC (IP-Telefonie) oder zur drahtlosen Anwendung. Damit wird ein erheblicher Teil der Funktion der UGV in Frage gestellt. Trotz dieser absehbaren Migration wird Fiber to the Desk erst dann erfolgreich sein, wenn die gesamten Kosten vergleichbar, die Einfachheit der Anwendung und die Rückwärtskompatibilität gewährleistet sind. Mit diesen Voraussetzungen und unter Einbezug der heute verfügbaren LAN-Technologie drängen sich neue Verkabelungslösungen auf.

Mit dem Megaflex-LAN-System hat das Unternehmen Drahtex ein flexibles Verkabelungssystem entwickelt, das die Eigenschaften von Fiber to the Desk mit den Eigenschaften der bekannten RJ-45-Verkabelungen in idealer Weise kombiniert. Hintergrund dieser Entwicklung sind die MT-RJ- und MP-Fiber-Optik-Steckersys-

teme sowie der Einsatz spezieller Microswitches als direkte Schnittstelle zum PC. Mit der MT-RJ-Anschlusstechnik erfolgt die Glasfaserverbindung mit einem Stecker pro Doppelfaseranschluss. Dies reduziert das Verbindungsrisiko und ermöglicht hohe Packungsdichten. Standardisierte, steckfertige Kabellängen und ideales Biegeverhalten des Kabels ermöglichen sehr kurze Installationszeiten. Die Kabellängen können bis zu 500 m betragen und dadurch fibergerecht von einem zentralen Verteiler direkt zum Arbeitsplatz oder lokalen Office-Knoten geführt werden. Erschliessungen zu lokalen Knoten können mit zwölf Faser-Bandfaserkabeln und MP-Steckersystemen erfolgen.

Mehr Leistung mit weniger Material

Bandfaserkabel werden seit über zehn Jahren in Telefonnetzen eingesetzt. Diese seinerzeit bahnbrechende Technologie wurde durch NTT in Japan zur Erhöhung der Faserdichte in Kabeln in die Wege geleitet und hat sich mittlerweile in vielen Ländern als Telecom-Standard etabliert. Aus dieser Entwicklungsphase stammt die MT-Steckertechnologie, bei der bis zu zwölf (neu bis 24) Faser-Bandfasern mit einem einzigen Steckerpaar gekoppelt werden können. Die MP-Steckertechnik und der Einsatz von Multimode-Bandfaserkabeln ersetzen die bisher verwendeten auf Masslängen vorkonfektionierten oder auf der Baustelle angeschlossenen Einzelfaserkabel. Dies ergibt grosse logistische Vorteile dank der rationellen Vorfertigung, dem Weg-

fall der beidseitigen Steckerbäume und der Lieferung ab Lager:

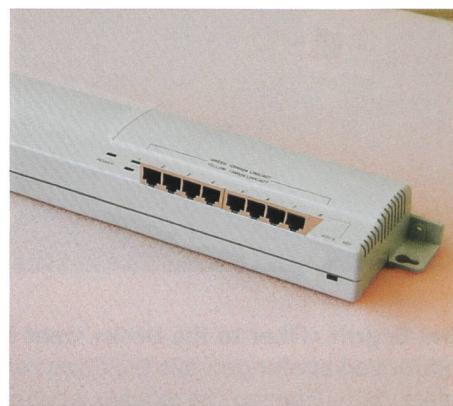
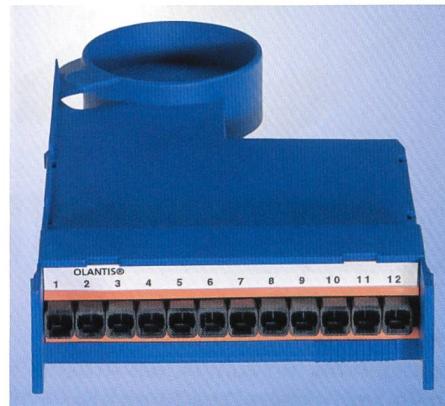
- Das MP-Steckersystem verbindet mit minimalen Steckerabmessungen (12 mm x 10 mm) zwölf Fasern. Es benötigt damit sowohl im Back-Bone-bereich wie auch im Office-Erschlies-sungsbereich viel weniger Platz in Ver-teilern und Kabelkanälen als bei tradi-tionellen Lösungen mit Glasfaser-Back-bone und Kupfer-Anschlussystemen.
 - Das lagermässig verfügbare Bandfaser-kabel in Standardlängen ersetzt die in-dividuelle Masskonfektion von Installa-tionslängen.
 - Der Aufbau des Bandfaserkabels er-möglicht es, die Überlängen der stan-dardisierten Längeneinheiten problem-los im Kabelkanal unterzubringen.
- Der Megaflex-Microswitch ersetzt vier RJ-45-Doppeldosen durch eine einzige ak-tive Anschlusseinheit, die gleichzeitig den Anschlussknoten für die RJ-45-PC-An-schlüsse bildet. Durch die Verlegung des aktiven Teils in den Steckdosenbereich ent-

steht eine ganze Reihe erheblicher Vor-teile. Es braucht viel weniger Kabel und benötigt einen geringeren Installationsauf-wand. Der Benutzer kann die bestehende RJ-45-Anschlusstechnik weiterverwenden. Der Microswitch kann in den Kanalaus-schnitt für eine Doppeldose, in die Steck-dosenaufnahme im Hohlboden oder in integrierte Deckenverteiler eingebaut werden. Für Netze mit Ausdehnungen unter hundert Metern kann der Micro-

switch ebenfalls über Kupferkabel ange-schlossen werden. Für Planer und Benut-zer entsteht damit eine neue Netzwerk-generierung mit bisher nicht erreichter ra-tioneller Gestaltungsvielfalt bei gleichzei-tiger Platzersparnis in der gesamten Netzwerk-Infrastruktur.

9.1

Drahtex AG
Schöntalstrasse 23, CH-8486 Rikon
Tel. 052 397 00 55, Fax 052 397 00 50



FIRMEN UND PRODUKTE

Datenanalyse

Acterna, vormals Wavetek Wandel Goltermann (WWG) und TTC, setzt mit dem «CycloneFrame IP Optimizer» neue Mass-stäbe für die Datenanalyse in rahmenba-sierten Netzwerken. Dieses Gerät definiert die schnelle Paket- und IP-Datenanalyse neu und gibt den WAN-Datentechnikern auf der ganzen Welt ein einfache zu bedienendes und flexibles Tool in die Hand. Der CycloneFrame IP Optimizer ist ideal bei der Störungssuche an Frame-Relay-, Cisco®-HDLC-, generischen HDLC- und PPP-Netzwerken. In Echtzeit lokalisiert er automatisch Störungen und empfiehlt Lösungen für rahmenbasierte Netzwerke mit IP-Diensten, einschliesslich Internet/WWW, virtuelle Privatnetze (VPN) und Voice over IP (VoIP). Er identifiziert Fehler, erstellt eine ausführliche Statistik und korreliert Ereignisse, die über die TCP/IP-Nutzdaten mit den Übertragungs-einrichtungen verknüpft sind.

Für den CycloneFrame IP Optimizer wurde eine anwendungsorientierte grafi sche Benutzeroberfläche entwickelt. Sie gestattet auch dem nicht speziell ge-schulten Techniker die schnelle Störungs-

suche und erhöht wesentlich das Ver-ständnis für die in paketvermittelten Netzen erkannten Fehler. Anfragen unter Kennwort «CycloneFrame».

Acterna Schweiz AG
Morgenstrasse 83
CH-3018 Bern
Tel. 031 996 44 11, Fax 031 996 44 22
E-Mail: sales.switzerland@acterna.com

Seminarkatalog 2001

Der Katalog ist für die Daten- und Tele-kommunikation. Auf rund 150 Seiten bietet der Katalog einen umfassenden Überblick über die vielfältigen Trainings-angebote und Seminare zu den Themen Messen, Testen, Analysieren. Die Ange-bote richten sich an Fachkräfte mit Ent-scheidungskompetenz ebenso wie an Neu- und Quereinsteiger aus allen Berei-chen der Daten- und Telekommunikation. Das Seminarprogramm ist gegliedert in die Bereiche Enterprise Networks, Access, Switching, Transport, Fiber Optics, Wire-less, Multimedia, Consulting und Test Services. Die Seminarleiter sind Experten

aus der Praxis mit fundiertem Wissen und praktischer Erfahrung. Jeder Teilnehmer erhält ein Zertifikat entsprechend der ISO-9000-Forderung. Der Seminarkatalog 2001 ist ab sofort kostenlos erhältlich.

Acterna Schweiz AG
Morgenstrasse 83
CH-3018 Bern
Tel. 031 996 44 11, Fax 031 996 44 22
E-Mail: sales.switzerland@acterna.com

Testgerät für ADSL-Technologie

Das Aurora^{PRESTO}-Testgerät für die ADSL-Technologie-Umgebung ist ein kompaktes, einfache zu bedienendes Testgerät. Es ver-fügt über einen eingebauten Akku zum Betrieb mit und ohne Netzspannung. Die robuste Bauweise des Geräts wurde für eine Fallhöhe von zwei Metern konzipiert. Ausserdem ist das Gerät witter- und kratzfest. Aurora^{PRESTO} zeichnet sich durch geringe Betriebskosten aus, denn durch das modulare Schnittstellenkonzept ist eine Aufrüstung preiswert. Zudem können Softwareupdates und -upgrades über eine Ethernet-Schnittstelle durchgeführt wer-