

Zeitschrift: Bulletin des Schweizerischen Elektrotechnischen Vereins, des Verbandes Schweizerischer Elektrizitätsunternehmen = Bulletin de l'Association suisse des électriciens, de l'Association des entreprises électriques suisses

Herausgeber: Schweizerischer Elektrotechnischer Verein ; Verband Schweizerischer Elektrizitätsunternehmen

Band: 87 (1996)

Heft: 11

Rubrik: Märkte und Firmen = Marchés et entreprises

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: 21.01.2026

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



Märkte und Firmen Marchés et entreprises

Unisys – Kernkompetenzen neu gebündelt

Die Unisys will im dynamischen IT-Markt flexibler agieren können. Zu diesem Zweck hat sich die Unisys Corporation eine neue Organisationsstruktur gegeben. Nach einer Neuausrichtung, die Anfang 1996 in Kraft trat, werden die Kernkompetenzen von Unisys in drei unabhängigen Geschäftsbereichen, der Computer Systems Group, der Information Services Group und den Global Customer Services, gebündelt und verstärkt. Jeder der drei Geschäftsbereiche handelt autonom und kann, wenn die Bedürfnisse des Kunden dies erfordern, ohne langwierige Entscheidungsprozesse auch Fremdprodukte in die Lösungen einbeziehen und Partnerschaften eingehen.

Die *Computer Systems Group (CSG)* entwickelt Systeme für unternehmensweite Anwendungen mit hohem Transaktionsvolumen. Die Technologieprodukte der Gruppe eignen sich insbesondere für Fälle, in denen geschäftsentcheidende Informationen eines Unternehmens und über seine Kunden gesammelt, sicher gespeichert, analysiert und an Schnittstellen des direkten Kundenkontakts gebracht werden müssen. CSG konzentriert sich auf die Entwicklung von Hard- und Softwareplattformen unter Berücksichtigung von Client-Server- und Open-Systems-Standards. Wo immer möglich, werden dabei die Innovationen strategischer Technologiepartner wie Intel, Novell und Microsoft genutzt.

Die *Information Services Group (ISG)* ist verantwortlich

für die Geschäftsfelder Lösungen, Systemintegration, Outsourcing und Management Consulting. Sie umfasst den bisherigen weltweiten Information-Services-Bereich und die fünf weltweit agierenden Branchenmarketing-Organisationen Öffentlicher Sektor, Finanzdienstleistungen, Communications, Transport und Outsourcing. Die Leistungen von ISG ergänzen die Technologie- und Produkteangebote der Computer Systems Group. Die Autonomie von ISG als separate Geschäftseinheit soll jedoch die Glaubwürdigkeit bei der herstellereutralen Empfehlung einer bestimmten Technologieplattform für eine Kundenlösung stärken.

Der Bereich *Global Customer Services (GCS)* ist aus der traditionellen technischen Serviceorganisation von Unisys hervorgegangen. Im Zuge der Umstellung von grossrechnerbasierten auf netzwerk-basierte Client-Server-Techniken spezialisierte sich GCS auf den Verkauf, die Integration und den Unterhalt von Netzwerken. Auf seinem traditionellen Wartungsgeschäft aufbauend, bietet GCS ein breites Angebot von herstellereutralen Desktop- und Netzwerk-Services, einschliesslich Wartung, Ressourcen und Netzwerk-Management sowie Help-Desk-Dienste. *FH*

NCR zurück an der Ladenkasse!

Die meisten Besucher des NCR-Computer-Forums, das vom 24. bis 29. April im Hotel

Renaissance in Zürich-Oerlikon stattfand, zeigten sich erfreut, dass die NCR ihren geschichtsträchtigen Namen wiedergefunden hat; dem globalen Bandwurm trauert niemand nach. Die Schwerpunkte des NCR-Computer-Forums wiesen in die Richtung, aus der einst NCR in die Informatik aufgebrochen ist: Lösungen für den Bereich Data Warehouses und Call Centers. Es sind Themen, die zusammen mit Client-Server-Software derzeit Konjunktur haben. Was versteht man unter Data Warehouse? Die Antwort darauf lässt sich am besten aus drei Fragen ableiten:

1. Möchten Sie aus Ihren Daten neue Informationen gewinnen?
2. Möchten Sie schneller auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden und des Marktes reagieren?
3. Möchten Sie die in Ihrem Unternehmen vorhandenen Daten zu einem Ganzen zusammenfügen?

Wenn Sie diese Fragen mit Ja beantworten, dann sind Sie ein potentieller Data-Warehouse-Anwender. Und was ist ein Call Center? Ein Call Center ist eine EDV-unterstützte Telefonstation, an welcher der Verkäufer oder Kundenbetreuer blitzschnell auf die für das Gespräch relevanten Daten zugreifen kann. Wie das alles abläuft und mit welchen Schnittstellenproblemen man beim Aufbau dieser gescheiterten Systeme zu rechnen hat? Diese Fragen dürften gleichbedeutend mit jenen über Erfolg und Misserfolg sein. NCR bezeichnet sich als Welt-Leader im Bereich des Data Warehousing, mit einem Marktanteil von 50%. Wichtigster Schweizer Kunde: die Migros.

Die neue NCR, die aus der globalen Dreiteilung der AT&T Ende September 95 entstanden ist, hat sich nach der Neuausrichtung der Muttergesellschaft im Markt neu positioniert. Die nunmehr 900-köpfige Schweizer Tochter, so NCR-(Schweiz)-Chef Brogle an der Pressekonferenz, sei auf

dem besten Weg zurück in die Profitabilität, nachdem verschiedene, zum Teil historisch gewachsene Unternehmensaktivitäten verstärkt auf die internationale Strategie ausgerichtet wurden. Der im Januar angekündigte Verkauf des ehemaligen AT&T Data Centers ist vollzogen, und an der ehemaligen NCR Software AG, die als Aaxed Informatik AG ein neues Firmendomizil bezogen hat, hält NCR nur noch eine Beteiligung. Weltweit ist NCR mit 38 000 Mitarbeitern einer der führenden Lösungsanbieter für die strategische Informationsverarbeitung. Neben multidimensional ausbaubaren Computersystemen, Software- und Netzwerkkomponenten für die unternehmensweite Integration der Informatik liefert NCR Dienstleistungen und Produkte der Professional Services, der Customer Support Services und der NCR Systemedia. Zudem entwickelt und vertreibt NCR für Banken, Versicherungen, Detailhandels- und Telekommunikationsunternehmen industriespezifische Lösungen.

Bau

Landis & Gyr und Smallworld gemeinsam am Markt

Landis & Gyr und Smallworld (Cambridge/England) haben eine weltweite strategische Allianz gebildet. Die damit erreichte Ausweitung der Technologien beider Unternehmen soll mittels integrierter Lösungen zu einer deutlichen Verbesserung der Kosteneffizienz und der Interoperabilität für Energieversorgungsunternehmen (EVU) führen. Die Partnerschaft verbindet das Network Management System (NMS) von Landis & Gyr mit dem Geographie Information System (GIS) von Smallworld und ermöglicht dadurch Versorgungsunternehmen für Elektrizität, Gas und Wasser eine integrierte Anwendung von GIS-NMS-Lösungen.

Obwohl sich GIS und NMS unterscheiden, sind es kom-

plementäre EVU-Anwendungen. GIS stellt Funktionen wie Netzmodellierung, -planung, -design und -objektverwaltung zur Verfügung. Das NMS für die Energieverteilung unterstützt die EVU beim Führen der elektrischen Verteilnetze unter Echtzeitbedingungen. Neben den typischen Verteilnetzfunktionen werden Scada-Funktionen wie Fernsteuerung des Netzes, Schaltoptimierung usw. sowie Online-Lastflussanalyse und -optimierung eingesetzt.

Elektrowatt verkauft Schaffner-Gruppe

Die Elektrowatt AG verkauft im Zuge ihrer Konzentration auf die beiden Sparten Energie und Gebäude per Ende Mai die Schaffner Elektronik AG, Luterbach. Die Unternehmung wird von ihrem Management sowie Investoren unter Führung der Zurmont Finanz

AG, Rotkreuz, übernommen. Durch das Management-Buy-out kann die Unabhängigkeit der Schaffner-Gruppe erhalten und der weitere Ausbau ihrer Marktstellung auf dem Gebiet der elektromagnetischen Verträglichkeit (EMV) gewährleistet werden.

Die Schaffner-Gruppe ist ein führender Spezialist für elektromagnetische Verträglichkeit. Im Geschäftsbereich Elektronische Bauteile bietet Schaffner ein breites Spektrum von Komponenten an, die elektrische und elektronische Geräte sowie Anlagen vor störenden Auswirkungen elektromagnetischer Interferenzen schützen. Vom Geschäftsbereich Test Equipment werden Prüfgeräte und Systeme zur Simulation und Messung elektromagnetischer Störungen angeboten. Das Unternehmen ist mit acht eigenen Verkaufs- und Servicegesellschaften sowie mehr als 70 Agenten in den weltweit wichtigsten Elektronikmärkten vertreten.



Technik und Wissenschaft Technique et sciences

Markt- und Technologietrends in der Softwareszene

Zu den Hauptstützen der Software- und Services-Branche zählt die Industrie. Mit einem Anteil von fast 40% am gesamten Marktvolumen gehörte diese in den vergangenen zwei Jahren zu deren attraktivsten Branchen. Business-Engineering- und Client-Server-Projekte sorgen dafür, dass die Softwareanbieter auch weiterhin lukrative Geschäftspotentiale vorfinden. Ob sich dieser Trend auch für die kom-

menden Jahre fortsetzt, wird insbesondere die interdisziplinäre Fachmesse für industrielle Automation, die Swiss Automation Week (S.A.W.), vom nächsten Herbst zeigen (siehe unter Veranstaltungen, Seite 51).

Die durch die Softwareerstellung verursachten Kosten sind heute beachtlich: Der Elektronik- und Softwareanteil bei der Entwicklung und Herstellung von Fertigungsein-

richtungen hat teilweise über 50% der Fertigungskosten erreicht. Bei einigen technischen Produkten des Maschinen- und Anlagenbaus erreicht der Softwareanteil schon 75–80% der Herstellkosten. Bei numerisch gesteuerten Werkzeugmaschinen trägt die Steuerung bis zu 25% des Wertes bei. Bei einem typischen mittelständischen Unternehmen des Werkzeugmaschinenbaus arbeiten bereits etwa 30% aller in der Entwicklung/Konstruktion beschäftigten Mitarbeiter in der Softwareerstellung. Ihre Zahl hat im Vergleich zur mechanischen und elektrischen/elektronischen Konstruktion stark zugenommen. Die Softwareerstellung ist sehr personalintensiv, und ihre Kosten sind in der Schweiz sehr hoch. Produktivitätssteigerungen und Massnahmen zur Kostensenkung sind deshalb ein immer wiederkehrendes Thema.

Der Software- und Services-Markt lässt sich in vier Teilsegmente unterteilen: Softwareproduktion (Systemsoftware, Tools und Anwendungssoftware), Softwareprojekte, Software-Services sowie Rechenzentrum-Services. Der reine Produktanteil des *Softwareprodukte-Segments* liegt bei rund 42%; bei einem Umsatz von 110 Mia. Franken beträgt dieses Marktsegment etwa 46 Mia. Franken. Dem Teilsegment Systemsoftware wird ein Wachstum von 8%, den Tools und Datenbanken ein solches von 8 bis 9% und der Standard-Anwendungssoftware eine Traumwachstumsrate zwischen 12 und 14% prognostiziert. Die ursprünglich einmal vorausgesagte schnelle Abnahme der teuren proprietären Systemsoftwareprodukte hat sich nicht bestätigt. Client-Server-Lösungen, Geschäftsprozessorientierung und das Verlangen nach flexibleren Lösungen sorgen im Teilsegment Standard-Anwendungssoftware für eine nachhaltig positive Entwicklung. Darin sind die grossen Aufwendungen im Bereich Beratung, Schulung und Einführung eingeschlossen.

Im Teilmarktsegment *Softwareprojekte* wird für die kommenden zwei Jahre mit einem Wachstum von 6,5% gerechnet. Wesentlich zum Wachstum tragen die Integrationsprojekte und die hoch individuellen Softwareentwicklungen bei. – Die Übernahme von Verantwortung, beispielsweise bei der Systemintegration, zeigt, dass das Teilsegment *Software-Services* ein lohnendes Geschäft sein kann. Heute werden vermehrt hochqualifizierte Spezialisten in einer Art Coaching angeboten, welche oft zu einer Teilsubstitution von Trainingsleistungen führen. So spricht man nicht zuletzt aus diesem Grunde öfters auch von einem «Brain-Leasing». Insider sehen in diesem Markt Zuwachsraten von bis gegen 12%.

Das Teilsegment *Rechenzentrums-Services* schliesslich gilt als das wachstums- und umsatzstärkste. Die Idee des Outsourcings ist heute etabliert. Hier wird weiterhin mit Wachstumssätzen von bis 18% gerechnet. Immer komplexere und vielfältigere Lösungsoptionen sorgen bei den Informatikberatern für positive Geschäftsimpulse. Infolge der Veränderungen auf dem Arbeitsmarkt verdingen sich vermehrt freigestellte Mitarbeiter der Hardwarehersteller als selbständige Berater und machen damit den etablierten Grossen durch attraktive Preise das Leben schwer.

Generell geht der Trend weiter in Richtung objektorientierter Client-Server-Systeme. Gefragt ist die *Vernetzung* und *Objektorientierung*. Und die Standardprodukte gewinnen weiter an Boden, denn immer mehr wird Software fertig von der Stange gekauft. Mit Festverträgen wird die Softwareentwicklung und -wartung nach aussen vergeben, womit sich die Welt der betrieblichen Datenverarbeitung wohl endgültig – auch in dieser bisher resistenten Domäne der EDV – verändert. Die neue Software läuft heute fast ausschliesslich in verteilten Systemen und ist meistens objektorientiert. Die