

IT-Konzepte und Wissen für POWER-Systeme im Unternehmensnetzwerk



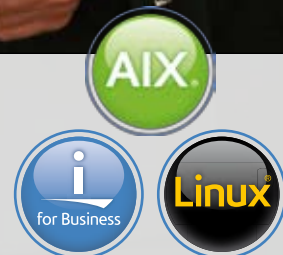
Drucken, Outputmanagement und mehr

Serviceorientierung rückt in den Fokus



Kennwort vergessen
**Benutzerprofil:
QSECOFR**

.NET & IBM System i WPF
**Nutzen für System i-
Anwender**



Die beiden Geschäftsführer Norbert Eifert (links) und Rüdiger Peschke freuen sich über erfolgreiche 20 Jahre ihres Unternehmens CSP - Interview ab Seite 14

Vom Wissen über Protokolle zur Serviceorientierung

Das 20jährige Jubiläum feiert die CSP dieses Jahr – und hat sich (mit nun 30 Mitarbeitern und über elf Millionen Euro Umsatz) zu einer festen Größe in den Bereichen Datenkonvertierung, Output-Management und Managed Print Services entwickelt. Die Geschäftsführer Norbert Eifert und Rüdiger Peschke skizzieren im Interview mit dem Midrange Magazin (MM), wie sie auch die kommenden 20 Jahre erfolgreich angehen wollen. Dabei kommen Bereiche hinzu, die sich mit dem Thema „Digital Signage“ sowie mit mobilen Arbeitsplätzen befassen.

MM: Wie lautete ihre Unternehmensphilosophie bei der Gründung der CSP?

Eifert: Unser Ansatz konzentrierte sich auf die Datenkonvertierung. Bereits Anfang der 90er Jahre haben wir gesehen, dass es einen Markt gab, um alternative Drucksysteme an die IBM-Welt anzuschließen. Dabei ging es vor allem um Nicht-IBM-Matrixdrucker sowie um Nicht-IBM-Label-Drucksysteme, die es an die IBM-Rechner anzuschließen galt.

MM: Sie haben also eine Öffnung von an sich geschlossenen Systemen angestrebt. Wie aufwändig gestaltete sich diese Aufgabe?

Eifert: Damals war IBM der erste, der komplette Lösungen im Portfolio hatte. Daher musste wir uns tief in die entsprechenden Protokolle einarbeiten und dann diesen Informationsfluss in die anderen gängigen Druckerprotokolle – wie etwa PCL – umsetzen. Dazu war sogar dedizierte Hardware nötig, die wir mit unserem Partner SPE entwickelt haben.

MM: Welchen Aspekt ihrer Lösungen sehen sie heute nach 20 Jahren als den größten Erfolgsfaktor an?

Eifert: Die Offenheit unserer Lösungen hat sich als Garant für die hohe Akzeptanz erwiesen. Wir haben heute komplette Druckkonzepte für alle Plattformen im Programm. Dabei sind wir zum einen bei den Applikationen komplett offen und zum anderen bedienen wir auf der Ausgabeseite nahezu alle Drucksysteme.

MM: Hat das eine Änderung in der Ausrichtung zur Folge gehabt?

Eifert: Um diesen Anspruch zu erfüllen, müssen wir heute als ein Systemhaus mit Rundumbetreuung agieren. Unsere Lösungen konzentrieren sich allerdings auf unsere Kernkompetenzen und das sind in erster Linie das Druckmanagement und das Einbinden der verschiedenen



Die beiden Geschäftsführer Norbert Eifert (links) und Rüdiger Peschke setzen große Hoffnungen auf das neue Geschäftsfeld „Infopoints“.

Drucktechnologien in die bestehenden Applikationen – und noch viel wichtiger – in die zugehörigen Geschäftsprozesse unserer Anwender.

MM: Das hört sich aber nach weitaus mehr an als „nur“ Datenkonvertierung?

Eifert: Ja, denn Mitte 1995 haben wir bereits mit Forms400 unser erstes Formularmanagementsystem vorgestellt – das hat uns der Markt förmlich aus der Hand gerissen. Damit ist uns der Einstieg in den Bereich der Output-Managementsysteme geglückt.

MM: Wie hat sich das entwickelt?

Eifert: In Zusammenarbeit mit unserem Entwicklungspartner SPE Systemhaus für Schnittstellen, Protokolle und Emulationen GmbH, haben wir 2003 das Produkt Print2Forms vorgestellt. Es handelt sich dabei um ein Output-Managementsystem, mit dem sich flexible Druckprozesse gestalten lassen.

MM: Was meinen sie damit genau?

Eifert: Die Software erstellt aus den Rohdaten die kompletten Papierdokumente – Rechnungen, Bestellbestätigungen, aus externen Datenbanken können Bilder noch mit dazu kommen. Es läuft alles vollautomatisiert. Ein Unternehmen ist dadurch beispielsweise in der Lage, mehrere Dokumente aus einem Hauptdatensatz zu erstellen und das Ergebnis anschließend zum Beispiel auch noch zu heften oder zu archivieren.

MM: Passt diese Software denn unverändert für alle Unternehmen?

Eifert: Das spielt eng in die Prozesse der jeweiligen Unternehmen. Das ließe sich vom Anwender durchaus selbst programmieren. Doch das wäre für ein Unternehmen ein vergleichsweise hoher Aufwand. Unsere Lösung ist dagegen über Parameter anpassbar – sprich sie lässt sich für viele Einsatzbereiche konfigurieren und somit an verschiedenste Kundenanforderungen anpassen.

MM: Welche Tools haben sie noch als reine Softwarelösung im Programm?

Eifert: Wir haben unser komplettes Portfolio bereits 2005 portiert: Die Schnittstellen wanderten sozusagen aus den Hardware-Lösungen in reine Software-Produkte. Dabei haben wir unsere erprobten Treiber in die Software portiert, die auf allen Server-Plattformen laufen.

MM: Können sie ein Beispiel nennen?

Eifert: Ja, bei Convert4print handelt es sich um eine Datenstromkonvertierung, die von der HW losgelöst wurde. Sie läuft nun auf einem beliebigen Server im Netzwerk. Hat ein Anwender beispielsweise einen originären IBM-Datenstrom und benötigt er für seine Peripherie einen PCL-Datenstrom, dann setzt unsere Software das komplett um.

MM: Gibt es dabei Abhängigkeiten von den betreffenden Applikationen?

Eifert: Nein, das ist ja gerade der Clou – die Anwender wollen ihre laufenden Applikationen nicht anpacken. Wenn die Software funktioniert, lautet der bessere Ansatz, einfach eine Black Box „hinten“ anzuhängen, die die Umsetzung des Datenstroms erledigt.

MM: Was kam dann?

Eifert: Seit 2010 setzen wir verstärkt auf Managed Print Services – MPS. Dabei kam ein komplett neuer Ansatz auf uns zu. Doch wer in diesem Umfeld korrekte und passende Angebote bieten möchte, der muss die Ausgangssituation bei seinem Kunden kennen. Viele Unternehmen wissen nicht, welche Kosten für das Drucken insgesamt anfallen.

MM: Einige Druckerhersteller versuchen sich doch auch an diesem Thema. Warum sollte ich dann zu CSP gehen?

Eifert: Unsere Offenheit erweist sich hier als das Unterscheidungsmerkmal. Wir unterstützen auf der Server-Seite alle Plattformen und haben auch die Peripherie – herstellerunabhängig – im Griff. Da müssen auch sämtliche Daten der Drucker, Scanner und sonstigen Ausgabeeinheiten abgefragt und zentral überwacht werden.

MM: Was braucht man dazu?

Eifert: Dazu muss man SNMP – das Simple Network Management Protocol

– perfekt beherrschen und die Message Informationen Base – MIB – über spezielle MIB Walker auslesen können. Wer hier nur einzelne Gerätehersteller unterstützt, der hat schlechte Karten, denn es geht ja um die komplette Ausgabeinfrastruktur.

MM: Wie sieht das bei Ihnen aus?

Eifert: Unser Modul für das Fleet Service Management (FSM), das wir mit unserem Partner DocuFORM entwickelt haben, muss zum Einsatz kommen. Es holt dann automatisch alle relevanten Informationen und dann lässt sich bereits eine Kurzanalyse ausführen – nach acht Stunden weiß ein Unternehmen,



Das erweiterte Managementteam der CSP: Ulrich Fröhlich, Projektmanagement, Sabine Eifert, Prokuristin und Oliver Preißer, Vertriebsleiter, Prokurist (von links).

was Sache ist. Das Tolle beim FSM ist: Es arbeitet Web-basiert – sprich es agiert weltweit. Der Verantwortliche erkennt, wo Probleme anstehen, wo Warnungen ausgegeben werden, etc. Damit adressieren wir das Ziel, mit wenigen zentralen Administratoren eine weltweit verteilte Druckinfrastruktur zu steuern und zu managen.

MM: Ist die Cloud für sie ein Thema?

Peschke: Wenn man es genau betrachtet, gehen unsere Managed Print Services schon in diese Richtung. Denn dieses Angebot gibt es entweder gehostet bei uns oder bei einem Partner aber auch direkt beim Kunden. Doch die Sicherheit gilt immer noch als das Argument gegen einen kompletten Cloud-Einsatz. Unternehmen wollen klare Antworten auf ihre Bedenken – wo liegen meine Daten, oder was passiert wenn der Cloud-Anbieter den Betrieb einstellt.

MM: Haben sie auch noch andere Geschäftsbereiche, die sie fokussieren?

Peschke: Wir hatten uns zwar vor einiger Zeit entschieden, in erster Linie Softwareprodukte zu entwickeln, doch auf Anfrage eines Kunden haben wir einen mobilen Arbeitsplatz entwickelt. Ein vollwertiger PC-Arbeitsplatz mit Druckmöglichkeit, der auf einen fahrbaren Tisch montiert ist – mit einer unabhängigen Stromversorgung. Dieses System kann auch bei Minustemperaturen betrieben werden – somit ist ein Label-Druck auch bei in Kühllhäusern möglich.

MM: Mit den Infopoints hat die CSP noch ein Hardware-Eisen im Feuer ...

Peschke: ...ja auch die sind ein neuer Bereich für uns. Hier verlassen wir unseren angestammten Markt, es geht dabei um das Thema Digital Signage – das Darstellen von digitalen Werbeinhalten.

MM: Fertigen sie die Produkte selbst – hier in Deutschland?

Peschke: Das Design und die Spezifikation haben wir entwickelt, gefertigt wird in Deutschland. Das mechanische System baut ein Dienstleister und als Displays verwenden wir Geräte von Samsung.

MM: Ist der Kostendruck sehr hoch?

Peschke: Die oberste Priorität bei diesen Produkten liegt in ihrer exklusiven Anmutung. Wo hochwertige Inhalte angezeigt werden sollen, darf der technische Rahmen nicht als Billigdesign das Erscheinungsbild trüben. Es geht nicht nur um die Informationsstehle allein – die Einbindung in die bestehende IT-Umgebung eines Unternehmens ist gefragt.

MM: Was bedeutet das genau?

Peschke: Die Informationen für die Infopoints sollten aus der Zentrale ausgegeben werden. Damit entfällt vor Ort viel Administrationsaufwand und die Corporate Identity lässt sich sauber durchhalten. Die Stehle allein ist nicht das Thema – es geht um die Lösung. Gefordert wird dabei, dass in Sekundenschnelle die digitalen Marketinginhalte bereitgestellt werden und das unternehmensweit.



www.csp-gmbh.de