

MIDRANGE

MAGAZIN

09
2008

IT-Konzepte und Wissen für POWER-Systeme im Unternehmensnetzwerk



ROHA beherrscht Spoolfile-Management

Gut zum Druck

Netzwerkkomponenten

Out-of-Band-Management

HR-Lösungen

Verborgene Potenziale

Aktuelle Messen

DMS Expo,
Zukunft Personal



Spezial
**Dokumenten-
management**

V5R4M0-Neuerungen
**Index Advisor und
Evaluator**

PPS, SCM
**Koordination, Integra-
tion und vieles mehr**

Wolfgang M. Roser, Geschäftsführer ROHA Software Support GmbH, im Interview auf Seite 12

ROHA beherrscht das Spoolfile-Management

Gut zum Druck

Unternehmen sind heutzutage bestrebt, in allen Bereichen Kosten zu sparen – auch beim Output-Management. Mit einer flexiblen Drucklösung lässt sich das schnell erreichen, wie Wolfgang M. Roser, Geschäftsführer der ROHA Software Support GmbH, aus langjähriger und praktischer Erfahrung weiß.

Thomas Seibold: In welchen Geschäftsfeldern ist die Firma Roha tätig?

Wolfgang M. Roser: Unser Hauptgeschäft dreht sich um den Bereich Output-Management für IBM iSeries. Wir haben dazu – vor rund elf Jahren – von einer kleinen Firma, die kurz vor dem Konkurs stand, den Spoolmaster erworben und diesen komplett modernisiert. Mit dem Erwerb der Software bekamen wir zugleich auch unsere ersten 17 oder 18 Kunden. Im Laufe der Zeit wurden es immer mehr; aktuell sind rund 700 Installationen von unserer Lösung ‚Spoolmaster‘ im Markt zu finden. Unser Produkt läuft native auf dem System i und auch bereits auf der neuesten Version des Betriebssystems i, Release 6.1. Ich habe den Reifeprozess der Software über die Jahre maßgeblich beeinflusst und bin weiterhin mit Freude aktiv im Tagesgeschäft beschäftigt. Dazu gehören Vermarktung, Vertrieb und Implementierung der Lösungen direkt beim Kunden.

Thomas Seibold: Wer kann Ihre Lösungen und Dienste in Anspruch nehmen; welche Zielgruppen adressieren Sie?

Wolfgang M. Roser: Grundsätzlich kommt jeder, der eine iSeries, ein System i oder ein POWER System mit i im Einsatz hat und etwas drucken möchte, als Kunde für uns in Frage. Die Gründe des Kunden können kostenbezogen sein, zum Beispiel wenn er seine Endlosformulare ablösen und nicht bei jeder Änderung neu erstellen möchte. Anderen Kunden ist es wichtig, dass sie ihre Formulare selbst entwerfen können und dafür nicht auf externe Dienste zurück-

greifen wollen. Wir haben eine Reihe von Kunden, bei denen der Spoolmaster die Spoolfiles im ganzen Unternehmen oder sogar länderübergreifend verteilt. Diesen kommt zugute, dass unsere Lösung auch in mehreren Sprachen drucken kann. Der Kunde muss dafür an seiner Software überhaupt nichts ändern; wir zerteilen seinen Spool und ordnen ihn den unterschiedlichen Ländern und Sprachen automatisch zu. Im Laufe der Zeit habe ich festgestellt, dass sich im Bereich ‚Output-Management‘ einiges grundsätzlich verändert hat: Während früher ‚wild‘ gedruckt wurde, werden diese Abläufe heute organisierter vorgenommen.

Thomas Seibold: Abgesehen von den Anforderungen der Kunden ergeben sich auch vom Gesetzgeber her Veränderungen, die Sie berücksichtigen müssen.

Wolfgang M. Roser: Das ist richtig! Vor allem im Bereich der digitalen Signatur passiert einiges. Wir haben dafür ein eigenes Modul entwickelt. Bei unseren Kunden ließen sich damit enorme Kosteneinsparungen realisieren, denken Sie nur an die Porto- und Handling-Gebühren beim Versand von Papierbelegen per Post im Vergleich zum Versand per E-Mail. Leider gibt es hier ein kleines, entscheidendes Problem: Die Kunden unserer Kunden, also die, die die signierten Dokumente entgegen nehmen müssen, wollen das nicht, was ein Paradox ist. Sie müssen diese Dokumente nämlich



Wolfgang M. Roser
Geschäftsführer
ROHA Software
Support GmbH

wmr@roha.at

zehn Jahre lang aufbewahren – und zwar elektronisch. Deswegen möchten die meisten Endkunden keine digital signierten Belege zugestellt bekommen. Hier ist leider Papier immer noch geduldiger als alles andere. Das Gros der Kunden besteht also weiterhin auf Papierbelege.

Thomas Seibold: Wie hat sich das Thema „Output-Management und Archivierung“ über die Jahre verändert bzw. entwickelt?

Wolfgang M. Roser: Die erste Version von Spoolmaster hatte eigentlich nur den Zweck, PCL-Druck-Spools auszugeben. Damit konnte man immerhin einen Laserdrucker an die iSeries anschließen. Im Laufe der Zeit kamen immer mehr und weitere Formate hinzu. Mittlerweile können wir alle Druck-Files – egal ob SCS, IPDS, AFPDS, Prescribe, erweiterten SCS oder Barcode PDF417 usw. – einlesen und ausgeben. Wir haben uns – auch von der Firmenmaxime her – darauf eingerichtet, jedes Feindruckproblem in den Griff bekommen zu wollen. Im Laufe von zehn Jahren sind demnach auch 35

unterschiedliche Spoolmaster-Module entstanden. Das hat für den Kunden den enormen Vorteil, dass er nicht alles auf einmal kaufen muss. Wir können ihm für sein spezielles Druckproblem ganz gezielt die genau passende Lösung zusammenstellen. Dazu sehen wir uns die Anforderungen an und bringen dann nur die Module ein, die den Kunden an sein Ziel bringen können. Durch diese Flexibilität hat der Kunde jederzeit die Möglichkeit, seine Abläufe im Druckbereich zu verändern und von uns das dazu passende Modul zu erhalten. Wir bieten beispielsweise auch Pakete für ganz kleine Kunden an – Ein-, Zwei- oder Drei-Druckerlösungen. Das hängt auch nicht davon ab, wie groß der Kunde ist. Was zählt, ist der Umfang seiner Druckausgaben. Beispielsweise hat unser kleinster Kunde einen einzigen Drucker und unser größter Kunde steuert mit Spoolmaster 3000 Drucker an. Unsere Lizenzierung sieht demnach so aus, dass unsere Module immer gleich viel kosten und wir keine prozessorabhängigen Preise haben.

Thomas Seibold: Was bieten Sie im Bereich Workflow an?

Wolfgang M. Roser: Wir bieten hierfür eine spezielle Lösung, aber wir machen sehr viel in diesem Bereich. Früher gab es Fakturen mit Durchschlägen auf einem Endlosdrucker, die dann per Hand zerteilt und in die entsprechenden Abteilungen geleitet wurden. Heute zerteilen wir bereits den Druck-Spool und splitten ihn auf die jeweiligen Empfänger und ihre Drucker oder Mail-Programme auf. Das Zusammenführen von Spoolfiles, beispielsweise Lieferscheine, Versandpapiere, Etiketten, die von unterschiedlichen Abteilungen und Systemen erzeugt werden, erledigt unser Spoolmaster und druckt sie zusammen – und sogar in der richtigen Reihenfolge, falls die Dokumente geklammert werden – im Versand aus. Es kann auch ein Lieferschein dahingehend untersucht werden, ob eine Artikelnummer mit einem Gefahrenhinweis darauf enthalten ist. Wenn das der Fall ist, wird dieser automatisch mit

ausgedruckt. Beispielsweise haben wir das jüngst bei einem Kunden gemacht: Es ging dabei um das bislang manuelle Durchsuchen von rund 1000 Lieferscheinen, was jetzt automatisiert abläuft und dem entsprechenden Sachbearbeiter Arbeit erspart.

Thomas Seibold: Erzählen Sie uns bitte etwas mehr über das Visual Forms Language-Feature. Welche Möglichkeiten bietet es?

Wolfgang M. Roser: Vor ein paar Jahren haben die ersten Kunden nachgefragt, ob es zur Gestaltung der Spoolfiles nicht auch eine bedienerfreundliche Version für PCs geben würde. Bislang gab es hierzu nur die Möglichkeit über die OS/400-Befehle. Wir haben uns an diese Aufgabe herangewagt und Visual Forms Language entwickelt. Dabei handelt es sich um ein in .Net neu geschriebenes Programm, das es ermöglicht, Spoolfiles auf dem PC zu bearbeiten und an ein Formular anzupassen. Dazu zeichnet man beispielsweise Textboxen ein, ändert die Schriftart, fügt Grafiken, Logos und Unterschriften ein, verschiebt die Position von Texten in diesem Formular usw. Zur Kontrolle der späteren Ausgabe kann während der Erzeugung des Formulars jederzeit ein PDF generiert und ausgedruckt werden. Das Formular kann frei gestaltet und mit Informationen des Spoolfiles versehen werden. All dies kann der Kunde selber erledigen. Nur die Konvertierung von firmeneigenen Schriften für die iSeries ist etwas, was wir erledigen müssen.

Thomas Seibold: Über welche Wege vertreiben Sie Ihre Lösungen?

Wolfgang M. Roser: In Österreich sind wir selbst vor Ort und vertreiben unsere Lösungen direkt, in Deutschland und Spanien geschieht das über Niederlassungen und vor allem über unsere Partner. Insgesamt haben wir rund 45 Partner, die wir auch sehr stark unterstützen. Grundsätzlich generieren wir in Deutschland und Österreich etwa die Hälfte des

Geschäftes selbst und die andere Hälfte über die Partner; in Spanien läuft alles über Partner. Wir haben auch schon ein Auge nach Rumänien geworfen, weil dort sehr viele iSeries-Systeme stehen und wir auch schon einige Installationen vorweisen können. Im Moment fehlt es hier aber noch an Personal und Lokationen. Grundsätzlich kann ich sagen, dass das Partnergeschäft für uns sehr wichtig ist. Zum einen ist das Geschäft leichter und zum anderen sind wir dadurch viel breiter aufgestellt. Die Verbindung zum Kunden ist viel enger und erlaubt es uns, dessen Anforderungen und Bedürfnisse besser umzusetzen. Dabei geht unsere Unterstützung so weit, dass wir sogar eigene Programme für Partner entwickeln, damit diese dadurch Kunden für sich gewinnen können. Eine unserer Hauptbestrebungen ist deshalb auch, das Partnernetz auszubauen und weiter zu verstärken.

Thomas Seibold: Welche Ziele verfolgen Sie in den nächsten Jahren?

Wolfgang M. Roser: Eines unserer erklärten Ziele ist, dass wir jedes Jahr mehr Installationen dazu bekommen, als

„Eines unserer erklärten Ziele ist, dass wir jedes Jahr mehr Installationen dazu bekommen, als dass iSeries-Systeme abgebaut werden. Dieses Ziel haben wir in den letzten Jahren entsprechend erfüllt.“

Wolfgang M. Roser

dass iSeries-Systeme abgebaut werden. Dieses Ziel haben wir in den letzten Jahren entsprechend erfüllt, was aber nicht bedeutet, dass so viele Systeme abgebaut wurden. Unsere Lösung wurde auch immer bekannter und beliebter. Hinzu kommt, dass wir über neue Drucker mit neuen Druckersprachen an immer neuen Modulen für Spoolmaster arbeiten können und sich auch dadurch unsere Kundenbasis beständig erweitert. ■

Unter Druck?

Rechnungen,
Lieferscheine,
Auftragsbestätigungen,
Formulare,
und alles noch heute?

Mehr Zeit, weniger Stress. Dafür sorgt der neue SpoolMaster 5.1, wenn er tausende Spools - gewohnt zuverlässig - abarbeitet.

Dass er jetzt auch im TIF- und PDF/A-Format archivieren kann, ist dabei Nebensache.

Mehr erfahren Sie unter www.SpoolMaster.de



SpoolMaster®