

ticker

Bechtle reorganisiert weiter

Die Schweizer Tochter des deutschen IT-Dienstleisters Bechtle hebt die beiden Systemhäuser in Thalwil (ZH) und Frauenfeld per Anfang Januar 2008 auf und integriert sie in die Niederlassungen in Dübendorf (ZH) und St. Gallen. Damit will sich Bechtle auf die Wirtschaftsregionen Basel, Bern, St. Gallen, Zürich und die Westschweiz konzentrieren.

SAP und ETH mit gemeinsamem Labor

Doktoranden an der ETH Zürich können ihre Arbeiten zukünftig in einem SAP-Labor vor Ort testen. Zur neuen Forschungsstätte haben sechs Doktoranden Zugang, die je zur Hälfte von SAP und der ETH angestellt sind. Diese befassen sich vor allem mit dem «Internet der Dinge» – der Verbindung von Alltagsgegenständen und Geschäftswaren mit einem Chip, der über das Web Auskunft über Verbleib, Zustand und Validität seines Trägers geben kann.

Deckpoint schliesst sich VTX an

Der vor zehn Jahren gegründete ISP Deckpoint schliesst sich der VTX-Telecom-Gruppe an. Mit diesem Schritt will sich Deckpoint aktiv an der Entbündelung der Letzten Meile beteiligen. Die Wahl sei auf VTX Telecom gefallen, da beide Unternehmen eine bereits mehrjährige Geschäftsbeziehung verbindet. Deckpoint betreut über 4000 Kunden, vorwiegend in der Westschweiz. Die 25 zurzeit beschäftigten Mitarbeitenden sollen ihre Stelle innerhalb der VTX-Gruppe behalten.

Zürcher Start-up mit Location Guide

Zusammen mit der Förderagentur für Innovation des Bundes (KTI) und der Universität Zürich hat das Zürcher Web-2.0-Start-up Astina für Januar 2008 einen Online Location Guide angekündigt. Das weltweite Empfehlungssystem für Hotels, Restaurants und Events befindet sich noch in der geschlossenen Testphase. Am 29. Oktober soll es auf Localina.com in einer Betaversion freigeschaltet werden. Momentan sucht das Projekt noch «Opinionleaders», um den Inhalt seiner Datenbank weiter auszubauen.

Centris mit neuer Back-Office-Lösung für Krankenkassen

Anfang September nahm Centris die Swiss Health Platform in Betrieb. Die Krankenversicherungslösung soll den Schweizer Gesundheitsmarkt neu aufmischen. Ein Kunde könnte Centris bald gewonnen werden: die ÖKK. *Jonas Grossniklaus*

Letzte Woche gab die solothurnische Centris AG bekannt, eine neue IT-Plattform für das Back Office von Kranken- und Unfallversicherungen in Betrieb genommen zu haben.

Engagements der Centris-Mitarbeiter möglich gewesen, die SHP relativ schnell fertigzustellen. Das Projekt läuft erst seit 2005. Krankenversicherungen, die eigene Plattformen

scheitert sei. Immerhin würde Centris an einer solchen Verwendung durch Drittanbieter mitverdienen.

Progrins Optimismus bezüglich Marktanteil gründet auch auf den bisherigen Erfahrungen bei der Krankenkasse Xundheit. Nach einem Monat Betrieb bei der Luzerner Krankenkasse könne der Centris-CEO feststellen, dass die Akzeptanz bei den 150 Systembenutzern für die neue Lösung sehr hoch sei. Progin denkt auch die Gründe dafür zu kennen: «Die Bedienung ist für den Benutzer sehr intuitiv und 80 Prozent der Kundenanfragen können mit dem ersten Screen erledigt werden.»

Patrick Progin, CEO von Centris:

«Die Bedienung ist für den Benutzer sehr intuitiv und 80 Prozent der Kundenanfragen können mit dem ersten Screen erledigt werden.»



Die Krankenversicherung Xundheit aus Luzern setzt als erster Centris-Kunde die neue Swiss Health Platform (SHP) ein. Die Luzerner Krankenkasse verwaltet bereits seit einem Monat die Daten ihrer Versicherten mit der SHP.

Entwickelt wurde die SHP von Centris zusammen mit den Partnern CSC, Adcumbum und HP. CSC trat dabei als Generalunternehmer auf. Von Adcumbum stammt die Standard-Applikation Sirius, die von Centris und CSC zu Sirius ASE (Application Server Edition) weiterentwickelt wurde. HP schliesslich liefert die Infrastruktur-Technologien, stellt die technische Integration sicher und konsolidiert sowie migriert die heutige Systemlandschaft.

Kurze Entwicklungszeit

Patrick Progin, CEO von Centris, sieht im Zusammenspiel der verschiedenen Partner einen der wichtigsten Vorteile der neuen Lösung. So sei durch diese Zusammenarbeit eine moderne SOA-Applikation entstanden, die jeweils die Best-in-Class-Lösungen verwendet, so Progin. Weiter sei es dank der Zusammenarbeit der Partner und der Qualität und des

entwickelten, hätten dies nicht in der gleichen Zeit geschafft.

Diese kurze Entwicklungszeit und die Spezifikation der Plattform seien natürlich auch Herausforderungen gewesen. Dabei ging es vor allem darum, nicht eine Lösung für eine Krankenkasse zu entwickeln, sondern eine, die von verschiedenen Versicherungen eingesetzt werden kann, erklärt Progin der Netzwoche.

Keine Exklusivrechte

Dank dieser versicherungsunabhängigen Umsetzung hofft Progin, dass die SHP dereinst eine ähnlich wichtige Rolle bei den Versicherungen spielen wird wie dies bei Avaloq im Bankensektor der Fall ist. So geht der Centris-CEO davon aus, dass die Software einen grossen Marktanteil erreichen wird. Allerdings besitzt Centris keine Exklusivrechte an Sirius ASE, kommt aber stets in den Genuss der besten Konditionen. So könnten auch andere Dienstleister diese Software einsetzen, beispielsweise Swisscom IT Services. Diese ist seit kurzem Partner von Adcumbum, nachdem sie im April bekannt geben musste, dass ihr eigenes Projekt für eine Lösung für Krankenkassen ge-

1200 Testfälle

Damit die Einführung reibungslos verläuft, testete Centris die neue Software vor der Lancierung intensiv. 1200 Testfälle spielte Centris durch, bis man von der Ausgereiftheit des Produkts überzeugt war. Auch nahm Centris eine kleine Verzögerung bei der Inbetriebnahme in Kauf, um dafür eine bessere Qualität bieten zu können, wie Progin der Netzwoche erklärt.

Nach der erfolgreichen Einführung bei Xundheit soll Swica als nächste Krankenkasse auf die SHP migrieren. Allerdings wird zuvor die Lösung noch erweitert, so dass auch der nichtobligatorische Teil des Firmenkundengeschäfts mit ihr verwaltet werden kann. Wann das der Fall sein wird und wann alle der 18 bisherigen Kranken- und Unfallversicherungen, die Kunde von Centris sind, mit ihren 1,7 Millionen Kunden auf die SHP gewechselt haben, konnte Progin noch nicht sagen, jedoch sei das Projekt sowohl finanziell auch als zeitlich auf gutem Weg.

Dank der neuen Plattform könnte Centris neue Kunden gewinnen. So verdichten sich die Anzeichen, dass die ÖKK als neuer Kunde gewonnen werden kann. Für Centris wäre das ein besonders schöner Erfolg, schliesslich war die ÖKK bereits einmal ihr Kunde, wechselte dann aber zu Swisscom IT Services.