

12 / 04

readme *alumni*

Das Bulletin
der Alumni Wirtschaftsinformatik Universität Zürich
www.alumni.ch

Die «Zürich-Alumni» aus der Taufe heben 3 Von Dr. Georg Kramer, Präsident Zürcher Universitätsverein



Erstes Alumni-Golfturnier 6

Telekommunikations-Markt endlich liberalisieren 7



Studium abgeschlossen – und dann? 11

Liebes Alumni-Mitglied,
liebe Leserin, lieber Leser

Endlich kommt der Aufschwung – zumindest was die Anzahl der Wirtschaftsinformatik-Absolventen betrifft. Im Jahre 2004 haben nach zwei von drei Promotionsterminen bereits 67 Studenten ihr Studium abgeschlossen. Das sind bereits mehr als die 53 Absolventen im Jahre 1990, dem bisherigen Rekordjahr. 23 Absolventen in diesem Jahr sind bereits unserer Alumni beigetreten – herzlich willkommen!

In diesem Jahr finden noch einige spannende Events statt, und wir hoffen auf wie immer zahlreiche Teilnehmer. Wir sind auch bereits in der Planung für nächstes Jahr und nehmen Anregungen sehr gerne entgegen. Bereits organisieren wir – gemeinsam mit der Gesellschaft Zürcher Ökonominen und Ökonomen, der Alumni der Management-Weiterbildung an der Universität

Zürich und der ETH-Alumni – einen Grossanlass zum Thema «Outsourcing».

Wir haben dieses Thema gewählt, da in einer Studie «Der Markt für IT-Services in der Schweiz, 2003–2008» der Marktforscherin IDC dargelegt wird, dass beim Outsourcing und in der Systemintegration überdurchschnittliche Wachstumsraten von mindestens fünf Prozent pro Jahr erwartet werden können. Dabei wird die Nachfrage nach IT-Services von der globalen Entwicklung angetrieben.

Zum Schluss danke ich allen, die an diesem readme mitgearbeitet haben. Ich wünsche viel Vergnügen beim Lesen dieses bereits zwölften readme!

Dr. Alain Gut
Präsident der Alumni
Wirtschaftsinformatik
Universität Zürich



Teilnehmer-Rekord am Alumni-Geburtstag

Unsere Alumni feierte ihren siebten Geburtstag am 21. März 2004 im Back&Brau Zürich – mit einer Rekordbeteiligung von über 160 Teilnehmenden. Auch der diesjährige schmackhafte Brunch war für die Alumni-Familie ein grosses Ereignis. Als Unterhaltungs-Höhepunkt war Chucky the Clown am Werk, der mit Zauberei und Ballonkünsten nicht nur die Kinder begeisterte.

Ein herzliches Dankeschön geht an den grosszügigen Sponsor Oprandi & Partner AG, der durch Roberto Oprandi und Markus Wenger vertreten war.



impressum

readme Nr. 12/September 2004

Herausgeberin:

Alumni Wirtschaftsinformatik
Universität Zürich

Adresse:

Alumni Wirtschaftsinformatik Universität Zürich
Postfach 1320
8038 Zürich

Homepage: www.alumni.ch

Redaktionsadresse:

readme@alumni.ch

Redaktionsschluss Nr. 13/März 2005:

15. Februar 2005

Auflage: 600 Exemplare

Produktion:

panta rhei pr gmbh, Zürich/Amriswil

Druck:

BuchsMedien, Buchs (SG)

Die «Zürich-Alumni» aus der Taufe heben

Von Dr. Georg Kramer, Präsident Zürcher Universitätsverein

Universitäten brauchen und wollen eine starke Ehemaligen-Organisation. Dies zeigte auch der erste Zürcher Alumni-Tag dieses Jahres. Ein Projekt ist bereits skizziert: Die Universitätsleitung schafft zusammen mit bestehenden Alumni eine «Zürich-Alumni».



Die Zeit ist reif ist für ein Projekt mit dem Ziel, an der Universität Zürich eine umfassende Alumni-Organisation zu schaffen. Im Unterschied zu vergangenen Zeiten brauchen und wollen heute alle Universitäten eine starke Ehemaligen-Organisation. Sie benötigen politische Unterstützung und Sympathie. Sie brauchen den Erfahrungs- und Wissensaustausch mit ihren früheren Studierenden. Und sie benötigen – in Zeiten der knapper werdenden öffentlichen Finanzen – Geld.

Interesse ist vorhanden

Viele Absolventinnen und Absolventen wünschen sich den regelmässigen Kontakt mit ihrer Alma Mater. Sie interessieren sich für Informationen aus der Universität und deren Umfeld sowie für Entwicklungen in ihrem Fachgebiet. Sie möchten wissen, was aus ihren Kommilitoninnen und Kommilitonen geworden ist, und treten gerne mit diesen in Kontakt. Sie schätzen ein Angebot an Weiterbildungs-Veranstaltungen und anderen Dienstleistungen.

Der kürzlich erstmals durchgeführte Zürcher Alumnitag hat gezeigt, dass an der Universität wie auch unter den Ehemaligen grosses Interesse für die gegenseitigen Belange herrscht.

Drei Stossrichtungen möglich

Ich habe deshalb ein Projekt skizziert: Die Universitätsleitung sollte zusammen mit dem Zürcher Universitätsverein und den bereits bestehenden Alumni-Organisationen – wie der Alumni Wirtschaftsinformatik – eine Institution «Zürich-

Alumni» schaffen. Für ein solches Projekt sind drei Stossrichtungen möglich:

1. Die weitere Entwicklung des Alumniwesens geschieht am besten über den Ausbau der fach- und fakultätsspezifischen Alumni-Organisationen. Dies aus der Überlegung, dass Absolventinnen und Absolventen am leichtesten für eine Organisation zu gewinnen sind, die sie fachlich anspricht und die Kontaktmöglichkeiten mit früheren Studienkolleginnen und -kollegen, Dozierenden sowie den Seminaren und Instituten verspricht. Ein gutes Beispiel dafür sind die Alumni Wirtschaftsinformatik, die Alumni-Organisationen der Mediziner und Zahnmediziner.

Besonders wichtig wird sein, überall dort Alumni-Organisationen aufzubauen, wo auf der Landkarte der Universität weisse Flächen erscheinen. Das gilt zum Beispiel für die theologische, die juristische, die philosophische und für die mathematisch-naturwissenschaftliche Fakultät.

Dachorganisation «Zürich-Alumni»

2. Ein Alumniwesen, das stärker und flächendeckend geworden ist, braucht nach aussen einen gemeinsamen Auftritt, gewissermassen eine Dachmarke wie «Zürich-Alumni». Darunter finden Veranstaltungen wie Alumnitage und ein Teil der Mitgliederwerbung (Öffentlichkeitsarbeit usw.) statt. «Zürich-Alumni» wäre eine Dachorganisation. Die einzelnen Alumni-Organisationen und der Zürcher Universitätsverein wären deren Mitglieder, blieben aber rechtlich selbstständige und weitgehend unabhängige Gebilde.

Dr. Georg Kramer

Georg Kramer (63), Dr. oec. publ. der Universität Zürich, war in den 80er Jahren Chef der Fides Informatik und während vier Jahren Leiter des Departementes Logistik der Bank Leu AG. Von 1991 bis 2002 stand er als CEO der Telekurs Group vor. Seit April 2001 ist er Präsident des Zürcher Universitätsvereins.

Kontaktadresse:

*Dr. Georg Kramer
Zürcher Universitätsverein
Wiesliacher 38
8053 Zürich
georg.kramer@bluewin.ch*

3. Das alles geschieht nicht von selbst und auch nicht als Resultat von Nebenbeschäftigungen. Die Universität sollte deshalb die Stelle eines (oder einer) vollamtlichen Alumni-Beauftragten schaffen. Diesen Arbeitsplatz müsste in den Räumen der Universität liegen und für Mitglieder und Studierende zugänglich sein.

Rektor reagiert positiv

Der Rektor der Universität steht der Idee einer «Zürich-Alumni» positiv gegenüber. Er hat einen seiner engen Mitarbeiter mit der Projektleitung beauftragt. Man darf somit davon ausgehen, dass in die Alumni-Szene an der Universität Zürich demnächst Bewegung kommt.

Über den Dächern von Zürich

70 Festgäste feierten am 28. August 2004 eine sehr gelungene Sommernachtsparty. Festort war das Restaurant Uto Kulm auf dem Uetliberg, das uns mit einem feinen Hilly-Billy-Buffer verwöhnte. Der traumhafte Blick über die Region Zürich und das sonnige Wetter sorgten für ein angenehmes Ambiente. Untermalt wurden die angeregten Gespräche bei Speis und Trank durch Erwin & Franz, die Komiker-Kellner (siehe Bild), die mit den Gästen allerlei Spässe trieben.



Spannend wurde es beim kniffligen Alumni-Quiz. Dieses Jahr errieten drei Teilnehmer die richtigen Antworten. Den HP Compaq Tablet-PC gewann Patrick Haag. Heinz Berger nahm den HP-Drucker (beide Preise gestiftet von Hewlett-Packard Schweiz GmbH) mit

nach Hause. Oliver Hoeffleur erhielt den sehr tröstlichen Trostpreis in Form einer Microsoft Office Professional Suite (gestiftet von Microsoft Schweiz GmbH).

Ein grosses Dankeschön geht auch dieses Jahr an das Alumni-Mitglied Marianus

Papiernik – CEO der Innovation Process Technology Inc. – für den grosszügigen Sponsoringbeitrag zugunsten der Alumni-Sommernachtsparty.



The Network is the Computer.



Sun Microsystems (Schweiz) AG, Javastrasse 2 / Hegnau, 8604 Volketswil, Telefon 01 908 90 00, Telefax 01 908 90 01,
Sun Microsystems (Suisse) SA, Route des Avouillons 12, 1196 Gland, Téléphone 022 999 04 04, Téléfax 022 999 04 05,
www.sun.ch

© 2004 Sun, Sun Microsystems and the Sun Logo are trademarks or registered trademarks of Sun Microsystems, Inc., in the United States and other countries.

Wie KMUs in Bangladesch gefördert werden

Von Patrick S. Renz, General Manager KATALYST

«Five years in business, I have outsold my own forecast after one month. I am out-of-stock!», jubelt ein Detailhändler in Bangladesch. Diese Erfolgsmeldung freut auch Entwicklungsprojekte wie KATALYST, das Märkte für KMUs vor Ort entwickelt.

Wie unterstützt man eines der ärmsten Länder der Welt – in diesem Fall Bangladesch – das 140 Millionen Einwohner hat und dessen Fläche dreimal grösser ist als die Schweiz? Weltweite Projekterfahrungen mit dem Ansatz systematischer Marktentwicklung lassen hoffen, dass mehr Einkommen und Arbeitsplätze geschaffen und dadurch auch die Unterbemittelten erfasst werden. Sodass Aussagen wie oben von einem lokalen Detailhändler resultieren, zwei Monate nach einem Fachtraining, das KATALYST initiiert hat.

Verschiedene Geberländer lancierten mit KATALYST das zurzeit grösste Entwicklungsprojekt im Bereich der KMU-Förderung. Damit sollen zehntausende KMUs in Bangladesch erreicht werden. Die Swisscontact (Schweizerische Stiftung für technische Entwicklungszusammenarbeit) implementiert das Projekt im Auftrag der Schweizerischen Direktion für Entwicklung und Zusammenarbeit, des englischen Department for International Development und der Swedish International Development Cooperation Agency.

Wirtschaftssektoren auswählen

Aufgrund von Kriterien wie Wachstumspotenzial, Grösse, Armutsrelevanz und sozialen Faktoren wählt KATALYST interessante Wirtschaftssektoren aus. Derzeit sind dies in Bangladesch Kunststoff, Fischerei, Landwirtschaftsprodukte, Dienstleistungssektor. Detaillierte Sektorstudien mit Hilfe von lokalen Marktforschungsspezialisten zeigen, wie ein

Sektor genau funktioniert. Dabei treten Sektordefizienzen und -potenziale ans Tageslicht. Zum Beispiel ist der Plastikmarkt in Bangladesch kaum zehn Jahre alt. Er verfügt über relativ neue Maschinen und zweistellige Wachstumsraten, jedoch bei extremen Ausschüssen und Innovationsmangel.

Bestehende lokale Anbieter suchen

Der kritische Schritt ist: Wie können diese Potenziale genutzt und Defizienzen auf Dauer behoben werden? Gesucht werden sogenannte Business Development Services wie Marketing inklusive Social Marketing-Kampagnen, Training, Qualitätsmanagement. Diese Dienstleistungen werden – aus Nachhaltigkeitsgründen – nicht direkt von KATALYST angeboten. Bestehende lokale Anbieter werden gesucht und motiviert. Seitens des Projektes ist ein hochwertiges und unternehmerisches Team aus Wirtschaftlern, Entwicklungsspezialisten und Sektorkennern gefragt.

Die systemische Ausrichtung solcher Projekte erfordert überdies die Zusammenarbeit mit Regierung und Fachverbänden – eine höchst schwierige Aufgabe in einem von politischen Wirren, Korruption und Interessenskonflikten geprägten Land.

Erfolgsaussagen für KATALYST sind verfrüht. Aufhorchen lässt, dass viel versprechende Frühindikatoren aktuelle und neue Geberländer dazu bewegen, das Projektbudget mit gut 30 Mio. US-Dollar um 150 Prozent aufzustocken.



Patrick S. Renz

Patrick S. Renz (39) hatte – nach dem Lizentiat in Wirtschaftsinformatik 1990 – eine Anstellung bei Procter & Gamble und war CEO von verschiedenen Firmen in den USA und der Schweiz. Seit drei Jahren ist er auch im Entwicklungsumfeld tätig, so als General Manager KATALYST in Bangladesch. Ab Herbst 2004 arbeitet er bei der Stiftung Swisscontact in Zürich und doktoriert an der HSG zum Thema Managementethik in Entwicklungsprojekten.

Kontaktadresse:

Patrick S. Renz
Swisscontact
Postfach
8055 Zürich
psr@swisscontact.ch
patrick.renz@gmx.net

Entwicklungsarbeit im Bereich der Wirtschaftsförderung braucht vermehrt Management- und Wirtschaftsprofis. Der Austausch zwischen Wirtschaft und Entwicklungshilfe geschieht leider noch viel zu wenig – beide Seiten könnten profitieren. Entwicklungsarbeit gewinnt an Zielgerichtetheit und Accountability, die Wirtschaftsmanager entwickeln Weitblick, Institutionsverständnis und multikulturelles Gespür.

Weitere Infos unter: www.katalystbd.com und www.swisscontact.ch.

David Habegger gewinnt erstes Alumni-Golfturnier

Die 1. Alumni Golfmeisterschaften wurden am Sonntag, 20. Juni 2004, im Golfpark Nuolen am oberen Zürichsee ausgetragen – einer tollen Anlage mit Aussicht auf den oberen Zürichsee, ideal für den ersten Alumni-Golfanlass.

Mit 42 Teilnehmern – trotz schlechtem Wetter – scheint Golf bei den Alumni im Trend zu liegen. Der Anfängerschnupperkurs (offertiert durch die Alumni) war mit 28 Teilnehmenden voll besetzt und in drei Teile gegliedert: Abschlag üben, Golf



Trick Fun Show und Putting Competition. Einige haben sich sicherlich mit dem Golfvirus angesteckt.

Die Fortgeschrittenen lochten sich durch zwei Runden auf dem Kurzplatz. Die Platzreife und Handicapspieler droschen die Bälle während fünf Stunden (ist etwas zuviel...) über den Grossplatz im Rahmen eines offiziellen Handicapturniers.

Zur Belohnung gab es am Schluss wieder Sonnenschein und Apéro (offertiert durch die Alumni).



Die Sieger sind:

Platzreife und Handicapspieler: (18 Loch Handicapturnier)

1. David Habegger (17 Brutto)
2. Peter Schmid (13 Brutto)
3. Nicola Fantini (8 Brutto)

Fortgeschrittene:

(Kurzplatzturnier 18 Loch)

1. Kuno Ammann (15 Brutto)
2. Ju Saechun (8 Brutto)
3. Christoph Meier (4 Brutto)

Anfänger (Putting Competition 9 Loch)

1. Bruno Kaiser (18 Schläge)
2. Barbara Anliker (19 Schläge)
3. Reto Tuchschnid (20 Schläge)



Gratulation an alle Gewinner – insbesondere an David, den ersten Alumni-Golfmeister!

Die 2. Alumni Golfmeisterschaften folgen nächstes Jahr bestimmt. Und David wird seinen Titel gegen eine grössere Schar von Herausforderern verteidigen müssen. Zudem haben die Platzreife und Handicap-Spieler sowie -Fortgeschrittene bereits vereinbart, gegen Ende des Jahres nochmals eine Herbstmeisterschaft durchzuführen. Details dazu folgen.



Telekommunikations-Markt liberalisieren

Von Beat Tinner, Geschäftsleiter Cyberlink Internet Services AG

Teilnehmeranschlussnetze von Swisscom und Cablecom schliessen Firmen und Haushalte ans Telefon-/TV-Netz und Internet an. Die Öffnung der letzten Meile muss von einer Öffnung des Cablecom-Kabelnetzes begleitet werden. Dies fördert die Konvergenz der Dienste und liberalisiert den Telekommunikationsmarkt endgültig.



Die zunehmende Konvergenz von Daten und Sprache führt dazu, dass die konvergenten Dienste über unterschiedliche Netze in die Unternehmen und Haushalte gebracht werden können. Auf den Kupferleitungen des Swisscom-Telefonnetzes wird Internet über ADSL und TV über Internet genutzt. Das TV-Kabelnetz der Cablecom überträgt nebst Internet vermehrt auch Sprachdienste. Die Endgeräte konvergieren. Der PC wird zum Telefon und Internet-TV, das Telefon und der TV zum Internet-Terminal. Mittels Adaptern werden herkömmliche Fernseher und Telefone am jeweils anderen Netz betrieben werden können.

Reine Verkaufsorganisationen

Die Monopolstellung der Swisscom auf dem Kupferleitungsnetz zeigt sich frappant im ADSL-Geschäft. Durch die immer noch nicht erfolgte Öffnung der letzten Meile war es Swisscom möglich, im europäischen Vergleich spät mit einem ADSL-Wholesale-Angebot aufzutreten. Bis heute diktiert sie Preis und Angebot selbst. Die meisten ADSL-Provider sind zu reinen Verkaufsorganisationen verkommen, die 90 bis 95 Prozent des Umsatzes aus dem ADSL-Business direkt der Swisscom abliefern.

Der harte Preiskampf unter den Providern ist ein Scheinwettbewerb. Er spielt sich auf einem von Swisscom vorgegebenen und hoch gehaltenen Preisniveau ab.

Gewinner in diesem Pseudo-Wettbewerb ist einzig die Swisscom, welche das in den 50er-Jahren mit Bundesgeldern durch die PTT aufgebaute Kupferleitungsnetz heute alleine kommerziell nutzt.

Wettbewerbskommission avisiert

Im Kabelnetz der Cablecom ist die Nutzung für dritte Dienstanbieter nicht einmal über ein Wholesale-Angebot möglich. Das kürzlich erfolgte Schreiben von drei Business-Providern an die Wettbewerbskommission zeigt die Situation klar auf. Cablecom beginnt zwar, mit dem Digital Phone-Angebot der Swisscom in der Festnetz-Telefonie Konkurrenz zu machen. Swisscom auf der anderen Seite bereitet ein TV-Angebot auf ADSL-Basis vor.

Innovation nach Gutdünken

Die aktuelle politische und unternehmerische Landschaft in der Telekommunikation führt zur Situation, dass zwei Grossanbieter über eine vermeintlich unabhängige Reihe von Providern den Markt vollständig kontrollieren. Als Konsequenz bezahlt der Kunde zu hohe Preise und erhält innovative Services nur nach Gutdünken der Monopolisten. Letztendlich leidet die gesamte Schweizer Wirtschaft unter dieser Situation: Sie konkurriert mit Firmen, welche in liberalisierten Telekommunikationsmärkten mittels innovativer und kosteneffizienter Dienste – insbesondere ihre IT- und Telekommunikations-Kosten – besser optimieren können.

Beat Tinner

Beat Tinner (34) gründete 1995 – nach dem Lizentiat in Wirtschaftsinformatik an der Universität Zürich im Jahr 1993 – den Internet Service Provider Cyberlink. 1997 folgte die Umwandlung in die Cyberlink Internet Services AG. Seit 2001 erzielt das Unternehmen mit 15 bis 20 Mitarbeitenden einen Jahresumsatz von rund fünf Mio. Franken.

Kontaktadresse:

Beat Tinner
Cyberlink Internet Services AG
Richard Wagner-Strasse 6
8002 Zürich
tinner@cyberlink.ch

Zu hoffen bleibt, dass das Parlament das wichtigste Element der Liberalisierung des Telekommunikationsmarktes endlich absegnet und dabei die Teilnehmeranschlussnetze der Swisscom und Cablecom einbezieht. Grosse Anbieter könnten unabhängig vom Swisscom- und Cablecom-Diktat in den Markt auf der letzten Meile eintreten und innovative Dienste aufbauen. Die unabhängigen Schweizer Internet Service Provider könnten in regionalen Nischen mit innovativen, konvergenten Diensten sowie guten Supportleistungen als echte Alternativen zu den grossen Anbietern operieren.



Schaffen Sie sich Frei-
raum für neue Ideen.

Mit Visual Studio .NET 2003 können Sie die Entwicklungszeit
Ihrer Projekte drastisch verkürzen. Das gibt Ihnen mehr Zeit für Ih-
re Stärken: Lösungen finden und Ideen umsetzen.

Mit Visual Studio® .NET 2003 sparen Sie bei der Umsetzung und
Verwirklichung Ihrer Ideen jede Menge Zeit. Dank eines einheitlichen
und konsistenten Programmiermodells entwickeln Sie in Rekordzeit eine
umfangreiche Palette von Anwendungen für Microsoft® Windows®, das
Web und eine Vielzahl mobiler Geräte. Die eingesparte Entwicklungszeit
gibt Ihnen die Möglichkeit, sich voll und ganz auf Ihre Stärken zu kon-
zentrieren: neue Lösungen finden und brillante Ideen umsetzen. Über-
zeugen Sie sich selbst und bestellen Sie noch heute das Visual Basic .NET
Resource Kit inklusive fünf anpassbaren Webanwendungen mit Quell-
code, mehreren hundert Codebeispielen und einer Testversion von Visual
Studio .NET 2003. Kostenlos.

www.microsoft.com/switzerland/de/vstudio/tryit/

Prof. Burkhard Stiller im IFI gestartet

Das IFI begrüsst Anfang September 2004 einen neuen Professor: Burkhard Stiller übernimmt den Lehrstuhl für Verteilte Systeme und Kommunikation. Er tritt die Nachfolge von Prof. Dr. Lutz Richter an, der im Frühjahr 2001 emeritierte.



Prof. Dr. Burkhard Stiller studierte Informatik in Karlsruhe und verfasste dort seine Dissertation. Nach einem einjährigen Forschungsaufenthalt in Cambridge nahm er 1995 eine Tätigkeit als Oberassistent an der ETH Zürich auf und wurde 1999 Assistenzprofessor. Seit 2002 war er zudem ordentlicher Professor an der Universität der Bundeswehr in München.

Das Interesse für die Forschung entdeckte Prof. Stiller schon während des Studiums. Besonders die Suche nach schnelleren und performanteren Lösungen für die Kommunikationstechnologie faszinierten ihn. Seine Dissertation behandelte das Thema der flexiblen Protokolldefinition.

Lehre und Forschung verknüpfen

Prof. Stiller will am IFI eine enge Verknüpfung von Lehre und Forschung leben. «Wird Lehre ohne aktive Forschung betrieben, so besteht die Gefahr, dass die Lehrinhalte veralten», hält er fest. «Betreibt ein Professor nur Forschung, aber keine Lehre, so besteht die Gefahr, dass er den Kontakt zu den Studierenden verliert». Ebenso ist ihm wichtig, dass die Kommunikation auf menschlicher und fachlicher Ebene zwischen Lehrkörper, Assistierenden und Studierenden gut funktioniert.

Testnetzwerk auf Basis IPv6

Mit seiner Forschungsgruppe wird er ein Labor für Kommunikationstechnologie aufbauen. Dabei soll auch ein Testnetzwerk auf der Basis von IPv6 erstellt werden. Er wird diese Infrastruktur nicht nur in der Forschung nutzen, sondern im Rahmen von Praxisveranstaltungen auch

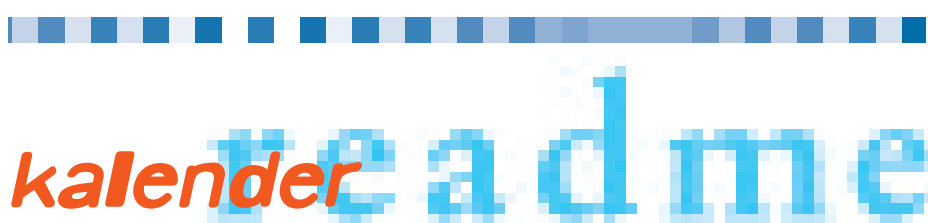
den Studenten zur Verfügung stellen. Prof. Stiller sieht Kommunikation und Verteilte Systeme als einen elementaren Lehrinhalt einer Wirtschaftsinformatik-ausbildung: «Der heutige Wirtschaftsinformatiker sollte die wichtigsten Netzwerktechnologien kennen und sich der Fehlermöglichkeiten in verteilten Systemen bewusst sein.» Dies sei wichtig, da heute fast alle Systeme zu verteilten Systemen geworden sind.

Paketorientierte Netzwerke

In der Forschung wird sich Prof. Stiller unter anderem mit verschiedenen Me-

thoden für die Abrechnung in paketorientierten Netzwerken befassen. Einen weiteren Schwerpunkt bilden Peer-to-peer Netzwerke. Hier stellen sich auch ökonomische Fragen: «Lässt sich ein Geschäftsmodell für MP3 File Sharing finden, von dem alle beteiligte Parteien profitieren?» beschreibt Prof. Stiller eine seiner Forschungsfragen.

Wenn die Lehr- und Forschungstätigkeit noch Zeit lässt, widmet sich Prof. Stiller gerne der Musik. Sein Instrument ist die klassische Klarinette, die er auch schon im Orchester gespielt hat.



Rest-Jahresprogramm 2004

28. Oktober 2004

Alumni-Generalversammlung bei der Zürcher Kantonalbank

16. November 2004

«Wartung und Evolution grosser Software-Systeme»
Vortrag von Prof. Dr. Harald Gall, IFI

14. Dezember 2004

Alumni-Fondue-Plausch

**Business Lunch – jeden zweiten Dienstag im Monat, 12 Uhr, Brasserie Lipp:
12.10., 9.11., 14.12.**

Details zu den einzelnen Veranstaltungen werden jeweils vorgängig mitgeteilt. Änderungen sind jederzeit möglich.



SpencerStuart

SPENCER STUART RECOGNIZES

great leaders.
It's our business.

Executive Search Worldwide
Corporate Governance
Board Appointments
Strategic Leadership Services

Amsterdam
Atlanta
Barcelona
Beijing
Bogota
Boston
Brussels
Budapest
Buenos Aires
Chicago
Dallas
Dusseldorf
Frankfurt
Geneva
Hong Kong
Houston
Johannesburg
Leeds
London
Los Angeles
Madrid
Manchester
Melbourne
Mexico City
Miami
Milan

Minneapolis/St. Paul
Montreal
Munich
New York
Orange County
Paris
Philadelphia
Prague
Rio de Janeiro
Rome
San Francisco
San Mateo
Santiago
Sao Paulo
Shanghai
Singapore
Stamford
Stockholm
Stuttgart
Sydney
Tokyo
Toronto
Vienna
Warsaw
Washington D. C.
Zurich

ZURICH OFFICE
8032 Zurich
Hottingerstrasse 21
Tel. 01 257 17 17
Fax 01 257 17 18

Fredy Isler
Phil Le Goff
Roger Rytz
J. Maurice Zufferey

GENEVA OFFICE
4, rue Sénebier
1205 Geneva
Tel. 022 312 36 38
Fax 022 312 36 39

François Clerc

www.spencerstuart.com

Insonic Speech Recognition Solutions:

Sprachdialogsysteme für Finanzdienstleister und Unternehmen aus den Bereichen Telekommunikation, Versorgung und Verkehr.

Ziel unserer Lösungen ist die schnelle Ertragsverbesserung unserer Kunden durch Senkung von Kosten und durch Steigerung von Erlösen sowie die Verbesserung von Services mit innovativen, natürlich- und mehrsprachigen Systemen.

Unsere Kunden ...

- ...erzielen Einsparungen durch eine signifikant günstigere Kostenstruktur.
- ...steigern ihre Effizienz durch Automatisierung von repetitiven Prozessen.
- ...verbessern den Service durch die Einfachheit der Interaktion in natürlicher Sprache.
- ...generieren neue Umsatzquellen durch einen neuen, attraktiven Distributionskanal.

INSONIC SPEECH RECOGNITION SOLUTIONS

Durch den Einsatz innovativer und bewährter Basistechnologien in den Bereichen Spracherkennung, Telekommunikation, Internet und Sicherheit sind unsere Lösungen schnell implementierbar, in bestehende Systeme integrierbar, robust, skalierbar und auf künftiges Wachstum vorbereitet. Wir arbeiten erfolgreich beispielsweise für UBS, General Electric Capital, Cablecom, Orange, EnBW, Salzburger Verkehrsverbund, Basler Verkehrsbetriebe.

Kontakt:

Insonic AG
Chula de Silva – CEO
Eibenstrasse 9 | CH-8045 Zürich
chula.desilva@insonic.com | www.insonic.com
Ein Unternehmen der EXCELSIS Business Technology Group

Zürich | Frankfurt | Luxembourg | Singapore | Stuttgart | Sydney

EXCELSIS
Business Technology

Studium abgeschlossen – und dann?

Von Carlo Zambelli, Geschäftsführer MCZ IT AG

Die Lage des Arbeitsmarktes scheint sich langsam zu entspannen. Trotzdem ist es wichtig, nach dem Studium die richtige Entscheidung für den Einstieg ins Berufsleben zu treffen. Ein klare berufliche Vorstellung unterstützt die zielgerichtete Planung.

Endlich: Das Studium ist abgeschlossen. Offen und motiviert wollen Hochschulabgänger in die Berufswelt einsteigen. Nur: Was und vor allem welche Möglichkeiten öffnen sich im heutigen, sich ständig verändernden Arbeitsmarkt?

Anforderungen sind gewachsen

Die Situation nach den vergangenen zweieinhalb, eher schlechten Jahren auf dem Markt scheint sich langsam zu entspannen. Auch wenn die Anforderungen gewachsen und komplexer geworden sind, gibt es wieder vermehrt interessante Einstiegsmöglichkeiten.

Grundsätzlich liessen sich je nach Neigung verschiedene Richtungen einschlagen – sei es im Projektmanagement, Controlling, Informatik oder im Consulting.

Hochschulabgänger: Bedarf gesenkt

Tatsache ist, dass die Unternehmen den Bedarf nach Hochschulabgängern massiv gesenkt haben. Somit wird der Weg zu einer Anstellung sehr schwierig.

Die Frage nach der Richtung bekommt einen zweitrangigen Aspekt. Dennoch ist es wichtig, die richtige Entscheidung bezüglich Eintritt ins Berufsleben zu treffen. Die ersten Entscheidungen, die ein Hochschulabsolvent fällt, beeinflussen seine nächsten beruflichen Schritte.

Kontakte rechtzeitig pflegen

Patentrezepte gibt es nicht. Nachfolgend sind einige Tipps aufgeführt, welche den

Einstieg ins Berufsleben vereinfachen können:

- Während des Studiums sind Kontakte zu Unternehmen zu knüpfen und laufend zu pflegen.
- Möglichkeiten sollen genutzt werden, während des Studiums zu arbeiten (Teilzeitstelle) und so praxisnahe Erfahrungen zu sammeln.
- Von Vorteil ist, organisierte Kontaktplattformen zu Unternehmen zu nutzen. Dies sollte jedoch nicht erst vor dem Abschluss des Studiums geschehen.
- Den persönlichen Bekanntenkreis involvieren.
- Mitgliedschaften – zum Beispiel bei der Alumni – nutzen, und den Kontakt zu ehemaligen Absolventen in das persönliche Netzwerk einbauen

Grundsätzlich gilt: Eine proaktive Haltung führt zum Erfolg.

Klare berufliche Vorstellung

Natürlich ist es schwierig, nach einem Studium bereits die genaue Zielrichtung einer Karriere zu definieren. Im Laufe eines beruflichen Werdegangs verändern sich des öfteren die Zielrichtungen. Je schneller man eine berufliche Vorstellung hat, desto zielgerichteter lässt sich planen. Auch wenn das Umfeld komplexer und die Konkurrenz auf dem Arbeitsmarkt



Carlo Zambelli

Carlo Zambelli (46) ist dipl. Ing. HTL mit einem Nachdiplomstudium in Unternehmensführung an der HWV Olten. Seit 1985 arbeitet er als Unternehmensberater im Bereich Human Resources Management. Sein Hauptgebiet liegt in der Suche von Kader- und Fachspezialisten sowie in der Beratung für strategische Personalentwicklungssysteme und -organisation. Heute ist Carlo Zambelli als Geschäftsführer der MCZ IT AG in Zürich tätig.

Kontaktadresse:

Carlo Zambelli
MCZ IT AG
Falkenstrasse 30
8024 Zürich
zambelli@mcz.ch

grösser geworden ist – vor allem mit der Öffnung zur EU – ist es wichtig, seine persönliche berufliche Situation immer neu zu bewerten. Auch das Erfahrungsportfolio soll stetig mit den auf dem Arbeitsmarkt gefragten Erfahrungen erweitert werden.



dreamworks



Hauptdarsteller: Schneller. Grösser. Grüner.

DreamWorks® und HP sind eine einzigartige technologische Partnerschaft eingegangen, die einem einfachen Ziel dient: die Grenzen der Kreativität zu erforschen. DreamWorks-Animatoren nutzen HP Workstations und Server mit Linux-Betriebssystem, um den Grad an Zusammenarbeit zu erhöhen und die Rendering-Zeiten sowie die Gesamtkosten zu reduzieren. Jetzt haben sie mehr Freiraum, schöne neue Trickfilmwelten zu erfinden – mit Ungeheuern und mit Prinzessinnen, die sie lieben. www.hp.com/ch/plus_dreamworks

= everything is possible

