



IT-BUSINESS IM MITTELSTAND

## IM INTERVIEW

**Rolf Schwind** (Foto), geschäftsführender  
Gesellschafter der Schwind eye-tech-solutions,  
und **Kurt Geiß**, Leiter Produktion  
und Services

Seite 20

Schwind eye-tech-solutions: Hersteller von Augenlasersystemen

# SCHARFER DURCHBLICK

**ENERGIEEFFIZIENZ**  
Projektunterstützung  
vom Staat

Seite 26

**ERP-SYSTEME**  
Arbeiten an der Massen-  
markttauglichkeit

Seite 36

**NETZWERKE**  
Die gesamte Infrastruktur  
gehört auf den Prüfstand

Seite 52

**Belegexemplar**

Bitte beachten Sie die Seite(n): 25

MEDIENHAUS Verlag GmbH  
Bertram-Blank-Str. 8 · 51427 Bergisch Gladbach

Tel.: 0 22 04/92 14-0 · Fax: 0 22 04/92 14-30



# SCHARFER DURCHBLICK



**Rolf Schwind** (links), geschäftsführender Gesellschafter der Schwind eye-tech-solutions, und **Kurt Geiß**, Leiter Produktion und Services, betrachten eine Steuerplatine für Sicherheitsfunktionen an der Augenlaser-Generation Schwind Amaris

## Über Schwind eye-tech-solutions

++ **Der Name Schwind eye-tech-solutions** steht seit mehr als 50 Jahren für innovative Lösungen in der Ophthalmologie (Augenheilkunde). Heute ist das Unternehmen Spezialist für refraktive Hornhautchirurgie und entwickelt, produziert und vertreibt ein umfassendes Produktportfolio zur Behandlung von Fehlsichtigkeit. ++

**Geschäftsfeld:** rund 800 verkaufte Lasersysteme, Vertrieb in über 60 Ländern  
**Kunden:** refraktive Chirurgen in Augenarztpraxen, Augenkliniken, Laserzentren und Universitätskliniken

**Gründung:** 1958 · **Firmensitz:** Kleinostheim

**Mitarbeiter:** 85 · **Umsatz:** 23 Mio. Euro im letzten Geschäftsjahr

**Internet:** [www.eyes-tech-solutions.com](http://www.eyes-tech-solutions.com)

*Seit über 50 Jahren verbessert Schwind eye-tech-solutions die Sehkraft von Menschen. Mittlerweile hat das Unternehmen die Technologieführerschaft bei Augenlasern zur Korrektur von Fehlsichtigkeit übernommen. Klassischerweise lassen sich Sehschwächen durch Brillen oder Kontaktlinsen korrigieren. Eine Augenlaserbehandlung soll – unabhängig vom Grad der Fehlsichtigkeit – auch ohne Sehhilfen zur optimalen Sehqualität führen. Die Fähigkeiten und Erfahrungen des Arztes, aber auch die Qualität, Präzision und Sicherheit der medizinischen Geräte bestimmen das Gelingen der Operation.*

**S**chwind eye-tech-solutions erforscht und entwickelt solche fortschrittlichen Lösungen für die Augenheilkunde in enger Kooperation mit Ärzten und Augenkliniken in der ganzen Welt. So avancierte das inhabergeführte Familienunternehmen aus dem unterfränkischen Kleinostheim vom Ausrüster von Diagnostiktechnik zum Hersteller von Lasersystemen. Ohne innovative Software wären solche Erfolge nicht möglich. Aber auch die IT und die Telekommunikation leisten dazu ihren Beitrag: So nutzen die Mitarbeiter des mittelständischen Unternehmens seit kurzem eine modulare Kommunikationslösung für Sprachen und Daten mit CTI-Funktionalitäten, eine leistungsstarken VoIP-Lösung und integrierte Festnetz- und Mobilfunktechnologie. Im Gespräch mit IT-MITTELSTAND erklären Rolf Schwind (links), geschäftsführender Gesellschafter der Schwind eye-tech-solutions, und Kurt Geiß, Leiter Produktion und Services, warum man bei dem Projekt auf die Hilfe eines externen ITK-Dienstleisters zurückgegriffen hat.



### Rolf Schwind (re.)

**Alter:** 52

**Familienstand:** verheiratet, drei Kinder

**Beruflicher Werdegang:**

Diplom-Kaufmann, verschiedene Positionen in Banken und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften

**Derzeitige Position:**

geschäftsführender Gesellschafter der Schwind eye-tech-solutions und der Schwind Optic Partners GmbH

**Hobbys:** Familie, Tennis, Kochen

### Kurt Geiß

**Alter:** 55

**Familienstand:** verheiratet, zwei Kinder

**Beruflicher Werdegang:**

Industriekaufmann, Programmierer und EDV-Leiter, seit 1976 bei Schwind

**Derzeitige Position:**

Leiter Produktion und Services inklusive IT, Einkauf und Logistik

**Hobbys:** Reit- und Fahrsport, Motorradtouren, Oldtimer-Traktoren

**ITM:** Herr Schwind, Sie haben letztes Jahr das 50-jährige Jubiläum gefeiert. Wie sahen die Anfänge des Unternehmens aus?

**Rolf Schwind:** Mein Vater Herbert Schwind hat das Unternehmen im Jahr 1958 gegründet. Damals stattete er Augenarztpraxen und Augenkliniken mit diagnostischen Geräten aus. 1992 brachten wir mit der Produktreihe „Keratom“ einen der ersten kommerziellen Laser zur Korrektur von Fehlsichtigkeit auf den Markt. Ungefähr im Rhythmus von sieben Jahre hatten wir anschließend jeweils einen Technologiewechsel. Seit 1999 konzentriert sich Schwind eye-tech-solutions ausschließlich auf die refraktive Hornhautchirurgie. Mit der Einführung des Lasers „Amaris“ – der die Laserbehandlung deutlich verkürzt und gleichzeitig besonders präzise durchführt – haben wir vor zwei Jahren die Technologieführerschaft bei der refraktiven Hornhautchirurgie erreicht und viele nationale und internationale Preise erhalten.

**ITM:** Ihr Vater hat 1972 die erste weiche Kontaktlinse in Deutschland eingeführt. Wollen Sie diese jetzt überflüssig machen?

**Schwind:** Nein, aber damals war die Lasertechnik in der Augenheilkunde noch unbekannt. Heute können viele Fehlsichtige dank dieser fortschrittlichen Technologie auf Brille oder Kontaktlinsen verzichten.

**ITM:** Herr Geiß, was für einen Stellenwert besitzen Informationstechnik und Telekommunikation in ihrem Unternehmen?

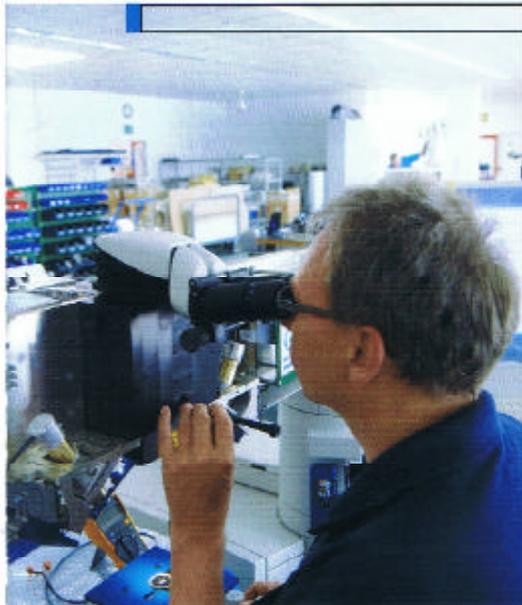
**Kurt Geiß:** Die Informationstechnik gehört zu unserem Kerngeschäft. Unsere Lasersysteme können ohne intelligente Software überhaupt nicht arbeiten. Als Herzstück der High-Tech-Geräte steuern die Programme Prozesse im Nanometerbereich. Augenärzte setzen die Lasergeäte mit den jeweils entsprechenden Softwaremodulen für die Diagnose, Planung und Behandlung ein. So müssen beispielsweise bei den Operationen die Blickverfolgung mit dem Eyetracker, Abtragprofile oder die Berücksichtigung der individuellen Augengeometrie wirklich hundertprozentig stimmen. Erst im September haben wir auf dem wichtigsten Branchenkongress in Barcelona die PresbyMax-Software für die Behandlung von Alterssichtigkeit vorgestellt. Von unseren 85 Mitarbeitern forschen und entwickeln rund ein Dutzend. Die meisten davon arbeiten in der Softwareentwicklung.

**ITM:** Sie haben trotzdem die Dienste eines externen ITK-Anbieters in Anspruch genommen?

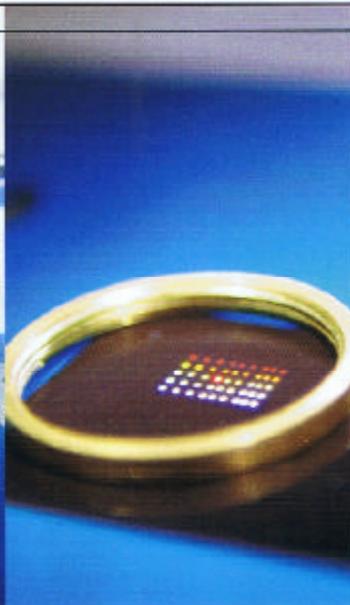
**Geiß:** Ja, wir haben den Geschäftskundebereich der Deutschen Telekom ins Unternehmen geholt, aber nicht für diese Softwareentwicklung, sondern zur Unterstützung unserer Geschäftsprozesse. Erst später haben wir dann gemerkt, dass uns IT- und Telekommunikation auch in anderen Geschäftsbereichen voranbringen kann...

**ITM:** Ursprünglich wollten Sie ja nur eine neue Telekommunikations-Anlage?

**Geiß:** Ja. Unser Ziel war es, auf heterogene Strukturen in unserer Bürokommunikation zu verzichten. Dabei wollten wir insbesondere die alte Telefonie mit ihrem überholten Netz abschaffen. Die alte TK-Anlage entsprach nicht mehr dem Stand der Technik. Wenn wir sie um einen neuen Anschluss erweitern wollten, mussten wir jeweils Leitungen legen, diese frei schalten und manchmal sogar externe Unterstützung anfordern. Als selbst solche aufwändigen Erweiterungen nicht mehr möglich waren, haben wir uns entschlossen, die Kommunikationslösung Octopus EP einzusetzen. Diese Anlage verfügt über neue IP-Konvergenztechnologie, um Sprachen und Datenkommunikation in einem Netz zusammenzuführen. Mittlerweile haben wir Octopus EP zusammen mit neuen Technologien und schnelleren Switches in unser bestehendes Netz integriert. Wenn derzeit jemand im Büro umzieht, müssen wir nur noch das neue Telefonkabel in den PC einstöpseln. Außerdem laufen Sprachen- und Datenverkehr jetzt nur noch über ein Netz. Die sieben Server für das gesamte Netz stehen bei uns im Haus.



**Schwind-Mitarbeiter** (Peter Kosch) bei der Justage des Laserstrahls



**Testmuster zur Prüfung der Laserspot-Qualität**



**Das speziell für den Einsatz** beim Excimer-Laser entwickelte High-End-Mikroskop

**ITM:** In welchem Verhältnis stehen die Kosten dazu?

**Geiß:** Das Einsparpotential dieser Lösung hat unsere Erwartungen übertroffen. Was wir früher an externe Dienstleister für die Wartung gezahlt haben, überschreitet den Betrag, den wir jetzt für Leasing und Service zusammen ausgeben. Auch können unsere Mitarbeiter heute direkt vom Mobiltelefon aus in die TK-Anlage hinein oder hinaus telefonieren. Damit nutzen wir beim Mobilfunk bis zu 120 Freiminuten pro Gerät. Das ergibt an dieser Stelle eine zusätzliche Ersparnisse von etwa 20 Prozent. Als reine Softwarelösung können wir die Anlage standortübergreifend einsetzen und jede Netzapplikation auch zentral administrieren. Je nach Bedarf kümmern sich zwei Mitarbeiter aus unserer IT-Abteilung stundenweise darum.

**ITM:** Wer hat die Entscheidung für dieses Projekt und den externen Dienstleister getroffen?

**Schwind:** Ganz allgemein bündelt unsere IT-Abteilung die verschiedenen Notwendigkeiten, bewertet die entsprechenden Angebote und bereitet die Entscheidung vor. In Teilprozesse binden wir zudem auch andere Mitarbeiter ein. Wenn alle relevanten Fakten vorliegen, entscheiden Herr Geiß, der unter anderem auch die IT verantwortet, und ich gemeinsam. Bei diesem Projekt haben wir uns unter den Angeboten auf unsere Ausschreibung für den Geschäftskundenbereich der Deutschen Telekom entschieden. Den Ausschlag hat die Technologie gegeben. So war die Hardware beispielsweise komfortabler. Aber auch die Wirtschaftlichkeit bzw. die Kosten und der flächendeckende Service haben uns überzeugt.

**ITM:** Wie sieht Ihre IT- und Telekommunikations-Landschaft jetzt aus?

**Geiß:** Als Hauptanlage im Netz nutzen wir einen 15-Server von IBM, der derzeit den höchsten Integrationsfaktor bietet. Darauf läuft die ERP-Software Semiramis von SoftM, deren modulare Lösungen unsere betriebswirtschaftlichen Aufgaben umsetzen. In die ERP-Lösung haben wir eine proprietäre Software für das Kundenbeziehungsmanagement integriert. Ruft beispielsweise einer unserer Kunden an, dann zeigt die Telekommunikationsanlage an, wer gerade anruft und liefert auch die entsprechenden Informationen aus der Kundenbeziehungsmanagement-Software dazu. Semiramis verfügt außerdem über die klassischen Softwarebausteine wie Finanzbuchhaltung, Einkauf Disposition und Statistik. Die Lohnbuchhaltung haben wir hingegen von der ERP-Software abgekoppelt.

**Schwind:** Dass wir bei Lasersystemen weltweit die Technologieführerschaft übernommen haben, hängt ganz eng mit unserer mittelständischen Struktur zusammen. Darüber hinaus verdanken wir diese Position unserer Begeisterung für Innovationen, Technologien, IT und auch Telekommunikation. Von unseren fünf Mitbewerbern hat Schwind als einziges Unternehmen eine mittelständische Struktur. Wir unterlegen nicht den Zwängen von Aktiengesellschaften, sondern setzen auf mittel- und langfristige Strategien.

**ITM:** ... was auch dazu geführt hat, dass Sie sich unter anderem für VoIP entschieden haben?

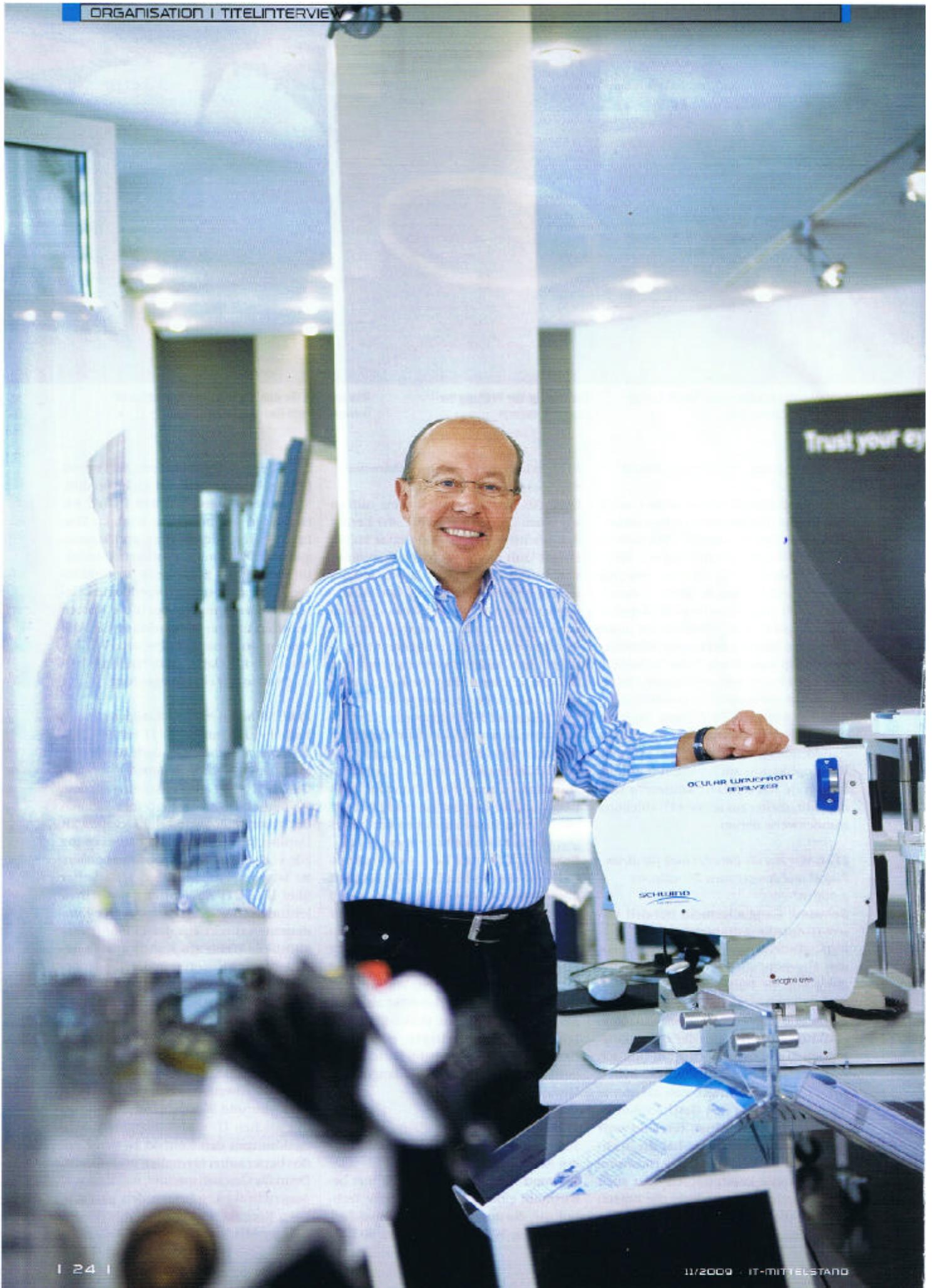
**Schwind:** Natürlich. Wir setzen hier bewusst auf eine zukunftsorientierte Technologie, die uns hohe Investitionssicherheit bietet. Wir pflegen in etwa 60 Län-

dern Geschäftsbeziehungen, 85 Prozent unseres Umsatzes kommt auch von dort. Mit vielen unserer Kunden stehen wir laufend in telefonischem Kontakt. Eine funktionierende, flexible und kostengünstige Telekommunikationsinfrastruktur fördert hier zuverlässige Verbindungen, Vertrauen und prosperierende Geschäftsbeziehungen. Auch die Kosten haben in unserer Entscheidung für VoIP eine wesentliche Rolle gespielt. Wir haben jetzt für Daten und Telefonie beispielsweise nur ein einziges Netz.

**ITM:** Sie haben mit CTI (Computer Telephony Integration) die IT mit der Telekommunikation verknüpft. Welche Erfahrungen machen Sie damit?

**Geiß:** CTI bildet alle Funktionen auf dem PC-Bildschirm ab und eröffnet dadurch das gesamte Potential der Octopus EP. Darüber hinaus integriert diese Lösung alle vorhandenen Kundendatenbanken. So können die einzelnen Mitarbeiter über ihre CTI-Anwendung und einen leistungsfähigen Exchange-Server Kundendaten direkt aus der ERP-Software aufrufen. Wenn ein Kunde anruft, erscheint seine Historie aus der Kundenbeziehungsmanagement-Software im ERP. Die CTI-Software verbindet das volle Potential der TK-Anlage mit der IT. Wir schätzen außerdem die komfortablen Team- und Gruppenfunktionen.

**Schwind:** Eine im Vergleich zu unserer nahezu weltweiten Präsenz relativ kleine Vertriebs- und Servicemannschaft kann mit solchen IT- und Telekommunikationslösungen den Kontakt zu den Kunden besser aufrechterhalten und pflegen. Denn die Geschäftspartner, die Ärzte und Augenkliniken, schätzen den persönlichen Kontakt und die individuelle Betreuung sehr. Sollte etwa ein Augenarzt



aus Kolumbien kurz vor einer Operation noch technische Detailinformationen zu einem Lasergerät benötigen, erwartet er prompte Unterstützung von uns, die er meist auch telefonisch bekommt. Sollten Augenkliniken Patienten nach Hause schicken müssen, weil ihre Lasergeräte nicht richtig funktionieren, sind die Patienten versichert. Speziell bei Augenoperationen sollte das Vertrauensverhältnis aber nicht ins Wanken geraten. Was die Technik betrifft, sorgen wir dafür für einen reibungslosen Ablauf.

**ITM:** Was haben Sie mit der sogenannten „Seamless Communication“, also der Integration von Festnetz- und Mobilfunktechnologie, erreicht?

**Geiß:** Ob unsere Mitarbeiter zum Handy oder zum Telefon auf dem Schreibtisch greifen, spielt mit dieser integrativen Lösung keine Rolle mehr, da die Gesprächspartner immer die gleiche Rufnummer sehen. Und die Kunden erreichen uns unter einer Nummer – egal ob im Büro oder unterwegs. Außerdem können Vertrieb und Service damit von unterwegs die Komfortmerkmale der TK-Anlage wie Konferenz, Makeln und Rückruf auf ihrem Handy nutzen.

**ITM:** Und wie lange hat es gedauert, bis alles implementiert war?

**Geiß:** Nachdem uns klar war, was wir brauchen und was wir wollen, ging alles relativ schnell. Ausschreibung, Angebotsabgabe und interner Entscheidungsprozess dauerten dann noch etwa vier Monate. Drei attraktive Angebote haben wir anschließend gründlich geprüft und entsprechende Gespräche geführt. Den Auftrag hat schlussendlich der Geschäftskundebereich der Deutschen Telekom bekommen. Innerhalb von drei Wochen fanden dann Terminabstimmungen und Implementierung statt. Während der Installation konnten die alten Prozesse parallel auf dem Netz laufen. An einem Freitagnachmittag haben wir umgestellt und am darauf folgenden Montag mit der Octopus, VoIP und den Funktionalitäten CTI und Seamless Communication gearbeitet.

**ITM:** Herr Geiß, während des Projektes haben Sie gemerkt, dass IT- und Telekommunikation das Unternehmen auch in anderen Geschäftsbereichen voranbringen kann. In welchen?

**Geiß:** Wir hatten schon vorher bestimmte Vorstellungen darüber. Wenn aber IT- und Telekommunikationsspezialisten ins Unternehmen kommen, dann entsteht ein zusätzliches kreativ-innovatives Technikumfeld. Das konnten wir deutlich merken. So haben wir mit der Fernwartung der Lasergeräte begonnen, weil wir über Web'n'walk-Sticks von überall Online-Verbindungen zu den Geräten herstellen können. So lassen sich im Vorfeld etwa Verschleißteile erkennen, die der Service rechtzeitig austauschen kann. Auch die Kalibrierungen der Lasergeräte führen wir online durch. In rund einer Stunde verfügen Ärzte und Augenkliniken damit wieder über ein geeichtes Lasergerät.

**ITM:** Etwa 80 Prozent aller Sinnesindrücke nehmen die Menschen über die Augen auf. Sie beschäftigen sich ganz intensiv mit diesem Sinnesorgan. Haben Sie in der momentanen Wirtschaftskrise auch einen besseren Durchblick?

**Schwind:** Nein, da geht's uns leider wie allen anderen Branchen. Unser Geschäftsfeld liefert uns keine zusätzlichen Erkenntnisse über wirtschaftliche Entwicklungen. Wir bekommen aber Signale aus dem Markt. So nahmen in Spanien, wo sich die Immobilien- und Wirtschaftskrise stärker auf den Konsum auswirkt, die Laserbehandlungen ab. In Deutschland verzeichnen wir keine Rückgänge. Im asiatischen Raum erzielen wir Zuwächse.

**ITM:** Herr Schwind, Sie haben noch etwas auf dem Herzen?

**Schwind:** Auch als Nicht-Techniker hatte ich eine Ahnung davon, was in einem solchen Projekt alles hätte schiefgehen können. Ich bin darum sehr froh, dass unser externer ITK-Dienstleister gemeinsam mit uns alles ohne Störungen und Zwischenfälle umgesetzt hat. Jetzt wollen wir Dienste wie Fernwartung und Kalibrierung weiter ausbauen, weil Services in unserem Geschäft zu Schlüsselfaktoren zählen. Darüber hinaus denken wir auch an Lösungen wie Corporate Voice. Damit könnten wir verschiedene Standorte in ein einheitliches Sprachnetzwerk integrieren. **Werner Bruckner**

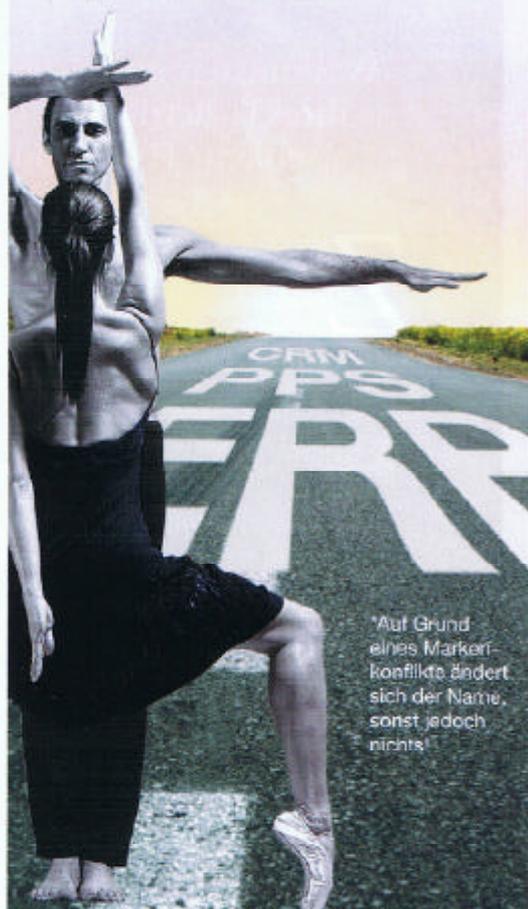
## Vorsprung durch Visionen



heißt jetzt



Die ERP-Lösung für den Mittelstand hat einen neuen Namen: eNventa ERP\*



\*Auf Grund eines Marktkonflikts ändert sich der Name, sonst jedoch nichts!



Nissen & Velten  
Software GmbH  
Goethestraße 33  
D-78333 Stockach  
Telefon +49 (77 71) 879-0

www.nissen-velten.de