



Unter den Ausstellern und Besuchern auf der diesjährigen CeBIT macht sich langsam Abschiedsstimmung breit. Am morgigen Sonntag geht die Leistungsschau in der niedersächsischen Landeshauptstadt nach sechs Tagen zu Ende. Die NECKARQUELLE wird am Montag ihre Berichterstattung über die Auftritte der heimischen Firmen beenden. Fotos: Markus Schmitz

InterCard registriert gute Nachfrage

Die InterCard AG Informationssysteme profitiert als Marktführer weiterhin überproportional von der anhaltend hohen Nachfrage nach multifunktionalen Kartensystemen im Hochschulbereich.

Hannover/Schwenningen. Sieben weitere Bildungseinrichtungen haben sich nach Angaben des Unternehmens für die Einführung der UniCard entschieden: Die Hochschule Stuttgart-Hohenheim, die Hochschule für Angewandte Wissenschaft Hamburg, die Fachhochschulen in Hannover, Ludwigsburg und Neu-Ulm, die Zepelin University Friedrichshafen sowie die Pädagogische Hochschule Schwäbisch Gmünd werden nach Firmenangaben noch im ersten Halbjahr 2008 die Vorteile der Technologie nutzen. Zusammen mit der Erweiterung der Installation an der TU München umfassen die Aufträge etwa 44 000 Studierende, Lehrende und Bedienstete.

Die Hochschulen planen jeweils umfangreiche Lösungen, die über folgende Funktionen umfassen: Personalisierter Studierendens- und Mitarbeiterausweis inklusive Bild, Ausweis für den Öffentlichen Nahverkehr, Bibliotheksausweis, Geldkarte für Mensa, Bibliothek, Drucker und Kopierer, Zugangskontrolle mit Zeiterfassung für Gebäude, Räume und Parkplätze, Teilnahmekontrolle bei Prüfungen sowie Rückmeldungen (nur Studierende).

Mit der Einführung der UniCard ergeben sich für die Studenten und Bediensteten in Stuttgart, Ludwigsburg, Schwäbisch-Gmünd und Neu-Ulm nicht nur die Vorteile der Karte

Mit Tochter auf gutem Kurs

InterCard AG verzeichnet Wachstum und hofft weiter auf gute Geschäfte mit Hochschulen

Mit neuem Stand präsentiert sich die Firma InterCard auf der CeBIT 2008. „Der Messeauftritt war gut“, sagte Marco Baumgartner vom Vertrieb des Unternehmens am Stand C 16 in Halle 9. Zwei Themenschwerpunkte rückt InterCard in den Fokus des Messeauftritts.

Hannover/Schwenningen. Mehrere neue Kunden haben der InterCard AG Informationssysteme einen erfolgreichen Start ins Jahr 2008 beschert. Das in Schwenningen ansässige Unternehmen mit seinen insgesamt 60 Mitarbeitern ist nach eigenen Angaben Marktführer in Deutschland bei multifunktionalen Chipkartensystemen im Hochschulbereich. Zum ersten Mal bestreitet das Unternehmen den Auftritt mit einer Tochter. Die im August 2007 akquirierte IntraKey GmbH (Dresden) erweitert das Angebot des Schwenninger Unternehmens um die Bereiche Zutrittskontrolle und Zeiterfassung.

In Hannover präsentiert InterCard zwei neue Produkte. „IC Print“ ist eine umfassende Lösung für effizientes Drucken und Kopieren in Universität, Klinik, Behörde oder Unternehmen sowie für das dazugehörige Kostenmanagement. Das Produkt funktioniert herstellerübergreifend und eig-



Am neuen Stand von InterCard: Vertriebschef Marco Baumgartner und Sven Däberitz von Intra Key Technologies, ein Unternehmen, das InterCard im August des vergangenen Jahres akquiriert hat.

net sich daher besonders für inhomogene Druckertandschaften, wie sie in der Regel vorzufinden sind. Die jederzeitige Gesamtkostenkontrolle als auch die Zuweisung von Druck-/Kopierjobs zu einer Kostenstelle ist jederzeit möglich. Direktes Bezahlen als auch die Abrechnung über ein zentrales Netzwerk sind verfügbar. Als

zweite Neuerung stellt InterCard das Bibliotheks-Gebühren-System vor. Bibliotheken kommt in der Informationsgesellschaft eine zentrale Rolle in der Wissensverwaltung zu. Längst sind die Bibliotheken multimediale Wissenszentren, die die persönliche Präsenz des Nutzers nicht mehr zwingend voraussetzt. Entsprechend

hoch sind die Anforderungen an das Bibliotheks-Management. Mit der InterCard-Lösung wird den Bibliotheken die Möglichkeit geboten, Prozesse zu automatisieren und Bezahlfunktionen auch bargeldlos zu realisieren. Sowohl IC Print als auch das BGS können auf der Chipkarte integriert werden, was erheblichen Gewinngewinn für die Nutzer bedeutet. Um die zehn große Projekte können nach Darstellung Baumgartners in diesem Bereich derzeit realisiert werden. Seit dem Börsengang hat die InterCard AG nach eigenen Angaben die definierten Ziele bei Umsatz- und Gewinnwachstum übertroffen. Im vergangenen Geschäftsjahr lag der Umsatz nach Firmenangaben bei 7,2 Millionen Euro. Auch für das laufende Geschäftsjahr strebe man wieder „gesundes Wachstum an“, sagte Baumgartner auf der Messe. „Mit den neuen Produkten sind die Weichen für weiteres profitables Wachstum gestellt“, ergänzt Firmenchef Gerson Riesle. Zehn neue, hochqualifizierte Arbeitsplätze, wurden in den vergangenen zwölf Monaten geschaffen.

nq/mas



Ein Interview mit Vertriebsleiter Marco Baumgartner ist abrufbar unter www.nq-online.de/audio.

Von der CeBIT berichtet unser Redaktionsmitglied Markus Schmitz



CeBIT HANNOVER 4. - 9.3.2008

an sich, sondern auch der Zusatznutzen durch die Vernetzung in der jeweiligen Hochschulregion. „Die Bedeutung des Gewinns der Ausschreibung in Hamburg geht weit über die direkten Umsatzeffekte hinaus, da in der Hamburger Hochschullandschaft generell noch großes Potenzial für zukünftige Geschäfte existiert“, heißt es in einer Pressemitteilung des Unternehmens.

Die Ausschreibung in Friedrichshafen habe insbesondere durch das integrierte Angebot zum Thema Zutritt und Zeiterfassung gewonnen werden können. Durch die Akquisition von IntraKey sei InterCard in der Lage, maßgeschneiderte Lösungen aus einer Hand anzubieten. (nq)

Multifunktionale Karte wird für die Hochschulen zum Imagefaktor

InterCard profitiert von Studiengebühren und vom Wettbewerb der Universitäten

Hannover/Schwenningen. In der Hochschullandschaft tut sich etwas. Studiengebühren, Elitesiegel und sinkende Studierendenzahlen haben Bewegung in den Bildungssektor gebracht. Freudig betrachtet man bei InterCard diese neue Dynamik.

Wo noch vor wenigen Jahren die Universitäten und Fachhochschulen unter den großen Studierendenzahlen ächzten, müssen sich die Hoch-

schulen heute um die Studenten bemühen.

Ein attraktives Leistungsangebot zählt zu den Anforderungen, die Schulabgänger heute an ihre Hochschule stellen. Dazu zählt die einfache Rückmeldung ebenso wie unkompliziertes Kopieren und zahlreiche weitere Möglichkeiten, die InterCard mit seinen Karten der Kundschaft bieten kann. „Die Karte wird zur Image- und

Servicesache“, sagt Marco Baumgartner von InterCard.

Vorbei auch die Zeiten, in denen leere öffentliche Kassen Neuinvestitionen an den Hochschulen strangulierten. Weniger ausgedünnte Haushalte und die Studiengebühren in vielen Bundesländern verschaffen den Bildungseinrichtungen wieder gewisse Spielräume. Spielräume, die InterCard seit geraumer Zeit wieder

für sich nutzen kann. „Wir haben schon den Eindruck, dass die Studiengebühren den Hochschulen neue Möglichkeiten eröffnen“, sagt Baumgartner.

Besonders attraktiv für ein Unternehmen ist es, wenn es die Elite zur Kundschaft zählen kann. So kann InterCard die TU München und die Hochschule in Karlsruhe zur Kundschaft zählen. mas



Mit Schließsystemen hatte InterCard bisher wenig zu tun. Das hat sich mit dem Kauf von IntraKey geändert.