

COMPUTERWOCHE

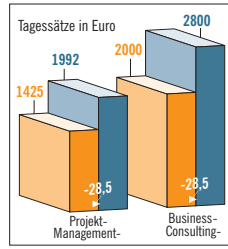
NACHRICHTEN • ANALYSEN • TRENDS



Sprache über WLAN
Drahtlose IP-Telefonie könnte klassische schnurlose Telefone ersetzen.
SEITE 12



Magere Jahre für Cisco?
Cisco-Chef Chambers muss der drohenden Marktsättigung begegnen.
SEITE 22



Umbruch im Servicemarkt
Outsourcing legt zu, aber das Consulting-Geschäft schwächt weiter.
SEITE 28



Klare Ziele motivieren ...
... und sie helfen, den täglichen Stress besser zu überstehen.
SEITE 36

Ausbau des Geschäfts

Studie von Trovarit AG und COMPUTERWOCHE

Microsoft wählt Tireno für Hosting

MÜNCHEN (CW) – Microsoft Deutschland will sich künftig stärker auf das Hosting-Geschäft konzentrieren. Dazu hat das Unternehmen eine dedizierte Vertriebsmannschaft unter Führung von Jörg Wyschka etabliert und arbeitet mit der Hamburger Tireno Innovations AG als Systemintegrator zusammen. Für seine Hosting-Partner hat Microsoft überdies das Services Provider License Agreement (SPLA) entwickelt. ASPs sollen damit ihren Kunden Microsoft-Produkte bedarfsgerecht zur Verfügung stellen und abrechnen können. (tc) ←

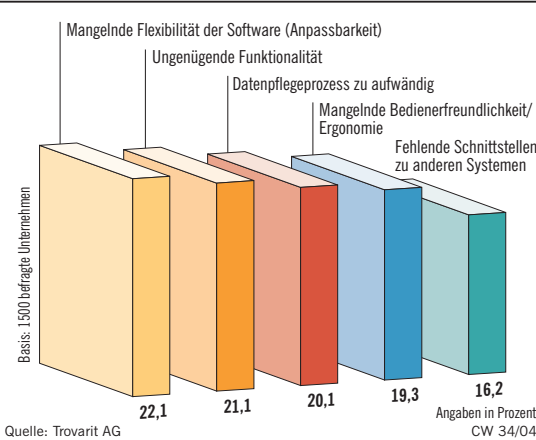
Anwender kritisieren starre ERP-Software

MÜNCHEN (CW) – Gute Noten für den Gesamteindruck, aber Kritik im Detail – die Ergebnisse der „ERP-Zufriedenheitsstudie Deutschland 2004“ vermitteln ein differenziertes Bild der eingesetzten Softwaresysteme. Am häufigsten wurde die mangelnde Flexibilität der ERP-Lösungen bemängelt.

Kleine Systeme schneiden tendenziell besser ab als große, und Branchenspezialisten bekommen bessere Noten als die Generalisten unter den Herstellern von ERP-Software – das sind die deutlichsten Trends, die sich aus der Befragung deutscher Unternehmen nach ihrer Zufriedenheit mit ERP-Software ergeben. Dabei fiel die durchschnittliche Bewertung des Gesamteindrucks über alle Systeme hinweg betrachtet gut aus. Das gilt auch für den Branchenprimus nach Umsatz, SAP. Bei den großen Anbietern liegt SAP R/3, das von etwa 90 Prozent der teilnehmenden SAP-Anwender eingesetzt wird, sogar in der Zufriedenheitswertung vorn. Beim Preis-Leistungs-Verhältnis hingegen erhielten die Walldorfer gerade noch das Prädikat „befriedigend“ und landeten damit weit hinter der Konkurrenz.

An allen Systemen kritisierten die 1500 Teilnehmer in erster Linie funktionale und technische Unzulänglichkeiten. Am häufigsten wurden mangelnde Flexi-

Probleme mit Anwendungssoftware



Funktionale und technische Defizite werden von den ERP-Anwendern am häufigsten beanstandet.

bilität und Anpassbarkeit moniert. Hohe Betriebskosten hingegen belegten nur Platz sechs der meistgenannten Kritikpunkte. (Ausführlicher Bericht ab Seite 10.) ←

IT-Kosten managen

IT-Kostensenkung mit Fingerspitzengefühl – dank eines wertorientierten Kosten-Managements reduziert die Landesbank Baden-Württemberg ihre IT-Ausgaben und erhöht gleichzeitig den Unternehmensnutzen. SEITE 26



Endress+Hauser konsolidiert R/3-Systeme auf dem Großrechner – Rechenzentrum bedient 3500 SAP-Nutzer

Linux-Mainframe steuert SAP-Anwendungen

MÜNCHEN (wh) – Die Schweizer Endress+Hauser-Gruppe hat ihre komplette SAP-Infrastruktur auf zwei IBM-Großrechner mit mehreren Linux-Instanzen konsolidiert. Das Rechenzentrum in Weil am Rhein betreibt die deutsche IT-Tochter.

Wichtigster Grund für das Konsolidierungsvorhaben war die hohe Verfügbarkeit der SAP-Anwendungen im internationalen Firmenverbund, berichtet Jan Olaf von der IT-Tochter E+H Infoserve. Damit einher gingen Perfor-

mance- und Kostenvorteile: „Die Wiederanlaufzeit der IT-Systeme im Katastrophenfall verringert sich um mindestens zehn Prozent. Mit der gleichen Personalstärke können wir jetzt mehr Standorte betreuen.“

Als Hersteller von Messgeräten und Automatisierungslösungen für die Prozessindustrie unterhält die Endress+Hauser-Gruppe (E+H) 41 Vertriebs- und Servicegesellschaften in 37 Ländern. Hinzu kommen 19 Produktionseinheiten in neun Ländern und sieben Verwaltungsgesellschaften. Das Rechenzentrum im deutschen Weil am Rhein bedient derzeit rund

3500 SAP-Anwender. Deren Zahl soll künftig noch steigen.

Genau genommen hatte der 1997 ausgegründete IT-Dienstleister zwei Großprojekte zu stemmen: Bereits seit drei Jahren ist E+H Infoserve damit beschäftigt, R/2-Altanwendungen auf das R/3-Release 4.6c zu migrieren. Zehn von zwölf IT-Standorten haben inzwischen den Umstieg geschafft, so Olaf, die letzte R/2-Installation soll zum Jahresende vom Netz gehen.

Erst im zweiten Schritt entschied sich das Unternehmen für die Migration auf eine Linux-Plattform. → Fortsetzung auf Seite 4

Diese Woche

SP2-Problemliste: Jetzt hat der Hersteller eine Liste mit 50 Applikationen veröffentlicht, mit denen das Service Pack 2 nicht hundertprozentig zusammenspielt. SEITE 4

Ich bin zwei Server: Der neue Power-5-Server von IBM wird mit vier CPUs ausgeliefert, von denen aber zunächst nur zwei aktiviert sind. Bei Bedarf lässt sich die Kapazität verdoppeln. SEITE 4

CSC-Ploenzke ergänzt SAP: Mit der Lösung Tax & Fees komplettiert der Dienstleister das SAP-Angebot für die öffentliche Hand. SEITE 5

Teure TK-Überwachung: Der Entwurf zur Neufassung der Telekommunikations-Überwachungsverordnung sorgt für Unruhe. Die Anbieter fürchten zu hohe Kosten. SEITE 7

Oracle zielt auf Neukunden: Mit dem Update seiner CRM-Software und einer speziellen Version seines Java-Applikations-Servers versuchen die Datenbanker jetzt ihr Glück im Mittelstand. SEITE 7

Verhagelte Bilanz: Das schlechte Ergebnis der Server- und Storage-Division ließ HP im dritten Quartal schlecht aussehen. Carleton Fiorina zog die Konsequenzen und feuerte drei Topmanager. SEITE 8

Return to sender: Nicht mehr über den Inhalt, sondern über den Absender soll der ständig ansteigende Strom elektronischer Postwurfsendungen (Spam) eingedämmt werden. SEITE 9



STELLENMARKT ab Seite 39

www.computerwoche.de/stellenmarkt



Schwerpunkt

Business-Process-Management 30
Für das Business-Process-Management (BPM) hält der Markt eine Reihe von Produkten bereit. Aber kein Softwarewerkzeug kann den Unternehmen die organisatorische Vorarbeit abnehmen.

Nachrichten



Dell wächst weiter: Anders als Cisco oder HP gab CEO Kevin Rollins eine optimistische Prognose für den kommenden Berichtszeitraum ab.

SEITE 6

Produkte & Technologien



Suns Prozessorstrategie: Die drei Säulen bestehen aus den Kooperationen mit AMD und Fujitsu sowie aus Eigenentwicklungen.

SEITE 15

Unternehmen & Märkte



Telekom macht Kasse: Konzernchef Kai-Uwe Ricke hat eine Verdoppelung des Gewinns in Aussicht gestellt. Jetzt denkt er an eine „attraktive Dividende“.

SEITE 23

IT-Strategien



Ohne Rasenmäher: Die Landesbank Baden-Württemberg hat ein wertorientiertes Kosten-Management eingeführt und senkt ihre IT-Kosten gezielt.

SEITE 26

NACHRICHTEN

- Netze an T-Systems** 4
Die Fiducia lässt ihre Netzinfrastruktur die nächsten zehn Jahre von T-Systems betreiben.
- Microsoft sucht Manager** 8
Jürgen Baier, bisheriger Chef für Business-Software in Deutschland, soll ersetzt werden.

► SCHWERPUNKT Business-Process-Management

- Anforderungen kanalisieren** 30
Mit professionellem Anforderungs-Management lassen sich unternehmensweite Prozesse gestalten.
- Angebote evaluieren** 32
Unter zahlreichen BPM-Produkten ist leider keine eierlegende Wollmilchsau.



- Kosten zuordnen** 34
Welcher Prozess verursacht welche IT-Kosten? Wer das weiß, hat den ersten Schritt zur Prozessverbesserung schon getan.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

- Telefonieren im WLAN** 12
Die Kombination aus Voice over IP und Wireless LAN schickt sich an, die alten Dect-Infrastrukturen abzulösen. Ein Problem sind derzeit noch die fehlenden Normen.
- 3Com zieht nach** 17
Über die Kooperation mit Trapeze ergänzt 3Com sein WLAN-Portfolio und kann später als die Konkurrenz endlich seine Switching-Strategie präsentieren.



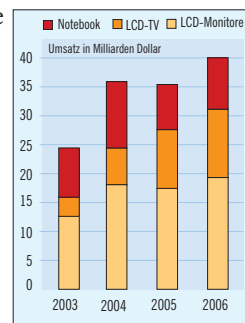
- Cobol als Service** 18
Cobol-Schnittstellen modernisieren und als Service unterschiedlichen Client-Anwendungen bereitzustellen, das verspricht Delta Software mit seinem Score-Produkt.
- Borland bringt Jbuilder 2005** 18
Das Update der Java-Entwicklungsumgebung unterstützt aktuelle Sprachstandards und enthält neue Management-Funktionen.
- IBM öffnet Java-Datenbank** 19
Welche Ziele der Konzern mit der Open-Source-Stellung von Cloudscape verfolgt.

UNTERNEHMEN & MÄRKTE

- Stottert Ciscos Wachstumsmotor?** 22
Trotz glänzender Zahlen gab Cisco-Chef John Chambers einen nur verhaltenen Ausblick. Das nährt Spekulationen, wonach der Netzausrüster sein bisheriges Wachstumstempo nicht halten können.

Indium wird knapp 24

Indium ist für die Produktion von Flüssigkristall-Flachbildschirmen unverzichtbar. Doch die Förderung des Werkstoffes wird immer aufwändiger. LC-Displays könnten deshalb deutlich teurer werden.



- Aktie der Woche: Funkwerk** 25
Der Hightech-„Gemischtwarenladen“ untermauert zuletzt seine Ambitionen auf den Tecdex.

STANDARDS

- Kolumne** 7
- Impressum** 24
- Menschen** 41
- Zahlen – Prognosen – Trends** 42
- Stellenanzeigen** 39

IT-STRATEGIEN

- ILM gegen Datenflut** 27
Der Speicherbedarf nimmt weiter zu. Einer Lünendonk-Studie zufolge beginnen die ersten Anwenderunternehmen, dem Problem mit Information-Lifecycle-Management-(ILM-)Techniken zu begegnen.

IT-SERVICES

- Licht und Schatten** 28
Der Servicemarkt sendet gemischte Signale: Während Outsourcing immer noch läuft, tun sich viele Berater und Systemintegratoren schwer. Der Preisdruck bleibt vorerst hoch.
- Banken kaufen billig** 29
Deutsche Finanzdienstleister wollen wieder vermehrt in IT-Services investieren – aber kontrolliert und schon gar nicht zu jedem Preis.

JOB & KARRIERE

- Wege aus der Stressfalle** 36
Höchstbelastungen sind für viele Manager selbstverständlich. Um das Arbeitspensum bewältigbar zu halten, sind gutes Zeit- und Arbeits-Management gefragt.
- Freiberufler verdienen weniger** 41
Zwar steigt die Zahl der ausgeschriebenen IT-Projekte, doch die Honorare sinken weiter.

COMPUTERWOCHE online

www.computerwoche.de

Nachrichten	Produkte + Technologien	IT-Strategien	Job + Karriere	Stellenmarkt	Unternehmen + Märkte	Projektbörse
	Aboshop	Members Only	Media-Service	Kontakt	Datenschutz	Impressum

HOT TOPICS

- **Meta Group: Dokumentation schneidet im WCM-Ranking am besten ab**
- **Finanzdaten trotz Funkzugriffs geschützt**
- **IT-Vergütung 2004**

Windows on Demand ist noch Zukunftsmusik



Hersteller rufen mit „Utility Computing“ oder „on Demand“ die nächste Generation des Rechenzentrums aus. Microsoft zog mit einigen Ankündigungen nach, allerdings ohne das Thema stark zu priorisieren.
→ www.computerwoche.de/pt

Neuer Karriere-Ratgeber



Vom 19. August bis zum 1. September moderiert Norbert Bender von Caggemini das Online-Forum. Leser können mit dem Manager über Einstiegschancen bei dem Management- und IT-Beratungsunternehmen diskutieren.
→ www.computerwoche.de/rg

KLICKPARADE

1. **Nach Zahlendebakel: Fiorina lässt ...**
2. **Billigalternative Gebrauchtsoftware ...**
3. **Ohne IT-Profis läuft der Laden nicht**

Softwarekonflikte im eigenen Portfolio

Microsoft publiziert SP2-Problemliste

MÜNCHEN (CW) – Das Service Pack 2 für Windows XP dürfte Microsoft zunehmend Kopfschmerzen bereiten. Jetzt hat der Hersteller auf seiner Website eine Liste mit zahlreichen Applikationen veröffentlicht, in denen es je nach Einstellungen im Security-Update zu Konflikten kommen kann.

Zu den Problemkandidaten zählen neben den Produkten von Drittanbietern auch einige Applikationen aus dem eigenen Haus. Den Angaben zufolge sind unter Umständen Microsofts „Operations Manager 2000“, der „Systems Management Server 2003“ und eine frühe Version des Tools „Baseline

Security Analyzer“ betroffen. Auch die Redmonder Applikationen für Customer-Relationship-Management (CRM) stehen auf der Liste. Wer zu den Erstanwendern von „Microsoft CRM“ zählt und noch Version 1.0 einsetzt, muss mit Problemen etwa beim Dateianhang an E-Mails, mit der Web-Applikation des Produkts sowie im Zusammenspiel von Internet Explorer und CRM-Lösung rechnen. Ein Umstieg auf die derzeit aktuelle Version 1.2 von Microsoft CRM und von „Sales for Outlook“ scheint unerlässlich, will man Windows XP SP 2 verwenden. In Deutschland dürfte das jedoch nur wenige Anwender

tangieren, da die lokalisierte Version hierzulande Anfang dieses Jahres ohnehin erst mit Release 1.2 auf den Markt gekommen ist.

Zu den Fremdapplikationen, die Schwierigkeiten bereiten könnten, zählen unter anderem die Symantec-Produkte „Ghost Server Corporate Edition 7.5“ und die „Antivirus Corporate Edition 8.0“, Macromedias „Coldfusion MX Server Edition 6“ und diverse E-Trust-Tools von Computer Associates. Die von Microsoft als „Knowledge Base Article“ veröffentlichte Liste ist unter der Adresse <http://support.microsoft.com/default.aspx?kbid=884130> zu finden. (ue) ←

Neues IBM-Gerät ermöglicht Freischaltung nach Bedarf

Power-5-Server enthält vier Chips

MÜNCHEN (CW) – Big Blues I-Series-Reihe von Power-5-Servern erhält Zuwachs. Der „E-Server i5 550“ kostet in der Basisversion 74 000 Dollar und wird mit vier Prozessoren ausgeliefert, von denen aber nur zwei aktiviert sind.

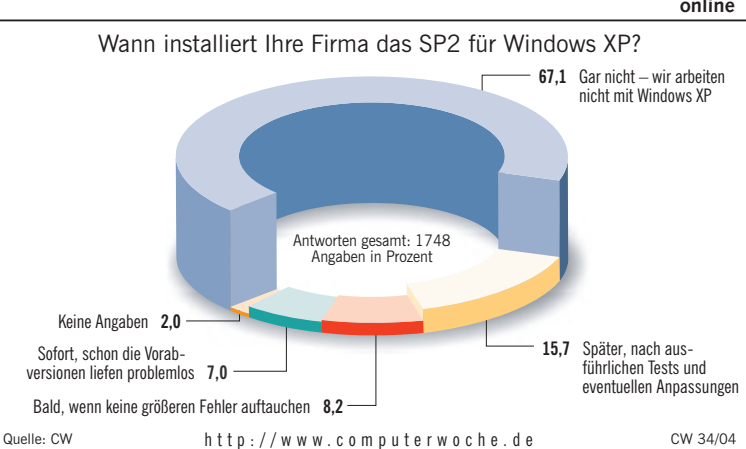
Anwender haben dann die Möglichkeit, diese später nach Bedarf freizuschalten. Dafür verlangt IBM allerdings eine Gebühr von 3700 Dollar pro Chip.

Big Blue will damit vor allem Unternehmen mittlerer Größe mit bis zu 1000 Angestellten ansprechen. In solchen Umgebungen lasse sich mit dem neuen System die Server-Landschaft konsolidieren, da auf einer 550-Maschine mehrere Betriebssysteme parallel laufen können. Außerdem lassen sich laut IBM damit andere Windows- und Linux-Systeme verwalten. Das geschieht mit Hilfe der Software „Director Multiplatform“, die IBM dem Produkt beilegt.

Bundles sollen die neue Plattform noch attraktiver machen. So plant IBM eine „i5 550 Domino Edition“ zur Konsolidierung von Domino-Systemen. Die Lösung enthält den Server, die Domino-Soft-

ware und bietet mit einem Preis von 56 000 Dollar einen deutlichen Kostenvorteil gegenüber der Basisversion. Die neuen Produkte sollen im nächsten Monat ausgeliefert werden. (ave) ←

SP2: Erst mal testen!



Die meisten XP-Anwender unter den Besuchern von Computerwoche.de wollen das Service Pack 2 vor dem Rollout gründlich testen.

60 Mitarbeiter wechseln zur Telekom-Tochter

Die Fiducia lagert ihre Netze an T-Systems aus

MÜNCHEN (CW) – Die Fiducia, der IT-Dienstleister der Volks- und Raiffeisenbanken in Süddeutschland, lässt ihre Netzinfrastruktur künftig von T-Systems betreiben. Die Outsourcing-Vereinbarung hat eine Laufzeit von zehn Jahren. 60 Mitarbeiter wechseln zur Telekom-Tochter.

Das Auslagerungsprojekt umfasst unter anderem das Datennetz der Fiducia, das die rund 900 Niederlassungen der mehr als 900 Volks- und Raiffeisenbanken in Süddeutschland mit dem Rechenzentrum des genossenschaftlichen IT-Dienstleisters verbindet. Neben dem Betrieb verantwortet die Telekom-Tochter auch die Mo-

dernisierung der Netze. Das Vorhaben sieht vor, die Infrastruktur in ein einheitliches Netz für Sprache und Daten zu überführen. „Mit dem Vertrag bietet T-Systems der Fiducia mehr Flexibilität“, sagt T-Systems-Chef Konrad Reiss. „Das Unternehmen und die Kunden verfügen künftig über Netzleistungen, die sie jeweils benötigen.“

Geschätzte 500 Millionen Euro

Angaben zum Volumen des Vertrags machten die Partner nicht. Marktkenner taxieren einem Bericht des „Handelsblatts“ zufolge das Projekt auf 500 Millionen Euro. Immerhin wurden neben dem Datennetz auch die Festnetztele-

fonie, der Internet-Zugang, die Netzleistungen für die Fiducia-Tochter VR-Web sowie das Management der lokalen Netze der T-Systems übertragen. „Fiducia bleibt weiterhin der Vertragspartner und Ansprechpartner für die bestehenden Kunden“, erläuterte Michael Krings, Vorstandsvorsitzender der Fiducia IT AG, Karlsruhe, gegenüber der COMPUTERWOCHE. „Wir wollen uns mit diesem Schritt auf die Kerngeschäftsfelder, die Erbringung von IT-Leistungen für die Banken sowie für Kunden aus den Bereichen Wirtschaft und Verwaltung konzentrieren.“ Zudem erhofft sich die Fiducia eine bessere Qualität bei sinkenden Kosten. (jba) ←

FORTSETZUNG VON SEITE 1

Linux-Mainframe steuert SAP-Anwendungen



Das E+H-Rechenzentrum in Weil am Rhein bedient rund 3500 SAP-Anwender. Foto: Endress+Hauser

Neben den Altanwendungen, die schon zuvor auf einem IBM-Mainframe betrieben wurden, waren davon mehrere R/3-Anwendungs-Server unter IBMs Unix-Derivat AIX betroffen.

Für die Steuerung der 19 produktiven SAP-Systeme installierte das IT-Team zwei IBM-Großrechner vom Typ „Z-Series 990“. Die Anwendungs-Server sind auf 14 logische Linux-Partitionen (LPARs) unter dem Host-System z/VM verteilt. Hinzu kommen weitere sechs logische Partitionen für die zugehörige DB2-Datenbank. Die Baden-Württemberger nutzen dabei insgesamt 36 Prozessoren, die ausschließlich den Linux-Workload bewältigen.

Pflegeaufwand sinkt

IBM offeriert diese Option unter der Bezeichnung Integrated Facility for Linux (IFL). Anwendungen unter dem quelloffenen Betriebssystem sollen sich damit kostengünstiger betreiben lassen als klassische Mainframe-Programme unter dem Betriebssystem z/OS.

Neben einer erhöhten Verfügbarkeit der Applikationen ergaben sich durch die Konsolidierung weitere Vorteile, erläutert Olaf: „Wir haben ein Betriebssystem weniger und auch weniger unterschiedliche Hardware zu betreuen.“ Innerhalb der logischen Partitionen greift E+H auf eine Linux-Distribution der von Novell aufgekauften Firma Suse Linux zurück. Olaf: „Bis auf APO nutzen wir fast sämtliche R/3-Module.“ Neben Kernanwendungen für die Buchhaltung oder das Personalwesen gehören dazu etwa die Teilsysteme SCM, SRM, BW oder PLM. Auch den Schritt in Richtung modulare Anwendungsstrukturen hat E+H geplant. Ein späterer Umstieg auf die nächste ERP-Generation „Mysap“ sei vorgesehen, so Olaf, die Lizenz dafür bereits erworben.

Auf einen Wartungsvertrag mit Suse Linux/Novell verzichtete E+H. „Das machen wir selber“, sagt Olaf. Doch ganz ohne externe Unterstützung ließ sich das Projekt nicht bewältigen. Für die R/2-Migration etwa holte der

Konzern das Wieslocher Beratungs- und Systemhaus Card ins Boot. Die SAP-Experten halfen auch bei der Implementierung der ERP-Anwendungen. Das eigentliche Konsolidierungsprojekt wickelte E+H nach eigenen Angaben innerhalb eines Jahres ab. Dabei half die zur IBM Global Services gehörende Sparte Integration Services.

Bei IBM wertet man die Installation als weiteren Meilenstein für Linux-Installationen auf dem Mainframe. Schon seit längerem propagiert der IT-Konzern die Kombination aus Großrechner und Linux als kostengünstige Konsolidierungsplattform. Dabei haben die Marketing-Strategen insbesondere den Erzrivalen Sun Microsystems im Visier, der einst mit seinen Sparc-basierenden Multiprozessor-Servern angetreten war, die Mainframes aus den Datenzentren zu drängen.

Wachsende Mainframe-Umsätze

Tatsächlich gelang es IBM in den zurückliegenden drei Quartalen, die Großrechnerumsätze im Jahresvergleich jeweils um mehr als 30 Prozent zu steigern. Dennoch sind Mainframe-Installationen mit R/3-Anwendungs-Servern unter Linux bis heute eher die Ausnahme. Zu den wenigen prominenten Beispielen in Deutschland zählen der Automobilzulieferer Eberspächer und die Energieversorgung Sachsen Ost AG (Esag). ←

SAP-Konsolidierung

- **Erster Schritt:** Migration R/2 auf R/3, Version 4.6c (Dauer: zirka drei Jahre).
- **Zweiter Schritt:** Konsolidierung der R/3-Anwendungen auf zwei Z990-Großrechner unter z/VM und Linux (Dauer: zirka ein Jahr).
- **Umfang:** zirka 3500 SAP-Nutzer.
- **Rechenkapazität Mainframe:** mehr als 10 000 MIPS, 328 GB Hauptspeicher
- **Dienstleister:** Card GmbH für R/2-Migration, IBM Integration Technology Services für Konsolidierung.

IDC konstatiert 20 Prozent Marktanteil

Linux kommt auf Thin Clients

MÜNCHEN (CW) – Auf dem Desktop führt Linux bislang ein Nischendasein, größere Installationen sind selten. Ganz anders auf Thin Clients, die ausschließlich auf Server-Anwendungen zugreifen. Hier lag der Marktanteil im vergangenen Jahr nach Erhebungen von IDC bei rund 20 Prozent.

Magere drei Prozent Marktanteil bescheinigt IDC dem quelloffenen Betriebssystem auf Desktop-PCs im Jahr 2003. Auf Thin Clients scheint Linux hingegen bessere Karten zu haben.

Glaubt man einer Prognose des Marktforschungs- und Beratungshauses Gartner, so wird die Bedeutung der schlanken Rechner weiter zunehmen: Im Jahr 2008 werden weniger als die Hälfte der Enterprise-Clients noch Desktop-PCs sein, sagen die Analysten

voraus. Zugleich steige die Verbreitung von Server-basierendem Computing und zugehöriger schlanker Clients doppelt so schnell wie die von herkömmlichen Desktop-Rechnern.

Die Thin-Client-Anbieter jedenfalls setzen zunehmend auf Linux. Marktführer Wyse Technology etwa kündigte kürzlich eine Variante seiner Winter-Rechner an, die mit einer eigens angepassten Linux-Variante arbeitet.

Der US-amerikanische Hersteller Tarantella stellte unterdessen eine Thin-Client-Software vor, die Microsofts Remote Desktop Protocol (RDP) unterstützt. Benutzer von Linux-basierenden Thin Clients können damit über Microsofts Terminal Services auf Windows-Anwendungen zugreifen. (wh) ←

Palm-Nachfolger betonen Eigenständigkeit

Palmsource: Benhamou tritt ab

MÜNCHEN (CW) – Eric Benhamou will auf der Jahreshauptversammlung von Palmsource am 28. Oktober seinen Posten als Verwaltungsratsvorsitzender des Unternehmens niederlegen.



Eric Benhamou

Sein Abschied als Palmsource-Chairman besiegelt die Aufspaltung von Palm vor knapp einem Jahr.

Seine entsprechende Funktion bei der Schwestergesellschaft PalmOne wird der frühere Chef von 3Com und Palm jedoch voraussichtlich beibehalten. „Palmsource und PalmOne haben sich inzwischen als eigenständige Unternehmen etabliert“, erklärte der 48-jährige Topmanager. Gemäß allgemeinen Standards der Unternehmensführung sei es daher an der Zeit, dass auch die beiden Boards voneinander

unabhängiger würden. Benhamou hat den Vorsitz der beiden Verwaltungsräte seit der Zweiteilung der Company im Oktober 2003 inne. Gleichzeitig gab Palmsource bekannt, dass auch Satjiv Chahil, der frühere Marketing-Chef von Palm, auf der Hauptversammlung nicht mehr für die Wiederwahl ins Board antreten wird. (mb) ←

Modul für Veranlagung soll Lücke in Branchensoftware schließen

CSC Ploenzke hängt sich an SAP-Lösung

MÜNCHEN (CW) – CSC Ploenzke wird auf Basis von Mysap ERP eine Lösung für die Veranlagung kommunaler Steuern und Abgaben entwickeln. Während die CSC-Verantwortlichen bereits von einer möglichen Vertriebskooperation sprechen, will SAP davon vorerst nichts wissen. Welche Früchte die Zusammenarbeit tragen wird, bleibt daher abzuwarten. Weder SAP noch CSC konnten zuletzt in Projekten der öffentlichen Hand Lorbeeren ernten.

CSC Ploenzke will mit der Lösung „Tax & Fees“ das bereits bestehende Angebot von SAP für den Bereich Public Sector ergänzen. Kommunen sollen mit der Lösung die Höhe von Steuern und Abgaben ermitteln sowie die jeweiligen Bescheide erstellen können. SAP werde CSC bei der Entwicklung unterstützen, heißt es in einer offiziellen Verlautbarung des IT-Dienstleisters. Wie diese Unterstützung aussehen soll, wird nicht näher spezifiziert. Im ersten Halbjahr 2005 soll eine erste Version auf den Markt kommen.

In Sachen Veranlagung habe es Ergänzungsbedarf für SAPs Branchenlösung gegeben, erläutert Markus Hövekamp, Leiter des Business Development Centers Public & Private Services. „SAP bietet deutschen Kommunen keine eigenständige Lösung für Steuern und kommunale Abgaben.“ Das bedeute, dass Kunden mit SAPs Branchenlösung ein Add-on benötigen.

Zusätzlich zu Tax & Fees brauchen die Kommunen das Personenkonto-Modul SAP Public Sector Collection and Disbursement (PSCD), erklärt Hövekamp. Damit müssten Stammdaten von Personen und Unternehmen nur noch einmal im System vorgehal-

ten und gepflegt werden. Ihnen könnten dann verschiedene Objekte wie Hundesteuer oder Grunderwerbssteuer zugeordnet werden. Das PSCD-Modul müssten die Kommunen separat bei SAP in Lizenz nehmen. Wie bei der künftigen CSC-Lösung richte sich der Preis nach der Einwohnerzahl der jeweiligen Kommune.

Die Rechte an Tax & Fees werden ausschließlich CSC gehören,



Markus Hövekamp, Leiter des Business Development Center Public & Private Services von CSC Ploenzke

„SAP bietet bislang keine eigenständige Lösung für Steuern und kommunale Abgaben.“

erläutert Hövekamp weiter. Es sei jedoch nicht auszuschließen, dass es mit SAP eine Reseller-Vereinbarung geben werde. „Das ist aber noch nicht spruchreif.“ Von einer gemeinsamen Vermarktung könne derzeit noch überhaupt nicht die Rede sein, relativiert SAP-Sprecher Markus Berner. Bei der Kooperation mit CSC handle es sich um eine der üblichen Partnerschaften, um Ergänzungen rund um die SAP-Lösungen zu entwickeln.

Während sich SAP bemüht, die Bedeutung der Kooperation herunterzuspielen, betont Norbert Neumann, stellvertretender Verbandsgeschäftsführer der Kommunalen Datenverarbeitung Oldenburg (KDO), wie wichtig eine funktionierende Steuer- und Ge-

bührenveranlagung für die Kommunen ist. KDO bietet als IT-Dienstleister und Betreiber eines Rechenzentrums Gemeinden und Städten IT-Lösungen für die Kommunalverwaltung an. Wenn es darum gehe, die richtige Software auszuwählen, werde als Erstes die Frage nach der Veranlagung gestellt. Während Konkurrent Infoma hier bereits eine integrierte Lösung vorweisen könne, habe dies bislang auf SAP-Seite gefehlt. KDO wird CSC bei der Entwicklung der Veranlagungslösung unter die Arme greifen, berichtet Neumann.

Die Kooperation zwischen SAP und CSC verbindet zwei IT-Anbieter, die in der jüngsten Vergangenheit bei Projekten mit der öffentlichen Hand keine Lorbeeren ernten konnten. So scheiterten die CSC-Verantwortlichen als Mitglieder des Industriekonsortiums Isic 21 in den Verhandlungen um das Projekt Herkules, das eine Kompletterneuerung der Bundeswehr-IT zum Ziel hatte.

SAP geriet zuletzt in Hessen wieder einmal ins Visier des Rechnungshofes. Die hessische Landesverwaltung will bis 2008 SAP-Lösungen für die kaufmännische Buchführung und das Personalwesen einführen. Die Prüfer monieren, dass es bislang keine verbindlichen Vereinbarungen zur Kostenbegrenzung gebe, und mahnen eine Untersuchung zur Wirtschaftlichkeit des Vorhabens an. Während der hessische Finanzminister Karlheinz Weimar (CDU) im Jahr 2000 die Kosten auf rund 51 Millionen Euro bezifferte, spricht der für das Projekt verantwortliche Staatssekretär Harald Lemke heute von Einführungskosten in Höhe von 294 Millionen Euro. (ba) ←

Unternehmensresultate im Überblick

Firmenname	Segment	Anlass	Berichtszeitraum	Umsatz	Veränderung zum Vorjahr	Nettoergebnis	Nettoergebnis im Vorjahr	Prognose*
Bea Systems	SW-Infrastruktur	Geschäftszahlen	Q2	262,3 Mio. \$	+7 %	30,6 Mio. \$	25,9 Mio. \$	→
Bechtle	Systemhaus	Geschäftszahlen	Q2	243,7 Mio. €	+29 %	8,2 Mio. €	2,25 Mio. €	→
Capgemini	IT-Services	Geschäftszahlen	Q2	1,49 Mrd. €	+1,7 %	k.A.	k.A.	–
Cisco Systems	Netztechnik	Geschäftszahlen	Q4	5,93 Mrd. \$	+26 %	1,38 Mrd. \$	982 Mio. \$	→
Cisco Systems	Netztechnik	Geschäftszahlen	FJ 2004	22,04 Mrd. \$	+17 %	4,4 Mrd. \$	3,58 Mrd. \$	→
CSC	IT-Services	Geschäftszahlen	Q1	3,7 Mrd. \$	+5,1 %	110,4 Mio. \$	92,3 Mio. \$	→
Dell	Computer	Geschäftszahlen	Q2	11,7 Mrd. \$	+20 %	799 Mio. \$	621 Mio. \$	↗
Deutsche Telekom	TK/Services	Geschäftszahlen	Q2	14,4 Mrd. €	+6 %	728 Mio. €	162 Mio. €	↗
FJH	Software	Geschäftszahlen	Q2	16,5 Mio. €	-45 %	-4,5 Mio. €	3,9 Mio. €	↘
GFT	IT-Services	Geschäftszahlen	Q2	28,9 Mio. €	-22 %	-1,85 Mio. €	-881 000 €	→
Hewlett-Packard	IT	Geschäftszahlen	Q3	18,9 Mrd. \$	+9 %	586 Mio. \$	296 Mio. \$	↘
Lintec	Computer	Geschäftszahlen	Q2	2,9 Mio. €	-87 %	12,6 Mio. €	700 000 €	–
Overland Storage	Speicher	Geschäftszahlen	Q4	55 Mio. \$	-2,7 %	2,1 Mio. \$	3,3 Mio. \$	→
Overland Storage	Speicher	Geschäftszahlen	FJ 2004	238,1 Mio. \$	+22 %	10,6 Mio. \$	6,7 Mio. \$	–
Scansoft	Applikationen	Geschäftszahlen	Q2	46,1 Mio. \$	+66 %	-400 000 \$	-2,9 Mio. \$	–
SPSS	Analysesoftware	Geschäftszahlen	Q2	53 Mio. \$	+6 %	-970 000 \$	513 000 \$	→
T-Online	Internet	Geschäftszahlen	Q2	499,5 Mio. €	+11 %	88 Mio. €	-40 Mio. €	→
TDS	IT-Services	Geschäftszahlen	Q2	27,6 Mio. €	+20 %	430 000 €	-28 000 €	–
United Internet	Internet	Geschäftszahlen	Q2	120 Mio. €	+24 %	13,8 Mio. €	8,1 Mio. €	↗

*Prognosen der Unternehmen zum Geschäftsverlauf

US-Arbeitsmarkt

Düstere Perspektiven für IT-Profis

MÜNCHEN (CW) – Das US-amerikanische Büro für Arbeitsmarktstatistik gibt einen düsteren Ausblick auf die Beschäftigungschancen von IT-Profis.

In einem aktuellen Bericht schätzt die Behörde, wie viele IT-Stellen in den Jahren 2002 bis 2012 durch wirtschaftliches Wachstum entstehen beziehungsweise durch altersbedingtes Ausscheiden frei werden. Der Ersatzbedarf für die jeweiligen Positionen sei entweder „niedrig“ oder „sehr niedrig“.

US-amerikanische Universitäten berichten unterdessen von einem nachlassenden Interesse an Studiengängen der Computerwissenschaften. Die Studenten hätten kein Vertrauen mehr in den IT-Arbeitsmarkt, erklärte ein Hochschullehrer. (wh) ←

Anhaltend starke Nachfrage erwartet

Dell lässt HP hinter sich

MÜNCHEN (CW) – Dell hat im zweiten Geschäftsquartal 2004/05 mit Umsatz und Nettogewinn neue Rekordwerte erzielt. Der Direktvermarkter profitierte dabei unter anderem von der starken Nachfrage nach Servern – eine der Schwachstellen des Wettbewerbers Hewlett-Packard im abgelaufenen Dreimonatszeitraum. Auch Dells Prognose fiel deutlich besser aus als die von HP.

Wie Dell bekannt gab, kletterte der Nettoprofit im Ende Juni abgelaufenen Dreimonatszeitraum gegenüber dem Vorjahresquartal um 29 Prozent von 621 Millionen auf 799 Millionen Dollar oder 31 Cent pro Aktie. Die Einnahmen



Kevin Rollins,
CEO von Dell

„Wachstum und eine solide Rendite schließen sich keineswegs gegenseitig aus.“

wuchsen um knapp 20 Prozent auf 11,71 Milliarden Dollar. Mit den Zahlen entsprach das Unternehmen aus Round Rock, Texas, exakt den Markterwartungen und traf gleichzeitig die im Juli aktualisierte eigene Prognose.

„Wir haben im Quartal ein deutliches Wachstum verbucht“, erklärte Unternehmenschef Kevin Rollins. Während sich andere IT-Anbieter besorgt über die Markt-

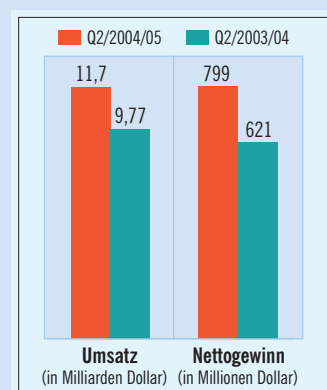
situation in den vergangenen Wochen geäußert hätten, habe Dell keinerlei Hinweise auf einen Rückgang der IT-Ausgaben erkennen können. Rollins Spitze richtete sich insbesondere gegen den Konkurrenten Hewlett-Packard, der kurz zuvor mit schwachen Quartalszahlen und einer vorsichtigen Prognose enttäuscht hatte. Der darauf folgende Kurseinbruch bei HP hatte auch die Dell-Aktie in Mitleidenschaft gezogen. Investoren sollten nicht alle Unternehmen aus einer Branche in einen Topf werfen, mahnte Rollins: Dell unterscheidet sich deutlich von allen anderen Firmen.

Server-Absatz legt zu

Die vorgelegten Zahlen – die Texaner präsentierten allerdings nur einige Highlights – konnten sich in der Tat sehen lassen: So steigerte Dell den Server-Absatz gegenüber dem Vorjahresquartal um 31 Prozent. Nach Einnahmen gemessen, konnten die Texaner im weltweiten Server-Markt gut 1,5 Prozent Marktanteil hinzugewinnen. In allen anderen Produktkategorien sei das Geschäft um mindestens einen Prozentpunkt gewachsen, gab Dell weiter bekannt. Die Verkäufe von Notebooks legten um 28 Prozent zu und steuerten 29 Prozent zum Konzernumsatz bei; mit Desktop-PCs wurden 49 Prozent der Einnahmen erwirtschaftet; die restlichen 22 Prozent stammen aus dem Bereich Enterprise Systems und stellen damit laut Dell einen neuen Rekordwert dar.

In den USA steigerten die Texaner ihre Einnahmen um 20 Prozent, während in Europa und

Höhere Rendite



Quelle: CW CW 34/04

Dell konnte seinen Nettoprofit überproportional zum Umsatz steigern.

Asien sogar Zuwächse um 30 beziehungsweise 29 Prozent verzeichnet wurden.

Für das laufende dritte Geschäftsquartal rechnet Dell-CEO Rollins damit, dass der Geräteabsatz gegenüber dem Vorjahr um 21 Prozent zulegen wird. Resultat sei ein Gewinn von 33 Cent je Aktie bei einem Umsatz von rund 12,5 Milliarden Dollar, das entspräche einem Zuwachs um 27 beziehungsweise 18 Prozent. Analysten hatten bislang für diesen Zeitraum im Durchschnitt mit einem Gewinn pro Aktie von 32 Cent und einem Umsatz von 12,47 Milliarden Dollar gerechnet. „Ähnlich wie unsere Anleger haben auch wir uns ein Wachstum von Umsatz und Marktanteilen sowie eine solide Rendite vorgenommen“, erklärte Rollins. „Diese Ziele schließen sich keineswegs gegenseitig aus.“ (mb) ←

Mammutaufgabe Integration

Bals wird CIO bei Siemens COM

MÜNCHEN (rg) – Karl Bals, bislang CIO des Siemens-Bereichs ICM, wird ab Oktober 2004 als CIO des neu geschaffenen Geschäftsbereichs Siemens Communications (Com) die globale Verantwortung für die IT übernehmen. Mit dem Zusammenschluss von ICM und ICN entsteht derzeit die größte Siemens-Konzernsparte.

Bals verantwortet künftig die IT des mit rund 60 000 Mitarbeitern größten Konzernbereichs, der einen Umsatz von zirka 17 Milliarden Euro erwirtschaftet. Bei Siemens ICM hat sich Bals unter anderem durch ein umfangreiches IT-Restrukturierungsprogramm einen Namen gemacht. So konnte unter seiner Leitung die Anzahl der historisch gewachsenen SAP-

Systeme wesentlich reduziert werden. Ebenso hat er frühzeitig den Einsatz von Offshore-Ressourcen vorangetrieben.

Mit der Verschmelzung zu Siemens Com obliegt dem 54-jährigen nun eine noch größere Aufgabe. Laut Bals gibt es innerhalb der Siemens-Bereiche einerseits Unterschiede in der IT-Welt, andererseits viele Prozesse, die vergleichbar implementiert sind. „Aufgrund der unterschiedlichen Kunden- und Marktsituation weisen die Bereiche ihre Eigenheiten auf“, so der CIO. Als zentralen Schwerpunkt in seinem neuen Amt sieht er die Zusammenführung und Integration der IT-Organisationen sowie die Fokussierung auf einen hohen Wertschöpfungsbeitrag der IT zum Geschäftserfolg. ←

Neuer Chef plant Vertriebsoffensive

Debitel erzielt hohen Nettogewinn

MÜNCHEN (CW) – Der Mobilfunkanbieter Debitel AG hat sein Ergebnis im ersten Halbjahr 2004 deutlich verbessert. Gleichzeitig kehrten dem Unternehmen aber im zweiten Quartal 48 000 Nutzer den Rücken.

Schuld an dem Kundenschwund auf insgesamt 10,3 Millionen sei die Übernahme der Debitel-Beteiligung von Swisscom durch die Investment-Gesellschaft Permira, erklärte der neue Firmenchef Paul Stodden Presseberichten zufolge. Der ungewöhnlich lange Verkaufsprozess habe bei Kunden und im Handel zu Irritationen geführt. Als Reaktion auf diese Entwicklung werde das Unterneh-

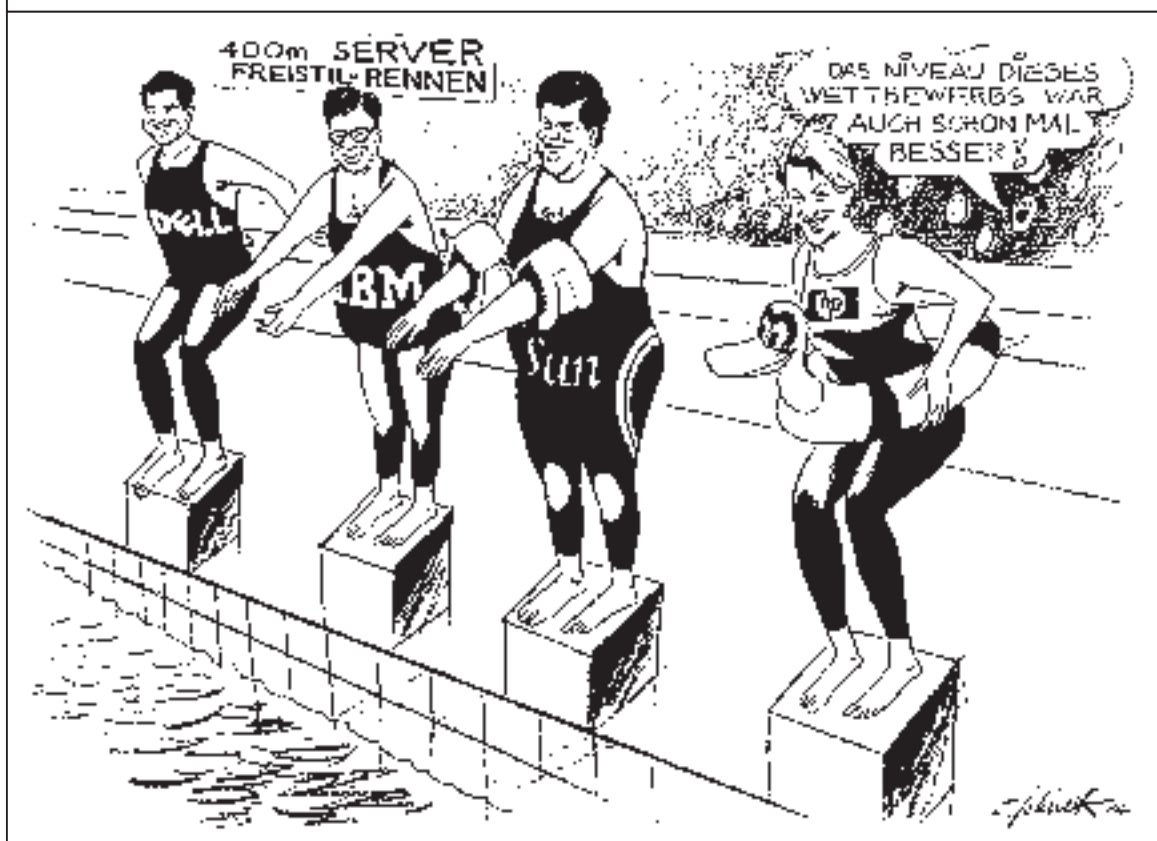
men nun seine Vertriebsaktivitäten verstärken. Laut Stodden hat Debitel seit Juni allein in Deutschland wieder 150 000 Nutzer angeworben. Die dafür anfallenden Kosten werden jedoch den Gewinn in der zweiten Jahreshälfte belasten. Im ersten Halbjahr 2004 schrieb der Vermarkter von Mobilfunkverträgen einen Nettogewinn von 28 Millionen Euro, nachdem im Vorjahreszeitraum noch ein Fehlbetrag von drei Millionen Euro angefallen war. Der Umsatz sank um drei Prozent auf 1,41 Milliarden Euro. In Deutschland wurde jedoch ein Zuwachs um zwei Prozent auf 1,04 Milliarden Euro erzielt. (mb) ←

Aston und Tectura

Microsoft-Partner gehen zusammen

MÜNCHEN (CW) – Der Microsoft-Partner Aston Business Solutions, Kopenhagen, und der US-amerikanische Systemintegrator Tectura (in Deutschland: Cosmo Consult) fusionieren. Finanziert wird der Deal durch die Investmentgesellschaft Pequot Ventures. Details wurden nicht genannt. Die gemeinsame Firma soll in den ersten zwölf Monaten einen Umsatz von über 150 Millionen Dollar erwirtschaften. Ziel ist es, sich zum größten ERP-Anbieter für den Mittelstand im Dunstkreis von Microsofts Programmen zu entwickeln. Bereits jetzt sei das rund 1000 Mitarbeiter zählende Unternehmen der weltweit größte Partner für die Produktlinien „Axapta“ und „Navision ERP“, hieß es. Im Jahr 2007, so der ehrgeizige Plan, will Tectura 2500 Beschäftigte haben und etwa 500 Millionen Dollar umsetzen. (ajf) ←

Dabei sein ist alles



Viele Inselprojekte

Mobile IT wird schlecht geplant

MÜNCHEN (CW) – Britische Unternehmen wenden im laufenden Jahr rund zwölf Prozent ihrer IT-Budgets für Mobiltechnik auf. Das entspricht laut einer vom Mobilfunkanbieter O₂ in Auftrag gegebenen Studie einer Summe von rund 18,3 Milliarden Dollar. Bei der Einführung entsprechender Techniken scheint es allerdings zu hapern: Laut O₂ werden drei von vier Pilotprojekten von Fachabteilungen betrieben, ohne dass sich diese mit anderen Geschäftsbereichen abstimmen. Dies senke die Chancen, dass derartige Initiativen unternehmensweit ausgerollt würden. Lediglich in zwölf Prozent der untersuchten Fälle war das Topmanagement eingebunden. Insgesamt müsse deshalb rund ein Viertel der Unternehmen mit unbefriedigenden Ergebnissen rechnen. (rg) ←

Carrier fürchten zusätzliche Kosten durch Überwachungsverordnung

Neuer TKÜV-Entwurf geht Anbietern zu weit

MÜNCHEN (ave) – Der Entwurf für eine Neufassung der Telekommunikations-Überwachungsverordnung (TKÜV) sorgt für Unruhe. Der Gesetzgeber verlangt in der Vorlage von den Netzbetreibern, weitreichende Informationen über TK-Kunden bereitzustellen. Die Carrier sehen Probleme bei der Umsetzung und fürchten zusätzliche Kosten.

Der Verordnungsentwurf sieht unter anderem vor, dass die Polizei künftig bereits zur Vermeidung drohender Straftaten vorbeugend Abhörmaßnahmen anordnen kann. Die Befugnis hierzu wird gerade in zahlreichen Landespolizeigesetzen geschaffen. „Die Überwachungsverordnung regelt hierfür jetzt nur das Verfahren“, erläutert Wolf Osthaus, TK-Spezialist beim Branchenverband Bitkom, „doch sollte dies Anlass sein, die ständige Ausweitung der TK-Überwachung auch öffentlich noch einmal kritisch zu hinterfragen.“

Der Verband der Anbieter von Telekommunikations- und Mehrwertdiensten (VATM) befürchtet in diesem Zusammenhang einen Anstieg der Überwachungen, der „nicht hinnehmbar“ sei. Um bis zu 20 Prozent, so die Interessenver-

tretung, könnten die Lauschaktivitäten zunehmen, was eine „erhebliche Kostenbelastung“ für die TK-Unternehmen bedeuten würde.

Wie Osthaus erzählt, sollen diese zusätzlich dazu angehalten werden, schneller Auskünfte zu erteilen – insbesondere auch an Wochenenden. Das bedeute ebenfalls eine Mehrbelastung, denn dazu müssten die Carrier mehr Personal einstellen.

Was wird überwacht?

Ein weiterer Kritikpunkt richtet sich gegen eine Änderung, die Überwachungen anstatt an Nummern künftig an Kennungen bindet. Hier befürchtet der Bitkom, dass damit ebenfalls eine Ausweitung der Überwachungstätigkeit angestrebt wird. Denkbar wäre beispielsweise, den Lauschangriff an die Mobilfunk-Endgerätenummer (International Mobile Equipment Identity = Imei) oder eine IP-Adresse zu koppeln. Das stehe nicht explizit im Entwurf, sei aber durchaus denkbar, so Osthaus, der diese Änderung als ein Beispiel für „Aushöhlungen“ sieht, „deren Tragweite schwer zu erkennen ist“.

Das betrifft auch die Forderung, den Aufenthaltspunkt einer

Zielperson „mit größtmöglicher Genauigkeit“ anzugeben. Eine Formulierung, die aus Sicht von Osthaus viel Raum für Interpretationen lässt. So sei es technisch möglich, mit Hilfe von Verfahren wie Triangulation präzisere Ortsangaben als bisher zu machen – bislang reichte die Nennung der jeweiligen Funkzelle aus. Die neue Technik stehe nicht explizit in dem Entwurf, erfordere ge-

benenfalls aber zusätzlichen technischen Aufwand und damit weitere Kosten.

Viele ungeklärte Fragen

Während so einerseits viele Fragen neu aufgeworfen werden, bleiben andere Punkte nach wie vor ungeklärt. Beispielsweise ist noch immer kein standardisiertes Verfahren definiert, nach dem Richter Überwachungen anzu-

ordnen haben. Doch noch ist das letzte Wort nicht gesprochen. Gegenwärtig findet ein Anhörungsverfahren zum TKÜV-Entwurf statt, in dessen Rahmen die Betroffenen aufgerufen sind, bis September ihren Kommentar abzugeben. „Wir hoffen auf die Bereitschaft zum Feinschliff“, so Bitkom-Mann Osthaus. Die endgültige Entscheidung soll Ende des Jahres fallen. ←

Kolumne

„HP leidet an sich selbst“

Für wirklich stabile Verhältnisse zu sorgen ist Carleton Fiorina in ihren fünf Jahren als CEO von Hewlett-Packard nicht gelungen. Dafür waren die von ihr eingeleiteten Veränderungen wohl auch zu gravierend. Allem voran sorgte natürlich die 2002 offiziell abgeschlossene Fusion mit Compaq für großes Aufsehen und für Erschütterungen. Neben dem generellen Abschwung im IT-Markt brachte diese Übernahme eine Vielzahl an neuen Herausforderungen ins Haus. Unter anderem zog HP sich

damals die Probleme mit dem Server-Geschäft zu. Vor dem Merger war die Palette relativ überschaubar. Es handelte sich im Wesentlichen um die Intel- und PA-Risc-Plattform. Nach dem Deal mit Compaq gehörten mit Digital Alpha- und Tandem MIPS-basierenden ausfallsicheren Himalaya-Rechnern plötzlich ein paar weitere Systeme zum Plattform-Zoo. Ähnlich verhielt es sich mit den Betriebssystemen, die HP nach der Compaq-Übernahme ebenfalls zunächst weiterführen musste.

Der Rest der Hersteller tat sich nicht so schwer. Dell unterstützt sowieso immer die Intel-Politik, und Sun setzte weiter auf die hauseigene Sparc-Architektur. Selbst IBM gab sich mit Power-PC, eigenen Mainframe-Prozessoren und der Intel-Plattform zufrieden.

Während diese Anbieter ihre fokussierte Systempalette anbieten konnten, war HP erst einmal mit Bereinigung beschäftigt. Für Anwender nicht unbedingt eine vertrauensbildende Maßnahme. Sie fragten sich, wohin sie migrieren sollten. In den so entwickelten Zukunftsszenarien spielte HP nicht unbedingt eine Hauptrolle. Hinzu kam der Druck, den Direktversender Dell im PC-Server-Segment aufbaute. Angesichts des Trends zur preiswerten Hard-

ware geriet so auch das Unix-Segment von HP unter Druck.

Das alles wäre wahrscheinlich nicht so problematisch, wenn die Company über einen starken Service-Arm verfügen würde, den sie ähnlich wie die IBM auch als Pre-sales-Organisation einsetzen könnte. Bei Big Blue machte das Dienstleistungsgeschäft im zweiten Quartal 48 Prozent des Gesamtumsatzes aus, während HP im dritten Quartal 2004 nur auf einen Anteil von 18 Prozent kommt. Gravierender als die vergleichsweise geringe Größe dieses Segments ist zu bewerten, dass sich der HP-Service trotz einiger großer Outsourcing-Deals, die in den letzten Monaten abgeschlossen wurden, in erster Linie mit der installierten Basis beschäftigt. IBM kann dagegen vom Support über Outsourcing bis hin zur Unternehmensberatung inzwischen die ganze Wertschöpfungskette im Dienstleistungsbereich anbieten. IBM Global Services schafft es so – auch dank erfolgreicher Marketing-Kampagnen wie E-Business on Demand –, die gesamte Produktpalette in einen Zusammenhang zu stellen. Dieses gemeinsame Dach fehlt HP – kein Wunder also, dass es immer wieder die Bilanzen verhagelt (siehe Seite 8).

Hersteller will neue Kundenkreise erschließen

Oracle wirbt für CRM und Java

MÜNCHEN (CW) – Mit zwei jetzt angekündigten Produkten will Oracle neue Kunden gewinnen. Ein Update seiner CRM-Software soll die geringe Marktpräsenz erhöhen, eine spezielle Version des eigenen Java-Applikations-Servers den Mittelstand ansprechen.

Mit der Einführung der Standardsoftware „Oracle E-Business Suite 11i“ hat der Datenbanker nun die enthaltene Suite für Customer-Relationship-Management (CRM) überarbeitet. Ziel der Neuerungen in „Oracle CRM 11i.10“ ist es, Prozesse für die Zusammenarbeit zwischen den Abteilungen abzubilden.

So kommt mit der „Audience Workbench“ eine Analysesoftware hinzu, die den Zugriff auf Kundeninformationen in den Sales- und Marketing-Modulen der CRM-Software erlaubt. Marketing-Manager können mit ihr mögliche Kunden für ein Up- oder Cross-Selling von Produkten identifizieren und diese Informationen an den Vertrieb weiterleiten, den wiederum die Workbench mit Tools für die Angebotserstellung unterstützt. Eine andere Neuheit ist das Modul „Oracle Sales Coach“, das den Vertriebler schrittweise durch den Verkaufsprozess leitet.

Oracles Update kommt zu einer Zeit, da der seit drei Jahren rückläufige CRM-Markt laut Analysen von Gartner erstmals wieder um 3,5 Prozent auf 2,4 Milliarden Dollar wachsen soll. Oracles Marktanteil beträgt laut den Marktforschern von IDC derzeit 4,4 Prozent, während die Konkurrenten SAP mit 6,7 Prozent und Siebel mit 11,9 Prozent darüber liegen. Allerdings habe Oracle nach Ansicht von Ian Jacobs, Analyst bei Current Analysis, in den letzten Jahren die Konkurrenz technisch eingeholt und verfolge mit dem prozessorientierten Ansatz die richtige Produktstrategie.

Neue Lizenzoption für kleine Installationen

Parallel dazu kündigte der Hersteller mit dem „Oracle Application Server, Standard Edition One“ einen Java-Server an, der eine mittelständische Klientel ansprechen und sich für kleine Projekte eignen soll. Das Angebot umfasst neben dem Applikations-Server einen Web- sowie einen Portal-Server. Die Lizenz soll um die 5000 Dollar pro CPU kosten und prinzipiell eine unbegrenzten Benutzerzahl erlauben. Allerdings können maximal nur zwei Server-Instanzen verwendet werden.



Christoph Witte
Chefredakteur CW

Die Standard Edition ist laut Thomas Kurian, Senior Vice President der Application Server Group, Teil der Oracle-Strategie, Anwendern mehr Lizenzoptionen zu bieten. Insbesondere kleinere Unternehmen suchten nach erschwinglichen Angeboten. Diese Einsicht ist allerdings nicht neu. So bewirbt IBM seit gut zwei Jahren eine „Express“-Version ihres „Websphere“-Servers, die für den Mittelstand geeignet sein soll. Einstiegsangebote gibt es auch von Bea Systems. Sun Microsystems überlässt Unternehmen sein gesamtes Infrastrukturportfolio inklusive Java-Applikations-Server für eine jährliche Gebühr von 100 Dollar pro User. (as) ←

Was entwickelt RIM?

Gerüchte um neuen Blackberry

MÜNCHEN (CW) – Research in Motion (RIM) scheint an einer kleineren, Handy-ähnlichen Version seines mobilen E-Mail-Clients „Blackberry“ zu arbeiten.

Diese Vermutung kursiert in verschiedenen Internet-Foren. Zudem waren für kurze Zeit Bilder eines entsprechenden Gerätes im Netz zu finden. Diese Fotos waren die ersten konkreten Hinweise dafür, dass die Gerüchte, RIM entwickle unter dem Codenamen „Charm“ ein neues Blackberry-

Endgerät, eventuell stimmen könnten. Dabei vermittelten die Bilder den Eindruck, dass der neue Client dünner als die heutigen Blackberrys ist und eine kleinere Tastatur besitzt. RIM gab zu den zirkulierenden Bildern keine Stellungnahme ab. Berücksichtigt man aber, dass etwa Siemens sein neuestes Business-Handy mit Blackberry-Funktionalität ausliefert, dann stellt sich die Frage, warum RIM nicht selbst ein Device im Handy-Format produzieren soll. (bi) ←