

COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



INTERVIEW

Cisco an den Kragen

Scott Kriens, CEO von Juniper, sieht gute Chancen, Cisco Systems in angestammten Märkten die Butter vom Brot zu nehmen. **SEITE 5**



DATENBANKMARKT

Oracle holt auf

Im Geschäft mit relationalen Datenbanken hat Oracle-Boss Lawrence Ellison verlorenen Boden gegenüber IBM gut gemacht. **SEITE 10**



GESCHÄFTSZAHLEN

CA schwächelt

Obwohl mit John Swainson an der Spitze ein neuer Wind bei Computer Associates weht, leidet der Konzern noch an Altlasten. **SEITE 12**

Vor Weihnachten keine PC-Urheberabgabe

Die vorgezogene Bundestagswahl dürfte dazu führen, dass die geplante Urheberrechtsnovelle nicht mehr verabschiedet wird. Damit würde der Computerbranche auch die befürchtete Erhöhung der PC-Preise vor dem wichtigen Weihnachtsgeschäft erspart bleiben. Darauf setzt der Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V. (Bitkom). Ursprünglich war mit der zweiten Stufe der Urheberrechtsnovelle vorgesehen, nicht nur wie bisher Einzelkomponenten, zum Beispiel Brenner, Scanner, Drucker, Fax und Rohlinge, mit Abgaben zu belegen, sondern darüber hinaus auch PCs. (ls)

ZAHL DER WOCHE

10 000 Microsoft-Mitarbeiter wurden aufgrund ihrer Unternehmensaktien bereits bis zum Jahr 2000 Millionäre. Zwischen 1986 und 1996, als Windows und die Office-Pakete ihren Siegeszug antraten, stieg der Aktienkurs um das Hundertfache. Viele Angestellte hatten Aktienoptionen als Kompensation für 60-Stunden-Wochen akzeptiert. Heute setzt eine Reihe ehemaliger Microsoft-Mitarbeiter ähnlich wie Firmengründer Bill Gates große Beträge für karitative Zwecke ein oder investiert in aufstrebende Hightech-Unternehmen.

Plenum schrumpft die Belegschaft

Das Beratungshaus Plenum AG, Wiesbaden, entlässt 24 seiner 236 Mitarbeiter. Davon betroffen ist in erster Linie das Personal des Geschäftsbereichs Systems. Plenum Systems steuerte zuletzt rund die Hälfte der Einnahmen bei und beschäftigte Ende März 81 Mitarbeiter, die im Rahmen von Implementierungsprojekten vielfach auch Programmieraufgaben bewältigten. Das erste Quartal 2005 schloss die Plenum AG bei einem Umsatz von 8,4 Millionen Euro mit einem Fehlbetrag von knapp 800 000 Euro ab. (jha)

„Kunden kaufen in kleinen Häppchen“

IBMs Softwarechef erwartet kleinere Deals und kritischere Kunden.

Wir müssen uns eine realistischere Sicht des Softwaremarktes angewöhnen“, lautet das Fazit des obersten Softwarechefs Steve Mills im Gespräch mit der COMPUTERWOCHE. Kunden würden nach wie vor jede IT-Anschaffung auf den Prüfstand stellen. Auch die Zeit der großen Deals sei wohl vorbei. „Kunden kaufen Software heute in kleineren Häppchen“, so der Senior Vice President und Group Executive von IBMs Software-Unit. Außerdem verändere sich die Vorstellung der IBM-Klientel, was die Wertschöpfung von Software anbelangt. „Anwender wollen nicht nur für den Code zahlen.“ Künftig könnte sich das Pricing einer Software auch danach richten, welchen Geschäftsvorteil der Kunde daraus zieht.

Mills kündigte an, IBMs Produktportfolio weiter auszubauen. Dazu werde man auch künftig Unternehmen zukaufen. In den vergangenen Jahren hat Big Blue bereits rund 25 Softwarefirmen akquiriert, in erster Linie um den eigenen Middleware-Stack zu ergänzen. Zudem



Steve Mills mahnt Realismus an.

sollen die Open-Source-Strategie gestärkt und die eigenen Produkte stärker modularisiert werden. Das ist notwendig, um IBMs künftiges Geschäft zu sichern. Obwohl die Sparte nur wenig zum Umsatz beiträgt, beruht ein Großteil des Gewinns auf Software. (Ausführliches Interview auf Seite 14.) (ba)

Gehälter steigen um drei Prozent

Trotz schwieriger wirtschaftlicher Rahmenbedingungen zahlt die High-Tech-Industrie noch immer gut.

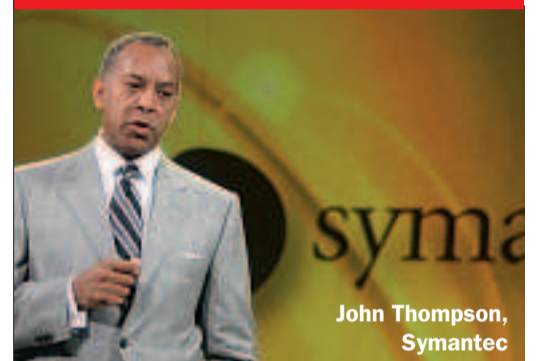
Die Einkommen der Mitarbeiter in der High-Tech-Branche sind im vergangenen Jahr im Durchschnitt um drei Prozent gestiegen, wie die aktuelle Gehaltsstudie der Vaihinger Unternehmens- und Personalberatung Interconsult ergab.

Programmierer mit bis zu drei Jahren Berufserfahrung verdienen demnach in einem Softwarehaus zwischen 42 000 und 56 000 Euro Jahresgehalt. Auf einem ähnlichen Niveau bewegt sich auch das Einkommen eines Entwicklungsingenieurs in der Netzwerktechnik. Der Seniorprogrammierer mit einigen Jahren Erfahrung darf schon zwischen 50 000 und

77 000 Euro nach Hause nehmen. Wesentlich besser geht es dem Datenbankprofi, der zwischen 77 000 und 85 000 Euro im Jahr verdient, eine Ebene auf der sich auch der SAP-Experte bewegt

Im Außendienst liegen die Einkommen etwas höher. So erreicht der Softwareberater mit bis zu drei Jahren Berufserfahrung zwischen 50 000 und 71 000 Euro und sein Kollege mit mehreren Jahren im Job zwischen 60 000 bis 83 000 Euro im Jahr. Wesentlich besser schneidet die Management-Ebene ab. So verdient der Leiter IT zwischen 104 000 und 131 000 Euro im Jahr. **Fortsetzung auf Seite 4**

DIESE WOCHE



John Thompson, Symantec

Wohin will Symantec?

Die Übernahme des Speichersoftware-Spezialisten Veritas wirft nicht nur für Finanzanalysten die Frage auf, wohin John Thompson Symantec führen will. **Business Report SEITE 9**

IBM streicht 1300 Stellen

Arbeitnehmervertreter hatten 2500 Entlassungen in Deutschland befürchtet. So weit ist es nicht gekommen. **Nachrichten SEITE 6**

SAP buhlt um Retek-Kunden

Um Oracle Marktanteile abzunehmen, bemühen sich die Walldorfer um Peoplesoft-, J.D.-Edwards- und neuerdings auch Retek-Kunden. **Nachrichten SEITE 7**

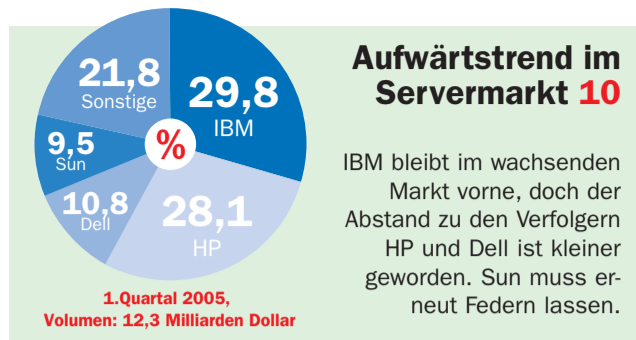
Lünendonks Listen

Die neueste Version des bekannten Rankings im Software- und Service-Markt ist veröffentlicht. **Nachrichten SEITE 8**

Novell schwächelt

Trotz mäßiger Ergebnisse malt Novells Management die Zukunft in rosaroten Farben. **Nachrichten SEITE 12**



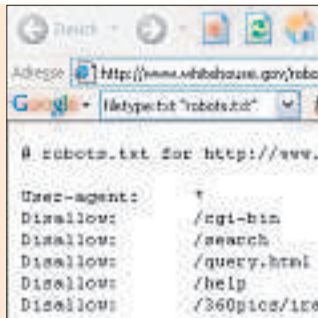


Aufwärtstrend im Servermarkt 10

IBM bleibt im wachsenden Markt vorne, doch der Abstand zu den Verfolgern HP und Dell ist kleiner geworden. Sun muss erneut Federn lassen.

Hacker mögen Google 16

Mit geschickt gewählten Suchbegriffen liefern Search-Engines wertvolle Informationen, die Hackern das Einbrechen in Firmennetze erleichtern.



Usability für Websites 26

Die Benutzerfreundlichkeit einer Website entscheidet über deren Akzeptanz als Marketing-Instrument oder Online-Shop. Was zu beachten ist.



NACHRICHTEN

Nonstop-Rechner auf Itanium-Basis 5
Hewlett-Packard stellt jetzt auch die fehlertoleranten Rechner aus dem Compaq/Tandem-Erbe auf Intel-Prozessoren um.

Nokia setzt aufs Internet-Tablett 6
Ein Endgerät, mit dem sich nicht telefonieren lässt: Mit einem kleinen Internet-fähigen Stiftrechner betreten die Finnen Neuland.

QSC verringert Verlust 12
Die Umsätze des DSL-Spezialisten steigen deutlich, doch der Nettoverlust bleibt weiter hoch.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

Security-Appliance im Blade 18
Crossbeam fasst Sicherheitsfunktionen in einem Blade-Appliance zusammen.

Vorgeschmack auf Longhorn 19
Microsoft hat die Betaversionen mehrerer Bausteine seines Betriebssystems freigegeben.

Personendaten anonymisiert 20
IBM-Tool erlaubt den geschützten Abgleich sensibler Informationen.

Intel setzt auf Plattformen 20
Soft- und Hardwarekomponenten werden zu Paketen für diverse Zielgruppen gebündelt.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

PRAXIS

CRM mit Outlook/Exchange 22
Microsofts Groupware- und Messaging-Infrastruktur bietet geeignete Werkzeuge für ein aktives Kunden-Management.

Zuverlässiger Netzwächter 24
Im Test die Intrusion-Prevention-Appliance Tipping Point Unity 100E von 3Com.

IT-STRATEGIEN

Gegen die Budget-Verschwendung 30
IT-Abteilungen haben im Management oft einen schlechten Ruf: Sie gelten als wenig innovativ und verschwenderisch. Dagegen können sie etwas tun.

Friesland goes Linux 32
Der Landkreis Friesland verabschiedet sich von seiner NT-basierenden IT-Landschaft und stellt alle zentralen Komponenten seines Verwaltungsnetzes auf Linux um.

Serviceaufträge via GPRS 33
Die Dete Immobilien hat eine mobile Auftragsbearbeitung für 1800 Servicetechniker aufgebaut und will damit pro Jahr rund 1,4 Millionen Euro sparen.

IT-SERVICES

Joint Venture statt Outsourcing 34
Anwenderunternehmen günden oftmals zusammen mit einem IT-Dienstleister ein Joint Venture, wenn sie den scharfen Schnitt eines Auslagerungsprojekts meiden wollen. Nicht immer ist das die bessere Alternative.

JOB & KARRIERE

Freiraum motiviert Mitarbeiter 36
Die Personaler wissen es schon lange: Zufriedene Mitarbeiter sind der Schlüssel zum Erfolg eines Unternehmens. Zu anderen Führungskreisen ist diese Erkenntnis jedoch noch nicht durchgedrungen.

Lernen für den Change-Prozess 38
Business Engineers setzen auf streng analytische Methoden und Modelle. In einem MBA-Studiengang in St. Gallen lernen Führungskräfte, neben diesen harten auch weiche Faktoren in den Change-Prozess einzubeziehen.

Große Jobbörse für IT-Profis 41
Der neue Online-Stellenmarkt der COMPUTERWOCHE geht an den Start. Zusammen mit dem Partner Jobscout 24 stellt er nun ein deutlich größeres Jobangebot mit über 20 000 offenen Stellen bereit.

SCHWERPUNKT: DER IDEALE WEB-AUFTRITT

Elektronische Fährtenleser 28
Mit Web-Mining lassen sich Nutzerprofile für eine gezielte Kundenansprache erstellen.

Für Suchmaschinen optimiert 29
Wer die Regeln der Site-Gestaltung beachtet, hat gute Aussichten auf ein hohes Suchmaschinen-Ranking.

STANDARDS

| | |
|--|--------|
| Impressum | 32 |
| Marktplatz | 35 |
| Stellenmarkt | 39 |
| Zahlen – Prognosen – Trends | 42 |
| Kunden-Passwort: Abo-Plus/Members Only | VBC55D |

COMPUTERWOCHE.de

HOT TOPICS

- Was Wissens-Management erfordert
- VoIP: Sicher ist sicher
- Sicherheit: Der Feind im eigenen Haus

Das E-Book des Monats

Nutzer des Premium-Angebots auf Computerwoche.de können bis Anfang Juli das E-Book „Jetzt lerne ich PHP 5 & MySQL 4.1“ kostenlos herunterladen. Es führt auf 448 Seiten in die Web-Programmierung mit PHP 5 & MySQL 4.1 ein.



www.computerwoche.de

Neuer Karriere-Ratgeber



Was sollten Hochschulabsolventen und Young Professionals beachten, wenn sie eine Karriere als IT-Berater planen? An Sven Kolthof, Partner der Rarecompany AG, können Interessierte vom 2. bis 15. Juni diese und andere Fragen stellen.

www.computerwoche.de

IBM Lotus DNUG Conferences: Technical Forum 2005

14. Juni 2005

»» IBM Lotus Strategy Insights

Keynote Speech:

“A visionary look at the IBM Workplace Strategy”

DR. AMBUJ GOYAL

General Manager, Workplace, Portal and Collaboration Software

MIKE RHODIN

Vice President, Development & Technical Support, Workplace, Portal and Collaboration Software

»» DNUG Arbeitskreise

»» Welcome Opening in der Ausstellung

Hannover Congress Centrum **DNUG** User Group

15. und 16. Juni 2005

»» Weitere Themen und Highlights

- > Labs und Ausstellung
- > Development
- > Systems Integration
- > WebSphere
- > Customer Case Studies
- > Ask the Experts
- > Executive Sessions
- > Get Together

Keynote Speech:

“Mitarbeiterführung auf dem Prüfstand”

PROF. DR. PETER NIESCHMIDT



Jetzt informieren & anmelden!
DNUG e.V. Tel.: +49 (0) 3641 / 45 69 - 0
Berggasse 1 Fax: +49 (0) 3641 / 45 69 - 15
07745 Jena

MENSCHEN

Neuer Vertriebschef für Reddot Solutions



Detlev Legler, 48, wechselt vom Dokumenten-Management-Spezialisten Kleindienst Solutions GmbH & Co. KG zur Reddot Solutions AG. Beim Anbieter von Enterprise-Content-Management-Systemen (ECM) wird Legler als Vice President Sales für die Leitung des Vertriebs in Deutschland, Österreich und der Schweiz zuständig sein. Legler ist seit über 15 Jahren in führenden Vertriebs- und Marketing-Positionen bei internationalen Softwareunternehmen tätig. Sein Schwerpunkt lag im Verkauf von Lösungen für elektronische Archivierung, Dokumenten-Management und Workflow. Vor seinem Engagement bei Kleindienst baute er unter anderem bei Staffware und Data General die Vertriebsorganisationen auf.

Von T-Online zu Thomas Cook

Der ehemalige Vorstandssprecher von T-Online, Thomas Holtrop, soll Chef des zweitgrößten europäischen Touristikonzerns Thomas Cook werden. Bei Redaktionsschluss stand allerdings noch das Plazet des Aufsichtsrats von Thomas Cook aus. Thomas Cook ist eine gemeinsame Tochter von Lufthansa und KarstadtQuelle. Holtrop würde Nachfolger von Wolfgang Beeser, der die Leitung des Konzerns für zwei Jahre übernommen hatte und Ende dieses Jahres planmäßig ausscheidet.



Wolfdieter Griess geht in den Ruhestand



In den wohl verdienten Ruhestand geht zum 1. Juli 2005 der Chef der Sony Deutschland GmbH, Wolfdieter Griess. Als Managing Director war er zuletzt für die schwierige Umstrukturierung im Lifestyle-Unternehmen zuständig. Eine Aufgabe, deren Härte man Griess auch bei offiziellen Auftritten wie beispielsweise der CeBIT 2005 ansah, die er aber wohl mit Erfolg absolvierte. Die Position des Managing Directors wird zukünftig von Manfred Gerdes bekleidet, der bereits seit dem 1. Februar 2005 als Mitglied des Management-Board der Sony Deutschland GmbH den Bereich Business und damit alle Sales- und Marketing-Aktivitäten der Sony Deutschland GmbH leitet.

Telekom beruft CIO und CTO

Die Deutsche Telekom hat mit Peter Thomas Sany (Foto) erstmal einen Chief Information Officer (CIO) eingesetzt. Sany hatte es mit seinem Engagement beim Schweizer Novartis-Konzern 2003 zum „IT-Executive des Jahres“ gebracht, dem Titel, mit dem die COMPUTERWOCHE besonders erfolgreiche CIOs kürt. Derzeit ist Sany stellvertretender Vorstandssprecher des Software- und Beratungshauses Avaloq. Seinen neuen Posten bei der Telekom soll er zum 1. September 2005 antreten. Neben dem CIO berief die Telekom erstmals auch einen Chief Technology Officer (CTO), den ehemaligen Siemens-Manager Anton-Hendrik Schaaf. Er war zuvor Vorstand in der Siemens-Sparte Information and Communication Networks.



Personalmitteilungen bitte an Menschen@Computerwoche.de

Kolumne

Preismodelle für Software wanken

In den vergangenen Jahren bewiesen die Softwareanbieter wenig Kreativität was die Preisfindung für ihre Produkte anbelangt. Starr und unbeweglich orientierten sie sich meist nach der Zahl der Nutzer oder Prozessoren. Erfindungsreichtum bewiesen sie in aller Regel nur dann, wenn es darum ging, Ausnahmeregelungen für Backup- und Disaster-Recovery-Systeme zu definieren, um Kunden weitere Lizenzen aufzunötigen. Unter den Anwendern sorgte dieses Gebaren meist nur für erstauntes Kopfschütteln.

Doch nun scheint Bewegung in die Sache zu kommen. Die Kunden hätten heute andere Vorstellungen von der Wertschöpfung einer Software, räumt beispielsweise IBMs Softwarechef Steve Mills im aktuellen Interview mit der COMPUTERWOCHE ein (siehe Seite 14). Zieht ein Anwender aus einer Software einen Nutzen für sein Geschäft, könnte der Hersteller entsprechend daran beteiligt werden. Auch SAP-Chef Henning Kagermann äußerte sich kürzlich in ähnlicher Weise. Ab 2006 könnte sich das Pricing der SAP-Produkte stärker am Wert der Software für den einzelnen Kunden orientieren, ließ er am Rande der Kundenkonferenz Sapphire in Boston durchblicken.



Martin Bayer
Redakteur CW

Diese Erkenntnisse kommen jedoch reichlich spät. Längst hinken die Preismodelle der Softwarehersteller den aktuellen IT-Entwicklungen hinterher. Virtualisierungstechniken und Grid-Computing lassen sich mit User-beziehungsweise CPU-basierenden Abrechnungsregeln kaum mehr in Einklang bringen.

Einfach scheint es für Anbieter wie IBM, SAP und Oracle jedoch nicht zu sein. So bleiben die bislang geäußerten Ideen mehr als vage. Bis auf die Aussage, sich am Kundenwert orientieren zu wol-

len, haben die Hersteller nichts zu bieten. Dabei wäre es jetzt angesagt, gemeinsam Transparenz und Vertrauen zu schaffen, um die Anwender schnell in den Prozess mit einzubinden.

Streitereien darüber, welches Stück Software zu welchem Anteil am Erfolg des Kunden beteiligt war, könnten letztendlich für noch mehr Verwirrung und Intransparenz sorgen, als es die bestehenden Preismodelle bereits tun. Damit haben die Anbieter schon in der Vergangenheit einen Teil ihres Kredits beim Kunden verspielt. Damit nicht noch mehr Vertrauen verloren geht, müssen sich die Softwarehersteller schnell etwas einfallen lassen.

Gehälter steigen um drei Prozent

Fortsetzung von Seite 1

Der Chief Information Officer (CIO) bezieht ein Salär zwischen 148 000 und 198 000 Euro im Jahr.

Geschäftsführer Dietrich Graf von Reischach hat in seiner Studie auch die Gehälter einiger sonstiger leitenden Positionen in der High-Tech-Industrie aufgeführt. So hat der Leiter Rechnungswesen mit mehr als fünf Jahren Berufserfahrung und Personalverantwortung für mindestens sechs Mitarbeiter zwischen 110 000 und 124 000 Euro im Jahr in der Tasche. Sein Kollege aus dem Personalressort mit acht Jahren Berufserfahrung und Verantwortung für mehrere Mitarbeiter kassiert zwischen 108 000 und 129 000 Euro per annum.

108 Firmen, darunter 99 Hersteller und neun Distributoren beteiligten sich am aktuellen Gehaltsvergleich der Vaihinger Unternehmens- und Personalberatung Interconsult. Die Teilnehmer sind nationale sowie in-

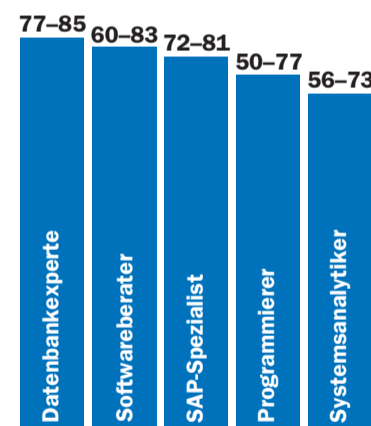
ternationale Hersteller, die unter anderem aus den Bereichen Bauelemente, Mikroprozessorsysteme, Netzwerktechnik, Hardware, Software, Automatisie-

rungstechnik sowie Telekommunikation kommen.

Graf von Reischach, der seit 23 Jahren diese Untersuchung organisiert, stellt fest, dass „die erfolgsabhängigen Vergütungsprogramme stark zunehmen“. Immer mehr Firmen gingen dazu über, Einkommenssteigerungen „besonders in Außendienstpositionen“ mit dem Unternehmenserfolg zu verknüpfen. Der Graf beobachtet ferner, dass Programme, die für den einzelnen Mitarbeiter nachvollziehbar sind, an Attraktivität gewinnen, während Vergütungsmodelle, die auf den weltweiten Ergebnissen der jeweiligen Firma basieren, keine Akzeptanz finden.

Was den Firmenwagen angeht, so dominieren im Topmanagement, also auf Geschäftsführerebene, die Mercedes E-Serie und der 5er BMW vor dem Audi A8. Die Gesamtverkaufsleiter fahren am ehesten BMW der 5er und der 3er Serie. (hk)

Was IT-Profis verdienen



Jahresgehälter in Tausend Euro; Quelle: Interconsult

Die Gehälter von Computerfachleuten mit mehrjähriger Berufserfahrung sind im vergangenen Jahr leicht gestiegen.

FRAGE DER WOCHE

Würden Sie Ihrem Nachwuchs eine Karriere in der IT-Branche empfehlen?

Ja

47,4

Keine Einschätzung 6,2

Nein

46,4

Was die Zukunft ihrer Sprösslinge angeht, zeigen sich Besucher von Computerwoche.de gespalten.

Quelle: Computerwoche.de
Angaben in Prozent, Basis: 673

„Kunden sind von falschen Versprechen frustriert“

Mit Scott Kriens, CEO von Juniper Networks, sprach die CW-Schwesterzeitschrift „Network World“ über die Konkurrenz mit Cisco.

CW: Sie haben Cisco erfolgreich beim Internet-Routing herausgefordert. Nun wollen Sie den Konkurrenten im Geschäft mit Netzlösungen für Firmen angreifen. Wie gehen Sie dabei vor?

KRIENS: Wir werden Vertrauensbeziehungen zu Firmenkunden aufbauen. Das hat auch schon im Geschäft mit Service-Providern funktioniert, wo wir bei Null angefangen haben und mittlerweile einen Marktanteil von 40 Prozent halten. Natürlich ist es harte Arbeit, sich im Markt für firmenkritische Netzwerk-Backbones in gleicher Weise zu etablieren. Dort erfolgreich zu sein, ist für uns keine Selbstverständlichkeit.

„Unsere Wettbewerber müssen bei der Datenanalyse Kompromisse eingehen.“

CW: Warum sollten Cisco-Kunden ihre Router gegen Juniper-Geräte austauschen?

KRIENS: Bevor ich mich jetzt in Abkürzungen und Technikdetails verliere: Es ist so, dass unsere Produkte in der Lage sind, den Netzverkehr genau zu inspizieren, und zwar auch bei hohen Datenraten. Unsere Wettbewerber müssen hier Kompromisse eingehen. Deren Router oder Firewalls können Datenpakete nur bei niedrigen Übertragungsraten im Detail analysieren. Oder sie leiten die Pakete rasch weiter, müssen aber dafür auf eine tiefgreifende Untersuchung verzichten. Doch es ist erforderlich, Daten noch eingehender als bisher zu untersuchen. Und angesichts von breitbandigen Video-Übertragungen und Fernsehen auf Handys muss dies schneller geschehen als je zuvor.

CW: Wie wollen Sie die unlängst zugekauften Firmen Peribit und Redline in Ihr Portfolio integrieren?

KRIENS: Deren Techniken zur Performance-Verbesserung bei Web-Applikationen und Weitverkehrsnetzen werden in unsere Sicherheits- und Router-Lösungen eingebunden. Auf diese Weise werden Anwendungen nicht nur leistungsfähiger, sondern weisen auch eine höhere Verfügbarkeit auf. Die Geräte beider Firmen arbeiten transparent im Netz. Zu deren 1300 Kunden zählen Unternehmen wie ABC News und Merrill Lynch.

CW: Um sowohl mit Cisco als auch Nortel im Firmenumfeld zu konkurrieren, müssen Sie auch Ethernet-Switches liefern können. Ist da etwas in Arbeit?

KRIENS: Sie müssen heute zur bestehenden Netzinfrastruktur in den Firmen interoperabel sein und diese ergänzen. Es gibt viele Millionen Ethernet-Ports, die von unterschiedlichen Herstellern stammen. Wir können die Probleme der Kunden nicht lösen, indem wir ihnen vorschlagen, ihre vorhandene Installation durch unsere abzulösen.

In unsere Produktlinien integrieren wir Ethernet-Funktionen, und der Anteil der damit erzielten Umsätze steigt.

CW: Was fehlt Ihnen sonst noch für das Firmenkundengeschäft?

KRIENS: Wir wollen unser Portfolio ausbauen. Da bieten sich mehrere Möglichkeiten an: Beispielsweise, indem wir Partnerschaften eingehen und gemeinsam mit anderen Firmen Produkte entwickeln, so wie wir es mit Avaya tun (die Entwicklungs- und Vertriebspartnerschaft sieht die Kombination von Avayas IP-Telefonie- und Junipers Security- sowie Router-Technik vor, Anm. der Redaktion). Möglicherweise kaufen wir weitere Firmen, allerdings nur, um Lücken zu füllen. Wir setzen alles daran, Lösungen selbst zu entwickeln, da wir überzeugt sind, dass kein anderes Unternehmen dies so beherrscht wie wir. Unsere Ausgaben für Forschung und Entwicklung belaufen sich auf fast 350 Millionen Dollar pro Jahr.

CW: Die meisten Anbieter von Ethernet-Produkten haben auch Wireless-Lösungen im Programm. Werden Sie hier ebenfalls Flagge zeigen?

KRIENS: Es handelt sich dabei lediglich um eine weitere Zugangstechnik. Wir haben gerade die Firewall „Netscreen-5GT Wireless“ auf den Markt gebracht, die auch Funktionen zum Absichern von WLANs aufweist. Das Thema ist sehr interessant und wichtig für uns.

CW: Sie vertreten die Ansicht, dass Unternehmen mit ihren Netzen nicht zufrieden sind. Womit begründen Sie das?

KRIENS: Es gibt auf dem Markt zu viele Leute, die den Kunden alles Mögliche versprechen, um deren Lieferant zu werden. In unseren Gesprächen mit CIOs kristallisiert sich heraus, dass viele von leeren Versprechungen und unrealistischen Behauptungen der Hersteller frustriert sind. Wer den Anwendern verspricht, besser, billiger und schneller als

die Konkurrenz zu sein, versteht entweder sein Geschäft nicht oder glaubt, die Käufer hätten keine Ahnung. Ich weiß nicht, was von beiden schlimmer ist. (fn) ♦



Mehr zum Thema

www.computerwoche.de/go/

- *74510 (Juniper übernimmt zwei Netzwerk-Startups);
- *73114 (VoIP-Einstieg);
- *74196 (Quartalszahlen);
- *57806 (Netscreen-Übernahme).

W3C feiert Jubiläum

Vor zehn Jahren wurde der europäische Sitz des Standardisierungsgremiums eröffnet.

Das World Wide Web Consortium (W3C) (<http://www.w3c.org/>) feiert sein zehnjähriges Bestehen in Europa. Gegründet wurde die Organisation 1994 von Tim Berners-Lee und dem inzwischen verstorbenen Michael Dertouzos vom MIT Laboratory for Computer Science in Kooperation mit dem Genfer Forschungszentrum CERN (<http://public.web.cern.ch/>), wo vier Monate zuvor die erste internationale World Wide Web Konferenz („Woodstock of the Web“) stattfand. Die Leitlinie zur Gründung lautete, alle Möglichkeiten des Web zu erschließen und dazu einheitliche Techniken (Spezifikationen, Richtlinien, Software und Tools) zu entwickeln, die den Fortschritt des Web fördern und seine Interoperabilität sicherstellen. Ein Jahr später richtete das W3C den europäischen Sitz ein und eröffnete 1996 ein Büro in Japan.

Das W3C schlägt Standards für das World Wide Web vor. Die Grundlagen dafür lieferte Berners-Lee 1989 mit seinen Vorschlägen zum WWW. Neben

klassischen Spezifikationen wie Hypertext Markup Language (HTML) arbeitet man in zahlreichen „Working Groups“ an neueren Entwicklungen wie etwa der „Mobile Web Initiative“, bei der es um Entwicklungen von Websites geht, die sich für den Zugriff über mobile Endgeräte eignen.



WWW-Erfinder Tim Berners-Lee leitet das W3C.

Zwar kümmert sich das Konsortium auch um grundlegende Web-Services-Standards wie etwa Web Services Description Language (WSDL) oder Simple Object Request Protocol (Soap), doch das Thema wird stark von Industriekonsortien wie Oasis (<http://www.oasis-open.org/>) und Web Services Interoperability Organization (<http://www.ws-i.org/>) beeinflusst. (fn) ♦

HP migriert Nonstop-Systeme auf Intels Itanium

Mit dem Wechsel auf die 64-Bit-Itanium-CPU ist das Ende der Mips-Risc-CPU eingeläutet.

Bereits nach der Fusion mit Compaq 2002 kündigte HP an, man werde auch bei den Nonstop-Systemen auf die Intel-Plattform wechseln. Seinerzeit hieß es, noch zwei Mips-Prozessorgenerationen würden auf den Markt kommen, dann wolle HP auf Itanium wechseln.

Jetzt hat das Unternehmen die Systemlinie „Integrity Nonstop Server“ vorgestellt. Sie soll nach Firmenangaben doppelt so leistungsfähig sein, aber nur halb so viel kosten wie frühere Modelle. HP beerbte die vor allem in Banken, an Börsen und in der Telekommunikation eingesetzten Maschinen von Compaq anlässlich der Fusion der beiden Computer-Schwergewichte im Jahr 2002. Compaq hatte die fehlertoleranten Systeme mit dem Zusammenschluss mit Tandem im Jahr 1997 in sein Angebotsportfolio aufgenommen.

Mit dem Merger mit Compaq sah sich HP vor der schwierigen Situation, ausufernde Betriebssystem- und Hardware-Plattformen unter einem Firmendach anbieten zu müssen. Neben mehreren Unix-Derivaten, Windows-Optionen sowie Erbschaften wie Open VMS etc. musste HP auch diverse Prozessorarchitekturen wie etwa Mips-Risc, HP-PA-Risc, Alpha-Risc und In-

tel-Prozessoren integrieren, warten und weiterentwickeln. Dieses Problems entledigte sich das Unternehmen zum Teil durch die Entscheidung, komplett auf Intel zu setzen.

Sowohl die Alpha- als auch die HP-PA-Architekturen wurden, wie es im Branchenjargon heisst, mittlerweile abgekündigt. Sie werden noch Jahre mit Wartungsservices bedient, jedoch nicht mehr weiter entwickelt.

Was machen die Kunden?

Interessant wird sein, ob HP-Kunden den Wechsel auf die Intel-Architektur mitmachen. IDC-Analystin Jean Bozman sagte, es sei „die große Frage, ob HP seinen Kundenstamm halten oder sogar noch ausbauen“ könne. Erste Käufer äußerten bereits, dass sie sich mit der Migration der Nonstop-Systeme auf Itanium noch Jahre Zeit lassen werden.

Zudem stehen Sun Microsystems und IBM schon bereit, um HP Kunden mit eigenen Angeboten abzuwerben. Ein Sun-Manager kommentierte den Wechsel der Nonstop-Systeme auf Itanium mit den Worten, HP besitze 30 Prozent des Marktes für fehlertolerante Rechner. Um diesen Anteil gehe jetzt das Gefährliche los. (jm) ♦

Nokia startet Produktreihe jenseits der Handys

Mit dem „Nokia 770 Internet Tablet“ bringen die Finnen ein Gerät ohne Mobilfunkfunktion heraus.

Nokia präsentiert erstmals seit dem Ausstieg aus der Fernsehproduktion im Jahre 1997 ein Gerät, das keine Telefonfunktion hat. Das Nokia 770 ist Debütant einer neuen Produktkategorie so genannter Internet Tablets. Und

Anzeige



während Nokias Handys mit dem Betriebssystem Symbian arbeiten, läuft auf dem Internet Tablet Linux.

Das Nokia 770 steht zwischen PDA und Notebook. Das Gerät von der Größe eines kleinen Taschenbuchs wird horizontal mit einem Stift bedient, sein Display hat eine Auflösung von 800 mal 400 Pixeln. Es ist in erster Linie für das Surfen im Internet und zur E-Mail-Kommunikation gedacht. Dazu unterstützt das Internet Tablet Wireless LAN oder alternativ Bluetooth-Verbindungen mit einem kompatiblen Mobiltelefon. Zu seiner ersten Softwareausstattung gehören ferner eine Internet-Radio-Anwendung, ein RSS-Newsreader, ein Foto-Manager sowie ein Audio- und Video-Player.

Nokia hat das zugehörige Programmier-Tool „Maemo“ als Open Source zur Verfügung gestellt, um unabhängige Entwick-

ler und Softwarehäuser zu weiteren Anwendungen für Internet Tablets anzuregen. Für das erste Halbjahr des kommenden Jahres hat das Unternehmen bereits das nächste Software-Release angekündigt, das Voice over IP und Instant Messaging unterstützen soll. Das Gerät soll zum Preis von 350 Dollar im dritten Quartal 2005 in ausgewählten Ländern Europas sowie Nord- und Südamerikas auf den Markt kommen.

Trotz des Preisarguments bezweifeln Analysten die Chancen dieser neuen Produktkategorie. Sie gehen davon aus, dass mobile Anwender vollwertige Notebooks vorziehen werden. Außerdem verweisen sie auf die Misserfolge von Toshiba mit dem Subnotebook „Libretto“ und Sharp mit dem Tastatur-PDA „Zaurus“ im Bereich zwischen PDA und Laptop.

Patente für Linux freigegeben

Zeitgleich mit der Vorstellung des Internet Tablet hat Nokia sämtliche eigenen Patente für die Entwicklung des Linux-Kernels freigegeben. Das Recht, geistiges Eigentum der Finnen verwenden zu können, beschränkt sich auf offizielle Kernel-Releases. Das Unternehmen prüft zurzeit, ob auch andere Open-Source-Projekte die Patente nutzen dürfen. Nokia behält sich vor, einzelne künftige Entwicklungen von der Freigabe auszuschließen. Explizit ausgenommen von der Freigabe sind Unternehmen, die eigene Patentrechte gegen die Entwicklung des Linux-Kernels geltend machen.

Nokia ruft alle Unternehmen auf, Open-Source-Projekten die



Mit dem Modell 770 will Nokia die Produktkategorie Internet Tablet etablieren.

Nutzung von Patenten zu gestatten. Zuvor haben dies unter anderem schon IBM, Sun und Computer Associates ermöglicht. „Nokia glaubt, dass Open-Source-Software-Communities wie offene Standards Innovation fördern und einen wichtigen Beitrag zur Schaffung und schnellen Annah-

Anzeige



me von Technologien leisten“, heißt es in einer Erklärung. „Nokia geht davon aus, dass die Investitionen so vieler Individuen und Unternehmen in die Entwicklung des Linux-Kernels und anderer Open-Source-Software ein sicheres Rahmenwerk verdienen.“ (ls)

VDSL2 beschleunigt auf 100 Mbit/s

Schnelles DSL nur mit kurzen Leitungen realisierbar.

Die International Telecommunication Union (ITU) hat mit dem Very High Bit Rate DSL2 (VDSL2) einen neuen DSL-Standard verabschiedet. Er definiert Bandbreiten von bis zu 100 Mbit/s, die sowohl im Down- als auch Upstream über eine Telefonleitung erreicht werden sollen. Mit dieser Bandbreite, so die ITU, sei DSL künftig nicht nur für IP-Telefonie, Videokonferenzen oder

Video on Demand geeignet, sondern auch für den Transport des High-Definition TV (HDTV).

Die Sache hat allerdings einen Haken: Die Spitzenbandbreite von 100 Mbit/s ist mit VDSL2 nur dann realisierbar, wenn die Telefonleitung höchstens 350 Meter lang ist. Über größere Entfernungen sind dagegen nur Transferraten von bis zu 12 Mbit/s möglich. Dies entspricht in etwa

den Datenraten von ADSL2, mit dessen Einführung die Carrier hierzulande jetzt beginnen. In der Praxis lassen sich damit die Vorteile von VDSL2 lediglich dann ausschöpfen, wenn die Netzbetreiber ein Hybridnetz besitzen, dessen Infrastruktur größtenteils aus Glasfaser besteht und nur die letzten Meter zum Kunden per Telefonkabel überbrückt werden. (hi)

IBM entlässt weniger Mitarbeiter

IBM streicht in Deutschland knapp 1300 Stellen.

620 Arbeitsplätze wurden an den Standorten Hannover und Schweinfurt bereits abgebaut. Mithin stehen nunmehr noch rund 700 Jobs in Rede, um die die etwa 25 000 Köpfe zählende deutsche IBM-Belegschaft reduziert werden soll. Anders als bisher berichtet wird sich der Computerriese also nicht von 2500 Mitarbeitern trennen.

Ein IBM-Sprecher hatte gesagt, diese Zahlen seien bei weitem überzogen. IBM will über Aufhebungsverträge und Vorruhestandsregelungen versuchen, Kündigungen zu vermeiden. Der Konzern hatte Anfang Mai bekannt gegeben, im Zuge von weltweiten Restrukturierungsmaßnahmen bis zu 13 000 Stellen, vor allem in Europa, zu streichen. Gewerkschaftsvertreter von Verdi und der IG Metall hatten 2500 Entlassungen allein in Deutschland erwartet.

Rolf Schmid, der die IBM-Arbeitnehmer im Aufsichtsrat vertritt, hatte verschiedene Ansatz-

punkte für seine Befürchtung ins Feld geführt: So habe Big Blue in Schweinfurt und Hannover nur solche Arbeitsplätze abgebaut, die gut ins Ausland ausgelagert werden könnten. Hinzu komme, dass sich die Konzernverantwortlichen im US-Hauptquartier über Europa grundsätzlich Gedanken machten – insbesondere über effizientere Buchhaltungs-, Verwaltungs- und Service-Delivery-Tätigkeiten, also die technische Betreuung von Hardware.

Überdies habe man in den USA klare Vorstellungen von den Wachstumspotenzialen in Osteuropa und den dortigen Arbeitslöhnen. Wenn man schließlich bedenke, wie durch technische Möglichkeiten, die IBM ja sogar selbst bereitstelle, Restrukturierungs- und Optimierungspotenziale geschaffen würden, „dann mache ich mir im Rückblick auf all diese Überlegungen, zu denen auch Renditeerwartungen des US-Headquarters gehören, große Sorgen“. (jm)

Siemens-Handys kaum gefragt

Siemens-Handys entpuppten sich im ersten Quartal des Jahres als Ladenhüter: Während der globale Handy-Markt um 17 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum wuchs, setzte der Münchner Konzern nur noch 9,9 Millionen Geräte ab. Im Vorjahreszeitraum hatte Siemens noch 12,3 Millionen Handys verkauft. Analystenangaben zufolge war das für die Münchner der niedrigste Stand seit 1999 ist.

Ein Grund für das Desinteresse an den Siemens-Modellen sieht man beim Marktforschungsinstitut Gartner in der unsicheren Zukunft des Handy-Geschäfts beim bayerischen Konzern. Zudem wartet auf Siemens noch ein weiteres Problem: Die steigende Nachfrage nach preiswerten Mobiltelefonen in Osteuropa und Asien drückt die Gewinnmargen.

Angesichts der schlechten Verkaufszahlen rutschte Siemens in der Liste der größten Handy-Hersteller mit einem Marktanteil von 5,5 Prozent gegenüber 8,0 Prozent im Vorjahr auf Platz fünf ab. Diesen teilen sich die Münchner mit Sony Ericsson. Nummer vier ist LG Electronics mit 6,2 Prozent. Die Plätze zwei und drei belegen Motorola und Samsung mit jeweils 16,8 beziehungsweise 13,3 Prozent Marktanteil. Weltmarktführer ist nach wie vor Nokia mit einem Anteil von 30,4 Prozent, wobei die Finnen ihre Führung gegenüber dem Vorjahr (28,8 Prozent) ausbauen konnten (siehe Grafik auf Seite 42). (hi)

T-Mobile und Eon auf Brautschau

Die Telekom-Tochter T-Mobile und der Energiekonzern Eon liebäugeln mit einem Kauf des österreichischen Mobilfunknetzbetreibers Telering. Presseberichten zufolge hat die US-amerikanische TK-Gesellschaft Western Wireless die Deutsche Bank mit dem Verkauf ihrer Wiener Tochter beauftragt.

T-Mobile könnte mit einer Übernahme von Telering seinen Marktanteil in Österreich deutlich ausbauen. Dort ist T-Mobile mit 25 Prozent die Nummer zwei

Anzeige



hinter Telekom Austria (41 Prozent). Telering hat einen Marktanteil von zwölf Prozent. Eon ist dem Bericht zufolge an einer Übernahme interessiert, um seine österreichische Mobilfunkbeteiligung One für einen Verkauf zu stärken. Mit einem Anteil von 18 Prozent ist One bislang für potenzielle Käufer zu klein. (hi)

SAP greift Oracles Kundenbasis an

Mit Serviceleistungen und Rabatten lockt SAP jetzt auch Retek-Anwender.

Die Retek-Kunden sollen mit dem „Safe-Passage“-Programm zum Umstieg auf die SAP-eigenen Business-Applikationen bewegt werden. Im Februar dieses Jahres hatten die Walldorfer selbst versucht, den US-amerikanischen Spezialisten für Business-Software für den Handel zu übernehmen. Nach mehrwöchigen Auseinandersetzungen erhielt letztendlich jedoch Oracle den Zuschlag für Retek. Der Datenbankspezialist ließ sich den Softwarehersteller rund 650 Millionen Dollar kosten.

Rabatte locken zum Umstieg

Oracle habe zu viel für Retek gezahlt, meint Jim McMurray, Vice President für die Sparte Handel bei SAP. Der Konkurrent werde zudem mit seinem Versuch scheitern, die Retek-Applikationen in sein Produktportfolio zu integrieren. Anwender seien zwar zufrieden mit der Retek-Technik, berichtet der SAP-Manager. Allerdings gebe es immer wieder Probleme, andere Softwaresysteme anzubinden.

Dieses angebliche Manko will SAP für sich nutzen. Das deutsche Softwarehaus wird eine Roadmap für Retek-Kunden entwickeln, um einen Migrationspfad auf die eigenen Applikationen aufzuzeigen. Außerdem sollen die Anwender Beratungs- und Trainingsleistungen von SAP erhalten. Zu guter Letzt bietet SAP beim Umstieg auf die eigene Software hohe Rabatte.

Tomorrow Now expandiert

Ein ähnliches Angebot haben die Walldorfer bereits für Peoplesoft- und J.D.-Edwards-Kunden geschnürt, die seit Jahresbeginn ebenfalls zu Oracle gehören. Sie bekommen unter dem Safe-Passage-Programm beim Umstieg auf eine SAP-Lösung 75 Prozent ihrer Investitionen in die Altsysteme angerechnet.

Außerdem bietet SAP seit Jahresbeginn Wartungs- und Supportleistungen für Peoplesoft und J.D.-Edwards-Installationen an. Dazu haben die Deutschen den darauf spezialisierten Serviceanbieter Tomorrow Now übernommen. Noch im Sommer dieses Jahres sollen die entsprechenden Dienste auch in Europa angeboten werden. Der Dienstleister will Niederlassungen in Amsterdam und London eröffnen. In den USA schätzt der dortige SAP-

Chef Bill McDermott das Potenzial auf zirka 6500 Kunden. Diese müssten angesichts der unklaren Softwarestrategie Oracles um ihre Investitionen fürchten,

schürt der SAP-Manager Unsicherheit unter den Anwendern.

Wie viele Kunden das Programm bislang in Anspruch genommen haben, will SAP nicht

verraten. Laut einem Bericht von J.P. Morgan Securities rechnen die Investment-Banker durchaus damit, dass es SAP gelingen könnte, eine Reihe von Kunden abzuwerben. Andere Analysten warnen die Oracle-Kunden aber vor Kurzschlussreaktionen. Zwar seien deren Bedenken nachvollziehbar. Jedoch sollten sie vor-

erst abwarten, wie die weitere Applikationsstrategie des Datenbankspezialisten aussieht.

Oracle versucht derweil, die Klientel der übernommenen Softwareanbieter mit langfristigen Support-Versprechen zu beruhigen. Bis 2013 sollen die Produkte der übernommenen Softwareanbieter gepflegt werden. (ba) ♦



HETEROGEN.

Die Anforderungen Ihres Unternehmens bestimmen die Richtung. Entscheiden Sie sich für die Plattform, die Ihrem Bedarf und Ihrem Budget am Besten entspricht. Sie haben die freie Wahl. Ein weiterer Grund, warum 99% aller FORTUNE 500® Unternehmen dieser Welt VERITAS vertrauen. Software für Utility Computing. veritas.com

Mehr zum Thema

www.computerwoche.de/go/

*74637 (Tomorrow Now expandiert in Europa);

*72859 (SAP erklärt Retek-Verzicht);

*72791 (Oracle gewinnt Streit um Retek).

