

COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



INTERVIEW

Keine Angst vor Microsoft?

Symantec-Chef John Thompson kommentiert Microsofts Engagement im Security-Markt gegenüber der COMPUTERWOCHE gelassen. **SEITE 5**



IT-MESSE

Systems lockt Mittelstand

Den Austausch unter mittelständischen IT-Anwendern will die Messe München in diesem Jahr auf der Systems besonders fördern. **SEITE 12**



PROZESSOREN

Dual-Core: Intel jagt AMD

Später als der Konkurrent hat auch Intel einen Prozessor mit zwei Rechenkernen für Server mit mehr als einem CPU-Sockel präsentiert. **SEITE 13**

Ebays Paypal wächst durch Übernahme

Das Internet-Auktionshaus Ebay erwirbt für rund 370 Millionen Dollar Verisigns Geschäftsbereich Payment-Gateway, um ihn mit seinem Online-Bezahldienst Paypal zusammenzuführen. Mit dem Deal wächst der Kundenstamm der Ebay-Tochter um Zehntausende kleine und mittlere Online-Händler. Da sich die Dienste ergänzen und zusätzliche Bezahloptionen via Internet bereitstellen, erhofft sich Paypal zudem Vorteile gegenüber Kreditkarten-Unternehmen. Außerdem gaben Ebay und Paypal bei Verisign eine Reihe von Sicherheitsleistungen in Auftrag, darunter ein zweifach abgesichertes Authentifizierungssystem. (mb) ♦

Zahl der Woche

10,4 Milliarden Dollar werden Unternehmen im Jahr 2009 weltweit in Software und Services zur Stammdatenverwaltung investieren, prophezeien die Marktforscher von IDC. Bis dahin wachse der Markt jährlich um 13,8 Prozent. Statt heutiger Teillösungen erwarten die Analysten umfassende Infrastrukturen zur Verwaltung von Informationen über Produkte, Kunden und Käufer. Die Systeme sollen zuverlässige und vollständige Geschäftsinformationen bereitstellen, mit denen sich auch verschärfte gesetzliche Auflagen erfüllen lassen.

Open Document soll ISO-Standard werden

Das in der Open-Source-Welt verbreitete Dateiformat „Open Document Format for Office Applications“ soll künftig auch als ISO-Standard anerkannt werden. Dieses Ziel verfolgt die Organization for the Advancement of Structured Information Standards (Oasis). Sie legte die Spezifikationen der International Organization for Standardization (ISO) vor. Mit dem ISO-Segen dürften sich die Marktchancen von Open-Source-Programmen wie Open Office in der öffentlichen Verwaltung erhöhen. (wh) ♦

Blackberry gerät unter Druck

Mehr als die Diskussion um angebliche Sicherheitsmängel setzt Research in Motion die Konkurrenz zu.

Blackberry-Erfinder Research in Motion (RIM), Marktführer im E-Mail-Push-Geschäft, weht ein kräftiger Gegenwind ins Gesicht: Der Vorwurf angeblicher Sicherheitsmängel kommt wieder auf, gleichzeitig rückt der Wettbewerb den Kanadiern auf die Pelle.

Konkurrenten wie Microsoft, Nokia, Sybase mit iAnywhere oder auch IBM und Siemens rüsten zum Sprung in den lukrativen E-Mail-Push-Markt. Allerdings kochen auch diese Anbieter nur mit Wasser, wie unser technischer Vergleich der RIM-Plattform mit der des Konkurrenten Microsoft zeigt. So



setzte Microsoft bislang mit seiner Funktion „Auto up to date“, die einen Quasi-Push-Dienst ermöglichte, auf das eher unzuverlässige Short Message System (SMS) zum Anstoß der Synchronisation. Mit der neuen Direct-Push-Technologie bessert das Unternehmen nun nach. Sie unterhält ständig eine https-Session zwischen Server und Endgerät zum Mail-Abgleich. Allerdings nimmt der Konzern den Anwender eng an die Kandare: Die neue Technik funktioniert nur mit Microsofts Windows Mobile 2005. (Ausführlicher Bericht auf Seite 16.) (hi) ♦

Bitkom backt kleinere Brötchen

Der deutsche ITK-Markt soll 2005 um 2,6 Prozent zulegen – 0,8 Prozentpunkte weniger als ursprünglich erwartet.

„Die positiven Wachstumsprognosen aus dem Frühjahr haben sich leider nicht bestätigt“, räumte Jörg Menno Harms, Vizepräsident des Bundesverbands Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien (Bitkom), mit Blick auf die konjunkturelle Gesamtsituation in Deutschland ein. Nachdem die Verantwortlichen Mitte 2005 noch von einem Marktwachstum von 3,4 Prozent auf insgesamt 135,2 Milliarden Euro ausgegangen waren, rechnen sie nun nur noch mit einem Zuwachs von 2,6 Prozent. Damit würden die ITK-Hersteller 2005 hierzulande 134,1 Milliarden Euro einnehmen. Die Korrektur um 0,8 Prozentpunkte nach unten begründet Harms unter anderem mit der gesamtwirtschaftlichen

Entwicklung in Deutschland. Steigende Energiepreise, eine weiterhin schwache Binnennachfrage sowie die instabile politische Lage hätten eine stärkere Dynamik verhindert. Schließlich hätten sämtliche Institute und letztendlich auch die Bundesregierung in den zurückliegenden Monaten ihre Erwartungen nach unten korrigieren müssen, rechtfertigt der Verband seine aktuellen Zahlen. „Diese Entwicklung kam plötzlich, und sie kam heftig“, beschreibt Harms den Dämpfer für die Branche. Neben den konjunkturellen Problemen sei vor allem der wachsende Druck auf den Telekommunikationsmarkt für die reduzierten Erwartungen verantwortlich.

Fortsetzung auf Seite 4

DIESE WOCHE



Rätsel um Google-Sun-Allianz

Mit viel Aufwand wurde eine Kooperation angekündigt, die inhaltlich wenig Substanz aufweist – noch nicht, sagen die Beteiligten. **Nachrichten SEITE 8**

Aufpasser für Microsoft

Der britische Sicherheitsexperte Neil Barrett soll dafür sorgen, dass Microsoft die kartellrechtlichen Auflagen der EU einhält. **Nachrichten SEITE 5**

HP-Anwender kämpfen um MPE

Derzeit ist noch unklar, ob HP auf Druck der Kunden das proprietäre System für die ausgemusterten e3000-Rechner Open Source stellt. **Nachrichten SEITE 7**

CIO als Auslaufmodell?

Immer mehr Indizien weisen darauf hin, dass die Position des Chief Information Officer an Bedeutung verliert. **Nachrichten SEITE 10**

SAP will mehr vom CRM-Markt

Mit Branchen-Know-how und verbesserten Analysewerkzeugen möchten die Softwerker von der auflebenden Nachfrage profitieren. **Nachrichten SEITE 15**



Auf die Plätze, ITK!



**Die einzige Top-100-Liste der deutschen ITK-Branche -
jetzt als COMPUTERWOCHE Spezial!**

Herbst-Zeit ist TOP100-Zeit. Im Spezial der COMPUTERWOCHE erfahren Sie, welche ITK-Unternehmen die Schlüsselpositionen der Branche besetzen, wie sich die wichtigsten Märkte entwickelt haben und wer die Top-Anbieter in den Marktsegmenten sind – zusammengestellt, sorgfältig recherchiert, kompetent analysiert und prägnant präsentiert von Deutschlands führender IT-Wochenzeitung.

Ein besonderer Service für Leser ist das ausklappbare Centerfold mit den Ergebnissen einer großflächigen Untersuchung zu den besten IT-Beratungsunternehmen in zehn wichtigen Softwaresegmenten.

Mit einem Satz: Das TOP100-Heft verschafft Ihnen den perfekten Überblick über die ITK-Branche.

Jetzt für nur € 4,80!

Gleich anfordern unter:

Telefon: 0 89/3 60 86-218

Fax: 0 89/3 60 86-449

E-Mail: cvoelk@computerwoche.de

Internet: www.computerwoche.de/aboshop

**Sichern Sie sich das Who's who
der ITK-Branche!**

COMPUTERWOCHE

GRÜNER WIRD'S NICHT. ENDLICH BEZAHLBAR UND NOCH SCHNELLER.

Der HP Officejet Pro K550 druckt Grün – und natürlich jede andere Farbe – mit bis zu 30% geringeren Betriebskosten¹. Nicht übel, zumal er der schnellste Desktop-Drucker der Welt ist² – mit bis zu 35 Seiten/Min. in Farbe. Gleichzeitig bestechen extrem langlebige Vivera Tinten durch brillante und beständige Qualität bei jedem Druck. Schalten Sie schon ab 199,- Euro* um auf Grün, damit Ihre Geschäfte freie Fahrt haben.

FARBE IST WIEDER DICK IM GESCHÄFT.



inkl. MwSt.

SMARTER SUPPORT > SMARTE TECHNOLOGIE > SMARTER SERVICE

€ 199,-* inkl. MwSt. | HP OFFICEJET PRO K550 SERIE

- Bis zu 30% niedrigere Kosten pro Farbseite im Vergleich zu Farblaserdruckern²
- Bis zu 25% niedrigere Kosten pro Seite im Vergleich zu Monolaserdruckern²
- Druckgeschwindigkeiten bis zu 37 S./Min. in Schwarzweiß und bis zu 33 S./Min. in Farbe
- Individuelles Ink-System mit vier einzeln austauschbaren Tintenpatronen
- Für beeindruckende Ausdrücke in Fotoqualität mit bis zu 4.800 x 1.200 dpi
- 250-Blatt-Standardpapierzuführung, erweiterbar auf bis zu 600 Blatt
- Automatische Duplexeinheit (nur bei DTN- und DTWN-Modell) für doppelseitigen Druck

Jetzt anrufen **01803/47 27 10**
(0,09 EUR/Min.)

Klicken Sie **hp.com/de/k550**
Besuchen Sie **Ihren HP Partner**



*Unverbindliche Preisempfehlung von Hewlett-Packard inkl. MwSt. ¹Bis zu 30% niedrigere Kosten pro Seite im Vergleich zu Farblaserdruckern. Die Vergleiche der Kosten pro Seite erfolgen mit Laserzubehör auf den Current Analysis, Inc. im Mai 2005 veröffentlichte Herstellerangaben für Hochleistungs-Druckkassetten von Farblaserdruckern mit einem Anschaffungspreis von unter 500,- Euro und Monolaserdruckern mit einem Anschaffungspreis von unter 250,- Euro. Bei der Office Jet Pro K550 Serie basieren die Kosten pro Seite auf HP 88 Tintenpatronen (nicht im Lieferumfang enthalten, sondern optional erhältlich) mit dem empfohlenen Verkaufspreis und der veröffentlichten Reichweite. Die Ergebnisse können variieren. ²Im Vergleich zu Farblaserdruckern und Tintenstrahl Druckern mit einem Anschaffungspreis von unter 500,- Euro. Auf der Basis der schnellsten Geschwindigkeiten gemäß den Herstellerangaben im Mai 2005. Es gibt unterschiedliche Prüfverfahren. Die Laserdruckervergleichbare Geschwindigkeit basiert auf einem HP Messverfahren für die Druckgeschwindigkeit typischer Bürodokumente im Standardmodus; im Vergleich mit den seitens der Hersteller von Laserdruckern im Mai veröffentlichten Farbgeschwindigkeiten. © 2005 Hewlett-Packard Development Company, L.P.



Ballmer predigt Security 11

Mit neuen Produkten und Handlungsleitfäden will der Microsoft-Chef im lukrativen Markt für Sicherheitsprodukte punkten.

Konkurrenz zu BlackBerry 16

Nach RIM haben auch Microsoft und andere Branchengrößen den Markt für den mobilen E-Mail-Zugang entdeckt. Ein Vergleich der Push-Verfahren.



Alles im Blick mit RSS 30

Egal ob Nachrichtenströme, Metadaten aus Social Software oder Suchergebnisse: RSS wird zum universellen Medium für den Informationsaustausch.



NACHRICHTEN

Laptop oder Desktop? 6

Notebooks sind wegen ihrer Handlichkeit und ihrer Kommunikationseigenschaften gefragter als Tischrechner. Doch Letztere bieten das bessere Preis-Leistungsverhältnis.

Neue Lizenzbedingungen für Windows 10

Microsoft lockt Kunden mit deutlich günstigeren Konditionen auf aktuelle Server-Produkte.

SAP auf dem Weg zur Europa AG 11

Der größte deutsche Softwarekonzern erwägt die Umwandlung der Aktiengesellschaft in eine Societas Europaea (SE).

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

BMC komplettiert Identity-Suite 18

Version 5 erlaubt ein an Prozessen ausgerichtetes Verwalten von Benutzeridentitäten.

Teradata positioniert BI 19

NCR-Tochter trimmt Highend-Analyselösung auf enge IT-Integration.

IBM wertet Power 5 auf 21

Die mit einem „+“ versehene CPU skaliert auf bis zu vier Rechenkerne.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

PRAXIS

Erste Eindrücke zu Vista 22

Der XP-Nachfolger bietet neben neuen Bedienelementen interessante Sicherheitsfunktionen.

Die Grenzen von Compiere 24

Die ERP-Funktionen der Open-Source-Lösung reichen für die Belange mittelständischer Unternehmen aus.

Sichere Web-Anwendungen 26

Worauf bei der Entwicklung eigener Internet-Programme zu achten ist.

IT-STRATEGIEN

Service-orientierte Architekturen 36

Die Credit Suisse verwendet Corba als Integrationsbasis, Osram setzt auf Netweaver von SAP.

Planen und Sparen 38

Wer den Projektaufwand sorgfältig schätzt, kann den Kostenrahmen leichter einhalten.

E-Billing-Pionier 39

Wie das mittelständische Familienunternehmen Volz Luftfilter Druck-, Versand- und Portokosten vermeidet.

IT-SERVICES

Die Schwächen der Inder 40

Dienstleister wie Infosys und Wipro haben es nicht geschafft, sich am oberen Ende der Wertschöpfungskette im IT-Servicemarkt zu etablieren.

Carrier übernehmen IT-Dienstleister 41

Internationale TK-Anbieter bauen ihr Geschäft aus, indem sie Serviceanbieter kaufen. Nur wenige Carrier entziehen sich dem Trend zu IT- und TK-Konvergenz.

JOB & KARRIERE

Virtuelle Lernräume sind gut besucht 42

Vor allem in den USA, aber auch in Europa setzen Unternehmen in der Weiterbildung auf Internet-Konferenzen. Riesen wie Microsoft und Cisco haben es gemerkt.

Tipps für den globalen Personaleinsatz 44

Bevor Firmen ihre Manager ins Ausland schicken, müssen sie einige Fragen klären: vom Arbeitsvertrag über die Sozialversicherung bis hin zur Besteuerung.

CIOs treffen Business-Manager 49

Wie die IT als Prozessgestalter einen Beitrag für Wandel und Innovation im Unternehmen leistet, ist Thema des diesjährigen CW-Kongresses „IT meets Business“.

SCHWERPUNKT: SOCIAL NETWORKS

Remix the Web 32

Monolithische Web-Anwendungen gehören der Vergangenheit an. Web-APIs ermöglichen Applikationen, die sich bei unterschiedlichen Online-Diensten bedienen.

Wikis statt Groupware 34

Für einfaches Projekt-Management können Wikis komplexe Groupware-Systeme ersetzen.

STANDARDS

Impressum	41
Stellenmarkt	45
Zahlen – Prognosen – Trends	50
Kunden-Passwort: Abo-Plus	7K4HD3

COMPUTERWOCHE.de

Hot Topics

- Management-Cockpits: Steuerungsdaten für Überflieger
- Ethernet erobert die Produktion
- Für E-Marketing reicht Outlook nicht aus

Alles Google oder was?



Mit seiner Desktop-Suchmaschine für Firmenrechner betritt Google keineswegs Neuland. Im COMPUTERWOCHE Product Guide erfahren Sie, ob Konkurrenzprodukte standhalten können. www.computerwoche.de/productguide

Aktuelle Whitepapers

In der COMPUTERWOCHE-Whitepaper-Datenbank finden Sie diese Woche unter anderem Informationen zum „Aufbau von 802.11-WLAN-Netzwerken“, „Auswahlkriterien für einen Business-Intelligence-Standard“ sowie Tipps zum „Aufbau einer robusten Unternehmensinfrastruktur“. whitepaper.computerwoche.de



Mit den vernetzten IT-Services von BT sichern Sie Ihre Daten - und damit auch den Ruf Ihres Unternehmens.

Die digital vernetzte Wirtschaft macht Datensicherheit wichtiger denn je. Schon eine einzige Sicherheitslücke kann ausreichen, um das Tagesgeschäft zu beeinträchtigen, das Kundenvertrauen zu zerstören und Ihren guten Ruf zu schädigen.

IT-Services von BT bieten integrierte Lösungen für das sichere Management von Applikationen und Kommunikation. Vertrauliche Daten bleiben so vertraulich.

Weitere Informationen zu den vernetzten IT-Services von BT finden Sie unter: bt.com/networkedIT



MENSCHEN

Capgemini-COO stürzt Karriereleiter hinab



Foto: Microsoft

Der für das Tagesgeschäft von Capgemini verantwortliche Pierre Danon ist arbeitslos. Der Pariser IT-Dienstleister gab seinem COO den Laufpass, nachdem er erfuhr, dass sich der 49-Jährige für den CEO-Posten bei der französischen Hotelgruppe Accor beworben hatte. Der frühere Retail-Chef der BT Group war erst im März zu Capgemini gestoßen, verdiente sich aber bereits erste Lorbeeren mit der Restrukturierung der Nordamerikasparte. Chancen auf den Posten als Accor-Chef hat Danon übrigens keine mehr – die Stelle erhielt Gilles Pelisson, der Neffe des Mitbegründers und aktuell CEO von Bouygues Telecom.

IBM-Veteran wird Novell-Emea-Chef

Novell hat Thomas Francese zum neuen Emea-Chef (Europa, Naher Osten, Afrika) ernannt. Der 55-jährige ehemalige IBM-Manager tritt die Nachfolge von Ex-Suse-CEO Richard Seibt an, der im Mai das Unternehmen verlassen hatte. Francese verfügt über mehr als 30 Jahre Erfahrung in der IT-Industrie. Begonnen hatte er seine Karriere 1974 als Sales Account Manager bei IBM in Houston, Texas. Vor seinem Eintritt bei Novell fungierte er als Vice President Software Group Emea bei IBM.



Borland-CTO sucht neue Herausforderung



Nach CEO Dale Fuller verlässt nun auch CTO Patrick Kerpan (Foto) die kalifornische Entwicklerschmiede Borland. In seinem Hinterkopf hätten sich eine Menge verrückter Ideen angesammelt, die jedoch allesamt jenseits jedes möglichen Geschäftsmodells von Borland lägen, erklärte der Cheftechnologe in seinem Weblog. Kerpan war im Jahr 2000 mit der Übernahme seiner Zwölf-Mann-Firma Bedouin zu den Java-Spezialisten gestoßen. Um die damals erworbene Technik herum baute Borland anschließend seine Developer Service Group auf. Zum CTO stieg Kerpan Anfang vergangenen Jahres auf.

Adobe baut Management um

Stephen Elop (Foto), Chef des von Adobe übernommenen Softwareanbieters Macromedia, soll künftig das operative Geschäft des fusionierten Unternehmens leiten. Kevin Lynch, Macromedias Chief Software Architect, wird mit Adobes Chefentwickler Tom Malloy zusammenarbeiten. Auch die Macromedia-Manager Tom Dale, David Mendel und Al Ramadan sollen neue Posten erhalten.



Conway berät Salesforce.com



Ex-Peoplesoft-Chef Craig Conway übernimmt einen Posten im Verwaltungsrat von Salesforce.com, dem führenden Anbieter von gehosteten CRM-Lösungen. Conway hatte sich bis Herbst vergangenen Jahres als Chef des ERP-Anbieters Peoplesoft vehement gegen die drohende Übernahme durch Oracle gestemmt – letztendlich erfolglos. Mit seinem neuen Engagement nimmt Conway den Fehdehandschuh wieder auf. Oracle versucht, sein CRM-Geschäft mit On-Demand-Lösungen anzutreiben.

Personalmitteilungen bitte an Menschen@Computerwoche.de

Kolumne

PCs sind wie Obst

Sun-Chef Scott McNealy hat PCs vor Jahren mit Früchten verglichen, weil ihre Anbieter auf dem Weg zum Kunden keinen zusätzlichen Wert schafften. Viele so genannte Hersteller würden gar nichts mehr selbst entwickeln oder fertigen, sie würden Produkte mit ihrem Label darauf nur noch in die Regale stapeln. Diese Anbieter seien wie Supermärkte, die Obst verkaufen. Das Einzige, was sie dem Obst hinzufügten, seien braune Flecken. Inzwischen können sie nicht einmal mehr das, weil die Arbeitsteilung weiter fortgeschritten ist und oft weder Anbieter noch Händler die Rechner zu Gesicht bekommen, bevor sie beim Kunden landen.

Obwohl McNealys Vergleich heute leicht hinkt, wird der PC-Markt dem für Lebensmittel immer ähnlicher. In beiden Fällen handelt es sich zumindest im Desktop-Segment um Commodities, über deren Absatzzahlen in erster Linie der Preis bestimmt (siehe Seite 6). Service spielt bei den Hardwarepreisen nur noch eine untergeordnete Rolle. Funktionieren die Rechner nicht, werden sie einfach ausgetauscht. Die meisten Geräte leisten allerdings klaglos ihre Arbeit, und zwar häufig länger, als ihren Anbietern lieb sein kann. Zurzeit haben Einkäufer wenig Grund zum Neukauf. Selbst das früher wichtigste Argument für eine Ersatz-



Christoph Witte
Chefredakteur CW

beschaffung – der Hardwarehunger neuer Software – zählt nicht mehr.

Was für Desktop-PCs gilt, stimmt für Laptops in zweifacher Hinsicht nicht. Zum einen ist dieser Markt noch nicht gesättigt und deshalb nicht so preisgetrieben. Zum Zweiten finden sich dort dank weiterer Fortschritte in der Miniaturisierung, in der Stromaufnahme der Prozessoren und vor allem in der Weiterentwicklung der mobilen Schnittstellen (WLAN, UMTS, DVB-T) noch relativ kurze Innovationszyklen, die Kunden den Austausch ihres Altgerätes schmackhaft machen. Außerdem benutzen viel reisende Angestellte und Freiberufler Laptops immer häufiger als Desktop-Ersatz. So kommt es, dass PC-Anbieter fast ausschließlich noch im Laptop-Segment wachsen und Geld verdienen.

Laptops werden die Tischrechner jedoch nicht ganz verdrängen. In Unternehmen existieren etliche Einsatzgebiete, in denen die billigen Boxen aufgrund ihres Preis-Leistungs-Verhältnisses unschlagbar sind. Anders ausgedrückt: Wer auch immer das Obst liefert, es bleibt ein lebenswichtiges Nahrungsmittel.

Diese Kolumne finden Sie auch im Blog der COMPUTERWOCHE unter blog.computerwoche.de. Dort können Sie Ihre Meinung sofort veröffentlichen. Wir freuen uns auf Ihre Kommentare.

Bitkom backt kleinere Brötchen

Fortsetzung von Seite 1

Zwar stiegen beispielsweise nach wie vor Umsätze und Nutzerzahlen im Mobilfunksegment. Aufgrund des Preisdrucks falle das Wachstum aber geringer aus als ursprünglich erwartet. Der steigende Mobilfunkanteil gehe zudem zu Lasten der Sprachtelefonie im Festnetz. Veränderungen im TK-Segment wirkten sich besonders auf den Gesamtmarkt aus, meint Harms. Mit einem Umsatz von 56 Milliarden Euro macht die Branche mit 42 Prozent den Löwenanteil am deutschen ITK-Markt aus.

Trotz der reduzierten Prognosen bemühen sich die Verantwortlichen, Optimismus zu verbreiten. So entwickle sich die Branche deutlich besser als die Gesamtwirtschaft, vergleicht Harms. Außerdem wiesen die Bereiche Software und IT-Dienstleister mit jeweils 4,5 Prozent Wachstum in diesem Jahr solide

Wachstumsraten aus. Insgesamt kämen beide Segmente 2005 auf ein Volumen von 44 Milliarden Euro in Deutschland. Auch die Stimmung sei gut. Das Branchenbarometer für das dritte Quartal 2005 sei so hoch gestiegen wie seit zwei Jahren nicht mehr.

Wachstum flaut weiter ab

Allerdings musste der Bitkom auch seine Erwartungen für das kommende Jahr reduzieren. Statt einem Plus von 3,1 Prozent auf rund 140 Milliarden Euro rechnet man in Berlin für 2006 mit einem Wachstum der hiesigen ITK-Branche von 2,4 Prozent auf etwa 137 Milliarden Euro. Auch für den Arbeitsmarkt fielen die Bitkom-Botschaften negativ aus. So vermochte der Verband seine Prognose von etwa 10 000 Stellen, die im laufenden Jahr geschaffen werden sollten, nicht aufrechtzuerhalten. Zwar wür-

den gerade mittelständische Dienstleister und Lösungsanbieter verstärkt Mitarbeiter einstellen. Ob dieser Trend jedoch die überraschenden Entlassungen großer Konzerne ausgleichen könne, sei fraglich. Eine endgültige Arbeitsplatzbilanz lasse sich erst Ende des Jahres ziehen, vertröstete der Bitkom.

Nun sei es an der Zeit, dass die Politik eine gewisse Dynamik entfalte, hoffen die Bitkom-Verantwortlichen nach der Wahl und der vorläufigen Kanzlerentscheidung auf politische Rückendeckung. Im Programm der neuen Bundesregierung müsse die Innovationsfähigkeit eine zentrale Rolle spielen. „Wie handlungsfähig die neue Regierung im Sinne von Reformbereitschaft sein wird, werden wir sehen“, gab sich Harms vorsichtig. „Wir müssen nun das Beste aus der Situation machen.“ (ba) ♦

FRAGE DER WOCHE

Wo bewahren Sie Ihre Passwörter auf?

digital (Rechner, PDA, Website ...)

38,7

andere Methoden

6,0

auf einem Zettel

8,1

im Kopf

47,2

Knapp die Hälfte der Computerwoche.de-Besucher hat ihre Passwörter im Kopf; ein gutes Drittel speichert sie digital.

Quelle: Computerwoche.de
Angaben in Prozent, Basis: 700

„Nur durch Wettbewerb werden wir besser“

Mit John Thompson, CEO von Symantec, sprach
CW-Redakteur Martin Seiler.

CW: Ihre öffentliche Kritik an Microsoft im vergangenen Frühjahr erregte einiges Aufsehen. Wie ernst waren Ihre Angriffe gemeint?

THOMPSON: Ich habe Microsoft nicht angegriffen.

CW: Sie haben gesagt, durch Dinge wie Spiele-Software sei Microsoft zu abgelenkt, um sich auf IT-Sicherheit konzentrieren zu können. Außerdem sei das Unternehmen „genetisch bedingt nicht in der Lage, plattformübergreifende Lösungen anzubieten“.

THOMPSON: Stimmt, das habe ich gesagt. Microsoft ist eben eine Windows-Company. In diesem Bereich sind sie gut. Das reicht aber nicht aus. Sicherheit muss immer über mehrere Plattformen hinweg funktionieren. Zeigen Sie mir ein großes Unternehmen, das eine reine Microsoft-Umgebung einsetzt. Das mag vielleicht auf dem Desktop vorkommen – bei den meisten großen Anwendern finden Sie jedoch eine Kombination aus Windows- und Unix-Systemen sowie in zunehmendem Maß Linux. Wir bedienen alle diese Plattformen, das ist unser Alleinstellungsmerkmal. Microsoft kann das nicht. Aber das heißt deswegen nicht, dass ich auf Microsoft eingeschlagen habe.

CW: Glauben Sie, dass Microsoft gute Sicherheitsprodukte entwickeln kann?

THOMPSON: In den letzten Jahren hat das Unternehmen einiges getan, um die Sicherheit von Windows zu verbessern. Ob es wettbewerbsfähige Security-Lösungen anbieten kann, muss sich noch zeigen. Sein Anti-Spyware-Tool hat nicht unbedingt den Ruf, das beste zu sein, genauso verhält es sich mit der integrierten Firewall. Microsoft macht aus meiner Sicht das Richtige: Windows härten, die Schwachstellen reduzieren. Wenn sich daneben Möglichkeiten bieten, Sicherheitsprodukte für das Betriebssystem anzubieten, sollte Microsoft das tun. Diesen Wettbewerb begrüßen wir. Nur so werden wir besser.

CW: Werden Sie in der Lage sein, Microsoft bei den Heimanwendern auf Dauer Paroli zu bieten?

THOMPSON: Alle Kunden legen immer großen Wert darauf, auswählen zu können. Sie wollen Produkte vergleichen, um dann eine Entscheidung zu treffen. Bis jetzt hat ihnen Microsoft noch nicht viel gegeben, wo für sie sich entscheiden können. Wir werden alles daran setzen, um im Hinblick auf Innovationen immer eine Nasenlänge vorn zu sein. Eine der größten Herausforderungen für die Microsoft-Leute besteht darin, dass sie ein gesundes Ökosystem um Windows brauchen. Sie wissen gut, dass sie nicht alles selbst tun

können, um das Betriebssystem zu schützen. Sie sind auf Companies wie uns angewiesen, weil sich Anwender sonst für andere Systeme entscheiden, die sie für sicherer halten.

CW: Erwarten Sie dennoch eine Konsolidierung im Marktbereich für Antivirenlösungen?

THOMPSON: Heute teilen sich bereits drei Unternehmen 70 bis 80 Prozent des gesamten Umsatzes in diesem Segment. Die Konzentration ist schon erfolgt. Ich erwarte in diesem Bereich daher keine nennenswerten Merger oder Akquisitionen. Das wird sich eher in anderen Be-

»Wir wollen alles daran setzen, um bei Innovationen immer eine Nasenlänge voraus zu sein.«

reichen abspielen, wie Sie an unserem Beispiel sehen können. Obwohl wir jährlich eine enorme Summe investieren, um unsere Produkte zu verbessern oder neue zu entwickeln, haben wir kein Monopol auf Ideen im Bereich Security. Das wäre zwar schön, wir wissen aber, dass es nicht so ist. Daher halten wir nach Unternehmen Ausschau, die entweder innovative Ideen oder Produkte haben.

CW: Wie geht es weiter mit Symantecs Akquisitionsplänen?

THOMPSON: Wir haben keine feste Zahl von Unternehmen vor Augen, die wir in einem bestimmten Zeitraum kaufen wollen. Die Wahrscheinlichkeit weiterer Akquisitionen ist ziemlich hoch. Ich bezweifle jedoch, dass wieder eine in der Größenordnung von Veritas dabei sein wird. Das ist sehr unwahrscheinlich.

CW: Wie weit ist die Übernahme von Veritas vorangeschritten?

THOMPSON: Nach der Zustimmung der Aktionäre haben wir die finanzielle Transaktion Anfang Juli vollzogen. Es liegt noch eine Menge Arbeit vor uns, um die Unternehmen wirklich zu integrieren. Wir müssen beispielsweise von Land zu Land schauen, was mit den juristischen Einheiten geschieht. Wir müssen die alten Organisationsformen auflösen beziehungsweise in eine einheitliche neue überführen. Das wird in Deutschland die Symantec Deutschland GmbH sein.

CW: Haben die Entwickler bereits begonnen, sich auszutauschen?

THOMPSON: Oh ja. Wir haben demnächst eine große Engineering-Konferenz, wo unsere Entwickler zusammenkommen und wir die besten auszeichnen.

CW: Was passiert sonst noch?

THOMPSON: Wir migrieren alle auf ein gemeinsames E-Mail-System: Nach elf Jahren Notes bin ich nun Exchange-User, das hat mir Bauchschmerzen verursacht (lacht). Außerdem haben wir unsere ERP-Systeme miteinander verknüpft und unsere Websites integriert. Ich gehe davon aus, dass wir mit der Integration noch etwa 18 bis 24 Monate beschäftigt sein werden. ♦

EU-Kommission verpasst Microsoft einen Aufpasser

Der britische Sicherheitsexperte Neil Barrett soll für die Umsetzung der Auflagen sorgen.

Neelie Kroes, Wettbewerbskommissarin der Europäischen Kommission, hat den Experten für Computersicherheit und -kriminalität Neil Barrett mit der Überwachung von Microsoft beauftragt. Der promovierte Informatiker soll prüfen, ob der Softwarekonzern die vor über einem Jahr von der europäischen Wettbewerbsbehörde verhängten Sanktionen einhält.

Barrett fungiere in erster Linie als technischer Berater, hieß es von Seiten der Behörde. Als solcher bringe er die notwendigen Voraussetzungen mit: Er sei unabhängig von Microsoft und verfüge über die notwendige technische Qualifikation.

Die EU-Kommission hatte vor eineinhalb Jahren wegen des erwiesenen Missbrauchs seiner marktbeherrschenden Stellung ein Bußgeld von knapp einer halben Milliarde Euro gegen Microsoft verhängt. Außerdem wurde angeordnet, Microsoft müsse eine Windows-Version ohne den ansonsten standardmäßig inte-



Neil Barrett, Ex-Hacker und Doktor der Informatik, soll Microsoft auf die Finger schauen.

grierten „Media Player“ auf den Markt bringen sowie Schnittstelleninformationen preisgeben, die es Wettbewerbern erlauben, ihre Systeme kompatibel zur Microsoft-Welt zu machen.

Während der weltgrößte Softwarekonzern der Forderung nach einem abgespeckten Win-

dows-System mittlerweile nachgekommen ist, verschleppte sich die Schnittstellenproblematik. Das Klima zwischen der EU und Microsoft wurde in den zurückliegenden Monaten zunehmend frostiger. Im Frühjahr 2005 warfen die EU-Politiker dem Softwarehersteller eine Hinhaltenaktik vor. Auf ein von den Behörden gesetztes Ultimatum ging Microsoft erst wenige Tage vor Ablauf ein. Zwischenzeitlich



Neelie Kroes, Wettbewerbskommissarin der EU-Kommission, erhöht den Druck auf Microsoft.

kündigte Kroes an, weitere Beschwerden gegen den Konzern prüfen zu wollen.

Viele Konkurrenten Microsofts zweifeln am Erfolg der Sanktionen. Die EU-Kommissarin will sich jedoch durch die Verzögerungstaktik nicht verunsichern lassen. „Ich bin zuversichtlich, dass Professor Barrett einen ausgezeichneten Job machen wird“, gab sie ihrem Berater mit auf den Weg. Die Marschrichtung ist eindeutig. Barretts Aufgabe sei es zu prüfen, nicht zu vermitteln.

Microsoft, dessen CEO Steve Ballmer persönlich von Kroes informiert wurde, kommentierte die Maßnahme betont förmlich. Man begrüße die Ernennung Barretts und werde konstruktiv mit ihm zusammenarbeiten, um die Entscheidung der EU in vollem Umfang umzusetzen, erklärte ein Microsoft-Sprecher. (ba) ♦

Hyperwave ist insolvent

Der ECM-Anbieter gibt sich dennoch zuversichtlich.

Der Münchner Content-Management-Anbieter Hyperwave AG hat Ende September beim Amtsgericht München Antrag auf Eröffnung eines Insolvenzverfahrens gestellt. Laut einer Pressemitteilung sind Geschäftsführung und Insolvenzverwaltung jedoch optimistisch, „dass kurzfristig eine Lösung zur langfristigen Sicherung des Unternehmens gefunden werden kann“. Das operative Geschäft werde während der Insolvenzzeit „volumfänglich weitergeführt“. Hyperwave-Kunden könnten sich zudem auf die gewohnten Service- und Supportleistungen verlassen.

Auch die österreichische Entwicklungsgesellschaft in Graz, aus der das Unternehmen einst

hervorgegangen ist, hat Insolvenzantrag gestellt. Betroffen hiervon sind insgesamt 94 Mitarbeiter. Aktiva von drei Millionen Euro würden inzwischen Verbindlichkeiten von 5,4 Millionen Euro gegenüberstehen, hieß es. Ein Großteil davon seien Lohn- und Lohnnebenkosten. Erhebliche Forderungen würden sich gegen die deutsche Muttergesellschaft richten. Österreichischen Informationen zufolge hat sich die finanzielle Entwicklung von Hyperwave in den vergangenen Monaten verschlechtert. Geplante Großaufträge seien nicht zustande gekommen, zudem scheiterte ein Sanierungskonzept für das Venture-Capital-finanzierte Unternehmen. (ajf) ♦