

COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



E-MAIL

Archivieren nach Vorschrift

Wer die juristische Sachlage kennt, vermeidet Probleme beim Eindämmen der E-Mail-Flut. Schlampereien haben Konsequenzen. **SEITE 28**



IT-SERVICES

Outsourcing kostet Jobs

Peter Kreutter, wissenschaftlich mit dem Thema vertraut, redet Klartext: Beim Outsourcing geht es ums Sparen – vor allem am Personal. **SEITE 32**



IT-KARRIERE

Vom Streben nach Freiheit

Immer mehr IT-Profis wollen sich nicht mehr in die „Tretmühle“ der Festanstellung begeben. Der Fachkräftemangel kommt ihnen entgegen. **SEITE 34**

COMPUTERWOCHE TV

Der Gewinner des Wettbewerbs „CIO des Jahres“ (Mittelstand): Jörg Heilingbrunner, Union Technik

- ♦ **UMTS als Erfolgsgarant**
Wie Union Technik seine Außen-dienstler an den Konzern bindet.
- ♦ **Events planen leicht gemacht**
Der „Tableplanner“ im Test: So bereiten Sie Konferenzen und Veranstaltungen effektiver vor.

ZAHLE DER WOCHE

35 000

Mitarbeiter wird Accenture voraussichtlich zum Ende des laufenden Geschäftsjahres (31. August 2007) in Indien beschäftigen. Der bislang größte Standort USA wird mit rund 30 000 Beschäftigten zurückfallen. Die meisten Indier arbeiten in Accentures „Global Delivery Network“, das weltweit über 65 000 Angestellte zählt. Die Mitarbeiterzahl des Gesamtkonzerns soll bis August von 146 000 im Vorjahr auf 160 000 steigen. Der IT-Dienstleister erwartet, dass die Lohnkosten in Indien bis 2015 günstig bleiben.

MySQL fordert die Konkurrenz heraus

Die schwedische Dual-License-Firma MySQL will den Datenbankmarkt aufmischen. Sie bietet jetzt eine unternehmensweite Lizenz für ihre Open-Source-Datenbank an. „MySQL Enterprise Unlimited“ kostet 32 000 Euro und zielt auf Unternehmen, die bereits Produkte wie Oracle, DB2, SQL Server oder Sybase einsetzen. Das Angebot umfasst die Datenbank „MySQL Enterprise Server“ inklusive 24/7-Support sowie den Überwachungsdienst „MySQL Network Monitor and Advisor“. (tc)

IBM bringt Web 2.0 in die Unternehmen

Die IBM sortiert ihr Lotus-Portfolio neu und orientiert sich dabei an aktuellen Internet-Trends.

Auf der diesjährigen Lotusphere überraschte die IBM das ange-reiste Fachpublikum mit der Ankündigung von Software, die ganz im Zeichen des Web 2.0 liegt. Damit gelang es den Armonkern, das Scheitern des 2001 als Nachfolger von Lotus Notes angekündigten „Workplace“ zu überspielen. An die Stelle einer allumfassenden Portalösung mit drö-gem Namen treten ein-fachere Tools mit einer für IBM ungewohnt peppigen Aufmachung. Hinsichtlich der technischen Fundamente bleibt sich der IT-Goliath aber treu. „Lotus Quickr“ und „Lotus Connections“ schreiben fort, was im Rahmen von Workplace begonnen wurde: Ausrichtung auf Java, zusammen-



Mike Rhodin, General Manager für Collaboration Software, schlägt einen neuen Kurs ein.

gesetzte Applikationen und Teamfunktionen, die sich in externe Anwendungen einklinken lassen. Die IBM bedient sich auch jenseits der zwei neuen Produkte kräftig aus dem Fundus des Web 2.0. Dazu zählt die Aufwertung von synchrone Kommunikation durch den Ausbau von „Sametime“ zu einer eigenständigen Arbeitsumgebung. Sie kommt besonders den Gewohnheiten jüngerer Internet-Nutzer entgegen. Zu den überraschen-den Wendungen gehört auch, dass IBM als eine treibende Kraft hinter den komplexen Web-Service-Standards nun auf Mashups setzt und die Integration von Anwendungen über REST-Schnittstellen propagiert. (siehe Seite 16) (ws) ♦

Symantec schnappt sich Altiris

Der Sicherheitsanbieter verstärkt das System-Management.

Rund 830 Millionen Dollar in bar bietet Symantec für das amerikanische Softwareunternehmen Altiris. Der Sicherheitspezialist will 33 Dollar pro Anteil zahlen – rund 22 Prozent mehr als die Aktie zum Zeitpunkt des Angebots wert war. Der Kaufpreis summiert sich auf 950 Millionen Dollar, fällt jedoch unterm Strich geringer aus, da Altiris einiges an liquiden Mitteln in die Ehe einbringt. Mit der Akquisition will Symantec sein Standbein im Segment System-Management stärken und dadurch sein Security- und Compliance-Portfolio (On Technology, Relicore, Bindview) aufwerten. Altiris vertreibt seine Lösungen in erster

Linie über PC-Hersteller, Systemintegratoren und Reseller. Mit den Programmen lassen sich PCs, Server, mobile Geräte und Speicherbausteine verwalten. Ursprünglich betrieb das Unternehmen ein Testlabor für PCs. Um die manuelle Arbeit zu reduzieren, wurde eine Management-Software entwickelt, mit der sich Programme remote installieren ließen. Das Tool kam an, und Altiris war im Softwaregeschäft. Laut vorläufigen Zahlen hat der Anbieter, der im Mai 2002 an die Börse gegangen ist, im vergangenen Jahr mit rund 1000 Mitarbeitern etwa 228 Millionen Dollar umgesetzt.

Fortsetzung auf Seite 4

DIESE WOCHE

SAP will mehr vom Mittelstand
Mit neuen Produkten und Vermarktungs-ideen startet SAP eine weitere Offensive im Mittelstand. Hans-Peter Klaey hat dabei den Hut auf, Donna Troy verlässt das Unternehmen. **Nachrichten SEITE 5**

Moore's Law bleibt gültig
IBM und Intel haben jeweils technische Durchbrüche bei der Chipentwicklung erzielt. **Nachrichten SEITE 7**

IZB vor Neubeginn
Der einstige RZ-Betreiber der süddeutschen Sparkassen hat nach der Übernahme durch die Sparkassen Informatik (SI) eine neue Rolle aufgedrückt bekommen. **Nachrichten SEITE 8**

Rumänien lockt mit IT-Know-how
Bei den Osteuropäern finden sich gut ausgebildete IT-Profis, die auf Aufträge aus Westeuropa und den USA warten. **Thema der Woche SEITE 12**

Alternativen zu Exchange
Open-Xchange, Scalix und Zimbra schlagen sich wacker im Vergleich. **Produkte & Technologien Praxis SEITE 21**





SOA – gegen den Strich 6

Die Veranstaltung „SOA-Initiative 2007“ zeigte: Viele Hersteller sind ihrer Klientel davon geeilt. Die Anwender sind interessiert, aber distanziert.

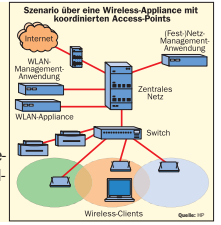
Die IBM schwört auf Web 2.0 16

Auf der Hausmesse Lotusphere 2007 stellte Big Blue neue Collaboration-Software vor, die durch aktuelle Web-Trends inspiriert wurde.



LAN und WLAN im Verbund 24

Die Integration von WLANs in das LAN bietet in vielen Fällen erhebliche Vorteile. Dabei gilt es jedoch, verschiedene Sicherheits- und Verwaltungsaspekte zu beachten.



NACHRICHTEN UND ANALYSEN

- Borland öffnet sich 9**
Application Lifecycle Management hat nach der neuen Unternehmensphilosophie nur Chancen, wenn sich Strategie und Produkte öffnen.
- Microsoft feiert ersten Vista-Erfolg 10**
Obwohl Vista den Markt gerade erst erreicht, hat Microsoft schon genügend Indizien zusammen, um von einem Erfolg zu sprechen.
- Sun lässt Heuschrecken herein 14**
Dankbar feiert die Company das finanzielle Engagement der Investorengruppe KKR.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

- Linux Foundation gegründet 18**
Aus dem Zusammenschluss der Open Source Development Labs (OSDL) und der Free Standards Group (FSG) soll eine Organisation hervorgehen, die Linux aktiver vorantreiben und verteidigen kann.
- Interaktive Geschäftsberichte 18**
Mit dem „Dynamic Enterprise Dashboard“ kündigt Microstrategy ein überarbeitetes Angebot zum Aufbau interaktiver Benutzeroberflächen für Reporting und Analyse an. Eine Kerntechnik kommt dabei von Adobe.
- Das SAP-Frontend der Zukunft 19**
Der „Netweaver Business Client“ soll den SAPgui beerben und sich nach dem Konzept der „Rich Clients“ stärker als dieser an den Aufgaben der Endanwender orientieren.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

PRAXIS

- Exchange-Alternativen 20**
Scalix, Open-Xchange und Zimbra sind quelloffene Groupware-Systeme mit zahlreichen Mail- und Kalenderfunktionen und Outlook-Support.
- Kleine Helfer 21**

IT-STRATEGIEN

- Gesetzeskonforme Datenspeicherung 28**
Das Thema Compliance verursacht manchem IT-Verantwortlichen graue Haare. Eine Zusammenstellung der einschlägigen Bestimmungen, Verordnungen und Gesetze hilft, den Überblick zu behalten.
- Weniger Vor-Ort-Einsätze 30**
Kundensysteme lassen sich auch remote pflegen. Die Management Beratungs Gesellschaft (MBG), Düsseldorf, nutzt dafür eine Web-basierende Support-Lösung.

IT-SERVICES

- Outsourcing kostet Arbeitsplätze 32**
Personalübernahmen und Kostensenkungen lassen sich nicht unter einen Hut bringen. Stellenkürzungen sind in Auslagerungs-Deals unvermeidlich.
- Neue Unisys-Strategie trägt Früchte 33**
Die Restrukturierung des Server-Anbieters, der mittlerweile mehr als 80 Prozent des Jahresumsatzes mit Services einnimmt, und das wachsende Outsourcing-Geschäft tragen Früchte.

JOB & KARRIERE

- IT-Profis streben nach Freiheit 34**
Sie arbeiten so, wie es ihnen gefällt. Die Vertreter der digitalen Arbeitswelt legen auf Selbständigkeit Wert und nehmen dafür Einschränkungen in Kauf.
- Mehr IT statt Döner und Pizza 36**
Wenn Migranten sich selbständig machen, dann in Handel und Gastronomie. Ausländische IT-Gründer sind dagegen Exoten. Schuld daran ist das hiesige Bildungssystem.
- Alter bleibt ein Hemmschuh 38**
Die meisten Unternehmen geben älteren Arbeitnehmern keine Chance. Sie gelten als zu teuer und zu inflexibel. Lieber wird auf Freiberufler und junge Absolventen zurückgegriffen.

SCHWERPUNKT: LAN-GRUNDLAGEN

- Verkehrsanalyse im LAN 25**
Transparenz bei der Netzüberwachung hilft, die Ursachen von IT-Problemen eindeutig zu identifizieren.
 - Löcher im Perimeter 26**
Ein sicheres Netz muss an allen Endpunkten abgesichert werden. Doch gerade diese werden immer unsicherer.
- STANDARDS**
- Impressum 26
 - Stellenmarkt 39
 - Zahlen – Prognosen – Trends 42
 - Im Heft erwähnte Hersteller 42

COMPUTERWOCHE.de

HOTTOPICS

- Strafe für Mails ohne Pflichtangaben
- Test: Intel Core 2 Duo E6400
- Alignment bringt Geld

Karrieretipps vom Profi



Vom 1. bis 14. Februar betreut Gerhard Humbert von HSC Personalmanagement das Online-Karriereforum der COMPUTERWOCHE. Unsere Leser können dem IT- und Personalexperten Fragen rund um die IT-Karriere stellen.
www.computerwoche.de/job_karriere/karriere_ratgeber

Das etwas andere CeBIT-Blog

Im „Messschnellweg“, dem COMPUTERWOCHE-Blog zur CeBIT, geht es nicht nur um Produkte. Die CW-Redakteure Thomas Cloer (Tom) und Alexander Freimark (Jake) schreiben auch über das Messe-Drumherum wie Stimmung, Schnipsel aus dem Journalistenalltag und die beste Currywurst in Hannover.
www.computerwoche.de/messschnellweg

Machen Sie Ihre eigene Gesundheitsreform.

Senken Sie unverträgliche Ausgaben mit gebrauchter Software.
Ob Microsoft, Sage oder Oracle auf Originaldatenträger. Bei usedSoft bekommen Sie alle gängigen Programme gebraucht viel günstiger. Senken auch Sie Ihre unverträglichen Ausgaben und sorgen Sie für ein gesundes Budget. Rezeptfreie Infos: info@usedSoft.com - www.usedSoft.com

usedSoft®
sicher mehr Wert

MENSCHEN

Paul Stodden investiert ins Kabel



Nach einem halben Jahr Pause fasst der frühere Debitel-Geschäftsführer und Siemens-Manager Paul Stodden wieder Fuß im Arbeitsleben. Der 59-Jährige soll nach Informationen der „Financial Times Deutschland“ ab Anfang Februar das operative Geschäft des auf Kabelfirmen spezialisierten Finanzinvestors Orion Cable GmbH leiten. Stodden hat mit der Private-Equity-Branche nicht gerade die besten Erfahrungen gemacht: Mitte 2006 musste der Informatiker auf Druck des Finanzinvestors Permira nach gerade mal zwei Jahren seinen Chefposten bei Debitel räumen.

Salesforce.com wechselt den Director

Joachim Schreiner ist seit Anfang des Jahres Managing Director für Deutschland, Österreich und die Schweiz (DACH) beim SaaS-Pionier (Software as a Service) Salesforce.com. Der 45-Jährige tritt die Nachfolge von Peter Steidl an, der eine weltweit agierende Verkaufsmannschaft aufbauen soll. Schreiner verantwortete zuvor beim Sicherheitsspezialisten Symantec das hiesige Enterprise-Geschäft. Davor war er zweieinhalb Jahre als Sales Director für das Geschäftskunden-Segment bei Veritas zuständig. Weitere Stationen seiner Berufslaufbahn waren BMC sowie Boole & Babbage.

Neuer Direktor für Microsofts Server

Nachdem er den Posten bereits interimweise seit Juli 2006 inne hatte, ist Klaus von Rottkay ab sofort offiziell Direktor Business Group Server bei Microsoft Deutschland. Der 37-Jährige folgt auf Stefan Ropers, der nach dem Wechsel von Christoph Wilfert zu Microsoft USA als Business & Marketing Officer aushalf und ab März eine andere „herausgehobene Vertriebstätigkeit“ innerhalb der GmbH übernimmt. Von Rottkay ist seit Januar 2006 bei Microsoft beschäftigt. Davor war der promovierte Physiker als Berater bei McKinsey tätig.



Avira ernennt neuen Verkaufsleiter

Thomas Jehle zeichnet ab sofort als Verkaufsleiter des Sicherheitsexperten Avira verantwortlich. Zu seinen Aufgaben zählt der Ausbau der Vertriebsaktivitäten in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Außerdem soll er bestehende Partnerschaften stärken und neue Kooperationen eingehen. Der 42-Jährige löst Detlef Langrock ab, der künftig den Bereich Consumer Marketing leitet. In den vergangenen Jahren hat Jehle bereits das Regionalteam West für Avira aufgebaut. Davor war er in leitenden Funktionen bei einer EDV-Leasinggesellschaft, in zwei Navigation Solution Centern und beim Sicherheitsanbieter Lampertz tätig.

Vom T-Com-Vorstand zum Palasthörn

Bernd Kolb, Vorstand für Innovation und Endgeräte bei T-Com und T-Online, hat die Telekom Anfang Februar auf eigenen Wunsch hin verlassen. Neben seiner Mitwirkung an zahlreichen „Innovationsoffensiven“ und Produktentwicklungen wie T-Home oder T-One hatte der 44-jährige Gründer von I-D-Media offenbar Zeit genug, ein Geschäftskonzept aus dem Boden zu stampfen – und einen Palast zu kaufen: Der Umbau einer 400 Jahre alten Sultansresidenz in Marrakesch, Marokko, zu einem Future Lab und Wellness-Hotel ist ein Tätigkeitsschwerpunkt der neuen Beratungs- und Projektgesellschaft Berndkolb.com.



Personalmittelungen bitte an Menschen@Computerwoche.de

Kolumne

Microsoft braucht eine Service-Strategie

Am Dienstag dieser Woche startete Microsoft-Gründer Bill Gates mit großem Trara den Verkauf von Windows Vista für Endkunden in New York. Aber irgendwie hat die Welt nicht auf dieses Ereignis gewartet. Business as usual also? Für die Anwender höchstwahrscheinlich, für Microsoft hängt viel von dem Windows-XP-Nachfolger ab.



Christoph Witte
Chefredakteur

Zusammen mit dem ebenfalls diese Woche zum Verkauf freigegebenen Office 2007 erzielt das Unternehmen mit dem PC-Betriebssystem über die Hälfte seines Umsatzes und liefert einen Großteil der Gewinne. Die Chancen für das neue OS schätzt Microsoft offenbar so gut ein, dass es die Wachstumsprognose für die Sparte Client von zehn auf zwölf Prozent angehoben hat.

Da die Software auf den meisten PCs vorinstalliert wird, Anwender sich also bewusst gegen Vista entscheiden müssten, dürfte Microsoft die Kalkulation der Zuwächse nicht schwerfallen. Allerdings wird das Betriebssystem die Rechner nicht im Sturm erobern. Das Betriebssystem wird in der Regel mit dem Kauf eines neuen PCs ausgetauscht. Analysten rechnen deshalb damit, dass Vista erst 2009 marktbeherrschend sein wird.

In Unternehmen könnte das sogar noch länger dauern. Zum einen halten IT-Chefs mitunter über den Lebenszyklus von PCs hinaus an einer Betriebssystem-Generation fest, weil der Rollout eines neuen OS eventuell andere Systeme in Frage stellt und der Funktionszuwachs bei Vista gegenüber Windows XP nicht unbedingt einen schnellen Umstieg rechtfertigt.

Zum anderen existiert mit Linux auf dem Desktop inzwischen eine Alternative. Sie ist zwar noch nicht in allen Belangen so reif wie Windows, aber in bestimmten Anwendungsbereichen durchaus eine Evaluation wert.

Während also Unternehmens- und Privatkunden gelassen abwarten können, hängt Microsofts Zukunft zum großen Teil davon ab, wie schnell die Klientel umsteigt. Zumal auch der Druck auf das Office-Geschäft zunimmt. Wenn weitergeht, was Google mit Alternativen zu Outlook, Word und Excel begonnen hat, dann sehen auch Unternehmenskunden bald nicht mehr ein, etwas teuer zu bezahlen, da sie von Microsoft-Konkurrenten preiswerter oder dank des werbefinanzierten Google-Geschäftsmodells sogar kostenlos bekommen.

Auch das Microsoft-Management weiß natürlich, dass der Erfolg des Unternehmens aus der Beherrschung der PC-Plattform resultiert. Diese Dominanz wird sich aber nicht ewig aufrechterhalten lassen. Deshalb versucht Microsoft-Chef Steve Ballmer das Unternehmen Richtung Services zu drängen. Doch bis auf das zarte Pflänzchen Windows live hat er im Segment Software as a Service noch nicht viel zu bieten. Dabei ist es höchste Zeit.

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

Symantec schnappt sich Altiris

Fortsetzung von Seite 1

Symantec war vermutlich nicht der einzige Bieter um die Gunst der Altiris-Investoren. Unlängst hatten Gerüchte die Runde gemacht, wonach Novell ein Auge auf das Unternehmen geworfen habe. Dies könnte auch den relativ hohen Aufschlag auf den Aktienkurs von Altiris erklären.

Gemeinsame Wurzeln mit Novell
Von Novell stammen Mitglieder des Gründerteams von Altiris – beide Unternehmen haben ihre Zentrale im US-Bundesstaat Utah. Symantec will nach Abschluss des Deals eine neue Geschäftseinheit für die Management-Programme gründen. Ob die Marke erhalten bleibt, ist noch nicht klar.

Symantec selbst sah sich zuletzt der Kritik von Analysten ausgesetzt, wonach die milliardenschwere Übernahme von Veritas immer noch nicht zufriedenstellend umgesetzt sei. Angesichts des jüngsten Deals häuften sich Kommentare von Beobachtern, Symantec würde sich zuviel aufladen.

Skeptische Analysten

Zwar wurde der strategische Sinn der Transaktion nicht in Frage gestellt, doch sei zweifelhaft, ob sich der Sicherheitskonzern den Deal (nicht nur finanziell) leisten könne. Vor der Altiris-Übernahme

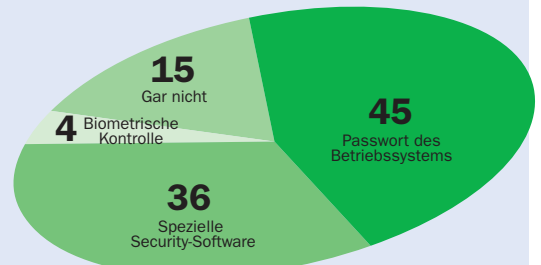
hätte zuerst das eigene Haus aufgeräumt werden sollen.

Symantec hatte vergangene Woche angekündigt, seine internen Kosten um 200 Millionen Dollar pro Jahr zu senken. Hintergrund waren schwache Zahlen im RZ-Geschäftsbereich, die auf die Übernahme von Veritas zurückgehen, und ein wenig überzeugender finanzieller Aus-

blick. Daraufhin war der Kurs der Symantec-Aktie massiv eingebrochen. Seit der Übernahme von Veritas im Jahr 2005 hat das Management von Symantec unter den Analysten ohnehin kaum noch Freunde. Tenor der Wallstreet zum jüngsten Deal: Altiris ist die richtige Übernahme, allerdings kommt sie zu keinem günstigen Zeitpunkt. (ajf) ♦

Frage der Woche

Wie schützen Sie die Daten auf Ihrem Notebook für den Fall, dass der Rechner abhanden kommt?



Trügerische Sicherheit: Fast die Hälfte der Befragten vertraut allein auf den Schutzmechanismus des Betriebssystems.

Quelle: Computerwoche.de, Angaben in Prozent, Basis: 349

In SAPs Mittelstandsgeschäft geht's rund

Neues Produkt, neuer Vertrieb, neuer Chef – SAP will endlich den Durchbruch schaffen.

Donna Troy, Executive Vice President für das indirekte Partnergeschäft von SAP, nimmt Abschied. Die amerikanische Managerin war im Juli 2004 zu dem deutschen Softwarehaus gestoßen und hatte in den vergangenen zweieinhalb Jahren am Aufbau des Partnergeschäfts mitgewirkt. Aber offenbar nicht effektiv genug. Bereits im vergangenen November briefte das SAP-Management mit Hans-Peter Klaey einen neuen starken Mann für das immer wichtiger werdende Mittelstandsgeschäft. Als President Global Small and Midsize Enterprise soll er den weltweiten Vertrieb, das Marketing und das operative Geschäft mit SAPs Mittelstandssoftware leiten.

Turbulenzen bei SAP

Spekulationen, mit der Berufung von Klaey entmachtete SAP Troy, hatte der Konzern vor zwei Monaten noch entrüstet demontiert. Der Abtritt der Amerikanerin rückt die Vorgänge nun in ein anderes Licht und macht deutlich, wie turbulent der Umbau von SAPs Mittelstandsgeschäft vonstatten geht.

Hier lesen Sie ...

- ◆ welche Produktstrategie SAP den Weg in den Mittelstand ebnen soll;
- ◆ welche Ziele der Konzern damit verfolgt;
- ◆ warum Querelen um Personal und Produktfragen das Geschäft noch verderben können.

Ob es Klaey gelingt, Ruhe in SAPs schlingende Mittelstandssparte zu bringen, erscheint fraglich. Nicht nur das Personalkarussell dreht sich, auch in Sachen Produktstrategie haben die Walldorfer ihr Ziel noch nicht erreicht. „Mit einem neuen Ansatz für den Erwerb, den Einsatz und die Finanzierung von Geschäftssoftware will SAP weitere Kundensegmente im Mittelstand erschließen“, bestätigten die badischen Softwerker kürzlich Spekulationen, der Konzern arbeite an einem neuen Mittelstandskonzept. Noch will sich SAP nicht in die Karten schauen lassen.

Eine neue Software soll es richten Bestätigt hat SAP lediglich, dass es eine völlig neue Software geben soll, die parallel zu dem bestehenden Angebot für kleine und mittelständische Firmen entwickelt wurde – Codename „A1S“. Die Lösung werde das bestehende Softwareportfolio ergänzen und auf einer Service-



Donna Troy, bislang verantwortlich für das Partnergeschäft von SAP, wirft das Handtuch.

orientierten Architektur (SOA) aufbauen, hieß es. Anwender könnten die enthaltenen ERP- und CRM-Funktionen im Hosting-Verfahren einsetzen oder on-Demand als Software-Services beziehen.

SAP verrät keine Preise ...

In welchem Preissegment SAP unterwegs sein will, wurde bislang nicht verraten. Auch zu den möglichen Hosting- und On-Demand-Partnern liegen noch keine Informationen vor. Zunächst will SAP das Hosting selbst übernehmen. Partner würden jedoch eine wichtige Rolle in dem neuen Konzept spielen, ließ der Softwarehersteller verlauten. Wann die Mittelstandssoftware auf den Markt kommen soll, steht ebenfalls noch nicht fest. Aktuell testet der Konzern sein Produkt intern. Da sich SAP im laufenden Geschäftsjahr 2007 (Ende: 31. Dezember 2007) keinen Beitrag zum Umsatz verspricht, ist mit dem offiziellen Launch wohl erst Ende des Jahres zu rechnen.

Den Anwendern verspricht SAP-Vorstandssprecher Henning Kagermann eine zügige Implementierung sowie eine einfache Bedienung. Das Produkt soll im so genannten „Try-Run-Adopt“-Verfahren angeboten werden, das den Kunden ermöglicht, die Software zunächst auszuprobieren.

Ansprechen will SAP mittelständische Firmenkunden, die bislang mit dem Softwareportfo-



Der neue starke Mann für den Mittelstand, Hans-Peter Klaey, soll das Geschäft endlich ins Rollen bringen.

lio aus Walldorf nichts anfangen konnten. „Deren Anforderungen erfüllen weder traditionelle Softwareangebote noch bestehende On-Demand-Lösungen“, so Kagermann. SAP zufolge ist das adressierte Marktsegment noch ziemlich unberührt, weil die betroffenen Firmen proprietäre oder alte Softwarelösungen einsetzen. Die Kunden zeichneten sich dadurch aus, dass sich zügig zu implementierende Lösungen haben wollten und bereit seien, auf umfangreiches Customizing zu verzichten.

„Die neue Lösung verspricht ein Potenzial von 15 Milliarden Dollar.“

Von Kollisionen des neuen Produkts mit der bestehenden Mittelstandssoftware will SAP nichts wissen. Die Zielgruppe liege zwischen der von „All-in-One“ und „Business One“, hieß es, angesprochen werden demnach Betriebe mit 100 bis 1000 Mitarbeitern. Business One liege darunter, All-in-One gehe an Firmen mit 1000 bis 2500 Mitarbeitern. Das Gesamtvolumen dieses potenziell erreichbaren Marktes beziffert Kagermann auf 15 Milliarden Dollar.

Um hier zu punkten, muss SAP jedoch erst einmal selbst Geld in

die Hand nehmen. Man werde in die Entwicklung eines neuen Geschäftsmodells investieren, ließ der Hersteller verlauten. Neue Vertriebsstrukturen sollen den Weg in Richtung Volumengeschäft und ein größeres Partnernetz ebnen. Verantwortlich dafür ist SAPs neuer starker Mann für den Mittelstand Hans-Peter Klaey.

Die neue Strategie lässt sich SAP in den kommenden zwei Jahren zwischen 300 und 400 Millionen Euro kosten. Dafür nimmt der Softwarekonzern Abstriche beim Gewinn in Kauf. Die operative Marge soll wegen der geplanten Investitionen im laufenden Jahr um ein bis zwei Prozentpunkte niedriger ausfallen als vorgesehen. Demnach liegt die geplante Spanne für 2007 zwischen 26 und 27 Prozent. Im zurückliegenden Jahr hatte sie 27,3 Prozent betragen.

... legt die Latte hoch ...

SAPs Ziele sind ehrgeizig. Bis zum Jahr 2010 soll sich die Kundenzahl auf rund 100 000 verdreifachen. Da das Feld der Großkunden weitgehend abgegrast ist, wird sich der Hersteller hauptsächlich an Mittelständler halten müssen, um die Vorgaben zu erreichen. Das neue Produkt soll jährlich 10 000 neue Kunden bringen. Nach vier Jahren erhoffen sich Walldorfer damit einen Umsatz von einer Milliarde Euro jährlich. Das gesamte adressierbare Marktvolumen soll sich von 30 Milliarden Dollar im Jahr 2005 auf etwa 70 Milliarden Dollar im Jahr 2010 erhöhen.

Analysten zufolge wird es für SAP höchste Zeit, sein Geschäftsmodell zu reformieren. Der Konzern sei zu abhängig von seinen Großkunden, monierte beispielsweise John Segrigh von J.P. Morgan. Schwankungen in diesem Bereich würden sich sofort negativ auf das Lizenzgeschäft auswirken. Außerdem sei SAP bislang den Nachweis schuldig geblieben, im SaaS-Geschäft

punkten zu können, kritisierten Analysten von Gartner. Mit seiner CRM-on-Demand-Lösung sei SAP erst spät und nach langem Zögern in den Markt für Softwareservices eingestiegen. Bislang schweigt SAP beharrlich zu Ergebnissen und Kundenzahlen.

... und lässt Fragen offen

SAP hatte in den vergangenen Jahren wiederholt angekündigt, mehr Geschäft im Mittelstand zu suchen, erreichte damit aber nach Einschätzung vieler Experten nicht die eigenen Ziele. Diverse Umstrukturierungen in diesem Geschäftsbereich sorgten zudem für Unruhe. Ob die neue Initiative greift, wird auch davon abhängen, ob SAP seine Mittelstandskunden für die Softwareservices begeistern kann. Bislang zögern die meisten Mittelständler noch (siehe Seite 42).

Für SAP gilt es zunächst, Antworten auf die offenen Fragen zu liefern. So muss unter anderem klar werden, wie sich die neue Software zu den bereits bestehenden Mittelstandslinien „All-in-One“ und „Business One“ positioniert. Vor allem die Partner, die bereits Lösungen rund um die SAP-Software gestrickt haben, werden wissen wollen, wie

SAP hofft auf 10 000 neue Kunden pro Jahr und eine Milliarde Euro jährlich.

es um die Zukunft ihrer Kernapplikationen bestellt ist.

Die SAP-Verantwortlichen sind um Zuversicht bemüht. Nach der eigenen Definition mache der Konzern bereits 65 Prozent seines Geschäfts im Mittelstand. Auch Kagermann mangelt es nicht an Selbstbewusstsein. So ein Produkt gebe es bislang nicht auf dem Markt, brüstet sich SAPs Leitwolf. „SAP ist dabei, Softwaregeschichte zu schreiben.“ (ba) ◆

Mehr zum Thema
www.computerwoche.de

- 587096:** SaaS-Anbieter heißen SAP herzlich willkommen im Club;
- 586905:** SAP lüftet Schleier über neuer Mittelstandssoftware – aber nur ein wenig;
- 586412:** Update: SAP will im ersten Quartal neues Mittelstandsprodukt lancieren;
- 583761:** SAP bastelt wieder am Mittelstandskanal.

Das sagt die Konkurrenz

Jim Schaper, CEO von Infor: „Man muss sich fragen, ob SAP den Mittelstand wirklich versteht oder ob diese Strategie allein der Versuch ist, von dem schleppenden Geschäft mit der Fortune-500-Kundenbasis abzulenken.“

Peter Dewald, Deutschland-Geschäftsführer von Sage: „Wir stehen wiederholten Mittelstandsoffensiven von globalen Wettbewerbern gelassen gegenüber. Insbesondere dann, wenn diese Ankündigungen noch so vage sind wie kürzlich vorgestellt.“

Bruce Francis, Vice President Salesforce.com: „Es ist fantastisch, wir sollten Henning Kagermann einen Geschenkkorb schicken. Er hat die Türen zu einem bislang fest verschlossenen Markt aufgestoßen.“

SOA – für Anwender ein Papiertiger

Während die Hersteller Milliarden in SOA-Angebote investieren, halten sich deutsche Unternehmen mit Projekten vornehm zurück. Diesen Eindruck vermittelte die CW-Fachkonferenz „SOA-Initiative 2007“.

VON CW-REDAKTEUR
WOLFGANG HERRMANN

SOA gilt als Synonym fürs Moderne, aber auch Unbeherrschbare“, erklärte Rüdiger Spies von der Expert Group zum Auftakt der Veranstaltung in Frankfurt am Main. Angesichts der immensen Marketing-Anstrengungen der Hersteller seien viele Vorstände verunsichert; das immer noch stark technisch geprägte SOA-Vokabular wirke eher beängstigend und erwecke nicht selten den Eindruck, dass damit alles nur noch komplizierter werde.

Vision und Wirklichkeit

In seiner Eröffnungsrede machte Spies deutlich, wie weit die Visionen der IT-Anbieter noch von der Wirklichkeit entfernt sind. Er verwies unter anderem auf eine Umfrage der Expert Group unter deutschen Unternehmen, derzufolge echte SOA-Projekte noch die Ausnahme sind. Lediglich fünf Prozent der Befragten arbeiteten mit einer SOA, zwei Prozent haben ein Pilotprojekt aufgesetzt. Etlichen IT- oder Bu-



Mit knapp 200 IT-Verantwortlichen war die SOA-Konferenz der COMPUTERWOCHE gut besucht.

tenrat der COMPUTERWOCHE ist. In der Praxis seien verlässliche Zahlen „extrem schwer“ zu ermitteln und von vielen Parametern abhängig. Einschlägige RoI-Messungen sind nach seiner Einschätzung nur selten vergleichbar. Vor den diversen SOA-Definitionen der Hersteller jedenfalls sei zu warnen. Ein unabhängiges Reifegradmodell habe sich bislang nicht etabliert.

Unreife Standards

Eine kritische Bestandsaufnahme lieferte auch Wolfgang Beinbauer vom Fraunhofer-Institut Arbeitswirtschaft und Organisation aus Stuttgart. Die benötigten Softwareservices zu erstellen und zu betreiben, sei aufwändig: „Die effiziente Gestaltung von Services im Hinblick auf spätere Änderungen der Einsatzzwecke ist weitgehend unerprobt.“ Hinzu komme das Problem der diversen Web-Services-Standards, die sich in unterschiedlichen Stadien befinden: „Einige sind bisher nur Ideen.“ Für die Unternehmen stelle dies ein Problem dar, denn „der Reifegrad bestimmt die Investitionssicherheit“. Dass mit SOA nicht alles einfacher werde, zeige sich schon daran, dass etwa mit dem Enterprise Service Bus (ESB) eine neue Infrastrukturkomponente angeschafft werden müsse. Steht die Architektur, benötigen Anwender ferner ein Governance-Werkzeug, „um Probleme zu lösen, die sie ohne SOA nicht gehabt hätten.“

Die Motive der Hersteller

Trotz dieser Hindernisse nehmen die Hersteller „riesige Investitionen“ in SOA-Angebote vor, wie Spies ausführte. Oft genug werde dabei alter Wein in neuen

Schläuchen angepriesen. „Viele verpacken einfach vorhandene Produkte neu und nennen sie SOA.“ Dabei unterschieden sich die Motive für die milliardenschweren Ausgaben erheblich. Für IBM beispielsweise löse SOA das Thema E-Business als Unternehmensintegrator ab: „SOA ist das große Gummiband,

lich wie Accenture und andere Konkurrenten arbeitet IBM Global Services (IGS) fieberhaft an branchenspezifischen SOA-Paketen.

SAP hingegen sehe in SOA einen willkommenen Trend, um alte Softwarestrukturen aufzubrechen. „R/3 ist nicht mehr beherrschbar“, provozierte Spies

„SOA-Anwender brauchen ein Governance-Werkzeug, um Probleme zu lösen, die sie ohne SOA nicht gehabt hätten.“

Wolfgang Beinbauer, Fraunhofer IAO

das das Unternehmen zusammenhält.“ Der Analyst gab sich ferner überzeugt, dass Big Blue damit einen weiteren Schritt in Richtung Applikationsgeschäft tue, trotz der gebetsmühlentenden Dementis des Managements. Anwendungen werde künftig nicht nur IBMs Software Group liefern, sondern vermehrt auch die Dienstleistungssparte. Ähn-



Das technisch geprägte SOA-Vokabular verunsichert die Vorstände, kritisiert Rüdiger Spies von der Expert Group.

die anwesenden SAP-Vertreter. Ähnliches gelte für Microsofts Windows-Betriebssystem. Für den weltgrößten Softwarehersteller sei SOA zudem wichtig, um die Glaubwürdigkeit als Technologieanbieter zu sichern. Oracles zentrales Motiv laute demgegenüber schlicht: „So badly needed“. SOA bilde eine unabdingbare Voraussetzung zur Integration der „zusammengekauften Komponenten“.

SOA als Business-Thema?

In den Herstellervorträgen konnten sich die knapp 200 Fachbesucher von den potenziellen strategischen Vorteilen einer SOA überzeugen. Rolf Schumann, Chief Technology Officer der SAP für die Region EMEA Central, wandte sich in diesem Kontext gegen eine techniklastige Betrachtung: „SOA ist ein Business-Thema.“ Am Ende wollte das Management Ergebnisse in Form von Geschäftskennzahlen sehen. SAP richte sein Augenmerk deshalb auf Enterprise Services, die wiederum aus den Geschäfts-

prozessen abgeleitet sind. Ins gleiche Horn stieß Wolfram Jost, Vorstand der IDS Scheer AG. Der RoI einer Service-orientierten Architektur lasse sich nur in Geschäftsprozessen messen: „SOA beginnt und endet bei den Prozessen.“

Bottom-up statt Top-down

Dass die Realität oft anders aussehe, verdeutlichte Matilda Anello, verantwortlich für die Anwendungsentwicklung der Credit Suisse. Die vielfältigen SOA-Vorhaben der Schweizer Großbank stieß stets die IT an, nicht etwa das Topmanagement, berichtete die Managerin. Bereits im Jahr 1998 begann das Projekt Credit Suisse Information Bus (CSIB), das nach etlichen Maßstäben durchaus als SOA-Projekt gelten kann. Im Rahmen des Vorhabens brach das IT-Team Kernanwendungen in Komponenten auf. Der Information Bus dient, ähnlich wie der Enterprise Service Bus (ESB) gängiger SOA-Modelle, als Kommunikationsinfrastruktur.

Dieses Projekt war rein technisch getrieben, so Anello. Obwohl es zu Kosteneinsparungen führte, profitierten die Geschäftsprozesse dadurch zunächst in keiner Weise. Andere SOA-relevante Projekte wie die Vereinheitlichung der Frontend-Systeme mit Hilfe von Web-Services brachten hier durchaus positive Veränderungen. Unterm Strich sei entscheidend, Business-Verantwortlichen den Nutzen in einer verständlichen Sprache aufzuzeigen. Anello: „Das Wort SOA würde ich gegenüber dem Topmanagement nie in den Mund nehmen.“

Mehr zum Thema

www.computerwoche.de/

- 586822:** Reality Check entzaubert SOA-Versprechen;
- 580563:** SOA hat in Deutschland Seltenheitswert;
- 586627:** Anwender vernachlässigen SOA-Governance;
- 586760:** Deutsche Post gründet SOA-Beratung aus;
- 583382:** IBM eröffnet SOA-Zentren in China und Indien.

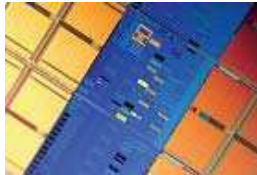


<http://www.computerwoche.de/soa-expertenrat>

Intel und IBM revolutionieren Chipherstellung

Neue Materialien und Verfahren ermöglichen 45-Nanometer-Technik.

Parallel, aber unabhängig voneinander haben beide Unternehmen einen wichtigen Durchbruch bei der Chipherstellung geschafft. „Wir sehen die größte Veränderung in der Transistortechnik seit den 60er Jahren“, erklärte Mark Bohr, Senior Fellow und Direktor der Technology and Manufacturing Group bei Intel. Diese Einschätzung teilt Firmenmitbegründer Gordon Moore, auf den das „Gesetz“ zurückgeht, wonach sich die Zahl der Transistoren auf einem Chip alle zwölf bis 18 Monate verdoppeln werde.



Ein SRAM-Test-Wafer von Intel in 45-Nanometer-Technik.

„Moore's Law“ schien auszulaufen. Denn bei der Verkleinerung der Transistoren, Leiterbahnen und Isolatoren unter die bisherige minimale Strukturbreite von 65 Nanometern treten Leckströme auf. Diese führen zu Fehlfunktionen und zu einem höheren Energieverbrauch, der Fortschritte in der Akkutechnik zunichte macht. Dieses Problem haben Intel und IBM nun überwunden.

Beide verwenden die Technik „high-k metal gate“. Intel ersetzt dabei die bisherigen Chipgrundlagen Siliziumdioxid und polykristallines Silizium. Neu zur Verwendung kommt das dehnbare silberfarbene Metall Hafnium, das in einem aufwändigen Verfahren aus Zirkonium-Verbindungen gewonnen wird. Außerdem verwendet Intel zwei weitere Stoffe, die das Unternehmen aus Wettbewerbsgründen geheim hält.

Rezept bleibt geheim

Noch weniger hat IBM über die Ingredienzien der Chips verlauten lassen. Bisher teilte das Unternehmen lediglich mit: „Das Material bietet überlegene elektrische Eigenschaften im Vergleich zu seinem Vorgänger und verbessert die Transistorleistung. Gleichzeitig können die Dimensionen des Transistors weiter verkleinert werden.“ Die Werkstoffe verlangten nur minimale Änderungen bei den gegenwärtigen Produktionsanlagen und -prozessen. Daher sei die neue Technik bereits in IBMs modernster Halbleiterfabrik in East Fishkill, US-Bundesstaat New York, eingeführt worden.

Intel will Prozessoren mit 45-Nanometer-Technik, Codename „Penryn“, in Kürze in großen

Stückzahlen liefern. Auf das kleinere Format umgestellt werden die nächsten Generationen der CPU-Reihen Core 2 Duo und Core 2 Quad (zunächst zwei Du-

al-Core-Prozessoren in einer Hülle) sowie die Multi-Core-Xeons. Entsprechend ausgestattete Notebooks, Desktops und Server sollen noch in diesem Jahr

auf den Markt kommen. Das Unternehmen glaubt, seinen „Vorsprung von mehr als einem Jahr gegenüber dem Rest der Halbleiterindustrie ausgebaut“ zu haben.

Das könnte etwas zu optimistisch sein. Denn IBM betont, die neuen Chips zusammen mit AMD, Sony und Toshiba entwickelt zu

haben. AMD produziert allerdings derzeit in den eigenen Fabriken die Chips noch mit 90 Nanometer Strukturbreite und bereitet die Umstellung auf 65 Nanometer erst vor. Der Intel-Rivale möchte 45-Nanometer-Chips ab einem unbestimmten Zeitpunkt im nächsten Jahr auf den Markt bringen. (Is) ◆

Unsere Besten jetzt noch besser.



Das Diagramm zeigt eine Familie von Fujitsu-Scannern, die in drei Kategorien unterteilt sind:

- PRODUKTIONS-SCANNER:** Umfasst die Modelle fi-5900C und fi-4860C2. Diese sind als „Produktions-Scanner“ bezeichnet und kommen inklusive VRS 4.1 Professional.
- ABTEILUNGS-SCANNER:** Umfasst die Modelle fi-5750C, fi-5650C, fi-4340C und fi-5530C. Diese sind als „Abteilungs-Scanner“ bezeichnet und kommen inklusive VRS 4.1 Basic.
- WORKGROUP-SCANNER:** Umfasst die Modelle fi-5220C und fi-5120C. Diese sind als „Workgroup-Scanner“ bezeichnet und kommen inklusive VRS 4.1 Basic.

Die VRS-Technologie (VirtualReScan) ist ein zentrales Element der Werbung, das die Flexibilität und Genauigkeit der Scanner betont.

Was macht eine gute Familie aus?

Man kann sich auf jedes einzelne Mitglied verlassen. Bei Fujitsu sind Sie bestens aufgehoben, Sie können sich auf uns und jedes Mitglied unserer Produktfamilie verlassen. Als Markt- und Technologieführer mit jahrzehntelanger Erfahrung sind unsere Scanner „State-of-the-Art“. Denn Fujitsu bietet Ihnen den exakt für Ihre Anforderungen passenden Dokumentenscanner.

Wie können unsere Besten noch besser werden?

Indem man den idealen Partner findet und industriebewährte Lösungen kombiniert. Fujitsu Scanner sind jetzt zusätzlich mit Kofax VRS Capturewerkzeugen ausgestattet. Dadurch wird die Dokumentenerfassung mit Fujitsu Scannern noch einfacher, schneller und verlässlicher – wie bei einem Druckknopfprinzip. So entsteht: Eine einfach gute Familieneinheit.

Weitere Informationen unter
www.fdg.fujitsu.com



www.milk-and-honey.de

* Quelle: Scanner Market Report Frühjahr 2006

FUJITSU

THE POSSIBILITIES ARE INFINITE

Alle Namen, Herstelleramen, Marken- und Produktbezeichnungen unterliegen besonderen Schutzrechten und sind Herstellerzeichen und/oder eingetragene Marken der jeweiligen Inhaber. Alle Angaben unverbindlich. Änderungen an den technischen Daten ohne vorherige Ankündigung vorbehalten.