

COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



APPLIANCES

Warehouse aus der Box

Integrierte Hard- und Softwarelösungen sollen den Aufbau eines Data Warehouse erleichtern. Der Beweis steht noch aus. **SEITE 14**



VIRTUALISIERUNG

VMware 6.0 im Test

Das Luxusmodell unter den Virtualisierungslösungen besticht mit einer üppigen Ausstattung, die aber nicht jeder braucht. **SEITE 18**



KARRIERE

Xing – nur ein Spielzeug?

Virtuelles Networking, wie es die Plattformen Xing und LinkedIn bieten, sind angesagt. Der Nutzen ist allerdings umstritten. **SEITE 30**

COMPUTERWOCHE TV



Prof. Manfred Leisenberg, FH des Mittelstands, Bielefeld

♦ **Social Networking im Unternehmen**
Professor Manfred Leisenberg erklärt in einem kurzen Tutorial, wie Unternehmen Social Networking und andere Web 2.0-Techniken nutzen können. Im Interview macht er klar, was er unter Social Network Optimization versteht und was nach Web 2.0 kommt.

ZAHL DER WOCHE

25 000 Strafanzeigen soll die deutsche Musikindustrie seit Jahresbeginn gegen Internet-Nutzer erstattet haben, die sich illegal Musik heruntergeladen haben und diese im Netz anbieten. Insgesamt 90 Ermittler folgen Presseberichten zufolge im Internet den Spuren illegal veröffentlichter Musikstücke und stoßen dabei immer wieder auf die IP-Adressen der betreffenden Computer. Diese werden dann der Staatsanwaltschaft übergeben. Die Eltern der meist jugendlichen Täter müssen für den Schaden aufkommen.

Hightech-Gründer im Aufwind

Während die Gesamtzahl der Unternehmensgründungen in Deutschland 2006 um vier Prozent auf 243 000 zurückging, gab es im Hightech-Sektor einen kleinen Lichtblick: Dort entstanden im vergangenen Jahr 17 700 Firmen – immerhin 100 mehr als 2005. Das ergab eine aktuelle Studie des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) in Mannheim in Zusammenarbeit mit Microsoft. Der Report zeigt jedoch auch: Fachkräftemangel und Finanzierungsprobleme sind die größten Hürden für Gründer. (hk) ♦

Mieses Zeugnis für interne IT-Betreiber

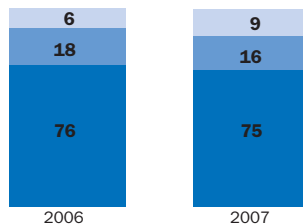
Ausgliederte IT-Abteilungen haben die Prozesse nicht im Griff und keinen Blick für Kundenwünsche.

Die internen IT-Dienstleister drohen den Anschluss an ihre externe Konkurrenz zu verlieren. Während unabhängige IT-Anbieter ihr Kunden-Management intensivieren, haben es viele konzerngebundene IT-Betreiber bislang versäumt, sich neu aufzustellen. Im Rahmen des Benchmark-Projekts „Bensberger Kreis“ verglichen 28 Konzern-IT-Organisationen ihre Leistungsdaten. Demnach hat ein Großteil der Teilnehmer seine Abläufe nicht an den Anforderungen seiner Konzernkunden ausgerichtet. Service-Level-Vereinbarungen mit den Fachabteilungen sind keineswegs selbstverständlich, kalkulierte Preise ebenso wenig. Oft fehlen ein Key-Account- und sogar ein Portfolio-Management, die Abläufe im Controlling und Qualitäts-Management sind nicht effizient. Angesichts der Versäumnisse sehen sich die Auftraggeber nach professionellen externen IT-Dienstleistern um.

Auch die Fertigungstiefe wurde bislang kaum angetastet: IT Gmbhs machen fast alles selbst, lediglich neun Prozent der

erforderlichen Kapazitäten werden von externen Outsourcern gestellt. Von Near- und Offshore-Services versprechen sich die IT-Betreiber keine Kostenvorteile (siehe Bericht auf Seite 28). (jha) ♦

Vertrauen nur in eigene Kräfte



■ Mitarbeiter von Outsourcing-Anbietern
■ Berater, Freelancer, etc. (externe)
■ eigenes Personal

Angaben in Prozent; Quelle: Bensberger Kreis

Drei Viertel aller Arbeiten erledigen interne IT-Dienstleister selbst.

Wipro plant deutsche Akquisition

Ins Beuteschema passen IT-Töchter von BMW, Lufthansa und BASF.

Der indische IT-Outsourcing-Anbieter Wipro Technologies bereitet eine große Übernahme in Deutschland vor. Kees Ten Nijenhuis, Senior Vice-President des Unternehmens in Europa, sagte dem Brancheninformationsdienst „Computerwire“: „Deutschland ist ein zu großer Markt, um ihn zu ignorieren. Man kann dort nicht ohne weiteres aktiv werden, man muss es auf deutsche Art und Weise machen: Einerseits benötigt man eine starke Präsenz, andererseits sollte sie nicht zu stark sein“, erläuterte er.

Namen nannte er nicht, wohl aber Rahmenbedingungen: „90 Prozent der gelisteten Unternehmen in Deutschland nut-

zen SAP-Applikationen, 60 Prozent des Outsourcing-Marktes rankt sich um Infrastrukturthemen“, sagte Ten Nijenhuis. „Für den Erfolg in Deutschland benötigt man Rechenzentren, SAP-Kompetenz und einen kaptiven Kunden, der sich nach den eigenen Spezifikationen reorganisieren lässt.“ Im Lauf des Gesprächs mit Computerwire gab er weitere Hinweise: „Jeder große deutsche Konzern hat seine eigene IT-Organisation: Gucken Sie sich zum Beispiel BMW, Lufthansa und Siemens an.“ In den letzten Jahren hat es unter den konzerngebundenen IT-Dienstleistern einen Ausverkauf gegeben.

Fortsetzung auf Seite 4

DIESE WOCHE



HP hängt Dell ab – vorerst

Im Duell der PC-Giganten wurde Hewlett-Packard jahrelang von Dell vorgeführt. Jetzt haben sich die Vorzeichen geändert. Doch Dell reagiert bereits. **Thema der Woche SEITE 6**

Dubiose IT-Förderung

Die Hightech-Initiative der Bundesregierung hat ein Problem: Wohin mit den Fördergeldern? **Nachrichten SEITE 8**

IT soll sauber werden

Eine Reihe von Herstellern hat sich zusammengedungen, um die Energiekosten zu senken und die CO₂-Bilanz der Branche zu verbessern. **Nachrichten SEITE 10**

SOA gegen den Strich

Microsoft-Manager David Vaskevitch relativiert die Euphorie in Sachen Service-Orientierung. **Produkte & Technologien SEITE 17**

Unified Communications

Neben mobilen Lösungen ist die Integration der Daten und Anwendungen Voraussetzung. **Schwerpunkt SEITE 20**



ANALYSE



Microsoft meets Linux 5

Mit Novell, Xandros und Linspire paktiert die Gates-Company bereits. Auch Ubuntu-Förderer Mark Shuttleworth ist pragmatisch und schließt eine Zusammenarbeit nicht aus.

NACHRICHTEN UND ANALYSEN

Gefährliche Unterhaltungselektronik 11

Die Analysten von Gartner warnen Unternehmen davor, dass die zunehmende Beschäftigung der Mitarbeiter mit Gadgets und Web-2.0-Sites unangenehme Folgen für die Konzern-IT haben könnte.

Was IBM mit Telelogic will 12

Der IT-Riese ist scharf auf die weit verbreitete Lösung „Doors“ für das Requirements Management.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

Data Warehouse aus der Box 14

Appliance-Angebote sollen den Aufbau und Betrieb eines Data Warehouse erleichtern. Der Beweis steht aber noch aus.

Modulare Blades von Sun 16

Bei den neuen Server-Einschüben „Sun Blade 6000 Modular System“ können Anwender zwischen Spar-, Opteron- und Xeon-Prozessoren wählen.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

PRAXIS

Test: VMware virtualisiert Vista 18

Version 6.0 der PC-Virtualisierung unterstützt die Remote-Steuerung für Gastbetriebssysteme, USB 2.0 und das neue Microsoft-Betriebssystem. Bis auf kleine Kritikpunkte überzeugte das Produkt.

Kleine Helfer 19

SCHWERPUNKT: UNIFIED COMMUNICATIONS

Erfolg durch Integration 20

Unified Communications verlangt die Integration der Daten und Anwendungen.

Koordinatoren mit Rundum-Kenntnissen sind gefragt 22

Eine effiziente Koordination von Netzwerk, Telefonie und Software ist entscheidend.

Ständige Erreichbarkeit hat Folgen 23

Wer auf allen Kanälen ansprechbar sein will, muss sich entsprechend organisieren.

IT-STRATEGIEN

MAN gestaltet Fertigungsabläufe neu 24

Der Nutzfahrzeughersteller hat die internen Lieferprozesse in der Achsenfertigung mit Hilfe eines Supply-Chain-Management-Tools überarbeitet. Als Garant für den Erfolg erwies sich das frühzeitige Change-Management.

Serie: Identity Management 26

Die Zahl der Identity-Management-Anwendungen in den Unternehmen steigt. In den Einführungsprojekten warten schwierige Herausforderungen, wenn etwa sensible Daten bearbeitet werden. Teil 3 unserer Serie nennt die größten Probleme.

IT-SERVICES

Konzern-IT am Tropf der Mutter 28

Um ausgegliederte IT-Bereiche in Unternehmen ist es oft nicht gut bestellt. Ein Benchmark im Rahmen des Bensberger Kreises offenbart Defizite in den Prozessen, im Leistungsportfolio und in der Kundenorientierung.

JOB & KARRIERE

Xing als Karrieresprungbrett? 30

Business Networks können zu einem wichtigen Faktor für den Erfolg in der globalen Arbeitswelt werden. Aber nur wer mindestens zwei bis drei Stunden pro Woche dafür investiert, kann beruflich profitieren.

Jobs durch Mitarbeiterempfehlungen 31

Ein Drittel aller Neueinstellungen kommt über eigene Mitarbeiter und persönliche Kontakte zustande. Zugekommen hat die Eigeninitiative der Bewerber, wie eine aktuelle Studie zeigt.

STANDARDS

Impressum	25
Stellenmarkt	32
Zahlen – Prognosen – Trends	35
Im Heft erwähnte Hersteller	35

COMPUTERWOCHE.de

Die Highlights der Woche

Computerwoche.de

Die IDC-Analystin Michele Zwolinski prognostiziert die Entwicklung des PC-Marktes in Deutschland und EMEA. Sie macht deutlich, wie stark die Nachfrage in den osteuropäischen Märkten angezogen hat. www.computerwoche.de/tv



Neun Erkenntnisse zum Thema Kreativität

Bei Google dürfen Mitarbeiter 20 Prozent ihrer Arbeitszeit in eigene Projektideen investieren. Wie Unternehmen von der Kreativität ihrer Mitarbeiter profitieren können, fasst Christian Tidona auf Venturepost.de zusammen. www.venturepost.de/

Praxistest: Blackberry 8800

Mit dem 8800 führt RIM seine moderne Linie konsequent fort: hin zu edler Verarbeitung. Wie sich das Smartphone im Alltag schlägt, zeigt der Praxistest. www.computerwoche.de/593682/



Scheer warnt vor proprietären SOA-Lösungen

Das dürfte den großen Softwareanbietern kaum schmecken: Auf der Kundenveranstaltung Aris ProcessWorld lästerte Firmengründer August-Wilhelm Scheer über die SOA-Lösungen der einschlägigen Hersteller. Diese seien proprietär und drohten die Vorteile des SOA-Konzepts zunichte zu machen. www.computerwoche.de/soa-expertenrat/?p=180

VoIP – Alles was Sie wissen müssen

Voice over IP spart nicht nur Telefonkosten, es kann auch Workflows flexibilisieren und effizienter machen. Allerdings gibt es spezielle Anforderungen an die Datensicherheit und die Infrastruktur. Die wichtigsten Pros und Contras zum Thema VoIP fasst ein Executive Briefing zusammen. www.computerwoche.de/executive-briefings/



Alles über IT-Industrialisierung

IT-Industrialisierung: Was ist das? www.computerwoche.de/592035/
Die neuen Wertschöpfungsketten www.computerwoche.de/592036/
IT-Industrialisierung: Die IT steht erst am Anfang www.computerwoche.de/592040/
IT-Industrialisierung: Wie die IT den Schock vermeidet www.computerwoche.de/592688/



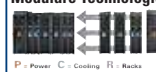
Was ist, wenn Ihr Unternehmen unerwartet stark wächst?
Nein und?

Was ist, wenn immer neue Hotspots auftreten?
Nein und?

Was ist, wenn Ihre Energiekosten explodieren?
Nein und?

Was ist, wenn Sie auf die neueste Blade-Server-Technologie umsteigen müssen?
Nein und?

Modulare Technologie



Close-Coupled-Cooling™



Hot Air Containment Systeme

NetBotz® Überwachungsprodukte



Online-Schulungen mit Data Centre University™



GRATIS
APC White Paper
hier herunterladen!

Um das White Paper "Wesentliche Kühlsystemanforderungen für Datenzentren der nächsten Generation" zu erhalten, melden Sie sich online unter <http://promo.apc.com> an, und geben Sie den Schlüsselcode 61247t ein. Mit der Registrierung nehmen Sie automatisch an der Verlosung eines APC Power Ready Travel Bag teil.



Tel: 0800 10 10067 • Fax: 089 51417-100



©2007 American Power Conversion Corporation. Alle Warenzeichen sind Eigentum der jeweiligen Besitzer. APC Deutschland GmbH, Eisenheimerstraße 47a, D-80802 München. Kein Kauf notwendig. Die tatsächlich vergebenen Produkte können von den gezeigten Produkten abweichen.

Wir nehmen Ihnen die Zweifel und geben Ihnen Sicherheit.

APC setzt neue Maßstäbe für den effizienten Betrieb von Datacentern

MENSCHEN

Neuzugang bei Microsoft Deutschland



Anfang Juli übernimmt Henrik Schlaegel bei Microsoft Deutschland den Posten des Director Services. Der 49-Jährige tritt die Nachfolge von Josef Breitenlechner an, der das Unternehmen nach knapp drei Jahren mit unbekanntem Ziel verlässt. Schlaegel kommt von Microsoft Dänemark, wo er 2002 als Services Director eintrat. Zuletzt war er als Senior Director Services Consulting & Industries verantwortlich für das Beratungsgeschäft und den Anfang der Industriepartner im Bereich Services. Vor Microsoft arbeitete er unter anderem für IBM, Scandinavian Airlines, McKinsey und Deloitte Consulting.

Nachfolgeregelung bei Atos Origin

Philippe Germond ist der designierte Nachfolger des bisherigen Atos-Origin-Chefs Bernard Bourigeaud (63), dessen Vertrag im Januar 2009 ausläuft. Wie der IT-Dienstleister bekannt gab, werden die beiden Manager ab sofort gemeinsam die Leitung übernehmen, um einen sanften Amtsübergang zu gewährleisten. Germond setzte sich gegen den bisher als Kronprinz gehandelten Dominique Illien durch, der das Unternehmen nun verlässt. Als früheren COO von Alcatel ist Germond dieses Schicksal nicht fremd: Er selbst war im Frühjahr 2005 zurückgetreten, nachdem CEO Serge Tchuruk beschlossen hatte, bis zu seinem 70. Lebensjahr im Amt zu bleiben.

Neuer Europachef für HP Consulting

Wolfram Fischer steigt zum Vice President und General Manager Consulting Integration für HP Emea (Europa, Naher Osten und Afrika) auf. Der seit 1985 für Hewlett Packard tätige Manager löst in dieser Position George Davies ab. Zuvor arbeitete Fischer als Vice President Marketing & Strategie bei der Technology Solutions Group (TSG) von HP in Emea. Davor leitete er bis Juli 2005 als TSG-Geschäftsführer in Deutschland unter anderem den Geschäftsbereich HP Services.



T-Systems-Chef als Nebenjob

Die Deutsche Telekom hat T-Systems-CFO Wilfried Peters zum kommissarischen Chef der Geschäftskundensparte ernannt. Peters, der diesen Posten neben seinem Amt als Finanzvorstand übernimmt, ersetzt Lothar Pauly, der wegen einer möglichen Verwicklung in die Siemens-Affäre seinen Hut nehmen musste. Für Netze, IT und Einkauf bei T-Systems ist jedoch T-Mobile-Chef Hamid Akhavan zuständig. Im Zentralvorstand verantwortet Telekom-Finanzchef Karl-Gerhard Eick den Bereich. Er ist auch für die Suche nach dem strategischen Partner für T-Systems zuständig.

Kleinfeld: Von Siemens zur Heuschrecke?



Siemens-CEO Klaus Kleinfeld, der am 30. Juni die Leitung des Elektronik Konzerns an Peter Löscher übergibt, soll einem Pressebericht zufolge einen Posten bei dem US-Finanzinvestor Blackstone antreten. Allerdings wolle der 49-Jährige nicht von Deutschland oder England aus für den Finanzinvestor arbeiten, sondern für seinen neuen Job in die Vereinigten Staaten ziehen. Das berichtete die „Wirtschaftswoche“ unter Berufung auf Branchen-Insider. Kleinfeld wäre nicht der erste ITK-Manager, der die Private-Equity-Branche wechselt. Erst vor kurzem wurde bekannt, dass der frühere Siemens-Finanzchef Heinz-Joachim Neubürger eine Festanstellung bei der US-Beteiligungsgesellschaft Kohlberg Kravis Robert (KKR) erhielt.

Personalmitteilungen bitte an Menschen@Computerwoche.de

Kolumne

IT-Töchter werden allein gelassen

Die deutschen IT-Töchter haben sich ein schlechtes Zeugnis ausgestellt (siehe Seite 1). Die internen IT-Dienstleister deutscher Konzerne wirken nach dem Benchmark des so genannten Bensheimer Kreises, in dem sich die größten von ihnen austauschen, unorganisiert, nicht auf ihre Kunden fokussiert, ineffizient, unqualifiziert – also kurz ziemlich chaotisch. Für sie spricht allerdings, dass sie sich nicht scheuen, so katastrophale Benchmarkergebnisse zu veröffentlichen. Vielleicht ist dieser Schritt als Willenserklärung zu interpretieren, die Zustände drastisch zu verändern. Doch wieso sind die internen Dienstleister so schlecht aufgestellt? Warum haben viele von ihnen weder zentrales Controlling, Qualitätsmanagement, SLAs oder ein Produkt- und Portfolio-Management, das sich an den Bedürfnissen ihrer Kunden ausrichtet?



Christoph Witte
Chefredakteur

Einer der Gründe für die Misstände liegt sicher in der fehlenden Führung durch die Mutterunternehmen. Wenn keine Prozessorientierung eingefordert wird, findet sie auch nicht statt. Wenn darüber hinaus der oft aufgehobene Kontrahierungszwang mit dem internen Dienstleister nicht genutzt wird, um dessen Qualität zu verbessern und seine Preise zu senken, dann tut sich auch in diese Richtung nichts. Ein anderer wichtiger Grund für die Existenz der IT-Töchter könnte sein, dass das Management der Unternehmen die ewigen Qualitäts-, Kosten- und Zeitdebatten über IT-Projekte einfach leid war und hoffte, durch die Ausgründung mehr

Transparenz zu schaffen. Allerdings haben offenbar viele Unternehmen versäumt, ihren internen Providern das richtige Rüstzeug mit auf den Weg zu geben. Man hat sie in den Strukturen, der bestehenden Organisation, Ausrichtung, Infrastruktur und Mannschaft ausgegliedert ohne sie vorher fit zu machen für den Job eines quasi unabhängigen Dienstleisters. Hätte das Topmanagement so gehandelt, als würde sie die IT wie ein Geschäftsfeld verkaufen, hätte sie sie für die Interessenten zunächst schön gemacht.

Aber warum halten die Unternehmen so schlechte Dienstleister so lange aus, vor allem dann, wenn kein Kontrahierungszwang mehr besteht? Auch hier kann man nur spekulieren. Zwei gut bekannte, auch in anderen Zusammenhängen schon häufig beobachtete, Motive drängen sich auf. Bequemlichkeit ist das eine und das andere lautet: Lieber Ärger, den man kennt, als Querelen über Dinge, die noch nicht absehbar sind. Ein anderes mögliches Motiv für den Langmut der Unternehmen wagen wir kaum auszusprechen, aber erwähnt werden muss es: Vielleicht spielt in den Augen von Business-Managern eine gute Versorgung mit IT-Services nur eine untergeordnete Rolle für den Erfolg des Unternehmens.

Diese Kolumne finden Sie auch im Blog der COMPUTERWOCHE unter <http://blog.computerwoche.de>. Dort können Sie Ihre Meinung abgeben und sofort veröffentlichen. Wir freuen uns auf Ihre Kommentare.

Wipro plant deutsche Akquisition

Fortsetzung von Seite 1

Zuletzt brachte Karstadt-Quelle die IT-Tochter Itellium in ein Joint-Venture mit EDS ein. Zuvor hatte die Telekom-Tochter T-Systems die VW-Tochter Gedas gekauft. Außerdem wechselten beispielsweise die IT-Ausgründungen von Vorwerk, RAG, Rheinmetall und Thyssenkrupp unter das Dach eines IT-Dienstleisters.

Das hat die Zahl der möglichen Akquisitionsziele für Wipro zwar reduziert, doch angesichts der Aussagen von Nijenhuis liegen einige Namen auf der Hand: Die BMW-Tochter Softlab betreibt SAP-Projekte für den Konzern und bietet Hosting- und Betriebsdienste im Drittmarkt an. Ein anderer möglicher Übernahmekandidat wäre Lufthansa Systems

(LHS). Laut Lünenodonk ist LHS viertgrößter Anbieter von IT-Beratungs- und Systemintegrationsdiensten. Auch BASF IT Services passt mit ihren RZ- und SAP-Know-how sowie der starken Verflechtung mit dem Konzern ins Beuteschema. Die drei Unternehmen sowie die Muttergesellschaften kommentierten die Meldungen nicht.

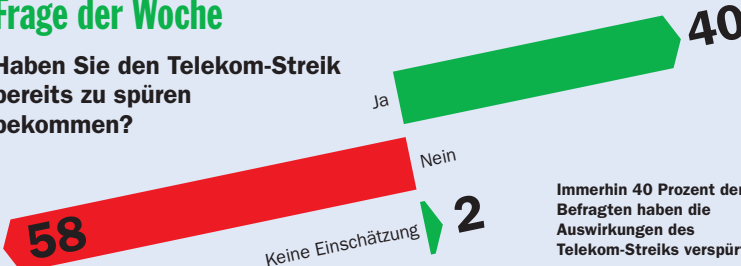
Inder prüfen Einstieg bei T-Systems

Auch eine Übernahme von T-Systems durch Wipro wäre theoretisch möglich, wird aber von den meisten Experten bezweifelt. Immer wieder hat es Gerüchte gegeben, indische Offshore-Spezialisten seien an T-Systems inter-

essiert. Angeblich sollen beispielsweise Infosys und Tata Consultancy Services nach Einblick in die T-Systems-Bücher abgewunken haben. Wipro hat bei seinen Zukäufen jedoch stets eine Strategie der kleinen Schritte verfolgt. Eine vollständige Übernahme von T-Systems wäre ein Bruch mit dieser Vorgehensweise. Zudem dürfte die aktuelle Tarifauseinandersetzung bei der Telekom die Inder befremden. „Mit der Übernahme der T-Systems-Mitarbeiter würde Wipro den wichtigen Wettbewerbsvorteil der Lohnkostendifferenz aufgeben“, zeigt sich Peter Kreutter von der WHU – Otto Beisheim School of Management in Vallendar, skeptisch. (jha)

Frage der Woche

Haben Sie den Telekom-Streik bereits zu spüren bekommen?



Immerhin 40 Prozent der Befragten haben die Auswirkungen des Telekom-Streiks verspürt.

Quelle: Computerwoche.de; Angaben in Prozent; Basis: 378

Microsoft teilt und herrscht

In den Verträgen mit Linux-Anbietern geht es weniger um Politik als um Geschäftsinteressen.

VON CW-REDAKTEUR LUDGER SCHMITZ

Dass Microsoft Verträge mit Firmen schließt, die zum Open-Source-Lager gezählt werden, ist nicht so neu. Abkommen gibt es beispielsweise mit Jboss, XenSource und Zend; immer geht es um die Interoperabilität verbreiteter systemnaher Anwendungen mit Produkten aus Redmond. Ähnlich verhält es sich in den Fällen der Hardwarehersteller Samsung, Fuji Xerox und LG Electronics. Solche Cross-Licensing-Agreements sind marktüblich; hier beziehen sie sich auf Linux-basierende Geräte (nicht Linux selbst) und sind eine Grundlage für Microsoft, sich den Zugang zum gerade abhebenden Mobile-Linux-Markt nicht zu verbauen.

Frieden schließen

Ein anderes Kaliber sind Microsofts so genannte Friedensverträge mit Novell, Xandros und Linspire. Auch in diesen Abkommen geht es nicht um Linux im Sinne des Kernels und seiner GNU-Umgebung, sondern um die Gesamtdistributionen. Allerdings hat Microsoft seit dem ersten Vertrag mit Novell vom November letzten Jahres wiederholt versucht, einen Zusammenhang dieser Vertragsabschlüsse mit selbsterhobenen

Ob sich die Verträge mit Microsoft mittelfristig bezahlt machen, ist also in allen drei Fällen fraglich.

Patentansprüchen gegen Open-Source-Software zu konstruieren. Großzügig schließt die Windows-Company die drei Linux-Distributionen von hypothetischen Patentrechtsklagen aus („Indemnification“) und suggeriert damit, dass alle anderen Anwender solche Klagen zu erwarten haben. Ohne konkrete Beweise behauptet der Softwaregigant, Linux und andere quelloffenen Programme würden 235 eigene Patente verletzen.

Im juristischen Dickicht

Seither haben Novell, Xandros und Linspire mehrere Probleme. Der Hauptvorwurf gegen sie lautet, sie hätten durch ungeschickte Vertragsformulierungen die patentrechtliche Verunsicherung der Anwender durch Microsoft erst möglich gemacht. Ferner droht ihnen, künftig keine Software mehr verwenden zu dürfen, die für ihre Distributionen unverzichtbar ist. Denn diese steht in vielen Fällen unter der General Public License (GPL): Die dafür



Ubuntu-Förderer Mark Shuttleworth: „Ich habe nichts gegen eine Zusammenarbeit mit Microsoft in Dingen, welche die Sache der freien Software weiterbringen.“

zuständige Free Software Foundation hat in die zur Verabschiedung anstehende dritte Version dieser gebräuchlichsten Open-Source-Lizenz Regelungen eingeführt, die solche Friedensabkommen verhindern. Novell könnte dabei durch eine zeitliche Limitierung in der GPLv3 („Opaklausel“) noch ungeschoren davonkommen.

Ärger vorprogrammiert

Also haben sich die drei Distributoren zunächst einmal nicht als Ärger eingehandelt. Ihr Renommee in der Open-Source-Gemeinde ist, gelinde gesagt, angeschlagen. Vor allem Novell hat Federn gelassen: Eine Reihe von Angestellten, besonders fähige Köpfe der Open-Source-Szene und insbesondere aus dem Samba-Team, haben gekündigt. Novell hat damit erheblich an Einfluss verloren. Mangels Masse gibt es keine Verluste dieser Art bei Xandros und Linspire.

Umgekehrt erhoffen sich die drei neue Kundenschaft aus Kreisen der Anwender, die Microsoft mit seiner Patentkampagne verunsichert. Tatsächlich hat Novell neue Servicekunden gewonnen – die momentan nicht selbst be-

zahlen müssen, weil Microsoft die Gebühren trägt. Xandros und Linspire können vorerst nur hoffen. Ob sich die Verträge mit Microsoft in einer mittelfristigen ökonomischen Gesamtrechnung bezahlt machen, ist also in allen drei Fällen fraglich.

Warum haben die Distributoren dann diese Verträge geschlossen? Alle führen gleichlautend und ausschließlich zwei

Fraglos sollen Microsofts Patentansprüche die Anwender verunsichern und bei der Stange halten.

Faktoren an: Erstens ist Linux neben Windows zu einer Realität in allen IT-Umgebungen geworden, weshalb zweitens die Anbieter im Interesse ihrer Kunden durch solche Verträge die Grundlagen zur Interoperabilität der rivalisierenden Betriebssysteme legen müssen. Microsoft hat also die Bedeutung von Linux und die Unmöglichkeit, es zu verdrängen, öffentlich anerkannt. Mithin reduzieren sich die Mo-

тиве seitens der Linux-Distributoren auf erhoffte Geschäftsvorteile.

Und was treibt Microsoft an? Tatsächlich redet die junge Garde um Bob Hilf im Redmonder Topmanagement von Linux als Gewicht in der IT und einem Anwenderwunsch nach besserer Koexistenz der Systeme. Doch die Wünsche der Kunden sind nicht zwangsläufig auch die von Microsoft.

Fraglos sollen Microsofts Patentansprüche Anwender verunsichern. Diese sollen endlich aufhören, sich Gedanken über ihre Abhängigkeit vom Redmonder Riesen und über mögliche Alternativen zu machen. Sie sollen auf dem Weg zu Vista und Sharepoint bei der Stange bleiben. Microsoft geht es im Kern ums Geschäft.

Teilen und Herrschen

Ganz sicher hat es Microsoft ferner geschafft, Verunsicherung und Unfrieden in die Open-Source-Gemeinde zu tragen und so Sand ins Getriebe gebracht. Das Unternehmen hat sogar infolge des Novell-Vertrags Einfluss auf die Gestaltung der GPLv3 genommen – allerdings deren „viralen Charakter“, den Microsoft immer betont, eher erhöht. Aber eine „radikale“ GPL samt einer in ihrer Folge drohenden Spaltung zwischen GPLv2- und GPLv3-Fraktion sowie die daraus resultierende Lizenzkonfusion sind im Redmonder Interesse. Motto: Alles, was den Gegner schwächt, ist gut für uns!

Es gibt weitergehende Spekulationen: Microsoft könnte mit den Verträgen vorgesorgt haben für den Fall, dass US-Gerichte die vermeintlichen Urheberrechte als Banalerfindungen kassieren. Bis dahin könne das Unternehmen durch Kooperationen Know-how gewinnen. Am Wissenstransfer könne Microsoft gelegen sein, um notfalls neue Linux-fähige Anwendungen oder gar ein eigenes Linux-basierendes System auf den Markt zu bringen – in Hypothesen ist nichts unmöglich.

Ist Ubuntu der nächste?

Die meisten Spekulationen gehen allerdings in eine andere Richtung: Wer ist der nächste? Die südafrikanische Distribution Ubuntu, die französisch-brasilianische Mandriva und die japanische Turbolinux werden in diesem Kontext gern genannt. Unbekannte Größen, zudem mit politischem Hintergrund ausgestattet, sind die chinesischen Linux-Varianten Red Flag und Chinux. Beim erfolglosen Oracle-Linux weiß man dank der Unberechenbarkeit von Firmenchef Lawrence Ellison nie. Debian ist

als Community-Projekt nicht rechts- und folglich nicht vertragsfähig. Und Red Hat könnte nach einer Microsoft-Vertragsorgie plötzlich isoliert sein. Doch damit wäre ja wohl kaum Linux ausgeschaltet.

Auf die vielfältigen Spekulationen reagierte der Ubuntu-Financier und Chef des zugehörigen Distributors Canonical Ltd., Mark Shuttleworth, weniger gespannt, als es gemeinhin seine Art ist: „Wir haben es abgelehnt, mit Microsoft irgendein Abkommen unter der Androhung unspezifischer Patentverletzungen zu diskutieren.“ Auch Novell, Xandros und Linspire hätten

„Wir haben es abgelehnt, mit Microsoft irgendein Abkommen unter Androhung zu diskutieren.“

Mark Shuttleworth,
Canonical Ltd.

nicht eingeräumt, Microsoft-Patente verletzt zu haben, seien mithin „nicht des Teufels“, obwohl die Verträge der Open-Source-Bewegung „nicht förderlich“ gewesen seien.

Auflagen für Gespräche

Er schließe allerdings keine Gespräche mit Microsoft aus, so Shuttleworth: „Ich habe nichts gegen eine Zusammenarbeit mit Microsoft in Dingen, welche die Sache der freien Software weiterbringen. Und ich schließe keine Zusammenarbeit mit ihnen aus, falls sie eine Position des konstruktiven Engagements mit der Free-Software-Community annehmen.“

In der ganzen gegenwärtigen Aufregung wird leicht übersehen, dass sich die wirtschaftlich relevanten Kräfte hinter dem Open-Source-Trend betont zurückhalten. Allenfalls so nebenbei erwähnen Open-Source-Topmanager nicht nur von Novell, sondern auch von IBM, Hewlett-Packard, Sun etc., dass die Kunden vor allem nach Anwenderfreundlichkeit, Integrationsfähigkeit und Interoperabilität der Open-Source-Lösungen fragen. Und damit zurück zu den Tagesaufgaben! ♦

Mehr zum Thema

www.computerwoche.de/

- 593524:** Novells Vertrag mit Microsoft;
- 593917:** Auch Xandros macht Frieden;
- 594369:** Linspire schließt sich an;
- 592722:** Microsofts Patentansprüche.

HP ist gut - und Dell nicht so schlecht

Wie schnell sich die Dinge ändern: Bis zum Sommer 2005 war Dell der Überflieger der IT-Branche. Hewlett-Packard (HP) schien damals alles andere als eine sichere Bank.

VON CW-REDAKTEUR JAN-BERND MEYER

Mittlerweile hat sich das Blatt komplett gedreht. Die Kurse der beiden Firmen driften auseinander. HPs Aktie florierte im Sommer 2005 bei 23 und pendelt jetzt bei knapp 46 Dollar. Im gleichen Zeitraum stürzte Dells Papier von 42 auf knapp 28 Dollar ab. HP unter seinem Chef Mark Hurd scheint alles richtig, Dell alles falsch zu machen. Aber stimmt das wirklich?

Es ist schon deshalb nur die halbe Wahrheit, weil Hewlett-Packard bereits in den Jahren 2003 und 2004 erste Früchte aus der Fusion mit Compaq erntete, die übrigens keine Idee der damaligen CEO Carleton Fiorina gewesen sein soll, sondern ein von den HP-Verwaltungsräten Jay Keyworth und Dick Hackborn Ende 1999 aufgebrachter Gedanke. Die Geschäftsergebnisse von HP lagen über den Erwartungen der Analysten - 2003 gut 73 Milliarden, ein Jahr später 80 Milliarden, 2005 dann 86,7 Milliarden Dollar Umsatz. Die Nettoerträge wuchsen aus einem Minus von 903 Millionen Dollar im Fusionsjahr 2002 auf 2,5 Milliarden im



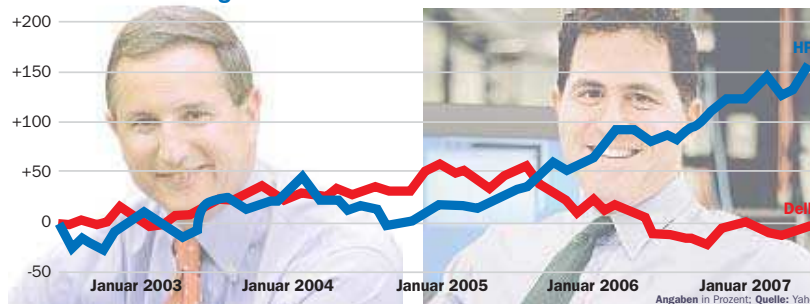
Thomas Meyer, Analyst IDC: „HP hat Unsicherheiten im Vertriebskanal beseitigt.“

Jahr 2003 und 3,5 respektive 2,4 Milliarden Dollar in den Folgejahren 2004 und 2005. Die drei vom HP-Management unter Führung von Fiorina deklarierten Fusionsphasen Vision und Vereinigung, Konsolidierung und Integration sowie Durchbruch und Markführerschaft zeigten bereits damals erste positive Ergebnisse.

HP-Deutschland-Chef Uli Holdenried, der seinen jetzigen Chef Hurd sehr schätzt, weist deshalb trotzdem im Gespräch auf die Verdienste von Fiorina hin. Nicht ohne Grund bilanziert auch Gartner-Analyst Andrew Butler heute, HP verfolge die meisten der Strategien, die bereits die am 7. Februar 2005 vom Verwaltungsrat geschasste Fiorina entwickelt und angestoßen habe: „Jetzt aber besitzt HP ein Selbstbewusstsein, dass unter Carly nicht existierte“, sagt Butler der COMPUTERWOCHE.

Für HP sprechen nach Ansicht von Thomas Meyer von IDC ver-

Abstürzende Überflieger und das stärkste Comeback seit Lazarus



HP-CEO Mark Hurd (links) hat gut lachen. Michael Dell hingegen macht gute Miene zum bösen Spiel.

schiedene Faktoren: Die Klarheit der Strategie, nachvollziehbare Metriken und eine eindeutige Fokussierung. Zudem „vertritt HP keine One-Size-fits-all-Strategie, sondern eine, in der lokale und regionale Besonderheiten insbesondere bezüglich des Vertriebs berücksichtigt werden“. Dell hingegen habe sein Geschäftsmodell all die Jahre nicht weiterentwickelt.

Vollmundig und inhaltsleer

Luis Praxmarer von Experton sieht gleich mehrere Probleme, die Dell schultern muss. Diese würden bei der Einkaufspolitik beginnen und sich über die Logistik, das Controlling-System bis hin zum Vertriebskanal erstrecken. Das jetzt bei Dell erwachte Interesse am indirekten Vertrieb kommentiert Praxmarer trocken: „Dell versteht das Partnergeschäft heute genauso wenig wie HP früher das Direktgeschäft. Dells Ankündigungen zum Channel-Business sind nicht sehr überzeugend, sondern eher vollmundig und weitgehend inhaltslos.“

IDC-Mann Meyer konstatiert, dass Hewlett-Packard andererseits heutzutage etwa nach Informationsveranstaltungen besser und auch schneller bei potenziellen Kunden nachfasst, die so genannten Follow-up-Aktivitäten also wesentlich effizienter erledigt. Zudem habe HP die nach dem Zusammenschluss mit Compaq (offiziell am 6. Mai 2002) bei den Händlern entstandene große Unsicherheit und auch Unzufriedenheit wegen der zeitweise harsch betriebenen Konsolidierung des Vertriebskanals mittlerweile beseitigt. Praxmarer sieht es genauso: „HP und ihre Partner haben sich wieder zu einem starken Team zusammengefunden, nachdem die Händler nach der Compaq-Akquisition zunächst vor den Kopf gestoßen

waren, dann aber bemerkten, dass die Versprechen der Wettbewerber nur wenig wert waren.“

Das Thema direkter und/oder indirekter Verkauf gewinnt für HP und Dell wie für die gesamte Branche eine immer größere Bedeutung. Dells Direktvertriebskonzept schien seit der Gründung des texanischen Unternehmens 1984 in Sachen Kosteneffizienz unschlagbar. Das ihm zugrundeliegende Supply-Chain-System hatte Dell zu einem weltweit unübertroffenen Built-to-Order-Modell (also der Fertigung nach Kundenwunsch) verfeinert. Gegen das rannte die gesamte übrige Hardware-Herstellerschaft mit ihren komplexen Vertriebspartnerkonzepten und eigenen eher ungenügenden BTO-Versuchen über viele Jahre vergebens an.

Doch die Zeiten haben sich geändert - und Dell hat im Gegensatz zu HP zu lange gewartet, sein Geschäftsmodell zu modifizieren. Dabei dachte Dell bezüglich seiner Produkt- und Verkaufstrategie sehr wohl schon früh viel weiter als die Konkurrenz. „Dell war ein Pionier darin,



Luis Praxmarer, Analyst Experton: „Dell versteht das Partnergeschäft nicht.“

vorkonfigurierte Systeme auszuliefern und Komplettangebote aus vom Kunden gewünschter Hard- und Software anzuliefern. Der musste nur noch die Pakete aufmachen und konnte loslegen“, sagt Jonathan Eunice. Dell sei führend gewesen, wenn es um Innovationen im Kaufprozess ging, so der Illuminata-Analyst. Darauf hat sich das Unternehmen bis heute verlassen, ohne

allerdings sein Geschäftsmodell einer Prüfung zu unterziehen - abgesehen von untauglichen Versuchen im indirekten Vertrieb in den USA vor einigen Jahren. Das rächt sich nun.

Deutliche Grenzen

Experton-Mann Praxmarer attestiert: „Das bisherige Geschäftsmodell stößt an deutliche Grenzen. Wenn Dell das Partner-Business nicht qualitativ und quantitativ ausbauen kann, werden sie keine Marktanteile zurückgewinnen können.“

Thomas Meyer von IDC haut in die gleiche Kerbe: „Dell hat sich nur auf die Straffung des bisherigen Modells inklusive dessen Supply Chain konzentriert.“ Illuminata-Mann Eunice ergänzt, dieser Vorteil von Dell sei aber wesentlich auch mit den schwachen BTO-Konzepten der Konkurrenten begründet gewesen. Davon konnte Dell jahrelang zehren. „Heute aber hat HP - insbesondere nach der Compaq-Akquisition - sein Supply-Chain-Management erheblich verbessert und hier mit Dell mindestens gleichgezogen.“

Zeichen der Zeit erkannt

Zudem aber sei HP wesentlich größer als Dell und damit eine größere Einkaufsmacht. Ferner integrierte HP eigene Forschungs- und Entwicklungsaufgaben in seine Produkte und verlasse sich nicht so sehr auf eine ODM-Produktion (ODM = Original Design Manufacturer, Auftragsfertiger). Vor diesem Hintergrund lasse sich trefflich diskutieren, dass HPs Position im Vergleich zu Dell eindeutig besser ist.

Dell hat die Zeichen der Zeit allerdings erkannt. Alain Bandle, Vice President and General Manager von Dell Central Europe, sagt zum Thema direkter und indirekter Vertrieb: „Zusätzlich zu

unserem Direktvertrieb werden wir in naher Zukunft unseren Partnervertrieb deutlich ausbauen, um Kunden auch in Europa noch mehr Wahlmöglichkeiten, Flexibilität und spezifische, ihren individuellen Anforderungen entsprechende Lösungen zu bieten. Der Verkauf von Systemen über Wal-Mart in den USA war hier nur ein erster Schritt - in den nächsten Monaten werden noch eine ganze Reihe weiterer Maßnahmen folgen.“

Bandle betont im Übrigen zu Recht, dass Dell besser operiere, als es in den vergangenen Monaten schlechtergedet und -geschrieben wurde. „Fakt ist, dass Dell im Jahr 2006 einen Umsatz von rund 57 Milliarden US-Dollar bei einem Cashflow von 3,7 Milliarden Dollar erwirtschaftet hat. Zudem hat Dell in den vergangenen zehn Jahren den Umsatz verzehnfacht. Dabei wirtschafteten wir nach wie vor sehr profitabel, trotz aller Diskussionen um die Margenschwäche im Hardware-Business.“

Einmal abgesehen davon, dass Dell die Vorlage des Geschäftsberichts für 2007 und den für das erste Quartal 2007/08 wegen laufender Bilanzprüfungen verschoben hat, sehen es Analysten äh-



Alain D. Bandle, Vice President & General Manager von Dell Central Europe: „Dell operiert besser als es schlecht geredet wird.“

lich. Meyer von IDC sagt: „Es geht Dell eigentlich gar nicht so schlecht. Das Wachstum liegt zwar nicht mehr auf Überfliegerniveau, aber die Tendenzen aus den Finanzberichten sehen noch recht positiv aus.“

Andrew Butler von Gartner meint: „Dell ist in der Industrie nach wie vor gut angesehen. Was der Firma fehlt, ist der Status als strategischer Anbieter, wie ihn IBM und HP haben.“ Dell werde „von Anwendern nicht so ernst genommen wie beispielsweise HP“.

Auch ein anderes Versäumnis von Dell rächt sich heute. Das Unternehmen sei - O-Ton Illuminata-Mann Eunice - „für Produktinnovationen nie bekannt gewesen“. Jahrelang predigten Dell-Verantwortliche, man setze auf Standards. Me too war ein Synonym für Dell und wurde zum Credo. Die Firma leistete es sich, so lange mit neuen technischen

Entwicklungen in ihren Rechnern zu warten, bis diese Novitäten sich am Markt sicher durchgesetzt hatten.

Die Analysten sind sich diesbezüglich einig: Meyer: „Da fehlt es an Eigenentwicklungen.“ Praxmarer verweist auf die Erfolgsgeschichte von Apple: „Mehr Innovation würde Dell sicherlich nicht schaden, das angekratzte Image wieder aufzupolieren.“ Illuminata-Analyst Eunice sagt, jahrelang habe es dem Markt gereicht, wenn ein Hersteller „virtuos und ohne Schnickschnack Standardprodukte auf den Markt brachte. Dell konnte sich bezüglich Forschung und Entwicklung auf Intel, Microsoft und seine vornehmlich asiatischen ODMs und anderen Zulieferer verlassen“. HP andererseits, so Eunice, investiere in R&D-Aktivitäten, die „unvergleichlich größer als die von

sein Softwareangebot in einer Weise verstärkt, dass es bei Unternehmenskunden als Integrationspartner von Hardware, Software und Services mittlerweile ernst genommen wird und tatsächlich auf Augenhöhe mit IBM agieren kann. Mit Zukäufen von Infrastruktur-Software im Storage- und Serversegment hat HP

etwa auch das Portfolio dieses Firmenbereichs gestärkt. Es hat sein Vertriebs- und Logistikmodell renoviert und Vertrauen im Kanal aufgebaut. Der Zahlenmensch Hurd hat nüchtern fortgesetzt, was die strahlkräftige Fiorina begann.

Dell hingegen steht erst am Beginn einer entscheidenden Ver-

änderung seines kompletten Geschäftsmodells. Einen Vertrieb aufzubauen mit Partnern, die einem vertrauen, dauert Jahre, und man kann leicht mehr Fehler machen als Richtiges tun. Dell muss in Forschung und Entwicklung investieren, um Technologieführerschaft zu beweisen, die am Markt heute wieder gefragt

ist. Das kostet Geld und begeistert die Wallstreet nicht. Dell muss, fordert IDC-Mann Meyer, „neue und starke Ideen formulieren und umsetzen, was bedeuten könnte, auch noch einmal die Führungsriege zu beleuchten“ – und es nicht bei der Entlassung von 8800 Mitarbeitern zu belassen, wie jetzt geplant. ♦



Andrew Butler,
Analyst Gartner:
„HP verfolgt viele
Strategien, die
Carleton Fiorina
bereits anstieß.“

Dell sind.“ Das zeigt sich etwa an den Entwicklungen im Blade-Server-Thema, wie Klaus Rum-sauer, Direktor Enterprise Storage and Servers bei HP Deutschland, betont.

Dell: Hire-and-Fire-Company

Sehr hinderlich für einen kontinuierlichen Aufwärtstrend bei Dell ist ein der Firma innewohnendes Problem, bemerkt Gartner-Analyst Butler: Dell müsse weiter an seinen Fähigkeiten und Qualifikationen arbeiten und sein Service-Knowhow ausbauen. „Aber das eigene Business-Modell macht genau das sehr schwer.“ Dell sei nämlich in der Branche als Hire-and-Fire-Company verschrien. Wenn die Zeiten gut sind, expandiere das Unternehmen. In schlechten Perioden kontrahiere es aber genauso wieder. „Für die Wallstreet mögen das zwar gute Nachrichten sein. Solch eine Firmenmentalität stellt aber gelinde gesagt eine Herausforderung für die Leute dar, die Dell daran messen, ob es in der Lage ist, kontinuierlich Know-how in Bereichen aufzubauen, die nicht sofort viel Profit abwerfen.“

Dell steht am Beginn

HP befindet sich heute in einer ungleich komfortableren Position als Dell. Es hat seine großen Geschäftsbereiche – also das PC-, Server-, Service-, Software- und Printer-Geschäft – besser aufeinander abgestimmt. Das Softwaregeschäft ist schon in der Ära Fiorina durch Zukäufe – allein sieben Unternehmen in den Jahren 2002/03 – auf neue Füße gestellt worden. Durch konsequente weitere Akquisitionen – hier wären Peregrine und insbesondere Mercury hervorzuheben – hat HP

We make sure

FUJITSU COMPUTERS
SIEMENS

Wäre doch alles so
problemlos wie Ihre IT.

Dynamische IT-Infrastrukturlösungen von Fujitsu Siemens Computers bleiben immer so flexibel wie Sie selbst.

FlexFrame™ for SAP® integriert flexible IT von Fujitsu Siemens Computers, wie z. B. den PRIMERGY RX300 Server mit leistungsstarkem Intel® Xeon® Quadcore-Prozessor, und die SAP Softwareumgebung in einer Komplettlösung. Die Adaptive Computing Plattform mit SAP-Zertifikat stellt den SAP Applikationen dynamisch die passenden Server-Ressourcen zur Verfügung – ganz nach Ihren Anforderungen. Und im Falle eines Ausfalls hilft das System sich selbst: Betroffene Anwendungen werden einfach auf einem anderen Server gestartet. So profitieren Sie von maximaler Flexibilität – und können sich jederzeit voll aufs Geschäft konzentrieren.

www.wemakesure.de

