

COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



MESSE

CeBIT – die Bilanz

„Volle Auftragsbücher“ nahmen die Aussteller von der CeBIT mit nach Hause. So zumindest bilanziert der ITK-Branchenverband Bitkom. **SEITE 6**



INTERVIEW

Die Architektur zählt!

Oracles Deutschland-Chef Jürgen Kunz glaubt an den Erfolg auch im ERP-Geschäft, wo der Softwareriese hierzu-lande SAP hinterherhinkt. **SEITE 12**



IT-STRATEGIE

IT reloaded – bei Miele

Wie der Hersteller von Haushaltsmaschinen seine Geschäftsprozesse überarbeitet und Template-basierend CRM-Software eingeführt hat. **SEITE 31**

SAP irritiert seine BI-Kunden

Nach der Übernahme von Business Objects zeichnet sich SAPs Produktstrategie für Business Intelligence (BI) ab. Auf die Kunden kommen schmerzliche Veränderungen zu.



FOTO: FRANZ PFLUEGL/FOTOLIA.COM

VON CW-REDAKTEUR SASCHA ALEXANDER

Entgegen anderslautenden Versprechen will die SAP diverse Produkte für Analyse und Reporting ausrangieren. Betroffen sind vor allem unternehmensstrategische Anwendungen für die Finanzplanung und Konsolidierung sowie verbreitete SAP-Endbenutzerwerkzeuge wie die „Bex“-Clients. Nach dem Kauf des BI-Herstellers Business Objects (BO) für rund 4,8 Milliarden Dollar im Oktober 2007 hatte dies noch anders geklungen. Damals war von einer parallelen Weiterentwicklung beider Umgebungen die Rede gewesen – und von Synergien. Noch im Januar hatte Léo Apotheker, stellvertretender Vorstandssprecher von SAP, den wirtschaftlichen Mehrwert beschworen, der sich durch die Bündelung der Angebote beider Hersteller offenbare. Erste Beispiele für künftige Synergien seien eine gemeinsame Business-Intelligence-Plattform, die Werkzeuge für Reporting, Analyse, Datenvisualisierung, Datenintegration und Stammdatenpflege umfasst, sowie ein „Financial Performance Management Package“, mit dem sich Lösungen zur Analyse von Profitabilität sowie für Planung, Budgetierung und Konsolidierung aufbauen lassen.

Doch von einem geordneten und integrierten Angebot für

Corporate-Performance-Management (CPM) und BI kann nicht die Rede sein. Was auf Kunden zukommt, zeigt ein aktueller Bericht des Business Application Research Center (Barc) aus Würzburg. Die Analysten rechnen vor allem bei den Anwendungen für Planung und Konsolidierung mit tiefen Einschnitten für SAP-Kunden. Solchen Produkten kommt oft eine strategische Bedeutung in Unternehmen zu, da sie zur Unternehmenssteuerung dienen und die Finanzen regeln helfen. SAP muss daher mit seinen Produktplänen sehr umsichtig vorgehen, um die Kunden nicht auf die Barrikaden zu

Schlechte Noten

Wie unzufrieden SAP-Anwender sind, zeigt die renommierte Kundenbefragung „BI Survey 7“. Danach wird den SAP-Produkten von den Kunden im Vergleich zur Konkurrenz am wenigsten zugetraut, einen geschäftlichen Nutzen zu erzeugen. Auch liegen die Lizenz- und Implementierungskosten über dem Durchschnitt, und eine SAP-BI/BW-Einführung gilt als die langwierigste von allen. Damit nicht genug, wurde der Produktsupport als unterdurchschnittlich bewertet, und technische Probleme traten laut Studie deutlich häufiger auf als mit anderen BI-Produkten.

treiben. Doch bisher gibt es keine umfassende Roadmap. Nur die Scorecard-Anwendung „SEM BSC“ wurde abgekündigt. Beim Thema Profitabilitäts-Management setzte SAP bisher auf eine OEM-Verbarung mit dem Anbieter Acorn, hat aber jetzt mit „Business Objects Profitability and Cost Management“ (vormals ALG ABM) eine weitere Option. Vor allem aber erwartet Barc, dass die Walldorfer bei den eigenen Werkzeugen für Planung und Konsolidierung einen Schwenk vollziehen. SAP hatte zunächst „SEM BPS“ und „BW BPS“ entwickelt und schließlich mit „BI Integrated Planning“ eine integrierte Komponente für „Netweaver 2004s BI“ herausgebracht. Nun erwartet Barc den Umstieg auf Software von Outlooksoft, einem Anbieter, den SAP noch vor BO übernommen hatte. Diese Lösung werde möglicherweise um die bisherige Planungs-Engine der SAP erweitert.

Viermal Konsolidierung

Umgekehrt rechnen die Analysten nicht damit, dass BOs Planungswerkzeuge „Planning XIR“ und „Extended Planning“, die das Unternehmen mit den Übernahmen von Inea und Cartesis erworben hatte, überleben. Ebenso dürfte laut Barc die BO-Anwendung „Performance Manager“ gegenüber dem Produkt „Strategy Management“ vom SAP-Einkauf Pilot Software keine Chance haben.

Fortsetzung auf Seite 4

DIESE WOCHE



Aus für Hartz-IV-Software

Die Bundesagentur möchte die von T-Systems entwickelte Software „A2LL“ ausmustern, weil sie unflexibel und nicht anpassbar sei. **Nachrichten SEITE 8**

SOA meets BPM

Experten sind sich uneinig: Wie eng gehören Service-orientierte Architekturen und Business-Process-Management zusammen?

Nachrichten SEITE 10

Schluss mit Datenlecks

Unternehmen beschäftigen sich mit Data Leakage Protection, um den Abfluss kritischer Daten zu verhindern.

Produkte & Technologien SEITE 16

Services made in Russia

Die IT-Dienstleister aus Russland engagieren sich am deutschen Markt. Ihr Vorteil: glänzend ausgebildete IT-Profis.

IT-Services SEITE 33

IT muss sexy werden

Im CeBIT-Karrierezentrum der COMPUTERWOCHE drehte sich alles um Rezepte gegen den Fachkräftemangel.

Job & Karriere SEITE 34



T-Systems findet Wunschpartner 14



Nach langer Suche hat T-Systems den US-Dienstleister Cognizant als Partner für seinen Bereich Systems Integration präsentiert.

NACHRICHTEN UND ANALYSEN

SAP stellt Partner für SaaS-Lösung vor 7

Mit branchenspezifischen Angeboten und neuen Partnern hoffen die Walldorfer, Business ByDesign zum Erfolg zu führen.

iPhone fordert BlackBerry heraus 13

Version 2 des iPhone-Betriebssystems soll mit E-Mail-Push-Funktionen kommen und Apple den Weg in die Unternehmen bahnen.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

Gefahr durch Datenlecks 16

Die Security-Branche will mit Data Leakage Protection den Verlust vertraulicher Unternehmensdaten verhindern helfen.

Wozu Desktops virtualisieren? 18

PC-Virtualisierung soll die Betriebskosten senken und Hardware besser auslasten. Auf Anwender kommen dabei jedoch Einschränkungen zu.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

PRAXIS

Microsofts Windows-Backup 20

Der Data Protection Manager 2007 sichert Exchange, Sharepoint, SQL Server und Windows Cluster.

Tipps für Vista-Nutzer 21

Kleiner Ratgeber für Anwender des neuen Microsoft-Betriebssystems.

SCHWERPUNKT: CRM

Schätze heben mit CRM 22

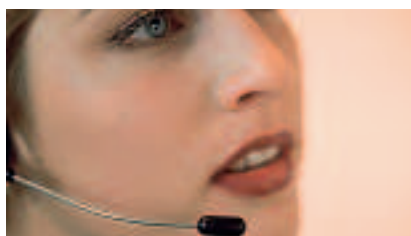
Mittelständische Firmen wollen Altprodukte ablösen.

Kundenpflege an der Werkbank 24

Fertigungsbetriebe straffen Vertriebs- und Serviceprozesse.

Wissen, was der Kunde braucht 26

Per Analyse individuelle Angebote gestalten.



IT-STRATEGIEN

Miele: Große Wäsche in der IT 31

Der Haushaltsgerätehersteller hat seine IT am Benchmark gemessen – und Handlungsbedarf festgestellt. Die Konsequenzen sind ein vernünftiges Anforderungs-Management, die Harmonisierung der Business-Prozesse und eine Template-basierende Einführung von SAP CRM.

IT-SERVICES

Die Russen kommen 33

Nearshore-Anbieter aus Russland verstärken ihr Engagement in Deutschland. In Software-Entwicklungsprojekten für hiesige Anwender können sie mit kultureller und geografischer Nähe sowie einem leistungsstarken Hochschulsystem punkten.

JOB & KARRIERE

„Wir müssen die IT sexy machen“ 34

Wie lässt sich der IT-Fachkräftemangel in Deutschland abbauen? Im CeBIT-Karrierezentrum der COMPUTERWOCHE wurde diese Frage heftig diskutiert.

So müssen Arbeitszeugnisse aussehen 36

Wer sich bewirbt, braucht aussagekräftige Bewerbungsunterlagen. Zeugnisse sind besonders wichtig. Sie geben oft den Ausschlag, ob ein Bewerber eine Absage erhält oder zum Vorstellungsgespräch eingeladen wird.

IT@AUTOMOTIVE

Collaboration in der Zulieferkette ist in der Auto-industrie zwingend. Eine Verlegerbeilage ab Seite 27.

STANDARDS

Impressum	32
Stellenmarkt	37
Zahlen – Prognosen – Trends	42
Im Heft erwähnte Hersteller	42

COMPUTERWOCHE.de

Die Highlights der Woche

IT-Gehälter 2008

Mit wie viel mehr Gehalt IT-Chefs, Projektleiter und Mitarbeiter von System- und Softwarehäusern in diesem Jahr rechnen können und wie zufrieden sie damit sein dürften, verrät der Beitrag „IT-Gehälter 2008: Kein Grund zum Neid“.



www.computerwoche.de/1856767

IBM kauft Yahoo ...

... das wäre wahrscheinlich eine Schlagzeile, die viele IT-Verantwortliche ins Grübeln bringen würde. Endet Microsofts Werben um den Online-Konzern erfolgreich, würde das eine Verschiebung des Geschäftsmodells in Richtung Internet-Werbung zur Folge haben. Warum stellen Anwender Microsoft nicht die Fragen, die sie Playern wie IBM zweifellos stellen würden?

blog.computerwoche.de

Alte Phishing-Tricks und Webmail-Spam



Ruhe vor dem Sturm? Nicht nur Online-Datendiebe und Spammer lassen es zwischendurch verhaltener angehen. Auch berühmte Trojaner-Familien gönnen sich offenbar eine Auszeit.

www.computerwoche.de/1858019

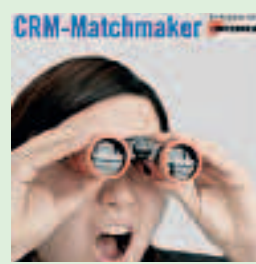
Der Bundestrojaner

Online-Durchsuchungen mittels Bundestrojaner, Wirtschaftsspionage und Datenabsaugen von Hightech-Unternehmen - jeden Tag passiert es, mancher Glückliche merkt es sogar irgendwann per Zufall, andere bleiben lange ahnungslos und tappen im Dunkeln.

www.computerwoche.de/security-expertenrat

So finden Sie Ihr CRM-System

Sind Sie auf der Suche nach der richtigen CRM-Lösung für Ihr Unternehmen? Der CRM-Matchmaker ermittelt in wenigen Schritten, welche Softwarelösungen und Dienstleister sich am besten für die Verwaltung Ihrer Kundenbeziehungen eignen.



P Premium-Account auf computerwoche.de

Großer Nutzen, bequeme Bedienung: Viele Zusatzinformationen schaffen den Vorsprung!

Als Premium-User stehen Ihnen folgende zusätzliche Features zur Verfügung:

PDF-Archiv:

Einzelne Artikel und ganze Ausgaben der Computerwoche suchen und im praktischen PDF-Format verarbeiten. Alle Hefte ab Ausgabe 31/2004 verfügbar

E-Books:

Jeden Monat ein neues ausgewähltes Fachbuch zum kostenlosen Download



Persönliches Archiv:

Fachartikel, Interviews oder Business-Grafiken: In Ihr persönliches Archiv gestellt, bleiben sie dort. Und das unabhängig vom aktuellen Site-Inhalt.

CW-Branchenmonitor:

PDF mit Analysen und Prognosen, z.B. 28 Seiten für Dez. 2007



Businessgrafiken, z.B.:

- Wie E-Commerce-Kunden zahlen
- Web 2.0 - die große Unbekannte
- Was Web-Shop-Betreiber Kummer macht
- Emails machen den Speicher voll



World-News:

Der weltumspannende Nachrichtendienst mit den wichtigsten News aus über 270 Magazinen der International Data Group (IDG) in 80 Ländern weltweit.

Jetzt 4 Wochen kostenlos testen!



www.computerwoche.de/premium **COMPUTERWOCHE**

MENSCHEN

Facebook wirbt Google-Managerin ab



Sheryl Sandberg, seit 2001 bei Google und zuletzt als Vice President für die weltweite Anzeigenvermarktung verantwortlich, hat die Seiten gewechselt. Die 38-Jährige leitet ab dem 24. März das Tagesgeschäft des populären Social-Networking-Unternehmens Facebook. Sandberg übernimmt damit die Aufgaben von COO und CRO (Chief Revenue Officer) Owen Van Natta.

Dieser hatte Facebook Mitte Februar mangels Aufstiegsprospekten verlassen.

O₂-Geschäftsführer wird Lobbyist

Dietrich Beese, Geschäftsführer Corporate Center O₂ Germany, verlässt nach neun Jahren das Unternehmen, um sich neuen Aufgaben im Bereich Regulierung und Lobbying in Berlin und Brüssel zu widmen. Der gelernte Jurist war bereits in der Geschäftsführung des Vorgängerunternehmens Viag Interkom für Finanzen und Administration zuständig. Bei der Telefónica-Tochter O₂ Germany verantwortete er seit September 2006 das neu geschaffene Ressort Corporate Center, das die Aufgaben Recht, Regulierung und Einkauf umfasst.

Neuer CIO bei Credit Suisse

Seit Anfang März ist Karl Landert als CIO für die Schweizer Großbank Credit Suisse tätig. Der 49-Jährige ersetzt Tom Sanzone, der das Unternehmen nach knapp drei Jahren verlässt und als Executive Vice President und Chief Administrative Officer zu Merrill Lynch wechselt. Landert war bisher Leiter IT Private Banking und Mitglied des Private Banking Management Committee. Bevor er 2001 zur Credit Suisse stieß, hatte er diverse Führungsfunktionen im IT-Bereich bei der Novartis Pharma AG inne, zuletzt die des Chief Information Operating Officer. Davor arbeitete Landert bei IBM.



Richard Roy soll Balda verlassen

Der frühere Chef von Microsoft Deutschland, Richard Roy, ist in seiner Funktion als Aufsichtsratsvorsitzender des Handy-Ausrüsters Balda stark unter Druck geraten. Die Aktionäre, darunter der Großinvestor Guy Wyser-Pratte, werfen Roy vor, er habe Balda-Chef Joachim Gut beim Umbau des Unternehmens nicht genügend beaufsichtigt. Hintergrund ist der geplante Rückkauf des erst Ende 2007 an KS Plastic Solutions abgegebenen Handy-Schalengeschäfts. Dieser wird notwendig, da offenbar zusätzliche Ansprüche der Käufer im Rahmen eines Gewinnabführungsvertrags die Liquidität von Balda stark bedrohen. Roy habe geschlafen, so Wyser-Pratte, der nun die Demission fordert.

IT-Kritiker Joseph Weizenbaum gestorben



Der Informatiker Joseph Weizenbaum ist im Alter von 85 Jahren an den Folgen eines Schlaganfalls verstorben. Der in Berlin geborene Wissenschaftler, der 1935 mit seiner jüdischen Familie in die USA ausgewanderte, war unter anderem an der Entwicklung des ersten Bankencomputersystems beteiligt und gilt als einer der Väter des Internets. Berühmt wurde Weizenbaum vor allem für sein Sprachanalyseprogramm Eliza. Der emeritierte Professor gab der Computertechnik aber nicht nur entscheidende Impulse, er warnte immer wieder vor den schädlichen Folgen eines blinden Fortschrittsglaubens und bedenkenlosen Computereinsatzes. So nannte er das Internet einen „riesigen Misthaufen“ und kritisierte den frühen Kontakt von Kindern mit Computern.

Personalmitteilungen bitte an Menschen@Computerwoche.de

Kolumne

Wo ist die nächste Sau ...

... die wir durchs Dorf treiben können? Keine Frage, die CeBIT ist für die meisten Beteiligten gut verlaufen. Wie es scheint, hat das neue Konzept funktioniert. Es waren – auch dank massiver Freikartenkontingente – mehr Besucher auf dem Gelände als 2007.

Weil die Messe dieses Mal nur sechs statt sieben Tage dauerte, ist der Besucheranstieg umso bemerkenswerter. Selbst der Sonntag, von dem viele Aussteller im Business-to-Business-Segment befürchteten, dass er ihnen wegen der vielen Endverbraucher die Messebilanz verhegeln würde, verlief relativ normal (siehe Seite 6).

Was auf der IT-Show an der Leine wieder einmal fehlte, waren echte Neuheiten (vulgo die Sau). Außer Green IT war weit und breit nichts zu entdecken, was als Wegweiser für die nächsten zwölf bis 18 Monate getaugt hätte. Dabei fehlte keine der aktuellen Technologien oder Buzzwords. Die CeBIT war, wie schon in den letzten Jahren, der getreue Spiegel des Marktes. Schöner wäre es für die Besucher gewesen, wenn sie nicht nur in den Spiegel, sondern auch in die Kristallkugel hätten blicken können.

Das Fehlen von Trends und wegweisenden Technologien liegt teilweise sicher an den Anbietern, die ihre Neuigkeiten nicht mehr im Rhythmus der großen Messen ankündigen. Aber



Christoph Witte
Chefredakteur CW

es beruht auch auf der Ausdifferenzierung der IT und der Bedürfnisse der Anwender. Selbst wenn es Neuigkeiten gibt, betreffen diese immer kleinere Ausschnitte der Anwenderschaft. Eine Entwicklung, die alle betrifft, lässt sich nur selten daraus ableiten. Der Hype, den die Funktechnik RFID beispielsweise vor vier Jahren noch in der ganzen Szene auslöste, scheint heute nicht mehr vorstellbar. Blade-Computing, Billig-Notebooks, Virtualisierung und selbst das Schlagwort Green IT erreichen bei weitem nicht die Aufmerksamkeit, wie die Funktechnik sie auf sich zog.

Angesichts dieser Marktzerstückelung werden sich Großveranstaltungen wie die CeBIT immer schwerer tun, die Branche hinter einigen großen Trends zu versammeln. Dennoch müssen sie es weiter versuchen. Wenn es die CeBIT nicht mehr schafft, Signale für die Entwicklungsrichtung der IT zu senden, dann verkommt sie zum Branchentreffpunkt. Das ist zwar für alle Beteiligten furchtbar nett, aber es reicht nicht als Existenzgrund für eine Großveranstaltung.

Was meinen Sie? Sind Veranstaltungen wie die CeBIT noch sinnvoll, oder haben sie sich in Zeiten der Sofortinformation via Internet überlebt? Diskutieren Sie mit unter <http://blog.computerwoche.de>

SAP irritiert seine BI-Kunden

Fortsetzung von Seite 1

Offen ist hingegen, auf welches Pferd die Walldorfer im Bereich Konsolidierung setzen. Hier stehen vier Produkte zur Auswahl: das auf SAP-BW basierende „SEM BCS“, das von Outlooksoft kommende „BPC“ (Business Planning und Consolidation), das ERP-Modul „EC-CS“ sowie das von der BO-Tochter Catesis stammende Angebot. Auf Anfrage der COMPUTERWOCHE hieß es, dass SAP „in Kürze“ ihre Lösungen im Bereich Konsolidierung auf einer gemeinsamen Plattform verschmelzen wolle. BPC von Outlooksoft, das bisher nur unter dem Microsoft SQL Server läuft, soll in SAP Netweaver 2004s BI eingebunden werden.

Bye bye, Bex?

Auch bei den Endbenutzerwerkzeugen für Reporting und Analyse müssen sich Kunden auf erhebliche Veränderungen in der Produktstrategie einstellen. Diesbezüglich hatte SAP kürzlich eine Roadmap veröffentlicht. Zudem arbeitet man an den entsprechenden Migrationshilfen. Zumindest drei SAP-Produkte haben keine Zukunft mehr: das Entwurfswerkzeug „Bex Report Designer“, das Tool für Ad-hoc-Abfragen „Bex Web Analyzer“ sowie der „Web Application Designer“ für den Aufbau von Cockpits und grafischen Oberflächen. Stattdessen arbeitet SAP an einem neuen Produkt, Codename „Pioneer“, das Funktionen des Analyse-

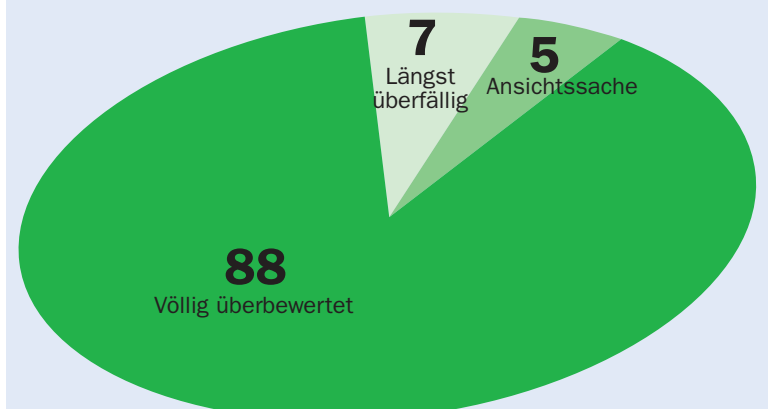
Tools „Voyager“ von Business Objects mit denen der Bex-Frontends der SAP vereinen soll. Da Pioneer auch ein Excel-Add-in erhält, steht laut Barc auch die Zukunft des populären „Bex Excel Analyzer“ in den Sternen. Dieses Frontend nutzen laut der aktuellen Kundenbefragung „BI Survey 7“ fast 88 Prozent aller SAP-BI-Kunden.

Angesichts dieser Entwicklung ist es fraglich, ob die Bex-Produkte,

die SAP dereinst als Tools für sein „Business Information Warehouse“ entwickelt hatte, überhaupt langfristig Bestand haben. Klar ist hingegen, dass für Ad-hoc-Abfragen künftig dem BO-Client „Webintelligence“ sowie für das Reporting den Crystal-Produkten von BO die Zukunft gehört. Letztere hatten die Walldorfer schon früher durch eine OEM-Vereinbarung angeboten, diese dann aber wieder beendet. ♦

Frage der Woche

Was ist Ihre persönliche Meinung zu Handy-TV?



Die technikaffine Leserschaft von CW-Online ist skeptisch, was die Zukunft des Handy-TV betrifft.

Quelle: Computerwoche.de; Angaben in Prozent; Basis: 201

Wohltemperierte CeBIT 2008

Messevorstand Ernst Raue zog auf der Abschluss-Presskonferenz der CeBIT 2008 ein positives Fazit: Trotz der um einen Tag kürzeren Dauer erhöhte sich die Besucherzahl auf 495 000.

VON JAN-BERND MEYER*

Der Neustart der CeBIT ist gelungen, das neue Konzept ist aufgegangen“, sagte Raue. Die Zahl der Aussteller hingegen sank wiederum. 5845 Aussteller aus 77 Ländern zeigten ihre Produkte – etwa 300 weniger als noch im Jahr zuvor. Auch die Ausstellungsfläche insgesamt nahm ab: Belegten die Messestände im Vorjahr noch 280 000 Quadratmeter, schrumpfte der Bedarf dieses Jahr um 14 Prozent auf 241 000 Quadratmeter.

Zufriedene Gesichter

Der Auftakt war ausgesprochen schwergewichtig: Bundeskanzlerin Angela Merkel (CDU) hatte die Veranstaltung im Beisein von Frankreichs Staatspräsident Nicolas Sarkozy – Frankreich war 2008 Partnerland der CeBIT –, EU-Kommissions-Präsident José Manuel Durão Barroso und Microsoft-Chef Steve Ballmer eröffnet. So viel Prominenz war nie in der Leinestadt, um den Start der größten IT-Messe der Welt zu zelebrieren.

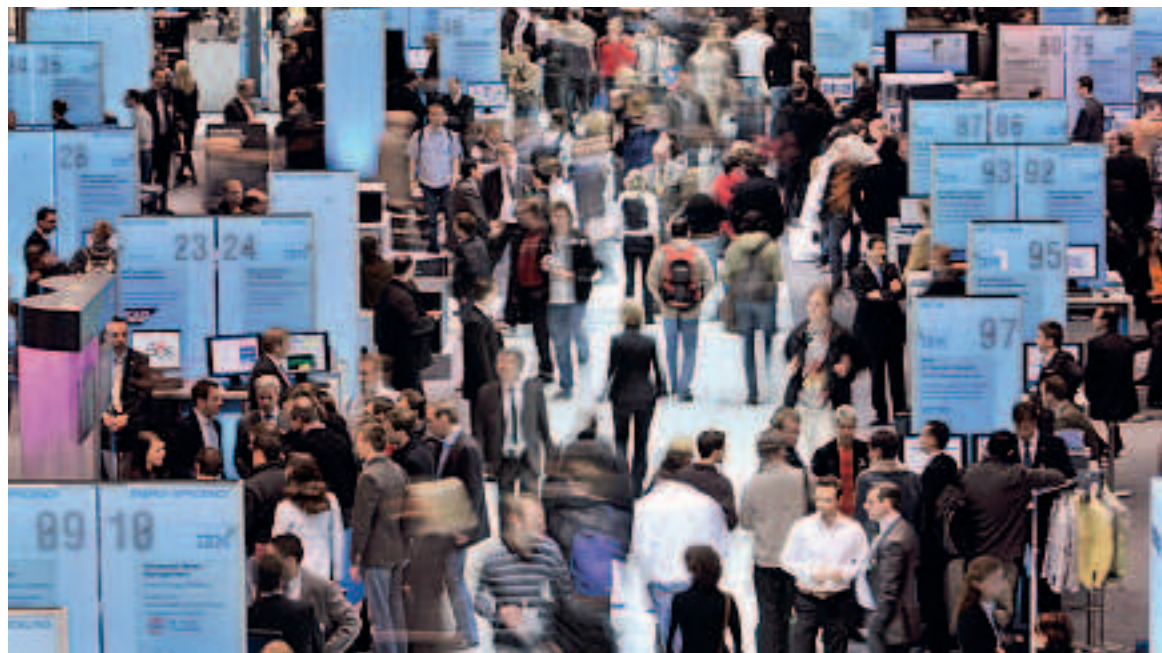
Die Aussteller rieben sich ob des Verlaufs der Messe zufrieden die Hände. Die CeBIT hat nach den Worten des Präsidenten des Branchenverbandes Bitkom, August-Wilhelm Scheer, „die Erwartungen deutlich übertroffen“. Scheer weiter: „Die Aussteller nehmen volle Auftragsbücher mit



CeBIT-Chief und Messevorstand Ernst Raue kann sich freuen. Das neue Konzept und die kürzere Dauer sind gut angekommen.

nach Hause.“ Nicht nur habe das neue Konzept der IT-Leitmesse seine „Feuertaufe“ bestens bestanden. Vielmehr entwickle sich der IT-Treff immer mehr „zum Davos der ITK-Branche“, sagte Scheer. Damit zielte er auf den Weltwirtschaftsgipfel, der immer zu Jahresbeginn im Schweizer Kurort Gstaad und Mächtigen aus Politik, Wirtschaft und dem sonstigen öffentlichen Leben versammelt. Die Messeverantwortlichen sagten, dass auf der CeBIT 2008 mehr als zehn Millionen Geschäftsgespräche geführt wurden. Hierbei seien Investitionen angebahnt und Aufträge geschrieben worden.

Die offiziellen – und positiven – Aussagen der Messeveranstalter wurden in diesem Jahr auch von den Herstellern bestätigt, die die



Richtig viel los war auf der CeBIT 2008: In sechs Tagen kamen dieses Jahr mehr Messegäste als in sieben Tagen des vergangenen Jahres.

COMPUTERWOCHE befragt hatte. Dabei stellte sich unter anderem heraus, dass fast niemand die Aufgabe der traditionsreichen Halle 1 bedauerte. So war man bei der Datev zwar zunächst skeptisch. Datev-Vorstand Dieter Kempf gab zu: „Der Umzug aus der Halle 1 war nicht ganz freiwillig.“ Seine Pressesprecherin Claudia Specht fügte hinzu: „Wir haben zunächst gezweifelt, da wir unseren alten Stand erst im Jahr zuvor runderneuert hatten.“ Doch bereits zur CeBIT-Halbzeit verkündete Kempf euphorisch: „Für die Datev ist der Start in die Messe fulminant gewesen.“

Halle 1 war überfällig

Mehr als zufrieden zeigte sich auch IBMs Messechef Hans-Heinrich Schmidt, der dem nach der Telekom größten CeBIT-Stand überhaupt vorsteht. Durch die strategisch günstige Lage am Nordeingang der Halle 2, den die meisten Messebesucher fast zwangsläufig passieren, herrschte auf dem riesigen IBM-Areal reges Treiben. „Wir haben unseren Stand stärker nach Themen strukturiert und viel lichter gestalten können“, freute sich Pressesprecherin Christine Paulus. Schmidt fügte hinzu: „Ich hätte Halle 1 schon vor zwei Jahren geschlossen.“

Schmidts IBM-Kollegin Martina Koederitz, Vice President Systems and Technology Group Deutschland und insofern für alle Hardwareangebote des Unternehmens zuständig, äußerte sich ebenfalls sehr zufrieden. „Der Stand in Halle 2 ist größer als früher in Halle 1.“ Manche Bereiche des Standes seien förm-

lich belagert worden von Interessenten – wie etwa der, auf dem Big Blue seine Server-Blade-Technik zeigte. „Wir mussten Leute aus Stuttgart nachordern, damit das Standpersonal sich abwechseln konnte.“

Novell hatte zwar dieses Jahr einen kleineren Stand, zudem wurde die zweite Etage komplett gekappt. Das lösungsorientierte neue Messekonzept komme dem Unternehmen jedoch entgegen, stellt Stefan Backes fest. Novells Marketing-Chef für Europa sparte nicht mit Kritik an der Traditionshalle 1: „Sie war viel zu breit aufgestellt – große Anbieter neben ganz kleinen, dazu aus unterschiedlichsten Branchen.“

„Unser Stand war überfüllt“, gab Harald Gessner, Pressespre-

cher von Sun Microsystems, schon am Abend des ersten CeBIT-Tages eine Erfahrung zum Besten, die auch die IBM gemacht hatte. „Luft und Licht in Halle 2 sind um Längen besser als die vermietete Halle 1, was auch den Besuchern entgegenkommt“, so Gessner. Entsprechend glücklich sei man über die Schließung. Die CeBIT befinde sich auf dem richtigen Weg. Allerdings müsse der Standort Hannover dringend attraktiver gestaltet werden, um mehr internationale Firmenbesucher auf das größte Messegelände Deutschlands zu lotsen.

Sündhaft teure Hotels

Gessner brachte eine alte Klage vor, der die CeBIT-Veranstalter bereits im vergangenen Jahr zumindest ansatzweise abgeholfen haben wollten. Besonders die beschränkten und überbelegten Übernachtungsmöglichkeiten in der Stadt hätten viele Kunden von Sun vom Messebesuch abgehalten. „Vielleicht sollte die Messe überlegen, an die Stelle der Halle 1 ein Hotel zu bauen“, schlägt Gessner vor.

Monika Jacoby, Pressesprecherin von Kyocera, konnte der Geburtsstätte der CeBIT ebenfalls wenig Liebe abgewinnen: „Die Halle 1 war nicht mehr tragbar – hier in Halle 7 können wir mit einem abgespeckten Stand mehr Kunden direkt erreichen.“ Pflichtkonkurrent Brother bei: „Unser Stand ist nicht mehr so aufwändig gestaltet wie früher – trotzdem konnten wir die Zahl unserer Besucher gleich am ersten Messtag im Vergleich zum Vorjahr fast verdoppeln“, stellt

Jörg-Stefan Schmitt, Leiter Unternehmenskommunikation, fest.

Wolfgang Kobek, Geschäftsführer von Varial Software, erzählte, der erste Messtag sei noch „etwas irritierend“ verlaufen. Aber bereits am darauf folgenden zweiten Messtag „waren wir sehr gut besucht“. Ob die Qualität der Besucher gestimmt hat, wusste er nicht. Da wollte er die Analyse seiner Kollegen abwarten.

Keine neuen Trends

Einen neuen Trend hat Kobek auf der Messe nicht entdeckt. Nach dem Thema Software as a Service gefragt, gab er sich sehr zurückhaltend. „Bisher haben wir keine drei Anwender gefunden, die sich dafür interessiert hätten. Der Markt ist dafür einfach noch nicht reif.“

Auch Peter Dewald, Geschäftsführer der Sage Software GmbH, winkt bei SaaS eher ab. Bis auf simple Lösungen beispielsweise im Bereich CRM sehe er keinen gesteigerten Bedarf in Sachen Software as a Service: „ERP als Mietlösung zu beziehen ist in Deutschland noch kein Thema. Den Anwendern ist das wohl noch zu komplex und zu teuer.“ Mit dem Verlauf der Messtage zeigte sich Dewald zufrieden.

Martin Hubschneider, Gründer und Chef der CAS, klang ziemlich euphorisch, als er auf die CeBIT und ihr neues Messekonzept angesprochen wurde: „Das Konzept geht auf. Selbst der erste Tag war stärker als in den Vorjahren.“ Andreas Naunin, Direktor Mittelstand bei SAP Deutschland, vermeldete eine große Nachfrage von kleinen und mittelständischen Unternehmen. Bei Jürgen Skodda, Vertriebschef von Proalpha Software AG, hinterließen die Messe und das an seinem Stand angelandete Publikum einen guten Eindruck. Die Verkürzung der Messe habe sich nicht negativ ausgewirkt.

Trauer um Halle 1

Alles eitel Sonne also auf der diesjährigen CeBIT. Alles? Zumindest einer der Befragten war traurig über das Aus von Halle 1. Jörg Hollerith aus der Sales-Abteilung des Elektronikherstellers Casio, der nun in Halle 7 vertreten ist, zeigte sich enttäuscht: „Schade, dass es Halle 1 nicht mehr gibt. Wir haben da sehr gut hineingepasst.“

Die nächste CeBIT findet vom 3. bis 8. März 2009 statt. ♦



***JAN-BERND MEYER** ist Redakteur der COMPUTERWOCHE.

COMPUTERWOCHE TV

CeBIT in bewegten Bildern

- ◆ Highlights von der CeBIT
- Welche Eindrücke Redakteure der COMPUTERWOCHE aus Hannover mitnahmen:
- Neueste Benutzeroberflächen für ERP und CRM;
- Design-PCs: Schönheiten in schwarzem Lack;
- UMPCs: Asus hat den Kleinsten;
- Smartphone-Trends.

Business ByDesign: Fit für Branchen

SAP verspricht ERP-Mietlösungen für Pharmafirmen und Autobauer.

Mit ihrem neuen Mittelstandsprodukt „Business ByDesign“ hockt die SAP in den Startlöchern. Nach Firmenangaben beschäftigen sich derzeit 150 Kunden mit dem System. Der Anbieter macht die On-Demand-Lösung für zahlreiche Länder verfügbar.

Der SaaS-Ansatz soll vor allem solche Kunden ansprechen, die um das mächtige Kernprodukt der SAP bisher einen großen Bogen gemacht haben, weil ihnen die Betriebskosten zu hoch und die Release-Wechsel zu aufwändig waren. Den Betrieb der Software will SAP den Kunden mit dem neuen Mietansatz abnehmen.



Peter Zencke, SAP: „Der innovative Mittelstand braucht andere Lösungen, als SAP vor zehn Jahren an Großfirmen ausgeliefert hat.“

Neben den Standardfunktionen wie etwa Rechnungswesen und Personalverwaltung wird es künftig Branchenlösungen auf Grundlage der Mietsoftware geben, die SAP gemeinsam mit Partnern entwickelt. Nächstes Jahr will SAP beispielsweise eine Branchenerweiterung für die Pharmaindustrie anbieten. Entwicklungspartner ist der in Köln beheimatete ERP-Spezialist GUS Group. Das Unternehmen vermarktet Business-Applikationen für mittelständische Pharmafirmen („GUS ERP“) und hatte sich bisher als SAP-Konkurrenten verstanden. Seinen Sinneswandel begründet Firmenchef Heinz-Paul Bonn mit dem internationalen Geschäftspotenzial: „Wir sind in manchen Projekten nicht zum Zuge gekommen, bei denen es um Roll-outs in vielen Ländern gleichzeitig ging, weil uns dafür die Kapazitäten fehlten.“

EDI für den Mittelstand

SAP plant auch eine Branchenlösung für die Autoindustrie, will den Entwicklungspartner aber noch nicht nennen. Fest steht hingegen, dass Business ByDesign mit Hilfe des Vermarktungspartners Seeburger EDI-fähig werden soll. Seeburger war zuvor schon Lieferant von EDI-Adaptoren für SAPs Plattform „Netweaver“. Nach Angaben von SAP-Vorstandsmitglied Peter Zencke sollen mittelständische Kunden sich durch die EDI-Funktionen mit ihren Kunden und Lieferanten vernetzen können. Szenarien wie die Fremdfertigung im Ausland müsse SAP abdecken können.

Laut Zencke wird der Funktionsumfang der SaaS-Lösung kontinuierlich erweitert. Aus diesem Grund werde SAP zweimal

pro Jahr Funktionserweiterungen (Enhancement Packages) für Business ByDesign einführen. Das Konzept der Enhancement Packages verwendet SAP auch,

um das Kernprodukt ERP 6.0 funktional zu erweitern. Hier allerdings installiert und aktiviert der Anwender die neuen Softwarefunktionen selbst. Die Mietlö-

sung setzt SAP als Hoster in eigener Regie auf: Alle Mietkunden erhalten automatisch den aktuellen Softwarestand. Der Kunde entscheidet, wann er welche neuen Funktionen aktiviert.

SAP zufolge werden nicht nur die Funktionen ausgebaut, sondern auch die Infrastruktur verbessert. Bisher liegt die Min-

destanzahl der Nutzer im Unternehmen bei 25. Erst ab dieser Anzahl ist es derzeit für SAP wirtschaftlich, die Software zu vermieten. Durch effizienteres Hosting, verbesserte Software und weniger Hardwarebedarf soll diese Grenze in Zukunft auf zehn Benutzer pro Unternehmen abgesenkt werden. (fn) ◆

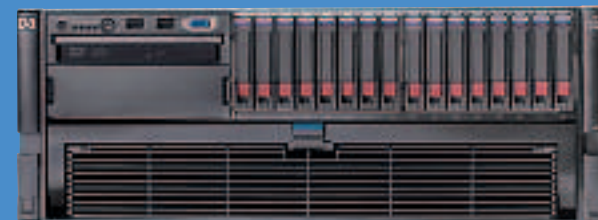


UMDENKEN BEIM THEMA WACHSTUM

Lassen Sie Ihr Business auch in Zukunft blühen. Bereiten Sie sich schon heute auf Wachstum vor.

Sie wollen Ihr geschäftliches Wachstum vorantreiben, aber Sie fürchten, dass Ihre IT Sie aufhält? Jetzt gibt es eine IT-Lösung, die Ihnen dabei hilft, eine komplett integrierte Infrastruktur zu erstellen, die sich zusammen mit Ihrem Business weiterentwickelt. Kombinieren Sie beispielsweise den HP ProLiant DL580 G5 Server mit Intel® Xeon® Quadcore-Prozessoren mit dem HP StorageWorks 600 All-in-One Storage System – und Sie erhalten Weltklasse-Leistung, sparen bis zu 35% Speicherplatz* und senken die Kosten für Storage-Management. Jetzt installieren – und Sie sehen Ihr Business erblühen.

Technologien für Ihren Geschäftserfolg.



HP ProLiant DL580 G5

Testen Sie unser Business Diagnostic Tool auf hp.com/de/diagnostics. Weitere Informationen erhalten Sie unter 01805/252633 (0,14 Euro/Minute aus dem deutschen Festnetz – bei Anrufen aus Mobilfunknetzen können andere Preise gelten.)

