

COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



INTERVIEW

VW baut Konzern-IT um

Der neue CIO Klaus-Hardy Mühleck verrät im CW-Gespräch, wo er mit seinen Umbauplänen im Volkswagen-Konzern ansetzen will. **SEITE 62**



UPGRADE-POLITIK

Neuer Browser-Krieg?

Alternativen zu Microsofts „Internet Explorer“ sind gefragt. Ein Grund dafür liegt in Bill Gates' umstrittener Upgrade-Politik. **SEITE 6**



SOFTWARE UND STUDIEN

Exklusive Heft-CD

Eine reichhaltige Auswahl an Software und einige interessante Studien zu Trendthemen finden sich auf unserer Heft-CD. **SEITE 15**

EDS-Vertrag mit GM auf dem Prüfstand

Der US-Automobilkonzern General Motors (GM) stellt seinen IT-Outsourcing-Deal mit der einstigen Tochter EDS auf den Prüfstand. Wenn der Zehn-Jahres-Vertrag im Juni 2006 ausläuft, sollen auch andere Serviceanbieter die Chance erhalten, einen Teil des Geschäfts zu ergattern, berichtet die Zeitung „Detroit News“. Pro Jahr gehe es um ein Auftragsvolumen von rund drei Milliarden Dollar. Experten erwarten, dass GM mehrere kleinere Aufträge erteilen wird, statt den Großteil der IT von einem einzelnen Anbieter steuern zu lassen. Für EDS könnte das ernste Folgen haben. Mehr als zehn Prozent der Jahreseinnahmen stammen derzeit von GM. (wh)

ZAHL DER WOCHE

186-mal erschien die COMPUTERWOCHE im alten Layout. Uns war das oft genug. Deshalb haben wir unser Blatt optisch und inhaltlich überarbeitet. Im neuen Gewand wollen wir Ihnen noch mehr Wissen über Informations- und Telekommunikationstechnik liefern. Weitere Informationen zur Struktur erhalten Sie in der Kolumne auf Seite 4. Sagen Sie uns direkt, was Sie von der neuen CW halten. Die Chefredaktion ist am Freitag, dem 15. Oktober und am Montag, den 18. Oktober jeweils von 12–14 Uhr unter der Telefonnummer **089/360 86-107** für Sie erreichbar.

Europa auf der Überholspur

Europäische Unternehmen holen in puncto IT-Einsatz und -Innovationen gegenüber den USA auf.

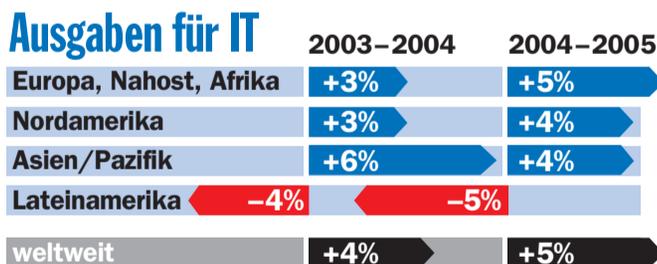
Europa hinkt nicht länger hinterher“, konstatiert Jed Rubin, Program Director bei der Meta Group. Mit drei Prozent stiegen die IT-Ausgaben in der Region Europa, Naher Osten und Afrika (Emea) in diesem Jahr ebenso stark wie jene in Nordamerika. Für 2005 prognostiziert das US-amerikanische Marktforschungs- und Beratungshaus sogar eine Zunahme um fünf Prozent in Emea und vier Prozent in Nordamerika.

Noch im Jahr 2000 stellten sich die Verhältnisse völlig anders dar. Damals fielen die Zuwächse auf dem alten Kontinent weit geringer aus als in den Vereinigten Staaten, erläutert Rubin, der das IT-Benchmark-Programm der Meta Group verantwortet. Während US-amerikanische Firmen stark in Technologie

le unterstützen (Transform). In Nordamerika liegt der Anteil nur bei 13 Prozent. Die IT für den laufenden Geschäftsbetrieb (Run) kostet US-Unternehmen hingegen 66 Prozent ihrer Finanzmittel gegenüber 60 Prozent in Europa. Betrachtet man die IT-Unterstützung des organischen Unternehmenswachstums (Grow), liegen Europa und Nordamerika nahezu gleichauf.

Einigen europäischen Unternehmen sei es besser gelungen, IT- und Business-Strategien in Einklang zu bringen, erklärt Rubin die Entwicklung. Sie investierten deshalb mehr in neue Geschäftschancen als ihre US-Pendants und gäben weniger für das operative Geschäft aus. Dies gelte besonders für Firmen aus den Bereichen Finanzdienstleistung, Telekommunikation und IT.

Die IT-Ausgaben europäischer Unternehmen wachsen im nächsten Jahr stärker als in Nordamerika. Pro Mitarbeiter investieren die Firmen neun Prozent mehr in IT.



investierten, agierten die Europäer eher zurückhaltend. Gemessen am Umsatz gaben sie 38 Prozent weniger aus; pro Mitarbeiter lag der Anteil der IT-Investitionen um 32 Prozent niedriger. Rubin: „Europa hat diesen Rückstand aufgeholt.“ Der Anteil der IT-Ausgaben liege nun auf ähnlichem Niveau wie in Nordamerika, pro Mitarbeiter investierten die Europäer sogar neun Prozent mehr. Von besonderem Interesse für hiesige IT-Manager dürfte die Verteilung der Ausgaben auf die „strategischen Kategorien“ Run, Grow und Transform sein. Derzufolge geben europäische Unternehmen 18 Prozent ihrer IT-Budgets für Systeme aus, die neue Geschäftsmodel-

Die Meta Group stützt sich auf eine jährliche Befragung von 1700 der größten Privatunternehmen. Demnach belaufen sich die weltweiten IT-Investitionen in diesem Jahr auf knapp 920 Milliarden Dollar, eine Steigerung um vier Prozent. Im nächsten Jahr sei mit einem Wachstum um weitere fünf Prozent zu rechnen. Mehr als die Hälfte der erfassten Ausgaben entfällt auf die Gruppe Emea, die wiederum zu 95 Prozent aus europäischen Unternehmen besteht. Finanzdienstleister gehören mit einem weltweiten Anteil von 20 Prozent zu den größten IT-Nutzern, gefolgt von der Fertigungsindustrie (15 Prozent) und dem Energiesektor (acht Prozent). (wh)

DIESE WOCHE



Bernd Bischoff, FSC

Fujitsu-Siemens auf Kurs

Auf den Umsatz ist FSC-Geschäftsführer Bernd Bischoff stolz, die Rendite könnte besser sein. **CW-Interview SEITE 5**

CA kauft Netegrity

Das Geschäft mit IT-Sicherheitslösungen wächst rasant. Computer Associates will sich ein größeres Stück vom Kuchen einverleiben. **Nachrichten SEITE 8**

Linux auf dem Desktop

Eine positive Bilanz ziehen Anwender, die das Experiment Linux auf dem Desktop wagten. Trotzdem dürfte der Weg aus der Nische schwierig werden. **Thema der Woche SEITE 10**

Oracle pokert um Peoplesoft

Sein Übernahmeangebot für Peoplesoft will Oracle nicht erhöhen, sondern senken – behauptet das Management. **Nachrichten SEITE 12**

Systems – eine Zitterpartie

Obwohl die Messe zuletzt hohe Zufriedenheitswerte erzielte, hat der Veranstalter Probleme, den Abwärtstrend zu stoppen. **Business Report SEITE 20**

Dell ruft Netzteile von Notebooks zurück

Direktanbieter Dell muss fast eine Million Netzteile von Notebooks zurückrufen. Sie waren zwischen September 1998 und Februar 2002 zusammen mit Notebooks vom Typ „Latitude“, „Precision“ und „Inspiron“ geliefert worden. Wie die US-Produktsicherheitskommission CPSC meldet, können sich die vom taiwanischen Hersteller Delta Electronics Inc. gefertigten Netzteile erhitzen und damit Brände und Stromschläge verursachen. Weitere Infos: www.delladapt-erprogram.com. (jm)



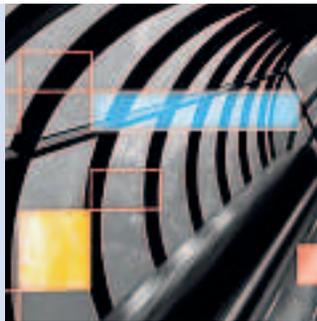


Telekom holt T-Online zurück 13

Vorstandssprecher Kai-Uwe Ricke integriert den Online-Dienst in die Unternehmenssparte T-Com, die vom ehemaligen IBM-Chef Walter Raizner geführt wird.

Microsofts neue Firewall 48

ISA Server 2004 im Test: Die Überwachungsfunktionen der Application Firewall wurden deutlich erweitert, ebenso die Benutzerführung durch das Admin-Frontend.



Gigahertz-Orgien sind passé 56

Wichtige PC-Trends sind Bauformen nach dem BTX-Standard, die PCI-Express-Schnittstelle sowie hybride 32- und 64-Bit-Prozessortechnik von AMD und Intel.



NACHRICHTEN

Projekt Gesundheitskarte steckt fest 14
Nachdem sich die Interessenvertreter nicht einigen konnten, steht der Fahrplan zusehends in Frage.

Die 20 größten Internet-Gefahren 16
Das Sans Institute hat die größten Anfälligkeiten von Windows- und Unix-Systemen gesammelt und veröffentlicht.

Open Text verpasst Ziele 22
Die Übernahmen von Anbietern wie Ixos, Gauss Interprise und Teilen von SER scheinen den Kanadiern nicht zu bekommen.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

Freie Datenbanken in der Nische 28
Einfache Web-Anwendungen werden vorerst die Domäne von Open-Source-Datenbanken bleiben.

SAP rüstet Java für das Highend 32
Wie die Walldorfer das Problem instabiler Java-Programme auf Netweaver lösen.

IT-Sicherheit am Client 39
Damit mobile Endgeräte nicht zum Trojaner werden, forcieren Hersteller das Thema Endpoint Security.

Websphere 6 läuft vom Stapel 40
IBMs Java-Applikations-Server besitzt selbstheilende Management-Funktionen.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN PRAXIS

Oracle auch ohne Grid 50
Wie die 10g-Datenbank mit Out-of-the-Box-Features die Arbeit der Administratoren erleichtert.

Windows-Handy im Test 54
Das Smartphone „SDA“ von T-Mobile überzeugt zwar durch seine nahtlose Integration in die Windows-Welt, Haptik und Bedienung lassen jedoch zu wünschen übrig.



IT-STRATEGIEN

Kollaboration mit Augenmaß 64
Unternehmen vernetzen sich zunehmend mit ihren Kunden und Zulieferern. Die Universität St. Gallen hat an 18 Fallbeispielen untersucht, welche Kollaborationsszenarien mittlerweile etabliert sind und welche Integrationstiefe Sinn gibt.

Ausgezeichnete Technik 66
Nicht immer können IT-Anbieter ihre Versprechen einlösen. Die CW-Schwesterpublikation „Computerworld“ hat ihre „Innovative Technology Awards“ an Produkte vergeben, die sich im Praxiseinsatz nachweislich bewährt haben.

IT-SERVICES

Dienstleister prüfen Dienstleister 70
Spezialisten verwalten im Auftrag der Kunden deren Service-Provider und die für sie tätigen Freiberufler. Sie nennen ihr Angebot Third-Party-Management.

Die Kleinen sind besser 72
Spezialisierte und kleine Dienstleister haben zufriedener Kunden als die Vollsortimenter. Das ergab eine Umfrage des Marktforschungshauses Trovarit.

JOB & KARRIERE

IT-Gehälter steigen moderat 76
Insgesamt erhöhten sich 2004 die Einkommen der IT-Profis um zwei bis drei Prozent. Überdurchschnittlich gut kamen dabei die Führungskräfte weg.

Freiberufler hoffen auf mehr Geld 78
Mehr Projektanfragen, aber auch mehr Mitbewerber – diese Trends bestimmen den Markt für Freiberufler. Die selbständigen IT-Profis hoffen, dass die Talfahrt der Honorare gestoppt ist.

Zehn Fragen für Existenzgründer 78
Immer mehr IT-Profis entscheiden sich für die Selbstständigkeit. Ein Schritt, der wohl überlegt sein sollte. Ein Existenzgründungsberater gibt Tipps und nennt zehn goldene Regeln, die zu beachten sind.

SCHWERPUNKT: PC-TRENDS

Tragbare in jeder Klasse 58
Der Markt für mobile Computer boomt. Ob schwere Laptops mit vollem Funktionsumfang oder leichtgewichtige Subnotebooks – Angebote gibt es für jeden.

Speichervariationen für USB 60
Dank der Hochgeschwindigkeits-Schnittstelle gehören externe Speichermedien nicht mehr zu den Exoten.

STANDARDS

Impressum	60
Marktplatz	73
Stellenmarkt	81
Zahlen – Prognosen – Trends	86

COMPUTERWOCHE.de

HOT TOPICS

- Gartner: Neue Techniken reißen Sicherheitslücken
- Branchenmonitor Oktober 2004
- Leck in Microsoft Office lässt Hacker auf den Rechner

Desktop-Linux: Distributionen

Auf den Servern hat Linux sich schnell verbreitet. Doch auf den Desktops ist der Siegeszug bisher ausgeblieben. Immerhin haben die positiven Erfahrungen auf den Servern das Eis gebrochen.

www.computerwoche.de/pt

Neuer Karriere-Ratgeber

Vom 14. bis zum 27. Oktober moderiert der Personalberater Uwe Eilers von HSC Personal-Management das Online-Forum. Das Beratungsunternehmen unterstützt vor allem mittelständische IT-Firmen.

www.computerwoche.de/rg

KLICKPARADE

- Dell ruft eine Million Notebook-Adapter ...
- Jobwechsel nach 45: Chance oder ...
- Leck in Microsoft Office lässt ...
- Showdown im Übernahmeweit zwischen ...
- Unabhängigkeit von IBM verleiht ...

Die neue COMPUTERWOCHE ist da

JETZT NEU: Mehr Struktur, mehr Tiefgang, mehr Nutzwert.

Die Zeiten ändern sich.



MENSCHEN

Prestele verstärkt Mercury Interactive



Der frühere IBM-Manager Peter Prestele (43) ist neuer Managing Director Central Europe bei Mercury Interactive. Er hat zum 1. Oktober seine Tätigkeit in der deutschen Niederlassung des Softwarehauses aufgenommen und berichtet an Europa-Chef Moshe Egert. Prestele folgt Karsten Ludolph, der im September als Sales Director Outsourcing zu Capgemini wechselte.

Von der Eltz geht ins Business

Arno von der Eltz, bisher Senior Vice President bei der Wacker Chemie, wechselt dem Vernehmen nach ins operative Geschäft. Ab Januar 2005 übernimmt der gelernte Diplomkaufmann die weltweite Verantwortung für den Geschäftsbereich „Polymers“. Sein künftiger Geschäftsbereich ist einer von fünf, in denen sich Wacker weltweit aufstellen wird. Ein Nachfolger für von der Eltz als CIO wird zurzeit gesucht.



Leube wird IT-Vorstand bei Webasto



Der Automobilzulieferer Webasto hat zum 1. Oktober Helmut Leube in seinen Vorstand berufen. Dort verantwortet der 51-jährige den Bereich Operations, der die Aufgabengebiete IT, Einkauf, Produktion, Logistik und Qualität umfasst. Bisher hatte die IT Webasto-Vorstand Wolfgang Thurow mitbetreut. Leube bekleidete in den vergangenen 17 Jahren verschiedene leitende Positionen bei BMW.

Beförderung nach Itellium-Deal

Zum 20. September 2004 hat Gerhard Fercho (51) die Position des Chief Operating Officer (COO) beim IT-Dienstleister Atos Origin übernommen. Er verantwortet damit alle Aktivitäten in Deutschland, Österreich, der Schweiz und Polen. Zuvor war Fercho bereits für das Outsourcing-Geschäft von Atos Origin in Deutschland und Zentraleuropa zuständig.



Berchtold – Bitkom-Präsident auf Abruf?



Willi Berchtold (54), Vorsitzender der Geschäftsführung beim Münchner Banknoten- und Chipkartenhersteller Giesecke & Devrient (G&D), ist ab Januar Finanzvorstand des drittgrößten deutschen Automobilzulieferers ZF Friedrichshafen. Berchtold hatte im September überraschend sein Ausscheiden bei G&D bekannt gegeben. Den Bitkom-Vorsitz legt er im Juli 2005 nieder.

Liebe Leserinnen und Leser!

Leserumfragen haben ergeben, dass unsere Rubrik „Menschen“ bei Ihnen großen Anklang findet. Wir würden uns freuen, wenn Sie uns weiterhin tatkräftig mit Informationen rund um Auf-, Ab- und Umsteiger in der IT-Branche versorgen würden. Dazu haben wir den E-Mail-Account menschen@computerwoche.de eingerichtet. Vielen Dank.

Kolumne

Mehr Struktur und mehr Nutzwert

Spätestens an dieser Stelle dürfte Ihnen aufgefallen sein, dass die COMPUTERWOCHE nicht mehr ganz die gleiche ist. Optik, Struktur und teilweise auch die Inhalte sind verändert worden. Die wohl wichtigste Neuerung ist der Ausbau des Ressorts „Produkte & Technologie“ um die Rubrik „Produkte & Technologie Praxis“. Darin wollen wir Ihnen zu Themen wie PDAs, Notebooks, PCs, PC-Servern, Applikationen, Productivity-Tools, Betriebssystemen, Datenbanken und Entwicklungs-Tools praktische Hinweise und Hilfen geben. Wohlgemerkt: Es handelt sich um ein Zusatzangebot. Die gewohnte Berichterstattung in der Rubrik „Produkte & Technologie“ bleibt vollständig erhalten.

Ebenfalls weiterhin vorhanden, aber an anderer Stelle untergebracht sind die Inhalte der bisherigen Rubrik „Unternehmen & Märkte“. Alle Berichte und Nachrichten über ITK-Märkte, Herstellerstrategien und Unternehmensergebnisse finden Sie künftig im zweiten Teil des kräftig erweiterten Ressorts „Nachrichten“.

Nach fast drei Jahren schien es uns außerdem an der Zeit, das Erscheinungsbild der COMPUTERWOCHE zu optimieren und Format, Schrift und Infografik zu modernisieren. Damit Sie sich möglichst leicht in der gebotenen Informationsfülle zurechtfinden, bieten wir für alle größeren Beiträge Zusatzelemente an. Die reichen von den Zusammenfassungen „Hier lesen Sie“ über weitere



Christoph Witte
Chefredakteur CW

gebündelte Informationen bis hin zum „Fazit“. Mit Hilfe dieser Bausteine erfahren Sie schon beim Durchblättern der COMPUTERWOCHE viele Neuigkeiten und Zusammenhänge. Aber dabei haben wir es natürlich nicht belassen. „Im Profil“ stellen wir Ihnen kleinere Softwarehäuser vor, das „Provider-Portrait“ präsentiert Ihnen kleinere und mittlere IT-Dienstleister. Mit dem „Buzzword“ greifen wir aktuelle Begriffe auf, erklären sie und kommentieren, ob etwas dahinter steckt. Der „Techpoll“ beantwortet die Frage nach den Investitionsvorhaben

von IT-Executives. Diese Rubrik übernehmen wir von unserer amerikanischen Schwesterzeitschrift „CIO“, die jeden Monat die wichtigsten IT-Manager in den USA nach ihren Einkaufsplänen befragt. Außerdem bietet die COMPUTERWOCHE einen Überblick über die wichtigsten Outsourcing-Deals (einmal pro Monat), beschäftigt sich intensiv mit den „Menschen“ im IT-Markt und bringt häufig kurze Interviews und Umfragen zu aktuellem Marktgeschehen.

Mit all diesen Veränderungen möchten wir Ihnen die Informationsaufnahme erleichtern – damit Sie noch schneller auf dem Laufenden sind und in Sachen ITK keinen Trend verpassen. Bitte sagen Sie uns Ihre Meinung, füllen Sie den diesem Heft beiliegenden **Fragebogen** aus und schicken Sie ihn an uns zurück. Sie können uns auch einfach per Mail mitteilen, wie wir Ihnen gefallen – an info@computerwoche.de.

FRAGE DER WOCHE

Erforderte die Einführung von SP2 in Ihrer Firma größeren Aufwand?



Sicherheits-Outsourcing: Die Nachfrage steigt schnell

Zuwachsrate von jährlich 20 Prozent prognostiziert

Das Geschäft mit Managed Security Services wird nach Einschätzung der Marktforscher von Gartner in den kommenden Jahren einen Boom erleben. Die Analysten erwarten durchschnittliche Zuwachsraten von 20 Prozent pro Jahr. Konnten die Anbieter im Jahr 2002 in Westeuropa noch 548 Millionen Dollar mit ausgelagerten Sicherheitsdiensten einnehmen, sollen es im Jahr 2007 bereits 1,4 Milliarden Dollar sein. Nach Gartners Auffassung realisieren die Unternehmen gerade, dass die andauernde Beschaffung neuer Techniken und Lösungen sie überfordert. Immer wieder seien Investitionen erforderlich, um der wachsenden Bedrohung,

aber auch den steigenden Industriestandards und rechtlichen Anforderungen zu genügen. Dabei ist der Return on Investment für Ausgaben dieser Art kaum darstellbar. Managed Security Services stellen eine Alternative dar.

Die Marktforscher der Yankee Group vertreten einen ähnlichen Standpunkt. Auch sie sehen, dass sich Unternehmen zunehmend vom Kauf verschiedener Sicherheitsanlagen etwa zum Erkennen und Abwehren von Angriffen abwenden und integrierte Lösungen zur Sicherheitsvorsorge nachfragen. Dieser Trend, so die Yankee Group, werde die Nachfrage nach Managed Security Services beleben.

Größtes Interesse an Sicherheitsdiensten zeigen den Gartner-Untersuchungen zufolge Anwender aus Banken und Versicherungen, Energieversorger, die öffentliche Hand sowie Unternehmen aus der Fertigungsindustrie.

Auf der Anbieterseite finden sich Namen wie IBM, EDS, CSC, Hewlett-Packard, Unisys und Capgemini. Diese Full-Service-Provider hält Gartner allerdings nicht für flexibel genug, um sich auch mit kleineren Sicherheitsprojekten zu beschäftigen. Dafür gibt es Spezialisten wie Articon-Integrals, Internet Security Systems, Netsec, Symantec, Trusecure, Verisign sowie Qinetiq. (jha) ◆

„Wir müssen anderen etwas wegnehmen“

Fujitsu-Siemens Computers (FSC) wächst stark, verdient dabei aber relativ wenig. Mit dem seit Juli amtierenden CEO Bernd Bischoff sprach CW-Redakteur Alexander Freimark über die Strategie.

CW: Die jüngsten Halbjahreszahlen lassen darauf schließen, dass das fünfte Jahr von FSC auch das erfolgreichste des Unternehmens wird.

Bischoff: Das sehe ich auch so. Ein Wachstum des Hardwaremarktes gegenüber dem Vorjahr um rund 15 Prozentpunkte ist aber auch viel. An einen derartigen Anstieg kann ich mich überhaupt nicht erinnern.

CW: Rechnet man Ihren aktuellen Halbjahresgewinn von 18 Millionen Euro hoch, könnte ein Jahresprofit von 90 Millionen Euro herauskommen ...

Bischoff: Es ist heute schwer absehbar, wo wir am Ende des Jahres landen werden. Wir wollen auf alle Fälle besser sein als im vergangenen Jahr, in dem wir 62 Millionen Euro Gewinn erzielt haben. Momentan schaut es danach aus, als ob wir auch die Umsätze ausweiten könnten. Allerdings lassen sich Implimentabilien wie die Entwicklung des Dollarkurses schwer vorhersagen, können aber das Ergebnis sehr beeinflussen.

CW: Das Ende des Zwischenhochs im PC-Markt ist erkennbar, Analysten haben ihre Prognosen für 2005 gesenkt, Zulieferer vor schwächeren Geschäften gewarnt. Was erwarten Sie für das kommende Jahr?

Bischoff: Eine Trendumkehr können wir momentan nicht

erkennen. Wir wachsen aber auch schneller als der Markt. Alles in allem bin ich weiterhin leicht optimistisch gestimmt.

CW: Mit Europa beliefern Sie einen undankbaren Markt, der ökonomisch schwach und gesättigt ist. Wo sehen Sie Ihre Chancen?

Bischoff: Wenn wir in einem stagnierenden Markt wachsen wollen, müssen wir anderen Anbietern etwas wegnehmen. Das läuft über den Preis oder über Innovationen, die von Wettbewerbern nicht angeboten werden.

»Der Margendruck ist in der Regel dort sehr hoch, wo die Produkte austauschbar sind.«

CW: Kommt es auch im Enterprise-Segment zu einem Preisverfall, oder gilt das nur für die Consumer-Sparte?

Bischoff: Der Margendruck ist in der Regel dort sehr hoch, wo die Komponenten und die Produkte austauschbar sind. Gegenwärtig setzen wir mit PCs rund 60 Prozent und mit Enterprise-Infrastruktur rund 40 Prozent um. Aber wir arbeiten daran, die Umsatzanteile umzukehren, weil bei der Enterprise-Infrastruktur der Margendruck etwas geringer ist. Sie können sich hier stärker von der Konkurrenz unterscheiden als im Volumenmarkt. Das gilt speziell für vertikale Angebote, bei denen immer die Lösung im Vordergrund steht.

CW: Ihr Ansatz, ausschließlich Hardware zu liefern, wirkt unzeitgemäß verglichen mit den Komplettangeboten Ihrer Wettbewerber. Wieso glauben Sie daran?

Bischoff: Ich behaupte nicht, dass alles aus einer Hand immer schlecht sein muss. Wenn sich alle Anbieter auf komplette Sortimente konzentrieren, sehen wir uns mit Best of Breed sehr gut aufgehoben. Das stärkt auch die Beziehungen etwa zu Accenture und Bearingpoint, die kein Hardwaregeschäft haben. Best of Breed vereint die Stärken von Unternehmen, die ihr jeweiliges Business genau kennen.

CW: Aber mit der Ochsentour im Hardwaresektor verzichten Sie auf höhermarginige Geschäfte mit Services.

Bischoff: So könnte man das sehen. Wir nehmen die Herausforderung an, auch im Hardwaregeschäft Geld zu verdienen. Eine unmittelbare Ausweitung des Service-Business ließe sich nur mit einer Übernahme einleiten und nicht durch den langwierigen Aufbau. Einen solchen Deal können wir jedoch erstens gar nicht stemmen, und zweitens haben wir Firmen im Konzern, die bereits IT-Dienstleistungen anbieten. Im Zusammenspiel mit diesen Partnern können wir uns allemal mit Unternehmen messen, die alles unter einem Dach zusammenfassen.

CW: Eine Zusammenlegung von Siemens Business Services (SBS) und FSC könnte klare Fronten schaffen.

Bischoff: In dieser Richtung gibt es gegenwärtig überhaupt keine Gedankenspiele. ♦

FSC schafft die Wende

Einnahmen und Gewinne des Joint Ventures verbessern sich im ersten Halbjahr deutlich.

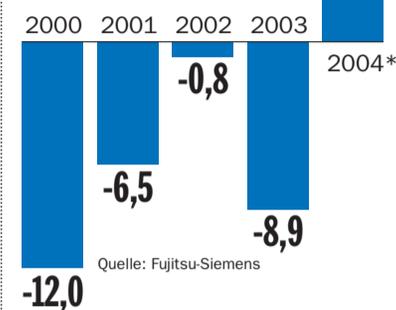
Erstmals in der fünfjährigen Firmengeschichte hat der japanisch-deutsche Hardwarekonzern Fujitsu-Siemens Computers (FSC) die Einnahmen in der ersten Hälfte eines Geschäftsjahres (Ende: 31. März) steigern können. Nach vorläufigen Zahlen, die der Konzern anlässlich seiner Hausmesse „Visit“ vergangene Woche in Augsburg veröffentlichte, kletterte der Umsatz gegenüber der Vorjahresperiode um 15 Prozent. Dabei verläuft der von April bis September reichende Zeitraum traditionell eher ruhig verglichen mit dem Weihnachtsgeschäft. Insgesamt beliefen sich die Einnahmen auf 2,56 Milliarden Euro nach 2,23 Milliarden Euro in den ersten sechs Monaten des vorherigen Fiskaljahres. Nach Stückzahlen gerechnet lieferte das Joint Venture sogar 32 Prozent mehr Systeme als im Vorjahr aus – die Differenz zur Umsatzentwicklung ist Zeichen des immer noch starken Preisdrucks im Hardwaresegment.

Dennoch war der seit Juli amtierende Firmenchef Bernd Bischoff zufrieden, auch weil die internen Ziele übertroffen werden konnten. FSC wuchs laut IDC um acht Prozent schneller als der Markt, angepeilt waren fünf Prozent. Die einzelnen Regionen in Europa zeigten ein heterogenes Bild: Während die Einnahmen etwa in Osteuropa und Großbritannien um über 60 Prozent zulegen konnten, wuchs der Umsatz in Deutschland lediglich um zehn Prozent. Der Wettbewerbsdruck ist hierzulande besonders stark ausgeprägt, regelmäßige Angebote von Discontnern wie Aldi haben die Preise nachhaltig verdorben. Bischoff rechnet nicht damit, dass sich diese Tendenz

Umsatzentwicklung im jeweils ersten Halbjahr

Veränderung gegenüber Vorjahreszeitraum in %

*vorläufige Zahlen



Quelle: Fujitsu-Siemens

Die Einnahmen von FSC kletterten im ersten Halbjahr auf 2,56 Milliarden Euro.

vorerst wieder ändert. Allerdings will FSC die Umsatzanteile aus dem PC-Business (60 Prozent) und dem Bereich Enterprise-Infrastruktur (40 Prozent) innerhalb der kommenden Jahre umkehren, um den Margendruck zu senken.

Ein Sorgenkind des Konzerns bleibt die Umsatzrendite, die unter einem Prozent liegt. FSC erwirtschaftete im ersten Halbjahr einen Gewinn vor Steuern von 18 Millionen Euro, immerhin 60 Prozent mehr als die elf Millionen Euro vom Vorjahr. Das Unternehmen hat sich zum Ziel gesetzt, in den kommenden Jahren die Umsatzrendite auf zwei bis drei Prozent zu verbessern.

Auch für den Verlauf des zweiten Halbjahres ist Bischoff optimistisch: Der Umsatz soll um mindestens zehn Prozent steigen, was auf Einnahmen von mehr als 5,8 Milliarden Euro schließen lässt. Unter dem Strich erwartet FSC ebenfalls eine Verbesserung; 2003 hatten sich die Profite auf knapp 62 Millionen Euro belaufen. (ajf) ♦

Red Hat zieht nach München

Die bayerische Landeshauptstadt München entwickelt sich allmählich zu einem Schwerpunkt des Open-Source-Geschäfts. Nachdem Suse die städtischen Rechner mit Betriebssystemen versorgt, hat sich nun der Wettbewerber Red Hat an die Isar niedergelassen. Im Vorort Dornach eröffnete der Linux-Distributor sein neues Hauptquartier für Europa, den Nahen Osten und Afrika (Emea). Bislang fungierte eine Niederlassung südwestlich von London als Zentrale. Dort bleibt unter anderem der Support, während in München das Management, das Marketing und der Vertrieb beheimatet sind.

Für den Umzug sprachen mehrere Gründe: „Deutschland ist für uns der Markt, der am

schnellsten wächst“, berichtet Werner Knoblich, Emea-Chef von Red Hat. In den vergangenen zwölf Monaten habe sich das Geschäft im Enterprise-Segment hierzulande mehr als verdreifacht. „Wir setzen mit dem Umzug auch ein Zeichen, dass der deutsche Markt für uns sehr wichtig ist“, sagt Knoblich. Auch lasse sich der boomende osteuropäische Markt besser von Bayern als von London aus beliefern, argumentiert der Manager. Gegenwärtig sind laut Knoblich 16 Angestellte für Red Hat an der Isar tätig. Es sei geplant, die Zahl in den kommenden Monaten auf rund 25 zu steigern. Insgesamt kommt das Unternehmen hierzulande auf zirka 50 Mitarbeiter, in Europa sind es knapp 140. (ajf) ♦

Microsoft erhöht den Upgrade-Druck

Der „Internet Explorer“ wird nur noch für das Service Pack 2 in Windows XP entwickelt. Damit sollen Anwender zu XP gedrängt und die Verzögerung des Betriebssystems „Longhorn“ kompensiert werden.

VON CW-REDAKTEUR PETER GRUBER

Microsoft sorgt mit seiner Ankündigung, Neuentwicklungen des Internet Explorer nur noch als Bestandteil des Service Pack 2 (SP2) für Anwender des Betriebssystems Windows XP anzubieten, weiter für Diskussionsstoff. Während die einen vom Beginn eines neuen Browser-Kriegs sprechen, sehen andere darin den Versuch Microsofts, mit XP eine drohende Umsatzlücke zu schließen. Der Grund: Das nächste Betriebssystem „Longhorn“ verzögert sich und wird in Deutschland wohl frühestens 2007 auf den Markt kommen.

Für Alexander Kubsch, Consultant der Marktforschungs- und Beratungsfirma Techconsult in Kassel, ist die Motivation des Softwarekonzerns eindeutig: „Microsoft will die Anwender dazu bewegen, auf Windows XP zu migrieren.“ Das SP2 inklusive neuester Browser-Version ist nach Ansicht des Analysten dabei nur Mittel zum Zweck. „Die deutliche Verzögerung von Longhorn ist für CIOs ein viel gravierender Grund, auf XP zu wechseln, als zusätzliche SP2-Features“, glaubt Kubsch. Mit den neuen Funktionen des SP2 wolle Microsoft XP lediglich attraktiver machen, um einen Anreiz für den Umstieg zu schaffen.

Ob die Anwender tatsächlich nicht auf Longhorn warten und stattdessen in Scharen zu XP migrieren, bleibt abzuwarten. Das Potenzial möglicher Wechselkandidaten wäre jedenfalls gewaltig. Laut IDC basiert die Hälfte der weltweit 390 Millionen Windows-Installationen noch auf älteren Betriebssystemen als XP.

In den deutschen Unternehmen ist Windows XP einer Studie von Techconsult zufolge auf 29 Prozent der Desktops installiert. Am weitesten verbreitet ist hierzulande noch Windows 2000 mit einem Anteil von 37 Prozent. Rang drei nimmt Windows NT mit 19 Prozent ein. Auf noch ältere Microsoft-Betriebssysteme (ME, 98 und 95) entfallen immerhin noch elf Prozent. Drei Prozent kann Linux für sich verbuchen.

Um die Anwender auf das jüngste Windows zu locken, adressiert Microsoft nun mit dem SP2 geschickt die Sicherheitsängste der Kunden. Aus Redmond heißt es, die sicherste Version von Windows sei heute XP in Kombination mit dem SP2. Deshalb empfehle man so schnell wie möglich ein Upgrade. Grund zur Panik besteht nach

Bill Gates würde seine Hand gerne schützend über das Windows-Monopol auf dem Desktop halten. Am liebsten wäre ihm, wenn Anwender zuerst auf XP und dann auf Longhorn migrierten.



Betriebssysteme 2004

Marktanteile in deutschen Firmen bei PCs mit Intel-Architektur.

Die spannende Frage für Microsoft wird sein, wie Anwender der XP-Vorgänger künftig auf einen Komfortverlust bei der Nutzung ihres Internet Explorers reagieren. Der Verzicht auf Popup-Blocker oder verbesserte Kontrollmöglichkeiten für Active-X-Code wird die Nutzer nicht zwingend zu einem Umstieg auf XP verleiten. In vielen Fällen ist auch eine Abkehr vom Internet Explorer hin zu alternativen Browsern denkbar. Tatsächlich hat das Microsoft-Frontend in letzter Zeit etwas an Dominanz verloren. Einen Boom erlebte in den vergangenen zwölf Monaten der

Browser-Nutzung

September 2004 Quelle: W3C

Internet Explorer	75,8	-10,8%
Mozilla	16,9	+10,7%
Opera 7	2,3	+0,5%
Netscape	1,7	-1,0%
Andere	3,3	+0,6%

Mozilla boomt: Der Browser gewinnt 2004 am stärksten dazu

Grundsätzlich ist jedoch die Browser-Nutzung in Firmen nicht gleich Browser-Nutzung. In kleinen Betrieben gelten laut Kubsch andere Maßstäbe. „Dort ist der Browser kein strategisches Instrument, weil die IT-Verantwortlichen, sofern vorhanden, keine 100-prozentig standardisierten Desktops vorhalten.“ Deshalb sei in kleinen Firmen oft ein Wildwuchs an der Tagesordnung.

In großen Unternehmen ist die Einstellung der IT-Verantwortlichen zum Browsern nach Ansicht von Kubsch in der Regel wesentlich restriktiver, weil der Desktop-Aufwand möglichst gering gehalten werden soll. Der Einsatz einer einheitlichen Browser-Version sei für Großanwender vor allem dann strategisch wichtig, wenn unternehmensweite Anwendungen mit einem Web-Frontend arbeiten. „Damit wird die Einführung des SP2 in großen Unternehmen zu einem Migrationsprojekt, das richtig Geld kostet“, warnt der Berater vor der Tragweite eines Browser-Wechsels und Upgrades auf Windows XP plus SP2.

Auch Bitterer rät IT-Abteilungen, den Browser im Unternehmen zu standardisieren und die Wahl nicht dem Endbenutzer zu überlassen. Für den CIO sei es typischerweise aber nicht relevant, welcher Browser eingesetzt werde, solange alle kritischen Anwendungen ohne Probleme funktionierten. Ein Dekret gebe es in der Regel nur, wenn für die Administration zusätzlicher Aufwand entstehe.

Mit einer raschen Massenbewegung zu Windows XP und SP2 ist jedenfalls nicht zu rechnen. Techconsult, so Kubsch, sei noch kein Fall eines umfassenden SP2-Rollouts in einem Großunternehmen bekannt. Derzeit liefern nur Tests und würden die IT-Abteilungen mit der Einführung noch zögern, um Schwächen des SP2 abzuwarten. Es existierten umfassende Listen – auch von Microsoft –, die Inkompatibilitäten beschrieben. Ein Wechsel in dieser Situation sei fatal.

Das unlängst gegründete Microsoft Business User Forum (mbuf) begrüßt die Existenz des SP2, sieht aber auch noch Verbesserungsbedarf. Laut Wolfgang Berchem, Leiter der Arbeitsgruppe Standardisierung in der Anwendervereinigung, hat Microsoft mit dem SP2 dem Wunsch der Kunden nach mehr IT-Sicherheit Rechnung getragen. Inhaltlich verfolge das SP2 diese Richtung. Kunden und Microsoft würden diese Arbeit verfeinern. ◆

Wall Street ohne Wände.

Hier gibt es kein Börsenparkett – nur Transaktionen, die schneller ausgeführt werden, als man denken kann. International Securities Exchange, die größte Terminbörse der Welt, wickelt alle Geschäfte elektronisch ab. Deshalb brauchte die ISE enorme Kapazitäten, die eine beispiellose Rechenleistung erforderten. Als kompetenter Partner entwickelte HP Services auf Standards basierende Lösungen, die eine sofortige Bearbeitung der Daten und eine automatische Wiederherstellung nach Ausfällen jeglicher Art gewährleisten. Seit ihrem Start im Jahr 2000 hat die ISE ihre Kapazitäten um mehrere hundert Prozent erweitert und kann jetzt hunderttausende von Transaktionen pro Sekunde ausführen. So viel zu Wänden. www.hp.com/de/adapt

change



© 2004 Hewlett-Packard Development Company, L.P.

Solutions for the **adaptive enterprise.**

