

# COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



## INTERVIEW

## Warum Mummert verkauft

Geschäftsführer Jürgen Sponnagel erklärt, warum Mummert Consulting an die französische Groupe Steria verkauft werden soll. **SEITE 5**



## VOICE OVER IP

## Alleingang der Telekom?

Der oberste Regulierer Matthias Kurth ist gefordert, damit die Deutsche Telekom den Zukunftsmarkt VoIP nicht im Handstreich nimmt. **SEITE 10**



## COMMERZBANK

## Sourcing mit Bedacht

Einen radikalen Outsourcing-Ansatz, wie ihn die Deutsche Bank verfolgt, lehnt Frank Annuscheit, CIO der Commerzbank, ab. **SEITE 38**

## Gartner erwartet steigende IT-Ausgaben

Die weltweiten Ausgaben für IT werden im nächsten Jahr um fünf Prozent steigen, prognostiziert das US-amerikanische Marktforschungs- und Beratungshaus Gartner. Um die Gewinnerwartungen zu erfüllen, müssen Manager neue Wege finden, Geschäftsabläufe effizienter zu gestalten, erklärte Forschungschef Peter Sondergaard. Er nannte vier zentrale Technologien, die IT-Verantwortlichen helfen würden, die Kosten noch weiter zu senken: Server-Konsolidierung, Virtualisierung, Systeme zum Aufbau einer Realtime-Infrastruktur sowie Software, die die Effizienz des IT-Betriebs insgesamt erhöht. (wh)

## Zahl der Woche

**187,40** Dollar war die Google-Aktie zum Redaktionsschluss wert – die Euphorie um die Internet-Suchmaschine ist so groß wie zu den besten Dotcom-Zeiten. Googles Börsenwert liegt bereits bei 50,8 Milliarden Dollar. Zum Vergleich: SAP wird mit 51,5 Milliarden Dollar bewertet. Google weckt bei Investoren Phantasien: Mit Hilfe der Google-Adwords kann jedes Unternehmen zielgenau werben, unabhängig von Branche und Größe. Die Preise werden so gesteuert, dass völlige Kostentransparenz herrscht und sich niemand übernimmt.

## Microsoft beeilt sich mit Desktop-Suche

Nachdem Google eine Beta-Version seiner Desktop-Suchmaschine ins Netz gestellt hatte, plant nun auch Konkurrent Microsoft die schnelle Freigabe eines solchen Werkzeugs. Noch vor Ende dieses Jahres soll die Beta-Phase der eigenen Search Engine für den PC beginnen. Darin enthalten sein dürfte die Technik der im Juli gekauften Firma Lookout, die Suchfunktionen für Microsofts E-Mail- und Kalenderprogramm „Outlook“ bietet. Auch Yahoo und AOL basteln an PC-Suchmaschinen. (fn)

# West LB vertraut IT Hewlett-Packard an

*Die Bank lagert ihre dezentrale IT an HP aus und löst ihre Tochter West LB Systems auf.*

VON CW-REDAKTEUR JOACHIM HACKMANN

**H**ewlett-Packard (HP) übernimmt für die nächsten fünf Jahre den Betrieb aller Desktops der West LB inklusive Mail-Systemen und sämtlicher Arbeitsplatztechnik. Auch die Telefonie, der IT-Support der Handelsbereiche sowie das Netz-Management und dessen Betrieb gehen an HP. Außerdem verantwortet der Dienstleister künftig Teile der Anwendungsentwicklung im Internet- und Intranet-Bereich der West LB. „Die Verlagerung der IT-Funktionen stellt einen weiteren Meilenstein in der Strategie der West LB dar, sich auf die Kernfunktionen der Bank zu konzentrieren“, sagte West-LB-Vorstandsmitglied und CIO Klaus-Michael Geiger. Die Neuordnung der internen IT-Organisation sei damit abgeschlossen.

Der Vertrag hat ein Gesamtvolumen von 500 Millionen Dollar und umfasst die Übernahme von 450 Mitarbeitern in Düsseldorf, London, New York und Tokio. Eine dauerhafte Beschäftigungsgarantie wollte Hans-Ulrich Holdenried, designierter Vorsitzender der Geschäftsführung der Hewlett-Packard GmbH, den Angestellten nicht geben: „Wir streben kontinuierliche Produktivitätszuwächse an. Ich gehe davon aus, dass wir die Mitarbeiter durch externes Wachstum weiter auslasten können.“ Der Betriebsübergang ist für den 1. Januar 2005 vorgesehen.

Dann ist auch die West LB Systems Geschichte. Die IT-Tochter der West LB, die zeitweilig mehr als 1300 Mitarbeiter beschäftigte, wird aufgelöst, so bestätigte ein Unternehmenssprecher. Den Ab-

schied von der Ausgründung hatte das Management bereits vor mehr als einem Jahr eingeläutet, als es den Betrieb der zentralen IT-Systeme und des Rechenzentrums für die nächsten fünf Jahre an T-Systems übertrug. Im Zuge der damaligen 200 Millionen Euro teuren Übereinkunft wechselten 200 Beschäftigte den Arbeitgeber.

Der zweite und wichtigere Schritt folgte Anfang dieses Jahres, als die Geschäfts-



Hans-Ulrich Holdenried, künftiger Chef von HP Deutschland: „Der Deal wurde nicht über den Preis entschieden.“



Klaus-Michael Geiger, CIO der West LB: „Wir konzentrieren uns auf die Kernfunktionen unserer Bank.“

bank bis zu 700 Mitarbeiter aus der West LB Systems herauslöste und in den eigenen Konzern reintegrierte. Damit wurde die Betreuung und Weiterentwicklung der bankspezifischen Applikationen unter eigener Verantwortung sichergestellt. Die nun angekündigte Auslagerung der dezentralen Systeme rundet das Vorhaben ab. Solche selektiven Outsourcing-Deals sind nach Einschätzung von Ovum-Analystin Katharina Grimme derzeit angesagt: „Das ist der Trend im kommenden Outsourcing-Geschäft: Die Kunden wollen nicht mehr den großen Wurf à la Triaton und Rheinmetall.“

Fortsetzung auf Seite 4

## DIESE WOCHE



Klaus Dittrich, Messe München

## Systems 2004 – eine Bilanz

Obwohl die Besucher- und Ausstellerzahlen zurückgingen, zeigten sich Messe-Chef Klaus Dittrich und viele Aussteller zufrieden. **Umfrage SEITE 8**

## Lockangebote von SAP

Mit günstigen Tarifen will der ERP-Marktführer R/3-Kunden in die Mysap-Welt lotsen. **Nachrichten SEITE 5**

## Avis beschuldigt Peoplesoft

Da die Kosten ausgeföhrt seien und sich kein Nutzen eingestellt habe, gab der Autovermieter die Einführung der ERP-Software auf. **Nachrichten SEITE 6**

## Accenture in der Defensive

Die Supermarkt-Kette Sainsbury will ihren Outsourcing-Vertrag neu verhandeln, nachdem massive Probleme aufgetreten sind. **Nachrichten SEITE 15**

## Microsoft überrascht

Gute Ergebnisse konnte Finanzchef John Connors vermelden. Allerdings wollen sich die Kunden noch immer nicht auf das mietbasierende Lizenzmodell einlassen. **Nachrichten SEITE 18**

Abo-Service CW, Postfach 800, D-77649 Offenburg  
PVST B 2615 C DPAG Entgelt bezahlt





**Linux auf dem Vormarsch 12**

Jedes fünfte deutsche Unternehmen nutzt laut Meta Group bereits das Open-Source-Betriebssystem. Für Microsoft wird Linux immer mehr zur Bedrohung.

**IBM zieht bei Speichern nach 26**

Nach Hitachi präsentiert auch IBM mit dem „Total-storage DS8000“ einen neuen Highend-Speicher, der sich durch seine hohe Skalierbarkeit auszeichnet.



**Smalltalk unter Maschinen 34**

Maschine-zu-Maschine-Kommunikation rechnet sich vor allem im Handel, wie das Beispiel von NTT-Docomo zeigt. Voraussetzung ist RFID-Technik.



**NACHRICHTEN**

**SAP sticht die Wettbewerber aus 14**  
Gegenüber Peoplesoft und Siebel hat SAP im abgelaufenen Quartal den Vorsprung weiter ausgebaut. Vor allem im Lizenzgeschäft wuchs der Abstand.

**Google erfüllt hohe Erwartungen 16**  
Der Suchmaschinen-Betreiber hat seinen Umsatz und Gewinn mehr als verdoppelt. An der Wallstreet gibt es kein Halten mehr.

**Handel über Ebay blüht 16**  
52 Millionen Menschen verkaufen Produkte über die Online-Plattform – kein Wunder, dass die Bilanzen glänzend ausfallen.

**PRODUKTE & TECHNOLOGIEN**

**SAP öffnet Netweaver 20**  
Die Infrastrukturlösung der Walldorfer soll sich mit Microsofts .NET und IBMs Websphere koppeln lassen.

**Flugschreiber für Programme 22**  
Appsign zeichnet Programmaktivitäten auf und registriert Fehler bis auf Code-Ebene.

**Gartner beurteilt Web-Services 24**  
Die Analysten ordnen Web-Services-Standards nach dem jeweiligen Reifegrad auf ihrer Hype-Cycle-Kurve ein.

**Sun: Opteron für die Mittelklasse 27**  
Die neuen Midrange-Server sind mit Ultrasparc-IV- und Opteron-Prozessoren deutlich leistungsfähiger.

**PRODUKTE & TECHNOLOGIEN**

**PRAXIS**

**Virtual Server kontra VMware 28**  
Erste Eindrücke von Microsofts neuer Virtualisierungssoftware „Virtual Server 2005“.

**Replikationstechniken im Vergleich 30**  
Warum die Datenspiegelung in heterogenen Speicherwelten am besten Appliance-gestützt erfolgt.

**IT-STRATEGIEN**

**Sourcing bei der Commerzbank 38**  
CIO Frank Annuscheit will lieber erst die internen Optimierungspotenziale heben, statt auszulagern.

**Sarbanes-Oxley Act 40**  
Die US-amerikanischen Bilanzregeln betreffen auch europäische Unternehmen.

**IT-Controlling 42**  
Nur wenige Unternehmen haben wirklich den Überblick über ihre IT-Kosten.

**IT-SERVICES**

**Shared Services statt Outsourcing 46**  
Indem IT- und Verwaltungsfunktionen in internen Dienstleistungszentren konzentriert werden, lassen sich Skaleneffekte nutzen und Outsourcing-Entscheidungen vermeiden.

**T-Systems vermietet CRM-Software 47**  
Die Telekom-Tochter kooperiert mit dem CRM-Spezialisten Siebel und wird dessen Lösung ab Februar 2005 kleinen und mittelgroßen Firmen zur Miete anbieten.

**JOB & KARRIERE**

**IT-Standort München lebt auf 52**  
In den IT-Arbeitsmarkt der Bayern-Metropole kehrt langsam wieder Leben ein.

**Besser lernen 54**  
Online- und Präsenztrainings zu kombinieren ist ein Wagnis. Agfa hat jedoch gute Erfahrungen mit dem so genannten Blended Learning gemacht.

**Betriebe ermitteln ihr Know-how 57**  
Mit einem neuen Instrument lässt sich das intellektuelle Kapital in Unternehmen identifizieren. 14 mittelständische Firmen haben ihr Wissen bilanziert und dabei interessante Erfahrungen gemacht.

**SCHWERPUNKT: RFID – STAND HEUTE**

**Verwirrende Anbieterallianzen 32**  
Aus Mangel an Standards sind Komplettpakete derzeit sehr gefragt.

**Die Einschätzung des Experten 35**  
Ein Interview mit Elgar Fleisch spiegelt den aktuellen Stand der Diskussion wider.

**STANDARDS**

Impressum	35
Marktplatz	49
Stellenmarkt	55
Zahlen – Prognosen – Trends	58
Passwort: Premium Content	XC15BG

**COMPUTERWOCHE.de**

**HOT TOPICS**

- Kleine Helfer
- Karriere-Ratgeber 2004
- VW strukturiert Konzern-IT um

**Softwarelizenzen verteuern Rechenpower**  
Hersteller steigern die Leistungsfähigkeit der CPUs durch Multithreading und das Aufbringen von zwei Prozessorkernen. Das kann zu höheren Lizenzgebühren führen. [www.computerwoche.de/pt](http://www.computerwoche.de/pt)

**Neuer Karriere-Ratgeber**  
Vom 28. Oktober bis zum 10. November moderiert Trainingsspezialist Rolf Ortlepp von der Software AG das Online-Forum. [www.computerwoche.de/jk](http://www.computerwoche.de/jk)

**KLICK PARADE**

- Notebook von Dell macht große ...
- IT-Gehälter steigen moderat an
- T-Systems baut um

**Raus aus dem §-Dschungel!**



- Rechtliche Aspekte der IT-Sicherheit
- Welche Risiken bestehen, wenn rechtliche Pflichten zur Gewährleistung der IT-Sicherheit nicht erfüllt werden?
- Woraus ergibt sich die rechtliche Pflicht zur Gewährleistung der IT-Sicherheit?
- Was kann ich als Verantwortlicher tun?

Gratis-Download:  
[www.surfcontrol.com/go/recht](http://www.surfcontrol.com/go/recht)



# MENSCHEN

## Chylla bleibt bei Hewlett-Packard



Peter Chylla, CEO des von Hewlett-Packard übernommenen IT-Dienstleisters Triaton, hat Gerüchte über sein angeblich bevorstehendes Ausscheiden aus dem Unternehmen dementiert. Entsprechende Spekulationen hatte das britische Marktforschungsunternehmen Ovum verbreitet. Chylla sei in Zukunft nur noch für das Business Process Outsourcing im Bereich Human Resources (HR) und damit ledig-

lich für 20 Prozent der früheren Triaton-Umsätze zuständig, hieß es. Dem sei „nicht so“, erklärte der Triaton-Chef nun gegenüber der COMPUTERWOCHE. Die Integration von Triaton in die deutsche HP-Landesgesellschaft werde planmäßig zum 1. November abgeschlossen. Das HR-Outsourcing-Geschäft, für das er in Zukunft „unter anderem“ die Verantwortung habe, sei für HP in Deutschland „eine neue und weitreichende Ergänzung des Serviceportfolios“.

## Unisys-Chef tritt zurück



Der US-amerikanische IT-Dienstleister und Server-Anbieter Unisys wird Joseph McGrath (links) zum neuen CEO ernennen. Er soll Anfang 2005 den amtierenden Firmenchef Lawrence Weinbach ablösen. Weinbach wird im Januar 65 Jahre alt und überschreitet damit die konzerninterne Altersgrenze für diesen Posten. Als Chairman

wird Weinbach allerdings noch ein weiteres Jahr an Bord bleiben. Der 52-jährige McGrath wechselte 1999 von Xerox zu Unisys, wo er zunächst als Senior Vice President für das Großkundengeschäft und Marketing verantwortlich zeichnete. Im April dieses Jahres wurde er zum President und COO ernannt.



## SAP beruft neuen Vertriebschef Emea

Die SAP hat die Spitze der Vertriebsregion Emea News neu besetzt. Ernie Gunst (45) leitet künftig als President die Sales-Aktivitäten der Walldorfer in Europa, dem Nahen Osten und Afrika. Sein Verantwortungsbereich umfasst allerdings nicht die Länder Deutschland und Niederlande, die nach wie vor durch die Vertriebsregion Emea Central abgedeckt werden. Gunst, der 2001 die SAP verlassen und eine Auszeit genommen hatte, berichtet direkt an Vertriebsvorstand Leo Apotheker und löst Enrico Negroni ab, der seit Anfang 2003 die Business Unit geleitet hat.

## Reiss räumt bei T-Systems auf



Die Telekom-Tochter T-Systems steht vor einem radikalen Umbau. Demnach werden auf Initiative von CEO Konrad Reiss (46, Foto) ab Januar voraussichtlich sechs Mitglieder des jetzigen Executive Board nicht mehr im obersten Führungsgremium vertreten sein. Dazu gehören die fünf Leiter der Branchenvertriebe Michael Fritz (44), Udo Glenwinkel (44), Jürgen Hernichel

(44), Michael Hofmann (45) und Stephan Wittler (41). Die Manager berichten künftig an Kamyar Niroumand (44), derzeit noch Leiter der Outsourcing-Division Computing & Desktop Services. Niroumand soll zum Chief Sales and Service Officer bei T-Systems aufsteigen. Die neue Vertriebsseinheit betreut 60 internationale Großkunden. Das Geschäft mit den rund 160 000 kleinen und mittelständischen Kunden verantwortet, wie seit einigen Wochen bekannt ist, der frühere Fujitsu-Siemens-Manager Ulrich Kemp.

Kolumne

## Weiche Faktoren stimmen zuversichtlich

**A**uch der Börsenkurs von Softwareanbietern hängt offenbar irgendwie mit dem Ölpreis zusammen. Was uns Laien seltsam erscheinen mag, ist den Profi-Zockern an der Wallstreet, in London oder Tokio täglich Brot. Sie interessieren sich nur noch am Rande für die so genannten Fundamentaldaten von Unternehmen und verlassen sich lieber auf Charttechnik, Stimmungen und Trends. Meistens ist das die richtige Verhaltensweise, doch zurzeit drohen die Spekulanten einen Aufwärtstrend zu verpassen, der sich trotz hoher Ölpreise und der damit einhergehenden Baisse an den Börsen abzuzeichnen beginnt: Die IT-Branche wächst wieder.

Ein Blick auf die Quartalszahlen genügt, um die positive Tendenz zu bestätigen: IBM, Microsoft, Google und SAP haben kräftig zugelegt. Selbst Dauerproblem Lucent weist seit ein paar Quartalen wieder Gewinne aus.

Viele Indizien weisen darauf hin, dass das Tal der Tränen durchschritten ist. Gartner prognostiziert einen fünfprozentigen Anstieg der IT-Ausgaben weltweit. Der Branchenverband Bitkom rechnet im nächsten Jahr in Deutschland mit einem Wachstum von vier Prozent. Laut IDC und Dataquest steigen die Verkäufe von PCs und Servern seit mehreren Quartalen in Folge.

Neben den quantitativen spielen die qualitativen Faktoren eine wesentliche Rolle für die weite-



Christoph Witte  
Chefredakteur CW

re Entwicklung des Marktes, und da fällt auf, dass die reine Kostendiskussion an Dynamik verliert beziehungsweise klar wird, dass IT nicht nur am Aufwand gemessen werden darf. Als wichtige Kenngrößen wieder hoffähig geworden sind die Fähigkeit der IT, das Geschäft flexibel zu unterstützen, und die Möglichkeit, Prozesse zu verändern beziehungsweise mit Hilfe von Informationstechnik neue, effektivere einzuführen. Um das zu erreichen, darf auch wieder in neue Lösungen und Entwicklungen investiert werden. Zwar nicht mehr auf Verdacht nach dem

Motto, wenn die neue Applikation erst läuft, verbessern sich unsere Prozesse wie von selbst, vielmehr müssen die gewünschten Wirkungen vor der Investition genau beziffert werden. Aber immerhin wird wieder Geld für IT ausgegeben.

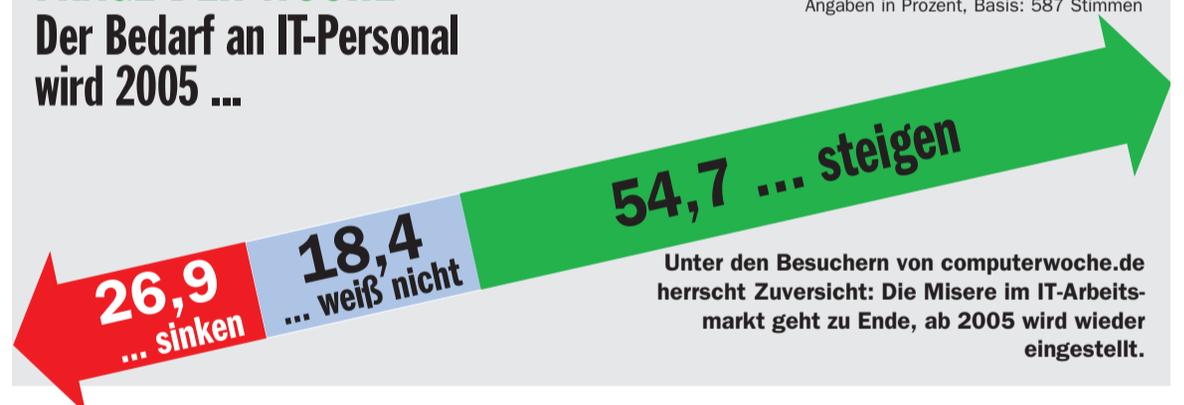
Dieser Trend war nach Angaben der Verantwortlichen auch auf der Münchner Systems zu spüren, die am vergangenen Freitag zu Ende ging. Zwar stagnierte die IT-Messe bei den wichtigen quantitativen Messgrößen wie Ausstellerzahl, Quadratmeter und Besucherzahlen. Aber auch hier stimmen die weichen Faktoren positiv: Die Aussteller waren mit ihren Kontakten und offenbar auch mit dem Geschäft auf der Messe sehr zufrieden (siehe auch Blitzumfrage auf Seite 8).

Also: Es ist mal wieder alles präpariert, hoffen wir, dass es dieses Mal trotz Ölpreis klappt mit dem IT-Aufschwung.

## FRAGE DER WOCHE

### Der Bedarf an IT-Personal wird 2005 ...

Quelle: Computerwoche.de  
Angaben in Prozent, Basis: 587 Stimmen



## West LB vertraut IT Hewlett-Packard an

Fortsetzung von Seite 1

Gerne hätte sich Siemens Business Services (SBS) als strategischer Partner der West LB positioniert. Bis zur letzten Runde kämpfte der Münchner IT-Dienstleister um den Auftrag. Welche Argumente schließlich für HP sprachen, bleibt das Geheimnis der Banken-Manager. Vermutlich wird Geld ein wesentlicher Faktor gewesen sein, wengleich Holdenried vehement widerspricht: „Dieser Deal wurde nicht über den Preis entschieden.“ Die West LB, so der HP-Manager, habe einen lokal verankerten und global aufgestellten Partner gesucht. Zudem hätten HPs Pläne der Personalübernahme beim Kunden Anklang gefunden.

In jedem Fall stärkt HP mit dem Deal das weltweite Servicegeschäft, das zuletzt mit Zuwachsraten von 42 Prozent im

dritten Quartal und 50 Prozent im zweiten Quartal 2004 gegenüber den Vorjahresdaten glänzte. „Die Beziehung zur West LB wie auch die frühere Akquisition der Triaton ist eingebettet in unsere weltweite Strategie: ein auf Wachstum ausgelegtes Servicegeschäft“, sagte Holdenried.

Das ist mit dem aktuellen Deal sicher gelungen. HP schafft es aber selten, sich mit geschäftskritischen oder dem Kerngeschäft nahen IT-Diensten bei den Kunden zu verankern – auch der West-LB-Abschluss hat dieses Manko nicht beheben können. „Das ist ein Volumengeschäft, und hier hat HP aufgrund der Historie als Hardware-Company enorme Stärken“, räumte Grimme ein. „Dem Unternehmen fehlt allerdings die Beratungskompetenz und die Branchenerfahrung.“

## Chronik IT GmbHs

- **Oktober 2004:** Die West LB lagert die Reste der West LB Systems an HP aus.
- **September 2004:** Die Karstadt-Quelle-Tochter Itellium verliert den Rechenzentrumsbetrieb an Atos Origin.
- **März 2004:** Der RAG-Konzern kündigt den Verkauf der IT-Tochter RAG Informatik an.
- **Februar 2004:** Thyssen-Krupp verkauft Triaton für insgesamt 340 Millionen Euro an HP.
- **Dezember 2003:** Capgemini übernimmt drei IT GmbHs von Dräger.
- **September 2003:** Vorwerks IT-Tochter Zeda wechselt unter das T-Systems-Dach.

# „Wir haben Mummert erfolgreich restrukturiert“

Die französische Groupe Steria will die Hamburger Management- und IT-Beratung Mummert Consulting AG übernehmen. Mit Vorstandschef Jürgen Sponnagel sprach CW-Redakteur Wolfgang Herrmann.

**CW:** Mummert will sich vom französischen IT-Dienstleister Steria übernehmen lassen. Hat das Unternehmen alleine keine Chance mehr im Servicemarkt?

**Sponnagel:** Die tatsächliche Entwicklung ist genau umgekehrt. Wir haben in den letzten 18 Monaten unsere Profitabilität zurückgewonnen und wachsen im Umsatz.

**CW:** Steria würde mit der Akquisition seine Prä-

**„Wir wollen uns als voll integrierter Dienstleister aufstellen. Alleine ist das nicht zu schaffen.“**

senz in Deutschland erheblich ausweiten. Doch was bringt die Übernahme für Mummert?

**Sponnagel:** Wir sind als eigenständiges Unternehmen gut aufgestellt, sehen aber mit der Partnerschaft eine Reihe von zusätzlichen Möglichkeiten.

**CW:** Welche?

**Sponnagel:** Wir wollen uns als voll integrierter Dienstleister positionieren, das heißt Consulting, Systemintegration, Application-Management und Outsourcing anbieten. Alleine ist das nicht zu schaffen. Zudem streben wir eine Europäisierung unseres Geschäfts an.

**CW:** Was erhoffen Sie sich konkret von der Übernahme?

**Sponnagel:** Gemeinsam mit Steria können wir auch in Deutschland um zusätzliche Kunden in den Branchen Finanzen, öffentliche Hand und Telekommunikation werben. Darüber hinaus erhalten wir Zugang zum europäischen Markt. Natürlich geht es auch um

die Finanzkraft von Mummert als einem mittelständischen Unternehmen. Über die an der französischen Börse notierte Steria steht uns der internationale Finanzmarkt offen.

**CW:** Sterias Stärken liegen eher im Outsourcing-Markt. Inwiefern hilft das Mummerts Management- und IT-Beratungsgeschäft?

**Sponnagel:** Wir reden zunächst gar nicht so sehr vom klassischen Outsourcing, sondern beispielsweise über das Thema Application-Management. Hier sehen wir zusammen mit unserem künftigen Partner beträchtliches Wachstumspotenzial. Das hat auch für unsere Mitarbeiter erhebliche Bedeutung. Denn nur wo überdurchschnittliches Wachstum entsteht, gibt es attraktive Perspektiven für gute Mitarbeiter.

**CW:** Bei Fusionen geht es immer auch um Synergien und Kostensenkung. Rechnen Sie mit weiteren Stellenstreichungen?

**Sponnagel:** Das ist im Moment überhaupt nicht mein Thema.

**CW:** Aber unseres.

**Sponnagel:** Ich will dazu keine Spekulationen anstellen. Festzuhalten bleibt, dass beide Häuser profitabel arbeiten. Wir haben Mummert in den vergangenen zwei Jahren erfolgreich restrukturiert und beispielsweise eine sehr effiziente Firmenzentrale eingerichtet. Da ist kein Speck mehr dran. Insofern können wir uns gelassen dem Wettbewerb stellen.

**CW:** Sie schließen also Entlassungen aus?

**Sponnagel:** Wir werden sehr genau prüfen, an welchen Stellen womöglich noch Potenziale liegen. Das wird nur in sehr geringem Umfang der Fall sein, weil die Verwaltungsprozesse beider Unternehmen bereits sehr schlank sind. Wir zielen mit der Fusion nicht vordergründig auf Synergien in der Verwaltung, sondern im Markt.

**CW:** Auf den ersten Blick gibt es große kulturelle Unterschiede zwischen Steria und Mummert. Integrationsprobleme dürften unvermeidlich sein. Das Beispiel der von EDS übernommenen Beratungsfirma A.T. Kearney ist vielen noch im Gedächtnis. Wie gehen Sie mit dem Problem um?

**Sponnagel:** Wir haben das Thema Integration genau geprüft. Unsere Unternehmen passen viel besser zusammen, als dies auf

den ersten Blick scheinen mag: Beide haben ihre Wurzeln in den 60er Jahren und sind stark von Unternehmerpersönlichkeiten geprägt. Darüber hinaus arbeiten beide Seiten mit einer klassischen mittelständischen Struktur, die dezentral und kundennah ausgerichtet ist.

**CW:** Kann die Übernahme noch platzen?

**Sponnagel:** Über den Kauf entscheiden die Aktionäre. Die Mummert-Anteilseigner haben ihre Zustimmung bereits signalisiert. Ich gehe davon aus, dass sie Ende des Jahres über einen dann vorliegenden fertigen Vertrag abstimmen werden. Ein positives Votum vorausgesetzt, könnte das neue Unternehmen Anfang 2005 an den Start gehen. ♦

## SAP nennt Details zur Anrechnung von R/3-Verträgen

Wer noch in diesem Jahr von R/3 auf Mysap ERP umsteigt, erhält einen Preisnachlass von 75 Prozent.

Die SAP drängt ihre Kunden, ihre R/3-Installationen auf das Nachfolgeprodukt „Mysap ERP“ zu migrieren. Da es sich aus Sicht der Walldorfer um ein Produkt mit weit mehr Funktionen handelt, sollen Firmen neue Lizenzen erwerben. Ihre bisherigen Investitionen in R/3 rechnet das Softwarehaus auf den Neukauf an.

Wie hoch der Preisnachlass für Bestandskunden ausfällt, war bisher nicht klar. Nun schuf SAP zumindest bis Ende nächsten Jahres Fakten. Demnach werden

inzwischen Teil der „Netweaver“-Plattform, die mit Mysap ERP ausgeliefert wird, und SEM zählt zum Lieferumfang des R/3-Nachfolgers. Dabei handelt es sich um eine anwendungsspezifische Runtime-Lizenz von Netweaver, die den Kunden nicht berechtigt, Software damit zu entwickeln.

Anders verhält es sich für Unternehmen, die von R/3 auf die „Mysap Business Suite“ umsteigen. Mit diesem Vertrag sind Anwender berechtigt, alle Mysap-Lösungen der SAP, etwa CRM,

### Anrechnung von R/3-Investitionen

Kunde hat	Kunde wechselt auf	Anrechnung Altverträge 2004	Anrechnung Altverträge 2005	Anrechnung Altverträge 2006 und danach
R/3	Mysap ERP	75 Prozent	65 Prozent	?
R/3, BW, SEM	Mysap ERP	75 Prozent	65 Prozent	?
R/3	Mysap Business Suite	Einzelfallbetrachtung	Einzelfallbetrachtung	?
R/3, BW, SEM	Mysap Business Suite	Einzelfallbetrachtung	Einzelfallbetrachtung	?

bei R/3-Anwendern, die noch in diesem Jahr einen Mysap-ERP-Vertrag abschließen, 75 Prozent ihrer bislang entrichteten R/3-Lizenzgebühren berücksichtigt. Ab 2005 sind es 65 Prozent. Welche Modalitäten ab 2006 gelten, steht nicht fest.

Diese Formel wendet SAP jedoch nur an, wenn ein Kunde von R/3 auf Mysap ERP umsteigt. Sie betrifft auch solche Nutzer, die heute neben R/3 das Business Information Warehouse (BW) sowie Strategic Enterprise Management (SEM) verwenden. Die zusätzlichen Komponenten sind auch mit dem Neuvvertrag abgedeckt, denn BW ist

SCM sowie ERP zu nutzen. „Hier wird im Einzelfall entschieden, wie hoch die Anrechnung der R/3-Investitionen ausfällt“, erläutert Michael Schäfer von der Sales Operation bei SAP in Walldorf der COMPUTERWOCHE. Gleiches gelte für Anwender von R/3, BW und SEM, die auf die Suite migrieren wollen.

Mit dem Mysap-ERP-Vertrag erhalten Anwender das Nutzungsrecht für alle darin enthaltenen Funktionen. Laut SAP unterstützt das im ersten Quartal nächsten Jahres erscheinende „Mysap ERP 2004“ Geschäftsprozesse, die in R/3 nicht abgebildet sind. (fn) ♦

## IBM tritt Liberty Alliance bei

Sun-Konsortium zählt 160 Mitglieder.

Mit IBM hat die Liberty Alliance einen weiteren prominenten Neuzugang zu vermelden. Das Konsortium wurde im Jahr 2001 von Sun Microsystems gegründet und verzeichnet inzwischen rund 160 Mitglieder. Es entwickelt Standards für im Verbund existierende digitale Identitäten („federated identity“), über die sich Internet-Nutzer per Single-Sign-on auf mehreren Websites anmelden können sollen.

Bislang hat die IBM, die der Liberty Alliance als Vorstandsmitglied beitrifft, eigene Standards im Bereich Identity-Management angestrebt. Die gemeinsam mit Microsoft entwickelten Web-Services-Spezifikationen „WS-Security“ und „WS-Federation“ wolle man auch weiterhin unterstützen, sagten Unternehmensvertreter. Mit der Integration der WS- und der Liberty-Standards stelle IBM Kunden ein flexibles Identitäts-Management im Rahmen der Produktreihe „Tivoli“ zur Verfügung.

Bereits im Juni kündigte der Hersteller an, mit dem „Tivoli Access Manager“ die Liberty-Spezifikationen der Version 1.1 zu unterstützen. (lex) ♦

# Gesundheitskarte: Kein Ende des Streits in Sicht

Ärzte, Krankenkassen und Apotheker haben sich auf einen Einführungsplan geeinigt. Das Bundesgesundheitsministerium lehnt ihn ab.

**M**an habe in allen wesentlichen Punkten eine prinzipielle Übereinstimmung erzielt, teilten Vertreter der Selbstverwaltung von Krankenkassen, Ärzten, Apothekern und Krankenhäusern am 21. Oktober mit. Nachdem die Verbände bereits den ersten vom Bundesministerium für Gesundheit und Soziales gesetzten Termin Ende September 2004 hatten verstreichen lassen, wollten sie mit der jetzt erzielten Einigung ihre letzte Chance wahren, ein Eingreifen des Ministeriums zu verhindern.

Gestritten wurde bis zuletzt darum, wo die Daten der künftigen elektronischen Rezepte gespeichert werden sollen. Während die Krankenkassen eine zentrale Server-basierende Ablage der Rezeptinformationen befürworteten, plädierten Ärzte und Apotheker für eine Speicherung der Daten direkt auf der Gesundheitskarte. Sie befürchteten einen zu großen Einfluss der Kassen auf die Arbeit der Ärzte und Apotheker, wenn die Informationen zentral verwaltet würden.

Die jetzt erzielte Einigung der Verbände lässt einen breiten Interpretationsspielraum zu. Die Ergebnisse müssten noch von Experten ausgearbeitet und konkretisiert werden, hieß es von Seiten der Selbstverwaltung. Zwar habe man sich auf die Server-Lösung verständigt. Trotzdem soll es Tests mit der Speicherung der Daten auf den Chipkarten geben. Außerdem ist ge-



Staatssekretär Theo Schröder lehnt den Kompromiss der Selbstverwaltung als unzureichend ab.

plant, weiterhin ersatzweise Rezepte in Papierform auszustellen. Damit wird jedoch das Sparpotenzial der neuen Technik in Frage gestellt. Allein mit dem di-

## Das Projekt Gesundheitskarte

**Ab 2006** soll die Gesundheitskarte eingeführt werden.

**Rund 80 Millionen** Versicherte, 21 000 Apotheken, etwa 2000 Krankenhäuser und über 300 Krankenkassen sollen mit der neuen Chipkarte arbeiten.

**Das Vorhaben** wird nach vorläufigen Schätzungen etwa 1,8 Milliarden Euro kosten.

**Das Bundesministerium** für Gesundheit und Soziales (BMGS) hofft auf Einsparungen von rund einer Milliarde Euro jährlich.

gitalen Rezept sollten im deutschen Gesundheitswesen rund 100 Millionen Euro jährlich eingespart werden.

Das Bundesministerium für Gesundheit und Soziales (BMGS) lehnte den Vorschlag der Selbstverwaltung postwendend ab. So bezeichnete der zuständige Staatssekretär Theo Schröder das Konzept als unzureichend. Er setzte den Verbänden eine letzte Frist bis zum 27. Oktober, ihren Vorschlag noch einmal nachzubessern (Ergebnisse lagen bis Redaktionsschluss nicht vor). Sollte die Selbstverwaltung wieder scheitern, werde das Ministerium das Projekt Gesundheitskarte selbst in die Hand nehmen, drohte Schröder. Diese Möglichkeit einer Ersatzvornahme hatten sich die Politiker gesetzlich in der im vergangenen Jahr verabschiedeten Reform des deutschen Gesundheitswesens festschreiben lassen.

Die Verbände wiesen die Kritik zurück. Es sei schwierig, einen Konsens zu finden, wenn 15 Organisationen mit von Haus aus unterschiedlichen Interessen per Gesetz dazu verpflichtet würden, einen einstimmigen Beschluss zu fassen. Außerdem seien die gesetzlichen Vorgaben zum Teil nur sehr vage formuliert gewesen. Vertreter der Selbstverwaltung warnten das Ministerium vor einer Ersatzvornahme. Breite Akzeptanz für die Karte könne nur es nur dann geben, wenn die Lösungsstruktur gemeinsam entwickelt werde. (ba) ◆

# Yahoo will mit Stata Labs E-Mail-Dienste ausbauen

Der Portalanbieter wappnet sich für den Wettbewerb mit Googles „Gmail“.

Der Portal- und Suchmaschinenbetreiber Yahoo hat mit dem US-amerikanischen Softwareunternehmen Stata Labs einen weiteren Spezialisten für E-Mail-Lösungen gekauft. Stata Labs entwickelt die E-Mail-Software „Bloomba“, die ähnlich funktioniert wie Microsofts „Outlook“ und für etwa 60 Dollar zu haben ist. Mit dem Tool können Nutzer E-Mails, Termine und Adressen verwalten. Vor allem aber verfügt die Software über eine ausgefeilte Suchfunktion, mit der sich die gespeicherten Nachrichten und Daten einfach auffinden lassen sollen. Dabei werden auch Anhänge von E-Mails indiziert. Darüber hinaus bietet das Unternehmen eine Spam-Filtersoftware an.

## Software soll nicht weitergeführt werden

Allerdings hat Yahoo offenbar nicht vor, die Produkte weiterzuführen. Möglicherweise ist der Portalanbieter nur an der Technik interessiert, um sein eigenes E-Mail-Angebot besser gegen Googles „Gmail“ (<http://gmail.google.com>) zu positionieren. Yahoo bietet mit „Yahoo Mail“ (<http://mail.yahoo.com>) schon wesentlich länger als der Suchmaschinenkonkurrent Web-basierende Mail-Accounts an.

Yahoo hatte bereits im Sommer mit der Firma Oddpost einen E-Mail-Spezialisten übernommen, um sein eigenes Mail-Angebot auszubauen. Oddpost betreibt ein Web-Mail-System, bei dem der Anwender bequem seine E-Mails über ein Browser-Interface abrufen und versenden

kann. Zwar gibt es inzwischen viele solche Angebote, doch soll Oddpost besonders einfach zu bedienen sein. Zudem stellt der Service einen Spam-Filter sowie Schnittstellen zu Weblogs und Nachrichten-Sites zur Verfügung. So werden dem Nutzer über den Standard RSS Newsfeeds und Blog-Inhalte automatisch in seine Mailbox übertragen. (fn) ◆

## Kooperation mit Adobe

Yahoo hat mit dem Softwareanbieter Adobe eine **Zusammenarbeit** vereinbart. Demnach werden künftige Versionen des weit verbreiteten „Adobe Reader“ mit einem **Button** versehen sein, der auf Yahoos Internet-Suchmaschine verzweigt. So können Anwender nach zusätzlichen Informationen zu Schriftstücken im Reader suchen. Adobe zufolge sind mehr als 500 Millionen Kopien der Reader-Software im Umlauf.

Ferner wollen beide Firmen über eine gemeinsam gestaltete **Browser-Erweiterung** („Yahoo Toolbar“) Online-Services wie „Create Adobe PDF Online“ anbieten, mit denen Surfer PDF-Dokumente erzeugen können. Künftig sollen Nutzer in der Lage sein, Web-Inhalte in PDF zu konvertieren. So umgewandelte HTML-Seiten lassen sich dann offline betrachten, weiter verbreiten oder archivieren.

# Avis stampft Peoplesoft-Projekt ein

Die gescheiterte ERP-Einführung verschlingt rund 45 Millionen Euro.

Der Versuch von Avis Europe, mit Hilfe eines neuen Enterprise-Resource-Planning-(ERP-)Systems von Peoplesoft das IT-Backend auf Vordermann zu bringen, ist gründlich gescheitert: Die Autovermietungs-Company gab bekannt, das 2003 begonnene Großprojekt komplett einzustampfen. Der Schaden ist erheblich: Avis plant hierfür eine Rückstellung von 40 bis 45 Millionen Euro ein. „Der Löwenanteil davon entfällt auf die Kosten, die durch das ERP-System entstanden sind, ein kleinerer Teil ergibt sich aus den Restrukturierungskosten sowie der Auflösung von Outsourcing-Verträgen“, so ein Sprecher von Avis Europe im britischen Bracknell. Einer offiziellen Avis-Mitteilung zufolge hatte das ERP-Projekt

mit erheblichen Verspätungen und Kostenüberschreitungen zu kämpfen. Letztere führt das Unternehmen auf fundamentale Probleme beim Design und der Implementierung der Software zurück. Man habe deshalb entschieden, die Entwicklung des neuen Systems so schnell wie möglich zu beenden, um weitere Kosten zu vermeiden.

## Altsysteme bleiben im Einsatz

„Wir sind sehr enttäuscht, dass große Teile des IT-Systems signifikante Mehrkosten verursacht haben, sich der erwartete Nutzen aber nicht eingestellt hat“, begründet Avis-Europe-CEO Murray Hennessy den Projektstopp. Das operative Geschäft hat darunter offenbar nicht direkt gelitten, da die ERP-Lösung

noch nicht eingeführt wurde. Die in den 70er Jahren entwickelten Altsysteme sind nach wie vor im Einsatz und werden es wohl auch noch länger bleiben.

Peoplesoft wollte dazu bislang keine Stellung nehmen und bestätigte in einem Schreiben lediglich, die Software Anfang 2003 verkauft zu haben. Der Softwarehersteller verweist außerdem darauf, nicht der primäre Implementierungspartner gewesen zu sein. Mit dem Prozessdesign und der Implementierung war Atos Origin KPMG beauftragt, wobei der Dienstleister seinerseits die Konfiguration und das Customizing an Peoplesoft Global Services vergeben hatte. Atos Origin KPMG äußert sich zu den Vorfällen bisher nicht. (rg) ◆

# Gefälschte Linux-E-Mails

Red Hat warnt vor neuen Schwachstellen.

Mehrere Sicherheitsprobleme machen Linux-Anwendern derzeit zu schaffen. Der Distributor Red Hat warnt seine Kunden vor einer gefälschten Mail, die Betrüger derzeit verschicken. Sie ist als Sicherheitsmeldung getarnt, gibt vor, von Red Hats Sicherheitsteam zu stammen, und fordert den Empfänger zum Download eines Sicherheits-Updates für die Versionen 7 bis 9 des Red Hat Linux auf. Auch für das Linux-Projekt „Fedora“ soll das Update gelten. Über einen in der E-Mail enthaltenen Link versuchen die Angreifer, arglose Benutzer auf eine gefälschte Fedora-Site zu locken. Der dort herunterzuladene Code ist nach Einschätzung des Distributors wahrscheinlich schädlich. Red Hat weist in diesem Zusammen-

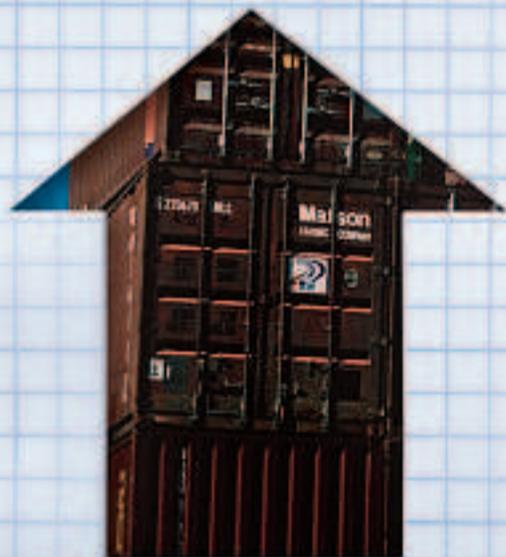
hang darauf hin, dass seine Sicherheitsnachrichten immer nur von der Adresse [secalert@redhat.com](mailto:secalert@redhat.com) kommen und mit „GNU-Privacy-Guard“-Schlüsseln digital signiert sind.

Außerdem warnen Hersteller vor neuen Bugs, die in zwei Linux-Komponenten gefunden wurden. Sie betreffen die Komponenten „Gaim“ und „libtiff“, die viele Grafikprogramme unter Linux für das Decodieren von „Tagged-Image-File-Format“- (TIFF-)Dateien verwenden. Hacker könnten diese Schwachstellen ausnutzen, so dass beim Anschauen von manipulierten Bildern auf ungepatchten Systemen Schadcode ausgeführt wird. Anwender sollten daher schleunigst Updates besorgen, die die Lücke schließen. (ave) ◆

## Planungsänderungen im Unternehmen? Ihre Server sind darauf vorbereitet!

HP Server wurden konstruiert, um Ihrem Unternehmen die Flexibilität zu geben, die Sie in Zeiten der Veränderung benötigen. Sie basieren auf Standards und gewährleisten damit eine maximale Kompatibilität. Zudem vereinfachen Innovationen wie die integrierte Software das bereichsübergreifende Managen und Automatisieren von Ressourcen. Und ein weiteres Plus: Die gesamte Serverfamilie wird von HPs renommierten Storageprodukten und dem HP Dienstleistungsportfolio unterstützt. So sind Sie auf Veränderungen jederzeit vorbereitet. Ob sie nun groß, klein oder unerwartet sind. [www.hp.com/de/info/servers](http://www.hp.com/de/info/servers)

change + hp



Q2

Q3

Q4