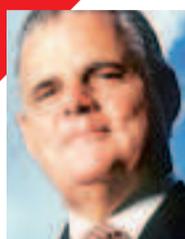


COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



INTERVIEW

EMC-Chef Tucci zieht Bilanz

Drei Softwarehäuser hat Speicherspezialist EMC gekauft. Besonders stolz ist CEO Joseph Tucci auf die VMware-Übernahme. **SEITE 5**



INITIATIVE GEGRÜNDET

Keiner will Softwarepatente

Der Widerstand gegen Patente wächst. Softwareunternehmer Florian Müller hat die Plattform NoSoftware-Patents.com gegründet. **SEITE 9**



ORGANISATION

Neue Sicht auf die IT

Wirtschaftsinformatiker Walter Brenner hält die projektorientierte Betrachtung der IT-Leistung für überholt. **SEITE 38**

EDS schickt Ältere in den Ruhestand

Der IT-Dienstleister Electronic Data Systems (EDS) will seine 53 000-köpfige Belegschaft in den USA um rund neun Prozent verringern. Zu diesem Zweck bietet das Management 9200 Mitarbeitern im Alter von mehr als 50 Jahren die Frührentenversicherung gegen eine Abfindung an. Mehr als die Hälfte der auf diesem Wege ausscheidenden Angestellten würden nicht ersetzt, teilte das Unternehmen mit. Bereits im September hatte CEO Michael Jordan angekündigt, in den nächsten zwei Jahren 15 000 bis 20 000 Arbeitsplätze abzubauen. Die jährlichen Betriebskosten will der Konzern um drei Millionen Dollar drücken. (wh) ♦

Zahl der Woche

8,7 Prozent mehr wollen CIOs in den nächsten zwölf Monaten für IT ausgeben. Das fand die US-amerikanische CW-Schwesterpublikation „CIO“ in ihrer Oktober-Umfrage unter 241 CIOs heraus. Im Vormonat hatte die alle vier Wochen stattfindende Befragung ein erwartetes Budgetwachstum von lediglich 7,4 Prozent ergeben. In der jüngsten Erhebung sagten 36 Prozent der Teilnehmer, sie würden ihre Ausgaben um mehr als zehn Prozent aufstocken – der höchste Wert seit Oktober 2000. Am stärksten wachsen die Budgets für IT-Sicherheit und Datennetz-Equipment.

Das Einstiegsrisiko für Linux sinkt

Linuxworld 2004: Deutschlands Softwarehäuser geben ein klares Bekenntnis ab.

Derzeit können Linux-Nutzer in Deutschland auf 2170 Applikationen zugreifen, ein Plus von 28 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Die Zahl der branchenspezifischen oder übergreifenden Lösungen, die sich dem Open-Source-System verweigern, schmilzt kontinuierlich zusammen. Softwarehäuser sehen nicht nur eine große Chance darin, ihre kommerziellen Softwareprodukte auf der Linux-Plattform anzubieten. Viele fürchten vielmehr das Risiko, nicht rechtzeitig auf den fahrenden Zug aufzuspringen.

Doch auf der Frankfurter Linux-Messe war nicht nur ein Schaulaufen der deutschen Softwareszene zu beobachten. Weitere Höhepunkte waren Ankündigungen von Hewlett-Packard und Dell, künftig das in Deutschland bedeutendere Linux-Derivat der Novell-Tochter SuSE intensiver zu unterstützen.

Natürlich kamen auch die Besucher auf ihre Kosten, die nicht nur den Status quo in Sachen Anwendungen, sondern auch im Bereich System- und Desktop-

Software in Erfahrung bringen wollten. Ungebrochen war das Interesse an dem Web-Server Apache, der Datenbank MySQL, den Programmiersprachen Perl, PHP und Python, dem File- und Print-Server Samba und nicht zuletzt der Büro-suite Open Office. (Ausführlicher Berichte auf den Seiten 6 und 18.) (ls) ♦



Besucher der Linuxworld interessierten sich vor allem für das Applikationsangebot.

DIESE WOCHE



William McDermott, SAP America

SAP startet Hosting-Offensive

Gemeinsam mit Hewlett-Packard will SAPs America-Chef William McDermott „MysapAll-in-One“ als Hosting-Lösung anbieten. **Nachrichten SEITE 6**

IT-Gründer wieder optimistisch

Nach langer Durststrecke drängen viele Newcomer in den ITK-Markt. Vor allem in der Softwareszene gibt es offenbar wieder unbegrenzte Möglichkeiten. **Nachrichten SEITE 8**

Wimax – Chance oder Risiko?

Der große Bruder des Wireless LAN löst insbesondere bei Telcos Unsicherheit aus. **Thema der Woche SEITE 10**

Arcor bringt Telefon-Flatrate

Arcor greift mit günstigen Pauschalpreisen für Telefonie und Internet die Deutsche Telekom an. **Nachrichten SEITE 12**

TK-Branche im Schneckenhaus

Investoren kritisieren die TK-Branche, die ihre Chancen nicht nutzt und noch immer nur auf Schadensbegrenzung aus sei. **Nachrichten SEITE 17**

Patentklage: Dell wird zur Kasse gebeten

Seit 2002 ist die Dreimannfirma DE Technologies aus Virginia im Besitz eines US-Patents, das alle internationalen E-Commerce-Transaktionen abdeckt. Um damit Geld zu verdienen, hat DE nun exemplarisch Dell vor einem US-Bezirksgericht verklagt. Ed Pool, Gründer von DE, verfolgt das Ziel, die patentierte Technik an multinationale Unternehmen gegen eine kleine Beteiligung an deren Umsätzen zu lizenzieren. Diese Gebühren könnten sich theoretisch zu Milliardenbeträgen summieren. (tc) ♦

Oracles „letztes Wort“: 24 Dollar

Noch einmal wurde das Übernahmeangebot an Peoplesoft erhöht.

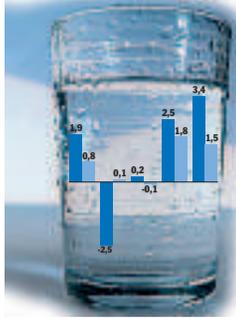
Statt 21 Dollar je Aktie bietet Oracle-Chef Larry Ellison jetzt 24 Dollar pro Anteil für Peoplesoft – damit steigt das Angebot von 7,7 auf 8,8 Milliarden Dollar an. Die Anteilseigner sollten sich nun bis zum 19. November entscheiden. Ein weiteres Entgegenkommen werde es nicht geben.

Juristisch ist der Weg inzwischen frei. Nachdem bereits ein US-amerikanisches Bundesgericht gegen Peoplesofts Antrag entschieden hatte, die Übernahme zu untersagen, folgte nun auch die EU-Kommission. Auch sie ist der Ansicht, dass der Wettbewerb im Markt für kommerzielle Unternehmenssoftware durch die Verschmelzung der beiden Firmen

nicht beeinträchtigt würde. Ein Nachteil für Anwender sei nicht zu erwarten.

Trotzdem muss Oracle auf dem Weg zum Merger noch einige Steine aus dem Weg räumen. Das Unternehmen sieht sich mit einer Klage des Übernahmekandidaten konfrontiert, der argumentiert, durch die nun schon über ein Jahr andauernde Fusionsdebatte erheblich geschädigt worden zu sein. Außerdem müsste Oracle einige von Peoplesoft platzierte Hindernisse beseitigen. Um die Fusion zu verhindern, hatte der ERP-Anbieter seinen Kunden für den Fall eines feindlichen Take-over Entschädigungszahlungen in Aussicht gestellt. (jm) ♦





Optimismus im ITK-Markt 14

Die zuletzt vorgelegten Geschäftszahlen belegen: Das Glas ist mehr als halbvoll. Trotzdem haben auch die Skeptiker noch immer gute Argumente.

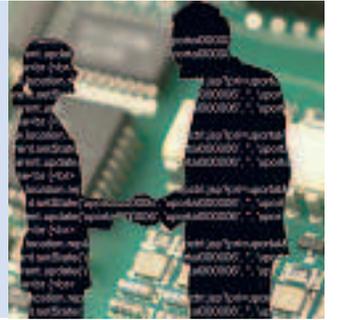
I-Series-Anwender sind verärgert 24

Besonders die Hardware-Management-Konsole der neuen, mit Power-5-Chips ausgestatteten Mittelklasse-Server von IBM lässt noch zu wünschen übrig.



Personal verwaltet sich selbst 30

Ein Mitarbeiterportal entlastet zwar die Personalabteilung, doch zuvor müssen Ziele und Prozesse im Unternehmen genau definiert werden.



NACHRICHTEN

CeBIT 2005 wächst wieder 4
Mit mehr Ausstellungsfläche und einem eher großzügigen Themenfokus versucht die Hannoveraner Messe, wieder Anschluss an bessere Zeiten zu finden.

Software AG spart sich fit 16
Stabile Einnahmen und mehr Gewinn meldete die Darmstädter Software AG für ihr drittes Geschäftsquartal.

IDS Scheer mit verhaltener Prognose 16
Das Software- und Beratungsunternehmen wuchs zwar erneut kräftig, enttäuschte aber mit seinem Ausblick.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

SAP rüstet Warehouse auf 20
„Euclid“ soll die Analyse von Daten im Business Information Warehouse beschleunigen.

Borland-Tools für alle Belange 20
Die neuen Werkzeuge unterstützen sowohl Entwickler und Designer als auch Softwarearchitekten.

Sanfte Migration zu Wimax 22
Was heute schon zu beachten ist, wenn man auf sich auf die breitbandige Funktechnik vorbereiten will.

Unechter Dual-Core-Chip von Via 24
Im Gegensatz zu AMDs und Intels Doppelkern-Prozessoren arbeitet Via mit zwei CPUs in einem Gehäuse.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

PRAXIS

Das LAN wird zum Speichernetz 26
Ein Ratgeber zum kostengünstigen Einstieg in das Storage Area Networking mit iSCSI-Technik.

Erste Eindrücke von Coldfusion MX 28
Das auch als Blackstone bekannte Update vereinfacht das Erstellen von Reports in Web-Applikationen.

IT-STRATEGIEN

Deutsche Bahn macht mobil 36
Die Deutsche-Bahn-Tochter Railion hat ihre veraltete „Mobile Datenerfassung“ durch ein neues, TCP/IP- und GPS/GPRS-basierendes Anwendungssystem ersetzt.

Vom Projekt zum Produkt 38
Wenn die IT-Abteilung ihre Rolle als interner Serviceanbieter ernst nimmt, sollte sie ihre Dienstleistungen zu Produkten bündeln, meint der Wirtschaftswissenschaftler Walter Brenner.

Argumentationshilfe für CIOs 39
IT-Chefs tendieren dazu, ihr Licht unter den Scheffel zu stellen. Eine Reihe von Ratschlägen zeigt, wie sie ihr Standing im Unternehmen verbessern können.

IT-SERVICES

Was IT-Outsourcing kostet 40
Für IT-Auslagerungsdienste gibt es keine Preislisten der Anbieter. Die Meta Group hat einen Pricing Guide zusammengestellt, der die Kosten für den Mainframe-, Server-, Helpdesk- und PC-Betrieb auflistet.

JOB & KARRIERE

Innovationen helfen Firmen 44
Mit neuen Ideen und innovativen Produkten steigern Unternehmen ihre Profitmargen. Doch es gibt unterschiedliche Strategien, wie dieses Ziel erreicht werden kann.

Lernen via E-Learning 46
Die Vertriebspartner von Fujitsu-Siemens Computers können im Extranet des Herstellers ihr Produktwissen mit E-Learning auf den neuesten Stand bringen.

Bildungs-Outsourcing spart Geld 49
Dienstleister prognostizieren Unternehmen eine Kostenersparnis von 30 Prozent, wenn sie ihre Weiterbildungsorganisation nach außen verlagern.

SCHWERPUNKT: MITARBEITERPORTALE

Immer erreichbar sein 32
Für Unternehmen wird es immer wichtiger, ihre Mitarbeiter schnell mit Informationen zu versorgen. Dieses Ziel lässt sich mit Hilfe eines Mitarbeiterportals umsetzen, das die Kommunikation weitgehend automatisiert.

STANDARDS

Impressum	32
Marktplatz	41
Stellenmarkt	47
Zahlen – Prognosen – Trends	50
Passwort: Premium Content	HF 7K1

COMPUTERWOCHE.de

HOT TOPICS

- Bearingpoint bleibt nur IT-Berater
- Hessen: Benchmark für E-Government
- Freie Datenbanken in der Nische

Das E-Book des Monats

Nutzer des Premium-Angebots auf Computerwoche.de können bis Ende November das E-Book „Datenspione stoppen“ von Hagen Graf kostenlos herunterladen. Es zeigt in zwölf Workshops auf 288 Seiten, wie sich sensible Daten, zum Beispiel Namen und Zahlen aus dem Online-Banking sowie Passwörter, vor unberechtigten Zugriffen schützen lassen. Ferner enthält es Tipps zum Schutz vor Viren sowie Dialern und behandelt das Thema Verschlüsselung. www.computerwoche.de

KLICK PARADE

- Warum die Commerzbank ihre IT ...
- IT-Gehälter steigen moderat
- US-amerikanische und europäische ...
- Mainframe-Spezialisten sterben ...
- VW strukturiert Konzern-IT 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



MENSCHEN

Michael Stadler wird VDE-Präsident



Michael Stadler (46), Vorstandsvorsitzender der RWE-Solutions AG, wird neuer Präsident des Verbands der Elektrotechnik (VDE). Auf dem VDE Kongress 2004 in Berlin wählten ihn die Delegierten zum Nachfolger von Klaus Wucherer. Stadler steht damit ab Anfang 2005 für zwei Jahre an der Spitze eines der großen technisch-wissenschaftlichen Verbände Europas. Bevor er studierte Maschinenbauer 2002 zur RWE-Solutions wechselte, war er lange Jahre in diversen Positionen bei ABB tätig.

CSC bekommt neuen Europa-Chef

IT-Dienstleister Computer Sciences Corp. (CSC) hat Guy Hains (Foto) zum President in Europa ernannt. Hains folgt in dieser Funktion George Bell nach, der sich auf Vorstandsebene weltweit um die Gewinnung großer Dienstleistungsprojekte kümmern soll. In ihren neuen Funktionen berichten Hains und Bell direkt an CSC-Präsident und -COO Mike Laphen. Hains war zuletzt für das Outsourcing-Projekt der britischen Royal Mail Group sowie den öffentlichen Sektor auf der britischen Insel insgesamt verantwortlich.



Trauer um MIS-Chef Peter Raue



Peter Raue, Gründer und Vorstandsvorsitzender der Darmstädter Business-Intelligence-Softwarefirma MIS AG, ist am vergangenen Freitag wenige Tage vor seinem 45. Geburtstag bei einem Autounfall ums Leben gekommen. Raue war bei seinen Mitarbeitern sehr beliebt. „Wir haben vor allem seine Menschlichkeit geschätzt, mit der er seit Jahren das Unternehmen geführt hat“, heißt es in einem Schreiben der Belegschaft. Raue habe in guten wie in schlechten Zeiten seine Ausgeglichenheit bewahrt und für ein gutes Arbeitsklima gesorgt.

Jürgen Richter ist deutscher Siebel-Chef

Seit Wochenbeginn steht Jürgen Richter (Foto) an der Spitze der deutschen Niederlassung des US-amerikanischen CRM-Softwarehauses Siebel Systems. Er löst damit den kommissarisch eingesetzten Vorgänger Robert Gmeiner ab, der in der Geschäftsleitung verbleibt und dort diverse Branchen betreut. Richter ist im IT-Markt kein Unbekannter. Seine Karriere begann er 1984 bei Nixdorf. 1990 wechselte er als Branch Manager zu Oracle, und 1997 wurde er Geschäftsführer für Zentral- und Osteuropa bei der niederländischen ERP-Softwareschmiede Baan.



Paul Wahl landet bei Intenia



Der schwedische ERP-Anbieter Intenia hat prominente Verstärkung erhalten. Das frühere SAP-Vorstandsmitglied Paul Wahl wurde im Rahmen einer außerordentlichen Hauptversammlung der Aktionäre in das Board of Directors gewählt. Welche speziellen Aufgaben er dort wahrnehmen soll, teilte das Unternehmen nicht mit. Wahl hatte nach seinem Ausscheiden bei SAP im Jahr 1990 unter anderem die Position eines President und Chief Operating Officer beim Konkurrenten Siebel inne.

Kolumne

Aufschwung ja, aber ...

Die zurückliegenden Wochen bedeuteten für die IT-Branche einmal mehr ein Wechselbad der Gefühle. Geht es endlich aufwärts oder nicht? Die momentan einzige Konstante im Markt scheint die Tatsache zu sein, dass nichts so unsicher ist wie die heutige Prognose – im Zweifel muss man sich bereits morgen wieder von ihr distanzieren.

Die soeben beendete jüngste Berichtssaison belegt jedenfalls die Unsicherheit, mit der man es nach wie vor zu tun hat. Zwar lieferten Blue Chips wie IBM, Microsoft und SAP gewohnt solide Zahlen ab, in Schwierigkeiten steckende Anbieter wie Siebel und Sun Microsystems stabilisierten sich zumindest wieder. Positive Impulse will daraus jedoch kaum ein Beobachter ableiten. Schließlich war Microsoft in seinem Ausblick für das laufende Quartal noch eine Spur vorsichtiger als sonst, SAP ruderte ebenfalls zurück. Selbst IDS Scheer wird eigenen Angaben zufolge, gemessen am ursprünglich geplanten Jahresumsatz für 2004, keine Punktlandung gelingen.

Man muss solche skeptischen Prognosen im Einzelfall nicht überbewerten. Sie sind aber ein weiterer Beleg dafür, dass sich die Paradigmen in der IT-Industrie nachhaltig geändert haben. Vieles spricht dafür, dass das Auf und Ab ganzer Branchensegmente und auch einzelner Anbieter sich in immer kürzeren zeitlichen Perioden ab-



Gerhard Holzwart
Redakteur CW

spielen wird. Die Nachfrage der Kunden bleibt instabil. Dies geht einher mit dem Bild, das viele Firmen – etwa in der TK-Ausrüsterszene und im Softwaremarkt – derzeit abgeben: Sie haben sich gesundgeschrumpft. Die Ergebnisse sind in den meisten Fällen wieder akzeptabel, das Wachstum nicht. Hinzu kommt weiteres drohendes Ungemach: Die Halbleiterindustrie stellt sich für die Jahre 2005 und 2006 weltweit auf einen (zyklischen) Abschwung ein; die Konsolidierung im Softwaremarkt dürfte weitergehen.

Noch ein Wort zur besagten Volatilität auf der Nachfrageseite: Es fällt auf, dass die IT nicht mehr nur an den Kosten gemessen wird. Die Effektivität und Verbesserung von Geschäftsprozessen ist wieder ein Thema. Das lässt auf mehr und vor allem wieder größere IT-Projekte schließen. Auch das zu erwartende moderate Wachstum bei den IT-Budgets trägt zu etwas Optimismus bei. Glaubt man Gartner, stehen die Themen IT-Virtualisierung, Mobile Computing sowie das viel zitierte Echtzeitunternehmen auf der Prioritätenliste der Anwender ganz oben. Bleibt zu hoffen, dass die IT-Industrie nicht nur mit entsprechendem Marketing darauf vorbereitet ist. Wenn die Kunden keinen messbaren Return on Investment erkennen und sich keine Wettbewerbsvorteile versprechen, ist der nächste Absturz der Branche programmiert. ♦

FRAGE DER WOCHE

Das Image der Softwareindustrie ist ...?

Quelle: Computerwoche.de
Angaben in Prozent, Basis: 416 Stimmen



CeBIT 2005 wird größer

Die CeBIT 2005 soll gegenüber dem Vorjahr zulegen. Microsoft, auf der Münchner Systems kaum sichtbar, plant einen umfangreichen Auftritt.

Auf der Systems hatte Microsoft sich nur auf einem 60 Quadratmeter großen Stand im „Security“-Segment gezeigt. Das wird in Hannover anders sein: Die Microsoft Deutschland GmbH plant nach eigenen Aussagen „einen ähnlich großen Auftritt wie 2004“, teilte das Unternehmen mit. Erneut werde man mit einem „Stand für Endkunden-Themen und einem Business-Stand in Halle 4“ vertreten sein. Auch die Themen öffentliche Verwaltung/E-Government sowie Sicherheit rückten noch stärker in den Mittelpunkt.

Wieder dabei ist in der Leinestadt auch Hewlett-Packard (HP). Der Verzicht auf die Teilnahme an der CeBIT 2004 hatte in der Branche für viel Aufsehen gesorgt.

Ernst Raue, Mitglied des Vorstands der Messe AG, stellte zudem das übergeordnete Thema der kommenden Messe vor: „Lösungen für die digitale Lebens- und Arbeitswelt“ sei das Motto, mit dem man zeigen wolle, dass die Schau nicht einfach nur Produkte vorstelle, sondern vielmehr Lösungen in das Zentrum des Interesses rücke.

Flächenbuchungen 2005 liegen über dem Vorjahresniveau

So wenig originell dieser Ansatz vielleicht sein mag – immerhin redet die ganze Branche seit Jahren von nichts anderem als von Lösungsangeboten –, so positiv scheint sich die CeBIT nach den bisher eingegangenen Buchungen zu entwickeln. Raue sagte gegenüber der Presse, die

Flächenbuchungen für die IT-Messe 2005 lägen bislang vier Prozent über den Werten von 2004.

Insbesondere mit dem neuen Themensegment „Digital Equipment and Systems“ geht die CeBIT übrigens ganz andere Wege als die Systems. Die gibt sich als lupenreine B-to-B-Messe. Deren Geschäftsführer Klaus Dittrich will deshalb auf dem Messegelände etwa von Digitalkameras sowie Audio- und Hifi-Gerätschaft nichts wissen.

Raue sieht das anders. Die Produkte aus der Unterhaltungselektronik gewinnen für die CeBIT zunehmend an Bedeutung, was sich auch an den zunehmenden Buchungen von Herstellern aus diesem Branchensegment zeige. (jm) ♦

„VMware war eine der besten Akquisitionen im Tech-Sektor“

2003 hat EMC drei Softwarehäuser übernommen. EMC-Chef Joseph Tucci zieht im Gespräch mit CW-Redakteur Alexander Freimark Bilanz.

CW: Im zweiten Quartal sind Ihre Umsätze mit den Highend-Speichern der „Symmetrix“-Serie gesunken, im jüngsten dritten Berichtszeitraum wuchsen sie lediglich um drei Prozent. Wo liegt das Problem?

Tucci: Das ist kein Problem, sondern unsere Information-Lifecycle-Management-(ILM-)Strategie – Anwender müssen nicht mehr alle ihre Informationen auf Highend-Speichern ablegen. EMCs Botschaft an den Markt unterscheidet sich grundlegend von der Strategie vor fünf Jahren. Damals haben uns die Kunden ihre Probleme geschildert, und unsere Antwort hieß letztlich immer Symmetrix – weil wir nur ein Produkt hatten.

„Unser Werkzeugkasten ist heute besser sortiert, wir müssen Schrauben nicht mehr in die Wand hämmern.“

CW: Damit war EMC durchaus erfolgreich.

Tucci: Ja, aber wenn Sie lediglich einen Hammer im Werkzeugkasten haben, sehen Sie nur noch Nägel. Unser Werkzeugkasten ist heute besser sortiert, wir müssen Schrauben nicht mehr in die Wand hämmern. Der Highend-Storage-Markt verzeichnet nur ein kleines Wachstum, und das Mittelfeld sowie das Lowend legen zweistellig zu. Wir sind jetzt in allen Segmenten vertreten, und unsere Programme verwalten die gespeicherten Informationen je nach ihrer Bedeutung für das Unternehmen.

CW: Sie kannalisieren also bei ILM Ihre Symmetrix-Familie mit billigeren Systemen?

Tucci: Nein, das ist keine Kannibalisierung. Wir verkaufen wesentlich mehr Terabyte im oberen Segment, aber die Preise sinken.

CW: Was wollen IT-Anwender wirklich – Geld sparen beim Kauf billiger Speicher oder Kosten reduzieren mit neuen Lösungen, welche die Komplexität verringern?

Tucci: Eindeutig beides. Wenn ich einen Dollar beim Kauf spare, habe ich einen Dollar gewonnen. Allerdings können Unternehmen sich nicht groß sparen. Informationen sind der Schlüssel zum Erfolg. Sie werden gebraucht, um neue Produkte und Dienste zu entwickeln, die wiederum den Kunden helfen, Geld zu sparen.

CW: Welche Werkzeuge fehlen denn noch in Ihrem Kasten? Große oder kleine?

Tucci: Von den großen Werkzeugen fehlt uns keines mehr. Ein paar kleinere Lücken sind noch zu schließen, aber ich will das nicht kommentieren. Wenn ich voriges Jahr gesagt hätte, dass wir an einer Backup-Company interessiert wären, hätte ich den Preis von Legato hochgetrieben. Es wäre aber dumm, wenn ich behaupten würde, dass allein unsere 5000 Entwickler stets die besten Ideen hätten. Daher investieren wir kontinuierlich in Start-ups und kaufen kleine Firmen zu.

CW: Analysten werfen Ihnen vor, Sie hätten zu viel Geld für die Übernahmen von Documentum und VMware gezahlt.

Tucci: Niemand kann ernsthaft behaupten, dass VMware zu teuer gewesen sei. Wenn Sie sich das Wachstum der Firma anschauen, sagen dieselben Leute heute, dass wir das Unternehmen vom Markt gestohlen haben. Wir haben gut 600 Millionen Dollar für VMware bezahlt und erwarten dieses Jahr Umsätze von bis zu 250 Millionen Dollar. Das ist für eine Softwarefirma ein ziemlich niedriger Multiplikator. VMware war eine der besten Akquisitionen im Tech-Sektor. Das Kaufverhalten gibt mir Recht, schließlich haben die Kunden die Wahl zwischen verschiedenen Anbietern. Seit wir Legato, Documentum und VMware gekauft haben, konnten wir in jedem Quartal die Erwartungen der Analysten erfüllen oder übertreffen.

CW: Wie passt VMware in Ihre ILM-Strategie?

Tucci: Direkt eigentlich gar nicht. Der Schlüssel für den Erfolg von ILM aber ist die Mobilität und der Schutz der Daten. VMware hilft uns, beide Probleme zu lösen. Zudem glauben wir, dass die kommenden Jahre im Zeichen der Virtualisierung von IT-Ressourcen stehen werden.

CW: Sie haben sich zu einem Anbieter von Hard- und Software gewandelt. Wollen Sie mit EMC eines Tages dorthin wechseln, wo Daten und Informationen entstehen?

Tucci: Nein. Wir werden Partner dieser Firmen bleiben. Ein Beispiel: Mobility ist das kommende Thema, und die Endgeräte werden immer ausgefeilter. Alles, was ich mit meinem „Blackberry“-Smartphone unterwegs erledige, wird zentral bei uns gespeichert. Inhalte wie Spiele oder TV-Shows kommen von außen dazu. Wir erschließen gerade eine On-Demand-Welt, und die liegt nun mal auf Speichern. Der Platz in der Mitte als Infrastrukturanbieter gefällt mir gut. In dieser Mitte werden wir wachsen. ♦



Lizenzmodelle: Anbieter drängen zu Abonnements

Anwender ziehen es jedoch vor, wie gewohnt nach der Zahl der Nutzer abzurechnen.

Anwender und Softwareanbieter bevorzugen unterschiedliche Lizenzmodelle. Das ergab eine Studie der Software & Information Industry Association und der Centralized Electronic Licensing User Group, die dazu in den USA knapp 400 Manager der Softwareindustrie und 100 IT-Verantwortliche befragte.

Rund ein Drittel der Softwareanbieter favorisieren für den Verkauf ihrer Lizenzen Abonnementmodelle. Anwender müssen in diesem Fall regelmäßige Gebühren für die Nutzung der Lizenz und für Updates entrichten. Nach Angaben der befragten Herstellervertreter werden 2006 über 50 Prozent der Softwareanbieter ihre Lizenzen als Abonnements vertreiben.

Konflikte programmiert

Die Anwender bevorzugen laut der Studie dagegen traditionelle Modelle. Zwei Drittel der befragten IT-Manager erklärten, auch in Zukunft die Lizenz einmal bezahlen und dann unbegrenzt nutzen zu wollen. Regelmäßige Zahlungen will diese Klientel nur für die Wartung der Software akzeptieren. „Die Ergebnisse zeigen den Unterschied zwischen Nachzüglern und Innovatoren“, interpretiert Daniel Greenberg, Vice President von Macrovision,

Anbieter von Digital-Rights-Management-(DRM-)Lösungen sowie Techniken für Softwarelizenzierung und Sponsor der Studie, die Resultate. Während die Softwareindustrie neuen Trends offener gegenüberstehe, sei die Bereitschaft zu Veränderungen auf der Kundenseite eher gering. Sollten die Anbieter künftig verstärkt Lizenzabonnements anbieten, könne es zu Konflikten kommen, prognostiziert Greenberg.

Wer viel schafft, zahlt viel

Softwareanbieter gehen zudem verstärkt dazu über, alternative Messmetriken anzubieten, die sich an der Zahl der über die Software getätigten Transaktionen, der Nutzungsdauer oder geschäftsspezifischen Parametern wie der Anzahl der Verträge eines Versicherungsunternehmens beziehungsweise der Fördermenge eines Ölkonzerns orientieren. Rund 50 Prozent der Hersteller haben ihre Angebote bereits entsprechend modifiziert.

Greenberg zufolge werden die Softwarehersteller ihren Kunden jedoch kein Modell zwingend vorschreiben. Er gehe davon aus, dass die User künftig selbst entscheiden können, nach welchem Maßstab ihre Lizenznutzung gemessen werden soll. (ba) ♦

Ein Preis, den keiner will

Wer andere ausspioniert, erhält den Big-Brother-Award.

Der „Verein zur Förderung des öffentlichen bewegten und unbewegten Datenverkehrs“ Foebud hat die Big-Brother-Awards für das Jahr 2004 verliehen. Die Auszeichnungen, die bereits zum fünften Mal in Deutschland vergeben wurden, gehen an „Firmen, Organisationen und Personen, die in besonderer Weise und nachhaltig die Privatsphäre von Menschen beeinträchtigen oder persönliche Daten Dritten zugänglich machen“. Unglückliche Gewinner sind dieses Jahr: Justizministerin Brigitte Zypries („Großer Lausangriff“), Gesundheitsministerin Ulla Schmidt („Gesetz zur Modernisierung der gesetzlichen Krankenversicherung“), die Nürnberger Bundesagentur für Arbeit („Antragsformular ALG II/Langzeitarbeitslose“), die Universität Paderborn („Video-Überwachung von Rechnerräumen und Hörsälen“), die Supermarktkette Lidl („Überwachung von Filialen“), die Firma Armex („Handy-Ortungsdienst Track your Kid“) sowie Tchibo direkt („Weitergabe von Kundendaten an Dritte“).

In der Kategorie Technik siegte der Elektronikkonzern Canon, weil seine Geräte Farbkopien mit einer – ohne technische Hilfsmittel unsichtbaren – Kennnummer versehen, so die Begründung der Jury. Dieses optische Merkmal ermögliche es, das Kopiergerät zu identifizieren, auf dem die Kopie angefertigt wurde. Das Verfahren soll von Canon bereits seit Jahren angewendet worden sein. „Was für die Strafverfolgung noch gerechtfertigt erscheinen mag“, hieß es im Manuskript der Laudatio für den Sieger, „ist eine Gefahr für die Informationsfreiheit.“

Datensammlern auf der Spur

In der Jury für den Big-Brother-Award sitzen unter anderem die Internationale Liga für Menschenrechte (ILMR), der Chaos Computer Club (CCC) und die Deutsche Vereinigung für Datenschutz (DVD). Zu den Preisträgern zählten im Vorjahr die Metro AG für den Einsatz von RFID-Funktiketten sowie die Gebühreneinzugszentrale GEZ, sozusagen für ihr Lebenswerk. (ajf) ♦

Dell und Novell stärken Linux-Linie

Durch zwei neue Partnerschaften verbessert sich die Marktposition von Novell/Suse.

Auf der Kongressmesse „Linuxworld“ in Frankfurt am Main haben Hewlett-Packard und die Novell-Tochter Suse die gemeinsame Initiative „Linux Kommunale“ ins Leben gerufen. Das Bündnis zielt auf mögliche Kunden in der öffentlichen Verwaltung. In diesem Rahmen bietet HP ab Anfang 2005 Hardware von Notebooks über Desktops und Thin Clients bis hin zu Servern, Druckern und Scannern vorkonfiguriert mit Suse-Linux-Betriebssystemen an.

Des Weiteren umfasst das Angebot vorinstallierte Open-Source-Büroanwendungen, -Groupware, -Browser und -E-Mail sowie einen Client-Management-Agent. Hinzu kommen bisher 15 in den Ämtern gängige Fachanwendungen vom Haushaltswesen über geografische Informationssysteme bis hin zur Hundesteuer. Diese stammen von Softwarepartnern, die auf die öffentliche Verwaltung spezialisiert sind und ihre Angebote jetzt auf Linux portiert haben. Weitere Pro-



Die Dell-Server Poweredge 1850 und 2850 mit Intels 32-/64-Bit-CPU Xeon EM64T gibt es jetzt auch mit Suse Linux.

gramme, zum Beispiel für das Einwohner- und Meldewesen, Standesämter und Büchereien sind in Vorbereitung. Alle Anwendungen sind in Stacks zertifiziert.

Obendrauf kommen Service und Support, wobei HP die Dienstleister GNS, Computerzentrum, Linux Information Systems, Pro Business, COS, Conet und Maxpert zur Seite stehen. Die Dienstleistungen umfassen

Migrationsberatung, Projekt-Management, Systemintegration, Rollout sowie das Training von Administratoren und Anwendern. Für das Ganze bestehen mehrere attraktive Finanzierungsmodelle. Testsysteme gibt es zu mieten, Altsysteme werden zu Gebrauchtpreisen zurückgenommen. Sämtliche Leistungen von der Hardware bis zu Software, Consulting und Support können die Verwaltungen über

eine Laufzeit von 24 oder 36 Monaten ohne Aufpreis leasen.

Auch Dell versucht, sein Standing im deutschen Markt zu verbessern. Bisher bot das Unternehmen nur mit Red Hat Linux vorkonfigurierte Server an, obwohl die Anwender hierzulande Suse favorisieren. Diese Politik ändert sich ab sofort. Die „Poweredge“-Server 1850, 2800 und 2850 gibt es nun auch mit vorinstalliertem Suse Linux Enterprise Server 9. Den Support leistet Dell. Dabei offeriert das Unternehmen die Linux-Distribution einschließlich Patches und Upgrades zu einer Jahresgebühr von 174 Euro für Ein-Prozessor-Maschinen beziehungsweise 267 Euro für Zwei-Wege-Systeme. Die Preise liegen deutlich unter dem für Red Hat Enterprise Linux, das pro Jahr einheitlich 349 Dollar kostet.

Das Dell-Angebot ist allenfalls als eine zögerliche Öffnung in Richtung Suse zu verstehen. Die drei Poweredge-Server verwenden Intel-CPUs vom Typ Xeon EM64T, die 32- und 64-Bit-fähig

sind. Dafür gibt es kein Microsoft-Betriebssystem; außerdem decken diese Rechner bisher nur eine Marktnische ab. Für die in großen Mengen verkauften 32-Bit-Server der Poweredge-Reihe bietet Dell unverändert kein vorinstalliertes Suse Linux an. Für diese Distribution sind nur einzelne Produkte zertifiziert, das günstige Subskriptionsangebot gilt hier nicht.

Dell noch zögerlich

Wie bisher lehnt Dell es ab, auch nur ausgewählte Desktops und Notebooks mit vorkonfiguriertem Linux anzubieten. Ausnahmen gibt es nur bei größeren Kundenaufträgen. Dell werde, so Deutschland-Chef Mathias Schädel, derlei nur anbieten, wenn man eine „relevante Nachfrage“ registriert. Weil diese seit Jahren wiederholte Position allgemein bekannt ist, werden Anwender, die ein Linux-Notebook kaufen möchten, gleich bei IBM oder HP anrufen. Und Dell dürfte von einer relevanten Nachfrage nie erfahren. (ls) ◆

Hewlett-Packard und SAP schnüren Hosting-Pakete für den Mittelstand

Beide Hersteller bieten für mittelständische Kunden in den USA „Mysap All-in-One“ im Hosting an.

Da viele Kunden die hohen Investitionen in betriebswirtschaftliche Standardsoftware scheuen, offerieren Hewlett-Packard und SAP nun die auf Mittelständler zielende Business-Software-Lösung Mysap All-in-One gegen eine monatliche Mietgebühr. Das Hosting-Angebot gilt zunächst nur für die USA und richtet sich an Betriebe mit einem Umsatz von weniger als einer Milliarde Dollar. Eine Ausweitung auf weitere Regionen sowie Partnerschaften mit anderen IT-Dienstleistern planen die Walldorfer angeblich derzeit nicht.

Mysap All-in-One wird im Gegensatz zur „Mysap Business Suite“ nicht direkt, sondern über Partner wie beispielsweise HP vertrieben und installiert.

Bei der nun eingeführten Hosting-Variante handelt es sich nicht um ein Mietmodell im klassischen Sinne, bei dem der Kunde nur für die Nutzung der gehosteten Software eine monatliche Gebühr zahlt. Vielmehr werden hier der Anschaffungspreis, die Implementierung, die Dienstleistungen von HP sowie die Wartungsgebühren für die SAP-Lösung auf einen Vertragszeitraum von mehreren Jahren



„Jeder Kunde erhält einen dedizierten Server im HP-Rechenzentrum zugewiesen.“ William McDermott, Chef von SAP America.

umgelegt. Nach Ablauf dieser Frist ist der Kunde Eigentümer des Programms.

Damit unterscheidet sich das Angebot von denen der SAP-Konkurrenten, darunter dem CRM-Spezialisten Salesforce.com, die eine monatliche Mietgebühr nur für die Nutzung verlangen. Eigenen Angaben zufolge kopiert SAP das Modell der Mitbewerber nicht, da Mysap

All-in-One für den Kunden ein strategisches Produkt sei, das er besitzen möchte.

Das SAP/HP-Angebot beginnt bei 325 Dollar pro User und Monat. Die SAP-Software läuft auf Rechnern in HP-Rechenzentren.

Alle Infrastrukturkomponenten wie Server, Storage und Sicherheit liefert der Dienstleistungspartner ebenfalls, so dass die IT-Servicesparte des amerikanischen Konzerns der einzige Ansprechpartner des Kunden ist. Zunächst sollen Mysap-All-in-One-Pakete für die Branchen Öl und Gas, Konsumgüter, Hightech und technische Dienstleistungen in dieser Form feilgeboten werden. (fn) ◆

Hosting für SRM-Einsteiger

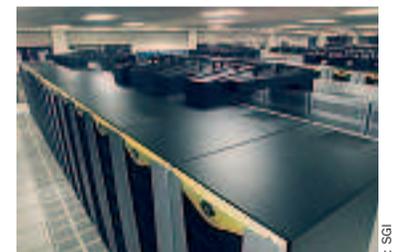
SAP bietet für Kunden, die mit „Mysap Supplier Relationship Management“ (Mysap SRM) liebäugeln, ebenfalls ein **Hosting-Paket** an. Es handelt sich laut Hersteller um eine Offerte für Einsteiger, die das Produkt für das elektronische Bestellwesen und Lieferanten-Management testen und später auf eine Inhouse-Lösung umsteigen wollen. Daten aus der Hosting-Umgebung lassen sich dann auf das im eigenen Haus betriebene System übertragen. Prinzipiell können Firmen statt eines Softwarekaufs auch langfristige Hosting-Verträge abschließen. „Diese Kunden bedienen wir mit einem auf ihre Bedürfnisse zugeschnittenen Angebot“, so Barbara Holzappel, Vice President SRM Strategy.

Nasa-Computer verbessert Weltrekord deutlich

Ein von SGI für die Raumfahrtbehörde gebautes System ist neuer weltchnellster Superrechner.

Jahrelang gehörte der Titel des weltweit schnellsten Computers dem 35,86 Teraflops leistenden „Earth Simulator“ von NEC. Jetzt wird die Trophäe zum Wanderpokal. Kaum hat IBM kürzlich mit dem 36,01 Billionen Gleitkommaberechnungen pro Sekunde schnellen „Blue Gene/L“ einen neuen Rekord aufgestellt, setzt SGI eins drauf. Gleich auf 42,7 Teraflops bringt es der Supercomputer „Columbia“, den SGI für das Ames Research Center der US-amerikanischen Raumfahrtbehörde Nasa installiert hat.

Lange wird diese Marke nicht Bestand haben. Denn bei dem Rekord waren nur 16 der insgesamt 20 SGI-„Altix“-Server aktiv, aus denen Columbia besteht. Jedes dieser Systeme arbeitet mit 512 Itanium-2-Prozessoren von Intel. Ein Teil von ihnen stammt aus der in diesen Tagen vorgestellten Baureihe „BX2“ der „Altix-3000“-Familie. Das Kürzel soll auf die verdoppelte Bandbreite für den Datentransfer innerhalb eines Servers hinweisen – unter anderem ein Ergebnis der wesentlich kompakteren Bauweise der BX2. Die neuen Systeme arbeiten mit bis zu 8 TB Arbeitsspeicher.



Der Columbia-Supercomputer am Ames Research Center der Nasa.

Wie Beteiligte berichteten, wurden am Tag des Testlaufs noch zwei weitere Rekorde aufgestellt, über die sich SGI aber bisher ausschweigt. Angeblich aktivierten die Supercomputer-Spezialisten alle 20 Columbia-Server und registrierten auf Anhieb 51,9 Teraflops. In einem weiteren Testlauf soll gar eine Spitzenleistung von 61 Teraflops registriert worden sein. Doch die Konkurrenz schläft nicht. NEC will mit dem „SX-8“ im Dezember auf 65 Teraflops kommen. Der Blue Gene/L soll Anfang 2005 in seiner Endausbaustufe 360 Teraflops leisten. (ls) ◆

Beilagenhinweis

Vollbeilage:
IDG Ratgeber Hardware

Middleware verbindet alles.

Sehen Sie es?

5

1

4

3

2



Rational

Auflösung

- 1. Software lässt die Konkurrenz alt aussehen.**
- 2. Drahtlose Anwendung reibungslos entwickelt.**
- 3. Schnittstelle günstiger als erwartet installiert.**
- 4. Neues Produkt vorzeitig ausgeliefert.**
- 5. Software mit Development Platform erstellt.**

MIDDLEWARE IST IBM SOFTWARE. Eine leistungsstarke Software wie Rational. Bestens geeignet, die IBM Software Development Platform zu unterstützen. Ideal, um sich einen Vorsprung vor der Konkurrenz zu verschaffen. Eine effiziente Lösung, die Software installiert, integriert, aktualisiert, erweitert und aufbaut. Offen, modular und deshalb mühelos in Ihre bestehenden Systeme zu integrieren. So programmieren Sie Ihr Unternehmen auf Erfolg. Das ist ON DEMAND BUSINESS.

Sehen Sie die Erfolgsstory vieler Unternehmen. Mit der IBM Software Development Platform. Unter ibm.com/middleware/sdp/de