

COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



INTERVIEW

Neuer Auftrieb für BMC

Robert Beauchamp, President und CEO von BMC Software, will das Image der Mainframe-Softwareschmiede abstreifen. **SEITE 14**



ARCHIVSOFTWARE

Open Text huldigt Ixos

Die kanadische Softwareschmiede verdankt ihre Zahlen laut Chairman und CEO Thomas Jenkins nicht zuletzt dem Münchner Zukauf. **SEITE 16**



KONFLIKT-MANAGEMENT

Streiten gegen Stagnation

Konflikte können Projektteams lähmen, aber auch voranbringen. Psychologin Sabine Siegl erklärt, wie sich Reibereien produktiv nutzen lassen. **SEITE 55**

Telekom regelt die Fusion mit T-Online

Die Deutsche Telekom hat sich mit der T-Online International AG auf die Wiedereingliederung der Internet-Tochter in den Konzern zum 1. Januar 2005 verständigt. T-Online soll dann der Telekom-Sparte „Breitband/Festnetz“ zugeschlagen werden. In dem Konzernbereich wird der Internet-Provider als eigenständige organisatorische Einheit mit eigenem Management und Gewinnverantwortung agieren und für die Entwicklung und Vermarktung aller Internet-Produkte verantwortlich zeichnen. Damit steht fest, dass der Ausflug des Internet-Providers an die Börse nach vier Jahren enden wird. (pg) ♦

Zahl der Woche

30 Jahre: Die COMPUTERWOCHE feiert einen runden Geburtstag – natürlich mit ihren Lesern! Wenn Sie dieses Heft wenden und auf den Kopf stellen, halten Sie eine Sonderausgabe in der Hand, die sich mit der Zukunft der Informationstechnik und ihren Auswirkungen auf Unternehmen beschäftigt. Wir bedanken uns bei unseren Lesern mit unserem visionären Anhang für ihre langjährige Treue und wünschen ihnen viel Spaß mit der Lektüre!



Gartner fordert mutigeren IT-Einsatz

Mit ihrer Zurückhaltung in Sachen IT-Investitionen setzen Europäer ihre Wettbewerbsfähigkeit aufs Spiel.

Die Bestandsaufnahme, die Gartner auf der hauseigenen Veranstaltung Ixpo in Cannes präsentierte, hatte es in sich: „Die bestehenden IT-Infrastrukturen sind teuer, komplex und unzuverlässig“, teilte Analyst Thomas Bittman den rund 3000 Besuchern mit. Nach der Gartner-Logik wird sich daran so bald nichts ändern, da die Betriebe zurzeit kaum Geld für innovative Informationstechnik in die Hand nehmen.

Laut Gartner werden die IT-Ausgaben westeuropäischer Unternehmen in diesem Jahr noch einmal um 3,8 Prozent sinken, ehe sie dann im nächsten Jahr wieder um zwei Prozent steigen. Für die Wettbewerbsfähigkeit sei diese Entwicklung fatal: Agilität sei eine der wichtigsten Eigenschaften moderner Unternehmen, dazu sei der Einsatz moderner Technik unerlässlich.

Die Analysten erwarten vor allem von der Einführung Service-orientierter Architekturen (SOA) wichtige Impulse. Die Zeit der Softwaremonolithen gehe zu Ende, stattdessen kämen kleine, schnell an-

passbare Teilsysteme zum Einsatz. Diese Nachricht sei für all jene, die vergessens auf Komponententechnik und Objektorientierung gesetzt hätten, schwer verdaulich. Die SOA sei jedoch dazu geeignet, die unerfüllten Versprechungen früherer Architekturen einzulösen (Ausführlicher Bericht auf Seite 10). (wh) ♦



Analyst Thomas Bittman hält heutige IT-Infrastrukturen für wenig produktiv.

DIESE WOCHE



Uli Holdenried, HP

HPs Neuer setzt auf Kontinuität

Uli Holdenried, neuer Geschäftsführer von HP Deutschland, äußert sich zu den Perspektiven des Unternehmens. **CW-Interview SEITE 5**

Billige Druckertinte

Dienstleister eröffnen Tankstellen mit billiger Druckertinte – eine Entwicklung, die HP und Co. schaden könnte. **Nachrichten SEITE 8**

T-Mobile muss sparen

Der harte Wettbewerb im Mobilfunkmarkt zwingt die Telekom-Tochter zu einschneidenden Restrukturierungsmaßnahmen. **Nachrichten SEITE 11**

Microsoft findet Novell ab

Die Netzwerker erhalten mehr als eine halbe Milliarde Dollar – damit sie nicht mehr behaupten, Microsofts Monopol gefährde Novells Geschäfte. **Nachrichten SEITE 17**

Nokia kämpft um seine Rechte

Handys werden billiger und gleichen sich an – für den finnischen Marktführer ein Grund, seine Designrechte zu verteidigen. **Nachrichten SEITE 18**

IBMs Blue Gene/L ist am schlausten

Die neue Top-500-Liste der rechenstärksten Computer ist da: Spitzenreiter ist jetzt „Blue Gene/L“, ein im Aufbau befindliches Linux-Cluster mit Embedded-„Power“-Prozessoren von IBM mit aktuell 70,72 Teraflops. Platz zwei belegt das Itanium-2-System „Columbia“ von SGI mit 51,87 Teraflops, gefolgt vom „Earth Simulator“, einem NEC-Vektorrechner mit 35,86 Teraflops. Insgesamt dominieren IBM (216 Systeme) und Hewlett-Packard (173 Maschinen) die Top 500. (tc) ♦

British Telecom kauft Infonet

TK-Hochzeit soll das Dienstleistungs-Geschäft stärken.

Die British Telecom (BT) Group Plc. will mit der Akquisition der Infonet Services Corp. ihre Position als Dienstleister für Firmenkunden stärken. Angesichts rückläufiger Geschäfte im klassischen Festnetzbereich und im Privatkundensektor waren entsprechende Schritte im Servicemarkt bereits seit längerem erwartet worden. BT-Chef Ben Verwaayen sagte: „Die Übernahme ist Teil unseres Plans, aus BT einen auf Informationstechnologie und Netzwerke spezialisierten Anbieter zu machen.“

Der Carrier lässt sich den US-amerikanischen Anbieter von Telekommunikati-

onsdienstleistungen 965 Millionen Dollar kosten. Abzüglich der Barreserven von Infonet in Höhe von 390 Millionen Dollar ergibt sich ein reales Gesamtvolumen des Deals von 575 Millionen Dollar. Die Aktionäre bekommen 2,06 Dollar je Infonet-Papier. Das bedeutet eine Prämie von 23 Cent gegenüber dem Durchschnittskurs von 1,68 Dollar während der zurückliegenden drei Monate. Die sechs größten Aktionäre des im kalifornischen El Segundo beheimateten Dienstleisters, die 97 Prozent der Stimmrechte auf sich vereinen, haben bereits ihre Zustimmung signalisiert. **Fortsetzung auf Seite 4**





Ablage will durchdacht sein 26
Information-Lifecycle-Management verspricht eine effektivere Informationsverwaltung. Doch ohne sorgfältige Planung funktioniert dieses Konzept nicht.

Wirtschaftliche Desktop-Lösung 40
Linux, Windows, Fat oder Smart Client? Die Berliner Kommunalverwaltung ließ insgesamt sieben Möglichkeiten für die Desktop-Migration durchrechnen.



Die Zukunft der IT GmbHs 36
Wie viel IT muss im Unternehmen bleiben? Till Schwarzlose, Finanzchef bei Wedeco, hält nur Teilbereiche für strategisch. Vieles könne ausgelagert werden.



NACHRICHTEN

Palmone auf Windows-Kurs? 12
Der Anbieter von Handhelds spielt mit dem Gedanken, seine Bindung an die Ex-Tochter PalmSource zu lockern und auch andere Betriebssysteme anzubieten.

McAfee macht gute Geschäfte 16
Vom Sicherheitsboom profitiert der Antivirenspezialist, der ähnlich wie Erzrivale Symantec glänzende Zahlen vorweisen kann.

Novell erneuert Linux-Desktop 6
Das neue Desktop-System basiert auf Suse Linux Enterprise Server 9 und bringt eine Menge Funktionen mit.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

Gegen komplexe Directories 20
Virtuelle Verzeichnisse bieten eine Alternative zu den zahlreichen Meta Directories eines Unternehmens.

Sun baut auf Solaris 10 22
Das Betriebssystem wurde mit beachtlichen neuen Features ausgestattet.

Xerox sichert Dokumente 28
Die als Glossmark bezeichnete Technik ähnelt einem Hologramm und erzeugt fälschungssichere Ausdrücke.

Microsoft braucht Quest 30
Besonders bei großen Windows-Installationen ist Microsoft auf die Add-ons des Spezialisten angewiesen.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

PRAXIS

Im Vergleich: GUI-Builder für Eclipse 32
Die Java-Entwicklungsumgebung des Open-Source-Projekts Eclipse erfreut sich mittlerweile zahlreicher Erweiterungen, darunter auch Tools zur Gestaltung grafischer Oberflächen. Hier ein kritischer Blick auf die drei populärsten Werkzeuge.

IT-STRATEGIEN

CRM – der Effizienz wegen 42
Mehr Dienstleistung zum Nutzen des Kunden ist ein guter Grund für das Customer-Relationship-Management. Doch in den meisten Unternehmen spielt die Steigerung der Effizienz die Hauptrolle.

Globales Content-Management 43
Daimler-Chrysler hat eine Lösung implementiert, mit deren Hilfe sich Partnerunternehmen alle nötigen Teile- und Serviceinformationen beschaffen können.

IT-SERVICES

Aus CC Compunet wird Computacenter 48
Die Übernahme von Compunet durch den britischen IT-Infrastrukturdienstleister Computacenter war ein sinnvoller Schritt.

Milliardenauftrag für Capgemini 49
Der französische Elektronikkonzern Schneider Electric lagert Teile seiner IT für zehn Jahre an Capgemini aus.

Neue Version von Salesforce.com 50
Das Winter-Release 05 des CRM-Softwarevermieters Salesforce.com enthält Entwickler-Tools und Features für Großfirmen.

JOB & KARRIERE

Konflikte lösen statt aussitzen 54
Die Streitkultur in der IT-Branche ist unterentwickelt. Besonders in Krisenzeiten rächt sich dieses Defizit.

Mangelnde Motivation 56
Viele Mitarbeiter haben keine emotionale Bindung zu ihrem Arbeitgeber.

Frauen in der IT-Branche 59
Trotz solider Ausbildung und großer Erfahrung: Selbständige IT-Expertinnen sind bei Auftraggebern zwar gefragt, doch je technischer ein Projekt ist, umso mehr kommen ihnen alte Vorurteile in die Quere.

SCHWERPUNKT: IT-AUSGRÜNDUNGEN

Erfolgsstrategien der IT-Töchter 38
Die selbständigen IT-Einheiten deutscher Konzerne sehen einen leichten Aufwärtstrend.



30 JAHRE COMPUTERWOCHE

Wir feiern Geburtstag: Prominente Autoren schreiben im hinteren Teil dieser Ausgabe, wie sie die Zukunft der IT sehen und welche Rolle der Standort Deutschland darin spielt.

STANDARDS

Impressum	44
Marktplatz	51
Stellenmarkt	57
Zahlen – Prognosen – Trends	60
Passwort: Premium Content	UT674T

COMPUTERWOCHE.de

HOT TOPICS

- Linuxworld: Aufbruch vom Basislager
- IT-Gründer starten wieder durch

Ist Ihr Browser sicher?
Testen Sie im Knowledge-Center „IT-Security“.
www.computerwoche.de/kc

Neuer Karriere-Ratgeber
Im Online-Forum dreht sich alles ums Gehalt.
www.computerwoche.de/jk

KLICK PARADE

- Fiorina: Wir sind nicht bloß eine ...
- IT-Gehälter steigen moderat
- IT-Standort München weiter im ...



23. und 24. November 2004 - Mannheim

IBM Lotus Workplace
Portal

Domino/Notes
6.5 und 7

Keynotes & Highlights

Prof. Dr. Gunter Dueck
IBM Distinguished Engineer & Master Inventor
Member of the IBM Academy of Technology

David Marshak
Senior Vice President
Patricia Seybold Group

Uffe Sorensen
Lotus Technology Group Executive
IBM Software Group Europe, Middle-East and Africa

Erik Schwalb
Manager Technical Sales Lotus Software
IBM Deutschland GmbH

Jetzt informieren & anmelden!

DNUG e.V. Tel.: +49 (0) 3641 / 45 69 - 0
Berggasse 1 Fax: +49 (0) 3641 / 45 69 - 15
D-07745 Jena

 Info@DNUG.de
 www.dnug.de

concept advertising münchen  www.advertising.de

MENSCHEN

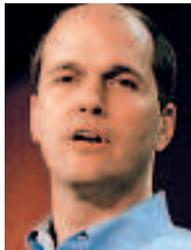
HP-Manager wechselt zu Palmone



Francois Bornibus leitet ab sofort die Geschäfte des PDA-Pioniers Palmone in Europa, dem Nahen Osten und Afrika. Zuletzt war der Franzose, der von London aus operiert, Managing Director bei Hewlett-Packard (HP) und verantwortlich für die Aktivitäten in 29 Ländern in Zentral- und Osteuropa sowie dem Nahen Osten und Afrika. Bornibus gehörte dem Konzern einschließlich seiner Zeit bei Compaq neun Jahre lang an. Davor verkaufte er Computer für Bull und Zenith.

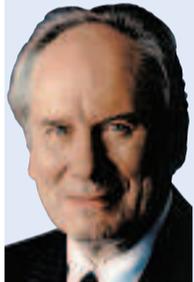
Novell: Chris Stone geht zum zweiten Mal

Chris Stone, die Nummer zwei von Novell und zeitweise Favorit auf die Nachfolge von CEO Jack Messman, hat das Unternehmen zum zweiten Mal verlassen, um sich anderweitig zu engagieren. Er war im März 2002 zu Novell zurückgekommen und daraufhin als Vice Chairman unter anderem für die Linux-Ausrichtung verantwortlich. Der Manager hatte im Jahr 1999 schon einmal bei Novell gekündigt. Damals war der Kurs der Novell-Aktie um zehn Prozent gefallen. Diesmal zeigte sich die Börse unbeeindruckt von der Nachricht.



Scheer ist ein Fraunhofer-Senator

Die Fraunhofer-Gesellschaft hat August-Wilhelm Scheer in ihren Senat berufen. Kurz zuvor war der Träger verschiedener Ehrendoktorwürden in das Präsidium des Branchenverbands Bitkom gewählt worden. Auch sonst ist Scheer ein gefragter Mann – etwa als Aufsichtsratsvorsitzender der von ihm gegründeten Firmen IDS Scheer AG und IMC AG sowie als Direktor des Instituts für Wirtschaftsinformatik an der Universität des Saarlandes. Er ist seit 1999 Beauftragter des Ministerpräsidenten des Saarlandes für Innovation, Technologie und Forschung. Im Jahr 2001 gründete er die August-Wilhelm-Scheer-Stiftung für Wissenschaft und Kunst. Seit Mai 2003 gehört er dem Kuratorium der TU Chemnitz an.



Bockelmann wird Webwasher

Die Paderborner Cyberguard-Tochter Webwasher hat Maik Bockelmann zum Vertriebsleiter für Zentraleuropa (Deutschland, Österreich, Schweiz) ernannt. Der 34-Jährige kommt vom Antivirenspezialisten McAfee, wo er zuletzt Mitglied des deutschen Country-Managements war. In der neu geschaffenen Position soll sich Bockelmann um Großkunden sowie die Webwasher-Partner kümmern. Zudem vermarktet er die integrierten Produkte beider Unternehmen. Hierzu zählen vornehmlich Programme für die Content-Sicherheit sowie Firewall- und VPN-Appliances.

Mit einer neuen Chefin auf Virenjagd



Der japanische Antivirenspezialist Trend Micro hat im Rahmen einer Reorganisation seine Cheftechnikerin Eva Chen ab dem 1. Januar 2005 zum CEO ernannt. Der bisherige Amtsinhaber Steve Chang bleibt auf dem Posten des Chairman. Beide hatten das Unternehmen vor 16 Jahren gegründet. Während sich Chang der strategischen Ausrichtung von Trend Micro widmet, leitet Chen den Umbau der Firma in vier Sparten.

Kolumne

Wir sind aktentaschenkompatibel

Die COMPUTERWOCHE ist 30 Jahre alt. Der richtige Anlass, einmal innezuhalten und Dinge anzusprechen, die unsere Leser immer wieder interessieren. Hier also einige „Frequently Asked Questions“ und unsere Antworten.

Q: Warum berichtet die Redaktion auch dann noch oft kritisch, wenn das betreffende Unternehmen ohnehin schon ums Überleben kämpft?

A: Die COMPUTERWOCHE hat sich von Beginn an den Anwendern als Zielgruppe verschrieben. Um sie zu unterstützen, berichten wir nicht nur über die Produkte und Dienstleistungen von IT-Herstellern, sondern auch über deren Strategien und wirtschaftlichen Verhältnisse – unabhängig davon, wie es darum bestellt ist. Nur so können sich unsere Leser ein Bild über die Sicherheit ihrer Investition machen.

Q: Warum werden die großen Hersteller immer besonders hart ins Gebet genommen?

A: Wenn wir den Eindruck haben, dass Monopole entstehen, die den Wettbewerb behindern und den Kunden – etwa durch fehlende Innovation oder zu hohe Preise – schaden, halten wir es für unsere Aufgabe, darauf hinzuweisen. Außerdem hat sich in den vergangenen 30 Jahren immer wieder gezeigt, dass unsere Leser dankbar waren, die COMPUTERWOCHE als Anwältin ihrer Interessen zu haben.

Q: Warum wird so wenig über kleine deutsche IT-Unternehmen berichtet?



Heinrich Vaske
Chefredakteur CW

A: Im Interesse unserer Leser möchten wir die Produkte und Unternehmen in den Vordergrund rücken, mit denen sie ständig zu tun haben. Trotzdem bezieht sich aber ein beträchtlicher Teil unserer Berichte auf kleine lokale Anbieter. Gut, dass es so viele davon gibt – und schade, dass wir nicht allen gerecht werden können.

Q: Müssen all die Abkürzungen sein?

A: Zugegeben: Kürzel wie ERP, RFID oder neuerdings auch SOA tauchen in der COMPUTERWOCHE immer wieder auf – übrigens nie, ohne dass sie nicht mindestens einmal im Text ausgeschrieben worden wären. Alle Versuche, ganz auf Abkürzungen zu verzichten, haben sich als nicht praktikabel erwiesen. Das liegt vor allem am Fehlen geeigneter Synonyme zur unmissverständlichen und kurzen Umschreibung. So groß ist der Leidensdruck unserer Leser aber offenbar nicht: Leserbefragungen zeigen, dass gerade unsere technikinteressierten Leser viel Verständnis für solche Kürzel aufbringen.

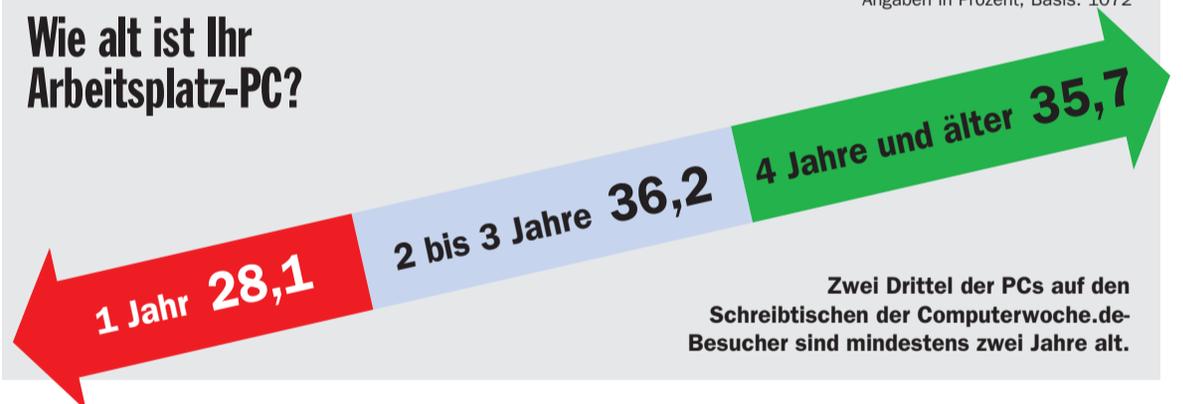
Q: Warum hat die COMPUTERWOCHE so ein unhandliches Format, das nicht in die Aktentasche passt?

A: Haben Sie's in letzter Zeit mal wieder ausprobiert? Wir haben uns vor ein paar Wochen nicht nur verschönert, sondern auch verkleinert. Nicht zu viel natürlich, sonst würden Sie uns ja nicht mehr wieder erkennen. Aber wir sind jetzt aktentaschenkompatibel. ♦

FRAGE DER WOCHE

Wie alt ist Ihr Arbeitsplatz-PC?

Quelle: Computerwoche.de
Angaben in Prozent, Basis: 1072



Zwei Drittel der PCs auf den Schreibtischen der Computerwoche.de-Besucher sind mindestens zwei Jahre alt.

British Telecom kauft Infonet

Fortsetzung von Seite 1

Mit der Übernahme von Infonet stärken die Briten vor allem ihre Präsenz in den USA sowie im asiatischen Raum. Allerdings hat auch das US-Unternehmen, das derzeit 1800 Firmenkunden bedient, zu kämpfen. Angesichts des härter werdenden Wettbewerbs verbuchte Infonet im Ende April abgelaufenen Geschäftsjahr 2003/04 einen Umsatzrückgang im Vergleich zum Vorjahr um fünf Prozent auf 622 Millionen Dollar. Unter dem Strich blieb ein Verlust von 67 Millionen Dollar.

BT hatte zuletzt in seinem Ende Juni abgeschlossenen ersten Geschäftsquartal einen Gewinneinbruch im Jahresvergleich um 13 Prozent auf 657 Millionen Dollar zu beklagen. Der Umsatz reduzierte sich leicht um 0,4 Prozent auf 6,93 Milliarden Dollar. Infonet soll der Sparte BT Global Services zugeschlagen werden.



BT-Chef Ben Verwaayen will den Konzern mit der Infonet-Übernahme stärker als Dienstleister aufstellen.

Langfristig erwarten sich die BT-Verantwortlichen deutliche Einsparungen. In drei Jahren sollen die jährlichen Kosten des kombinierten Unternehmens um 150 Millionen Dollar gedrückt worden sein. So sollen beispielsweise Überlappungen im weltweiten Netz beider Firmen sowie innerhalb der operativen und administrativen Geschäftseinheiten beseitigt werden. Wie viele Mitarbeiter dieser Umstrukturierung zum Opfer fallen werden, bleibt vorerst Spekulation.

Analysten bewerten die Pläne

von BT positiv. So schrieben zwar beide Servicedivisionen Verluste, erläutert Julien Hewett, Chief Analyst von Ovum. Gemeinsam könnten die Firmen jedoch von Synergien profitieren und sich als globaler Player positionieren. Bislang habe BT kein glückliches Händchen bei seinen Expansionsplänen gezeigt. Laut Ovum haben die Briten in den Boomzeiten eine Reihe kleinerer Telekommunikationsunternehmen zu überkauften Preisen eingekauft. 2001 scheiterte Concert, ein Joint Venture von BT und AT&T. Außerdem zogen die Briten beim Bieten um MCI den Kürzeren gegen Worldcom. Beide Seiten versuchten kurz nach Bekanntgabe des Deals, diese Bedenken zu zerstreuen. „Wir sind keine Jungfrauen, was die Integration von Plattformen und Organisation betrifft“, hieß es in einer Telefonkonferenz. (ba) ♦



Uli Holdenried, HP

„Uli ist der Beste“

Hewlett-Packard (HP) hat einen neuen Deutschland-Chef: Uli Holdenried. Mit ihm sprach CW-Redakteur Gerhard Holzwart.

CW: Als es vor einigen Wochen hieß, Uli Holdenried wird neuer Chef von Hewlett-Packard in Deutschland, gab es Spekulationen. Von guten Kontakten in die US-amerikanische Konzernzentrale war die Rede – und von der Annahme, dass Sie als bis dato Verantwortlicher für das weltweite Outsourcing-Geschäft hierzulande einiges verändern sollen.

Holdenried: Ich finde, in diese Personalie ist viel zu viel hineininterpretiert worden. Trotz meiner jahrelangen Tätigkeit für den Konzern in den USA bin und bleibe ich ein Deutscher. Als ich im Jahr 2000 zum Senior Vice President Managed Services ernannt wurde, habe ich meiner damaligen Chefin Ann Livermore gesagt, dass ich zwei Jahre später wieder in meine Heimat umsiedeln möchte. Durch den Merger mit Compaq hat sich das um ein weiteres Jahr verzögert. Als nun die Position des deutschen Geschäftsführers vakant wurde, habe ich intern deutlich artikuliert: Uli ist der Beste für diesen Job und, Gott sei Dank, kaum Widerspruch geerntet!

CW: Trotzdem: Die Tatsache, dass ein ausgewiesener IT-Services-Spezialist Vorsitzender der Geschäftsführung von HP Deutschland wird, setzt im Markt Zeichen.

Holdenried: Das mag der eine oder andere sehen. Ich lege aber Wert auf die Feststellung, dass ich den Konzern jetzt in seiner ganzen Breite und Vielfalt repräsentiere. Es wäre doch in jeder Hinsicht kontraproduktiv, wenn ich sagen würde, wir reden nur noch über Outsourcing.

CW: Was werden Sie im Vergleich zu Ihrem Vorgänger Jörg Menno Harms anders machen?

Holdenried: Ich sehe keinen Anlass für einen Kurswechsel. Menno Harms hat einen hervorragenden Job gemacht. Erlauben Sie mir aber noch eine grundsätzliche Bemerkung. Ich bin nicht nach Deutschland gekommen oder gar geschickt worden, um hier alles umzukrempeln. Ich nehme mir jedoch die Freiheit, mir in den ersten 90 Tagen alles genau anzuschauen. Prinzipiell sehe ich mich in der Rolle eines Integrators und Motivators.

CW: Der Integrator ist Gerüchten zufolge auch bei Triaton gefragt. Angeblich gibt es Schwierigkeiten bei der Verschmelzung der früheren Thyssen-Krupp-Tochter mit dem HP-Konzern.

Holdenried: Das nehme ich anders wahr. Ich bin Aufsichtsratsvorsitzender bei Triaton und war beim Kauf der Gesellschaft stark involviert. Wir

haben in den ersten sechs Monaten gegenseitig die Claims bei den Kunden abgesteckt und die Management-Teams vernetzt. Jetzt wird es darum gehen, die rechtlich noch selbständige Tochter stärker mit den entsprechenden operativen Einheiten bei HP zu verbinden.

CW: Genau darin könnte aber das Problem liegen. Insider befürchten bei Triaton einen massiven Stellenabbau und auf längere Sicht eine Liquidierung der Gesellschaft.

Holdenried: Natürlich werden wir aufgrund der Volatilität des Marktes unsere Kostenstruktur laufend überprüfen müssen. Mir kommt es jedoch sehr darauf an, dass dies nicht als eine wie auch immer geartete Drohung interpretiert wird. Ich habe aber die Pflicht, solche Dinge offen anzusprechen. Das gilt im Übrigen nicht nur für Triaton, sondern für die gesamte deutsche Landesgesellschaft. Was die Zukunft von

„Jörg Menno Harms hat einen hervorragenden Job gemacht.“

Triaton als eigenständige Tochter betrifft, ist noch keine Entscheidung gefallen.

CW: Wird HP in Deutschland weitere der so genannten IT GmbHs kaufen?

Holdenried: Das will ich nicht ausschließen. Es ist aber nicht so, dass wir jetzt zusammen mit den Investmentbankern ständig auf Tour sind. Triaton war einfach eine Gelegenheit, bei der wir zugegriffen haben.

CW: Offensichtlich lässt sich HP dies auch einiges kosten. Im Markt macht das Wort von Kampfpreisen die Runde.

Holdenried: Ich halte eine solche Betrachtungsweise für unseriös. Wenn wir bei einem großen Auftrag nicht zum Zuge kommen, sage ich auch nicht: Die Konkurrenz operiert mit Kampfpreisen. Und der Preis für Triaton war, gemessen an internationalen Maßstäben, gerechtfertigt. Wir haben auch nie behauptet, dass wir hier ein Schnäppchen gemacht hätten. Generell kann ich nur feststellen: Uns geht es um sinnvolles und vor allem auch organisches Wachstum. Wir wollen stärker als der Markt wachsen, aber wir wollen vor allen Dingen Geld verdienen und kaufen nicht Marktanteile um jeden Preis. ♦

Neuer HP-Chef Holdenried setzt auf Kontinuität

Jörg Menno Harms ging, sein Nachfolger kam – und will (fast) nichts ändern.

Beide HP-Manager nutzten den Beginn des neuen Konzerngeschäftsjahres vergangene Woche in Stuttgart zu einem gemeinsamen Auftritt vor der Presse, um die Ära Holdenried offiziell einzuläuten. Harms, der von 1993 bis 2000 sowie ab Ende 2002 noch einmal interimswise für zwei Jahre Vorsitzender der Geschäftsführung der Hewlett-Packard GmbH war, sprach sinngemäß von einem bestellten Haus, das er seinem Nachfolger übergebe. Die Aufgaben seiner zweiten Amtsperiode seien erledigt. Der Merger mit Compaq sei abgeschlossen, ebenfalls die damit verbundene neue Ausrichtung von HP Deutschland sowie die Zusammensetzung des Management-Teams. Mit Uli Holdenried habe man einen „im Konzern außerordentlich gut vernetzten Manager“ als neuen Geschäftsführer gewinnen können. Trotz aller Schwierigkeiten im Zuge der Compaq-Übernahme und der Branchenkrise habe HP in den beiden vergangenen Jahren in Deutschland mit der allgemeinen Marktentwicklung Schritt halten können. In einigen Segmenten sei es sogar gelungen, überdurchschnittlich zuzulegen, betonte Harms.

Konkrete Zahlen für das am 31. Oktober beendete Geschäftsjahr 2003/04 wurden mit Blick auf die Veröffentlichung der konzernweiten Ergebnisse am 17. November nicht genannt. Im Fiskaljahr 2002/03 hatte HP Deutschland einen Umsatz von rund 5,3 Milliarden Euro erzielt. Holdenried selbst, der in den

letzten drei Jahren als Senior Vice President das weltweite Outsourcing-Geschäft von HP verantwortete, will in den Mittelpunkt seiner Arbeit die Themen Kundenzufriedenheit, weiteres Wachstum, Kostenkontrolle und Mitarbeitermotivation stellen.

Der neue HP-Chef bekräftigte in diesem Zusammenhang, dass



Jörg Menno Harms: „Uli Holdenried ist im Konzern gut vernetzt.“

er nicht von der Konzernmutter abkommandiert wurde, um am deutschen Standort große Veränderungen vorzunehmen. Er baue auf die vorhandenen Strukturen und die Fähigkeiten seiner Mitarbeiter, hieß es. Etwaigen Personalabbau, mit dem man auf unvorhergesehene Ereignisse im Markt reagieren müsse, schloss er indes grundsätzlich nicht aus (siehe nebenstehendes Interview „Uli ist der Beste“). Laut Holdenried hat HP in Deutschland vor allem im Dienstleistungs- und Lösungsgeschäft gute Wachstumschancen. Der Abschluss einer Reihe großer Outsourcing-Projekte, etwa bei der West LB und der Carl Zeiss AG, habe dies in den vergangenen Wochen gezeigt. Früher hätten die CIOs auf Leading-Edge-Produkte gesetzt, heute gehe es um „Flexibilität, Anpassungsfähigkeit und Kosten“. (gh) ♦

CIOs trauen ihren IT-Strategien nicht

59 Prozent der deutschen IT-Leiter bezweifeln, ob ihre Ausrichtung in zwei Jahren noch Bestand hat.

Laut einer Untersuchung des Marktforschungsinstituts Vanson Bourne sind sich rund 59 Prozent der CIOs in Deutschland nicht sicher, ob ihre derzeitige IT-Strategie in zwei Jahren noch Bestand hat. Im Vorjahr hatten laut der von Hitachi Data Systems (HDS) jährlich in Auftrag gegebenen Studie 49 Prozent der Befragten Zweifel an der Langfristigkeit ihrer IT-Ausrichtung angemeldet. Damit stellen die IT-Verantwortlichen die IT-Strategie ihrer eigenen Unternehmen zunehmend in Frage.

Nach Angaben der Marktforscher äußerten sich die deutschen IT-Leiter im Vergleich zu ihren Kollegen in anderen euro-

päischen Ländern besonders kritisch. In Polen und Belgien zeigten sich lediglich 24 Prozent der IT-Verantwortlichen skeptisch. Vanson Bourne befragte 840 CIOs aus 21 Ländern der EMEA-Region (Europa, Naher Osten und Afrika).

Während für Unternehmensstrategien Zeiträume von vier bis acht Jahren gelten, unterliegen IT-Strategien offenbar einem schnelleren Wandel. Michael Speck, Geschäftsführer von HDS in Deutschland, führt dies unter anderem auf die kürzer werdenden Technologiezyklen zurück. Daher könnten die CIOs nur vorbehaltlich der weiteren technischen Entwicklung planen. (ba) ♦

Symantec und G Data streiten

Der Norton-Antivirus-Hersteller wirft dem Wettbewerber vor, mit falschen Informationen für seine Produkte geworben zu haben.

Der König ist tot. Es lebe der König.“ Mit diesem Slogan und einer gekrönten Packung von G Datas „Antivirenkit 2005“ neben einem umgefallenen Softwarepaket des Wettbewerbers Symantec hat die G Data Software AG zuletzt für ihre Antivirenlösung in verschiedenen PC-Magazinen geworben. Außerdem rühmte sich der Hersteller damit, in den vergangenen 30 Monaten die meisten Testauszeichnungen erhalten zu haben. „Da können andere ruhig gelb vor Neid werden“, so das anzügliche Fazit der Anzeige.

Das will sich Konkurrent Symantec, der in seinen Anzeigen mit gelben Softwarepaketen und gelb gekleideten IT-Schutzmännern und -frauen wirbt, nicht gefallen lassen. Das Unternehmen drohte mit gerichtlichen Schritten und forderte eine Unterlassungserklärung von G Data. Die Slogans wie auch die gestürzte Symantec-Verpackung werteten die eigenen Produkte ab und verstießen deshalb gegen das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG), argumentierten die Symantec-Anwälte. Einer Pressemitteilung von G Data zufolge hat der Wettbewerber außerdem mit Schadensersatzforderungen gedroht und die beiden Vorstände von G Data zur Zahlung von je 10 000 Euro für die Abmahnung aufgefordert.

In einer ersten Reaktion gaben sich die G-Data-Vorstände unbeeindruckt. Die Tatsache, dass ein Konkurrenzprodukt mehr Auszeichnungen gewonnen habe, mache den Quasi-Monopolisten



Ärger um vergleichende Werbung: Tot ist „Norton Antivirus“ nun wirklich nicht.

natürlich nervös, stichelte Fridolin Rummel. Daher versuche es der Konkurrent mit fragwürdigen Methoden wie dem Versuch, die Vorstände persönlich haften zu lassen, oder durch Winken mit abenteuerlichen Schadensersatzforderungen. „Das offenbart nur Hilflosigkeit.“

„Gelber Monopolist“

„Natürlich sind wir der Altraum des gelben Monopolisten“, ergänzte sein Vorstandskollege Dirk Hochstrate. Die juristischen Winkelzüge änderten nichts an der Faktenlage: „Wir lassen uns nicht einschüchtern“, gab sich der Manager kämpferisch.

Mittlerweile haben die G-Data-Verantwortlichen aber doch einer Unterlassungserklärung zugestimmt, berichtet Symantec-

Sprecherin Corinna Pradel. Gestoßen habe sich Symantec in erster Linie an den zahlreichen Testsiegerauszeichnungen, die G Data für sein Antivirenkit gewonnen haben wollte. „Das waren zum Teil nur Kaufempfehlungen“, moniert die Sprecherin. Aufgrund dieser Falschaussagen habe sich Symantec dazu entschlossen, gegen G Data vorzugehen.

Michael Klatte, Sprecher von G Data, räumt ein, dass eine Unterlassungserklärung unterschrieben wurde. Allerdings gebe es noch Diskussionen beispielsweise um den Begriff „Testsiegerkönig“. Dazu hätten beide Parteien unterschiedliche Meinungen. Deshalb habe G Data in diesem Punkt noch keiner Unterlassungserklärung zugestimmt.

„Jetzt schieben wir uns gegenseitig die Testergebnisse zu“, berichtet Klatte. Die Diskussionen drehen sich hauptsächlich darum, inwieweit die Bewertungen vergleichbar und wie die Auszeichnungen zu werten seien: als Testsiege, Einzelplatzbenotung oder Kaufempfehlung.

Nicht der erste Streit

Inwieweit G Data Schadensersatzansprüche seitens Symantecs zu fürchten hat, vermag Klatte derzeit nicht zu sagen. Dies werde momentan von der Rechtsabteilung geprüft. Es sei jedoch anzunehmen, dass die Forderungen Symantecs aus den Vorgängen im vergangenen Jahr herühren. Bereits im Herbst 2003 gab es Streit um eine Kampagne von G Data. In der Anzeige flog ein roter Karton des Antivirenkits auf eine gelbe Packung von Symantec und zerquetschte diese.

„Das war vielleicht etwas provokant und nicht ganz einwandfrei“, gibt Klatte zu. Daher hatte G Data vor einem Jahr bereits einer Unterlassungserklärung zugestimmt. Die aktuelle Werbekampagne wertete Symantec offenbar als Verletzung dieser Erklärung.

Im Vergleich zur letztjährigen Anzeige sei die jüngste Kampagne nicht so reißerisch, versucht Klatte die Wogen zu glätten. Trotz allem Ärger will sich G Data nicht von seinem aggressiven Werbungsstil abbringen lassen. Auch die kommenden Werbeanzeigen, die bereits gebucht seien, dürften für Gesprächsstoff sorgen, kündigte der G-Data-Sprecher an. (ba) ◆

Patentklage gegen Amazon.com

Die individuellen Kaufempfehlungen des Online-Shops Amazon.com sind Gegenstand eines Patentverfahrens in den USA. Die auf das Hotel- und Autovermietungsgeschäft („Day Inn“, „Super 8“) spezialisierte Cendant Corp. hat die Internet-Firma verklagt. Der Vorwurf: Indem Amazon seinen Kunden Produkte nahe lege, die zu deren früheren Einkäufen passe, verstoße der Online-Händler gegen Patente von Cendant. Der Kläger ist selbst Online-Anbieter und wickelt zurzeit die Übernahme des Reiseportals Orbitz.com ab.

Cendant hatte eigenen Angaben zufolge Lizenzverhandlungen mit Amazon.com aufgenommen, nachdem die Firma die Patente im August zugesprochen bekam. Die Gespräche wurden jedoch ergebnislos abgebrochen, woraufhin Cendant den Rechtsweg beschritt. Finanzielle Forderungen hat das Unternehmen nicht gestellt, will aber gerichtlich verbieten lassen, dass der Internet-Händler weiterhin die Patente verletzt. (fn) ◆

Vorschau auf Sicherheitslücken

Ab sofort will Microsoft drei Tage vor Erscheinen seiner monatlichen Security-Bulletins deren Inhalt auf seiner Website ankündigen (<http://www.microsoft.com/technet/security/bulletin/advance.mspx>). Das hat der Hersteller im Rahmen der RSA Security Conference Europe 2004 in Barcelona mitgeteilt. Die Neuerung soll Unternehmen dabei helfen, sich rechtzeitig auf die Installation von wichtigen Patches vorzubereiten, heißt es dazu aus Redmond.

Laut Hersteller werden die Vorschauen Informationen darüber enthalten, welche Produkte betroffen und wie groß die Risiken durch die jeweiligen Sicherheitslücken sind. Normalerweise erscheinen Microsofts Sicherheitsupdates am zweiten Dienstag im Monat. In der Vergangenheit mussten Kunden dafür bezahlen, wenn sie vorab Informationen über neue Schwachstellen erhalten wollten.

Microsoft kündigte ferner an, demnächst werde es eine Beta-version des Service Pack 1 für die „Windows Rights Management Services“ (RMS SP1) geben. Dieses zielt darauf ab, sensible Daten, etwa Web-Inhalte, E-Mails oder Dokumente, vor unerlaubten Manipulationen oder Missbrauch zu schützen. Unter anderem will der Hersteller mit RMS die Unterstützung für Smartcards verbessern. Außerdem ist geplant, die Verwaltung von Gruppenrechten zu erleichtern. (ave) ◆

Novell erneuert Linux-Desktop-Paket

Eine Suite aus Betriebssystem und Programmen für Unternehmen und Verwaltungen ist erschienen.

Der Name Suse ist nicht mehr, die Muttergesellschaft gab dem Set aus Betriebssystem und Anwendungen den Namen „Novell Linux Desktop 9“. Es ersetzt das bisherige Angebot „Suse Linux Desktop 1“. Der Zahlen-sprung weist darauf hin, dass der Nachfolger auf „Suse Linux Enterprise Server 9“ aufbaut. Das System zielt auf Desktops mit klar umrissenen oder allgemeinen Funktionen in Unternehmen und Verwaltungen sowie auf technische Workstations ab.

Das Desktop-Paket umfasst nicht alle Teile einer normalerweise sehr umfangreichen Linux-Distribution. Vielmehr konzentriert es elementare Bestand-

teile für professionelle Büroumgebungen. Wichtigste Applikation ist die Suite „Open Office“ mit Textverarbeitung, Tabellenkalkulation und Präsentationsprogramm. Ferner gehören der Browser „Mozilla Firefox“ sowie der E-Mail-Client „Evolution“ von der Novell-Tochter Ximian dazu. Hinzu kommen Novells Datei-Management-System „Ifolder“, „Gaim“ für Instant Messaging und ein „Connector for Exchange“ zur Verbindung mit entsprechenden Microsoft-Servern. Last, not least gehören zum Paket der „Flashplayer“ von Macromedia und Realnetworks „Realplayer 10“.

Nicht erfüllt haben sich Spekulationen, Novell könnte die

Desktop-Umgebung mit einer neuen Benutzeroberfläche ausstatten. Der Anbieter hatte wiederholt Gerüchte dementiert, er wolle das Beste aus dem von Suse geförderten KDE und dem von Ximian unterstützten Gnome verschmelzen. In der Tat überlässt der neue Linux-Desktop den Anwendern die Wahl, KDE oder Gnome zu installieren.

Anbindung von Groupwise für Frühjahr 2005 geplant

Der neue Linux-Desktop ist zunächst geeignet für Intel-kompatible 32-Bit-Rechner. Im Frühjahr nächsten Jahres wird ein Update für 64-Bit-Systeme erscheinen. Dann soll das Paket auch einen Connector für den

E-Mail- und Groupware-Server „Groupwise“ von Novell mitbekommen.

Für das deutschsprachige Basissystem verlangt Novell 50 Euro pro Desktop und Jahr. Wer außerdem zur integrierten Administration von Linux- und Windows-Arbeitsplatzrechnern Novells „Zenworks“ verwenden möchte, muss 18 Euro drauflegen. Im Abo über zwei Jahre kosten die Angebote 90 beziehungsweise 122 Euro. In den Preisen enthalten sind Updates und Patches. Die nächste Hauptversion unter der Nummer 10 wird frühestens in einem Jahr erscheinen. Wahrscheinlicher ist ein Release-Zyklus von 18 bis 24 Monaten. (ls) ◆

Modulare Storage Gesamtkonzepte

www.schirmpf.de



Der herstellerübergreifende Lösungsansatz Modularer Storage Gesamtkonzepte (MSG) wurde von Storage-Consultants der TIM AG und der SAN Solution Provider in der Praxis entwickelt. Er ist das Ergebnis langjähriger Erfahrung bei der Umsetzung einfacher wie auch komplexer Storage-Lösungen bei Anwendern mit ganz unterschiedlichen Anforderungen.

Die Gründe für den Erfolg Modularer Storage Gesamtkonzepte liegen in ihrer herstellerübergreifenden Offenheit und Flexibilität.

Bei der Analyse von Storage-Problemen haben Storage-Consultants immer wieder festgestellt, dass die Ursachen vieler Probleme nicht dort liegen, wo sie zu Tage treten. Eine wirklich dauerhafte und kostengünstige Lösung wird oft nur dadurch gefunden, indem das Einzelproblem in den Gesamtzusammenhang der Storage-Infrastruktur gestellt wird.

Die Vorteile Modularer Storage Gesamtkonzepte liegen in ihrer Effektivität für das Unternehmen.

Die SAN Solution Provider unterscheiden vier Module, die zusammen alle Storage-Anforderungen eines Anwenders adressieren (siehe Abbildung).

Diese vier Module werden nicht isoliert, sondern immer im Zusammenhang betrachtet. Tritt in einem dieser Module, z. B. im Bereich Backup/Recovery, ein Problem auf, wird dieses nicht nur als Backup-Problem gesehen, sondern unter sinnvoller Berücksichtigung aller benachbarten Bereiche untersucht. Je nach Budget, Anforderung und Konstellation wird eine Gesamtlösung realisiert, die Resource-Sharing mit anderen Bereichen, etwa mit HSM und Archiv oder virtuellen Tape Libraries auf S-ATA ermöglicht.

So entstehen Synergien und Einsparungs- bzw. Konsolidierungspotentiale und über Snapshot

Technologien kann gleichzeitig die Verfügbarkeit der Applikationen erhöht werden.

In Teilschritten umgesetzt, die überschaubar und finanzierbar sind, bleibt langfristig immer der Gesamtlösungsweg im Blick. Offen, herstellerübergreifend und flexibel erweiterbar gilt es, vorhandene Storage-Hard- und Software in die Lösung zu integrieren und mit den wachsenden Anforderungen bedarfsorientiert zu skalieren.

Egal, wo das Problem auftritt: der modulare Storage-Ansatz führt zu einer dauerhaften Lösung und ist praxisgerechtes ILM!

Beispiele bestätigen das in der Praxis bewährte Vorgehen. Selbst Kunden, die Archivierungslösungen brauchen, werden ganzheitlich beraten. Gerade durch das angesprochene Resource-Sharing lassen sich erhebliche Synergien und zum Teil beträchtliche Einspareffekte erzielen. Nur so kann

der komplette Lebenszyklus eines digitalen Belegs oder digitaler Informationen vom Online-Speicher bis zum Archiv effektiv umgesetzt und Information Lifecycle Management sinnvoll realisiert werden.

Dass ganz nebenbei das Datenmanagement strukturiert und auch den rechtlichen Anforderungen an die Datenspeicherung und Archivierung Rechnung getragen wird, ist für die Zukunft sicher ein weiterer Zusatznutzen.

Fragen Sie uns und unsere Systemhauspartner: nicht nur bezüglich Backup, Hochverfügbarkeit und Application Focused Recovery, sondern auch hinsichtlich der anwendungsbezogenen, anhand von existierenden Geschäftsprozessen optimierten Storage-Erweiterung oder Storage-Konsolidierung Ihrer IT.

Rufen Sie uns an, wir beraten Sie gerne!

Weitere Informationen:
www.san-solution-provider.de,
www.tim.de, Tel. 06 11 / 27 09-0

SHD 01159 DRESDEN · Drescherhäuser 5b
SHD System-Haus-Dresden GmbH
 Tel. (0351) 4232-0 · Fax 4232-100
 info@shd-online.de · www.shd-online.de

Dialog Computer Systeme GmbH
 10587 BERLIN · Helmholtzstr. 2-9
 Tel. (030) 390709-0 · Fax 3917006
 info@dcs.de · www.dcs.de

TargoSoft IT-Systemhaus GmbH
 20097 HAMBURG · Amsinckstr. 65
 Tel. (040) 235122-0 · Fax 235122-40
 san@targosoft.de · www.targosoft.de

ECS 20537 HAMBURG · Grevenweg 72
ECS Electronic Computer Service AG
 Tel. (040) 235149-0 · Fax 96486-49
 san@ecs-ag.de · www.ecs-ag.de

pro business 30539 HANNOVER · Expo Plaza 1
pro | business AG
 Tel. (0511) 60066-420 · Fax 60066-555
 storage@probusiness.de · www.probusiness.de

arxes 51063 KÖLN · Schanzenstr. 36
arxes Network Communication Consulting AG
 Tel. (0221) 96486-0 · Fax 96486-200
 info@arxes.de · www.arxes.de

H&G 53111 BONN · Bornheimer Str. 42-50
H&G, Hansen & Gieraths GmbH
 Tel. (0228) 9080-510 · Fax 9080-405
 m.wallweber@hug.de · www.hug.de

taskarena AG
 53177 BONN · Pennefeldsweg 12
 Tel. (0228) 5505-0 · Fax 5505-90
 info@taskarena.net · www.taskarena.net

netix 55130 MAINZ · Wilhelm-Theodor-Römhld Str. 14
netix System Consulting GmbH
 Tel. (06131) 80108-0 · Fax 80108-99
 netix@netix.de · www.netix.de

AZI 63303 DREIEICH · Frankfurter Str. 141
Alpha Zero One Computersysteme GmbH
 Tel. (06103) 57187-13 · Fax 373245
 info@az1.de · www.az1.de

Synstar 64293 DARMSTADT · Pallaswiesenstr. 174-182
Synstar Data Management GmbH
 Tel. (06151) 989-132 · Fax 989-149
 synstar-dm@synstar.de · www.synstar.com

COS Concat AG 64625 BENSHEIM · Berliner Ring 127-129
COS Concat AG
 Tel. (06251) 7026-524 · Fax 7026-555
 thomas.zehetner@cos-concat.de · www.cos-concat.de

Semico 65205 WIESBADEN · Daimlerring 4
Semico Computer GmbH
 Tel. (06122) 7006-0 · Fax 7006-50
 sales@semico.de · www.semico.de

CCP Condor Computer GmbH
 70563 STUTTGART · Waldburgstr. 17-19
 Tel. (0711) 97565-0 · Fax 97565-67
 vertrieb@condor-computer.de · www.condor-computer.de

CENIT AG Systemhaus
 70565 STUTTGART · Industriestr. 52-54
 Tel. (0681) 76190-606 · Fax 76190-31
 w.bruecker@cenit.de · www.cenit.de

INNEO Solutions GmbH
 73479 ELLWANGEN · Rindlbacher Str. 42
 Tel. (07852) 890-520 · Fax 890-177
 it-info@inneo.de · www.inneo.de/it

Bechtle GmbH IT-Systemhaus
 76187 KARLSRUHE · G.-Braunstr. 12
 Tel. (07852) 5696-280 · Fax 5696-500
 karlsruhe@bechtle.de · www.bechtle.de

EGT 77731 WILLSTÄTT-SAND · Im Lossenfeld 1
EGT InformationsSysteme GmbH
 Tel. (07852) 913-0 · Fax 913-11
 mail@egt-systemhaus.de · www.egt-it.de

DIDAS 81829 MÜNCHEN · Schatzbogen 50
DIDAS AG
 Tel. (089) 42046-0 · Fax 42046-108
 mgerstmeier@didas.de · www.didas.de

GL Consult engineering & consulting GmbH
 90431 NÜRNBERG · Virnsbergerstr. 22
 Tel. (0911) 941169-0 · Fax 941169-1
 info@glconsult.de · www.glconsult.de

