

COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



INTERVIEW

Itanium-Server erfolgreich

Bernhard Meric, Europachef von Hewlett-Packard, sieht Lebenszeichen im Server- und IT-Service-geschäft. **SEITE 5**



NOVELL

Frischzellenkur mit Linux

Horst Nebgen verteidigt Novells Strategie, die alte Netware- mit der neuen Open-Source-Welt in Einklang zu bringen. **SEITE 14**



IT-KARRIERE

Allrounder oder Experten?

Die richtigen Mitarbeiter für ständig wechselnde Anforderungen zu finden ist eine Kunst, meint Rolf Praml, Bildungsexperte der Telekom. **SEITE 57**

Neues Angebot für Herkules

Die im Konsortium TIS zusammengeschlossenen Anbieter Deutsche Telekom, IBM und Siemens wollen im Februar 2005 ein überarbeitetes Angebot für das IT-Outsourcing-Projekt der Bundeswehr, Herkules, abgeben, teilte ein Sprecher von Siemens Business Services mit. TIS hatte sich bereits vor Jahren um den rund 6,5 Milliarden Euro teuren Auftrag beworben, zog allerdings gegen das konkurrierende Konsortium Isic 21 mit den Mitgliedern CSC, EADS und Mobilcom den Kürzeren. Nachdem jedoch dessen Verhandlungen im Juli dieses Jahres gescheitert waren, erhielt TIS eine neue Chance. (ba) ♦

Zahl der Woche

1,163 Milliarden Dollar hat Dell im dritten Quartal 2004 mit Servern umgesetzt – sagt Gartner. Das Unternehmen soll sich damit in der Rangliste der großen Anbieter erstmals vor den Rivalen Sun Microsystems (1,129 Milliarden Dollar) auf Platz drei hinter IBM und Hewlett-Packard geschoben haben. Zu anderen Ergebnissen kommt IDC: Demnach hielt Sun mit 1,175 Milliarden Dollar Umsatz noch den Platz auf dem Treppchen, Dell folgte mit 1,025 Milliarden Dollar. Das Neueste zum Server-Markt auf Seite 20.

Gehälter in der IT-Branche steigen

IT-Fachkräfte verdienten 2004 durchschnittlich 2,6 Prozent mehr als im Vorjahr, die Gehälter von IT-Führungspersonal stiegen um rund 2,9 Prozent. Zu diesem Ergebnis kommt eine Kienbaum-Studie. Allerdings variiert die Vergütung stark nach Position und Unternehmen. Das durchschnittliche Jahresalär einer Fachkraft beträgt 57 000 Euro, eine Führungskraft verdient zirk 93 000 Euro. Während Hochqualifizierte auch heute gute Chancen auf einen IT-Arbeitsplatz haben, tun sich Neueinsteiger und Jobwechsler zunehmend schwer. (iw) ♦

Intentia verpatzt Millionenprojekt

Das krisengeschüttelte schwedische Softwarehaus muss ein millionenschweres ERP-Projekt beim Modehersteller More & More rückabwickeln.

VON CW-REDAKTEUR WOLFGANG HERRMANN

Mehr als zwei Jahre lang versuchte Intentia, eine angepasste Version seines ERP-Systems „Movex“ bei der Starnberger More & More AG zu implementieren. Doch auch nach zahlreichen Nachbesserungen arbeitete die Installation nicht fehlerfrei. Der mittelständische Kunde gab frustriert auf und migrierte zurück auf ein zuvor eingesetztes Programmpaket.

Für den ohnehin krisengeschüttelten Softwarehersteller hatte das geplatze Projekt ein juristisches Nachspiel: More & More klagte beim Landgericht München I, das am 20. Oktober 2004 ein Urteil verkündete: Die Verträge mit einem Gesamtwert von mehr als einer Million Euro sind rückabzuwickeln; Intentia muss rund 450 000 Euro an den Kunden zurückzahlen. Bis Redaktionsschluss war eine Berufung noch möglich.

Wie die COMPUTERWOCHE erfuhr, kam es nach dem Produktivstart des ERP-Systems im Dezember 2002 zu gravierenden Funktions- und Performance-Problemen. Davon betroffen war insbesondere auch die Buchhaltung. Der Wirtschaftsprüfer verweigerte More & More deshalb zunächst das Testat für den Jahresabschluss 2002. In einem Gutachten soll ein Sachverständiger mehrere hundert Programmfehler bestätigt haben.

Jürgen Richter, Sales Director bei der Intentia Deutschland GmbH, wehrt sich gegen diese Darstellung: In Deutschland arbeiteten rund 130 Unternehmen mit der Software. „Würde dieser Vorwurf stimmen, könnte keiner von denen einen Abschluss machen. Das ist absurd.“ Angesprochen auf das Sachverständigen-gutachten, reagierte Richter gereizt: Derselbe Gutachter habe schon bei der Vorauswahl der Software für More & More mitgewirkt und Intentia dabei ein ausgesprochen gutes Zeugnis ausgestellt.

Begonnen hatte das Projekt bereits Mitte 2001. Gemäß dem Werkvertrag vom 29. Juni 2001 sollte Intentia die bis dato genutzte Branchen- und Finanzsoftware inklusive der Hardwareplattform durch eine erweiterte Version der Standardsoftware Movex ablösen. Damit verbunden war im weiteren Projektverlauf auch der Wechsel von einem IBM-AS/400-Rechner auf einen Sun-Server. Intentia hatte



Intentia-Manager Jürgen Richter räumt Fehler ein, kritisiert aber auch den Kunden.

das ursprünglich in RPG geschriebene Movex-Paket auf die Sun-Programmiersprache Java portiert.

Trotz der langen Design- und Implementierungsphase gestaltete sich die Softwareanpassung schwierig: Den zunächst für den 1. Juli 2002 geplanten Live-Start des Systems musste das Projektteam zweimal verschieben. Als es am 9. Dezember 2002 endlich so weit ist, wird das wahre Ausmaß der Probleme deutlich: Wegen der unzureichenden Performance und Stabilität der Installation kommt es zu Abstürzen und erheblichen Verzögerungen im Geschäftsbetrieb des Modeherstellers.

Fortsetzung auf Seite 4

DIESE WOCHE



Innovation statt Sparzwang

Auf dem Kongress „IT meets Business“ der COMPUTERWOCHE waren sich die CIOs einig: Es geht um Schnelligkeit und Innovation.

Thema der Woche **SEITE 10 UND 43**

Arag trennt sich von Alldata

Nachdem der Versicherer die IT wieder intern betreibt, steht nun die Alldata Systems GmbH zum Verkauf.

Nachrichten **SEITE 5**

Cell soll Intel Beine machen

IBM, Sony und Toshiba haben gemeinsam den Prozessor „Cell“ entwickelt, um Intels Dominanz einzuschränken.

Nachrichten **SEITE 8**

Arcor kämpft um den DSL-Markt

Die Halbjahreszahlen waren solide – trotzdem sieht sich die Vodafone-Tochter einem heftigen Konkurrenzkampf ausgesetzt.

Nachrichten **SEITE 12**

Bearingpoint in Bedrängnis

Bilanzfehler und Personalquerelen haben dazu geführt, dass der IT-Dienstleister ins Trudeln geraten ist.

Nachrichten **SEITE 18**





Microsofts IT Forum 22

Der Softwarekonzern zeigte in Kopenhagen, wie er mit neuen System-Management-Produkten die Windows-Verwaltung erleichtern will.

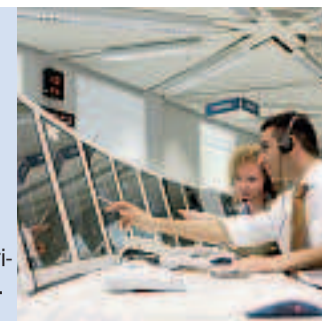
Web-Reporting für Bahlsen 44

Der Gebäckproduzent hat sein veraltetes Berichtssystem neu aufgesetzt und vertraut jetzt auf eine Intranet-Applikation.



Der Dienstleister sieht alles 38

Es gibt viele Gründe, die für PC-Outsourcing sprechen. Zum Beispiel kann man Schluss mit dem Wildwuchs an nicht autorisierter Software machen.



NACHRICHTEN

E-Plus setzt auf Atos Origin 5
Der drittgrößte Mobilfunker in Deutschland übergibt IT-Infrastruktur und Applikations-Management an den Dienstleister.

CA will sich nicht mit IBM anlegen 8
Unter dem neuen CEO John Swainson peilt die Softwareschmiede lukrative Nischenmärkte an. Ambitionen als Plattformanbieter, wie sie IBM mit Websphere hegt, hat CA nicht.

T-Online investiert 16
Mit rund einer Milliarde Euro sollen Marktanteile in Frankreich und Spanien zugekauft werden. Die Telekom-Tochter spricht von „Verdrängungswettbewerb“.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

R/3-Workflow ruft Lotus Notes 24
Mit „Push Engine“ von Chorus lassen sich Notes-Anwender in SAP-Workflows einbinden.

Geld sparen mit Archiven 26
Anwender wollen durch die elektronische Archivierung die Kosten bei der Vorgangsbearbeitung senken.

Maschinen funken mit GPRS 28
Der mobile Datenfunk eignet sich ideal für Außendienstler, die Daten von Tankautomaten oder Stromzählern erfassen müssen.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

PRAXIS

Oracle 10g im Detail 30
Die Datenbank bietet Administratoren Tools zum Verwalten von Speicher, Cluster sowie des Datenim- und -exports.

Landkarten für Office-Nutzer 32
Map Point sucht zur Kundenadresse demografische Daten und Kartenausschnitte heraus.

IT-STRATEGIEN

Wie sicher ist RFID? 40
Eine Studie des Bundesamts für Sicherheit in der Informationstechnik listet die Risiken der Funkfrequenz-erkennung und die möglichen Gegenmaßnahmen auf.

Ein Projektplan ist nicht trivial 42
Zeit-, Personal- und Kostenpläne sind nur Untermenüen des Projektplans. Zu klären ist vor allem, was das Vorhaben bezweckt und welchen Umfang es haben soll. Ein Sechs-Stufen-Plan bewahrt vor Versäumnissen.

Innovationsmotor IT 43
Die Podiumsdiskussion auf dem diesjährigen COMPUTERWOCHE-Kongress „IT meets Business“ warf ein Schlaglicht auf die Rolle der Informationstechnik für die Innovationskraft der Unternehmen.

IT-SERVICES

Inder drängen nach Europa 46
Der Wettbewerb im europäischen Outsourcing-Markt wird härter. Gartner-Analyst Gianluca Tramacere erwartet, dass indische Servicehäuser deutlich an Gewicht gewinnen.

Sparen beim Auslagern ist zweitrangig 48
Einer aktuellen Umfrage in Europa und Asien zufolge versprechen sich Unternehmen vom Outsourcing vornehmlich Kontakt zu externen Spezialisten. Nur deutsche Anwender lagern aus, um zu sparen.

JOB & KARRIERE

Vom Vorbild zum Coach 52
Unternehmen benötigen Führungskräfte, die den Wandel vorantreiben. Sie besser zu fördern kann sich richtig lohnen.

IT-Zertifizierung 54
IT-Hersteller legen zwar großen Wert darauf, dass Mitarbeiter Zertifikate erwerben, doch Arbeitgeber wollen oft die Kosten der Kurse nicht alleine übernehmen.

SCHWERPUNKT: DESKTOP-OUTSOURCING

Ohne IT-Governance geht nichts 34
Durch PC-Outsourcing lassen sich Kosten reduzieren. Zuvor muss allerdings in eine Sourcing-Strategie investiert werden.

Schritt für Schritt 36
Wer Desktop-Rechner rentabel auslagern will, sollte seine Haus-IT erst einmal wirklich kennen lernen.

STANDARDS

Impressum	44
Marktplatz	49
Stellenmarkt	55
Zahlen – Prognosen – Trends	58
Passwort: Premium Content	DF4DT1

COMPUTERWOCHE.de

HOT TOPICS

- „Clonespy“ spürt Dubletten auf
- IT-Sourcing – eine Frage der Strategie
- Handy und E-Mail stressen Führungskräfte

Sicherheit muss nicht teuer sein
Intrusion-Detection auf Open-Source-Basis: „Snort“ macht's möglich. www.computerwoche.de/pt

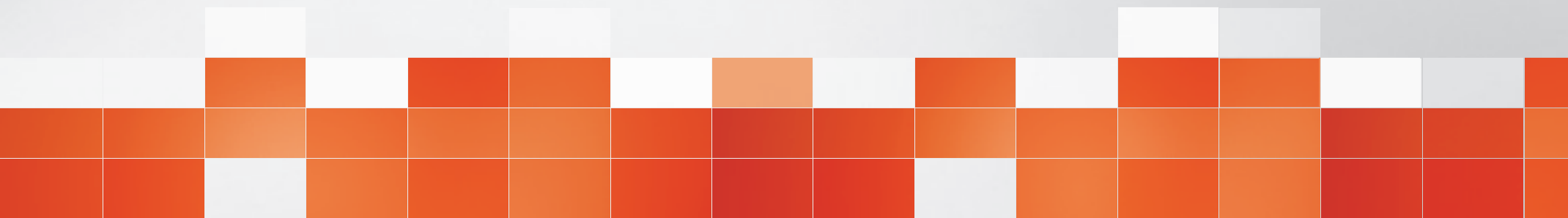
Wann Offshore-Outsourcing lohnt
Beim Offshore-Outsourcing sind Planung und Risikoabschätzung von entscheidender Bedeutung. www.computerwoche.de/is

KLICK PARADE

- Windows-Panne legt britische Behörde ...
- Rich Clients für das Web haben ...
- Deutschlands beste IT-Projekte
- 17-Zoll-Notebook vom Kaffeerös...
- Gartner erwartet PC-Hersteller...

Ein gutes System besteht aus passgenau aufeinander abgestimmten Elementen. Wie das Windows Server System.

Windows Server System™ besteht aus:	
Server Betriebssystem	Windows Server™
Operations-Infrastruktur	Systems Management Server Operations Manager Internet Security & Acceleration Server Windows® Storage Server
Application-Infrastruktur	SQL Server™ BizTalk® Server Commerce Server Host Integration Server
Information Work-Infrastruktur	Exchange Server Content Management Server Office SharePoint™ Portal Server Office Live Communications Server



MENSCHEN

IDS-Scheer-Vorstand kehrt zu SAP zurück



Ferri Abolhassan, Co-Vorstandssprecher von IDS Scheer, kehrt zur SAP AG zurück. Er wird dort ab Januar 2005 Chief Operating Officer (COO) in der Vertriebsorganisation Europa/Afrika unter Ernie Gunst. Die deutschsprachigen Länder sowie die Benelux-Staaten sind darin nicht enthalten. Abolhassan hatte vor seinem Wechsel zu IDS Scheer Anfang 2001 die Geschäfte der SAP Retail Solutions GmbH geleitet. Sein bisheriger IDS-Scheer-Kollege Helmut Kruppke ist künftig alleiniger Vorstandssprecher. In das Führungsgremium des Saarbrücker Beratungshauses rückt Herbert Kindermann auf, der das Auslandsgeschäft verantworten wird.

Gohde führt Lufthansa Systems



Die Lufthansa Systems Group hat Wolfgang Gohde zum neuen Vorsitzenden der Geschäftsführung bestellt. Der 51-jährige Manager wird zum 1. April 2005 die Nachfolge von Peter Franke antreten, der nach zehn Jahren in den Ruhestand geht. Gohde war zuletzt Senior Vice President des Bereichs „Aircraft and Overhaul VIP Jet Services“ bei der Lufthansa Technik

AG. Seine Airline-Karriere startete er als Projektleiter für die Reorganisation der technischen Betriebe Hamburg und Frankfurt am Main. Im April 1987 übernahm Gohde die Leitung der Informationssysteme im Technikressort der Lufthansa. Neben Gohde verantwortet Gunter Kuchler weiterhin den Vertrieb und das Marketing des IT-Dienstleisters.

Capgemini verpflichtet BT-Manager

Mit Pierre Danon holt sich der IT-Dienstleister Capgemini einen ausgewiesenen Kostensenker als Chief Operating Officer (COO) ins Haus. Der Manager ist derzeit CEO der Retail-Sparte des Carriers British Telecom (BT) und soll seinen neuen Posten im März antreten. Capgeminis CEO Paul Hermelin widerspricht Mutmaßungen, er selbst werde bald durch Danon abgelöst. Das Problem des Dienstleisters sind die schmalen Gewinnspannen in Europa und die defizitären Geschäfte in den USA.

Speck verlässt Hitachi Data Systems

Ohne Deutschland-Geschäftsführer muss derzeit der Speicherkonzern Hitachi Data Systems (HDS) auskommen. Michael Speck, der die Position zum 1. August 2002 angetreten hatte, ist aus persönlichen Gründen und mit unbekanntem Ziel aus dem Unternehmen ausgeschieden. HDS wollte die Personalie nicht kommentieren. Gegenwärtig leitet Richard Evans, Direktor für Finanzen und Administration, das Unternehmen hierzulande kommissarisch.



Breko wählt ein neues Präsidium



Der Verband der regionalen und lokalen TK-Gesellschaften (Breko) hat Peer Knauer zum neuen Präsidenten gewählt. Er ist Geschäftsführer der Tropolys GmbH, eines Verbunds mehrerer Stadtnetzbetreiber. Sein Vorgänger Uwe Pauck, der mehr als fünf Jahre den Verband leitete, stand nicht mehr für das Amt zur Verfügung. Neuer Vizepräsident des Breko ist Hans Konle, Geschäftsführer des bayerischen City-Carriers M-Net.

Personalmitteilungen bitte an Menschen@Computerwoche.de

Kolumne

Open Sun: Zu halbherzig und zu spät?

Sun hat zwei Grundprobleme: Sparc und Solaris. Dass die eigene Prozessorlinie und das eigene Unix-Derivat gleichzeitig auch die bisherigen Erfolgsgaranten des Unternehmens sind, macht die Sache eher schlimmer als besser. Sich von erfolgreichen Produktreihen zu trennen fällt viel schwerer, als Flops zu beerdigen. Und trotzdem wird Sun genau das tun müssen. Nur wenn sich das Unternehmen von dem erfolgreichen Erbe emanzipiert, genauso auf Intel- und AMD-Chips setzt wie die Konkurrenz und sich langfristig vom eigenen Betriebssystem trennt oder zumindest seine Weiterentwicklung auf eine breitere Basis stellt, kann Sun überleben. Sonst droht die Company unter der Entwicklungslast zusammenzubrechen. Im vergangenen Jahr gab Sun mit 1,9 Milliarden Dollar über 17 Prozent seiner Einnahmen für Forschung und Entwicklung aus. Konkurrenten wie HP bescheiden sich hier mit fünf Prozent, was aber in absoluten Zahlen immerhin noch 3,7 Milliarden Dollar für die Labore ausmacht. Auch Sun hat offenbar erkannt, dass die Aufwände für Betriebssystem und CPUs in Zeiten der Austauschbarkeit dieser Elemente nicht wieder einspielbar sind. Dafür sprechen zumindest der Versuch, im Lowend auch Server mit Intel-beziehungsweise AMD-Herz unter Linux zu ver-



Christoph Witte
Chefredakteur CW

kaufen sowie Solaris auf x86-Basis anzubieten. Außerdem soll die neue Version des Betriebssystems Solaris 10 unter einer Open-Source-Lizenz herauskommen.

Betreibt Sun das Vorhaben ernsthaft, schlägt das Unternehmen zwei Fliegen mit einer Klappe: Zum einen müsste es die Weiterentwicklung nicht mehr allein stemmen, und zum anderen könnte die Verbreitung des Betriebssystems, das in seiner jetzt vorliegenden Version auch auf den Servern von IBM und HP laufen würde, sprunghaft ansteigen.

Trotz allem bleibt die Frage, wie Sun künftig Umsätze erzielen will. Seine Server kann das Unternehmen natürlich weiterverkaufen. Allerdings könnten bestehende und potenzielle Kunden dann auch die Produkte anderer Server-Hersteller wählen, ohne auf Solaris verzichten zu müssen. Und Service? Bisher hat sich Sun trotz neuester Initiativen außerhalb seiner eigenen Welt mit Serviceangeboten à la IBM oder HP sehr schwer getan. Auch im Softwaregeschäft hat die McNealy-Truppe trotz Java, Application-Server, weiterer Middleware und dem Java-Desktop bis dato kaum reüssiert. Sun muss Anwendern und Investoren auf diese Fragen schnell eine überzeugende Antwort geben, sonst hilft dem Unternehmen auch die Befreiung von über großen Entwicklungsaufwendungen nicht weiter.

Intentia verpatzt Millionenprojekt

Fortsetzung von Seite 1

Auch nach dem Start des Produktivbetriebs bessert Intentia nach, doch es treten immer neue Fehler auf. Die Migration des Movex-Systems auf einen von Intentia bereitgestellten AS/400-Server bringt nicht den gewünschten Erfolg. Nachdem der Hersteller mehrere Fristen zur Beseitigung der Mängel verstreichen lässt, wirft More & More das Handtuch und installiert eine Version der ursprünglich eingesetzten Software.

Intentia-Manager Richter macht den Kunden für das Scheitern des Projekts verantwortlich: Zwar seien auch auf Seiten Intentias Fehler gemacht worden. Hauptgrund aber sei gewesen, „dass die Organisation der Firma More & More für ein Projekt dieses Kalibers nicht vorbereitet war“. Vor allem habe die Rückendeckung des Manage-

ments gefehlt. More & More will sich nicht offiziell zu dem Fall äußern.

Zumindest in einem Punkt räumt Intentia Defizite ein: Die ursprünglich gewählte Kombination von Datenbank, Hardware und Software sei für das hohe Transaktionsvolumen bei More & More nicht ausreichend gewesen, so Richter.

Java-Produkt war unreif

Man habe aus den Erfahrungen gelernt und werde die Risiken in Zukunft ausschließen. Das betreffe insbesondere die zu wählende Systemkonfiguration. Helmut Gumbel von der Unternehmensberatung Strategy Partners sieht dagegen Probleme in der aktuellen Intentia-Software: Aus der Portierung von RPG auf Java seien „Performance- und Stabilitätsprobleme“ entstanden.

Tatsächlich gibt es Hinweise darauf, dass die Java-Version von Movex zum Zeitpunkt der Einführung bei More & More noch nicht ausgereift war. So erklärte Intentias Entwicklungschef Henrik Billgren erst vor wenigen Tagen gegenüber der COMPUTERWOCHE: „Heute können wir mit Java die gleiche Stabilität bieten wie beim RPG-Produkt. Vor zwölf Monaten war das nicht möglich.“

Erst kürzlich kündigte Intentia-CEO Bertrand Sciard an, die Wartungsgebühren für die in RPG geschriebenen Programme drastisch zu erhöhen. Dadurch sollen Kunden zum Umstieg auf das Java-Produkt bewegt werden (siehe CW 48/04, Seite 12). Gumbel beurteilt dieses Vorgehen kritisch: „Eine Sanierung auf dem Rücken des Kunden ist nie zu empfehlen.“

FRAGE DER WOCHE

Peoplesoft brächte Oracle mehr ...

Quelle: Computerwoche.de
Angaben in Prozent, Basis: 382

46,9 ... Nachteile

9,9
keine
Einschätzung

43,2 ... Vorteile

Eine knappe Mehrheit der Computerwoche.de-Besucher glaubt, dass eine Übernahme von Peoplesoft für Oracle von Nachteil wäre.

„Wir müssen noch einige Hausaufgaben erledigen“

Hewlett-Packard hat gute Zahlen präsentiert – teilweise. Mit Europachef Bernhard Meric sprach CW-Redakteur Jan-Bernd Meyer.

CW: HP hat zwar im vierten Quartal schwarze Zahlen im Server- und im PC-Geschäft geschrieben, doch die Gewinnmarge ist gering. Was wollen Sie tun, um das zu ändern?

Meric: Das vierte Quartal war für die Server- und Speicher-Division gut. Aber wir sehen in der Tat, dass wir noch Hausaufgaben zu erledigen haben.

CW: Insbesondere bei Standard-Servern mit Intel-Prozessoren gräbt Dell Ihnen das Wasser ab.

Meric: In einigen europäischen Ländern trifft das zu – übrigens nicht in Deutschland, wie die Erhebungen von IDC zeigen.

Was Server betrifft, würde ich zwischen den Highend- und den Lowend-Servern unterscheiden. Für Letztere gilt bezüglich der Vertriebsmodalitäten Ähnliches wie für PCs. Für HP bedeutet das: Wir müssen eine viel engere Beziehung zu unseren Partnern im Vertriebskanal bekommen. Wir müssen uns auch fragen, wie wir unsere Kostenstruktur bei Massen-Servern definieren und wie wir – und unsere Partner – mit dieser Server-Kategorie Profit machen können. HP muss dahin kommen, für seine Standard-Server ein ähnliches Vertriebsmodell wie zum Beispiel „Top Value“ oder „Top Config“ zu etablieren, wie wir es für PCs haben. Nur so können wir auf lange Sicht in diesem Segment wachsen und Gewinne erzielen.

CW: Bei den Highend-Servern muss HP erst einmal Ordnung in seine unterschiedlichen Plattformen bringen.

Meric: Wir haben mit Itanium-Servern insbesondere im SAP-Umfeld in den vergangenen Monaten eine ganze Reihe von Abschlüssen tätigen können, über 100 allein in Deutschland. Was das Geschäft mit Servern für unternehmensweite und geschäftskritische Anwendungen betrifft, haben wir unsere Vertriebsorganisation so ausgerichtet, dass wir potenzielle Kunden für dieses Produkt- und Lösungssegment noch gezielter ansprechen können. Diese Maßnahme ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor für das Highend-Server- genauso wie für unser Massenspeicher-Geschäft und wird durch die letzten Gartner-Reports bestätigt: HP hat in Deutschland die Nummer-eins-Position zurückerobert, vor Sun und IBM.

CW: Ich bin etwas überrascht, dass HP nach all den Jahren jetzt auf die Idee kommt, seine Verkaufsstrategien gezielter zu definieren und auszurichten.

Meric: Wir haben nach dem Merger mit Compaq unsere Vertriebsmodelle neu justieren müssen. Das ist ganz normal. Jetzt geht es um die Feinabstimmung. Wir werden übrigens schon bald unser erfolgreiches „Top-Config“-Programm aus dem PC-Segment – also die Konfiguration von Systemen nach Kundenwunsch – auch im Lowend-Server-Segment anbieten können.

CW: Hat HP seit der Übernahme von Compaq ein Problem, seinen Kunden klar zu machen, welche Produktlinie für welche Aufgaben am besten geeignet ist?

Meric: Nein. Wir haben nach dem Zusammenschluss von HP und Compaq von Anfang an die Roadmap mit Migrationspfaden klar mitgeteilt. Ein wesentlicher Punkt für HP ist heute unsere Vermarktungsstrategie, also wie wir welche Produkte und Lösungen zum Kunden bringen. Wir wollen keinen Ansatz, den wir allen Pro-

duktgruppen überstülpen, kein One-Size-fits-all. Wir haben also ein Konzept, um Produkte für den Massenmarkt zu vertreiben, und ein anderes für Kunden, die an einem Produktpaket interessiert sind aus Services, Hardware und Software, für die zum Beispiel auch Managed Services ein Thema sind. Es gibt für unsere Strategie sozusagen zwei Autobahnen: Die eine führt ins Massen- und Privatkundengeschäft, die andere über Services zu den Großkunden.

„Das Argument, unsere Gewinne kämen größtenteils aus dem Drucker-geschäft, langweilt mich gar nicht.“

CW: Nach wie vor macht HP Gewinn fast ausschließlich mit der Imaging-and-Printing-Division. Das Argument mag Sie vielleicht langsam langweilen, aber im Prinzip sehe ich bei HP über all die Jahre keine Veränderung.

Meric: Das Argument langweilt mich gar nicht. Wichtig ist, dass wir mit unseren Angeboten den Kundenwünschen entsprechen. Das gilt für die vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten im Printer-Segment für Privatkunden genauso wie für die Dienstleistungen. Hier bietet HP für größere Unternehmen mit Total-Print-Management neue Lösungen an, um die gesamte Druckerlandschaft effizient zu verwalten, zum Beispiel für den Automobilhersteller Ford und seine 150 000 Mitarbeiter in den USA und Europa. Da können Unternehmen bis zu 30 Prozent an Kosten einsparen.

CW: Neben dem Print-Management bietet HP ja allerlei Outsourcing an. Sind Services der High-way zu guten Profitmargen?

Meric: Wir sind als Technologieführer in vielen Bereichen bekannt. Unseren Enterprise-Kunden können wir ein bedarfsgerechtes Gesamtpaket anbieten. Dazu gehören Server, Software, Speicher, Drucklösungen und Services. Services spielen dabei eine zentrale Rolle. ♦



Atos Origin gewinnt großen Vertrag mit E-Plus

Der Mobilfunkanbieter unterzeichnet einen Kontrakt für fünf Jahre und übergibt 180 IT-Mitarbeiter.

Der französische IT-Dienstleister Atos Origin konnte erneut einen großen Auslagerungsauftrag in Deutschland gewinnen. E-Plus, der drittgrößte hiesige Mobilfunkanbieter, übergibt am 8. Dezember die IT-Infrastruktur, das Applikations-Management sowie die Testabteilung für die Produktintegration, in der neue Software geprüft wird, für die nächsten fünf Jahre dem Service-Provider. Atos Origin übernimmt zwei Rechenzentren in Düsseldorf und Ratingen. Über das Vertragsvolumen haben beide Seiten Stillschweigen vereinbart.

Im Zuge der Auslagerung wechseln 180 Mitarbeiter den Arbeitgeber. Bei der Weiterbeschäftigung der IT-Experten zeigte sich Atos Origin offenbar zu Zugeständnissen bereit. „Wir haben in den Verhandlungen für unsere Mitarbeiter ein Ergebnis erzielt, das über die gesetzlich vorgeschriebenen Rahmenbedingungen hinausgeht“, sagte Uwe Bergheim, Vorsitzender der Geschäftsführung bei E-Plus, ohne Einzelheiten zu nennen. Das Gesetz sieht die Besitz-

standswahrung der Mitarbeiterrechte für ein Jahr vor.

E-Plus ist der erste Mobilfunkanbieter, der den Applikationsbetrieb ausgelagert hat. Allerdings behält sich das TK-Unternehmen vor, auch weiterhin Einfluss auf die strategische Ausrichtung der IT-Aktivitäten nehmen zu können. Atos Origin



Uwe Bergheim, Geschäftsführer bei E-Plus: „Die Garantien für unsere Mitarbeiter gehen über das Vorgeschriebene hinaus.“

hat sich in dem Bieterverfahren gegen acht Konkurrenten durchgesetzt und konnte somit erneut einen großen Deal landen. Im September überraschte der IT-Dienstleister mit der Übernahme der Karstadt-Quelle-Tochter Itellium samt 930 Mitarbeitern. Damals kündigte Deutschland-Chef Gerhard Fercho an: „Wir wollen weitere Mega-Deals gewinnen, und zwar insbesondere in Deutschland.“ (jha) ♦

Arag sucht für IT-Tochter Alldata einen Käufer

Der Versicherungskonzern betreibt seine IT schon jetzt weitgehend selbst.

Der Arag-Konzern erachtet den IT-Betrieb für Drittkunden nicht mehr als Kerngeschäft und möchte daher seine IT-Tochter Alldata Systems GmbH veräußern, bestätigte Arag-Sprecher Klaus Heiermann. Alldata beschäftigt derzeit rund 270 Mitarbeiter, ihre Zahl wurde in den vergangenen knapp zwei Jahren deutlich reduziert. Das Unternehmen bietet Branchensoftware für Banken und Versicherungen sowie Input-Output-Services und Dienstleistungen für die Personalwirtschaft.

Der Verkauf ist Spätfolge einer neuen Konzernstruktur, die sich der Arag-Konzern Anfang 2003 verordnet hat. Dabei wurde bereits im Frühjahr desselben Jahres die für den internen Betrieb erforderliche IT ins Haus zurückgeholt und in der Arag IT GmbH gebündelt. Dort verantworten knapp 200 Mitarbeiter, die zuvor bei Alldata tätig waren, den IT- und Applikationsbetrieb.

Alldata hat mit dieser Umstrukturierung nicht nur Mitarbeiter und Umsatz, sondern auch den wichtigsten Kunden und das Rechenzentrum verlo-

ren. Rechenleistungen bezieht der Dienstleister mittlerweile von IBM. Der Arag-Konzern ist heute noch Kunde im Software-Lizenzgeschäft sowie in geringem Umfang bei Personal- und Druckdienstleistungen. Insgesamt hat das Alldata-Geschäft in den letzten Jahren sehr gelitten. Im Jahr 2003 brachte das Fremdgeschäft noch Einnahmen in Höhe von 55 Millionen Euro ein, für das laufende Jahr sind 25 bis 30 Millionen Euro geplant.

Arag sucht für Alldata einen Käufer, der die IT-Tochter nach Möglichkeit komplett übernimmt und weiterführt. Die breite Produktpalette und die schwindenden Umsätze dürften die Ausschau nach einem Investor nicht erleichtern. Einen Teilverkauf schließt Arag-Sprecher Heiermann nicht aus: „Wenn es eine Option wird, muss man darüber reden.“ Zurzeit strebt der Versicherungskonzern noch eine strategische Partnerschaft an. Ob damit auch Outsourcing-Leistungen verbunden sind, ist fraglich, da der Konzern zuletzt noch kräftig in die IT, etwa im Server-Bereich, investiert hat. (jha) ♦

Windows-Panne legt britische Arbeitsbehörde lahm

Vermutlich ein fehlerhaftes Update des IT-Dienstleisters EDS hat Zehntausende PCs der britischen Arbeitsbehörde zum Absturz gebracht.

Ein Fehler in der Administration des britischen Department for Work and Pensions (DWP) hat in der Woche vom 22. bis 26. November Tausende von Arbeitsplatzrechnern tagelang lahm gelegt. Über das Ausmaß des IT-Desasters kursieren unterschiedliche Zahlen. Während aus der Behörde verlautete, es seien 30 000 bis 35 000 PCs betroffen gewesen, hieß es in anders lautenden Presseberichten, bis zu 80 Prozent der insgesamt 100 000 Systeme seien ausgefallen.

Auch über die Ursache herrscht bislang Unklarheit. Sicher scheint lediglich, dass ein missglücktes Windows-Update die Störungen auslöste. Presseberichten zufolge sollte ein kleiner Teil der noch mit dem Betriebssystem Windows 2000 arbeitenden Rechner auf Windows XP umgestellt werden. Doch das notwendige Update, das eigentlich nur auf einer begrenzten Anzahl von PCs installiert werden sollte, verbreitete sich aufgrund eines Fehlers unkontrolliert im gesamten Netz. Einer anderen Version zufolge experimentierten Techniker des für das gesamte System zuständigen Dienstleisters EDS mit einigen wenigen XP-Rechnern im Behördennetz. Versehentlich sei dabei ein Patch für das gesamte Netz freigeschaltet worden. Daraufhin saßen Tausende von Beamten vor dem berüchtigten „Blue Screen of Death“.

Welche Auswirkungen die Panne auf die Klienten der DWP haben wird, ist derzeit nicht abzusehen. Die Behörde betreut



Alan Johnson, Staatssekretär im Department for Work and Pensions, will eine Untersuchung gegen EDS und Microsoft einleiten.

rund 24 Millionen Briten. Es sei damit zu rechnen, dass es bei Anträgen und Zahlungen zu Verzögerungen kommen werde, räumte ein Sprecher ein. Allerdings arbeite man an Plänen, um die Verspätungen möglichst gering zu halten.

Politiker wollen IT-Anbieter zur Rechenschaft ziehen

EDS und Microsoft wollten zu den Vorfällen bislang nicht Stellung beziehen. Lediglich aus Microsofts Hauptquartier in Redmond kam die kurze Mitteilung, man arbeite eng mit den Partnern zusammen, um die Situation zu bereinigen und das DWP zu unterstützen. Der britische Staatssekretär Alan Johnson hat bereits eine offizielle Untersuchung des Vorfalls angekündigt, um die Rolle von Microsoft und EDS während des IT-Desasters

zu untersuchen. Beide Anbieter betreiben das DWP-System im Rahmen eines 3,8 Milliarden Dollar teuren Dienstleistungsvertrags.

Für EDS ist das jüngste Windows-Debakel ein weiteres Glied einer Pannenserie in britischen Behörden. So kämpft die Child Support Agency (CSA), eine Unterbehörde des DWP, seit Monaten mit einem rund 843 Millionen Dollar teuren EDS-System. Nur 13 Prozent der fast 500 000 unterstützungsbedürftigen Elternpaare hätten in dieser Zeit die ihnen zustehenden Gelder erhalten. Da die Probleme immer noch nicht gelöst seien, halten die DWP-Verantwortlichen mittlerweile die monatlichen Zahlungen in Höhe von rund 1,85 Millionen Dollar für den Betrieb des Systems an den IT-Dienstleister zurück. (ba) ◆

Bitkom: Zugpferd ITK-Branche schafft neue Arbeitsplätze

Der Unternehmensverband bestätigt seine Wachstumsprognose von 3,4 Prozent für das Jahr 2005.

„Es sieht gut aus in der ITK-Branche“, lautet die zufriedene Bilanz von Willi Berchtold, Präsident des Bundesverbands Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien (Bitkom). Nach einem Wachstum von 2,5 Prozent auf insgesamt 131,6 Milliarden Euro im laufenden Jahr rechnet der Verband für 2005 mit einer Steigerung der Umsätze um 3,4 Prozent auf etwa 136 Milliarden Euro.

Dieses Wachstum sei Berchtold zufolge gerade vor dem Hintergrund der allgemeinen Wirtschaftsprognosen beachtlich. So gehen die großen Wirtschaftsinstitute und die Bundesregierung für 2005 von einem Wachstum der Gesamtwirtschaft in Deutschland zwischen 1,4 und 1,7 Prozent aus. „Während dem allgemeinen Aufschwung die Puste auszugehen droht, entwickelt sich die ITK-Branche zum Zugpferd der Gesamtwirtschaft“, lobt der Bitkom-Präsident.

Laut einer Umfrage des Verbands unter seinen Mitgliedsunternehmen rechnen rund 74 Prozent der deutschen ITK-Firmen 2005 mit steigenden Einnahmen. Im Vorjahr hatten sich lediglich zwei Drittel der Befragten ähnlich optimistisch für 2004 geäußert. Auch auf dem Arbeitsmarkt zeichnet sich nach Einschätzung des Bitkom eine Trendwende ab. Erstmals seit den Boom-Jahren um die Jahrtausendwende würden 2005 wieder neue Jobs in der deutschen ITK-Branche entstehen. 46 Prozent der befragten Unternehmen hätten angekündigt, im kommenden Jahr weitere Mitarbeiter einzustellen. Berchtold rechnet mit rund 10 000 neuen

Arbeitsplätzen. Aktuell beschäftigt die deutsche ITK-Branche rund 741 000 Mitarbeiter.

Die Restrukturierung der Branche sei weitgehend abgeschlossen, bilanziert Bitkom-Geschäftsführer Bernhard Rohleder. Die Konsolidierung werde sich jedoch fortsetzen. Rohleders Schätzungen zufolge haben 3000 bis 4000 deutsche ITK-Firmen in den zurückliegenden drei Jahren das Handtuch geworfen. Allerdings habe sich die Situation mittlerweile stabilisiert. Es würden wieder neue Firmen gegründet. Die Signale aus dem Startup-Sektor seien viel versprechend, ergänzt Berchtold. Es ge-



„Die ITK-Branche entwickelt sich zum Zugpferd der Gesamtwirtschaft“, glaubt Bitkom-Präsident Willi Berchtold.

be innovative Ideen, mit denen die Szene wieder wachse. „Gute Ideen und gute Business-Pläne finden wieder Geld.“

Um den Aufschwung nicht frühzeitig abzuwürgen, fordern die Bitkom-Verantwortlichen die Unterstützung der Politik. So identifizierten nach wie vor über die Hälfte der Mitglieder die politischen Rahmenbedingungen als Markthemmnis Nummer eins. Vor allem die hohen Abgabenlasten, das starre Arbeitsrecht und Fehler in der Bildungspolitik würden die ITK-Branche behindern. „Damit werden innovative Produkte für die Kunden teurer“, warnt Berchtold. „Das gefährdet unser Wachstum.“ (ba) ◆

Oracle verstärkt den Druck auf Peoplesoft

Die Ellison-Company nominiert vier Kandidaten für den Verwaltungsrat.

Oracle richtet sich offenbar erneut auf einen länger andauernden Übernahmekampf mit Peoplesoft ein. So hat der Datenbankspezialist fristgerecht vier Kandidaten für die Verwaltungsratswahlen nominiert, die Peoplesoft auf seiner nächsten Hauptversammlung Ende März 2005 abhalten wird. Das Peoplesoft-Management hält trotz des Aktionärsvotums, in dem Oracle über 60 Prozent der Anteile zugesagt wurden, an seinem Widerstand gegen die feindliche Übernahme fest. Die Querelen um den geplanten Kauf dauern nun schon fast 18 Monate.

Man habe von den Plänen Kenntnis genommen, teilten die Peoplesoft-Verantwortlichen

kurz angebunden mit. „Wir glauben, Oracle hat diese Kandidaten aufgestellt, um Peoplesoft zu einem unangemessenen Preis zu übernehmen, der nicht dem wahren Wert des Unternehmens entspricht“, hieß es in einer offiziellen Stellungnahme.

Richter verurteilt Giftpillen-Urteil

Bis zur Hauptversammlung geht der Schlagabtausch beider Softwarehäuser vor Gericht weiter. So versucht Oracle derzeit vor einem Gericht im US-amerikanischen Bundesstaat Delaware, Peoplesofts Abwehrmaßnahmen verbieten zu lassen. Der Softwareanbieter kann laut den eigenen Statuten neue Anteile ausgeben, sobald ein Investor mehr

als 20 Prozent des Aktienbestandes hält. Diese Giftpille könnte die feindliche Übernahme für Oracle deutlich teurer machen als ursprünglich geplant.

Die Entscheidung, ob Peoplesoft weiter mit dieser Giftpille drohen darf, hat Richter Leo Strine jedoch vorerst vertagt. Angesichts der jüngsten Ereignisse benötige er zusätzliche Informationen von Seiten Peoplesofts. Die Verantwortlichen müssten ihm erklären, warum sie nach dem Mehrheitsvotum pro Oracle an ihrer Abwehrhaltung festhielten. Die Verhandlung wird am 13. und 14. Dezember fortgesetzt. Wann Strine ein Urteil fällen wird, ist noch nicht abzusehen. (ba) ◆

Der PC-Markt bleibt eng

Gartner prophezeit das Ende von drei PC-Anbietern.

2005 könne die Industrie noch mit einem vergleichsweise starken Jahr rechnen, weil nach wie vor viele PCs ausgetauscht würden, sagte Leslie Fiering, Research Vice President bei Gartner's Client Platforms Group. „Wenn aber die Unternehmen ihre PCs erst einmal modernisiert haben, werden sich sogar die größten PC-Hersteller anstrengen müssen, um ihre Überlebensfähigkeit zu garantieren.“

Das Wachstum wird sich nach der Gartner-Einschätzung verlangsamen, die Gewinnmargen werden schrumpfen. Diese rückläufige Tendenz am Markt werde das Ende einiger PC-Anbieter beschleunigen. Nach Gartner's Markterhebungen sind mo-

mentan weltweit Dell, Hewlett-Packard, IBM, Fujitsu, Fujitsu-Siemens, Toshiba, NEC, Apple Computer, die chinesische Lenovo Group und Gateway die zehn größten PC-Hersteller. Von diesen Top-Ten-Anbietern konnte nur ein einziges Unternehmen, Dell, in den vergangenen Jahren in jedem Quartal Profite ausweisen.

Gefährdet sind nach Ansicht von Gartner insbesondere die PC-Divisionen von Hewlett-Packard und IBM. Wenn deren geringe Profitmargen und Gewinne beziehungsweise ihre Verluste von den jeweiligen Mutterkonzernen nicht mehr toleriert würden, dann liege eine Ausgliederung nahe. (jm) ◆



STORAGE. SO VIELSEITIG WIE SIE SELBST.

Ja, wie Sie. Ganz gleich, was für Sie lebensnotwendig ist. Ob Sie Röntgenbilder, Blueprints oder Kundendaten bearbeiten – wichtig ist, dass Sie riesige Datenmengen speichern können. Und noch wichtiger ist, dass Sie Zugriff auf diese Informationen haben. Die richtigen Daten im richtigen Moment zur Hand. Willkommen in der On Demand Welt. Der Welt von IBM TotalStorage, in der Server und Speichersysteme perfekt zusammenarbeiten, um unterschiedliche Daten einheitlich zu verwalten. Mit einem breiten Spektrum an Storage-Optionen, um Ihren speziellen Anforderungen gerecht zu werden. IBM TotalStorage. Außergewöhnlich skalierbar, flexibel, und Sie haben Ihre Total Cost of Ownership im Griff. So muss Storage sein. Mehr dazu unter ibm.com/totalstorage/de/total



IBM TotalStorage®