

# COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



**ÜBERWACHUNG**

## Staat spioniert E-Mails aus

Ab sofort müssen Internet-Service-Provider verdächtige E-Mails an Strafverfolgungsbehörden ausliefern können. **SEITE 10**



**MARKTDURCHBRUCH?**

## Anbieter glauben an UMTS

O<sub>2</sub>-Chef Rudolf Gröger ist davon überzeugt, dass sich der schnelle Mobilfunkstandard mittelfristig durchsetzt. **SEITE 27**



**COACHING**

## Augenöffner für Manager

Gerade in Krisenzeiten sollten Führungskräfte auf externes Coaching Wert legen, wenn sie sich nicht aufreihen wollen. **SEITE 36**

## Hewlett-Packard baut 350 Stellen ab

Der Abbau von 350 Arbeitsplätzen ist laut Unternehmenssprecher Norbert Gelse notwendig, um die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens zu erhalten. Die Zahl der Mitarbeiter in Deutschland sei mit der Übernahme von Triaton auf rund 10 000 gewachsen.

Die Betroffenen sollen die Chance erhalten, sich HP-intern auf neue Jobs zu bewerben. Derzeit offeriert der Konzern rund 90 offene Stellen. Den weiteren Stellenabbau will HP durch Fluktuation und Zurückhaltung bei Neueinstellungen umsetzen. Ganz geschlossen wird die Niederlassung in Köln mit 160 Mitarbeitern. (ba)

# Microsoft attackiert Security-Hersteller

*Mit kostenlosen Software-Tools bereitet Microsoft den Einstieg in den lukrativen Sicherheitsmarkt vor.*

**A**ls Microsoft kurz vor Weihnachten die Übernahme des Security-Spezialisten Giant meldete, dämmerte es auch den weniger technikaffinen Finanzanalysten: Der weltgrößte Softwarehersteller drängt mit Macht in den 13 Milliarden Dollar schweren Markt für Computer- und Netzsicherheit. Die Aktienkurse der wichtigsten Anbieter von Antivirusprodukten sanken prompt.

Vergangene Woche wiederholte sich diese Entwicklung. Der Softwaremulti ließ seiner Ankündigung vom Dezember Taten folgen und veröffentlichte die Beta-Version einer Antispy-Software, die auf Giants Produkten basiert. Erneut gingen die Kurse von Symantec und McAfee in die Knie. Am 7. Januar legte Microsoft-Chef Steve Ballmer nach: Per Windows Update ließ er erstmals ein Programm zum Entfernen von Viren an Kunden verteilen. Das „Malicious Software Removal Tool“ nutzt Code, den die Windows-Company bereits Mitte 2003 mit dem Kauf der rumänischen Softwareschmiede Gecad erworben hat.

Die Hauptbetroffenen geben sich offiziell unbeeindruckt. So erklärte Symantec-Chef John Thompson, er erwarte von Microsofts Antivirussoftware keine nennenswerten Auswirkungen auf das Consumer-Geschäft seines Unternehmens. Auch Bill Kerrigan, Senior Vice President für Endkundenprodukte bei McAfee,



Microsoft-Chef Steve Ballmer ließ erstmals Antivirensoftware an seine Kunden verteilen.

spielt das Thema herunter: „Es geht bei Virenschutz auch um Prozesse“, so der Manager, „und die müssen fehlerlos auf globaler Ebene durchgezogen werden.“

Das sehen auch neutrale Beobachter so. Doch ein Bestandsschutz für die altingesessenen Security-Spezialisten lässt sich daraus nicht ableiten. „Microsoft ist auf Kollisionskurs zu McAfee und Symantec gegangen“, urteilt etwa Katherine Egbert, Analystin bei der New Yorker Investmentbank Jefferies and Co. „McAfees wichtigste Umsatzströme kommen aus dem Consumer-Geschäft und aus kleinen und mittleren Unternehmen. Das sind zwei der Märkte, die Microsoft angreifen wird.“ **Fortsetzung auf Seite 6**

**DIESE WOCHE**



## SAP kämpft um Business One

SAP-Vice-President Donna Troy glaubt an das Softwarepaket für kleine Unternehmen. **Interview SEITE 7**

## Uneinheitliche Softwarepreise

Experten zweifeln daran, dass die Softwarehersteller weiterhin so hohe Rabatte auf die Lizenzgebühren einräumen. **Nachrichten SEITE 7**

## Schutz vor googelnden Hackern

Damit Angreifer Google nicht nutzen, um Schwachstellen in IT-Systemen von Unternehmen zu entdecken, markiert eine Software ungeschützte Informationen. **Nachrichten SEITE 8**

## Consumer Electronics Show

Die frühere „Daddelshow“ im Spielerparadies Las Vegas mausert sich auch für die IT-Branche zu einem wichtigen Event. **Nachrichten SEITE 12**

## Unbekannter VOIP-Spezialist

In Deutschland kennt man Avaya nur durch die Tenovis-Übernahme. Dabei sprechen die Produkte gegen dieses Schattendasein. **Business-Report SEITE 14**

**Zahl der Woche**

**500** **Softwarepatente** hat IBM zur Verwendung in Open-Source-Projekten freigegeben. Bedingung ist, dass die dort entstehenden Programme den Definitionen der Open Source Initiative (OSI) für quelloffene Software entsprechen. Weitere Patentfreigaben sind angekündigt. Bisher hatte Big Blue nur versichert, eigene Patentrechte nicht gegen die Entwicklung des Linux-Kernels einzusetzen. Während die Open Source Development Labs (OSDL) IBMs Schritt begrüßte, genügt er der Kampagne No-SoftwarePatents.com. nicht. Es handle sich um „billige Effekthascherei“.

## 2005: Europas Firmen auf IT-Sparkurs

Nach einer aktuellen Umfrage von Merrill Lynch unter 100 europäischen CIOs ist für 2005 mit einem Rückgang der Techniketats um durchschnittlich 1,4 Prozent zu rechnen. Insbesondere in Sachen Softwareanschaffungen wollen sich die IT-Verantwortlichen zurückhalten: Gut 60 Prozent der Befragten planen hier keine zusätzlichen Ausgaben. Wenn überhaupt, dann soll in die Bereiche Sicherheit, Anwendungsintegration und Business Intelligence investiert werden. (kf)





“Ich ver helfe ihm zum

## Entdecken Sie Collaborative Business Experience. Die neue Form der Zusammenarbeit

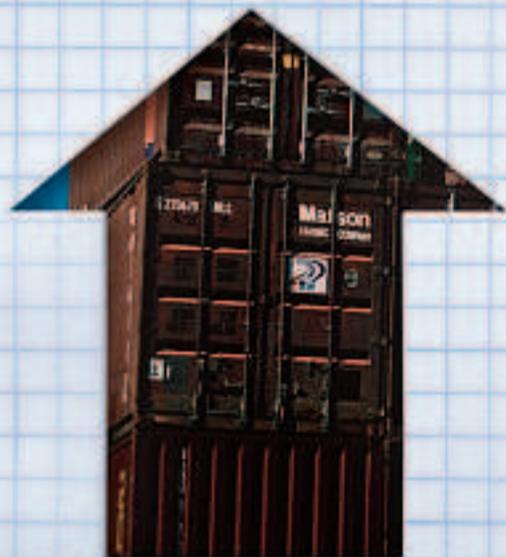
Ganz gleich, welcher Situation oder welchem Gegner man sich gegenüber sieht: Erfolge sind heutzutage ohne Zusammenarbeit so gut wie unmöglich, im Tennis ebenso wie im Business. Man braucht einfach jemanden an seiner Seite, der einen kennt und versteht, der zuhört und genau weiß, wo die Stärken und Schwächen liegen. Jemanden, mit dem man gemeinsam realistische Ziele setzt und Wege zu deren Umsetzung definiert. Einen Profi, der sein Wissen und seine Erfahrung einbringt. Einen, der hohe Einsatz- und Risikobereitschaft und den Ehrgeiz hat, gemeinsam weiterzukommen. Entdecken Sie Collaborative Business Experience und Capgemini, einen Partner, auf den Sie zählen können. Tag für Tag. Einen Partner, der sich dafür einsetzt, dass Sie schneller bessere und nachhaltigere Resultate erzielen. Das bekommen Sie von uns schwarz auf weiß. [www.capgemini.com](http://www.capgemini.com)



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

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

change + hp



Q2

Q3

Q4

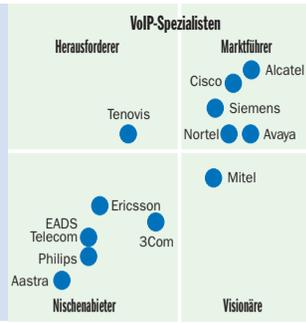


**Eigene DSL-Infrastruktur 13**

Weil er nicht mehr auf die Telekom angewiesen sein will, hat Ralph Dommermuth von United Internet jetzt sein eigenes DSL-Netz angekündigt.

**VoIP-Migrationen richtig planen 16**

Gartner-Analysten haben 2005 zum Jahr der IP-Telefonie erklärt. Ein Überblick darüber, was Anwender für ihre Migrationsplanungen beachten müssen.



**Alles auf eine Karte 24**

Die UMTS-Datenkarte soll Notebook-Nutzer in die Online-Welt führen. Doch längst sind nicht alle Hindernisse auf dem Weg zum Erfolg beseitigt.



**NACHRICHTEN**

**Kein Windows XP für Itanium 7**  
Nachdem nun auch Microsoft entschieden hat, das Desktop-Betriebssystem Windows XP nicht an den 64-Bit-Chip anzupassen, dürfte der Prozessor nur noch in Servern verwendet werden.

**Accenture wächst 15**  
Der Nettoprofit der IT-Berater stieg im abgelaufenen Quartal um 13 Prozent.

**Zittern bei Siemens 15**  
Fallen 1000 Arbeitsplätze dem Rotstift zum Opfer?

**PRODUKTE & TECHNOLOGIEN**

**CRM-Anbindung für BlackBerry 18**  
Mit „Handheld Contact“ erhalten BlackBerry-Benutzer Zugriff auf Act oder Saleslogix.

**SAP prüft Sicherheit 18**  
Der „Security Optimization Service“ deckt Schwachstellen in Kundeninstallationen auf.

**Cognos setzt auf Integration 19**  
Berichts-Tools werden mit Technik für Enterprise Information Integration ausgestattet.

**BMC komplettiert Discovery Suite 19**  
Die Produktfamilie spürt Abhängigkeiten von Applikationen und IT-Komponenten auf.

**PRODUKTE & TECHNOLOGIEN**

**PRAXIS**

**IPsec versus SSL 20**  
Beide Verfahren sichern den Zugriff auf das Unternehmensnetz ab, allerdings mit unterschiedlichen Leistungsmerkmalen – eine Orientierungshilfe.

**Hürden der Domino-Integration 22**  
IBM wollte ab Version 6.5.1 von Lotus Domino alle darauf basierenden Zusatzprodukte synchron entwickeln. Doch es gibt noch Defizite.

**IT-STRATEGIEN**

**Phishing – wie sicher sind die Banken? 28**  
Das Fraunhofer-Institut hat untersucht, wie gut deutsche Banken ihre Online-Kunden vor Phishing-Attacken schützen. Nur eine erhielt die Note „sehr gut“.

**Anforderungs-Management 30**  
Unklare Ziele gefährden viele Projekte. Zwar werden sie oft methodisch geplant, sozialstrategische Aspekte bleiben aber meist außen vor.

**Techpoll: Gedämpfte Erwartungen 31**  
In den USA haben CIOs ihre Prognosen für die Entwicklung ihrer Etats im laufenden Jahr deutlich nach unten korrigiert.

**IT-SERVICES**

**Banken lagern zögerlich aus 32**  
Strenge Auflagen der Aufsichtsbehörden für das Outsourcing in der Finanzbranche erschweren Banken das Auslagern von IT- und Geschäftsfunktionen. Dennoch wagen immer mehr Finanzinstitute diesen Schritt. In Teilbereichen sind enorme Einsparungen möglich.

**JOB & KARRIERE**

**Coaching öffnet Managern die Augen 36**  
Wenn Professionalität und Menschlichkeit in der Kommunikation zwischen Vorgesetzten und Mitarbeitern zu kurz kommen, kann Coaching weiterhelfen.

**Jobchancen für E-Business-Experten 38**  
Den Absolventen des Studiengangs Electronic Business bietet der Arbeitsmarkt unterschiedliche Einstiegschancen.

**Höhere Produktivität im Büro 41**  
Wie eine neue Software die Verzahnung von Arbeitsprozessen verbessert, zeigt das Praxisbeispiel des Dienstleisters Janus.

**SCHWERPUNKT: UMTS**

**Mobile Anwendungen gesucht 26**  
Die Akzeptanz von UMTS hängt stark von der Verfügbarkeit zusätzlicher attraktiver Anwendungen für Geschäftskunden ab, mit denen sich die Produktivität in den Unternehmen steigern lässt.

**„Nicht zu unterschätzen“ 27**  
Rudolf Gröger, CEO von O2 Germany, bricht im CW-Interview eine Lanze für die modernen Datendienste.

**STANDARDS**

Impressum	31
Marktplatz	33
Stellenmarkt	39
Zahlen – Prognosen – Trends	42
Kunden-Passwort: Abo-Plus/Members Only	KJD856

**COMPUTERWOCHE.de**

**HOT TOPICS**

- Datenexporteur für Lotus Notes
- So werden Blades sehr effiziente Server

**Download: COMPUTERWOCHE-Edition von „Xpage 5.2“**  
Die COMPUTERWOCHE hat den Java-basierenden Web-Editor „Xpage 5.1.0“ von Cutex Systems getestet. Für Premium-Abonnenten steht das Tool zum kostenlosen Download bereit. [www.computerwoche.de/premium](http://www.computerwoche.de/premium)

**Neuer Karriere-Ratgeber**  
Vom 13. bis zum 26. Januar moderiert Michael AlliMadi vom Beratungshaus Apentia Consulting GmbH in Heidelberg den Online-Ratgeber. [www.computerwoche.de/jk](http://www.computerwoche.de/jk)

**KLICK PARADE**

- Bill Gates und die Kreativen Kommunisten
- Virenreiniger von Microsoft kommt
- Firefox anfällig für Download-Spoofing

**Mehr Infos,  
mehr Service,  
mehr Wissen**



Das neue Online-Premium-Angebot auf [www.computerwoche.de](http://www.computerwoche.de):

- 7 hoch informative Knowledge-Center zu den Bereichen Software, Hardware, IT-Security, Open Source, Mobile/Wireless, IT-Services und Job & Karriere
- Vorab-Beiträge
- COMPUTERWOCHE Archiv
- Persönliches Archiv
- Marktübersichten
- World-News
- COMPUTERWOCHE Kongressunterlagen
- E-Books u. v. m.

Jetzt 4 Wochen kostenlos testen!  
[www.computerwoche.de](http://www.computerwoche.de)

**COMPUTERWOCHE**

# MENSCHEN

## Schumacher berät künftig US-Investoren



Ex-Infineon-Vorstandschef Ulrich Schumacher hat bei der international tätigen Investment-Gruppe Francisco Partners angeheuert. Der 46-jährige Manager war im März vergangenen Jahres vom Aufsichtsrat des Münchner Chipherstellers gefeuert worden. Francisco Partners, das über ein Fondskapital in Höhe von rund 2,5 Milliarden Dollar verfügt, konzentriert sich auf Beteiligungen im IT- und Technologiesektor. Schumacher hatte sich kurz vor Weihnachten 2004 mit seinem ehemaligen Arbeitgeber über die Höhe der Abfindung geeinigt. Insider sprechen von acht bis zwölf Millionen Euro.

## Lamprecht erobert Chefsessel bei ISS

Jörg Lamprecht amtiert seit 1. Januar 2005 als neuer Geschäftsführer der Internet Security Systems (ISS) GmbH. Der 35-jährige Manager, der erst im Januar 2004 mit der Übernahme der Cobion AG zu ISS gestoßen war, bekleidete bislang den Posten des Vice President of Content Security. Lamprecht behält außerdem sein Amt als Vorstandsmitglied von Cobion. Dagegen scheidet der bisherige ISS-Geschäftsführer Volker Pampus nach fünf Jahren aus dem Unternehmen aus. Dies geschehe auf eigenen Wunsch, heißt es in einer offiziellen Mitteilung zum Führungswechsel.



## Borman leitet IBMs Softwarevertrieb

IBM hat mit Michael Borman einen neuen Verantwortlichen für den Softwarevertrieb gefunden. Der Posten war seit dem Wechsel von John Swainson auf den Chefsessel von Computer Associates im November vergangenen Jahres frei. Borman leitete zuletzt IBMs I-Series-Geschäft. Diese Aufgabe hatte er erst im Juli 2004 übernommen, nachdem Mike Lawrie mit seinem Wechsel zu Siebel Systems das Personalkarussell innerhalb von IBM kräftig angekurbelt hatte. Bormans Stelle als Leiter der I-Series-Sparte wird Mark Shearer antreten, der bisher die Bereiche Marketing und Strategie von IBMs Systems and Technology Group verantwortete.

## UPS: Vom Paketverteiler zum CIO



David Barnes wird neuer IT-Chef des Logistikdienstleisters United Parcel Service (UPS). Der Firmenveteran, der dort seine Karriere 1977 als Teilzeit-Paketverteiler begann, verantwortete zuletzt den Bereich Anwendungsentwicklung. Barnes löst Ken Lacy ab, der nach 37 Jahren bei UPS in den Ruhestand geht. Seine neue Aufgabe will der 48-Jährige mit „konstruktiver Unzufriedenheit“ angehen. Dies sei der Schlüssel dazu, Dinge besser zu machen. Als Schwerpunkte nannte er dabei die Bereiche Sicherheit und Warenverfolgung.

## Software AG hat neuen Systemhauschef

Alfred Pfaff leitet seit 1. Januar 2005 als neuer Geschäftsführer die SAG Systemhaus GmbH. Mit der Bestellung eines neuen Geschäftsführers für das Systemhaus will die Software AG die Verantwortlichkeiten der Regionalvorstände entflechten. So amtierte zuletzt der für die Region Central Europe und Asien zuständige Andreas Zeitler (Foto) auch als Leiter der Systemhaus GmbH. Durch die Entbindung von nationalen Aufgaben soll sich Zeitler in Zukunft darauf konzentrieren können, die internationalen Geschäfte voranzutreiben.



Personalmittelungen bitte an [Menschen@Computerwoche.de](mailto:Menschen@Computerwoche.de)

Kolumne

## IT-Branche baut am digitalen Luftschloss

Der Einfluss der Unterhaltungselektronik auf die kommerzielle IT wächst rasant. Da ist zunächst die große Wette zu nennen, die Microsoft auf die Zukunft des digitalen Heims abgeschlossen hat. Analysten zufolge investierte der Softwarehersteller bisher rund 20 Milliarden Dollar in diesen Markt – schon lange, bevor er überhaupt so hieß. Bisher haben sich allerdings die Investitionen in Kabel-Companies und Settopboxen (Comcast), in Spielekonsolen (Xbox), Online-Dienste (MSN), digitale Inhalte und schließlich in die Media Center genannte Windows-Version bei weitem noch nicht ausgezahlt. Geld verdienen wird Microsoft damit nur dann, wenn die drei großen Bereiche des Home-Entertainments Audio, Video, Spiele tatsächlich unter dem gemeinsamen Dach eines wie auch immer gearteten PC zusammenwachsen. Microsoft kalkuliert damit, die gesamte Steuereinheit für elektronische Unterhaltung in die Haushalte zu liefern. Die Chancen dafür stehen zwar nicht schlecht, falls die nach wie vor großen Hürden unzureichende Systemstabilität, zu geringe Bedienerfreundlichkeit und fehlende Standards überwunden werden. Gerade das letzte Hindernis dürfte aber nicht einfach zu nehmen sein, wenn man sich allein das Gezerre um die möglichen nächsten DVD-Standards Blu Ray und HD-DVD anschaut. Außerdem müssen die Größen der Unterhaltungs-



Christoph Witte  
Chefredakteur CW

elektronik einbezogen werden, bevor Standards den Austausch von Inhalten über die Grenzen der verschiedenen Plattformen hinweg erlauben. Ganz zu schweigen von fehlenden Standards für das Digital-Rights-Management, das letztendlich dafür sorgen soll, dass Inhalteproduzenten an den digitalen Contents verdienen.

Außer Microsoft haben auch andere IT-Hersteller stark in das Home-Entertainment investiert: HP zum Beispiel, Apple, Intel und in geringerem Ausmaß Dell. Ob sich das Engagement lohnt,

hängt vom Verhalten der Konsumenten ab. Eventuell bescheiden sich die Verbraucher auch mit weniger umfassenden Ansätzen, sind beispielsweise froh, wenn ihr digitaler Videorekorder mehrere Fernseher im Haus versorgt. Sollte das der Fall sein, geht die Rechnung des IT-Lagers nicht auf, und die Giganten der Unterhaltungselektronik tragen den Sieg davon.

Dann stehen Microsoft und Co. vor riesigen Investitionsruinen, die sich auch schädlich auf die kommerzielle IT auswirken, für deren Weiterentwicklung sie in den kommenden Jahren weniger Aufwand betreiben, um ihre Träume vom digitalen Heim zu verwirklichen. Womöglich mit der Konsequenz, dass die Produktivitätsfortschritte, die den Anwenderunternehmen bisher durch Innovationen in der IT ermöglicht werden, in Zukunft kleiner werden oder ganz ausbleiben.

## Microsoft attackiert Security-Hersteller

Fortsetzung von Seite 1

Etwas optimistischer bewertet Peter Wirnsperger vom Beratungsunternehmen Deloitte & Touche die Marktsituation. „Die etablierten Antivirenhersteller waren nicht untätig, sondern haben sich ebenfalls durch Akquisitionen verstärkt.“ Zudem agierten sie längst nicht mehr als reine Antiviren-Companies. Symantec etwa decke auch Themen wie Security-Management in Unternehmen ab. Carsten Casper, Senior Analyst bei der Meta Group, teilt diese Einschätzung: „Das war kein Überraschungsangriff. Symantec und McAfee wissen um die langfristige Bedrohung und haben sich breiter aufgestellt.“

Mit der Übernahme von Veritas gelang es Symantec in der Tat, die Abhängigkeit vom Consumer-Markt weiter zu verrin-

gern und sich neue Geschäftsfelder zu erschließen. Zumindest kurzfristig werde der Hersteller in seinem Stammgeschäft keine größeren Anteile verlieren, kommentiert denn auch Ken Kiarash, Analyst bei der Buckingham Research Group.

### Vermarktung noch offen

Auf lange Sicht jedoch erwartet er weitreichende Veränderungen im Markt: „Wenn man sieht, wie Microsoft in der Vergangenheit neue Segmente im Softwaremarkt angegangen ist, ist es gut vorstellbar, dass das Unternehmen in drei bis fünf Jahren einen bedeutenden Anteil im Security-Bereich besitzen wird.“

Einmal mehr, so fürchten nicht wenige in der Branche, könnte Microsoft dabei auf die Kopplung von Anwendungen

mit dem Betriebssystem setzen. Obwohl der Hersteller dazu kaum Offizielles verlautbart, gibt es Hinweise darauf, wie eine Vermarktungsstrategie aussehen könnte. Nach dem Vorbild des bereits verfügbaren Virenreiners könnten etwa neue Virusdefinitionen automatisch über die in Windows integrierten Update-Funktionen geladen werden – kostenfrei oder gegen eine Gebühr. Die eigentliche Antivirus-Engine ließe sich ähnlich wie der Internet Explorer in Windows integrieren, mit den bekannten Folgen für die Marktdurchdringung im PC-Geschäft.

Gegen diese These sprechen mögliche juristische Probleme. Vor allem die europäischen Kartellwächter beobachten das Geschäftsgebaren der Gates-Company mit Argusaugen. (wh) ◆

## FRAGE DER WOCHE

Wie viel verdienen Sie 2005 unterm Strich im Vergleich zum Vorjahr?

Quelle: Computerwoche.de  
Angaben in Prozent, Basis: Gesamtstimmen 624  
Weiß nicht/keine Angabe: 4,4 Prozent



Etwa ein Drittel der Computerwoche.de-Besucher wird 2005 mehr verdienen als im vergangenen Jahr.

## Donna Troy

Donna Troy, seit Juli 2004 Senior Vice President, Global Small and Midsize Business (SMB) bei der SAP AG, war zuvor als Executive Vice President of Worldwide Channels bei Network Associates tätig. Sie verantwortete in dieser Position unter anderem die globale Channel-Strategie des Unternehmens. Davor führte Troy als Chief Executive Officer und President Partnerware Inc., einen Hersteller von Software für das Channel-Management, und agierte als Vice President of Worldwide Channels and Alliances bei Tivoli Systems. Troy hat einen Bachelor-Abschluss in Computerwissenschaften der Universität von North Carolina.



# „Die Integration ist unser Wettbewerbsvorteil“

Donna Troy, Vice President SAP, spricht mit Eberhard Heins\* über ihre Ziele und Strategien für das Mittelstandsgeschäft.

**CW:** Das neue Release von Business One (SBO 2004) ist erst seit Mitte Dezember 2004 und nicht wie geplant seit Mitte 2004 verfügbar. War das ein großer Nachteil für den Verkauf?

**Troy:** Kein Produkt, das später kommt als vorgesehen, erleichtert das Geschäft. Aber wir hatten ja die Vorgängerversion auf dem Markt, so dass uns die Verzögerung nicht vom Verkaufen abhielt.

**CW:** Mit überschaubarem Erfolg. Seit Ende 2003 bis Ende drittes Quartal 2004 gewann SAP 1700 neue Kunden weltweit. Im Heimatmarkt Deutschland waren es in diesem Zeitraum etwa 430. Welche Ziele haben Sie sich mit dem neuen Release gesetzt?

**Troy:** Ich möchte jedes Jahr die Zahl der Neukunden verdoppeln.

**CW:** Wie wollen Sie das erreichen?

**Troy:** Wir verfügen jetzt über ein Produkt mit sehr hoher Qualität, wie uns unsere Erfahrung mit SBO 2004 während der Ramp-up-Phase, also dem Test bei ausgewählten Kunden, zeigt.

**CW:** Wäre es hilfreich, wenn SBO Linux unterstützen würde, um Marktanteile zu gewinnen?

**Troy:** Linux, als Alternative zu Windows, würde uns sicher weitere Verkaufschancen mit SBO in spezifischen Märkten eröffnen.

**CW:** SAP arbeitet intensiv an der Enterprise Services Architecture (ESA), die als Plattform für alle Produktlinien dienen soll – außer für Business One. Bleibt es dabei?

**Troy:** Einer unserer Wettbewerbsvorteile ist die einfache Integration zwischen unserer bei größeren Kunden installierten ERP-Suite und SBO. Wenn alle SAP-Produktlinien die neue Plattform unterstützen, würde das natürlich deren Integration weiter vereinfachen.

**CW:** Sie verantworten sowohl SBO für den unteren Mittelstand als auch die Produktlinie All-in-One (AIO) für die gehobene Klientel in diesem Marktsegment mit bis zu 300 Anwendern. Warum sollte ein Interessent das deutlich teurere AIO kaufen?

**Troy:** Das ist nicht alleine eine Frage der Anwenderzahl, sondern vor allem auch eine der Geschäftsprozesse. Entsprechend zielt AIO auf Kunden mit komplexeren Abläufen, die eine Software benötigen, die sich in hohem Maße an die individuellen Bedürfnisse ihres Unternehmens in ihrer Branche anpassen lässt. SBO adressiert Betriebe mit zehn bis einhundert An-

wendern, die ein komplett integriertes und leicht anwendbares Softwarepaket benötigen. Für diese Klientel haben wir ein Produkt, das Funktionen für das Enterprise Resource Planning, das Customer-Relationship-Management und auf unterer Ebene auch für die Produktionsplanung umfasst.

**CW:** Business One wird in Deutschland mit Ausnahme der hundertprozentigen SAP-Tochtergesellschaft Steeb derzeit ausschließliche über Part-

**„Ich möchte jedes Jahr die Zahl der Neukunden verdoppeln.“**

nerunternehmen verkauft. Kommen für die Software künftig auch andere Vertriebskanäle in Frage, um das anvisierte Volumen zu erreichen?

**Troy:** Es gibt viele Wege zum Markt, die wir für SBO nutzen können. Heute setzen wir aber weitgehend auf Value Added Reseller (VARs).

**CW:** Die SBO-Partner T-Systems und Teufel Software bieten SBO mit Business On(e) Demand in Deutschland bereits zur Miete an. Was halten Sie von Application-Service-Providing?

**Troy:** ASP ist künftig sicher eine Option für SBO. Computerhersteller als OEM-Partner (Original Equipment Manufacturers) eröffnen uns weitere Möglichkeiten. Aber zunächst konzentrieren wir uns wie gesagt auf VARs und Solution Provider wie ISVs (Independent Software Vendors), die unser Produkt erweitern wollen.

**CW:** Welchen Wettbewerber fürchten Sie?

**Troy:** Zu den Konkurrenten von SBO gehören sicher Microsoft und Sage. Im Mittelstand sind es aber vor allem die vielen kleineren ISVs in den jeweiligen Regionen.

**CW:** Diese kleineren Softwarehäuser werden gerade in großem Stil aufgekauft. Wird sich der ERP-Markt weiter konsolidieren?

**Troy:** Ja, und das muss er auch. Die Wünsche der Kunden und die dynamische Entwicklung der Technologie stellen globale Anbieter vor große Herausforderungen und erst recht die kleinen regionalen.

**CW:** Wer wird überleben?

**Troy:** Wir! ♦

\*EBERHARD HEINS ist freier Journalist in München.

## Unklarheit über kommende Softwarepreise

Anwender fürchten höhere Wartungskosten.

In den letzten Jahren haben Hersteller von Business-Software ihren Kunden Rabatte von bis zu 70 Prozent eingeräumt, hat das Beratungshaus Gartner herausgefunden. Ob es dabei bleibt, darüber sind sich sowohl Industrieanalysten als auch Anwender nicht im Klaren.

Manche Kunden erwarten, dass ihre Softwarelieferanten die Preise leicht erhöhen, und zwar mit der Begründung, die Produkte böten nun mehr Basisfunktionen. Noch mehr fürchten Softwarenutzer hingegen steigende Wartungskosten. Die Bedenken sind nicht unbegründet, denn laut Gartner lagen die jährlichen Gebühren im Jahr 2001 im Mittel noch zwischen 14 und 15

Prozent vom Lizenzpreis, haben sich aber mittlerweile bei 18 und 20 Prozent eingependelt.

Doch auch bei den Wartungsgebühren lassen Gartner zufolge manche Anbieter mit sich reden. Beispielsweise berechnen sie in manchen Fällen die Wartungssätze nicht auf Grundlage des Listenpreises, sondern des mit dem Käufer vereinbarten, niedrigeren Lizenzpreises.

Das Beratungshaus Meta Group sagt sinkende Gesamtkosten für Applikationssoftware in den nächsten drei bis fünf Jahren voraus. Dies hänge mit der Nutzung von kostengünstigen Betriebssystemen wie Linux sowie der Verwendung von Web-Services zusammen. (fn) ♦

## Keine Workstations mit Itanium-Prozessoren

Microsoft unterstützt Intels 64-Bit-CPU nur auf Servern.

Microsoft hat die Absicht fallen gelassen, das Desktop-Betriebssystem Windows XP an den 64-Bit-Prozessor Itanium anzupassen. Nunmehr favorisiert der Redmonder Konzern bei Hochleistungs-Workstations Prozessoren mit 64-Bit-Erweiterungen wie den Opteron und den Athlon 64 von AMD sowie Intels Architektur EM64T. Das für solche Systeme angekündigte Windows XP x64 Edition hat sich schon mehrfach verzögert und soll nun in der ersten Hälfte dieses Jahres erscheinen.

„Microsoft glaubt, dass Windows für Itanium-basierende Systeme im Highend-Server-Markt ein stärkeres Angebot ist“,

stellte eine Konzernsprecherin fest. Die Entscheidung dürfte das Ende der Workstation-Aussichten des Itanium bedeuten; denn ein Betrieb mit einem Server-System von Microsoft würde die Rechner kostspielig machen. Nach Dell hat auch der Intel-Verbündete Hewlett-Packard seine Itanium-basierenden Workstations aus dem Angebot genommen. Intel gab sich unbeeindruckt von dem Rückschlag. Firmensprecherin Erika Fields erklärte: „Der Workstation-Markt war nie ein Hauptfokus für den Itanium. Der Xeon mit 64-Bit-Fähigkeiten bietet im Workstation-Bereich das beste Preis-Leistungs-Verhältnis.“ (ls) ♦

## Siebel Systems sendet positive Vorzeichen

Die Lizenzeinnahmen sind um 50 Prozent gewachsen.

Mit überraschend guten Zahlen zum vierten Quartal hat Siebel Systems Hoffnungen auf eine Belebung des Softwaresektors genährt. Der US-amerikanische CRM-Spezialist erwartet nach vorläufigen Berechnungen Umsätze in Höhe von knapp 390 Millionen Dollar, nachdem zuvor Einnahmen zwischen 330 Millionen und 360 Millionen Dollar angepeilt wurden. Ebenfalls deutlicher als prognostiziert stiegen die Einnahmen aus Lizenzverkäufen. Diese werden von Siebel mit rund 160 Millionen Dollar beziffert, mehr als 50

Prozent über dem Wert des Vorquartals. Auch unter dem Strich führt die positive Entwicklung zu Verbesserungen: Der Gewinn des vierten Quartals soll sich auf acht Cent je Aktie belaufen, was am oberen Ende der eigenen Prognosen und einen Cent über den Analystenerwartungen liegen würde. Die endgültigen Zahlen präsentiert Siebel am 27. Januar. Dann erwarten Analysten auch eine „vorsichtige“ Prognose für den laufenden Berichtszeitraum. Daher gab der Kurs der Siebel-Aktie an der Börse trotz der guten Zahlen nach. (ajf) ♦