

COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



APPLE

Mac Mini – Mogelpackung?

Stolz präsentierte Steve Jobs den kleinen Bruder des iMac. Das Design ist schick, doch ein Schnäppchen ist der Mac Mini nicht. **SEITE 6**



BUSINESS OBJECTS

Crystal-Software integriert

Bernard Liautaud, CEO des Business-Intelligence-Spezialisten Business Objects, sieht die integrierte Softwareversion XI als Meilenstein. **SEITE 18**



INTERVIEW

Microsoft macht mobil

Thomas Aufermann, bei Microsoft für das Thema Mobility zuständig, über Kosten, Sicherheit und Integration von PDAs. **SEITE 20**

CW-Leser haben mehr von der CeBIT

Ab sofort stellt die COMPUTERWOCHE alles, was Sie im Vorfeld der CeBIT 2005 wissen müssen, auf ihrer Internet-Seite bereit. Dazu zählen aktuelle Messtrends ebenso wie Interviews mit Herstellern,

COMPUTERWOCHE.de

Produktnachrichten oder offizielle Ankündigungen des Veranstalters. Machen Sie www.computerwoche.de zu ihrem CeBIT-Bookmark und informieren Sie sich laufend über Offizielles und Inoffizielles zur größten IT-Messe der Welt. (hv) ♦

Zahl der Woche

25 Outsourcing-Aufträge im Wert von über einer Milliarde Dollar zählt der Informationsdienst „Computerwire“ im Jahr 2004 – im Jahr zuvor waren es noch 29. Allerdings stieg der Gesamtwert der 20 größten Verträge von 38,3 Milliarden auf 53,6 Milliarden Dollar. Dabei zeigten sich vor allem Regierungsbehörden aktiv, während die Großaufträge von Privatunternehmen leicht zurückgingen. Die Zahl der Outsourcing-Deals im Wert von über einer Million Dollar wuchs um 4,4 Prozent.

McData kauft CNT

Am Tag der Vorstellung von McDatas Highend-Switch „i10K“ gab die Company zugleich die Übernahme des Mitbewerbers CNT bekannt. Die Transaktion hat einen Wert von rund 235 Millionen Dollar. Sie soll per Aktientausch über die Bühne gehen. An der kombinierten Company werden CNT-Aktionäre 24 Prozent der Anteile halten. Zusammen beherrschen beide Unternehmen den Markt zu knapp 54 Prozent. Weniger die ähnliche Produktpalette als die starke weltweite Präsenz von CNT waren für den Kauf ausschlaggebend. McData hofft, dem raschen Wachstum von Cisco im Speicher-Switch-Geschäft mit dieser Übernahme Paroli bieten zu können. (kk) ♦

Mittelstand geizt mit IT-Investitionen

Kleine und mittlere Betriebe sparen an der IT, wie eine Umfrage der COMPUTERWOCHE zeigt. Selbst bei Security-Ausgaben wird jeder Euro zweimal umgedreht.

Rund 55 Prozent der deutschen Unternehmen mit einem Jahresumsatz von mehr als einer Million Euro planen, Lösungen für IT-Sicherheit anzuschaffen. Beim Interesse an Antivirensoftware, Intrusion-Detection/Prevention-Systemen oder Virtual Private Networks klafft jedoch eine große Lücke zwischen großen und kleinen Firmen. Während Unternehmen mit Jahreseinnahmen von mehr als 25 Millionen Euro hier zu knapp 87 Prozent investieren wollen, sind von den kleineren nur 39,5 Prozent dazu bereit.

Eine von der COMPUTERWOCHE in Auftrag gegebene repräsentative Umfrage (siehe Kasten auf Seite 4: „Die Methode“) zeigt auch sonst signifikante Unterschiede im Investitionsverhalten großer und kleiner Unternehmen auf. So gilt im Durchschnitt unter allen Anwendern das Kosten-Management als größte Herausforderung. Während diese Ansicht 58,7 Prozent der kleineren Betriebe vertreten, sind aber nur 52,1 Prozent der Großen dieser Meinung. Sie sehen Standardisierungs- und Konsolidierungsprojekte (56,5 Prozent) als ihre vorrangige Aufgabe an – bei den Mittelständlern sind es nur 31,8 Prozent (Mehrfachnennungen waren möglich).

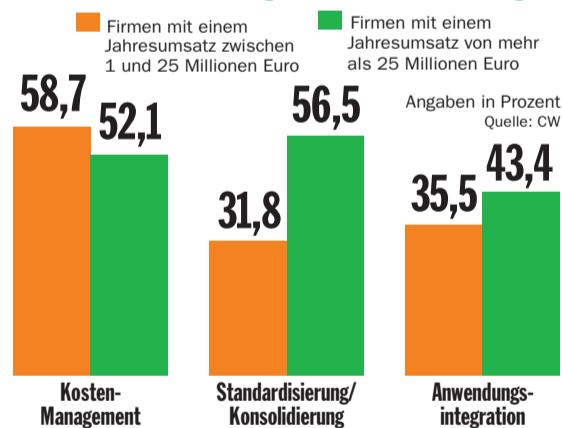
Mehr Geld für Hardware

Die COMPUTERWOCHE wollte ebenfalls wissen, wofür deutsche IT-Anwender derzeit Geld ausgeben. Hardwareaufwendungen sind demnach in 72,5 Prozent der Firmen vorgesehen. Während mit 99,4 Prozent praktisch jedes Großunternehmen auf Einkaufstour gehen will, haben das nur 58,8 Prozent der kleineren Betriebe vor. Die Großen planen zu je 90 Prozent den Erwerb von Druckern und Multifunktionsgeräten, Monitoren und Desktop-PCs. Außerdem wollen 84 Prozent Note-

books und 71 Prozent Handhelds oder Smartphones anschaffen. Server und Speicherhardware gedenken jeweils 70 Prozent zu erwerben.

Zurückhaltender zeigen sich die Mittelständler. Die größte Gruppe – jedes dritte Unternehmen – will Tischrechner ordern, auf Laptops haben es nur 24 Prozent abgesehen. Monitore stehen bei

Herausforderungen für IT-Manager



Kleinere Betriebe finden das Kosten-Management noch wichtiger als Konzerne.

31,4 Prozent auf dem Wunschzettel, und knapp 30 Prozent planen den Kauf von Druckern und Multifunktionsgeräten. Auf einen Server-Kauf will sich demnach nur jeder vierte Betrieb (25,7) einlassen, Speicherprodukte schaffen voraussichtlich 21 Prozent an.

Auch im Softwaresegment weicht das Investitionsinteresse großer Konzerne stark von dem kleinerer Betriebe ab. 62,6 Prozent der Befragten insgesamt planen konkret Anschaffungen – 93,5 Prozent der größeren und 46,8 Prozent der kleineren Firmen. In beiden Fällen steht Anwendungssoftware an Position eins der Einkaufsliste – bei 66 Prozent der großen und 23 Prozent der kleinen Unternehmen. **Fortsetzung auf Seite 4**

DIESE WOCHE



Unisys hält an Hardware fest

Joseph McGrath, frisch gekürter CEO von Unisys, setzt auf IT-Services, will aber auf das Hardwaregeschäft keinesfalls verzichten. **Interview SEITE 5**

HP legt Sparten zusammen

Die interne Fusion der leistungsstarken Druckereinheit mit dem schwächelnden PC-Geschäft soll vor allem Letzterem zugute kommen. **Nachrichten SEITE 9**

Wikis verändern IT-Nutzung

In Unternehmen können Wikis – Webseiten, die sich ebenso leicht lesen wie verändern lassen – Wissensaustausch und Zusammenarbeit verbessern. **Thema der Woche SEITE 10**

Linux – kein Servicemarkt

Zwar boomt der Linux-Markt, doch nur für wenige IT-Dienstleister ergeben sich daraus gute Geschäfte. **Business Report SEITE 13**

„Messe des Mittelstands“

Die CeBIT richtet sich verstärkt an den Interessen kleinerer Unternehmen aus. **Nachrichten SEITE 15**



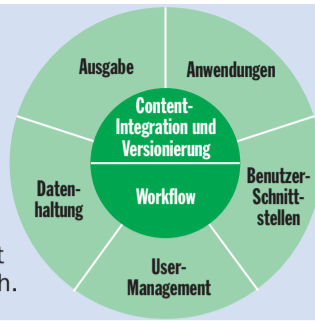


Sun schreibt schwarze Zahlen 12

Der Sparwille von Scott McNealy ist eisern, doch es fehlt Sun vor allem am Wachstum. Neue Ideen im Software- und Servicegeschäft sollen Abhilfe schaffen.

Freies CMS für Unternehmen 16

Das Spektrum quelloffener Content-Management-Systeme ist riesig. Geht es jedoch um den Unternehmenseinsatz, reduziert sich das Angebot erheblich.



Linux im Visier 27

Nicht nur Windows-Rechner sind durch Viren gefährdet. Auch Linux-Anwender müssen für Schutz sorgen, wie das Beispiel der Wilken GmbH zeigt.



NACHRICHTEN

Oracle kennt kein Pardon 7
Rund 5000 Arbeitsplätze fallen der Übernahme von Peoplesoft durch Oracle zum Opfer – bis jetzt.

Linux erste Wahl für ERP? 8
Die meisten Business-Applikationen laufen unter Unix und Windows. Doch Linux ist laut Umfrage schwer im Kommen.

Intel sticht AMD aus 14
Mit Niedrigpreisen im Flash-Speichersegment setzt Intel den Rivalen unter Druck.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

Business Objects integriert Crystal 18
Früher als erwartet kommt der Business-Intelligence-Spezialist mit seiner neuen XI-Plattform auf den Markt.

Helpdesk-Ticker statt E-Mail 19
„Bestinformed“ soll mit Infobändern am PC die Aufmerksamkeit für Helpdesk-Meldungen erhöhen.

IBM gibt Patente frei 19
Big Blue erlaubt Open-Source-Projekten die Nutzung von 500 urheberrechtlich geschützten Techniken.

Smartphones sind IT-Werkzeuge 20
Wie Microsoft die Entwicklungen mobiler Endgeräte wie Smartphones oder PDA-Handys einordnet.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN PRAXIS

Schwachstellen-Scanner im Test 21
„Qualysguard“ und „IP 360“ sind Werkzeuge, mit denen sich Sicherheitslücken in Unternehmensnetzen aufspüren lassen. Wir haben die Tools verglichen.

Microsoft bohrt Navision auf 22
Erste Eindrücke von Version 4.0 des ERP-Pakets, das mit einer Outlook-ähnlichen Oberfläche und einer Reihe neuer Funktionen angeboten wird.

IT-STRATEGIEN

Zentrale Services, verteilte Struktur 28
Die Thiel Logistik AG hat das Zusammenspiel von IT und Business auf ungewöhnliche Weise organisiert.

Mehr IT-Budget als letztes Jahr 30
Einer Ad-hoc-Umfrage der COMPUTERWOCHE zufolge können die meisten CIOs in Großunternehmen wieder mehr investieren.

IT-SERVICES

Mummert und Steria starten 31
Unter dem Steria-Dach genießt das übernommene Beratungshaus Mummert Consulting weitgehende Freiheiten. Zügig sollen die unterschiedlichen IT-Serviceangebote integriert werden.

Europäer lagern gerne aus 32
In Europa wurden im vergangenen Jahr mehr große Outsourcing-Deals abgeschlossen als in den USA. Zudem überzeugen europäische Anbieter mit ihren Offerten zur Geschäftsprozess-Auslagerung.

JOB & KARRIERE

Wie misst man Führungsqualität? 36
Zwar wirkt sich die Führungsqualität eines Managers auf den Unternehmenserfolg aus, doch bisher gibt es nur wenige Ansatzpunkte, wie sich diese Eigenschaften messen und entwickeln lassen.

Neue Anforderungen an Berater 38
IT-Dienstleister suchen Mitarbeiter, die neben technischem Wissen vor allem praktische Erfahrungen in der Projektorganisation, Kommunikation und Zusammenarbeit mit mehreren Teams mitbringen.

SAP-Experten sind gut im Geschäft 41
2004 war das Jahr der SAP-Profis – jedes fünfte Projektangebot im Freiberuflermarkt richtete sich an sie. Auch in diesem Jahr wird ein steigender Bedarf erwartet.

SCHWERPUNKT: VIRENSCHUTZ

Virentrends 2005 25
Experten befürchten, dass Virenschreiber immer schneller Programme entwickeln, die neu auftauchende IT-Schwachstellen angreifen können.

Von Würmern und Menschen 26
Unternehmen müssen ihre Mitarbeiter in den Kampf gegen elektronische Schädlinge einbeziehen.

STANDARDS

Impressum	30
Marktplatz	33
Stellenmarkt	39
Zahlen – Prognosen – Trends	42
Kunden-Passwort: Abo-Plus/Members Only	HG5745

COMPUTERWOCHE.de

HOT TOPICS

- Notepad, wie er sein sollte
- Die VoIP-Migration richtig planen
- Banken zahlen immer noch gut

VoIP-TK-Anlage zum Tiefstpreis

TK-Anlagen für Voice over IP müssen nicht teuer sein. Mit „Asterisk“ ist eine kostenlose Open-Source-Anlage für Linux erhältlich, die auf PC-Hardware basiert. www.computerwoche.de/pt

Nachhilfe in Sachen Itil

Trotz allgemein anerkannter Vorteile scheint sich der deutsche Mittelstand mit dem IT-Service-Management schwer zu tun. www.computerwoche.de/is

KLICK PARADE

- Deutsche Forscher entwickeln druckbaren RFID-Chip
- Apple präsentiert Mac mini und iPod...
- Sicherheit muss nicht teuer sein
- Vielen Peoplesoft-Mitarbeitern droht...

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



Das neue Online-Premium-Angebot auf 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



MENSCHEN

Finanzchef kehrt Microsoft den Rücken



Microsofts Chief Financial Officer (CFO) John Connors hat überraschend seinen Abschied vom weltgrößten Softwarehersteller angekündigt. Der 45-jährige Manager wird künftig beim Venture-Capital-Unternehmen Ignition Partners arbeiten. Es sei an der Zeit, ein neues Kapitel aufzuschlagen, sagte er beim Abschied. Connors war insgesamt 16 Jahre bei Microsoft beschäftigt, die vergangenen fünf Jahre als Finanzchef. Microsoft-Chef Steve Ballmer attestierte Connors eine „phantastische Arbeit“. Einen Nachfolger vermochte er noch nicht zu präsentieren.

Rambus bekommt neuen Chef

Rambus-Geschäftsführer Geoffrey Tate (Foto) löst den bisherigen Vorstandsvorsitzenden William Davidow ab, der jedoch im Vorstand verbleibt. Neuer Geschäftsführer wird Harold Hughes, der in der Vergangenheit unter anderem bei Intel und Pandesic, einem Joint Venture von SAP und Intel, beschäftigt war. Man wolle das Unternehmen für die nächste Wachstumsphase in Position bringen, sagte Tate, der dem Unternehmen 15 Jahre vorstand.



Federer leitet Gesellschaft für Informatik



Seit Anfang des Jahres hat die Gesellschaft für Informatik (GI) mit Peter Federer einen neuen Geschäftsführer. Der studierte Informatiker, Politik- und Sozialwissenschaftler tritt die Nachfolge von Jörg Maas an, der zum Deutschen Verband technischer Wissenschaftlicher Vereine (DVT) wechselte. Mit dem 50-jährigen Federer, der Erfahrungen aus verschiedenen Führungspositionen in der freien Wirtschaft mitbringt, will sich die GI künftig stärker um die Belange der IT-Professionals und der Anwenderindustrie kümmern.

Zipf verantwortet IT bei der LBBW

Nachdem die Landesbank Baden-Württemberg (LBBW) den Vertrag des bisherigen Vorstands für IT und Transaktions-Banking, Thomas Fischer, nicht verlängert hat, übernimmt dessen Vorstandskollege Rudolf Zipf (Foto) seine Aufgaben. Zipf verantwortet daneben die Bereiche Controlling, Rechnungswesen sowie Bilanzierung und Steuern. Fischer hat die Bank bereits Ende Dezember 2004 verlassen. Das Management begründet das Ausscheiden mit einer seit längerem geplanten Verkleinerung des Vorstands.



Enttäuschter Kronprinz verlässt Motorola



Motorolas Chief Operating Officer Mike Zafirovski wird das Unternehmen Ende Januar verlassen. Über seine Ziele ist bislang nichts bekannt. Zafirovski wurde lange Zeit als künftiger Chef des Telekommunikationskonzerns gehandelt. Als jedoch Ende 2003 CEO Christopher Galvin zurücktrat, wurde der 51-jährige Manager, der seit 2000 bei Motorola arbeitete, in der Nachfolgefrage überraschend nicht berücksichtigt. Stattdessen übernahm der ehemalige Sun-President Ed Zander das Ruder bei Motorola. Seit dieser Personalentscheidung war über den Abschied des COO spekuliert worden.

Personalmittelungen bitte an Menschen@Computerwoche.de

Kolumne

Innovation lohnt sich

Menschen, die gern (und viel) einkaufen, gibt es offenbar immer weniger. Die Zeiten sind wohl nicht danach – vor allem für IT-Verantwortliche nicht. Gartner hat zwar per internationale Umfrage unter 1300 CIOs herausgefunden, dass die IT-Budgets 2005 um durchschnittlich 2,5 Prozent wachsen und dass CIOs die Kostenkontrolle im Gegensatz zu den Vorjahren nicht mehr als vordringlichste Aufgabe betrachten, aber deutsche IT-Verantwortliche haben sich mit dem Gedanken, den Sparstrumpf aufzuknoten, offenbar noch nicht so recht anfreunden können.



Christoph Witte
Chefredakteur CW

Eine von der COMPUTERWOCHE in Auftrag gegebene repräsentative Studie unter 1216 IT-Entscheidern in Deutschland besagt, dass über 56 Prozent der Befragten nach wie vor das Thema Kostensenkung auf ihrer Prioritätenliste ganz oben stehen haben (siehe Seite 1). Auch wenn Gartner die Frage nach dem Wachstum der Gesamtbudgets beantwortet, scheinen die deutschen CIOs im internationalen Vergleich weniger investieren zu wollen.

Die Erklärung für die offensichtlich unterschiedlich verlaufende Entwicklung ist relativ einfach. Während in den USA – wo ein Großteil der von Gartner befragten IT-Verantwortlichen beheimatet ist – sich die Unternehmen wieder auf Wachstum einstellen, segelt die Deutschland AG

noch auf Konsolidierungskurs. Das bestätigen auch die Prognosen zur konjunkturellen Entwicklung, die von einem nationalen Wachstum zwischen 1,5 und 1,8 Prozent ausgehen. Weltweit rechnen die Wirtschaftsfachleute dagegen mit mehr.

Außerdem ist man international offenbar überzeugter vom Business-Nutzen der IT. CIOs in anderen Ländern wollen mit Hilfe der IT das Wachstum ihrer Unternehmen besser unterstützen, Wettbewerbsvorteile erringen und Innovationen vorantreiben. Dieses Vertrauen

ist in Deutschland vor allem in den kleineren Unternehmen nicht vorhanden, von denen nur gut jedes zweite nennenswert in IT investieren will.

Aber in einigen Dingen sind sich die hiesigen IT-Entscheider mit ihren internationalen Kollegen einig. Neben der Erhöhung der Sicherheit haben sie sich beispielsweise die Verbesserung der Prozesse mit Hilfe der IT auf die Fahnen geschrieben. Das lässt auch für Deutschland hoffen, dass wir hierzulande nicht wieder eine Einstellung zur Informationstechnik entwickeln wie in den 80er Jahren, als mit IT hauptsächlich die Buchhaltung erledigt und Fräsmaschinen gesteuert wurden. Wenn aber hiesige Vorstände und Geschäftsführer zu wenig Wert auf die Modernisierung ihrer Prozesse mit IT legen, geraten ihre Unternehmen dauerhaft ins Hintertreffen.

Mittelstand geizt mit IT-Investitionen

Fortsetzung von Seite 1

Die Konzerne wollen außerdem für Netzwerk- und Kommunikationssoftware (62,2) und für Betriebssysteme (60,2) Geld ausgeben. Ferner sind sie an Business-Intelligence- (58,6) und Branchenlösungen (58) interessiert.

Für Netzwerkhardware wie Switches, Router oder Hubs wollen 76,5 Prozent der großen und nur 20,6 Prozent der kleinen Anbieter in die Taschen greifen.

Auch gegen externe Dienstleistungen zeigen sich Unternehmen mit einem Jahresumsatz von unter 25 Millionen Euro weitgehend resistent. Jeder dritte Betrieb (34,7) plant hier Ausgaben, bei den Konzernen sind es 88,5 Prozent. Das größte Interesse liegt bei Letzteren auf Unterstützung von außen bei der Anwendungsentwicklung (56,1) sowie der Implementierung und Systemintegration (52,4). Klassi-

sche ITK-Beratung ist bei 51,3 Prozent ebenfalls gefragt, und auf externen Betrieb und Support (Outsourcing) wollen 45,2 Prozent zurückgreifen.

Anders verhält es sich bei den kleinen Unternehmen, wo das Interesse an externer Hilfe durch

die Bank niedrig ist. 16 Prozent der Befragten wollen in Outsourcing-Leistungen investieren, 15,7 Prozent in Anwendungsentwicklung von außen und 14,3 Prozent in Trainings-/Schulungsleistungen. Einen Berater lassen nur 12,7 Prozent ins Haus. (hw)◆

Die Methode

Der IDG Business Verlag gab Mitte letzten Jahres beim Marktforschungsunternehmen BIK Aschpurwis + Behrens in Hamburg eine repräsentative Befragung in Auftrag. Insgesamt standen **1216 IT-Entscheider** in 656 Unternehmen Rede und Antwort. Sie repräsentieren das **IT-Investitionsverhalten** deutscher Unternehmen mit einem Jahresumsatz von mindestens einer Million Euro. Rund die Hälfte der Befragten sind **Topentscheider**, also Inhaber, Geschäftsführer, Vorstände oder CIOs. Die andere Hälfte setzt sich aus **qualifizierten Entscheidern** zusammen, darunter beispielsweise Hauptabteilungsleiter, Projektleiter, DV-Organisatoren, IT-Leiter etc. Die Studie deckt ein **ITK-Investitionsvolumen von 65,9 Milliarden Euro** ab, rund die Hälfte des Gesamtmarktes, dessen Volumen der Branchenverband Bitkom mit 131,6 Milliarden Euro angibt.

FRAGE DER WOCHE

Würden Sie eine vollwertige Antivirussoftware von Microsoft einsetzen?

Quelle: Computerwoche.de
Angaben in Prozent, Basis: 1.118 Gesamtstimmen



Ablehnend: Es scheint, als dürfte Microsoft mit dem Verkauf von Antivirensoftware an Computerwoche.de-Leser einige Probleme haben.

„Unisys wird niemals das Server-Geschäft aufgeben“

Joseph McGrath, seit 1. Januar neuer CEO von Unisys, sprach mit CW-Redakteur Wolfgang Herrmann.

CW: Seit 1997 hat sich Unisys vom klassischen Server-Hersteller zum Services- und Lösungsanbieter gewandelt. 80 Prozent des Umsatzes erwirtschaftet die Dienstleistungssparte. Wann werden Sie sich ganz vom Hardwaregeschäft trennen?

McGrath: Niemals. Unser Erfolg in der Vergangenheit gründete auf einer sehr loyalen Kundenbasis im weltweiten Server-Geschäft. Wir pflegen diese Beziehungen zum Teil seit 20 oder 30 Jahren. Das war auch für die Transformation von Unisys ausschlaggebend. Viele der traditionellen Technologiekäufer sind heute Servicekunden.

CW: Ihr Marktanteil im Server-Geschäft ist sehr niedrig. Welchen Sinn ergibt ein eigenes Server-Angebot für einen Dienstleister?

McGrath: Das hängt vom Marktsegment ab, in dem sich der Anbieter bewegt. Große Teile des Technologiemarkts werden heute mit Commodity-Produkten abgedeckt. Die Entwicklung begann vor einigen Jahren im PC-Segment. Unisys stieg bereits 1997 aus diesem Markt aus; selbst IBM als Wegbereiter des PC-Geschäfts hat sich jetzt zurückgezogen. Im Segment der Midrange-Server setzt sich dieser Trend fort. Im Highend aber gibt es für uns eine Nische, die sich sehr gut gegen Konkurrenten verteidigen lässt.

CW: Unisys offeriert sowohl proprietäre Großrechner als auch Mehrwege-Server mit Intel-Prozessoren. Welche Nische wollen Sie verteidigen?

McGrath: Die Aussage gilt sowohl für unsere proprietären Server, in die wir weiter investieren, als auch für die offenen Systeme. Wir transferieren immer mehr Techniken aus der proprietären in die Open-Systems-Welt, um sie für Windows- und Linux-Installationen nutzbar zu machen. Mit dem Highend-Modell unserer ES-7000-Server haben wir die weltweit leistungsstärkste Open-Source-Plattform im Angebot.

CW: In welchen Segmenten des IT-Servicemarkts versprechen Sie sich die größten Wachstumschancen?

McGrath: Die größten Zuwächse in den vergangenen Jahren haben wir mit Kunden aus der öffentlichen Hand erzielt. Das trifft zwar nicht unbedingt auf Deutschland zu, aber wir machen auch dort Fortschritte, wie etwa der Großauftrag für die Modernisierung der bayerischen Justizbehörden belegt. An zweiter Stelle in puncto Wachstum steht traditionell der Finanzdienstleistungssektor. Dabei spielen Outsourcing-Services, insbesondere Business Process Outsourcing (BPO), die wichtigste Rolle. Wir profitieren dabei von unseren langjährigen Branchenkenntnissen.



CW: Gerade im Outsourcing-Markt muss sich Unisys mit mächtigen Konkurrenten wie IBM oder CSC messen. Hinzu kommen die großen indischen Offshore-Anbieter. Wie können Sie in diesem harten Wettbewerb überleben?

McGrath: Jeder dieser Anbieter konzentriert sich auf unterschiedliche Segmente. Deshalb glaube ich an unseren Erfolg. Die indischen Anbieter etwa beschäftigen sich vorwiegend mit Applikations-Outsourcing, genauer gesagt mit der Wartung und Pflege bereits existierender Legacy-Anwendungen. Unisys tut das nicht. IBM und Accenture fahren in Sachen BPO eine horizontal angelegte Strategie mit den Schwerpunkten Finanzen und Human Resources.

CW: Wie positioniert sich Unisys?

McGrath: Wir stellen uns komplett vertikal auf, das heißt nach Branchen. Dazu zählen etwa der Finanzdienstleistungssektor, Transport, Medien und die öffentliche Hand.

CW: Welche größeren BPO-Kunden hat Unisys in Europa gewonnen?

McGrath: Wir verarbeiten beispielsweise 70 Prozent aller Bankschecks in Großbritannien. Dazu betreiben wir ein Joint Venture mit Lloyds TSB, Barclays und HSBC, an dem wir 51 Prozent der Anteile halten. In den Niederlanden haben wir mit Interpay ein ähnlich ausgerichtetes Unternehmen gegründet, über das wir zusätzliche europäische Kunden im Zahlungsverkehr gewinnen wollen. Weitere BPO-Kunden sind etwa die britischen Versicherer Abbey Life und Royal & Sun Alliance.

CW: Welche Bedeutung haben andere Service-Teilmärkte wie Beratung oder Systemintegration für Unisys?

McGrath: Eine sehr hohe. Wir heben uns in diesen Segmenten vom Wettbewerb ab. Mit 3D Visible Enterprise haben wir eine neue Methodik und zugehörige Tools entwickelt. Sie erlaubt es CEOs, die Auswirkungen von Geschäftsentscheidungen schon im Voraus zu beurteilen.

CW: In Belgien hat Unisys eine IT-Consulting-Einheit von KPMG aufgekauft. Planen Sie weitere Übernahmen, um das Servicegeschäft zu stärken?

McGrath: Über Akquisitionen sprechen wir erst, wenn sie getätigt werden. Angesichts der Überkapazitäten im IT-Servicemarkt gehe ich aber von einer weiteren Konsolidierung aus. Vor diesem Hintergrund halten wir die Augen nach attraktiven Kaufgelegenheiten offen. ♦

„Die Konsolidierung im IT-Service-Markt geht weiter. Wir halten die Augen nach Kaufgelegenheiten offen.“



Im Rahmen des Herkules-Projekts will das Bundesverteidigungsministerium die komplette IT der Bundeswehr modernisieren.

Neue Chance für Herkules

Die Rahmenbedingungen für das Outsourcing-Projekt der Bundeswehr haben sich verbessert.

Im Tauziehen um das „Herkules“ genannte Outsourcing-Projekt der Bundeswehr haben sich die Rahmenbedingungen verbessert. Die Kalkulation gestalte sich inzwischen günstiger, weil die Preise für Hardware, Software und IT-Dienste gesunken seien, meldete das „Handelsblatt“ unter Berufung auf das Bundesamt für Informationsmanagement und Informationstechnik. Wegen der angekündigten Schließung von 100 weiteren Bundeswehrstandorten reduzierten sich auch die Kosten für die Vernetzung.

Angebot überarbeitet

Wie die COMPUTERWOCHE bereits im November 2004 berichtete, wollen die im Konsortium TIS zusammengeschlossenen Anbieter Deutsche Telekom, IBM und Siemens im Februar ein überarbeitetes Angebot für das 6,5 Milliarden Euro schwere IT-Projekt abgeben. Vorausgegangen waren erfolglose Verhandlungen zwischen dem Bundesverteidigungsministerium und dem mit TIS konkurrierenden Konsortium Isic 21, bestehend aus dem IT-Dienstleister CSC Ploenzke, dem Rüstungskonzern EADS und Mobilcom.

Isic 21 hatte ursprünglich das günstigere Angebot vorgelegt und lag damit bis zum Abbruch der Verhandlungen im Juli 2004 auf Platz eins im Bieterverfahren. Wie aus Verhandlungskreisen zu hören war, gab es von Seiten des Bundes wiederholte neue Wünsche, die die Kalkulation der Dienstleister ins Wanken brachten.

Isic 21 wieder im Spiel?

Wegen der jüngsten Entwicklung stellt sich die Frage, ob nicht auch Isic 21 von den veränderten Rahmenbedingungen profitieren könnte und ein neues Angebot vorlegt. „Wir prüfen derzeit, wie sich etwa der Verfall der Hardwarepreise auf das Verfahren auswirken könnte“, sagte CSC-Ploenzke-Sprecher Frank Schabel dazu auf Anfrage. Gemäß dem offiziellen Bieterverfahren stehe Isic 21 aber nun auf Platz zwei. Erst wenn die Gespräche zwischen TIS und dem Bund scheitern sollten, komme das Konsortium erneut ins Spiel. Schabel: „Wir stehen zu unserem Angebot und sind für Verhandlungen offen.“

Das Bundesverteidigungsministerium will im Rahmen von Herkules die komplette IT-Infrastruktur der Bundeswehr modernisieren. (wh) ♦

Unisys erwartet Verluste

Probleme mit einem Servicevertrag führen zu einem Defizit im vierten Geschäftsquartal.

Der US-amerikanische IT-Dienstleister und Server-Anbieter Unisys hat vor schlechten Geschäftsergebnissen im abgelaufenen vierten Quartal gewarnt. Entgegen den ursprünglichen Gewinnerwartungen von 27 bis 31 Cent pro Aktie sei nun mit einem Nettoverlust von sieben bis zehn Cent zu rechnen.

Als Grund dafür nennt das Unternehmen unter anderem Probleme mit einem Outsourcing-Vertrag und eine veränderte buchhalterische Bewertung ei-

nes anderen Kundenvertrags. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum sei zudem der Umsatz im vierten Quartal um sieben Prozent auf zirka 1,52 Milliarden Dollar gesunken. Dies sei unter anderem auf rückläufige Hardwareverkäufe zurückzuführen. Die Erwartungen für das laufende Geschäftsjahr 2005 reduzierte Unisys hingegen nicht. Gegenüber dem vergangenen Jahr gehe man wie bisher von einer Gewinnsteigerung um fünf bis zehn Prozent aus. (wh) ♦

Apples Mini-Mac ist kein Schnäppchen

Mit einer Kleinausgabe des Macintosh will Apple nun auf der Erfolgswelle reiten und das Rechengeschäft ankurbeln. Billig ist der „Mac Mini“ allerdings nicht.

Wir können auch billig“, lautet das neue Motto des ansonsten für kostspielige Designerware bekannten Macintosh-Herstellers. Apple-Chef Steve Jobs stellte zur Macworld Expo in San Francisco den Mac Mini vor, der je nach Ausstattung ab dem 22. Januar für 489 oder 589 Euro zu haben sein soll. Mit dem Gerät, das nicht viel größer als eine Zigarrenkiste ist, kann allerdings nur etwas anfangen, wer seine bereits vorhandene Peripherie anschließt oder noch einmal in die Tasche greift und Bildschirm, Tastatur und Maus zukaft. Sogar vergleichsweise teuer wird es, wenn ein „Superdrive“ (DVD/CD-Brenner) und ein WLAN- oder ein Bluetooth-Modul nachgerüstet werden sollen.

Der Mac Mini wird in einem kompakten, weiß-silbernen Gehäuse geliefert. Die preiswertere Variante ist mit einem G4-Prozessor mit 1,25 Gigahertz, 256 MB Arbeitsspeicher und einer

40-GB-Festplatte ausgestattet. Der größere Bruder bringt es auf eine Taktrate von 1,42 Gigahertz und ist mit einer doppelt so großen Festplatte bestückt. Bildschirme lassen sich sowohl analog als auch digital anschließen, ansonsten sind Anschlüsse für USB 2.0, Firewire, Kopfhörer, Ethernet und Modem im Paket.



Wer Apples Leichtgewichts-Mac kauft, muss Bildschirm, Tastatur und Maus selbst mitbringen.

In einer Komplettausstattung ist der Bonsai-Mac damit nicht billiger als ein iMac. Ein Rechenbeispiel: Wer für 589 Euro den Mac Mini kauft und sich dazu im Apple-Shop mit dem Superdrive, den WLAN- und Bluetooth-Modulen, dem drahtlosen Keyboard und der zugehörigen Maus ausstattet, zahlt 996,99 Euro. Kommt ein angemessener Monitor hinzu, beispielsweise der „Syncmaster 913 N“ von Samsung zum Ladenpreis von 449 Euro, sind insgesamt 1445,99 Euro zu berapen. Wählt man Apples eigenen 20-Zoll-Monitor „Cinema“, stehen sogar 1995,99 Euro zu Buche. Ein G5-iMac (1,8 Gigahertz) mit 20-Zoll-Monitor, 512 Megabyte RAM, einer 160-Gigabyte-Platte, Airport Extreme, Bluetooth und drahtlosem Keyboard plus Maus kommt auf 2147 Euro.

iPod Shuffle mit Flash-Speicher
Während angesichts dieser Kalkulation nicht ganz klar ist, an wen sich Apple mit dem Angebot wendet, dürfte die neue Sparversion des populären Media-Players „iPod“ den Massengeschmack treffen. In zwei Varianten ist der „iPod Shuffle“ für 99 Euro (512 Megabyte) oder für 149 Euro (ein Gigabyte) zu haben. Im Gegensatz zu seinen Vorgängern enthält er keine Festplatte, sondern einen Flash-Speicher. Apple verzichtet bei diesem Lowend-Modell außerdem auf eine LCD-Anzeige. Jobs sagte, er habe sich den Markt für Flash-Player angesehen und bewusst gegen ein weiteres Gerät mit einer „gequälten Benutzerschnittstelle“ entschieden.

Der iPod Shuffle, nicht größer als ein Päckchen Kaugummi, besitzt nur die nötigsten Bedienele-



Hip sein für wenig Geld: Der neue iPod Shuffle machts möglich.

mente: Start/Stop, leise/laut, vorheriger/nächster Titel. Mit Hilfe der neuen Version 4.7.1 der Jukebox-Software „iTunes“ können Anwender den Player nach dem Zufallsprinzip oder gezielt via Playlist aus ihrer Musikbibliothek auffüllen. Der via USB 2.0 anschließbare Music Player kann auch als Speicher-Stick zum Einsatz kommen.

In San Francisco kündigte Apple außerdem neue Software an. Das Büropaket „iWork“, Nachfol-

ger des in die Jahre gekommenen und zuletzt kaum noch weiterentwickelten „Apple Works“, enthält zwei Anwendungen: das bereits bekannte Präsentationsprogramm „Keynote“ in der funktional deutlich erweiterten Version 2.0 und die neue Software „Pages“.

Dabei handelt es sich um einen Mix aus Textverarbeitungs- und Desktop-Publishing-Programm, das vornehmlich mit vorgefertigten und flexibel ver-

änderbaren Vorlagen arbeitet. Mit 79 Euro ist iWork günstig zu haben: Allein Keynote hatte in der ersten Version mit 99 Euro zu Buche geschlagen. Einem Vergleich mit Microsofts Office-Suite für den Mac hält die Apple-Software hinsichtlich des Umfangs und der Möglichkeiten jedoch bei weitem nicht stand.

iWork wird mit allen neuen Macs mitgeliefert. Das gilt auch für Version 5 der Consumer-Suite „iLife“, die ansonsten ebenfalls mit 79 Euro zu Buche schlägt. Enthalten sind die für Photo-, Audio- und Videobearbeitung konzipierten Programme iTunes, „iPhoto“, „Garage Band“, „iMovie“ und „iDVD“. Sämtliche Programme haben erhebliche Verbesserungen erfahren.

Neue Funktionen für Tiger

Schließlich widmete sich Apple-Boss Jobs auf der Macworld Expo ausführlich der neuen Betriebssystem-Version Mac OS X 10.4, genannt „Tiger“. Unter anderem sind eine neue Desktop-Suche („Spotlight“), eine Foto-Diashow, das direkte Speichern von Mail nach iPhoto, Quicktime 7 mit H.264-Video und damit verbesserte Videokonferenzmöglichkeiten sowie eine Fülle weiterer Funktionen enthalten. Tiger soll im ersten Halbjahr herauskommen.

Für professionelle Anwender in Unternehmen hatte Apple keine Neuigkeiten. Der verbesserte „Xserve“ samt „Xsan“-Filesystem war bereits vor der Macworld Expo angekündigt worden.

Angesichts des enormen Erfolgs des iPod – allein im vierten Quartal wurden 4,5 Millionen Stück verkauft – verstärkt sich der Eindruck, dass sich Apple derzeit auf das Privatkundengeschäft konzentriert. (tc) ◆

Apple glänzt mit starken Zahlen

In seinem ersten Geschäftsquartal 2005 setzte Apple 4,58 Millionen iPods und 1,05 Millionen Rechner ab. Das entspricht Steigerungsraten gegenüber dem Vorjahr von 525 beziehungsweise 26 Prozent – Zahlen, die zu einem

APPLE			
	Q1/04	Q1/05	
Umsatz	2010	3490	▲
Nettoertrag	63	295	▲

Angaben in Millionen Dollar

Rekordergebnis führten. Der Mac-Hersteller erzielte einen Nettogewinn von 295 Millionen Dollar gegenüber 63 Millionen im Jahr zuvor. Die Einnahmen kletterten um 74 Prozent auf 3,49 Milliarden Dollar. Mit beiden Werten übertraf der Anbieter deutlich die Erwartungen der Finanzanalysten an der Wallstreet. Auch im laufenden zweiten Quartal geht Apple davon aus, mit voraussichtlich 2,9 Milliarden Dollar Umsatz und einem Nettoertrag von 33 Cent je Aktie besser abzuschneiden als von der Finanzwelt prognostiziert (2,75 Milliarden/33 Cent je Aktie). Offensichtlich geht die Rechnung auf, durch die hohe Akzeptanz des iPod und des Musikshops iTunes auch den Rechnerabsatz anzukurbeln.

IDS Scheer renoviert Aris

Das Softwarehaus bringt 2005 vier neue Releases auf den Markt. Generalüberholt wird auch das „Aris“-Toolset.

Mit vier neuen Releases im laufenden Jahr will der Saarbrücker Prozess-Management-Pionier IDS Scheer sein Produktportfolio stärken. Betroffen von dem Relaunch sind die Werkzeuge der Controlling-Reihe „Aris Process-Performance-Management“ (PPM), Aris für SAPs „Netweaver“-Middleware, eine Suite für Compliance-Management und Corporate Governance sowie das traditionelle Aris-Toolset. Dessen Neuentwicklung – vollständig in Web-Technik und mit aktualisierter Benutzerschnittstel-

le – ist bereits im Jahr 2002 aufgenommen worden; die künftige Versionsnummer lautet Aris 7.0, wobei die Software unter Java voraussichtlich „Aris Business Architect“ heißen wird.

Die Programme werden erstmals auf der CeBIT im März gezeigt. Im Lauf des Jahres folgen dann die einzelnen Releases. IDS Scheer setzt wie derzeit viele Softwareunternehmen auf eine Vergrößerung der eigenen Angebotspalette, um das Wachstum im margenstarken Produktgeschäft anzukurbeln. Integrierte

Angebote seien einem Best-of-Breed-Ansatz vorzuziehen, lautet hier die gängige Argumentation. Für die neuen Releases haben die Saarbrücker ihren Etat für Forschung und Entwicklung deutlich angehoben. Neben der engen Anbindung an die SAP im Rahmen der Aris-Netweaver-Allianz will IDS Scheer den Kontakt zu den anderen ERP-Anbietern nicht abreißen lassen. Das Unternehmen befindet sich derzeit in verschiedenen Verhandlungen, darunter etwa mit Oracle. (ajf) ◆

Oracle will 5000 Stellen streichen

Der Datenbankhersteller drängt auf eine schnelle Integration von Peoplesoft.

Bereits wenige Tage, nachdem die Peoplesoft-Übernahme offiziell für abgeschlossen erklärt wurde, kommen die Oracle-Verantwortlichen zur Sache. Der Datenbankspezialist will seine Belegschaft um rund 5000 auf zirka 50 000 Mitarbeiter weltweit reduzieren. Analysten hatten im Vorfeld der Übernahme mit rund 6000 Entlassungen gerechnet. Tad Piper von Piper Jaffray hält an dieser Prognose fest. Der jetzt verkündete Stellenabbau sei nur der Anfang. Im Lauf des Jahres werde es weitere Entlassungen geben.

Auch Oracle-Mitarbeiter betroffen

Experten gehen davon aus, dass der Stellenkahltschlag vor allem die neu hinzugekommenen knapp 12 000 Peoplesoft-Mitarbeiter treffen wird. Die ersten Entlassungsbriefe gingen jedoch an Oracle-Beschäftigte. Oracle-Chef Lawrence Ellison will die Sache schnell über die Bühne bringen. Bis Ende Januar 2005 soll jeder Mitarbeiter wissen, woran er ist.

Oracle kündigte an, dass im Bereich Entwicklung und Support etwa 90 Prozent der Stellen bei Peoplesoft erhalten bleiben. Damit soll die bereits laufende Entwicklung der Version 8.9 von Peoplesofts „Enterprise“-Software sichergestellt werden. Außerdem hatte Ellison versprochen, auch eine Version 9.0 auf den Markt zu bringen. Mit den Zusagen will Oracle Befürchtungen zerstreuen, man werde die Pflege bestehender Releases einstellen. Außerdem muss Oracle die etwa 13 000 Peoplesoft-Kunden weltweit bei der Stange halten, um die Einnahmen aus laufenden Wartungsverträgen nicht

zu gefährden. Daher dürften primär Stellen im Vertrieb, Marketing und in der Verwaltung gestrichen werden. Peoplesoft-Angestellte reagierten enttäuscht

auf das forsche Vorgehen Oracles. Einige von ihnen errichteten am Peoplesoft-Firmensitz im US-amerikanischen Pleasanton einen Schrein mit Kerzen und

betrauernten das Ableben ihres alten Arbeitgebers. Andere wollten eine mögliche Entlassung selbst die Initiative. Nach Berichten in US-Medien sollen sich bereits Hunderte von Peoplesoft-Mitarbeitern bei der Konkurrenz um einen neuen Job beworben haben.

Währenddessen arbeitet die Oracle-Führung an der künftigen Strategie. Wie das vergrößerte Unternehmen aussehen soll, verkündete Oracle-CEO Ellison in einem Webcast am Abend des 18. Januar, nach Redaktionsschluss. Einen Bericht darüber finden Sie in der nächsten Ausgabe der COMPUTERWOCHE. (ba)◆

Unsere Geschäftsprozesse müssen effizienter werden.
Der Kostendruck wird immer stärker.

Wie hat Bayern gespielt?



© 2004 Computer Associates International, Inc. (CA). Alle Rechte vorbehalten.

Konkurrenz lauert

Während **Oracle** mit der **Integration von Peoplesoft** beschäftigt ist, hoffen die Wettbewerber, dem Konkurrenten Kunden abspenstig zu machen. So räumt beispielsweise **Microsoft** umsteigewilligen Anwendern **Sonderkonditionen** ein. Neben einem Rabatt von 25 Prozent auf die Softwarelizenz und Supportleistungen im ersten Jahr bietet der weltgrößte Softwarekonzern kostenlose Beratung und Migrationsservices an. Das Angebot gilt bis zum 22. Juni dieses Jahres. Auch **SAP** hatte im Lauf des 18 Monate währenden Übernahmekampfes immer wieder Interesse an Peoplesoft-Kunden bekundet. Konkrete Angebote sind jedoch nicht bekannt. Experten gehen allerdings davon aus, dass die Oracle-Konkurrenz kein leichtes Spiel haben wird. Kaum ein Anwender werde seine Business-Applikation von heute auf morgen auswechseln.



Konzentrieren Sie sich auf das Wesentliche – wir kümmern uns um Ihre IT.
CA Total Protection – die umfassende Lösung für mittelständische Unternehmen.

Erfahren Sie mehr über den neuen CA-Lösungsansatz für Ihre IT
unter ca.com/totalprotection



Computer Associates®