

# COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



**THEMA DER WOCHE**

## Kleinfeld zeigt Härte

Als erste Amtshandlung in seiner Position als Siemens-Chef hat Klaus Kleinfeld die Streichung von 1350 Arbeitsplätzen angeordnet. **SEITE 10**



**BUSINESS-REPORT**

## Der Showdown beginnt

Henning Kagermann, Vorstandssprecher der SAP, und Oracle-Chef Larry Ellison ringen um die Vorherrschaft im ERP-Markt. **SEITE 13**



**IT-KARRIERE**

## Security-Know-how gefragt

Wer Technik- und Organisationswissen mitbringt, ist nach Meinung von Arago-Chef Hans Boos für Jobs im IT-Sicherheitsbereich geeignet. **SEITE 36**

## Microsoft bläst zur Attacke auf Google

Microsoft hat seine lang angekündigte Internet-Suchmaschine in Betrieb genommen und die bislang von Yahoo entlehene Search Engine ausgemustert. Die im neu gestalteten MSN-Portal positionierte Suche steht in zehn Sprachen und in 25 lokalisierten MSN-Präsenzen zur Verfügung. Sie indexiert über fünf Milliarden Web-Seiten – Erzrivale Google ist derzeit bei mehr als acht Milliarden – und ermöglicht unter anderem den zeitlich begrenzten Zugriff auf die Enzyklopädie „Encarta online“ mit über 60 000 Einträgen. Die unter suche.msn.de erreichbare Site läuft auch mit Alternativen-Browsern wie Mozilla Firefox reibungslos. (tc)

**ZAHL DER WOCHE**

**16 Milliarden Dollar** will sich SBC Communications die Übernahme der einstigen Muttergesellschaft AT&T kosten lassen. Dass sich SBC bei den amerikanischen Aufsichtsbehörden durchsetzen und wie geplant in der ersten Hälfte 2006 zum Zuge kommen wird, bezweifelt niemand ernsthaft. AT&T ist nur noch ein Schatten seiner selbst. Der Umsatz, der 1999 noch 50 Milliarden Dollar betrug, lag im vergangenen Jahr bei 30,5 Milliarden Dollar. Die Kundenbasis beträgt noch 24 Millionen – es waren schon einmal 60 Millionen.

## Materna kauft in Skandinavien zu

Der Dortmunder IT-Dienstleister Materna GmbH expandiert in Richtung Skandinavien. Materna übernahm den schwedischen IT-Dienstleister Uniweb AB und die finnische Delphi Oy. Beide Unternehmen gehören zur schwedischen Lagercrantz Group und sind auf das IT-Service-Management mit den Remedy-Produkten von BMC konzentriert. Die Firmen beschäftigen zusammen 50 Mitarbeiter und setzten im vergangenen Geschäftsjahr rund 8,5 Millionen Euro um. (hv)

# Kunden diktieren die Servicepreise

*Der harte Wettbewerb im IT-Dienstleistungsmarkt drückt die Honorare. Nie war die Verhandlungsposition der Kunden besser als heute.*

Die IT-Servicebranche ist einem dramatischen Wandel ausgesetzt. Konnten sich Berater oder Projekt-Manager noch vor wenigen Jahren aussuchen, wem sie ihre hoch dotierten Dienste offerierten, sprechen Experten heute von einem Käufermarkt. „Die zunehmende Marktmacht der Kunden spiegelt sich in rapide sinkenden Preisen wider“, berichtet Andreas Burau von der Meta Group. In den letzten drei Jahren seien die offiziell ausgewiesenen Tagessätze der Consultants um rund 30 Prozent gefallen.

**30 Prozent unter Listenpreis**

Doch damit nicht genug: Die tatsächlich gezahlten Vergütungen für Senior-Berater und Projekt-Manager liegen laut Burau im Durchschnitt noch einmal um zehn bis 30 Prozent unter den Listenpreisen (siehe Grafik „Preisverfall“). In einigen Bereichen wie etwa dem Management von ERP-Projekten gelinge es Kunden, bis zu 40 Prozent Rabatt auszuhandeln. Die Meta Group stützt sich bei ihrer Einschätzung sowohl auf Anbieterinformationen als auch auf Kundenangaben.

Ein Insider bringt die veränderte Situation auf drastische Weise auf den Punkt: „Früher war es so manchem IT-Berater egal, ob der Kunde nach dem Projekt kotzte. Es gab ja genug davon.“ Inzwischen hat sich die Situation umgekehrt. Das Angebot übersteigt die Nachfrage bei weitem.

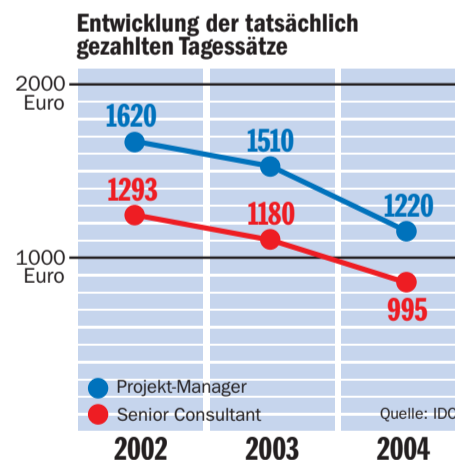
**Käufermarkt**

„Der Käufermarkt ist Realität“, bestätigt Peter Kreutter vom Institute for Industrial Organization der Wissenschaftlichen Hochschule für Unternehmensführung in Vallendar. SAP-Berater beispielsweise seien jahrelang als schwer zu bekommen gehandelt worden. „Das hat sich in den vergangenen zwei bis drei Jahren nachhaltig geändert.“ Überkapazitäten hätten einen Preiskampf ausgelöst. Erkennbar ist der Wandel auch an ei-

nem veränderten Angebotsverhalten der Dienstleister, ergänzt Burau. Sie gewährten häufig kostenlose Presales-Beratungen etwa in Form von Workshops. Nicht selten sei es Servicekunden möglich, Preise zu bestimmen und Leistungsangebote zu definieren.

Die Ursachen dieser Entwicklung finden sich nicht nur in der allgemeinen

## Preisverfall



**Verhandlungssache: IT-Dienstleister gewähren hohe Rabatte.**

Konjunkturschwäche, sondern auch in der wachsenden Konkurrenz aus Niedriglohnländern. Nach Einschätzung der Meta Group liegen selbst die angepassten Tages- oder Stundensätze noch immer um das Zwei- bis Dreifache über den Preisen von Offshore- oder Nearshore-Dienstleistern. Burau: „Von dieser Seite kommt ein gewaltiger Druck.“

Allerdings sind vom Preisverfall längst nicht alle Segmente des IT-Service-marktes betroffen. Geht es um Dienste, die Spezialkenntnisse etwa über SAPs Integrationstechnik „Netweaver“ voraussetzen, „sitzt der Anbieter wieder am längeren Hebel“, schränkt der Analyst ein. **Fortsetzung auf Seite 4**

**DIESE WOCHE**



Bill Gates, Microsoft

## Plädoyer für Sicherheit

Gemeinsam mit anderen Größen der IT-Branche und deutschen Politikern macht sich Microsoft-Gründer Bill Gates für mehr Sicherheit in der IT stark. **Nachrichten SEITE 15**

## Axapta kommt später

Microsoft hat wieder einmal gute Geschäftszahlen vorgelegt. Probleme gibt es jedoch in der Sparte Business-Software. **Nachrichten SEITE 6**

## Aufatmen bei Tenovis-Kunden

Avaya will nach der Übernahme die verbreiteten „Integral“-Systeme weiterentwickeln und integrieren. **Nachrichten SEITE 8**

## Made by Lenovo

In Deutschland will Lenovo nach der Übernahme von IBMs PC-Geschäft den Markt aufrollen. **Nachrichten SEITE 9**

## IBM investiert in ASP

Mit dem Kauf des US-amerikanischen Application-Service-Providers Corio unterstreicht Big Blue seine Ambitionen, im Markt für Software-Hosting anzugreifen. **Nachrichten SEITE 12**





**Vorfreude auf die CeBIT 5**

Bernd Heinrichs, Mitglied der Geschäftsführung bei Cisco Deutschland, erzählt im Interview, warum er sich auf das Hannoveraner Branchen-Event freut.

**Lotusphere: IBM bündelt Portfolio 16**

Unter der Bezeichnung „Workplace Collaboration Services“ werden die bislang separat angebotenen Groupware-Anwendungen zusammengeführt.



**Trends im E-Learning 24**

Das Erstellen von einfachen, schnellen und preiswerten Lösungen wird das E-Learning-Geschäft in den nächsten Jahren bestimmen.



**NACHRICHTEN**

**Aufräumarbeiten bei CA 5**  
Der kommende CEO, John Swainson, baut den Vorstand um und verlagert die Business-Schwerpunkte.

**Sun setzt auf Utility-Computing 8**  
Mit einfachen Serviceangeboten rund um den bedarfsgerechten IT-Einsatz will Sun beim Kunden punkten.

**Infor kauft wieder ein 14**  
Das Unternehmen, das vormals als Agilisys firmierte, übernimmt nun Mapics, einen Anbieter von Software für mittelständische Fertigungsbetriebe.

**PRODUKTE & TECHNOLOGIEN**

**Siemens forciert Hipath Openscape 18**  
Das Kommunikationsportal soll über die Partnerschaft mit Microsoft in die Unternehmen gebracht werden.

**Rückhalt für PostgreSQL 18**  
Pervasive Software kündigt Services und Zusatzprogramme für die freie Datenbank an.

**Rundum-Schutz aus einer Hand 19**  
Die Security Appliance von Network Box ist ein Sicherheits-Allrounder mit ständig aktualisierten Signaturen.

**PHP erhält Applikations-Server 19**  
Zend kündigt für die Scriptsprache eine Middleware-Plattform an, die Anforderungen großer Firmen erfüllt.

**PRODUKTE & TECHNOLOGIEN**

**PRAXIS**

**Feature Pack klonst Windows-Rechner 20**  
Test: Microsoft bietet für seinen „Systems Management Server 2003“ ein kostenloses Werkzeug zur Betriebssystem-Verteilung an.

**Notebook sucht Anschluss 22**  
Vergleich: Wer sein Notebook zum Desktop-Arbeitsplatz ausbauen will, muss sich zwischen Port-Replicator und Docking-Station entscheiden.

**IT-STRATEGIEN**

**Lizenz-Management senkt Kosten 28**  
Die Wüstenrot und Württembergische AG hat ein Lizenz-Management-System eingeführt, um ihren Softwarebestand an den tatsächlichen Bedarf anzupassen.

**Neue Herausforderungen für CIOs 30**  
Deloitte hat untersucht, welchen neuen Anforderungen sich Chief Information Officers (CIOs) stellen müssen, wenn sie ihr Unternehmen weiterbringen wollen.

**Bitburger virtualisiert Speicher 30**  
Um Applikationen besser zu unterstützen, implementiert die Bitburger Brauerei eine neue Speicherarchitektur.

**IT-SERVICES**

**TDS liefert Personaldienstleistungen 32**  
Nach verlustreichen Jahren schaut der IT-Dienstleister wieder nach vorn. Nun strebt TDS ins Geschäft mit Betriebsdienstleistungen in der Personalwirtschaft.

**Die großen Outsourcer verlieren 33**  
Die Marktbeobachter von Datamonitor haben eine besonders starke Nachfrage nach mittelgroßen Auslagerungsabschlüssen erkannt. Davon profitieren kleine und mittlere Anbieter.

**JOB & KARRIERE**

**IT-Security-Experten sind gefragt 36**  
Unternehmen benötigen zunehmend Fachleute für IT-Sicherheit. Aufgrund strenger gesetzlicher Regularien wird neben technischem und betriebswirtschaftlichem auch das juristische Wissen wichtiger.

**Teletutoren brauchen einen Plan 38**  
Das Lernen im virtuellen Klassenzimmer stellt auch die Trainer vor neue Herausforderungen.

**Karriere auf der CeBIT 41**  
Das Karrierezentrum der COMPUTERWOCHE bringt Bewerber und Unternehmen zusammen.

**SCHWERPUNKT: ONLINE-WEITERBILDUNG**

**Lernkonzepte greifen ineinander 26**  
Internet-basierendes Training kann die Weiterbildungsprobleme nur lösen, wenn die Angebote mit anderen Lernmethoden integriert werden.

**VW-Mitarbeiter lernen im Portal 27**  
Die Beschäftigten der VW-Tochter Auto 5000 bilden sich zwischen den Schichten weiter. Etwa 90 Prozent der Mitarbeiter greifen auf ein Online-Portal zu.

**STANDARDS**

Impressum	33
Marktplatz	34
Stellenmarkt	39
Zahlen – Prognosen – Trends	42
Kunden-Passwort: Abo-Plus/Members Only	NGF565

**COMPUTERWOCHE.de**

**HOT TOPICS**

- **Virtualisierung: Rechenleistung aus dem großen Topf**
- **Freier FTP-Client für Windows**

**Stiefkind IT-Tochter?**

Seitdem Konzernlenker der IT nur wenig strategische Bedeutung beimessen, haben IT-Töchter einen schweren Stand. [www.computerwoche.de/is](http://www.computerwoche.de/is)

**Das E-Book des Monats**

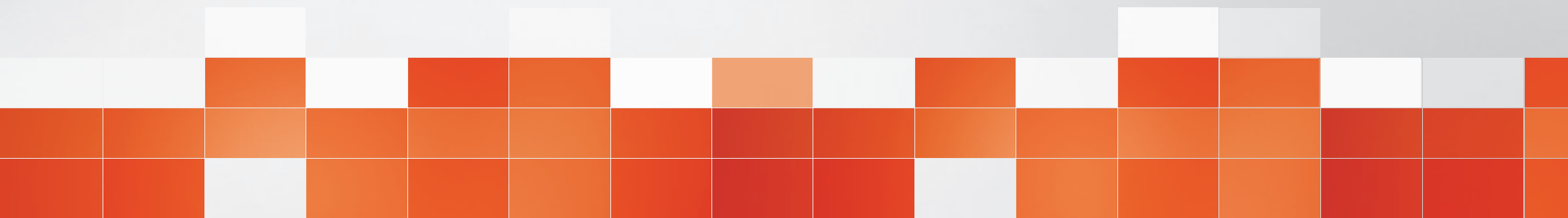
Nutzer des Premium-Angebots auf Computerwoche.de können bis März das E-Book „Anwendungsentwicklung unter Lotus Notes/Domino 6“ kostenlos herunterladen. [www.computerwoche.de/e-book](http://www.computerwoche.de/e-book)

**KLICK PARADE**

- **Wenig Visionäres von Bill Gates**
- **Windows ohne Media Player bekommt neuen Namen**
- **Freier FTP-Client für Windows**

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

## Herr über 600 Millionen Euro



Die Siemens AG hat Ralf Schnell zum neuen Leiter der Siemens Venture Capital GmbH (SVC) bestellt. In dieser Position verantwortet der studierte Physiker ein Vermögen von 600 Millionen Euro. Die Sparte spiele eine entscheidende Rolle im Innovationsnetzwerk des Siemens-Konzerns, heißt es in einer offiziellen Mitteilung. Neben dem Geld will Schnell jungen Startups verstärkt Beratung und Betreuung angedeihen lassen. Der seit 1987 bei Siemens beschäftigte Manager hat unter anderem die Venture-Capital-Aktivitäten bei Infineon Technologies aufgebaut.

## Landesk hat neuen Deutschland-Chef

Jürgen-Heinrich Rohr verantwortet seit Dezember vergangenen Jahres als neuer Managing Director die Geschäfte von Landesk in Deutschland, Österreich, der Schweiz und in Osteuropa. Nach Stationen bei RSA Security, Allaire Corp. (heute Macromedia) und Parametric Technologies war der 35-jährige Manager zuletzt für den Vertrieb bei der Mindjet GmbH verantwortlich. Als Hauptaufgabe sieht Rohr die weitere Expansion des 2002 von Intel abgetrennten Unternehmens.



## Software AG engagiert RZ-Spezialisten



Dirk Ventur hat bei der Software AG als CIO die Verantwortung für die weltweite Entwicklung und Implementierung der IT-Strategie übernommen. Der 1958 geborene promovierte Chemiker war zuvor Mitglied der Geschäftsleitung der Bertelsmann-Tochter Arvato Systems GmbH und dort für die Rechenzentren in Deutschland, den USA und China sowie für Telekommunikation, Netzwerke und Sicherheit verantwortlich. Davor war Ventur unter anderem für die Degussa AG, die SKW AG, Roland Berger & Partner sowie die Schering AG tätig.

## Nortel holt ehemaligen Finanzchef zurück

Der von Bilanzskandalen gebeutelte kanadische Netzspezialist Nortel hat Peter Currie zu seinem neuen Chief Financial Officer (CFO) ernannt. Diesen Posten hatte der 54-jährige Manager bereits von 1994 bis Anfang 1997 bekleidet. Currie, der zuletzt als CFO beim Finanzdienstleister RBC Financial Group beschäftigt war, löst William Kerr (Foto) ab. Kerr hatte die Nortel-Financen im April 2004 übernommen, nachdem im Zuge des Bilanzskandals CEO Frank Dunn und Finanzchef Douglas Beatty gehen mussten.



## Neuer Vertriebschef bei MySQL



MySQL hat Mark Burton (Foto) als neuen Executive Vice President für den Bereich Worldwide Sales rekrutiert. Der 47-jährige Manager soll den weltweiten Vertrieb der Open-Source-Datenbank leiten. Er berichtet direkt an Chief Executive Officer (CEO) Marten Mickos. Nach Stationen bei Oracle, DEC und Unisys war Burton zuletzt beim Softwareanbieter Informatica verantwortlich für den globalen Vertrieb. Einer offiziellen Mitteilung zufolge war er dort entscheidend am Börsengang des Unternehmens beteiligt.

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

Kolumne

## Verdrängung im Beratermarkt

Fast könnte Mitleid aufkommen mit den IT-Dienstleistern: Für Standard-Beratungen und -Integrationsprojekte liegen die Tagessätze bis zu 30 Prozent unter den seit drei Jahren rückläufigen Listenpreisen (siehe Seite 1). Damit nicht genug, können die meisten Beratungsunternehmen ihre Consultants zurzeit nicht auslasten.

Die Auftragszurückhaltung der Anwender hat im Wesentlichen zwei Gründe: Die IT-Chefs achten in Zeiten knapper Kassen darauf, ihre internen, fest angestellten Mitarbeiter auszulasten, bevor sie sich an Berater und Integratoren wenden. Zweitens ergibt sich aus der Budgetarmut automatisch auch eine geringere Zahl von abzuarbeitenden Projekten. Ergo wird der Preisdruck auf die Beraterzunft größer. Das ist für sich genommen – und hier endet unser Mitleid – kein Grund zum Klagen. Jahrzehntlang waren Anwender den Preis- und Projektvorstellungen der Beraterzunft hilflos ausgeliefert. Wer die Mondpreise nicht zahlen wollte, wurde links liegen gelassen. Ganz schlimm trieben es einige Internet-Berater (die meisten gibt es nicht mehr), die nur Unternehmen mit der „richtigen“ Einstellung und den „passenden“ Mitarbeitern in den Genuss ihrer Leistungen kommen ließen. Wer nicht hip genug war, schaute in die Röhre.

Doch auch die weniger arroganten Consultants kümmerten sich weder um Markttransparenz, Produktdefinition noch um Qualitätsstandards. Es lief ja alles



Christoph Witte  
Chefredakteur CW

prima. Das rächt sich jetzt. In diesen schwierigen Zeiten würde es den Beratern sicher helfen, wenn unabhängige Benchmarks über ihre Leistungsfähigkeit in den verschiedenen Segmenten vorlägen. Wahrscheinlich würden Anwender auch mehr Aufträge vergeben, wenn sie sich nicht jedes Mal auf ein finanzielles Abenteuer einlassen müssten, wenn also vor Vertragsabschluss eindeutig geklärt wäre, wie lange ein Projekt dauert, was es kostet und wie bei Zeit- und Budgetüberschreitungen vorgegangen wird. Bei allem würde eine Definition von Dienstleistung als Produkt sehr helfen. Bestimmte Services ließen sich so genau und nachvollziehbar voneinander abgrenzen, mit einem Preis versehen und vergleichen. Natürlich funktioniert das mit „Standard-Dienstleistungen“, die in vorher geprüften Kundenumgebungen stattfinden, am besten. Aber wer unter Hinweis auf eher exotische Kundenanforderungen generell die Vergleichbarkeit von Dienstleistungen in Frage stellt, kommt damit heute nicht mehr durch. Deshalb muss die Beraterzunft jetzt mit Hochdruck für Transparenz in ihrem Markt sorgen und beginnen, sich auf dem erreichten Preisniveau einzurichten. Wer das nicht fertig bringt, verschwindet relativ schnell vom Markt.

Kommentare zu dieser Kolumne bitte an [cwritte@computerwoche.de](mailto:cwritte@computerwoche.de)

## Kunden diktieren die Servicepreise

Fortsetzung von Seite 1

Auch Thorsten Wichmann, Managing Director beim Marktforscher Berlecon Research, relativiert die These vom Käufermarkt. Zwar hätten sich die Gewichte seit dem Jahr 2000 verschoben. Doch Preisnachlässe könnten Kunden in der Regel nur für stark standardisierte Leistungen erzielen, beispielsweise für einfache Programmier- oder Implementierungsarbeiten. Die Vergütungen für klassische Management-Beratung oder spezialisierte Services seien hingegen nicht gesunken.

Zu einer differenzierten Betrachtung rät auch Peter Dück, Vice President Consulting bei Gartner. Eine Entwicklung zum Verdrängungswettbewerb im IT-Servicemarkt sei in der Tat erkennbar, abzulesen etwa an geringeren Wachstumsraten, dem Wettbewerbsverhalten der

Dienstleister und der anhaltenden Konsolidierung. „Die generelle These, dass der Kunde nun am längeren Hebel sitzt, lässt sich daraus aber nicht ableiten.“ In einigen Fällen sei eher das Gegenteil eingetreten. Angesichts sinkender Gewinnmargen und steigender Risiken nähmen es die Serviceanbieter mit der Prüfung von Projekten (Due Diligence) sehr genau. Die Folge: Kunden könnten oft ihre Wunschpartner nicht für die benötigten Dienste gewinnen.

### Folgen für die Anbieter

Der Gartner-Experte warnt zudem davor, den größeren Verhandlungsspielraum immer voll auszuschöpfen: „Dieser Schuss kann nach hinten losgehen.“ Schon jetzt böten einige Unternehmen ihre Dienste zu sehr aggressiven Preisen an. „Das kann

auf Dauer nicht gut gehen.“ Nachweislich schade es einer langfristigen Geschäftsbeziehung, wenn der Kunde seine stärkere Position um jeden Preis ausnutze.

Für die Anbieter hat der Wandel in jedem Fall weitreichende Konsequenzen. Viele sehen sich gezwungen, eigene Offshore- oder Nearshore-Kapazitäten aufzubauen, um die Kosten in den Griff zu bekommen. Vor allem müssten die Dienstleister ihr Portfolio-Management verbessern, empfiehlt Burau.

Dazu gehöre es, in aussichtsreiche Geschäftsfelder zu investieren, andere dagegen konsequent zurückzufahren. Doch solche strukturellen Veränderungen brauchen Zeit. Burau: „Man kann nicht von heute auf morgen 1000 ERP-Experten umschulen.“ (wh) ◆

## FRAGE DER WOCHE

Verzichtet Ihre Firma wegen rechtlicher Unsicherheiten auf Open-Source-Software?

Quelle: Computerwoche.de

Angaben in Prozent, Basis: 1076 Gesamtstimmen



Optimismus: Offenbar sorgen sich nur wenige Anwender um mögliche rechtliche Konsequenzen aus dem Einsatz von quelloffener Software.

# Die CeBIT – eine Messe der Visionen

Bernd Heinrichs, Mitglied der Geschäftsführung bei Cisco Deutschland, sprach mit CW-Redakteur Jürgen Hill über Trends.

**CW:** Mit welchen Erwartungen fahren Sie dieses Jahr auf die CeBIT?

**Heinrichs:** Wir fahren mit sehr großen Erwartungen, da wir an die letztjährige CeBIT hervorragende Erinnerungen haben. Sie war für uns ein großer Erfolg im Zulauf qualifizierter Kunden auf dem Messtand. Wir sehen die Messe als europäisches Treffen, selbst wenn die Zahl ausländischer Besucher nur bei 25 bis 30 Prozent liegt. Wir nutzen die CeBIT, um Innovationen zu zeigen.

**CW:** Also geben aus Ihrer Sicht Großmessen wie die CeBIT noch Sinn? Es ist ja oft zu hören, dass mit kleineren Events oder Kongressmessen das qualifizierte Publikum besser anzusprechen sei.

**Heinrichs:** Gut, beides schließt sich ja nicht aus. Wenn wir auf die CeBIT gehen, heißt das nicht, dass wir die anderen Messen nicht besuchen. Ich sehe die CeBIT als ein Forum, auf dem wir unser komplettes Spektrum darstellen können. Insbesondere bei den Technologievisionen treffen wir hier ein sehr aufgeschlossenes Publikum. Im Gegensatz dazu muss ich auf vertikalen Messen eher die Lösungskomponente in den Mittelpunkt stellen.

**CW:** Und welche Technologien stehen im Mittelpunkt des Cisco-Messeauftritts?

**Heinrichs:** Die IP-Kommunikation hat auch in diesem Jahr besonderen Anteil an unserem Messeauftritt, weil dies für uns der größte Wachstumsmarkt ist. Wenn ich von IP-Kommunikation spreche, meine ich jedoch nicht nur VoIP, sondern auch Media Rich Communication inklusive Video, Unified Messaging oder IP-Call-Center-Themen. Ferner spielt bei der IP-Kommunikation das Thema Managed Services eine wichtige Rolle.

**CW:** Wo sehen Sie die allgemeinen Trendthemen der CeBIT?

**Heinrichs:** Themen wie Security, RFID und Wireless sowie Wimax werden auf der CeBIT eine große Rolle spielen. Auf starkes Interesse dürften auch Data Center und Storage stoßen. Auch für uns ist Data Center ein zentrales Thema. Wir präsentieren auf der CeBIT zum ersten Mal unsere Business-Ready-Data-Center-Story. Ein weiterer Trend ist Home Networking.

**CW:** Wenn Sie von Home Networking sprechen, denken Sie dann an das intelligente Haus oder mehr an die Verschmelzung von PC und Unterhaltungselektronik?

**Heinrichs:** An beides. Mit unserer Tochter Linksys, deren letztjähriger CeBIT-Auftritt als Con-



Bernd Heinrichs, Direktor Business Development und Mitglied der Geschäftsführung bei Cisco Deutschland.

sumer-Marke ein nicht erwarteter Erfolg war, verfolgen wir das Zusammenwachsen von PC und Unterhaltungselektronik. Cisco dagegen adressiert den Bereich Intelligent Building mit IP-basierenden Lösungen – für mich einer der riesengroßen Wachstumsmärkte. Hier arbeiten wir mit interessanten Firmen aus Deutschland zusammen, die Sensoren und Adapter mit Ethernet-Schnittstelle bauen

**CW:** Die CeBIT gilt auch als Branchenbarometer. Wo sehen Sie die größten Probleme und Chancen für den IT-Standort Deutschland?

**Heinrichs:** Ich sehe eigentlich nur Chancen, denn wir sind noch immer eine Nation, die in der Entwicklung von Basistechnologien gut ist – auch im Kommunikationsbereich. Aber wir haben es selten ge-

schafft, anschließend mit Hochdruck entsprechende Produkte auf den Markt zu bringen und zu verkaufen. Hier ist die Risikobereitschaft von Leuten, die ein Startup führen könnten, zu gering. Zudem ist es bei uns schwer, Investitionskapital zu finden. Letzteres habe ich selbst erfahren, als ich vier Jahre lang für Cisco im Bereich Akquisition und Investment gearbeitet habe. Wir haben uns genügend deutsche Technologiefirmen angesehen und auch in Deutschland investiert, aber in vielen Fällen fehlte das Investitionskapital von anderer Seite. Aber ich sehe einen positiven Trend, denn im letzten Jahr ist wieder mehr Risikokapital nach Deutschland geflossen.

**CW:** Cisco betont mittlerweile stark den Servicegedanken. Wollen Sie mit Consulting neue Umsatzfelder erschließen?

**Heinrichs:** Nein, wir bieten mit unserer Internet Business Solution Group (IBSG) unbe-

zahlte Analysen bei Kunden an, um beispielsweise den Optimierungsbedarf im Netz zu eruieren.

**CW:** Unbezahlt, also nicht wie bei anderen IT-Playern, die Consulting als eigenes Profit-Center betrachten?

**Heinrichs:** Ja, die IBSG-Kollegen beraten Großkunden und sind im Projektgeschäft unterstützend tätig. Natürlich gibt es aber auch das Geschäft des direkten Service, wo wir Advanced Services maßgeblich mit unseren Partnern verkaufen. Hierzu gehören etwa Sicherheits- oder Fehleranalysen, für die wir eigene Tools erstellt haben, die wir den Partnern zur Verfügung stellen. ♦

„Wir sind noch immer eine Nation, die in der Entwicklung von Basistechnologien gut ist.“

## Neuer Chef krepelt Computer Associates um

Steigende Umsätze lassen John Swainson noch vor seinem Amtsantritt an weitere Übernahmen denken.

Wenige Wochen vor seinem offiziellen Einstieg beginnt Swainson, designierter CEO von Computer Associates (CA), damit, das Unternehmen umzubauen. In der Führungsetage sieht dies so aus, dass er dem CA-Veteranen und -Mitbegründer Russell Artzt nun die Leitung des Produktgeschäfts übertragen hat. Mark Barrechea, der diesen Posten bislang bekleidete, übernimmt die neu geschaffene Position des Executive Vice President für Technologiestrategie.

Außerdem kündigte Swainson, der offiziell noch von Interimschef Ken Cron in die Geschäfte eingeführt wird, in einer internen E-Mail an die CA-Mitarbeiter an, die Struktur des Unternehmens ändern zu wollen: von einer markengeprägten hin zu einer eher traditionellen Ausrichtung mit verschiedenen Geschäftseinheiten. Die neue Organisation spiegelt somit annähernd die interne Struktur wider, wie sie der ehemalige IBM-Vertriebschef von seinem früheren Arbeitgeber kennt. Gleichzeitig deutete Swainson in der E-Mail an, die im vergangenen Jahr wieder begonnene Einkaufstour von CA fortsetzen zu wollen.

„Konsolidierung ist inzwischen eine der wichtigsten Antriebskräfte in der IT-Industrie“, so der künftige Chef. Um sicherzustellen, dass CA von diesem Trend profitiert, werde Swainson mit Barrechea in seiner neu-

en Funktion und mit COO Jeffrey Clarke an CAs Akquisitionsplänen arbeiten.

Bereits jetzt kann sich der Softwarehersteller über bessere Geschäftszahlen freuen: Für das am 31. Dezember abgeschlossene Quartal verbuchte CA einen Nettogewinn von 36 Millionen Dol-



John Swainson verpasst CA eine neue Struktur, die sich nicht an Produkten, sondern Geschäftseinheiten orientiert.

lar (sechs Cent pro Aktie). Im Vergleichszeitraum ein Jahr früher waren es lediglich 18 Millionen Dollar gewesen.

Wie das Unternehmen mitteilte, kletterte der Umsatz gemessen am Vorjahresquartal um neun Prozent auf 911 Millionen Dollar und lag damit über den Markterwartungen. Getrübt wird dieses Ergebnis allerdings durch den Umstand, dass Währungskursgewinne und die Übernahme von Netegrity eingerechnet sind. Ohne diese Effekte hätte CA lediglich drei Prozent mehr Umsatz gehabt.

Das Unternehmen plant, in Kürze einen neuen Chief Financial Officer (CFO) zu benennen. Diese Position hatte Clarke vor seiner Beförderung zum COO vorübergehend bekleidet. (ave) ♦

## SAP kauft Software für Autohändler

Die Walldorfer übernehmen die Mysap-All-in-one-Lösung eines Partners.

SAP hat das Händler-Management-System „DCS Quantum“ von der britischen Firma DCS Group Plc. gekauft. Das Produkt soll in die Branchenlösung „SAP for Automotive“ integriert werden. Nach Angaben der Walldorfer sind mit der „SAP Dealer Business Management“ getauften Software Importeure, Distributoren, Autohäuser und -händler in der Lage, Verkauf und Service effizienter abzuwickeln sowie die Zusammenarbeit mit Partnerfirmen und Herstellern zu verbessern.

DCS Quantum basiert als „All-in-one“-Lösung auf SAPs ERP-System beziehungsweise auf der „Mysap Business Suite“. Der Softwarekonzern hat das Programm eines Partners gekauft, um das Funktionsspektrum des bestehenden Produkts schneller

ausweiten zu können. Der DCS-Geschäftsbereich Automotive hatte die Software europaweit angeboten. Kunden gibt es unter anderem in Deutschland und in Österreich. Sie sollen auch weiterhin von DCS betreut werden und behalten ihre Wartungsverträge.

### Weltweite Vermarktung ab Herbst geplant

Das von SAP ab dem dritten Quartal dieses Jahres weltweit angebotene Dealer Business Management verfügt über Funktionen für das Finanz- und Personalwesen, Controlling sowie branchenspezifische Features für den Verkauf von Neu- und Gebrauchtwagen, Service und Ersatzteilverwaltung. Eigenen Angaben zufolge will DCS Group auch weiterhin als SAP-Partner agieren. (fn) ♦

# Microsofts ERP-Umsatz stagniert

Die meisten Geschäftsfelder von Microsoft florieren im zweiten Finanzquartal. Zu den Ausnahmen gehört die Business-Software-Sparte. Die ERP-Lösung „Axapta 4.0“ kommt verspätet auf den Markt.

**O**bwohl der Softwarekonzern insgesamt im zweiten Quartal des laufenden Geschäftsjahres 2005 den Gewinn gegenüber dem Vorjahreswert mehr als verdoppelt und die eigenen Erwartungen übertroffen hat, zeigt die Bilanz auch die Problemzonen im Produktportfolio auf. Dazu zählt vor allem die strategisch wichtige ERP-Sparte Microsoft Business Solutions (MBS), die ihren Umsatz kaum steigern konnte und weiterhin rote Zahlen schreibt. Die Umsätze mit ERP- und CRM-Produkten erhöhten sich nur leicht von 210 auf 211 Millionen Dollar. Der Verlust verringerte sich von 139 auf 29 Millionen Dollar.

## MBS soll 2006 Profite abwerfen

Dass in der ERP-Abteilung noch nicht alles rund läuft, gibt der Hersteller selbst zu. So räumte der scheidende Finanzchef John Connors taktische Fehler bei der Integration von Great Plains und Navision in den vergangenen 18 Monaten ein: „Wir haben im Channel, beim Marketing und in Forschung und Entwicklung keinen tollen Job gemacht.“ Microsoft hatte die beiden Unternehmen mit ihrer gleichnamigen betriebswirtschaftlichen Software übernommen. Connors glaubt trotz des bisher mäßigen Verlaufs, dass dieser Bereich im Fiskaljahr 2006 profitabel arbeiten und einen Umsatz von 830 Millionen Dollar erzielen wird. „Das Wachstum bei MBS ist nicht so hoch wie gedacht. Die Erwartungen sind jetzt entsprechend angepasst“, so der Chief Financial Officer.

## Führungswechsel

Für mehr Umsatz im ERP-Geschäft soll unter anderem der Däne Mogens Elsberg sorgen. Er wurde unlängst zum weltweit verantwortlichen Manager für das auch in Deutschland weit verbreitete Navision bestellt. Elsbergs Aufgabe ist es, weitere Partner zu gewinnen sowie den bestehenden Vertriebskanal auszubauen. Dazu zählt insbesondere der asiatische Markt, wo Navision bisher kaum Anklang gefunden hat. Hierzulande leitet seit Februar Peter Ruchatz die Geschicke von MBS. Er hat den Posten von Jürgen Baier übernommen, der zum Jahreswechsel das Unternehmen verlassen hatte.

Microsofts Schwierigkeiten, Produkte zum angekündigten Termin aus der Tür zu bringen, hat nun auch die Business-Produkte erfasst. Von der für größere ERP-Installationen interessan-

## Ergebnis des 2. Quartals 2004 nach Sparten

Sparte	Umsatz	Gewinn/Verlust	Umsatz Vorjahr	Gewinn/Verlust Vorjahr
Client (Windows)	3,22	2,53	3,06	2,09
Server and Tools (Windows Server, SQL Server etc.)	2,52	0,913	2,15	-0,209
Information Worker (Office)	2,78	2,026	2,86	1,83
Microsoft Business Solutions	0,211	-0,029	0,210	-0,139
MSN	0,588	0,130	0,546	-0,095
Mobile and Embedded Devices	0,091	-0,004	0,063	-0,11
Home and Entertainment	1,41	0,084	1,267	-0,397

Angaben in Milliarden Dollar (gerundet)

ten Lösung Axapta wird es dieses Jahr nun doch keine neue Version geben. Das Release 4.0 soll nicht wie geplant im dritten Quartal dieses Jahres, sondern erst im Frühjahr 2006 erscheinen. Laut Nigel Montgomery, European Research Director bei AMR Research, hat sich Microsoft zu der Verschiebung ent-

MICROSOFT		
	Q2/04	Q2/05
Umsatz	10,15	10,82
Gewinn	1,55	3,46

Angaben in Milliarden Dollar

schlossen, um Application Programming Interfaces (APIs) von Axapta zu öffnen und ein Software Development Kit (SDK) bereitzustellen. Einerseits sei dies von Vorteil, da so die Integration der ERP-Umgebung in Drittsysteme sowohl für Partner als auch für Kunden leichter werde. Andererseits wirke die dafür in Kauf genommene Verzögerung dem Ziel entgegen, mehr Gewicht im ERP-Markt zu erlangen beziehungsweise neue Axapta-Partner zu gewinnen.

Abgesehen von der Unternehmenseinheit Business Solutions und Software für Handhelds und Mobiltelefone (Mobile and Em-

bedded Devices) konnte Microsoft in allen Sparten Gewinne verzeichnen. Der Gesamtumsatz stieg um 6,5 Prozent auf 10,82 Milliarden Dollar (gegenüber 10,15 Milliarden Dollar im Vorjahreszeitraum). Der Konzern selbst war von Einnahmen zwischen 10,3 und 10,5 Milliarden Dollar ausgegangen. Zusammen mit den guten Verkäufen stellte sich auch ein höherer Gewinn ein; er pendelte sich bei 3,46 Milliarden Dollar ein (32 Cent pro Aktie) und lag damit um zwei Milliarden Dollar über dem Wert des Vorjahreszeitraums. Der Anstieg hängt jedoch vor allem damit zusammen, dass im Vergleichsquarter des Vorjahres Aktienoptionen den Ertrag beeinträchtigt hatten.

## Fast 40 Milliarden Jahresumsatz

Der Halbjahresumsatz kletterte auf 20 (18,4) Milliarden Dollar, der Gewinn in dieser Zeitspanne auf sechs Milliarden Dollar (4,2 Milliarden Dollar waren es ein Jahr zuvor). Für das laufende dritte Quartal prognostiziert Microsoft einen Umsatz zwischen 9,7 und 9,8 Milliarden Dollar und einen Gewinn von 27 bis 28 Cent pro Anteilschein. Der Jahresumsatz soll nach den Vorhersagen zwischen 39,8 Milliarden und 40

## Microsoft ärgert wieder die EU

Microsoft wurde von den Kartellwächtern der EU zur Auflage gemacht, eine Windows-Variante **ohne „Windows Media Player“** anzubieten. Zwar kam der Konzern der Forderung nach, wählte aber mit „Windows XP Reduced Media Edition“ einen **garantiert abschreckenden Namen**. Der Meinung war man auch in Brüssel. Einem Firmensprecher zufolge ist der Anbieter grundsätzlich bereit, den Produktnamen in Abstimmung mit der europäischen **Wettbewerbskommission** zu ändern. Die Windows-Variante kann demnächst innerhalb der Union sowohl im Laden gekauft als auch gemeinsam mit einem Computer erworben werden. Billiger ist das Media-Player-freie Betriebssystem jedoch nicht. Sollte Microsoft den **EU-Auflagen** nicht nachkommen, droht der Firma zusätzlich zu den fast 500 Millionen Euro Strafe, die bereits gezahlt wurden, ein Bußgeld von bis zu **fünf Millionen Dollar pro Tag** oder fünf Prozent des täglichen Umsatzes.

Milliarden Dollar liegen, der Gewinn pro Aktie bei 1,09 bis 1,11 Dollar.

Wichtigster Umsatzträger bleibt Windows für Desktops und Notebooks. Mit dem Client-Betriebssystem nahm Microsoft 3,22 Milliarden Dollar ein (Vorjahr: 3,06 Milliarden Dollar) und gewann 2,53 Milliarden Dollar (2,09 Milliarden Dollar). Geholfen hat der Windows-Sparte unter anderem das gute Weihnachtsgeschäft mit PCs.

Nicht steigern konnte der Softwareriese hingegen die Einnahmen mit der zweitwichtigsten Produktlinie „Office“. Die Erlöse der Sparte „Information Worker“ sanken von 2,86 auf 2,78 Milliarden Dollar, gleichwohl konnte die Geschäftseinheit den Gewinn von 1,83 auf 2,03 Milliarden Dollar verbessern. Den leichten Umsatzrückgang führt der Konzern darauf zurück, dass die



„In der ERP-Sparte haben wir im Channel sowie bei Marketing und R&D keinen tollen Job gemacht.“  
John Connors, scheidender CFO.

Markteinführung von Office 2003 im Jahr zuvor einen deutlich höheren Absatz zur Folge hatte.

Gewachsen sind dagegen die Umsätze mit Server-Software und Tools, und zwar von 2,15 auf 2,52 Milliarden Dollar. Gegenüber den Verlusten des Vorjahreszeitraums in Höhe von 209 Millionen Dollar konnte Microsoft mit diesen Produkten nun 913 Millionen Dollar verdienen. Allein mit der Datenbank „SQL Server“ nahm Microsoft 25 Prozent mehr ein als ein Jahr zuvor. Angezogen hätten auch die Verkäufe des „Exchange Server 2003“. Von der Messaging-Software seien so viele Lizenzen verkauft worden wie nie zuvor.

## MSN schreibt Gewinne

Auch die Internet-Sparte MSN verbuchte nun einen Gewinn. Er summiert sich auf 130 Millionen Dollar bei einem Umsatz von 588 Millionen Dollar. Im Vorjahresquartal musste dieser Geschäftsbereich einen Fehlbetrag von 95 Millionen Dollar bei 546 Millionen Dollar an Einnahmen verzeichnen. Die Web-Angebote der Redmonder profitierten von einem Zuwachs bei der Online-Werbung von 17 Prozent. Das Management prognostiziert hier weiteres Wachstum. Microsoft hatte vergangenes Jahr die Testversion einer eigenen Internet-

Suchmaschine ins Netz gestellt, die Branchenprimus Google angreifen und dabei die Einnahmen mit bezahlten Sucheinträgen erhöhen soll. Neben der Werbung verdient MSN an Abonnenten kostenpflichtiger Online-Dienste.

## Spielekonsole hebt ab

Erstmals schwarze Zahlen schrieb Microsoft mit der Spielekonsole „Xbox“. Die Verkäufe von Hard- und Software kumulierten sich auf 1,41 Milliarden Dollar (1,27 Milliarden Dollar) bei einem Erlös von 84 Millionen Dollar. Vor einem Jahr hatte die Entertainment-Sparte noch mit einem Verlust von fast 400 Millionen Dollar operiert. Die gute Geschäftsentwicklung begründet sich vor allem mit der Einführung des Xbox-Spiels „Halo 2“, von dem bisher rund 6,4 Millionen Stück verkauft wurden.

Nicht so gut lief es dagegen in der ebenfalls noch recht jungen Geschäftseinheit für mobile Software. Die von Microsoft entwickelten Betriebssysteme für Handys, persönliche digitale Assistenten (PDAs) und portable Abspielgeräte für Videos und Musik („Windows Mobile“, „Pocket PC“) trugen mit 91 Millionen Dollar (63 Millionen Dollar) zum Firmenumsatz bei, verursachten aber einen Verlust von vier Millionen Dollar. Zumindest gelang es, den letztjährigen Fehlbetrag von 110 Millionen Dollar kräftig zu verringern. (fn) ◆

## France Télécom streicht Jobs

Das französische Telekommunikationsunternehmen France Télécom, das sich seit verganginem Jahr mehrheitlich in Privatbesitz befindet, will in diesem Jahr rund 8000 Stellen streichen. Bereits 2004 hatte das Unternehmen 12 500 Arbeitsplätze abgebaut. Von dem neuerlichen Personalabbau sind nach Unternehmensangaben etwa 5500 Jobs in Frankreich betroffen. Die Streichungen sollen durch altersbedingte Abgänge, Vorruhestandsregelungen sowie den Wechsel von Angestellten in andere staatliche oder private Unternehmen bewerkstelligt werden. (hi) ◆

## Beilagenhinweis

**Vollbeilage:** IBM Deutschland Informationssysteme GmbH, Stuttgart.

Middleware verbindet alles.

Sehen Sie es?

IBM®

5

4

3

2

1

### IBM Express Middleware

### Auflösung

1. Scant Kisten mit Gartenstühlen.
2. Gleicht Liefermenge mit der Datenbank ab.
3. Prüft Zeitplan und bestätigt ihn online.
4. Meldet pünktliche Ankunft des Frachters.
5. 1200 Gartenstühle verlassen pünktlich den Hafen.

### IBM EXPRESS MIDDLEWARE IST SOFTWARE FÜR DEN MITTELSTAND.

Software wie IBM WebSphere Express hilft dem Mittelstand, unterschiedliche Arbeitsabläufe miteinander zu verbinden. Denn so erreicht man Unternehmensziele in kürzester Zeit. On demand. IBM WebSphere Express arbeitet problemlos mit fast allen bestehenden IT-Systemen zusammen, lässt sich schnell und einfach installieren und ist besonders günstig: schon ab 589 Euro.\* Steuern Sie jetzt perfekte Lösungen für Ihr On Demand Business an. Am besten, Sie holen sich dazu Ihren IBM Business Partner mit ins Boot.

Fragen Sie Ihren IBM Business Partner, oder informieren Sie sich unter [ibm.com/middleware/smb/de](http://ibm.com/middleware/smb/de)

**ON** DEMAND EXPRESS PORTFOLIO  
LÖSUNGEN FÜR DEN MITTELSTAND

IBM, das IBM Logo, WebSphere, das ON DEMAND Logo und Express Portfolio sind Marken oder eingetragene Marken der International Business Machines Corporation in den Vereinigten Staaten und/oder anderen Ländern. \*WebSphere Application Server – Express Intranet für 20 User. Unverbindliche Preisempfehlung inkl. MwSt. Fragen Sie Ihren IBM Business Partner vor Ort nach den für Sie geltenden Preisen. Die Preise der IBM Business Partner können von dem hier genannten Preis abweichen. IBM leistet keine rechtliche Beratung oder Beratung bei Fragen der Buchführung und Rechnungsprüfung. IBM gewährleistet und garantiert nicht, dass ihre Produkte oder sonstigen Leistungen die Einhaltung bestimmter Rechtsvorschriften sicherstellen. Der Kunde ist für die Einhaltung anwendbarer Sicherheitsvorschriften und sonstiger Vorschriften des nationalen und internationalen Rechts verantwortlich. © 2004 IBM Corporation. Alle Rechte vorbehalten. O&M IBM SW 8/05