

# COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



**INTERVIEW**

**Jein zum Handy-Geschäft**

Lothar Pauly, Chef der Siemens-Sparte Communications, ließ auf der 3GSM World in Cannes alle Optionen offen. **SEITE 6**



**WETTBEWERBER IM STREIT**

**Müder Outsourcing-Markt**

Trägt IBM die Schuld am schwächelnden deutschen Outsourcing-Markt? CSC-Ploenzke-Chef Peter Strabel schließt das nicht aus. **SEITE 9**



**GESCHÄFTSERGEBNIS**

**Dell hält Kurs**

Mit erneut starken Geschäftszahlen unterstreicht Kevin Rollins den Führungsanspruch seines Unternehmens im PC-Business. **SEITE 16**

**SAP fürchtet Asiaten mehr als Microsoft**

Der Walldorfer Softwarekonzern SAP rechnet im Markt für Business-Software mit neuer Konkurrenz aus Asien. Es gebe chinesische Softwareunternehmen und indische Beratungsfirmen, die technisch ausgereifte Lösungen bieten würden, sagte der Vorstandsvorsitzende des Walldorfer Unternehmens, Henning Kagermann, der „Financial Times“. Auf diese müsse SAP achten. Keine Gefahr sieht Kagermann hingegen im US-Konkurrenten Microsoft. Die Gates-Company sei derzeit insbesondere bei Lösungen für kleine und mittlere Unternehmen aktiv. Es werde „einige Zeit dauern“, bis der Aufstieg in die Liga der Topunternehmen gelingen könne. (mb)

**ZAHL DER WOCHE**

**7,2%** Wachstum verzeichnete der deutsche PC-Markt im vergangenen Jahr. Im vierten Quartal lag das Absatzplus laut Gartner allerdings nur noch bei gut drei Prozent. Fujitsu-Siemens Computers ist mit einem Marktanteil von 17,8 Prozent (Vorjahr: 16,6 Prozent) klarer Marktführer, gefolgt vom schwächelnden Aldi-Zulieferer Medion (9,9 Prozent) und Hewlett-Packard (9,8 Prozent). Das schnellste Wachstum legte der viertplatzierte Anbieter Acer mit 46,7 Prozent vor, gefolgt von Dell auf Rang fünf (plus 24,5 Prozent).

**Software AG hat sich stabilisiert**

Die Software AG hat 2004 den finanziellen Turnaround geschafft. Nach einem kleinen Gewinn von 7,1 Millionen Euro im Vorjahr konnten die Darmstädter jetzt einen Profit von 77,2 Millionen Euro einfahren. Allerdings sank der Umsatz von 420 Millionen auf 411,4 Millionen Euro. Am besten schlug sich mit einem währungsbereinigten Wachstum von 14 Prozent die Unternehmenssparte Enterprise Transaction Systems, die das Geschäft mit den Altprodukten Adabas und Natural vorantreibt. (hv)

**Fiorina stolpert auf dem HP Way**

*HP-Chefin Carleton Fiorina musste gehen, weil sie die Mitarbeiter nicht erreichte.*

Theorien, warum der HP-Aufsichtsrat Fiorina das Vertrauen entzog, gibt es viele. Doch in einem Punkt sind sich alle Kritiker einig: Die als intelligent, eloquent und sogar visionär beschriebene Konzernlenkerin hatte ein Problem mit der Menschenführung. Zwar habe Fiorina richtig erkannt, dass HPs über Jahrzehnte gepflegter „HP Way“ so nicht mehr zu praktizieren sei. Sie räumte aber offenkundig zu rigide mit dem hausinternen Kuschelklima auf und vergaß dabei, sich der Rückendeckung ihrer untergeordneten Manager zu versichern. Zudem habe sie keine Führungsstrukturen mit klaren Zuordnungen von Verantwortlichkeiten und keine transparenten Zuständigkeiten geschaffen. Ihr Allmachtsanspruch habe Dutzende fähige Führungskräfte aus dem Unternehmen gedrängt und dieses so geschwächt.

Einige Analysten halten auch Fiorinas Firmenstrategie für verfehlt. Sie geben zu bedenken, die Managerin habe es nie geschafft, HP zu einem veritablen Dienst-

leistungs- und Beratungsanbieter aufzubauen. Auch habe sie versäumt, die chronisch defizitäre Softwaresparte durch Zukäufe zu verstärken. HPs Versuche, die Konkurrenten Dell im Lowend und IBM im Highend anzugreifen, seien alles andere als erfolgreich verlaufen (siehe Seiten 4, 10 und 16). (jm)



Fiorina und Michael Capellas: Nach der Fusion mit Compaq schien die Sonne.

**Microsoft will Mobilfunk-Dollars**

*Kooperation mit Auftragsfertiger Flextronics soll die Marktposition stärken.*

Noch vor zwei Jahren musste Microsoft auf dem 3GSM World Congress in Cannes herbe Kritik für seine ersten Gehversuche in Sachen Smartphones einstecken: Zu langsam, zu schwerfällig, zu viele Abstürze, hieß es seitens der Kritiker. Auf der diesjährigen Veranstaltung zählt Microsoft-Manager Pieter Knook über 40 Hersteller und 67 Netzbetreiber, die mobile Endgeräte mit Windows Mobile als Betriebssystem vermarkten. Knook selbst sieht Microsoft bereits als Nummer zwei hinter Symbian, dem führenden Lieferanten von Mobil-Betriebssystemen.

Um den Abstand weiter zu verkürzen, hat der Softwareriese nun ein Joint Venture mit Flextronics angekündigt, einem der weltweit größten Auftragsfertiger für elektronisches Equipment. Gemeinsam haben beide Unternehmen mit „Peabody“ eine Referenzplattform für ein GSM/GPRS-Handy mit Windows Mobile als Betriebssystem entwickelt. Flextronics wird diese Plattform anderen Herstellern offerieren, so dass diese in der Lage sind, schnell günstige, an die Produktpolitik des jeweiligen Netzbetreibers angepasste Mobiltelefone auf den Markt zu bringen. **Fortsetzung auf Seite 4**

**DIESE WOCHE**



Marcel Schneider, Sun Microsystems

**Sun ist keine Service-Company**

Sun-Geschäftsführer Marcel Schneider gibt ein klares Bekenntnis zu Hardware und Utility-Computing ab. **Interview, SEITE 5**

**Zank um die Gesundheitskarte**

Die ITK-Branche will mehr Mitspracherecht, um endlich an die Geldtöpfe der Gesundheitslobby heranzukommen. **Nachrichten SEITE 12**

**Die Longhorn-Roadmap steht**

Microsoft hat den Fahrplan für sein künftiges Windows-Betriebssystem fertig – Veränderungen nicht ausgeschlossen. **Nachrichten SEITE 13**

**Festnetz am Ende?**

IT-Carrier fusionieren und bemühen sich um ein möglichst komplettes Angebotsportfolio – ein Indiz für gravierende Veränderungen im TK-Markt. **Business Report SEITE 14**

**Sun wird Oracle-Konkurrent**

Mit der Ankündigung, eine eigene Datenbank herauszubringen, sorgt Sun Microsystems für Irritationen. **Nachrichten SEITE 17**





**Der steinige Weg zu Business Intelligence 18**

Gartner-Analyst Howard Dresner warnt die Anwender vor Insellösungen für Business Intelligence und mahnt bei den Herstellern umfassende Integrationstechniken und flexible Frontends an.

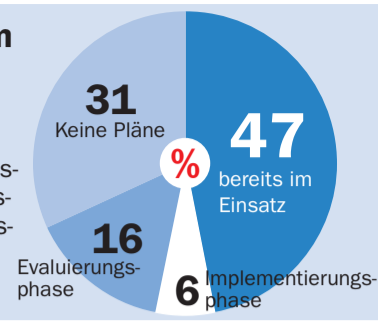
**Schnelleres Netz – geringere Kosten 34**

Die Drogeriemarkt-Kette DM hat europaweit ein neues Netz in Betrieb genommen. In den Filialen bindet das Unternehmen zudem Multimedia-Kioske via WLAN an.



**Viele Wege zum Kunden 28**

Um die Kunden via Multichannel-CRM besser zu erreichen, müssen Prozesse und Systeme synchronisiert und verzahnt werden.



**NACHRICHTEN**

**Aufwärtstrend im Arbeitsmarkt 8**  
Im Januar 2005 wurden für IT-Profis rund 50 Prozent mehr Jobs angeboten als vor einem Jahr.

**Herkules verzögert sich weiter 17**  
Im Outsourcing-Vorhaben der Bundeswehr geben sich die Bewerber erneut Blößen.

**Verizon schluckt MCI 17**  
Der nach SBC zweitgrößte Carrier in den USA kauft den Betreiber der meisten Internet-Knoten weltweit.

**PRODUKTE & TECHNOLOGIEN**

**Erste Details zu Office 12 21**  
Unter den Neuerungen des Büropakets dominiert die Integration mit Backend-Systemen.

**Windows Mobile versteht Word 22**  
Das Pocket-PC-Betriebssystem bietet endlich eine bessere Office-Unterstützung.

**HP startet Notebook-Offensive 23**  
Unter den sieben neuen Tragbaren befinden sich fünf Business-Geräte der „nc“-Serie.

**Foundry bringt neue Switch-Familie 23**  
Der Hersteller ergänzt sein Portfolio um drei 10-Gigabit-Ethernet-Modelle.

**PRODUKTE & TECHNOLOGIEN PRAXIS**

**Migration von Forms-Anwendungen 24**  
Wo die Tücken der technischen Migration von Oracle-Forms-Anwendungen auf Java oder .NET liegen und wie man sie umgeht.

**Was der Enterprise Service Bus bringt 26**  
Das auf Standards basierende neue Middleware-Konzept verspricht eine flexiblere Integration, als es bislang mit klassischen Integrations-Brokern möglich ist.

**IT-STRATEGIEN**

**Virtueller Netzoperator 37**  
Siemens lässt seine Netz-Provider von einem Dienstleister steuern. Der verhandelt die Verträge mit den Anbietern und überwacht die Service-Level-Agreements.

**Itil-Einführung light 38**  
Mit einer pragmatischen Vorgehensweise lassen sich Itil-Prozesse in kleinen Schritten und ohne großen Kostenaufwand implementieren.

**IT-SERVICES**

**Anwender entdecken BPO 40**  
Bislang lagern Unternehmen vornehmlich einfache Standardprozesse aus. Künftig soll sich das Business Process Outsourcing auch in geschäftskritischen Bereichen etablieren.

**Eine IT-Fabrik vom Berater 41**  
Unilog Avinci hat ein Referenz- und Transformationsmodell entworfen, das den Consulting-Aufwand in Projekten zur Neuausrichtung der IT-Abteilung reduzieren soll.

**JOB & KARRIERE**

**Outsourcing – Mitarbeiter einbeziehen 44**  
Ob eine Auslagerung erfolgreich ist, hängt nicht zuletzt davon ab, wie die betroffenen Mitarbeiter mitziehen. Der Dienstleister muss ihnen ihre Sorgen nehmen und berufliche Perspektiven eröffnen.

**Die Pläne der Personalchefs 46**  
Widersprüchliche Ziele stehen 2005 auf der Agenda der Personalverantwortlichen: Sie sollen Mitarbeiter fördern und gleichzeitig Kosten senken.

**IT-Selbständige verdienen mäßig 49**  
Die schmerzhaften Einbrüche im Freiberuflermarkt liegen mittlerweile eineinhalb Jahre zurück. Die Auftragslage hat sich deutlich verbessert, aber die IT-Freiberufler bleiben bei ihren moderaten Honorarforderungen.

**SCHWERPUNKT: MULTICHANNEL-CRM**

**Call-Center müssen sich umstellen 30**  
Auch die Call-Center müssen auf die Kundenwünsche reagieren und sich auf die verschiedenen Kommunikationskanäle einstellen.

**Kundendaten aufbereiten 32**  
Mit Analyse-Tools hält die Abbott GmbH ihre Kundeninformationen auf dem neuesten Stand.

**STANDARDS**

Impressum	38
Marktplatz	42
Stellenmarkt	47
Zahlen – Prognosen – Trends	50
Kunden-Passwort: Abo-Plus/Members Only	ASF7BE

**COMPUTERWOCHE.de**

**HOT TOPICS**

- E-Mail-Backup für Outlook Express
- CeBIT – zwischen Business und Spielen
- Ratgeber: IT-Recht

**Online-Forum IT-Recht**  
Der Rechtsanwalt Thomas Feil aus Hannover beantwortet im Online-Forum der COMPUTERWOCHE noch bis zum 25. Februar Leserfragen zum IT-Recht.  
[www.computerwoche.de/rg](http://www.computerwoche.de/rg)



**KLICK PARADE**

- Fiorinas Abgang: Zu machtvollersessen ...
- „Unser Geschäft bleibt Technologie“
- Neuheiten auf der CeBIT
- Fiorina: Ein Rechner, Support ...
- Steuerfahndung nimmt Online-Händler ...

**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)



# MENSCHEN

## Fiorina: Es hat sich doch gelohnt



Für Carleton Fiorina hat sich die Arbeit in der IT-Branche ausgezahlt. So erhält die Ex-Chefin von Hewlett-Packard (HP) etwa 21 Millionen Dollar für ihren Ausstieg. Zwei Drittel davon sind die reine Abfindung, auf über sieben Millionen Dollar belaufen sich die Boni für das vergangene Jahr. Beobachter schätzen die Höhe der zusätzlichen Pensionen, Aktien und Optionen auf einen Wert von ebenfalls rund 21 Millionen Dollar. Zudem darf Fiorina ihre IT-Ausrüstung behalten, der technische Support ist drei Monate kostenlos (siehe Seite 10).

## Open Text tauscht die Spitze aus

John Shackleton (Foto), President von Open Text, hat ab Juli auch formell den Chefposten inne. Der seit rund zehn Jahren amtierende CEO Tom Jenkins, Mann für die strategischen Visionen, zieht sich dann in den Verwaltungsrat zurück. Shackleton gilt als eigentlicher Drahtzieher und operativ Verantwortlicher der Expansion, in deren Verlauf Open Text auch die Ixos AG kaufte.



## Paul Wahl hat die Aufsicht



Der einstige SAP- und Siebel-Manager Paul Wahl ist in den Aufsichtsrat von Qliktech eingezogen. Das Unternehmen aus Schweden bietet Programme für Business Intelligence und Performance-Management an – eigenen Angaben zufolge „out of the box“. Im vergangenen Dezember hatte sich die Company in einer Finanzierungsrunde 12,5 Millionen Dollar Venture-Kapital für die Expansion gesichert.

## Novell besetzt das Marketing neu

Peoplesofts einstiger Marketing-Leiter William Hewitt wechselt in gleicher Position in den Vorstand von Novell. Er löst Debra Bergevine ab, die den Posten des Chefs für Marketing und Kommunikation rund drei Jahre innehatte. Sie soll eine andere Position im Unternehmen erhalten. Weitere Stationen in Hewitts Berufsweg waren Hyperion Software und IBM.

## Java-Veteran wechselt zu SAP

Mit George Paolini hat SAP in den USA einen Senior Vice President eingestellt, der die Beziehungen der Walldorfer zu unabhängigen Softwareanbietern pflegen soll. Paolini wird künftig an das SAP-Vorstandsmitglied Shai Agassi berichten. Zuvor war er acht Jahre Manager von Sun Microsystems und als „Evangelist“ unter anderem für den „Java Community Process“ verantwortlich.



## Weinrauch steuert Premiere-IT

Günther Weinrauch (43) ist seit Anfang des Jahres Vice President Information Management bei Premiere. Er übernimmt die Position von Friedrich-Carl Wachs, der die IT als Vorstand Strategy & Development mitbetreut hatte. Der neue Verantwortungsbereich von Weinrauch, der zuvor als Senior Manager bei der Unternehmensberatung Arthur D. Little tätig war, umfasst 125 interne sowie 40 externe Mitarbeiter bei Premiere. Im laufenden Jahr will er unter anderem die IT des Münchner Bezahl-Fernsehsenders gemäß den im Itil-Standard beschriebenen Prozessen umstrukturieren.

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

Kolumne

## HP: Probleme auch ohne „Carly“

Vielleicht ist der Zeitpunkt für Carleton Fiorinas Rauswurf unpassend: Das Geschäftsjahr 2004 war HPs erfolgreichstes seit langem. HPs Börsenwert aber blieb niedrig. Die Marktkapitalisierung ist völlig unbefriedigend.

Gestürzt ist die selbstbewusste und eloquente „Carly“ jedoch wohl über Allzumenschliches: Sie hat es seit ihrer Inthronisation als HP-Chefin und Nachfolgerin von Lewis Platt auf dem CEO-Sessel 1999 offensichtlich nie geschafft, das Topmanagement und die Belegschaft von ihren Führungsqualitäten zu überzeugen. Ganz im Gegenteil: Sie räumte mit dem Kuschelklima des HP-Way dermaßen rigide auf, dass diese sehr wohl nötige Maßnahme wie ein Bumerang auf Fiorina zurückschlug. Fortan muss sie im Unternehmen recht einsam gewesen sein.

Als wäre solcher Reibungsverlust nicht schon problematisch genug für einen Großkonzern, hat die Vorzeigedame der weltweiten Managerinnenriege aber auch keine Götter neben sich dulden wollen. Als Vorstands- und Aufsichtsratsvorsitzende sowie als President häufte sie Ämter und war nicht bereit, starke Manager mit entsprechender Entscheidungsbefugnis in den Geschäftsddivisionen zu etablieren. Noch als der Aufsichtsrat ihr im Januar 2005 dringend empfohlen haben soll, Teile ihrer Macht abzugeben, hat sie



Jan-Bernd Meyer  
Redakteur CW

sich gestraubt. Das ging nicht mehr gut. Bei so viel Machtbewusstsein lässt sich wohl auch erklären, dass in Fiorinas Ära Entscheidungen fielen, die unglücklich zu nennen sind. So schaffte sie es nie – trotz schwarzer Zahlen von HP Services –, HP zu einem veritablen Dienstleistungsanbieter aufzubauen, der sein Hardwareportfolio mit Services flankieren kann ähnlich wie IBM. Die geplatzte Übernahme von PricewaterhouseCoopers ist Legende.

Fiorina konnte auch die schwachbrüstige und chronisch defizitäre Software-Sparte von HP nie stärken. Mögliche und sinnvolle Aufkäufe von Veritas oder Bea schlug sie aus.

Viel zu lange auch hielt sie an der Itanium-Kooperation mit Intel fest – eine Partnerschaft, die zum Rohrkrepierer geriet. Dass auch die HP-eigene PA-Risc-Plattform erst jetzt aufgegeben wurde, ist diskussionswürdig.

HP hat heute keine wettbewerbsfähige Dienstleistungssparte; verschiedene zu bedienende Altsysteme auf Basis von Alpha-, PA-Risc- und Mips-CPU; sechs Betriebssystem- und sechs Prozessorplattformen; zwei große Produktsegmente (PC und Enterprise), die viele Unternehmensressourcen binden und dafür viel zu wenig Profit abwerfen – und mit der Imaging- and Printing-Division nur einen kerngesunden Geschäftsbereich. HP hat auch ohne Fiorina ein großes Problem.

## Microsoft will Mobilfunk-Dollars

Fortsetzung von Seite 1

Die Stars unter den mobilen Endgeräten mit Windows-Betriebssystem waren in Cannes jedoch der von T-Mobile angekündigte „MDA IV“ sowie der „Mobile Messenger“ von Hewlett-Packard, der erstmals offiziell vorgestellt wurde. Auffallend an Knooks Präsentation war, dass der Manager nicht mehr zwischen Smartphones und Pocket-PC-Phones unterschied, sondern nur noch von „Converged Devices“ sprach. Branchenkenner werten dies als ein Indiz dafür, dass Microsoft wohl mit Windows Mobile 2005 die bisherige Trennung zwischen Pocket-PCs und Smartphones aufgeben wird. Knook nahm zu diesen Vermutungen keine Stellung und blockte auch Fragen nach den Mobility-Features der nächsten Exchange-Server-Generation ab. „Alle Welt fragt uns, wie wir die

mobile E-Mail-Anbindung in der nächsten Exchange-Version verbessern, dabei lieben Carrier unseren Ansatz, einem Device mit einer Shadow-SMS mitzuteilen, dass neue Post wartet“, kommentierte Knook die Fragen mit einem Seitenhieb auf den Konkurrenten RIM und das Push-Verfahren beim Blackberry.

### Nokia ins Boot geholt

Als Beleg dafür, wie populär diese Methode sei, führte Knook ein weiteres Argument ins Feld: Nokia nahm in Cannes die Exchange-Server-Protokolle in Lizenz, um so beispielsweise den Besitzern eines „Communicator“ den direkten E-Mail-Abruf von einem Exchange-Server zu ermöglichen.

Die mobile E-Mail-Anbindung ist allerdings nur eine Applikation, mit der Microsoft in Sachen

Mobility punkten will. Mit dem „Connected Services Framework“ schneiderte der Konzern gleich eine Plattform, die den Netzbetreibern die Einführung neuer Dienste und ihre Abrechnung erleichtern soll. Das Framework ist eine Server-basierende Lösung, die sich aus dem Biztalk Server, dem SQL Server, dem Windows Server und Visual Studio .NET zusammensetzt. Neben Drittanwendungen könnten die Netzbetreiber darauf dann Applikationen wie Hosted Exchange 2003, die Microsoft-TV-Plattform, Office Live Communications, MSN-Messenger-Dienste oder Location based Services (LBS) auf Basis von Mappoint aufsetzen.

British Telecom, Bell Canada und Celcom Malaysia wollen das Connected Services Framework laut Microsoft einführen. (hi) ♦

## FRAGE DER WOCHE

Nutzen Sie Blogs (Weblogs) als Informationsquelle?

Ja, regelmäßig

43,1

Ja, sporadisch

10,5

Was ist ein Blog?

9,1

Nein

37,3

Quelle: Computerwoche.de

Angaben in Prozent, Basis: Gesamtstimmen 759

Mehr als die Hälfte der Computerwoche-Besucher informieren sich zumindest gelegentlich in Online-Tagebüchern.

# „Unser Geschäft bleibt Technologie“

Marcel Schneider, Geschäftsführer von Sun Microsystems in Deutschland, sprach mit CW-Redakteur Martin Bayer.

**CW:** Bedeuten Suns jüngste Ankündigungen in Sachen Utility-Computing einen Wechsel der Strategie weg vom Technikanbieter hin zum Dienstleister?

**Schneider:** Aus unserer Sicht entwickelt sich die IT auf ein Utility-Computing-Modell zu. In der Vergangenheit haben die Kunden ihre Rechenzentren selbst gebaut. Dann sind sie dazu übergegangen, Best-of-Breed-Komponenten zu integrieren, was jedoch zu hohen Integrationskosten geführt hat. Der nächste Schritt war, Referenzarchitekturen, also bereits erprobte Architekturen, einzuführen. Darauf folgte das selektive Outsourcing. Der letzte Evolutionschritt ist das Utility-Computing. Strategisch richten wir uns eindeutig darauf aus.

**CW:** Wie stehen Sie zum Thema Outsourcing, mit dem viele Ihrer Wettbewerber erfolgreich sind?

**Schneider:** Ein Gesamt-Outsourcing nach dem Motto, hier hast du für zehn Jahre meine IT, ist nicht mehr gefragt. Der Trend geht eher in die Richtung, einzelne Teile auszulagern. Unser Geschäft bleibt aber Technologie. Es ist nicht unsere Kernkompetenz, ein ganzes Rechenzentrum zu verwalten und zu betreiben. Das werden wir auch nie tun.

**CW:** Das gilt auch für das Utility-Modell?

**Schneider:** Sun will die Architektur dafür bauen und liefern. Das heißt jedoch nicht, dass wir die Grid-Netze und Utility-Datenzentren selbst betreiben werden.

**CW:** Wer wird das tun?

**Schneider:** Wir wollen hier mit den großen Dienstleistern wie beispielsweise EDS zusammenarbeiten.

**CW:** Was sind die Vorteile für den Kunden?

**Schneider:** Mit dem Konzept des Utility-Computing wollen wir Rechenzentrumskapazität mit einem einfachen Preismodell anbieten. Zum Beispiel CPU-Leistung für einen Dollar pro Stunde.

**CW:** Wie lässt sich dieser Preis realisieren?

**Schneider:** Heute liegt die durchschnittliche Auslastung im Rechenzentrum bei etwa 17 Prozent. Dieser Wert lässt sich mit Hilfe des Utility-Computing-Konzepts auf zirka 80 Prozent steigern. Das zugrunde liegende Prinzip entspricht dem Stromnetz. Ressourcen, die man in einer Region benötigt, können aus einem anderen Bereich über ein Grid-Netz bezogen werden.

**CW:** Aber macht dann nicht der Dienstleister, der das RZ betreibt, das Geschäft?

**Schneider:** Hewlett-Packard und IBM setzen auf Kundendurchdringung, wollen den Mehrwert durch Dienstleistung schaffen. Dell macht sein Geschäft, indem es auf

effiziente Art Standardprodukte in den Markt drückt. Suns Fokus liegt dagegen ganz klar auf der Technik, die in der Gesamtlösung zum Tragen kommt. Deshalb sind wir auf Partner angewiesen.

**CW:** Sun ist vor rund einem Jahr eine Partnerschaft mit Microsoft eingegangen. Gibt es Schwierigkeiten, auf einen gemeinsamen Nenner zu kommen?

**Schneider:** Auf der einen Seite sind wir Partner, auf der anderen Seite harte Wettbewerber. Für diese durchaus übliche Konstellation läuft die Zusammenarbeit hervorragend. Wer gedacht hat, jetzt umarmen sich Sun und Microsoft und alles läuft wie am Schnürchen, hatte vielleicht eine zu hohe Erwartungshaltung.

„Zugunsten der Kunden möchten wir die Komplexität reduzieren.“

**CW:** In der Vergangenheit ist es Sun selten gelungen, Kapital aus seinen Technologien zu schlagen. Wie wollen Sie, wenn Sie am Technikfokus festhalten, die wirtschaftliche Talfahrt stoppen?

**Schneider:** Wir sprechen hier von einem Weg. Zwar können wir heute schon Utility-Computing anbieten. Trotzdem wird in den kommenden Monaten nicht die gesamte Industrie sofort darauf umschwenken. Das ist ein Prozess. Viele Kunden werden innerhalb der nächsten zwölf Monate bereits etwas als Utility beziehen, allerdings noch nicht die Business-kritischen Bereiche ihrer IT.

**CW:** Derzeit machen nach wie vor die Server den Löwenanteil des Sun-Geschäfts aus. Doch dieser Markt wird schwieriger. Was tut Sun, um die Verkäufe wieder anzukurbeln?

**Schneider:** Sie können bei Dell Server um 20 Prozent günstiger einkaufen. Dafür brauchen Sie aber 50 Administratoren mehr, die Ihre Systeme betreiben. Unsere Philosophie lautet, die Komplexität zu reduzieren. Wenn Sie die Zahl der Administratoren und den Integrationsaufwand für Sun-Architekturen gegenüber Microsoft-Umgebungen betrachten, dann entdecken Sie hier die relevanten Kosteneinsparungen. ♦

## Mehr zum Thema

[www.computerwoche.de/go/](http://www.computerwoche.de/go/)

\*71177 (Das komplette Gespräch).



## RSA Conference mit Besucherrekord

Anbieter zeigen auf der Sicherheitskonferenz eine Fülle neuer Lösungen.



Eine Reihe von Herstellern nutzte die 14. Ausgabe der RSA Conference in San Francisco, um den mehr als 11 000 Besuchern der Fachveranstaltung neue Produkte vorzustellen. RSA Security beispielsweise zeigte die „RSA SecurID Appliance“, eine auf einem Server vorinstallierte Version seiner bislang nur als Software erhältlichen Authentifizierungslösung. Das ab März erhältliche Produkt ist das Gegenstück zu den „SecurID“-Tokens, die Einmalpasswörter erzeugen. Verisign hingegen war mit zwei neuen Passwort-Tokens ange-reist, mit denen der Anbieter dem Rivalen RSA das Wasser abgraben will: Neben einem einfachen Anhänger für das Erzeugen von Einmalpasswörtern zeigte der Anbieter ein Hybrid-USB-Token, mit dem der Anwender nicht nur Einmalkennungen erzeugen, sondern auch Daten auf dem integrierten Flash-Speicher verschlüsselt ablegen kann.

Cisco stellte eine neue Familie von Intrusion-Prevention-Lösungen vor. Neben fünf eigenständigen Appliances mit Durchsatzraten von 80 Mbit/s bis hin zu 7 Gbit/s bietet der Hersteller auch Softwaremodule, mit denen Router, Switches und Firewalls des Herstellers um Funktionen zur Einbruchabwehr erweitert werden können.

### HP bremst Viren aus

Symantec zeigte eine neue Version von „Symantec Client Security“ und eine überarbeitete Fassung von „Antivirus Corporate Edition“. Hewlett-Packard demonstrierte „HP Virus Throttle“, eine Software, die die Kommunikationsmöglichkeiten eines virusinfizierten Rechners stark einschränken und damit die Auswirkungen eines Virenbefalls begrenzen soll. Einen ausführlicheren Bericht zur RSA Conference lesen Sie in unserer nächsten Ausgabe. (ave) ♦

## Microsoft verschiebt CRM-Release

Der Hersteller feilt weiter an Basisfunktionen seiner Business-Software.

Als „konkretisierten Starttermin“ hat Microsoft jetzt den Zeitverzug bei der Freigabe von Version 2.0 seiner CRM-Software umschrieben. Ursprünglich für April oder Mai geplant, soll die Produktsuite für das Management von Kundenbeziehungen nun im vierten Quartal 2005 allgemein verfügbar sein. Als Begründung nannte der Hersteller Kundenanforderungen, die eine pünktliche Auslieferung verzögert hätten. Im Mittelpunkt der laufenden Arbeiten stehen weiterhin Kernfunktionen und die Produktarchitektur der ersten in .NET entwickelten Business-Software aus Redmond.

Nachdem das letzte offizielle Release 1.2 Anfang 2004 auf den Markt kam, hatte Microsoft im Sommer 2004 ein Upgrade als kostenloses „Feature Pack“ bereitgestellt. Eine der wichtigsten Neuerungen war damals das „In-

formation Bridge Framework“. Dieses ermöglicht die Nutzung der hauseigenen „Smarttag“-Technik, um CRM-Informationen in Office-Anwendungen einzubinden.

Doch offenbar ist die angestrebte engere Integration der CRM-Software in die Microsoft-Welt noch nicht vollständig erreicht. So sollen sich beispielsweise das Infrastrukturpaket „Small Business Server“ und Microsoft CRM künftig gemeinsam installieren lassen. Ferner ist ein erweiterter Support für kundenspezifische Lösungen vorgesehen, um individuelle Anpassungen an der CRM-Software bei Upgrades weiterverwenden zu können. Verbesserungen sind zudem bei den Funktionen für Marketing- und Kampagnen-Management sowie bei der Sicherung der Datenqualität geplant. (as) ♦

# Siemens bläst zur Aufholjagd

Die Kommunikationssparte des Konzerns gibt sich im Handy-Geschäft nicht geschlagen und forciert zugleich die Bemühungen im Bereich Infrastrukturtechnik.

VON CW-REDAKTEUR PETER GRUBER

Lothar Pauly, Chef der Siemens-Konzernsparte Communications, blieb auf dem „3GSM World Congress“ in Cannes eine Antwort auf die Zukunft der angeschlagenen Handy-Einheit von Siemens schuldig. Er bekräftigte nur, was zuletzt Heinrich von Pierer Ende Januar bei seiner Abschiedsrede als Vorstandsvorsitzender auf der Hauptversammlung gesagt hatte. Die vier Optionen Schließung, Verkauf, Partnerschaft oder Fortbestand seien alle weiter denkbar. Eine Abwicklung wolle der Konzern aber unbedingt verhindern, weil dadurch enorme Werte vernichtet würden.

## Handys bringen rote Zahlen

Pauly ließ aber auch keinen Zweifel daran, dass die Konzernmutter mit ihrem neuen CEO Klaus Kleinfeld an der Spitze auf Dauer keine Verluste akzeptieren werde. Alle Anstrengungen seien darauf gerichtet, eine rasche Lösung zu finden. Derzeit, so Pauly, laufe ein weiteres Programm zur Kostenreduzierung, um das Minus einzudämmen. Gleichwohl werde Siemens auch im aktuellen Quartal im Handy-Geschäft rote Zahlen schreiben.



„Ich gebe zu, dass wir mit unseren UMTS-Handys zu spät dran sind“ – Lothar Pauly, Chef der Siemens-Konzernsparte Communications.

Der Boss der gesamten Kommunikationssparte wollte in Cannes auch zu den Gerüchten um eine Partnerschaft mit dem japanischen Hersteller NEC nicht Stellung nehmen. Eine Kooperation im Stile des Joint Ventures Sony Ericsson wäre durchaus denkbar, weil Siemens mit NEC auch bei der Errichtung von Mobilfunknetzen erfolgreich zusammenarbeitet. Vieles deutete in Cannes aber darauf hin, dass Konzernchef Kleinfeld eine Saniierung des Handy-Business oh-

ne externen Partner verordnet hat. Paulys Worte lassen sich so interpretieren: „Bei den Handsets haben wir eine Aufholjagd vor uns, die jetzt gestartet wurde.“

Indiz für einen Alleingang könnte ferner die Ankündigung des UMTS-Handys „SXG 75“ zur CeBIT sein. Dieses Modell ist eines von zwei Endgeräten, die das Münchner Unternehmen in diesem Jahr für die dritte Mobilfunkgeneration auf den Markt bringen wird. Auf die Frage, ob zwei UMTS-Produkte im Vergleich zu den Wettbewerbern nicht zu wenig seien, entgegnete Pauly: „Ich gebe zu, dass wir mit unseren UMTS-Handys zu spät dran sind.“ Er sehe aber auch keinen Sinn darin, zu viele Modelle im Angebot zu haben.

## Erfolge mit Infrastruktur

Da das Handy-Geschäft zurzeit wenig Anlass zur Freude gibt, versuchte Pauly in Cannes, die führende Rolle von Siemens im Bereich Netzinfrastrukturtechnik in den Vordergrund zu stellen. Von weltweit 29 im vergangenen Jahr vergebenen 3G-Netzprojekten habe Siemens ein Viertel gewonnen – und damit mehr als jeder Mitbewerber. Die Münchner verbuchen 35 Prozent aller international installier-

ten Mobilfunkbasisstationen auf ihr Konto. Um in Sachen UMTS neben dem für die CeBIT angekündigten Mobiltelefon ein weiteres Zeichen zu setzen, präsentierte Pauly auf der Messe eine HSDPA-Datenkarte (HSDPA = High Speed Downlink Packet Access). Siemens will bei der Ver-



breitung des Turbo-UMTS mit Transferraten zwischen 2 und 3 Mbit/s einer der Vorreiter sein und End-to-End-Lösungen anbieten. Die Datenkarte soll in der zweiten Jahreshälfte auf den Markt kommen und wird von dem Unternehmen selbst mit einem Chipsatz von Qualcomm gefertigt.

Pauly rechnet rasch mit einer Einführung des Standards, weil die Mobilfunknetzbetreiber damit einen schnelleren Zugriff auf das Internet ermöglichen und den Nachteil gegenüber DSL-Festnetzanschlüssen ausgleichen können. Bis 2008 werden die Mobilfunk-Provider in Westeuropa nach Ansicht des Siemens-Managers 30 Prozent ihrer

Umsätze mit Datendiensten erwirtschaften. Dabei werde sich der Anteil von SMS zunehmend verringern, und andere Services wie MMS und Video, die derzeit nur drei Prozent zum gesamten Datenvolumen beitragen, würden auf 22 Prozent zulegen. Ende 2006 rechnen die Experten weltweit mit rund 150 Millionen 3G-Nutzern, derzeit sind es laut UMTS Forum 16 Millionen.

Neben dem 3G-Engagement verwies Pauly auch auf die Wimax-Entwicklungen aus dem Hause Siemens. Die Kommunikationssparte will ebenfalls in der zweiten Jahreshälfte eine Wimax-Produktfamilie unter der Bezeichnung „Sky-max“ auf den Markt bringen. Auch hier wird der Konzern ein End-to-End-Portfolio an Carrier vermarkten.

Gut aufgestellt sieht Pauly seinen Bereich auch in Sachen Konvergenz zwischen Festnetz und Mobilfunk. Das Unternehmen adressiert diesen aufkommenden Markt mit seinem „IP-Multimedia Subsystem“ (IMS). Dabei handelt es sich um eine Steuerungsplattform für Multimedia-Dienste in paketorientierten Netzen, für die Siemens in Cannes eine Reihe von Anwendungen auf Basis des Session Initiation Protocol (SIP) demonstrierte, wie zum Beispiel Push and Talk oder Animated Instant Voice Messaging.

## Konvergente Netze

Den Beweis, dass IMS auch Dienste in konvergenten Netzen beherrscht, trat Siemens auf der 3GSM World mit Voice-over-IP-Telefonaten aus dem Mobilfunknetz auf PCs und auf Festnetztelefonen sowie Push-and-Talk-Verbindungen zwischen Handy und PC an. Auf einem Notebook mit UMTS-Datenkarte liefen dabei gleichzeitig IMS-Services wie Whiteboarding, Videotelefonie sowie File-Transfer ab.

IMS wurde bereits bei dem Mobilfunkanbieter Orange und dem Internet-Service-Provider Wanadoo eingeführt. Beides sind Töchter von France Télécom, mit der Siemens 2004 eine Partnerschaft geschlossen hat. MMO2 will die Plattform 2007 installieren. ◆

ROBUSTE OBJEKT-DATENBANK

HOCHLEISTUNGS-SQL

MULTIDIMENSIONALER ZUGRIFF

## Robuste Objekte und robustes SQL

### Ihre Vision eines besseren DBMS

Nutzen Sie für Ihre Anwendungen der nächsten Generation eine Datenbank der nächsten Generation. Als postrelationale Datenbank kombiniert Caché Hochleistungs-SQL für schnellere Abfragen mit einer fortgeschrittenen Objekt-Datenbank für hochperformanten Objektzugriff.

Mit Caché ist kein Mapping zwischen der objektorientierten und der relationalen Sicht erforderlich. Dies bedeutet erhebliche Einsparungen bei der Entwicklungs-

und Verarbeitungszeit. Dabei sind Caché-Anwendungen extrem skalierbar und blitzschnell. Obendrein entfällt die ständige Datenbankadministration und -pflege.

Caché ist mehr als nur ein Datenbanksystem. Es bietet eine leistungsstarke Entwicklungsumgebung für Web-Anwendungen, mit der Applikationen in erheblich kürzerer Zeit erstellt und angepasst werden können. Dabei ist Caché so zuverlässig, dass es die weltweit führende Datenbank im Gesundheitswesen ist und umfangreiche Unternehmensanwendungen

im Finanzbereich, der öffentlichen Hand, Handel und Logistik und in vielen anderen Branchen darauf aufbauen.

InterSystems stellt seit mehr als 25 Jahren hochleistungsfähige Softwarelösungen bereit. Wir bieten 24x7 Support für vier Millionen Anwender in weltweit 88 Ländern. Caché ist verfügbar für Windows, OpenVMS, Linux sowie für alle gängigen UNIX-Plattformen und für Konfigurationen von zwei bis über 10.000 gleichzeitige Nutzer geeignet.

## Jetzt testen!

Holen Sie sich eine voll funktionsfähige Version von Caché unter [www.InterSystems.de](http://www.InterSystems.de).

InterSystems GmbH • Hilpertstr. 20a • D-64295 Darmstadt • Tel. +49.6151.1747-0 • Fax +49.6151.1747-11 • [www.InterSystems.de](http://www.InterSystems.de)

© 2004 InterSystems Corporation. All rights reserved.

InterSystems  
**CACHÉ**  
Make Applications Faster

## Mehr zum Thema

[www.computerwoche.de/go/153332](http://www.computerwoche.de/go/153332) (Siemens'

Handy-Sorgen);

**153351** (UMTS);

**153226** (Festnetz in Not).

A man in a dark blue suit, white shirt, and blue tie is running across a narrow wire. The background is a complex, futuristic data center or server room with multiple levels, racks of servers, and satellite dishes. The scene is lit with a cool blue tone. A blue speech bubble in the top right corner contains white text.

60% der größten Fortune 500®  
Unternehmen\* setzen auf  
vernetzte IT-Services von BT.

Die weltweite Netzabdeckung von BT umfasst heute 120 Länder auf 5 Kontinenten. Darauf und auf unsere jahrzehntelange Erfahrung im Global Networking verlassen sich führende Unternehmen und Organisationen. Denn sie wissen, dass wir entscheidende Informationen schnell, sicher und zuverlässig ans Ziel bringen. Das schafft mehr Zeit fürs Wesentliche und sichert den Erfolg in der digital vernetzten Wirtschaft. Mehr dazu unter [bt.com/networkedIT](http://bt.com/networkedIT)

\*Die Angabe basiert auf den Top 20 Unternehmen der vom Fortune Magazine veröffentlichten „Fortune 500“ Liste.



More power to you