

COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



REORGANISATION

Siemens beglückt SBS

Der neue Siemens-Sprecher Klaus Kleinfeld hat entschieden: SBS soll die Konzern-IT künftig komplett betreuen. **SEITE 9**



STRATEGIE

HP-Manager selbstkritisch

Strategische Fehler im Speicher- und Notebook-Geschäft räumen der deutsche HP-Chef Uli Holdenried und andere Manager ein. **SEITE 10**



BUSINESS-REPORT

Prozess-Dschungel

IDS-Scheer-Vorstand Wolfram Jost und andere helfen Unternehmen bei der Einführung einer Prozess-Organisation. Ein gutes Geschäft. **SEITE 12**

IBM verliert Interesse an Intels Itanium

Mit der dritten Generation seines Chipsets „Enterprise X Architecture“ (EXA), die unter der Bezeichnung „X3“ vorgestellt wurde, unterstützt IBM nicht mehr die reine 64-Bit-Architektur „Itanium“ von Intel, sondern nur noch dessen „Xeon“-Prozessoren. IBM begründet den Schritt mit der geringen Marktakzeptanz des Itanium, schließt aber nicht aus, in einem Nachfolger des X3-Chipsets den Itanium-Support wieder aufzunehmen, sollte die Nachfrage anziehen. Spekuliert wird nun, ob IBM künftig überhaupt keine Itanium-Server offerieren wird oder ob der Konzern nur auf das Erscheinen des Dual-Core-Itaniums „Montecito“ wartet. (tc)

ZAHL DER WOCHE

7,2 % – um so viel soll der deutsche IT-Service-Markt in diesem Jahr zulegen, prognostizierten die Berater von Detecon International aus Eschborn. Der gesamte Markt für Informations- und Kommunikationstechnik werde um 4,1 Prozent auf ein Volumen von 132 Milliarden Euro wachsen. Während im IT-Markt die Dienstleistungen am stärksten zulegen, sollen es im Telecom-Markt die mobilen Datendienste sein, denen die Telekom-Tochter ein Wachstum von 20 Prozent zutraut.

SQL Server 2005 wird viel teurer

Das lang erwartete Upgrade für Microsofts Datenbank SQL Server (Codename „Yukon“) wird um rund 25 Prozent teurer als sein Vorgänger. Die „Enterprise Edition“ des SQL Server 2005 soll laut Listenpreis rund 25 000 Dollar pro CPU oder 13 500 Dollar pro Server mit 25 Nutzerlizenzen kosten. Auch für die „Standard Edition“ steigt der Preis kräftig. Microsoft begründet die Maßnahme mit den zahlreichen neuen Features, die das Produkt aufwerteten (siehe www.computerwoche.de/go/*71682).

EDS prüft Trennung von A.T. Kearney

Der Dienstleister hat den hauseigenen Beratern ein Management-Buyout angeboten.

Nach zehn Jahren räumt EDS indirekt das Scheitern des Versuchs ein, die Management-Consultants von A.T. Kearney zu integrieren. Ende Februar diskutierte EDS-Chef Michael Jordan bei einem internen Treffen mit A.T.-Kearney-Partnern die Möglichkeiten eines Management-Buyouts. Wenngleich EDS-Verantwortliche offiziell darauf verweisen, dass bislang keine Entscheidung getroffen wurde, zeigt die neue Entwicklung doch, dass der EDS-Chef nicht mehr auf Synergien zwischen Beratungs- und Betriebservices hofft. Die Geschäftsmodelle der Unternehmen passten nicht zusammen, sagte Jordan den A.T. Kearney-Partnern. Schon auf dem Weltwirtschaftsforum in Davos im Januar hatte der EDS-Chef

mit seiner Enttäuschung nicht hinterm Berg gehalten: „A.T. Kearney ist erheblich geschrumpft, weil wir nicht wussten, wie wir mit dem Unternehmen umgehen sollten“, räumte er ein. Zuletzt nahm die Management-Beratung mit rund 3000 Mitarbeitern nur noch 806 Millionen Dollar ein und steuerte weniger als fünf Prozent zu den Gesamteinnahmen von EDS bei. Der Verlust belief sich auf zehn Millionen Dollar. Im Jahr 2000 hatte A.T.Kearney noch einen Umsatz von 1,5 Milliarden Dollar erzielt.

Als EDS das Beratungshaus 1995 für 600 Millionen Dollar übernahm, hoffte der IT-Dienstleister, Kontakte zu den obersten Management-Etagen potenzieller Kunden knüpfen zu können.

Fortsetzung auf Seite 4

SAP kauft mit Retek Handelslösung

Der Konzern betreibt seine teuerste Akquisition.

Für 496 Millionen Dollar hat der Vorstand des amerikanischen Softwareanbieters Retek einem Fusionsvertrag mit SAP America Inc., der US-Tochter der badischen Softwerker, zugestimmt und den Aktionären zur Annahme des Angebots geraten. Damit will SAP seine eigenen Lösungen im Retail-Bereich verstärken.

Bereits 2003 hatte SAP angekündigt, sich neben den Sparten Banking, Financial Services und Hightech auch auf den Handelssektor konzentrieren zu wollen. Der Markt für Handelssoftware sei sehr fragmentiert, erläuterte SAP-Vertriebsvorstand Léo Apotheker das Wachstumspotenzial. Viele Unternehmen würden noch Eigenentwicklungen einsetzen. Angesichts neuer Technologien wie RFID wachse jedoch der Druck, auf Standardplattformen zu wechseln.

Nach Einschätzung der Analysten von AMR Research werden Handelsfirmen 2005 ihre IT-Ausgaben weltweit um 5,8



SAPs Vertriebsvorstand Léo Apotheker erhofft sich von der RFID-Technik Impulse für das Geschäft mit dem Handel.

Prozent aufstocken. Vor diesem Hintergrund sei die Retek-Übernahme ein geschickter Schachzug von SAP. Der Konzern könne damit Lücken im eigenen Portfolio stopfen und sein Branchenwissen ausbauen. Bis die SAP mitteile, wie sie die Retek-Software in die neue Integrationsplattform Netweaver integrieren wolle, sollten Kunden jedoch ihre Upgrade-Pläne auf Eis legen. Daher müsse SAP schnell einen Fahrplan präsentieren. Bislang blieb der Konzern eine Roadmap schuldig. (ba)

DIESE WOCHE



Jürgen Richter, Siebel

Siebel – no Demand?

Jürgen Richter, neuer Deutschland-Chef des CRM-Anbieters Siebel, will das Geschäft mit einer Mittelstandsoffensive ankurbeln. **Interview SEITE 5**

Grid-Computing

Anwender knüpfen große Erwartungen an Lösungen für verteiltes Rechnen. Die Ansätze der Hersteller im Überblick. **Thema der Woche SEITE 8**

Gedas mit hohem Gewinn

Die IT-Dienstleistungstochter des Volkswagen-Konzerns kommt trotz sinkender kaptiver Umsätze gut zurecht. **Nachrichten SEITE 14**

Novell schlingert auf Linux-Kurs

Zwar wachsen Umsatz und Gewinn, doch das Linux-Geschäft bleibt noch hinter den Erwartungen zurück. **Nachrichten SEITE 14**

Brandherd ALG II

Die Bundesagentur für Arbeit hat weder mit ihrer Jobbörse noch mit der Software zur Berechnung des Arbeitslosengelds II ein glückliches Händchen. **Nachrichten SEITE 15**





Wie Linux-Server sicherer werden 16

Linux hat in puncto Sicherheit mit ähnlichen Problemen zu kämpfen wie Windows. Erst das Härten des Systems bringt den gewünschten Schutz.

Pro und kontra CeBIT 30

Für wie sinnvoll halten Deutschlands CIOs den Mega-Event in Hannover? Eine Blitzzumfrage zeigt: Kleinere Veranstaltungen haben mehr Charme.



Data Warehouse ruft Mainframe 28

Wie der Hamburger Logistikkonzern Hapag-Lloyd Container Linie sein Unix-basierendes Data Warehouse mit dem Host verbindet.



NACHRICHTEN

Wann kommt die Gesundheitskarte? 5
Beteuerungen des Bundesgesundheitsministeriums, wonach der Zeitplan gehalten werden könne, sind wenig glaubwürdig.

Microsoft will zur Eclipse-Konferenz 6
Java-Entwickler sollen die Vorzüge von „Visual Studio .NET“ erklärt bekommen.

IBM kämpft um Lenovo-Deal 6
Kompromissvorschläge an die US-Regierung sollen den Verkauf der PC-Sparte möglich machen.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

Leistungsschub für X-Series-Rechner 18
Stärkere Prozessoren und das neue X3-Chipset verleihen IBMs Intel-Servern Highend-Eigenschaften.

Intel baut Silizium-Laser 18
Den Forschern ist es gelungen, mit dem billigen Grundstoff einen beständigen Laserstrahl zu erzeugen.

Cisco erweitert Self-Defending Network 19
Mit „Adaptive Threat Defense“ kommt die nächste Phase für intelligente, sich selbst schützende Netze.

Easy koppelt SAPs Portal an 20
Das Dokumenten-Management-System knüpft an das Repository-Framework von SAP an.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

PRAXIS

Test: Verschlüsseln mit Datafort 22
Die Verschlüsselungs-Appliance der Firma Decru ist teuer, wird dafür aber hohen Anforderungen an die Datensicherheit in Unternehmensnetzen gerecht.

Ratgeber zur Stammdatenpflege 24
Was die Stammdatenharmonisierung bringt und acht wichtige Regeln, die in Konsolidierungsprojekten beachtet werden sollten.

IT-STRATEGIEN

Sparen ist nicht alles 32
Auf den Hamburger Strategietagen zeigten IT-Manager auf, was geschickt eingesetzte IT für das Kerngeschäft tun kann.

Logistiker investiert in BI-Projekt 33
Hellmann Logistics profitiert von einem zentralen Business-Intelligence-System, das Aufschluss über Performance, Kundenzufriedenheit und Rentabilität gibt.

IT-SERVICES

Call-Center-Branche wächst 36
Die Betreiber von Kommunikationszentralen haben im vergangenen Jahr gute Geschäfte getätigt und Arbeitsplätze geschaffen. Allerdings klagen sie über den verschärften Verbraucherschutz.

IT-Service-Deals schrumpfen 37
Die großen IT-Service-Provider müssen sich mit immer kleineren Aufträgen begnügen. Die Anwender wählen zunehmend selektive Outsourcing-Projekte.

JOB & KARRIERE

Wie man gute Mitarbeiter bindet 40
Erfolgreiche Firmen begnügen sich nicht damit, hochwertige Produkte auf den Markt zu bringen. Sie kümmern sich auch um das Wohlergehen des Personals, indem sie Entwicklungschancen bieten.

Manager als positives Vorbild 48
Der Pater und Management-Berater Anselm Bilgri erwartet von Führungskräften, dass sie das richtige Maß in der Balance zwischen Unternehmenszielen und den Interessen der Mitarbeiter finden.

Trendthema: Mobile E-Learning 49
Auf der Messe und dem Kongress für IT-unterstütztes Lernen „Learntec“ in Karlsruhe ging es vor allem um Lösungen, die sich schnell und flexibel umsetzen lassen.

SCHWERPUNKT: HOST-INTEGRATION

Der Host öffnet sich Web-Anwendungen 26
Legacy-Applikationen lassen sich auf unterschiedlichen Wegen in moderne IT-Infrastrukturen einbinden.

Terminalemulation bleibt populär 29
Die traditionelle Verknüpfung von Arbeitsplatz- und Zentralrechner hat noch nicht ausgedient.

STANDARDS

Impressum	32
Marktplatz	38
Stellenmarkt	42
Zahlen – Prognosen – Trends	50
Kunden-Passwort: Abo-Plus/Members Only	PO56DD

COMPUTERWOCHE.de

HOT TOPICS

- „Partner sind der Schlüssel zum Mittelstand“
- SAP R/3: Lizenz zum Upgrade
- Mysap ERP: Mehr als ein Release-Wechsel

COMPUTERWOCHE-Events

Informationen rund um Kongresse und Fachveranstaltungen der COMPUTERWOCHE und des IDG-Verlags finden Sie auf www.computerwoche.de unter „IDG Veranstaltungen“ oder unter www.idg-veranstaltungen.de.

Karriere-Ratgeber

Noch bis zum 9. März moderiert Marcus Fischer von Audi in Ingolstadt das Karriereforum unter www.computerwoche.de/rg

KLICK PARADE

- SAP kauft Retek für 496 Millionen Dollar
- SQL Server 2005 wird teurer
- Siemens will IT-Infrastruktur an SBS abgeben
- Mac-Pionier Jef Raskin verstorben



Kompetenz in Unternehmens-IT



Service Management:

Wir helfen unseren Kunden bei der Definition, Implementierung und dem Management von IT-Services, die genau auf ihre Unternehmensziele ausgerichtet sind.



Infrastruktur Effizienz:

Wir unterstützen die Ziele unserer Kunden mit dem Aufbau eines geeigneten Rechenzentrums, mit optimierten Umgebungen sowie der Reduzierung von Kosten bis zu einer optimalen Nutzung vorhandener Infrastrukturen.



Informations- und Anwendungsintegration:

Wir unterstützen unsere Kunden bei der Integration von Anwendungen, Plattformen und Hardware. Damit erleichtern wir den Anwendern ihre Handhabung.



Smart Sourcing:

Wir übernehmen für unsere Kunden die Verantwortung vom Produkt-Support bis hin zum Outtasking. IT-Sourcing-on-Demand bedeutet für uns individuelle Leistungsgestaltung mit flexiblen Abrechnungsmodellen.



MENSCHEN

Loserth leitet Attachmate-Vertrieb



Otto Loserth ist neuer Vertriebsleiter der Attachmate International Sales GmbH in München und in dieser Position verantwortlich für das Geschäft in Deutschland und den Benelux-Ländern. Er wird die Vertriebsaktivitäten des Anbieters von Lösungen für den Host-Zugriff und die Legacy-Integration koordinieren. Vor seinem Engagement bei Attachmate war er als Bereichsleiter bei der Ebit GmbH verantwortlich für Beratungen und Projektierungen. Im Jahr 2000 schloss er sich Attachmate als Geschäftsstellenleiter München an.

Thierry Breton wird Finanzminister

Thierry Breton, Chef von France Télécom, beerbt Hervé Gaymard als französischer Finanzminister. Gaymard hatte sich öffentlichen Ärger zugezogen, weil er nach eigenen Angaben so viel zu tun hatte, dass ihm die Unschicklichkeit einer mehrere hundert Quadratmeter großen Pariser Wohnung samt Zugehfrauen und weiteren Bediensteten, die der französische Steuerzahler mit 14 000 Euro im Monat subventionierte, nicht auffallen wollte. Jetzt wurde er freiwillig zurückgetreten. Didier Lombard wird Bretons Nachfolger.



Bernd Schön: Chef bei Technotrend



Der im thüringischen Erfurt ansässige Anbieter von Breitbandtechnik, Technotrend AG, hat Bernd Schön zum Vertriebs- und Marketing-Leiter ernannt. Der 55-Jährige war zuvor bei Rein Elektronik und Mitsubishi Electric tätig. In den vergangenen sechs Jahren vor seinem Antritt bei Technotrend baute Schön das weltweite Geschäft für digitales Fernsehen bei Hauppauge Computer Works auf. Heiko Kieser, Vorstandsvorsitzender von Technotrend, rechnet damit, dass Schön das deutsche und europäische Geschäft ausbauen wird.

Macintosh-Pionier Jef Raskin ist tot

Jef Raskin, der Mann, der Apples bahnbrechenden „Macintosh“ konzipierte, ist tot. Der 61-jährige stieß 1978 als einunddreißigster Mitarbeiter zu Apple. 1979 hatte er die wegweisende Idee, einen Computer zu einem erschwinglichen Preis zu entwickeln, der auf Verbraucher abzielt und einfach zu benutzen sein sollte. Heraus kam der Macintosh, benannt nach Raskins Lieblingsapfelsorte. Dass der Mac bei seiner Markteinführung 1984 dann mit 2495 Dollar alles andere als preiswert war, hatte Raskin nicht mehr zu verantworten. Er hatte sich mit Firmengründer Steve Jobs überworfen und das Unternehmen verlassen.

Nach seinem Weggang aus Cupertino gründete Raskin seine eigene Firma Information Appliance und betätigte sich als Buchautor. Kennzeichnend für den unkonventionellen Geist waren weitere Aktivitäten und Interessen. Raskin dirigierte die San Francisco Chamber Opera Society und spielte selbst drei Instrumente, seine Werke wurde im New Yorker Museum of Modern Art ausgestellt, ferner hielt er ein Patent im Bereich der Konstruktion von Flugzeugtragflächen. Zudem überzeugte er als Bogenschütze und Gelegenheitsrennfahrer.



Personalmitteilungen bitte an Menschen@Computerwoche.de

Kolumne

EDS: Back to the Future

Während sich die meisten großen IT-Dienstleister um die Unterstützung von Unternehmensberatern bemühen, scheint EDS nun den entgegengesetzten Weg einzuschlagen (siehe Seite 1). Führende Partner der 1995 übernommenen Unternehmensberatung A.T. Kearney sprechen mit EDS-Chef Michael Jordan über eine mögliche Trennung.

Schon lange war es in der IT-Szene ein offenes Geheimnis, dass Outsourcer und Unternehmensberater die erhofften Synergien nie realisieren konnten. EDS war der erste IT-Dienstleister, der sein Geschäftsmodell auf die Unternehmensberatung ausdehnte. Wer als IT-Dienstleister Zugang zu den Topetagen wollte, brauchte Consultants als Türöffner. Dieser Gedanke war richtig. Das bewies auch die IBM mit der Übernahme von Pricewaterhouse-Coopers. Accenture ging einen ähnlichen Weg, wenn auch ohne fremde Hilfe. Das Unternehmen schaffte es aus eigener Kraft, das Geschäft über die eigenen IT-Dienstleistungen auf die Beratung auszudehnen.

Das Ziel ist das gleiche: EDS, IBM und Accenture wollen nicht nur Unternehmens-, Prozess- und IT-Beratung aus einer Hand anbieten, sondern auch den IT-Betrieb betreuen. Das gelingt allerdings nur – IBM hat hier das Optimum noch keineswegs erreicht –, wenn Berater und Integra-



Christoph Witte
Chefredakteur CW

toren Hand in Hand arbeiten; wenn Unternehmensberater ihren Kunden letzten Endes Lösungen vorschlagen, die auch Produkte und Services des eigenen Integrationsdienstleisters oder auch eigene Hard- und Software enthalten.

EDS und A.T. Kearney waren dagegen einem anderen Paradigma verhaftet. Sie legten auch nach dem Merger größten Wert auf Unabhängigkeit voneinander. Anfangs forderten die Kunden diese Trennung von Beratung und Integration. Seit einigen Jahren wollen sie aber alles aus einer Hand. Diesen Trend hat

EDS nicht genutzt. Das Unternehmen fiel im klassischen IT-Dienstleistungsmarkt zurück, einige Deals wie der mit der US-Navy verschlingen Geld, anstatt welches abzuwerfen, und jetzt zeichnen sich zudem Schwierigkeiten mit General Motors ab. Der Autobauer will große Teile der jährlichen Gebühren von zwei Milliarden Dollar einsparen.

EDS-Chef Michael Jordan dürfte das Geld aus einem Verkauf von A.T. Kearney also nutzen, um in neue Geschäftsfelder zu investieren: Einerseits will er mit Partnern wie den HR-Beratern von Tower Perrins BPO-Angebote machen und andererseits gemeinsam mit IT-Herstellern wie Dell, Cisco und Microsoft Services offerieren. Für Unabhängigkeit ist da kein Platz mehr.

Kommentare zu diesem Kommentar bitte an cwitte@computerwoche.de.

EDS prüft Trennung von A.T. Kearney

Fortsetzung von Seite 1

Die Consultants sollten den Weg für große strategische Outsourcing-Projekte bereiten. Besonders Jordans Vorgänger, der ehemalige EDS-Chef Richard Brown, verlangte von A.T. Kearney-Beratern Sales-Aktivitäten im Outsourcing-Bereich. Der Plan scheiterte und ruinierte zudem das Verhältnis zwischen Mutter und Tochter, weil die Consultants nun ihr Image als unabhängiges Beratungshaus zu verlieren drohten. Letzten Endes ließen sich die zwei unterschiedlichen Kulturen nicht integrieren.

Die gescheiterte Ehe zwischen EDS und A.T. Kearney bedeutet jedoch nicht, dass sich zwischen Consulting- und Outsourcing-Geschäft keine Synergien herstellen lassen. Andere Wettbewerber haben ähnliche Modelle erfolgreich umgesetzt, auch wenn sie ebenfalls mit Startpro-

blemen kämpften. „Accenture und in gewisser Weise auch IBM mit Pricewaterhouse-Coopers haben Consulting und Outsourcing erfolgreicher miteinander verknüpft“, beobachtet Katharina Grimme, Analystin bei Ovum. Das Marktforschungshaus bezeichnet die gescheiterte Partnerschaft zwischen EDS und A.T. Kearney als Beispiel dafür, wie solche Verbindungen nicht gestaltet werden sollten.

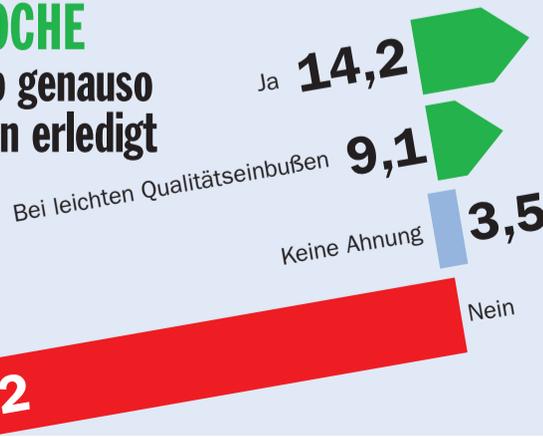
Consulting passt nicht zu EDS

Während die Wettbewerber sich mit ihren Akquisitionen IT-Beratungskompetenz ins Haus holten, versuchte EDS mit A.T. Kearney ein Unternehmen zu integrieren, das seine Kernkompetenz im Bereich Management-Consulting hat. „A.T. Kearney ist eine richtige Strategie- und Management-Beratung alter Prä-

gung, also vergleichbar mit McKinsey“, erklärt Dietmar Fink, Direktor des Instituts für Management und Beratung der Deutschen Gesellschaft für Managementforschung in Bonn. „Eine Trennung würde dem Unternehmen gut tun.“

Risiko und Chance liegen auch für EDS nah beieinander. Der Ruf des Unternehmens ist nach zwei Jahren voller Probleme und Pannen ohnehin beschädigt, EDS könnte eine Trennung von A.T. Kearney daher als Teil notwendiger Aufräumarbeiten verkaufen. Schwerer wird es für den IT-Dienstleister jedoch, ohne die Beratungssparte den gestiegenen Ansprüche der Kunden gerecht zu werden. Neben einfachen Betriebservices verlangen die Anwender zunehmend Transformationsleistungen, um die IT-Landschaft zu erneuern. (jha) ♦

FRAGE DER WOCHE
Könnte Ihr IT-Job genauso gut auch in Indien erledigt werden?



Selbstbewusst: Knapp drei Viertel der Computerwoche.de-Leser hält sich für nicht offshorebar.

Quelle: Computerwoche.de
Angaben in Prozent, Basis: 706

„SAP fehlt die Technik für On Demand“

Jürgen Richter, Deutschlands neuer Siebel-Chef, im Gespräch mit CW-Redakteur Sascha Alexander.

CW: Letztes Jahr kündigte Siebel eine Mittelstandsoffensive an und stellte neben neuer Software auch ein Partnerprogramm vor. Was hat sich bisher getan?

Richter: Es ist immer noch ein junges Geschäft für uns und erfordert weitere Investitionen. In Deutschland läuft der Vertrieb erst seit November 2004. Bisher betreuen wir vor allem Bestandskunden. Zudem erweitern wir hierzulande die Zielgruppe in Richtung gehobener Mittelstand mit einem Jahresumsatz von bis zu einer Milliarde Dollar.

CW: Ist Ihr Angebot demnach doch eher etwas für den gehobenen Mittelstand?

Richter: Unsere Mietsoftware „Siebel CRM On Demand“ richtet sich vor allem an kleinere Firmen und Konzernbereiche. Die neue „Siebel CRM, Professional Edition“ zielt hingegen auf den klassischen und den gehobenen Mittelstand.

„Der Schlüssel zum Mittelstand sind Partner.“

CW: Bisher hatte Siebel wenig Erfolg im Mittelstand, da die Produkte als teuer und aufwändig gelten.

Richter: Wir müssen Firmen die Angst vor der Komplexität einer Siebel-Mittelstandslösung nehmen. Unsere Argumente sind die Investitionssicherheit der On-Demand-Software (70 Euro pro User im Monat) und dass die Professional Edition auf diese Klientel zugeschnitten ist. Zum anderen brauchen wir die Hilfe ausgewiesener Partner. Ich kann den Mittelstand nicht im Direktvertrieb erreichen.

CW: Was Siebel früher aber versucht hat...

Richter: Ja, aber schauen wir nicht mehr zurück. Der Schlüssel zum Mittelstand sind Partner.

CW: Steht der indirekte Vertrieb?

Richter: Wir haben in Deutschland bisher drei Mittelstandspartner. Zudem verhandeln wir mit etablierten Firmen, die landesweit vertreten sind.

CW: Ihre Vertriebspartner verdienen an den Margen beim Lizenzverkauf der Professional Edition. Das On-Demand-Angebot hingegen wird von IBM und T-Systems gehostet. Schaden Sie sich nicht, wenn Ihre Partner beim Kunden konkurrieren?

Richter: Das müssen wir mit aller Macht verhindern. Reseller können zudem die

On-Demand-Lösung verkaufen. Dabei erhalten sie entweder eine Vermittlerprovision, wenn der Kunde direkt mit dem Hostler verhandeln will, oder sie schließen einen „Path-Through“-Vertrag mit dem Hostler ab und wickeln das Geschäft dann selber ab.

CW: Wollen Dienstleister überhaupt als verlängerter Vertriebsarm für Siebel arbeiten?

Richter: Wir wollen, dass sie eigenständig bleiben. Mit der Zeit müssen wir aber ein sauberes Channel-Management aufbauen.

CW: Bisher besteht ihr Mittelstandsangebot aus zwei, wenn auch funktional ähnlichen Produkten (On Demand/Professional Edition). Sind letztlich Lizenzkosten das Auswahlkriterium?

Richter: Die Produkte wachsen funktional immer mehr zusammen und erlauben so eine Migration zwischen ihnen. Kunden müssen überlegen, ob sie CRM via On Demand beziehen wollen und bis zu welcher Benutzerzahl sich die jeweilige Lösung rechnet.

CW: Hoffen Sie, dass Firmen auch auf Siebels mächtige „Enterprise Edition“ umsteuern?

Richter: Es gibt Kunden, die mit der Professional Edition starten, aber irgendwann auf die Enterprise Edition gehen wollen.

CW: Konkurrenten wie die SAP bezweifeln, dass Anwender von einem CRM-System zum anderen umsteigen, wenn es erst einmal läuft.

Richter: Kleine Mittelständler werden sicher beim On-Demand-Angebot bleiben, weil der Wechsel sich für sie nicht rechnet. Unter den Großkunden gibt es welche, die kleinere Landesgesellschaften im ersten Schritt mit gemieteten Lösungen für 20 bis 100 User ausstatten und, wenn diese Firmenzweige wachsen, auch dort interne Lösungen aufbauen wollen.

CW: Wie viele On-Demand-Kunden haben Sie denn in Deutschland?

Richter: Derzeit 20 bei IBM. T-Systems startet erst zum März.

CW: Warum hält denn die SAP offenbar nichts von On Demand?

Richter: Der Markt für On Demand existiert! Die SAP ist aber technisch gar nicht in der Lage, dies anzubieten. ♦



Mehr zum Thema

www.computerwoche.de/go/*71768 (Das komplette Gespräch).

FOTO: JOACHIM WENDLER

Probleme bringen Zeitplan für Gesundheitskarte ins Wanken

Gesundheitsministerin Ulla Schmidt will zur CeBIT die Architektur der Chipkarte vorstellen.

„Der Zeitplan wird eingehalten“, verlautete aus dem Bundesministerium für Gesundheit und Soziales (BMGS). So will die Fraunhofer-Gesellschaft wie geplant am 14. März auf der CeBIT Version 1.0 der Architekturspezifikation an Ministerin Schmidt übergeben. Danach würden die Ergebnisse zur Kommentierung freigegeben und schrittweise an die Betriebsorganisationen der Selbstverwaltung übergeben. Die Selbstverwaltung ist ein gemeinsames Gremium von Krankenkassen, Ärzte- und Apothekerverbänden sowie Krankenhäusern.

Zuarbeit aus Wien

Insider mutmaßen indes, Schmidt werde in Hannover zwar etwas vorstellen, aber nicht die endgültigen Spezifikationen der Karte. Angeblich habe die SPD-Ministerin den Fraunhofer-Forschern Teile ihrer Kompetenzen entzogen und Wissenschaftler aus Österreich mit Entwicklungsaufgaben betraut. Fraunhofer räumte ein, dass Experten der TU Wien mit an dem Projekt arbeiteten. Ziel sei es jedoch nur, deren Erfahrungen für das deutsche Projekt zu nutzen. Den schwarzen Peter für mögliche Verzögerungen will sich Fraunhofer nicht zuschieben lassen. Technisch bereite die Chipkarte keine Probleme. Wenn aber Kassen, Ärzte, Apotheker und Krankenhäuser



Ministerin Ulla Schmidt hofft weiter auf einen pünktlichen Start 2006.

nicht wüssten, was sie wollten, könne man auch keine vernünftigen Vorschläge machen.

Mit den Spekulationen über mögliche Probleme gerät der Zeitplan für die Einführung der Gesundheitskarte ins Wanken. So wollte das BMGS die Chipkarte bereits in diesem Jahr großflächig in acht Testregionen in Umlauf bringen, um dem Ziel einer bundesweiten Einführung ab Beginn 2006 zumindest nahe zu kommen. Dagegen will die Betriebsorganisation Gematik der Selbstverwaltung die Karte nur in zwei Regionen mit jeweils 100 000 Versicherten testen. Als Grund nannte die Organisation den geringeren Koordinierungsaufwand. Experten gehen mittlerweile davon aus, dass die Karte frühestens ab Ende 2006 flächendeckend eingeführt werden könne. (ba) ♦

Telekom will Festnetzbereich flexibler ausrichten

T-Com-Chef Raizner droht in der Zentrale mit einem großen Stühlerücken, um die Effizienz zu steigern.

Die Deutsche Telekom will ihre Festnetzteile T-Com neu ausrichten. Damit soll die Produktivität des Bereichs gesteigert werden. „Wir sind zu schwerfällig und zu bürokratisch. Deshalb brauchen wir eine regelrechte Kulturrevolution“, äußerte sich Walter Raizner, Chef der Festnetzteile T-Com, gegenüber dem Nachrichtenmagazin „Focus“.

Im Rahmen des Programms „Re-Invent“ will Raizner vor allem die Strukturen der T-Com-Zentrale unter die Lupe nehmen und dort die Produktivität um zehn Prozent steigern. Nach Ansicht des Firmenchefs kann es nicht angehen, dass in der Unternehmenszentrale 7000 Beschäftigte arbeiten, während Konzerne wie Siemens oder IBM für vergleichbare Aufgaben im Hauptquartier weniger als 2000 Mitarbeiter benötigen.



T-Com-Chef Walter Raizner hält das Hauptquartier des Unternehmens für personell überbesetzt.

Um verlorene Kunden zurückzugewinnen, plant der EX-IBMer ferner einen schnelleren Ausbau des Breitbandnetzes sowie ein Innovationszentrum außerhalb des Konzerns. Zudem schwebt dem T-Com-Chef ein kombiniertes Produkt aus Festnetz, Mobilfunk und Online-Anschluss vor. Darüber hinaus will er das Produktportfolio für Privatkunden von heute 300 Leistungen auf weniger als 100 verschlanken. Insgesamt soll das Unternehmen laut Raizner künftig kundenorientierter arbeiten. (hi) ♦

Softwarepiraten kommen schwer an Produktschlüssel

Microsoft will die einfache Aktivierung von Windows XP via Internet einschränken.

Microsoft will gegen den Diebstahl und Missbrauch der „Certificates of Authenticity“ (COAs) seiner Softwareprodukte vorgehen. So soll ab Ende Februar die Freischaltung von Windows-XP-Produktschlüsseln via Internet eingeschränkt werden. Das gilt speziell für Produkt-Keys, die an große OEM-PC-Hersteller ausgeliefert werden. Für diese Schlüssel wird ab März 2005 keine Online-Aktivierung mehr möglich sein. Microsoft zufolge gibt es weltweit zahlreiche Belege dafür, dass COAs von OEM-Rechnern gestohlen beziehungsweise kopiert wurden, um andere Systeme illegal mit Windows-XP-Kopien zu bestücken.

Für Endkunden habe das neue Verfahren praktisch keine Auswirkungen, betont ein Microsoft-Sprecher. Viele große OEM-Hersteller setzen ihre Rechner im System-Locked-Preinstallations- (SLP-)Verfahren auf, das keine Aktivierung durch den Nutzer erfordert. Sollte diese dennoch nötig werden, beispielsweise nach Veränderungen im System und einer daraus resultierenden Neuinstallation, habe Microsoft ein Verfahren eingerichtet, über das die Anwender ihr Betriebssystem telefonisch freischalten können.

Zur telefonischen Aktivierung werden Nutzer künftig jedoch auch aufgefordert, wenn sie ein System mit einer gestohlenen COA freischalten wollen. Da dieser Produktschlüssel bereits von seinem rechtmäßigen Inhaber besetzt ist, verweigert das Micro-

soft-System die Aktivierung über das Internet. Die betroffenen Anwender werden aufgefordert, sich bei dem Softwareanbieter zu melden. Dort werde gemeinsam mit einem Servicemitarbeiter ermittelt, ob die Software rechtmäßig verbreitet wurde und woher die Kopie stammt. Sollte die Kopie illegal sein, müsse man sehen, was zu tun sei, heißt es unverbindlich bei Microsoft. (ba) ◆

Lenovo-Deal: IBM muss um Genehmigung kämpfen

US-Behörden fürchten chinesische Spione.

IBM arbeitet gemeinsam mit US-amerikanischen Behörden an einem Kompromiss, um den geplanten Verkauf der PC-Sparte an den chinesischen Anbieter Lenovo vornehmen zu dürfen.

Das Committee on Foreign Investment in the United States (CFIUS), also der „Ausschuss für Auslandsinvestitionen in den USA“, unter dem Vorsitz des Finanzministeriums sowie mit Beisitzern aus Heimatschutz-, Justiz- und Verteidigungsministerium, hatte im Januar 2005 Bedenken gegen den Deal angemeldet. Letztlich kann diese US-Behörde durch ihr Veto den Verkauf verhindern.

Hintergrund sind Befürchtungen der US-Regierung, mit der

Microsoft traut sich auf die Eclipse-Konferenz

Der Konzern will Java-Entwicklern die Vorzüge von Visual Studio .NET vorführen und Partner anwerben.

Die jährliche „Eclipsecon“ richtet sich an Spezialisten, die mit dem Open-Source-Framework „Eclipse“ Software in Java oder C/C++ entwickeln und testen wollen. Ausgerichtet wird sie von der Eclipse Foundation. Der diesjährige Veranstaltungsort ist Burlingame in Kalifornien. Viele Anbieter von Java-basierender Software unterstützen Eclipse, unter anderem IBM und SAP. Unlängst kamen auch Bea und

Sybase hinzu. Microsofts Auftritt bei dem Treffen ist deshalb erstaunlich, weil der Konzern mit .NET eine Konkurrenzplattform zu Java vermarktet und zudem die Eclipse-Umgebung mit dem Entwicklungspaket „Visual Studio .NET“ in Wettbewerb steht.

Die Teilnahme begründet Microsoft mit dem Willen, den Kontakt zu bestehenden und künftigen Softwarepartnern zu suchen. Darüber hinaus möchte man den Zuhörern zeigen, wie sich Visual Studio .NET erweitern lässt. Seine Verbreitung verdankt Eclipse nicht zuletzt den zahlreichen Plug-ins, die Softwarefirmen geschrieben haben, um eigene Tools in das Framework einzubinden. Ähnliche Erweiterungsmechanismen bietet auch Microsofts Entwicklungssystem. Ein solches Partnermodul gestattet es beispielsweise .NET-Experten, Portalmodule („Views“) für SAPs „Enterprise Portal“ zu schreiben, das auf einem Java-Server läuft. (fn) ◆

Mehr zum Thema

www.computerwoche.de/go/

- *71549 (Bea tritt bei);
- *68568 (Einstiegschilfen für Eclipse);
- *62402 (Eclipse 3.0);
- *67487 (GUI-Builder für Eclipse);
- *71210 (Visual Studio und SAP);
- *57576 (Eclipse löst sich von IBM).

Dell bleibt Intel weiter treu

Dell bleibt der einzige Computerhersteller, der ausschließlich Intel-Prozessoren verwendet. Vorstandschef Kevin Rollins erklärte auf einer Investorenkonferenz, sein Unternehmen habe sich gegen AMD entschieden. Bis vor kurzem waren Analysten davon ausgegangen, Dell werde als letzter Anbieter Server mit Opteron-CPU auf den Markt bringen. Rollins bestätigte Gespräche in dieser Richtung. Aber in der Zwischenzeit habe Intel seine Hausaufgaben gemacht und Probleme überwunden. Einen drohenden Zeigefinger in Richtung Intel hält Rollins allerdings hoch: „Wir glauben, dass die Zeit noch kommen wird, in der auch wir AMD-Produkte verwenden.“ (ls) ◆

Partnerschaft für RFID-Forschung

Die Metro Group und das Fraunhofer-Institut für Materialfluss und Logistik (IML) wollen enger bei der Entwicklung von RFID-Technik zusammenarbeiten (RFID = Radio Frequency Identification). Im Mittelpunkt steht der Transponder-Einsatz im Material- und Warenfluss. So wird Fraunhofer am 27. April in Dortmund ein „Open ID Center“ eröffnen, das Anwender über den Nutzen und die Weiterentwicklung von RFID informieren soll. Die Metro unterstützt dieses Vorhaben als strategischer Partner. Umgekehrt wird ILM die Arbeiten im RFID Innovation Center des Handelskonzerns in Neuss wissenschaftlich begleiten. (as) ◆

Endlich Vermittlungserfolge



SAP organisiert die Aufgaben innerhalb des Vorstands neu

Henning Kagermann gibt das Marketing ab.

SAP verteilt die Aufgaben innerhalb seines siebenköpfigen Vorstands um. Peter Zencke wird künftig den Forschungsbereich verantworten. In seinen Zuständigkeitsbereich fällt auch die erst im Januar angekündigte „Business Process Platform“ (BPP). Shai Agassi soll die Produktentwicklung leiten. Dazu gehört unter anderem die Integrationsplattform „Netweaver“ sowie die Business Solution Groups, in denen SAP seine Branchenlösungen sowie industrieübergreifende Anwendungen zusammengefasst hat. Claus Heinrich wird die Entwicklungszentren der SAP betreuen und sich um alle Produktionsprozesse kümmern. Léo Apotheker übernimmt neben seinen Aufgaben als Vertriebs-

chef auch das globale Marketing, für das bislang Vorstandssprecher Henning Kagermann verantwortlich war.

Die Aufgabengebiete der übrigen Vorstandsmitglieder bleiben unberührt. Gerhard Oswald betreut wie bisher die Servicesparte. Werner Brandt übt weiter sein Amt als Finanzchef aus. Auch Vorstandssprecher Henning Kagermann macht bis auf das Marketing den gleichen Job wie zuvor. (ba) ◆

Beilagenhinweis

Vollbeilage: IDG Magazine Verlag GmbH, München;
Beihefter: F-Secure Corporation, Helsinki.



09:02 IT-ABTEILUNG BEGINNT STATUS-MEETING
09:05 IM VERTRIEB KEHRT EINER VOM URLAUB ZURÜCK
09:06 ER CHECKT SEINE E-MAIL-INBOX
09:07 WURM SCHLEICHT SICH EIN
09:08 NETZWERK ZERSTÖRT WURM
09:09 IT-MEETING LÄUFT UNGESTÖRT WEITER

Kaum dreht man sich um, schon könnte das Netzwerk bedroht sein. Zum Glück kann es jetzt auf sich selbst aufpassen. Der Cisco Security Agent ist die neueste Waffe im Netzwerk-Arsenal von Sicherheitsmaßnahmen. Er spürt Würmer auf, ohne den Absender checken zu müssen, und eliminiert sie, bevor ein Schaden entsteht. Ihr System läuft störungsfrei, während Ciscos Kontrollmechanismen im Hintergrund über Ihr Netzwerk wachen und fest in Ihr Netzwerk eingebettet sind. Um Eindringlinge abzuwehren. Und um präventiv zu schützen, statt hinterher reagieren zu müssen. Damit Ihr Netzwerk und Ihr Meeting so läuft, wie Sie es möchten.

Mehr Info unter **0 08 00-99 99 05 22** oder www.cisco.com/de/sicherheitjetzt

SELBSTVERTEIDIGENDE NETZWERKE VON CISCO. ZUM SCHUTZ VOR MENSCHLICHEN SCHWÄCHEN.

CeBIT

BESUCHEN SIE UNS AUF DER CeBIT,
10.-16. 3. 2005: HALLE 13, STAND C 58.

DAS IST DIE KRAFT, DIE IM NETZWERK STECKT. **jetzt.**

