

COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



NACHRUF

Trauer um Konrad Reiss

Der überraschend verstorbene Chef von T-Systems hinterlässt im Telekom-Konzern eine nur schwer zu schließende Lücke. **SEITE 6**



BILANZ

Die FSC-Zahlen stimmen

Bernd Bischoff, CEO von Fujitsu-Siemens Computers (FSC), zieht die Bilanz für ein ausgezeichnetes Geschäftsjahr 2004. **SEITE 8**



SOFTWARESTREIT

Pro und kontra Patente

Auch Red-Hat-Manager Daniel Riek wunderte sich: Microsoft sprach sich auf einem Kongress gegen Softwarepatente aus. **SEITE 10**

Microsoft geht auf Itanium-Kurs

Microsoft verspricht eine an Intels 64-Bit-Prozessor Itanium angepasste Server-Version des angekündigten Betriebssystems „Longhorn“ für das Jahr 2007. Mit Longhorn Server hofft Microsoft, Anwender von Highend-Systemen zu erreichen. Zunächst hatte die Gates-Company an einer Windows-Version für Itanium-basierende Workstations gearbeitet. Dieses Projekt wurde aber aufgegeben, als Hewlett-Packard 2004 seine Itanium-Workstations vom Markt nahm. Microsoft verspricht darüber hinaus an den 64-Bit-Prozessor angepasste Varianten von „SQL Server 2005“, „.NET Framework 2005“ und „Visual Studio 2005“. (ls) ♦

ZAHL DER WOCHE

700 Millionen Dollar und mehr ließ sich Microsoft allein im letzten Quartal die Schlichtung kartellrechtlicher Streitigkeiten kosten. Zuletzt willigte der Softwareriese ein, im Rahmen eines außergerichtlichen Vergleichs 150 Millionen Dollar über einen Zeitraum von vier Jahren an Gateway zu zahlen. Im Gegenzug verpflichtet sich der PC-Hersteller, Microsoft nicht mehr wegen möglicher Verstöße gegen das Kartellrecht zu belangen. Weitere 550 Millionen Dollar stellte Microsoft als Reserve für andere anhängige Kartellklagen zurück.

Miese Stimmung im ERP-Markt

Die Anbieter halten sich mit Bestandskunden über Wasser. Neue Projekte sind Mangelware.

Das Geschäft mit ERP-Lizenzen ist schwieriger geworden. Das beweist die Insolvenz des Systemhauses BOG, das als umsatzstärkster deutscher Navision-Partner von Microsoft galt. „Die Probleme resultierten maßgeblich aus der ERP-Schiene“, sagte BOG-Geschäftsführer Thomas Dillenseger der COMPUTERWOCHE. „Wir sind nicht die Einzigen, die im ERP-Business zu kämpfen haben.“

Sorgen bereitet den Anbietern vor allem der Investitionsstau in den mittelständischen Firmen. Viele Händler beklagen, dass die Betriebe ihre Systeme im Zuge der Jahrtausend- und Euro-Umstellung auf Vordermann gebracht haben und deshalb derzeit kaum Projektdruck verspüren. „Ein ERP-System hat eine relativ lange Laufzeit“, erklärt Ralf Klenk, Vorstandsvorsitzender der Bechtle AG, die Zurückhaltung.

Derweil hat die Pleite der BOG eine Reihe von Konkurrenten auf

den Plan gerufen. Sie versprechen sich von der Übernahme der Mitarbeiter und Kunden Wachstumspotenzial für ihr ERP-Geschäft. Bereits vor der Insolvenz hatte sich Tectura-Chef Jörg Niermann die Axapta-Spezialisten geschnappt. Wer den Zuschlag für den Navision-Bestand der BOG erhält, ist noch offen. Als heißer Kandidat gilt die Allgeier Gruppe. (Ausführlicher Bericht auf Seite 14.) (pg) ♦



Zwei, die sich für das BOG-Erbe interessieren: Ralf Klenk (links), Bechtle, und Jörg Niermann, Tectura.



DIESE WOCHE

Eiertanz um A.T. Kearney

Reinhard Clemens, Chef von EDS Deutschland, kann den Freiheitsdrang der hauseigenen Beratertruppe von A.T. Kearney nachvollziehen.

Interview **SEITE 5**

Freigabe für .travel und .pro

Die Icanb genehmigte die beiden neuen Top Level Domains.

Nachrichten **SEITE 8**

Tollhaus DSL

Während sich die DSL-Preise im freien Fall befinden, bemüht sich die Telekom um Geld von den Kommunen. Sie will DSL auf dem Land voranbringen.

Nachrichten **SEITE 12**

Berliner Polizei in Not

Die Inbetriebnahme des neuen Polzeisystems „Poliks“ zum 1. April erwies sich als schlechter Scherz.

Nachrichten **SEITE 15**

Open Source wird kommerziell

Die US-Konferenz OSBC zeigte, dass immer mehr Geschäftsideen auf quelloffenen Produkten basieren.

Nachrichten **SEITE 17**

Fusionitis hat Folgen für den Arbeitsmarkt

In den ersten drei Monaten des Jahres haben amerikanische Technologie-Unternehmen rund 60 000 Stellen gestrichen – etwa doppelt so viele wie im Jahr zuvor. Das berichten die Outplacement-Berater von Challenger, Gray & Christmas. Rund 35 000 Entlassungen habe es allein in der Telekommunikationsbranche gegeben, unter anderem wegen der Übernahme von AT&T Wireless durch Cingular sowie der Fusion von Sprint und Nextel. Die Computerindustrie baute 16 100 Mitarbeiter ab. (hv) ♦

BMC: Umsatzschwäche kostet Jobs

Schwache Zahlen führen zu Massenentlassungen.

BMC Software hat angekündigt, im Rahmen eines Restrukturierungsprogramms 825 bis 875 Arbeitsplätze oder zwölf Prozent der gesamten Belegschaft abzubauen. Zusammen mit Investitionen in Wachstumsbereiche wie das Service-Management soll der Schritt jährliche Kosteneinsparungen von rund 100 Millionen Dollar erbringen. „Die Anpassungen erlauben es uns zudem, im angebrochenen Geschäftsjahr 2005/06 eine operative Marge von mindestens 15 Prozent vor Sonderkosten zu erreichen“, kündigte CEO Robert Beauchamp an. Zunächst fällt jedoch eine Abschreibung von 50 bis 60 Millionen Dollar an, ein Großteil da-

von wird im laufenden Dreimonatszeitraum verbucht.

Nach vorläufigen Schätzungen hat BMC im Ende März abgelaufenen vierten Geschäftsquartal 2005 nur 388 bis 400 Millionen Dollar Umsatz erwirtschaftet – ausgegangen war die Company von 410 bis 425 Millionen Dollar. Gleichzeitig soll der Gewinn vor Sonderkosten anstelle der prognostizierten 17 bis 22 Cent pro Anteil lediglich acht bis zwölf Cent je Aktie betragen. Von Thomson First Call befragte Analysten hatten im Schnitt mit einem Pro-forma-Profit von 21 Cent je Anteilschein bei 416,4 Millionen Dollar Umsatz gerechnet. (mb) ♦



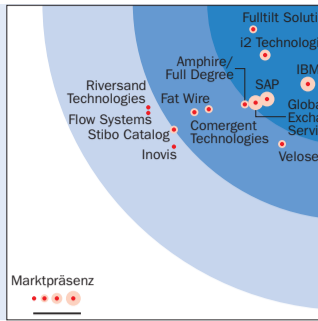


Siebel hat ein Lizenzproblem 16

Trotz gut gefüllter Kasse hängt beim CRM-Anbieter nach schwachen Verkaufszahlen der Haussegen schief. Unternehmenschef Mike Lawrie muss handeln.

Ärger mit den Stammdaten 18

Stammdaten sind das Herzstück der Geschäftsprozesse, doch ihre Qualität ist oft dürftig. Software gibt es genug, aber nicht jede passt.



EDI ist noch lange nicht tot 30

Die während des XML-Hypes prognostizierte Ablösung von EDI-Systemen lässt vor allem bei hohem Transaktionsaufkommen noch auf sich warten.



NACHRICHTEN

Ciao.com verkauft 4
Das Meinungsportal geht für 154 Millionen Dollar an Greenfield Online.

SAP zieht DB2 Oracle vor 5
Die Konkurrenz mit Oracle hat eine Hinwendung des ERP-Marktführers zu IBM zur Folge.

Dell hegt große Pläne 16
Spätestens 2009 sollen sich die Umsätze verdoppelt haben. Dell setzt dabei auch auf Unterhaltungselektronik.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

Produktdaten in Multi-Site-Umgebung 20
Version 8 von „SSA PLM“ kommt mit verbesserten CAD- und Workflow-Mechanismen.

Oracle harmonisiert ERP-Zugriff 20
Die mit Oblix gekaufte Identity-Management-Technik hilft bei der Softwareintegration.

Billiger telefonieren 24
Damovo zeigt, wie sich durch Kopplung von Handy und VoIP Telefonkosten sparen lassen.

Longhorn geizt mit Benutzerrechten 25
Microsofts Betriebssystem wird normalen Anwendern keine Admin-Privilegien gewähren.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN PRAXIS

Was Datenprojektoren unterscheidet 26
Welche Techniken in Beamern Verwendung finden und auf welche Eckdaten beziehungsweise Folgekosten man achten sollte.

Verteilte Dateisysteme im SAN 28
Die Vor- und Nachteile eines Shared-File-Systems für ein Storage Area Network und was bei der Umsetzung zu beachten ist.

IT-STRATEGIEN

Planen für den Katastrophenfall 36
Ein Disaster-Recovery-Plan dient der Schadensbegrenzung im Ernstfall. Eine Business-Continuity-Strategie sorgt dafür, dass dieser gar nicht erst eintritt.

Risiken bei der SAP-Einführung 38
Nur wenige SAP-Anwender betreiben ein systematisches Risiko-Management.

IT-Kosten werden nur geschätzt 39
Detaillierte Informationen fehlen meistens.

IT-SERVICES

Betrieb oder Beratung? 42
Den meisten IT-Dienstleistern gelingt es nicht, Synergien zwischen ihrem IT-Projektgeschäft und der Outsourcing-Sparte herzustellen.

Plaut gibt IT-Consulting auf 43
Das traditionsreiche Beratungshaus Plaut zieht sich langsam aus dem IT-Consulting-Markt zurück. Die Portfoliobereinigung geht mit erheblichen Umsatzeinbrüchen einher.

JOB & KARRIERE

Gründer nutzen die zweite Chance 44
Sie sind das erste Mal gescheitert, haben die Lehren daraus gezogen und nehmen einen neuen Anlauf – Existenzgründer mit Erfahrung haben große Vorteile.

Bachelors verschieben Jobsuche 49
Die Mehrheit der Bachelor-Absolventen entscheidet sich für ein weiterführendes Master-Studium, um dadurch die Berufschancen zu verbessern.

IT-Kurse weniger gefragt 49
Nach der neuesten Weiterbildungsstatistik des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK) geht die Zahl der Computerschulungen seit 2003 kontinuierlich zurück.

SCHWERPUNKT: XML

ebXML teilweise erfolgreich 32
Der E-Business-Standard konkurriert mit anderen Technologien, besonders Web-Services. Einige Komponenten haben gute Erfolgsaussichten.

Großer Schritt für den Finanzsektor 34
Vergleichsweise spät entstand mit XBRL ein Standard für Finanzdaten. Seine Vorteile sind vielfältig.

STANDARDS

Impressum	38
Stellenmarkt	47
Zahlen – Prognosen – Trends	50
Kunden-Passwort: Abo-Plus/Members Only	EERT89

COMPUTERWOCHE.de

HOT TOPICS

- Gehälter: Projektleiter sind 2005 die Verlierer
- Virtualisierung: Rechenleistung aus dem großen Topf
- Datensicherung für den Windows-Desktop

Drum prüfe, wer sich ewig bindet...
Bei Outsourcing-Aufträgen ist die Aussicht auf eine potenzielle Trennung Grundvoraussetzung für den Beginn einer Partnerschaft. Um eine Beziehungskrise zu vermeiden, versuchen Outsourcing-Berater bereits im Vorfeld, die Interessen von Kunden und Dienstleistern in Einklang zu bringen.
www.computerwoche.de/is

Erster ausführlicher Test: Dual-Core Pentium D/XE

Noch vor dem Starttermin hat die CW-Schwesterredaktion „Tecchannel“ die ersten Pentium-Modelle der nächsten Generation getestet.
www.computerwoche.de/pt

CW-KONGRESSE UND -FACHVERANSTALTUNGEN

VERANSTALTUNGSÜBERBLICK

Juni 2005
01. und 02. Juni, 2005
München
COMPUTERWOCHE

German-Chinese IT-Summit 2005: Deutschland goes China - Herausforderungen für das IT-Management
Der von CIO und COMPUTERWOCHE gemeinsam ausgerichtete Kongress liefert IT-, Business-Entscheidern und Beratern wertvolle Informationen über den potentiellen Absatzmarkt China.
www.idg-veranstaltungen.de/itsummit

Juni 2005
15. Juni 2005,
Frankfurt
COMPUTERWOCHE

COMPUTERWOCHE VoIP-Konferenz
Alles aus einer Leitung – Grundlagen, Strategien, Best Practice: Eine Konferenz für IT-Entscheider
Die eintägige Konferenz, die von der COMPUTERWOCHE veranstaltet wird, vermittelt Ihnen als IT-Entscheider und zuständiger Projektleiter technisches und finanzielles Wissen zum Thema IP-Telefonie.
Praxisorientierte Vorträge sowie neutrale und aktuelle Informationen leisten wertvolle Hilfe und geben konkrete Handlungsempfehlungen für strategische Entscheidungen und zukünftige Investitionen. Auf der Konferenz können Sie sich umfassend über die Möglichkeiten der IP-Telefonie informieren und wie Sie die Kommunikations-Infrastruktur in Ihrem Unternehmen investitionsicher umrüsten.
www.idg-veranstaltungen.de/voip

Juni 2005
09. Juni 2005, München
16. Juni 2005, Frankfurt
22. Juni 2005, Stuttgart
30. Juni 2005, Köln
COMPUTERWOCHE
mittelstandsforum

COMPUTERWOCHE Mittelstandsforum: IT- und TK-Netze im Mittelstand
Auf der eintägigen Veranstaltung, die von COMPUTERWOCHE und ComputerPartner gemeinsam organisiert wird, erfahren Sie Wesentliches über das Lösungspotential von IT-Systemen. Es werden hier sämtliche praxisrelevanten Informationen in Fachvorträgen unabhängiger Experten und Analysten sowie in Anwenderbeispielen gebündelt. www.idg-veranstaltungen.de/mittelstandsforum

JETZT ANMELDEN!

MENSCHEN

Essig vertritt TK-Interessen im Bitkom



Der Deutschland-Chef von Colt Telecom, Wolfgang Essig, ist in den Hauptvorstand des Branchenverbands Informationswirtschaft, Telekommunikation und Neue Medien (Bitkom) gewählt worden. Er will dort die Interessen der TK-Anbieter stärker vertreten. Colt Telecom ist seit 1998 auch Mitglied im VATM, dem Verband der Wettbewerber der Deutschen Telekom.

Friedman leitet CA-Marketing

Der 58-jährige Manager Donald Friedman wird neuer Marketing-Vorstand bei Computer Associates (CA). Er soll die Marke im Zuge ihrer aktuellen Umstrukturierung „neu aufbauen“, sagte der seit kurzem amtierende CEO John Swainson. Friedman war zuletzt Marketing-Berater sowie Chef insgesamt dreier Firmen. Davor arbeitete er rund 30 Jahre lang in verschiedenen Marketing- und Management-Positionen für IBM. Seine Interimsvorgängerin bei CA, Joan Blackwood, tritt ins zweite Glied zurück.

Steve Case wird Revolutionär

Steve Case, Mitgründer von AOL und Verwaltungsratsmitglied von Time Warner, hat eine Investment-Gesellschaft namens Revolution ins Leben gerufen. Ausgestattet mit 500 Millionen Dollar des Chefs, soll die Firma in den Bereichen Gesundheit, Wellness und Urlaub Geld verdienen. Der TV- und Radiosender Wisdom Media sowie zwei Ferienanlagen wurden bereits übernommen.



3Com bekommt neuen Vertriebschef

James Fieger ist neuer Vertriebschef von 3Com. Als Senior Vice President, Worldwide Sales and Service berichtet er direkt an Bruce Clafin, CEO des Anbieters von Netzequipment. Fieger leitete einst bei Lotus Development die gesamte Außendienstorganisation und trug Verantwortung für 5000 Mitarbeiter und Umsätze in Höhe von 1,3 Milliarden Dollar. Nach der Übernahme von Lotus durch IBM war er maßgeblich an der Eingliederung des Unternehmens in die IBM und den Umbau des Geschäftsbereichs beteiligt.

Mehr Aufgaben für Christof Wahl



Christof Wahl (40), als Chief Operating Officer (COO) bei Kabel Deutschland zuständig für Technik, IT und Vertrieb, wird zusätzlich die neue und bereichsübergreifende Funktion des verantwortlichen Prozess-Managers übernehmen. Das Gebiet umfasst die operative Umsetzung von Produktinnovationen bis zu ihrer Markteinführung sowie das Customer-Relationship-Management.

Ärger um Tchuruk-Nachfolge

Der Präsident und Chief Operating Officer (COO) von Alcatel, Philippe Germond, hat am Freitag überraschend angekündigt, seine Ämter niederzulegen. Der 48-jährige Germond war Ende 2002 von Cegetel-SFR abgeworben worden und galt als sicherer Nachfolger für den langjährigen Alcatel-CEO und -Chairman Serge Tchuruk, dessen Mandat im kommenden Jahr abläuft. Vermutlich war Germond nicht damit einverstanden, dass Alcatel eine Ausnahmeregelung schuf, um Tchuruk als Chairman länger im Amt zu halten.

Personalmittelungen bitte an Menschen@Computerwoche.de

Kolumne

Wenig Konsolidierung im ERP-Markt

Offensichtlich dauert mal wieder alles länger, als alle geglaubt haben. Spätestens seit dem Einstieg von Microsoft ins ERP-Geschäft für mittelständische Unternehmen und dem SAP-Angebot für die gleiche Zielgruppe mit Business One und All in One dachten sämtliche Marktbeobachter, dass nun unter den vielen, deutschen Nischenanbietern wie Soft M, Bäurer oder der CIS AG das große Sterben beginnen würde.

Aber fast das Gegenteil passiert: Die Großen wie Microsoft und SAP tun sich mit der mittelständischen Klientel schwer. Die Insolvenz des Systemhauses BOG aus Münster, das als größter Navision-Partner Microsofts gilt, unterstreicht diese Schwierigkeiten eindrucksvoll (siehe Seite 14). SAP hatte zwar noch keine spektakuläre Partnerpleite zu verkraften, aber auch die Geschäfte des Softwareanbieters mit mittelgroßen und kleineren Anwendern lassen zu wünschen übrig. Vor allem Letztere schrecken vor der großen SAP offenbar zurück.

Die Gründe sind schwer auszumachen und liegen teilweise im „emotionalen“ Bereich. Jedenfalls trauen etliche Mittelständler den Großen nicht zu, ihre spezifischen Probleme zu verstehen. Es fehlt am direkten Draht zum Kunden. Der aus Effizienzgründen gewählte indirekte Vertrieb macht die Systemhäuser und Händler vor Ort schlau, aber nicht unbedingt den Anbieter, der auf Studien und Statistiken angewiesen bleibt,



Christoph Witte
Chefredakteur CW

um die Bedürfnisse des Mittelstandes zu ermitteln. Weitere Gründe, warum Anwender ihre Nischenanbieter nicht mit fliegenden Fahnen verlassen, sind die teilweise hochmodernen Produkte und das sehr tiefe Branchen- und Prozess-Know-how, das die mittelständischen Softwarehersteller vorzuweisen haben. Dieses Argument sticht offenbar häufig das der langfristigen Überlebensfähigkeit aus, das eher für die Branchengrößen sprechen würde. Vielleicht aber die wichtigste Ursache, warum die großen Softwarekonzerne die nationa-

len Player noch nicht weitgehend von der Bildfläche getilgt haben, liegt jedoch im fehlenden Veränderungsdruck der Anwender. Sie müssen im Moment keine neue ERP-Software einführen. Jahr-2000- und Euro-Umstellung sind vorbei, die übrigen gesetzlichen Bestimmungen lassen sich auch mit der bestehenden Software einhalten. So erreichen Applikationen in mittelständischen Unternehmen ein Durchschnittsalter von sechs Jahren, bei ERP-Software von acht bis zehn Jahren.

Deshalb ist die große Bereinigung im ERP-Markt vorerst verschoben. Von Aufträgen ihrer Bestandskunden, Wartungs- und Supporteinnahmen können die kleineren Player offenbar noch eine Weile ganz gut leben – solange weder gravierende Technologiesprünge noch Gesetzesänderungen stattfinden, die einen Softwarewechsel nötig machen. Erst dann nämlich würde das Marketing der Großen stärker greifen.

Greenfield kauft Ciao.com

Das Verbraucherportal wechselt für rund 154 Millionen Dollar den Besitzer.

Das an der Nasdaq notierte Internet-Marktforschungsunternehmen Greenfield Online legt für die Ciao AG rund 57,69 Millionen Euro in bar auf den Tisch. Außerdem erhalten die Altaktionäre von Ciao sowie die beteiligten Finanzinvestoren Apax Partners, Index Ventures und Wellington Partners sowie die Hubert Burda Medien zusammen insgesamt zirka 3,95 Millionen Anteile oder 15 Prozent der Stammaktien von Greenfield.

Das 1999 gegründete Münchner Unternehmen betreibt zum einen das Portal Ciao.com, auf dem Konsumenten Produkte und Dienstleistungen bewerten. Außerdem arbeitet Ciao mit Fir-

men und Marktforschungsinstituten zusammen, um ihnen Informationen über Kundenverhalten und Marktakzeptanz zu verkaufen. Im Geschäftsjahr 2004 steigerte das Unternehmen mit rund 155 Mitarbeitern seinen Jahresumsatz um 78 Prozent auf rund 18,1 Millionen Euro.

Starkes Wachstum

Der Gewinn vor Zinsen und Steuern (Ebit) kletterte gleichzeitig um 100 Prozent auf knapp sieben Millionen Euro. Die Kundenbasis im Bereich Marktforschung wuchs im Jahr 2004 um nahezu 100 Prozent und umfasst nun insgesamt 210.

„Das Geschäft wächst sehr

schnell, da mehr und mehr Marktforschungsinstitute weltweit Online-Umfragen bevorzugen“, sagt Max Cartellieri, Co-CEO und Gründer der Ciao AG. So gesehen kämen die beiden Unternehmen genau zum richtigen Zeitpunkt zusammen.

Das Unternehmen aus Wilton, Connecticut, beabsichtigt, Cias Online-Plattform zukünftig auch in den USA einzusetzen. Der Hauptsitz von Ciao in München wird zukünftig als europäische Zentrale von Greenfield dienen, die vier Vorstände beziehungsweise Mitglieder des Management-Teams sollen Greenfields Unternehmensführung beitreten. (mb)

FRAGE DER WOCHE
Hat Ihre Firma das SP2 für
Windows XP schon ausgerollt?

44,0

Wir arbeiten (noch) nicht mit XP

13,0

Keine Angaben

2,0

Nein

41,0

Unsicher: Das wichtige Service Pack 2 hat offenbar noch nicht einmal die Hälfte der Windows-XP-Anwenderfirmen eingespielt.

Quelle: Computerwoche.de
Angaben in Prozent, Basis: 562 Gesamtstimmen

„Man kann Mitarbeiter nicht zur Integration zwingen“

Mit Reinhard Clemens, Chef der EDS Deutschland GmbH, sprachen die CW-Redakteure Joachim Hackmann und Wolfgang Herrmann.

CW: CSC Ploenzke hat gerade angekündigt, die IT-Beratung vom Outsourcing-Geschäft abzuspalten. Auch EDS erwägt eine Trennung von der Beratungsbranche A.T. Kearney. Wollen Sie damit ähnliche Probleme lösen wie Ihr Konkurrent?

Clemens: Die Situation bei CSC möchte ich nicht kommentieren. Bezüglich A.T. Kearney ist unser Vorstandsmitglied Michael Jordan zu dem Schluss gekommen, dass das Unternehmen erfolgreicher agieren kann, wenn die Berater Anteile daran halten. Darum geht es in den aktuellen Überlegungen.

CW: Ziel dieser Maßnahmen ist es doch, das Beratungsgeschäft komplett von EDS abzutrennen.

Clemens: Das ist nur eine denkbare Option. Derzeit ist noch offen, ob die Berater zehn Prozent oder vielleicht einmal hundert Prozent der Anteile halten werden.

CW: Worauf führen Sie die schlechten Geschäftszahlen von A.T. Kearney seit der Übernahme durch EDS zurück?

Clemens: Der komplette Beratungsmarkt ist in den vergangenen zwei bis vier Jahren eingebrochen. A.T. Kearney blieb davon nicht verschont. In jüngster Zeit hat das Unternehmen aber erhebliche Fortschritte gemacht. Wir haben festgestellt, dass die Zusammenarbeit mit EDS funktioniert, wenn die Berater selbstständig und unabhängig agieren können. Heute behandeln wir A.T. Kearney wie jede andere Unternehmensberatung auch.

CW: Die Geschäftsmodelle von A.T. Kearney und EDS passen nicht zusammen. Warum sollten sie unter einem gemeinsamen Dach geführt werden?

Clemens: Warum nicht? Andere Dienstleister sind ähnlich aufgestellt. Wir haben hart an den Integrationsproblemen gearbeitet. Die Berater können jetzt viel autonomer agieren als früher.

CW: Würde eine Trennung von Outsourcing- und Beratungsgeschäft im deutschen Markt Vorteile bringen?

Clemens: Aus rechtlicher Sicht handelt es sich ohnehin schon um getrennte Organisationen. Der grundlegende Denkfehler ist

doch, dass man von Synergien zwischen dem Beratungs- und dem Outsourcing-Geschäft ausgeht.

CW: Genau dieses Argument haben doch Anbieter wie EDS immer wieder ins Feld geführt.

Clemens: Wer versucht, beide Geschäftsmodelle zu verschmelzen, zerstört Synergien.

CW: Die Idee hinter der A.T.-Kearney-Übernahme war doch, die Berater als Türöffner zu den obersten Management-Ebenen zu nutzen, um auf diese Weise große Outsourcing-Deals anzubahnen. Warum ist diese Strategie nicht aufgegangen?

Clemens: Das ist mehr als neun Jahre her. Die damals maßgeblichen Leute sind alle nicht mehr im Unternehmen. Man kann Mitarbeiter nicht zur Integration zwingen. Manche wenden

„Es ist ein Fehler, von Synergien zwischen Beratungs- und Outsourcing-Geschäft auszugehen.“

sich einfach ab. Es gibt einen alten Spruch in unserer Industrie: „You can't buy walking assets.“ Gerade Berater entscheiden sich häufig neu, für welches Unternehmen sie arbeiten wollen. Im Übrigen gibt es durchaus Themen, wo wir zusammenarbeiten.

CW: Welche?

Clemens: Beispielsweise im Einkaufsbereich. A.T. Kearney öffnet uns die Türen und übernimmt die Beratung. Wir machen Analysen für große Konzerne. Hier sind wir besonders erfolgreich bei Energieversorgern. Zahlreiche Dax-30-Unternehmen gehören zu unseren Kunden. Dabei prüfen wir das Einkaufsverhalten dieser Unternehmen, um etwa festzustellen, wo zu viel bezahlt wird und wie sich Prozesse optimieren lassen.

CW: In den letzten Jahren gab es eine Reihe großer Outsourcing-Abschlüsse in Deutschland. Von EDS war diesbezüglich nichts zu hören. Warum?

Clemens: Im Vergleich zu den Top-Playern weist EDS in Deutschland nur eine geringe Personalstärke auf. Allerdings haben wir unsere Wettbewerbsfähigkeit in jüngster Zeit deutlich verbessert. Wir verlieren keine Deals mehr aus Preisgründen. Zudem sehen wir es als Vorteil an, dass wir klein genug sind. Wir beschäftigen keine 30 000 Mitarbeiter in Deutschland wie manche unserer Konkurrenten und haben deshalb die Möglichkeit, eine Bestshore-Strategie zu fahren. Das bedeutet, wir nutzen Ressourcen dort, wo sie am günstigsten sind. Anders kann ein Serviceanbieter heute nicht mehr konkurrenzfähig arbeiten.

CW: Erwägen Sie Übernahmen auf dem deutschen Markt, um das Outsourcing-Geschäft zu stärken?

Clemens: Es ist nicht unsere Strategie, große Personalstämme zu kaufen; wir wollen auch keine Rechenzentren erwerben. Was wir anstreben, sind Outsourcing-Partnerschaften, in denen wir die Freiheit haben, gemeinsam mit dem Kunden dessen Geschäft zu transformieren. Wir übernehmen keine Mitarbeiter des Kunden. ♦

SAP intensiviert die Partnerschaft mit IBM

DB2 wird als Oracle-Alternative wichtiger.

Etwa zwei Drittel der SAP-Installationen weltweit arbeiten mit einer Oracle-Datenbank, so die Schätzung von Marktbeobachtern. Für die Walldorfer eine heikle Situation, ist die Ellison Company doch zugleich ihr größter Konkurrent im Segment für betriebliche Standardsoftware. Eine Lösung dieses Konflikts sieht SAP offenbar in der verstärkten Zusammenarbeit mit anderen Datenbankanbietern wie IBM oder Microsoft. Nach Informationen der „Financial Times Deutschland“ will IBM noch in diesem Quartal eine neue Version von „DB2 Universal Database“ herausbringen, die für den Einsatz mit SAP-Software optimiert wurde. Zum Paket sollen Funktionen und Tools gehören, mit denen sich die Datenbank möglichst einfach in eine SAP-Umgebung integrieren und verwalten lässt.

Auch im SAP-Vertrieb wird sich einiges ändern. Der Softwarekonzern betont seine Neutralität in Bezug auf die von Kunden gewünschten Drittprodukte wie Datenbanken oder Betriebssysteme.

Um diese Haltung zu stützen, wird ein neues, in den USA bereits eingeführtes Anreizmodell jetzt auch auf Deutschland übertragen. Es beinhaltet, dass sich die Prämien der Vertriebsmitarbeiter nicht mehr am Wert der verkauften Drittprodukte orientieren. Damit würde eine Priorisierung der Oracle-Datenbank – der Hersteller gilt als Apotheke unter den einschlägigen Anbietern – entfallen. Anwender werden künftig also verstärkt abwägen, wie viel Datenbanktechnik sie benötigen, um dann das günstigste Produkt zu wählen.

Größter Umsatzträger gefährdet

Sollten sich viele SAP-Anwender etwa für DB2 als eine der neuen Datenbankoptionen entscheiden, dürfte dies weit reichende Folgen für Oracle haben. Obwohl die Kalifornier das Geschäft mit Anwendungssoftware schon seit geraumer Zeit forcieren, hatten Datenbanken im vergangenen Geschäftsjahr immer noch einen Anteil von rund 80 Prozent am zehn Milliarden Dollar umfassenden Gesamtumsatz. (ue) ♦

Gegenwind für Microsoft

Ein Industriebündnis unterstützt die EU-Kommission im Kartellverfahren gegen den US-Konzern.

Die Kläger im Kartellprozess gegen Microsoft können für das anstehende Berufungsverfahren auf mächtige Unterstützer hoffen. Eine Gruppe aus fünf prominenten Herstellern aus der ITK-Szene haben beim Europäischen Gericht erster Instanz beantragt, gegen den Softwaremulti Stellung zu beziehen. Zu dem Industriebündnis European Committee for Interoperable Systems (Ecis) gehören IBM, Nokia, Oracle, Real Networks und Red Hat.

„Wir sind sehr besorgt wegen Microsofts wettbewerbswidrigem Geschäftsgebaren“, begründete Thomas Vinje, Rechtsanwalt der Gruppe, den Schritt. „Microsoft hat erklärt, die EU-Kommission stehe mit ihrer Klage allein da und erhalte keine Unterstützung aus der Industrie.“ Diese Behauptung sei nun widerlegt.

Auflagen sind Microsoft zu hart

Wegen Verstößen gegen das Wettbewerbsrecht hatte die Kommission Microsoft im März 2004 zu einem Bußgeld von 497 Millionen Euro verurteilt und harte Auflagen verhängt. Der Softwarekonzern muss eine Windows-Version ohne den bislang integrierten „Media Player“ anbieten und Windows-Schnittstellen für Konkurrenten im Markt für Workgroup-Server offen legen.

Gegen das Urteil legte Microsoft Berufung ein.

In der Folge einigte sich die Windows-Company mit mehreren Unterstützern der EU-Kommission außergerichtlich. Dazu zählten Sun Microsystems, Novell und die Industrievereinigung Computer and Communications Industry Association



Im EU-Kartellprozess bekommt es Microsoft-Chef Steve Ballmer mit prominenten Widersachern zu tun.

(CCIA). Der Rückzug dieser Parteien wurde allgemein als erhebliche Schwächung der Ankläger gewertet.

Neben Ecis werden im Berufungsverfahren noch weitere Organisationen aussagen, darunter die Free Software Foundation Europe, die Softwarefirma Videobanner sowie die Industrie-gruppe Software & Information Industry Association (SIIA). Auf Seiten der Verteidigung stehen die Verbände Association for Competitive Technology, Computing Technology Industry Association und mehrere Hersteller aus der ITK-Industrie. (wh) ♦

Ein schwerer Verlust für die Telekom

Konrad Reiss, CEO der T-Systems International GmbH, ist für das Unternehmen kaum zu ersetzen. Während eines Familienurlaubs starb der Manager im Alter von 47 Jahren an Herzversagen.

Die Deutsche Telekom trauert um Konrad Reiss. Im Alter von nur 47 Jahren starb der Manager während eines Familienurlaubs in Südafrika an plötzlichem Herzversagen. In nur zwei Jahren an der Spitze des IT-Dienstleisters und im Vorstand des Gesamtkonzerns hatte er sich große Verdienste um die Telekom und T-Systems erworben.

Unmittelbar nach seinem Amtsantritt verordnete er dem IT-Dienstleister eine neue, an Branchen- und Servicekompetenz ausgerichtete Unternehmensstruktur und damit ein klares Profil im Outsourcing- und IT-Dienstleistungsmarkt. Sein Reformeifer machte auch nicht vor den obersten Management-Etagen Halt. Im Oktober vergangenen Jahres baute er den kompletten T-Systems-Vorstand um. Seitdem verantworten in der Führungsebene unter ihm nur noch zwei Manager jeweils das Groß- und Geschäftskundensegment.

Sein Meisterstück gelang Reiss, als ihm die Verantwortung für das stark gefährdete Toll-Collect-

Projekt übertragen wurde. Er stützte das Mautvorhaben auf ein Maß, das sich innerhalb der geforderten Zeit umsetzen ließ, holte die richtigen Projekt-Ma-

Anzeige



nager und schaffte es, termingerecht ein lauffähiges System zu übergeben. Von diesem Erfolg in seiner Position gestärkt, kündigte er im Februar den Ausstieg aus dem mit IBM und Siemens Business Services (SBS) gegründeten Konsortium an, mit dem die deutsche Bundeswehr über das Outsourcing-Projekt Herkules

verhandelt. Marktbeobachter begrüßten diesen Schritt. Das Prestigevorhaben des Verteidigungsministeriums gilt als schwierig und riskant.

Aus der von Telekom-Chef Kai-Uwe Ricke Ende letzten Jahres betriebenen Reorganisation des Deutsche-Telekom-Konzerns ging Reiss gestärkt hervor: Sein Verantwortungsbereich wurde enorm erweitert, weil die T-Systems den gesamten Geschäftskundenbereich von der Festnetztochter T-Com übernahm. Im Zuge dieser Reorganisation wechselten 13 000 Mitarbeiter unter das T-Systems-Dach. Diese Integrationsaufgabe konnte Reiss nicht mehr abschließen.

Der Konzernchef Kai-Uwe Ricke würdigte den Verstorbenen als einen Mann mit großer professioneller Erfahrung: „Er hat mit viel Engagement den Umbau der Deutschen Telekom AG an herausragender Stelle aktiv mitgestaltet. Dabei hat es Konrad Reiss verstanden, ein hochmotiviertes Team mit Kompetenz zu führen.“ Ricke übernimmt nun vorerst den Bereich Geschäfts-

kunden, für den Reiss im Vorstand der Telekom zuständig war. Die Leitung von T-Systems obliegt vorübergehend Wilfried Peters, bislang verantwortlich für den Bereich Finance und Controlling.

Reiss galt neben Ricke als Hoffnungsträger des Konzerns, weil er Reformen entschlossen vorantrieb und dabei auf seine Er-

fahrungen bei Capgemini, dem Debis Systemhaus und aus seiner Tätigkeit als freier Unternehmensberater bauen konnte. Marktbeobachter mahnen bereits seit längerem einen weiteren Umbau der Deutschen Telekom an. Mit Reiss fehlt Ricke nun ein wichtiger Fürsprecher und Motor für eine Neuorganisation des Konzerns. (jha) ◆

Konrad Reiss

- Geboren 1957 in Bartenstein;
- Diplomkaufmann an der Uni Nürnberg-Erlangen;
- 1983: Sales- und Marketing-Manager bei den Vereinigten Papierwerken Schickedanz;
- 1985: Unternehmensberatung Gruber, Titze und Blank, die von Capgemini übernommen wurde;
- 1993: Leiter des Bereichs Leadership, Mobilisation, Renewal bei Gemini Consulting;
- 1995: Gemini-Vorstand, verantwortlich für Zentral- und Südeuropa;
- 1998: Chef von Cap Gemini Deutschland.
- 2000: Vorsitz der Geschäftsführung des Debis Systemhauses;
- 2001: Gründung einer eigenen Unternehmensberatung;
- 2003: Telekom-Vorstand und CEO von T-Systems;
- 2004: Vorsitzender des Lenkungs- und Gesellschafterausschusses der Toll Collect GmbH;
- 2005: Reiss bekommt die Verantwortung für sämtliche Geschäftskunden der Deutschen Telekom.



CA übernimmt Concord

Durch die Akquisition von Concord Communications sichert sich Computer Associates (CA) interessante Produkte und erschließt neue Marktsegmente.

350 Millionen Dollar lässt sich CA die Akquisition des Anbieters von Netz-Management-Software kosten: Pro Concord-Aktie zahlt der Hersteller 17 Dollar, hinzu kommt die Übernahme von Verbindlichkeiten in Höhe von 20 Millionen Dollar. Mit dem Deal gelangt CA in den Besitz der etablierten Performance- und Netz-Management-Suite „eHealth“. Wertvoll dürfte für den Hersteller aber auch das Netzverwaltungs-Tool „Spectrum“ sein, das Concord vor kurzem zusammen mit dessen Hersteller Aprisma übernommen hatte.

Spectrum besser als ANO

Diese Software überschneidet sich zwar mit CAs eigener Lösung „Advanced Network Operations“ (ANO), ist dieser jedoch nach Ansicht von Experten überlegen. So geht International Data Corp. (IDC) davon aus, dass ANO-Anwender schon bald Mi-

grationsangebote erhalten werden. Die Analysten halten es zudem für möglich, dass der System-Management-Spezialist innerhalb der nächsten drei Jahre das Auslaufen des Produkts ankündigt.



Der neue CA-Chef John Swainson verstärkt das Portfolio durch einen Zukauf.

Auf jeden Fall gewinnt CA durch den Deal wichtige Marktanteile hinzu: Concord besitzt weltweit über 2700 Kunden im Unternehmensbereich, hinzu kommen mehr als 600 Service-Provider. Aus Sicht von IDC bedeutet das einen zusätzlichen jährlichen Umsatz in der Größenordnung von 150 Millionen Dollar für CA, außerdem eröffnet es dem Hersteller die für ihn neue Kundengruppe der Internet-Service-Provider (ISPs). Bis es so weit ist, müssen jedoch noch die Aufsichtsbehörden und die Concord-Aktionäre zustimmen. In

drei bis vier Monaten soll die Transaktion abgeschlossen sein.

Kurz zuvor hatte CA die Reorganisation seiner Geschäftsbereiche bekannt gegeben. Das Unternehmen ist ab sofort in fünf Business Units aufgeteilt: Neben dem „Enterprise Systems Management“ sind dies „Security Management“, „Storage Management“, „Business Service Optimization“ (BSO) und die neu geformte „CA Products Group“. In dieser Sparte vermarktet die Company Produkte, die nicht in die Kernbereiche System- und Security-Management fallen.

Mehr Verantwortung für Manager

Durch die Neuordnung zeichnen die jeweiligen Bereichschefs nun für alle Aspekte ihrer Sparte verantwortlich, einschließlich Finanzen, Produktentwicklung und Innovation, Belegschaft, strategischer Planung und Ausführung sowie Kundenzufriedenheit. Die fünf Manager berichten an den CA-Veteranen und -Mitbegründer Russell Artzt, dem Ende Januar die Leitung des Produktgeschäfts übertragen worden war. (ave) ◆

Anzeige

**Text-Management
in Perfektion.**

www.kwsoft.de
kühn&weyh

Weiter im Text... seit 1980.

NEC und Sun rücken zusammen

Von einer engeren Zusammenarbeit mit NEC erhofft sich Sun unter anderem eine stärkere Präsenz im asiatischen Markt. Bereits seit dem Jahr 2000 vertreibt NEC Solaris-basierende Server mit Sparc-Prozessoren, verzichtet dabei aber zum Teil auf Suns Markennamen. Künftig wollen die Unternehmen auch im Bereich Middleware kooperieren. So hat NEC seinen Middleware-Stack „Valumaware“ für das Sun-Betriebssystem Solaris 10 angepasst. Neben Sun kooperiert NEC auch mit Hewlett-Packard. Die intensiveren Beziehungen zu Sun bedeuteten keine Abkehr von der HP-Partnerschaft, erklärte ein NEC-Sprecher. (wh) ◆

Diskussionen um Domino-Bug

Über eine von dem auf IT-Security spezialisierten Unternehmen iDefense herausgegebene Fehlerwarnung ist eine Kontroverse entbrannt. Die Experten meldeten am Mittwoch, dass IBMs „Lotus Domino Server“ in Version 6.5.1 und 6.0.3 eine Schwachstelle enthalte, die ein Angreifer „mit minimalen Ressourcen“ ausnutzen kann, um so das System abzuschließen.

IBM indes kann das Problem eigenen Angaben zufolge nicht nachvollziehen. In einer „Technote“ im Internet heißt es: „Nach gründlicher Untersuchung sind wir zu dem Schluss gekommen, dass der Fehler bei keiner Version des Domino-Server reproduziert werden kann.“ Die Sicherheitsexperten von iDefense halten jedoch an ihrer Einschätzung fest: „Wir glauben, dass IBM falsch liegt“, so Michael Sutton, Leiter der iDefense Labs. Nach langen Diskussionen mit Big Blue sei man aber „zu der Übereinstimmung gekommen, dass es in Bezug auf die Schwachstelle keine Erkenntnis gibt“. iDefense empfiehlt möglicherweise betroffenen Anwendern, Firewalls und Zugangskontrolllisten einzusetzen und in jedem Fall den Zugang zu den Domino-Servern und -diensten einzuschränken. (ave) ◆

Beilagenhinweis

Vollbeilage: IBM Deutschland Informationssysteme GmbH, Stuttgart

64



Die meistgenutzte Serverplattform der Welt unterstützt jetzt auch 64-Bit-Anwendungen.

Jetzt können Sie den Intel® Xeon™ Prozessor noch umfangreicher in Ihrem Unternehmen einsetzen.

Innovative Plattform-Features ermöglichen verbessertes Energiemanagement und mehr Flexibilität für Arbeitsspeicher, I/O und Storage-Konfigurationen. Selbstverständlich werden auch weiterhin alle Ihre 32-Bit-Anwendungen unterstützt.

Wie Sie die Vorteile des Intel® Xeon™ Prozessors optimal nutzen können?

Erfahren Sie mehr bei intel.de/xeon

intel®