

COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



VOICE OVER IP

Colt bringt VoIP-Flatrate

Geschäftsführer Wolfgang Essig kündigt einen europaweiten Voice-over-IP-Pauschaltarif für größere Unternehmen an. **SEITE 5**



BILANZ

Enttäuschung bei IBM

Finanzchef Mark Loughridge gab schwache Zahlen bekannt und sorgte für Spekulationen über einen Abwärtstrend im IT-Markt. **SEITE 6**



LINUX-Projekt

Überraschung in München

Den ersten Großauftrag erteilte der IT-Verantwortliche Wilhelm Hoegner nicht IBM und Sun, sondern Softcon und Gonicus. **SEITE 8**

Hochtief wählt Oracle

Der Baudienstleister Hochtief hat sich für die Implementierung eines ERP-Pakets auf Basis von Oracles E-Business-Suite entschieden. Im Rahmen des Projekts „Aristoteles 2005“ will der Konzern damit seine gewachsene ERP-Umgebung ablösen. Der bisherige Hauptlieferant wurde nicht genannt. Allerdings deutet einiges darauf hin, dass SAP das Rennen verloren hat: Die IT-Tochter Hochtief Software – inzwischen bei Capgemini – hatte Ende der 90er Jahre gemeinsam mit den Walldorfern eine Branchenlösung für das Baugewerbe entwickelt. Zum Einsatz kommen bei Hochtief künftig die Module „Oracle Financials“, „Projects“, „Purchasing/Sourcing“, „Contracts“ und ein Berichtsgenerator. (ajf)

Zahl der Woche

260 Millionen Euro schwer soll der neue Hightech-Gründersfonds werden, den der Bund zusammen mit der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) sowie den Konzernen Siemens, Deutsche Telekom und BASF aufgelegt hat. Das Wagniskapital erhalten bis zu 300 junge Firmen, die sich der Forschung und Innovation verschrieben haben. In der ersten Phase ist das nachrangige Darlehen für die Gründer zinsfrei. Ob der Fonds tatsächlich mit 260 Millionen Euro ausgestattet wird, hängt auch davon ab, ob CDU und CSU der Streichung der Eigenheimzulage zustimmen.

Altgesellschafter holen Raber + Märcker zurück

Die Raber + Märcker GmbH, die von der inzwischen insolventen BOG Münster im Jahr 2000 übernommen worden war, ist wieder selbständig. Die Altgesellschafter Uwe Brand, Hansjörg Schäfer und Alfred Zimmermann haben das Unternehmen Anfang des Monats zu gleichen Teilen zurückgekauft. Raber + Märcker beschäftigt 150 Mitarbeiter und erzielt einen Jahresumsatz von etwa 35 Millionen Euro. Die Stuttgarter zählen zu den zehn größten Navision-Partnern von Microsoft. (hv)

PDF und Flash unter einem Dach

Adobe übernimmt Macromedia für 3,4 Milliarden Dollar.

VON CW-REDAKTEUR FRANK NIEMANN

Softwarelösungen für das Erzeugen, Verwalten und Verbreiten von Inhalten und Applikationen – das ist die Vision, die Adobe-Chef Bruce Chizen nach eigenen Angaben vor Augen hatte, als er die Übernahme beschloss. Billig ist der Deal nicht: Adobe zahlt 3,4 Milliarden Dollar in Aktien. Jeder Macromedia-Aktionär erhält je Anteil 0,69 Adobe-Aktien. Stimmen die Kartellbehörden zu, werden Macromedia-Aktionäre künftig 18 Prozent der Adobe-Anteile halten.

Die Softwarehäuser haben einiges gemeinsam, angefangen beim Firmensitz in Kalifornien. Beide entwickeln und vertreiben Software für Web-Entwickler, Grafiker und Autoren sowohl im privaten als auch im professionellen Umfeld. Adobe liefert zudem Programme zum Herstellen und Verbreiten von elektronischen Dokumenten im Firmenumfeld.

Inhalte für mobile Geräte

Vornehmlich handelt es sich dabei um Desktop-Software. In diesem Segment möchte Adobe auch weiterhin tätig sein, als Wachstumsfelder hat Chizen jedoch mobile Endgeräte sowie die IT-Umgebungen von Unternehmen ausgemacht. Ansatzweise ist das Duo hier schon präsent. Adobe hat sich einen Namen vor allem mit dem „Adobe Reader“ gemacht, der auf Millionen von Rechnern weltweit das Betrachten von Dokumenten im Por-



„Die Kunden wollen integrierte Softwarelösungen für das Erzeugen, Verwalten und Verbreiten von Inhalten und Applikationen.“ Bruce Chizen, CEO von Adobe.

table Document Format (PDF) ermöglicht. Kostenpflichtige Werkzeuge wie „Acrobat Professional“ dienen dazu, PDF-Dokumente im Team zu erzeugen und neuerdings auch Workflows zu steuern. In den letzten Jahren hatte Adobe viel in Server-Produkte investiert, um sich als Lieferant von Dokumentensoftware zu etablieren.

Ziel ist es unter anderem, Papierdokumente durch elektronische Formulare in der Industrie sowie in der öffentlichen Verwaltung zu ersetzen. So sind etwa Behörden in der Lage, Anträge als PDF-Formular zur Verfügung zu stellen, wobei die vom Bürger eingetragenen Daten automatisch validiert und ohne Medienbruch in bestandsführende Systeme überführt werden. Für Verbreitung im Firmenumfeld sorgt auch eine Kooperation mit SAP. Die Walldorfer liefern Adobes „Interactive Forms“ gemeinsam mit Netweaver aus. Unlängst hatte Adobe die Produktsammlung „Creative Suite 2“ vorgestellt, die verschiedene Programme des Herstellers enthält und erweiterte Funktionen zum Publizieren auf Handy-Displays bietet.

Fortsetzung auf Seite 4

DIESE WOCHE



Tom Schwallier, Lisog

Lobby-Arbeit für Linux

Die Linux Solutions Group (Lisog) will Unternehmen auf ihrem Weg in die Open-Source-Welt unterstützen, so der technische Direktor Tom Schwallier. **Thema der Woche SEITE 10**

GPL-Sündern auf der Spur

Harald Welte, einer der Entwickler des Linux-Kernels, deckt unerbittlich Verletzungen der Open-Source-Lizenz GPL auf. **Nachrichten SEITE 5**

Kabel statt DSL

Die Bundesregierung will Internet via Fernsehkabel als DSL-Alternative fördern. **Nachrichten SEITE 6**

Banken unter Kostendruck

Veraltete Anwendungen sind für die Finanzinstitute teuer und lähmen den Fortschritt, hieß es auf einer Fachkonferenz. **Nachrichten SEITE 11**

Keine Angst vor SAP

Der deutsche ERP-Mittelstand fühlt sich fit für den Wettbewerb gegen die Großen. Allerdings ist eine Nachfrageschwäche gegenwärtig unübersehbar. **Business-Report SEITE 14**





Apples iPod-Erfolg strahlt aus 17

Nicht nur der „iPod Shuffle“ (Bild), sondern auch der neue „Mac Mini“ und die ganze iMac-Reihe sorgten für glänzende Zahlen bei Apple.

Funknetze im Griff 18

Wireless LANs stellen die IT-Administration vor neue Aufgaben. Doch der Markt reagiert. Ein Überblick über die wichtigsten Planungs- und Verwaltungs-Tools.



Burnout und die Folgen 44

Überarbeitet und perspektivlos – so fühlen sich viele Projektmitarbeiter. Fast 30 Prozent von ihnen durchleben eine Burnout-Phase.



NACHRICHTEN

A&O entlässt nach Sinitec-Kauf 6
Nach der Übernahme von Sinitec baut der Hardware-Dienstleister rund 300 Arbeitsplätze ab.

Stagnation bei Sun 16
Bei leicht rückläufigem Umsatz konnte Sun den Verlust reduzieren. Die deutschen Geschäfte liefen ordentlich.

Software AG verkauft mehr Lizenzen 16
Insbesondere mit ihren XML- und Integrationsprodukten konnten die Darmstädter gute Geschäfte verbuchen.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

Terminal Server leicht gemacht 22
Visionapp unterstützt die Verwaltung kleiner Citrix- und Terminal-Server-Umgebungen.

Open-Xchange in Version 5 22
Das Update der Open-Source-Groupware ist in vielerlei Hinsicht eine Verbesserung.

VMware schont Ressourcen 23
Workstation 5 kommt mit neuen Virtualisierungs-Features, aber geringerem Hauptspeicherbedarf.

Legacy-Code Struktur geben 24
SID bietet Service zur Analyse von nicht dokumentierten Host-Anwendungen.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

PRAXIS

Infrastruktur für mobiles R/3 26
Welche Architekturszenarien die SAP-Welt für mobile Anwendungen bietet und was man für eine Entscheidung berücksichtigen sollte.

Scheinbare Sicherheit mit SSL 28
SSL-verschlüsselte Daten können gefährliche Inhalte am Virenschleusen vorbeischieben. Doch die Sicherheitslücke lässt sich schließen.

IT-STRATEGIEN

Nie wieder SAP-Pilotkunde 34
Zu den ersten Anwendern einer neuen SAP-Technik zu gehören ist spannend. Der Ramp-up-Kunde Nordzucker braucht den Nervenkitzel künftig nicht mehr.

Offshoring: Verschenktes Potenzial 36
Wer Softwareentwicklung oder -wartung ins ferne Ausland vergibt, kann vieles falsch machen. Damit verspielt er leichtfertig die erhofften Kostenvorteile.

Der Kampf mit der Compliance-Hydra 38
Basel II, Sarbanes-Oxley, IFRS, Solvency II etc. – die IT muss sich mit einer Vielzahl gesetzlicher Bestimmungen herumschlagen. Dafür ist sie oft schlecht gerüstet.

IT-SERVICES

Berater setzen auf Linux 40
Der Bedarf an Consulting-Leistungen für Open-Source-Projekte steigt. Gefragt sind Prozess- und Strategieberater, weil Linux und andere quelloffene Lösungen zunehmend Einzug in die geschäftskritischen IT-Umgebungen von Anwenderunternehmen halten.

JOB & KARRIERE

IT-Arbeitsmarkt: Euphorie lässt nach 46
Im ersten Quartal stieg die Zahl der freien IT-Stellen um 25 Prozent, das ist halb so viel wie im Januar. Vor allem der Bedarf an Organisatoren ist überdurchschnittlich gestiegen.

Bayer lockt Bewerber an 46
Die beste Bewerber-Site in Deutschland hat laut einer Umfrage unter 1500 Berufsanfängern und Absolventen Bayer vor Fresenius und PwC Deutsche Revision.

Gute Chancen für Gründer 49
Die Rahmenbedingungen in Deutschland sind besser als die Stimmung, wie ein internationaler Vergleich der Gründungsaktivitäten in 24 Ländern zeigt.

SCHWERPUNKT: IT-BERATER

Branchen-Know-how statt Neutralität 30
Im CW-Roundtable-Gespräch erklären vier namhafte CIOs, wie sie den Einsatz von externen IT-Partnern effektiv steuern.

Auslagerung hat Vorrang 32
Anwender werden in den kommenden Jahren mehr für Outsourcing ausgeben als für Projektservices.

STANDARDS

Impressum	37
Stellenmarkt	47
Zahlen – Prognosen – Trends	50
Kunden-Passwort: Abo-Plus/Members Only	gfj25A

COMPUTERWOCHE.de

HOT TOPICS

- Wie sich der IT-GAU vermeiden lässt
- RSS-Schlagzeilen abonnieren
- Störfaktor Stammdaten

Sicherheit ist Trumpf
Der gesicherte Remote-Zugriff auf Unternehmensapplikationen gewinnt an Bedeutung. Ob SSL-VPN-Appliances zum Beispiel von „Array Networks“ nicht nur optisch etwas hermachen, erfahren Sie im COMPUTERWOCHE Product Guide.
www.computerwoche.de/productguide

Neue Karriere-Ratgeber
Bettina Herrmann und Oliver Müller von Procter & Gamble moderieren vom 21. April bis zum 4. Mai das Forum. Leser können mit den beiden Personalexperten über Wege in die IT diskutieren.
www.computerwoche.de/rg



Mehr Infos, mehr Service, mehr Wissen



Das neue Online-Premium-Angebot auf www.computerwoche.de:

- 7 hoch informative Knowledge-Center zu den Bereichen Software, Hardware, IT-Security, Open Source, Mobile/Wireless, IT-Services und Job & Karriere
- Vorab-Beiträge
- COMPUTERWOCHE Archiv
- Persönliches Archiv
- Marktübersichten
- World-News
- COMPUTERWOCHE Kongressunterlagen
- E-Books u. v. m.

Jetzt 4 Wochen kostenlos testen!
www.computerwoche.de



MENSCHEN

Petri muss Saperion verlassen



Marketing- und Vertriebsvorstand Mathias Petri kehrt dem Berliner Content-Management-Anbieter Saperion Mitte des Jahres den Rücken. Mit Andreas Liebing als CEO, verantwortlich für die strategische Ausrichtung sowie die Produktentwicklung, und dem Ex-Ixos-Manager Simon Khosla als Chief Operating Officer bleiben zwei Vorstände übrig. Erst Ende vergangenen Jahres mussten zwei Vorstandsmitglieder das Führungsgremium verlassen.

Thomas Cook holt CIO aus München

Reinhard Eschbach wird neuer CIO des Reiseveranstalters Thomas Cook. Er wechselt zum 1. Mai von der Bayerischen Hypovereinsbank AG zum zweitgrößten Touristikonzern in Europa. Eschbach wird sämtliche IT-Aufgaben koordinieren und an den für IT verantwortlichen Vorstand Ralf Teckentrup berichten. Er ist Nachfolger von Andreas Dietrich, der den Job im Januar 2002 antrat und das Unternehmen auf eigenen Wunsch verlässt.

Bauer nicht mehr bei Symantec

Hans-Peter Bauer, der bisherige Geschäftsführer von Symantec Deutschland, der gleichzeitig Vice President und General Manager Central European Region war, hat das Unternehmen verlassen. Bis ein Nachfolger gefunden ist, übernimmt Harald Esch die Leitung, der bei Symantec zuletzt Vertriebsleiter Zentraleuropa des neuen Geschäftsbereichs Enterprise Administration war. Warum Bauer Symantec den Rücken gekehrt hat und welche beruflichen Pläne er verfolgt, wollte das Unternehmen nicht mitteilen.



IT-Manager der Swiss geht von Bord

Die schweizerische Fluggesellschaft Swiss, die künftig zur Lufthansa gehören wird, muss sich nach einem neuen CIO umsehen. Der noch amtierende IT-Chef Robert Bornträger wird das Unternehmen Ende Mai verlassen. Er tritt im August bei der Telekurs Holding in Zürich die Stelle des Geschäftsführers an.

George Shaheen soll Siebel lenken



Michael Lawrie hat sich keine zwölf Monate auf dem Chefsessel des Softwareanbieters Siebel gehalten. Nach einer Umsatz- und Gewinnwarnung wurde er vom Firmengründer und Aufsichtsratsvorsitzenden Tom Siebel gefeuert. Das schwierige Erbe tritt George Shaheen (Foto) an. Er war zuvor Chef bei Andersen Consulting und wechselte 1999 zum Online-Supermarkt Webvan, der nach dem Platzen der Dotcom-Blase mit unterging.

Alcatel: Ein Amerikaner in Paris

Der französische TK-Konzern Alcatel hat in dem Amerikaner Michael Quigley wahrscheinlich einen Nachfolger für den überraschend zurückgetretenen Chief Operating Officer (COO) Philippe Germond gefunden. Quigley, der bei Alcatel für das Festnetzgeschäft und den nordamerikanischen Markt verantwortlich zeichnet, wurde von Aufsichtsratschef und CEO Serge Tchuruk als neuer COO vorgeschlagen. Gegen Quigley könnte jedoch sprechen, dass er kein Franzose ist und nicht Französisch spricht.

Personalmitteilungen bitte an Menschen@Computerwoche.de

Kolumne

Wenn die IBM hustet ...

Bilanzsaison! Die börsennotierten IT-Player berichten in dieser und der nächsten Woche über den Fortgang ihrer Geschäfte im ersten Quartal. Seit ein paar Jahren fürchten Anleger und Branche diese vierteljährliche Abrechnung. Hightech und IT sind längst keine Garanten mehr für Wachstum und Gewinne. Im Gegenteil: In den letzten Jahren wurden die Notierungen arg gebeutelt. Anleger verloren in Folge enormer Wertberichtigungen viel Kapital, und die IT-Branche büßte den Nimbus der Unüberwindlichkeit ein.

Die Zahlen des ersten Quartals sind immer besonders spannend, weil sie jenseits der firmeneigenen Prognosen darauf hinweisen, wie das Jahr verlaufen wird. Die ersten drei Monate sind vollständig abgerechnet, über das zweite und dritte Vierteljahr liegen zu diesem Zeitpunkt schon ziemlich gesicherte Erkenntnisse vor, nur das vierte Quartal bleibt noch eine weitgehend unbekannt Variable. Deshalb gibt die Tonlage, in der Firmen- und Finanzchefs bilanzieren, wichtige Hinweise auf das Gesamtjahr.

Danach beurteilt, steht der IBM, die am Freitag vergangener Woche ihre Resultate veröffentlichte, ein hartes Jahr bevor. „Nach einem starken Start hatten wir in den Schlusswochen des Quartals Schwierigkeiten, Transaktionen abzuschließen,



Christoph Witte
Chefredakteur CW

besonders in Ländern mit schwachen Wirtschaftskonditionen“, erklärte Konzernchef Samuel Palmisano den lauen Umsatzanstieg von nur drei Prozent. Gleichzeitig kündigte Finanzchef Mark Loughridge Restrukturierungen und den Abbau von bis zu 8000 Stellen in Europa an. Die Arbeitsplätze sollen ins billigere Osteuropa verlagert werden. In erster Linie geht es dabei um Jobs in der Servicesparte, die in den letzten Jahren das Glanzstück des Konzerns dargestellt hatte. Sie wuchs währungsbereinigt diesmal nur um drei Prozent.

In dieser Schwäche ein Symptom zu sehen für ein Ende des Wachstums in dem bisher stabilisierenden IT-Segment ist sicher verfrüht. Allerdings weist die Verlagerung von Service-Jobs nach Osteuropa deutlich darauf hin, dass selbst Branchenprimus IBM einen erheblichen Druck auf die Umsatzrendite spürt. Dem gilt es standzuhalten. Eine Alternative gibt es für IBM nicht. Palmisano hat den Umbau Richtung Service noch weiter getrieben als sein Vorgänger Louis Gerstner.

Mit dem jetzt vorgelegten Ergebnis könnte IBM alle Träume von einem weniger schwierigen Jahr für die IT-Branche zunichte machen. Denn offenbar gilt wieder, was in den 80er Jahren als Daumenregel funktionierte: Wenn Big Blue hustet, bekommt die ganze Branche Grippe.

PDF und Flash unter einem Dach

Fortsetzung von Seite 1

Macromedias „Flash“ gilt als De-facto-Standard für animierte Web-Inhalte. Außerdem bietet der Hersteller eine Reihe von Produkten zum Entwickeln und Verteilen von Flash-Content. Daneben vertreibt das Unternehmen mit „Dreamweaver“ eines der führenden Web-Design-Werkzeuge. Um auch Entwicklungsplattformen für datenbankgestützte Web-Applikationen bieten zu können, kaufte Macromedia Anfang 2001 die Firma Allaire mit „Cold Fusion“. Mit „Flex“ begann der Hersteller mit dem Versuch, Web-Applikationen und Flash-Animationen zusammenzubringen – wohl wissend, dass Microsoft ähnliche Verfahren mit Longhorn ausliefern wird. Flex gestattet es, Rich-Media-Oberflächen für Web-Anwendungen zu entwickeln. Mit den ebenfalls noch recht neuen Produkten „Breeze“ und „E-Lear-

ning Suite“ können Firmen Web-basierende Schulungen sowie Präsentationen organisieren. Das „Web Publishing System“ dient dazu, Inhalte auf Websites zu publizieren. Zudem entwickelt das Softwarehaus Flash-Varianten für mobile Endgeräte sowie „Flashcast“, eine Plattform zum Ausliefern von Flash-Content an Handys.

Überschneidungen im Portfolio

Dass sich beide Produktportfolios ergänzen, ist unbestritten. Gleichwohl gibt es auch Überschneidungen. Adobes Web-Design-Werkzeug „Golive“ steht im

Wettbewerb mit Dreamweaver, ebenso konkurrieren die Bildbearbeitungsprogramme „Photoshop“ (Adobe) und „Fireworks“ sowie Macromedias Grafikprogramm „Freehand“ und „Illustrator“ miteinander.

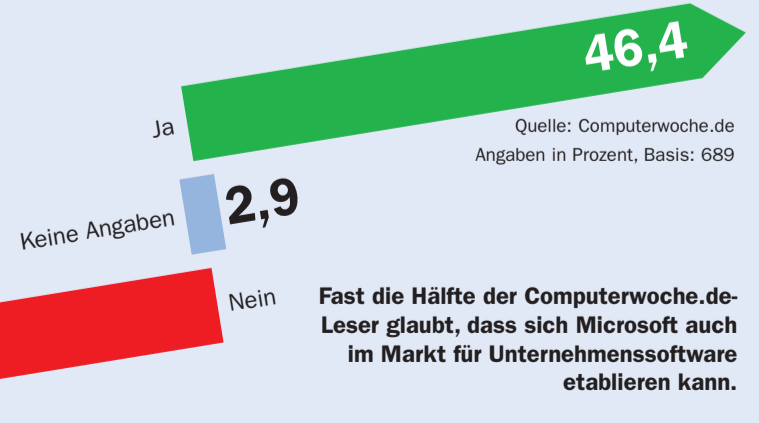
Nach den Worten von Ulrich Kampffmeyer, Experte für Dokumenten-Management und Geschäftsführer der Unternehmensberatung Project Consult in Hamburg, verstärkt Adobe durch die Übernahme auch sein Engagement im Content-Management-Umfeld. So erwerbe die Firma Funktionen zur Rich-Media-Integration (Bilder, Töne und Filme), zur Verwaltung multimedialer Inhalte sowie zum Web-Publishing. Des Weiteren verfüge Macromedia über J2EE-Know-how und mit „Jrun“ über einen eigenen Java-Server, während Adobe meist noch auf proprietäre Ablaufumgebungen setze. ♦

Mehr zum Thema

www.computerwoche.de/go/
*73365 (Adobe Creative Suite 2);
*72693 (Quartalsbericht Adobe);
*73667 (Flash und Video);
*70905 (Cold Fusion MX).

FRAGE DER WOCHE

Wird sich Microsoft im Markt für Business-Software behaupten?



„Die CIOs dieser Welt raufen sich die Haare“

Über den TK-Markt, Regulierung und Voice over IP sprach Wolfgang Essig, Chef der Colt Telecom GmbH, mit CW-Redakteur Peter Gruber.

CW: Die europäische Colt Group hat 2004 ihren Umsatz zwar gesteigert, der Bruttogewinn ist im Vergleich zum Vorjahr prozentual aber gesunken. Warum?

Essig: Wenn wir uns die Ergebnisse unserer Wettbewerber ansehen, dann sind wir mit einem Wachstum von acht Prozent in der Gruppe sowie 15 Prozent in Deutschland sehr zufrieden. Trotzdem müssen wir noch stärker auf ein profitables Wachstum achten, das heißt den Angebotsmix verbessern. Wir haben den Anteil unseres Sprachdienstgeschäfts mit Carriern bereits deutlich reduziert, erfreulicherweise



ohne insgesamt einen Umsatzverlust zu erleiden. Mit der Leistung von Colt Deutschland sind wir sehr zufrieden, mit dem Gesamtergebnis der Colt Gruppe noch nicht.

CW: Wo haben Sie die größten Probleme?

Essig: Colt hat ein großes und teures Netz gebaut, auf dem wir so genannte On-Net-Produkte – also Bandbreiten – anbieten. Weil im Markt eine Konsolidierung stattfindet, geraten die Bandbreitenprodukte stark unter Preisdruck. Wer in diesem Marktsegment seinen Umsatz halten will, muss 50 Prozent Neugeschäft machen. Das ist bei diesem starken Wettbewerb nicht immer möglich.

„Der Mobilfunk führt in Deutschland bislang regulatorisch ein sorgenfreies Dasein.“

CW: Wie fangen Sie die Einbußen dann auf?

Essig: Wir engagieren uns noch stärker bei den Off-Net-Produkten wie zum Beispiel DSL. Da betreibt Colt in 27 Städten sein eigenes Netz und versucht, beispielsweise über IP-VPN-Produkte mehr Einnahmen zu erwirtschaften.

CW: Die Anbieter beklagen aber doch immer wieder, dass mit DSL wenig zu verdienen ist.

Essig: Wir haben in Deutschland tatsächlich einen klaren Preisnachteil, weil der Zugang zum Endkunden immer noch unbefriedigend reguliert ist. Es ist äußerst problematisch, dass die Wettbewerber von der Telekom nur ein gebündeltes Angebot als Vorleistung beziehen können, sprich eine ISDN- und DSL-Verbindung im Paket. In Summe ist das zu teuer.

CW: Die Regulierungsbehörde überprüft momentan auf Geheiß aus Brüssel aber alle Marktsegmente, auch den DSL-Wettbewerb.

Essig: Ja, es scheint so, als würde bei der Regulierungsbehörde unter dem Druck Brüssels die Erkenntnis reifen, dass die Telekom den DSL-Markt doch beherrscht. Da kommt jetzt Bewegung rein. Ich kann aber weder beim Gesetzgeber noch beim Regulierer den letzten Willen er-

kennen, schnell ein adäquates Wettbewerbsumfeld zu definieren.

CW: Wo tun sich im TK-Geschäft Wachstumsfelder auf?

Essig: Im Bereich der Managed Services, den wir als das am stärksten wachsende Segment überhaupt betrachten. In diesem Sektor sind wir im Vergleich zum Vorjahr um 34 Prozent gewachsen. Das Datengeschäft wirft zum Beispiel mit Angeboten in den Bereichen Backup-Services, Storage und Sicherheit höhere Margen ab.

CW: Sie bieten mit „Colt IP Voice“ jetzt einen Dienst für Geschäftskunden mit

Flatrate für 24,50 Euro pro Nutzer an, die in allen 13 Colt-Ländern gilt. Außerdem übernehmen Sie für eine zusätzliche Monatspauschale von 20 Euro den Sprachbetrieb samt Hardware. Sehen Sie darin ein Alleinstellungsmerkmal?

Essig: Absolut. Außer Colt besitzt keiner der Wettbewerber ein europaweites Netz. Das ist ein Vorteil, vor allem, wenn man die Not der Kunden betrachtet. Die sind zwischen traditionellen Telefonanlagen, IP-PBX- und Centrex-Systemen sowie unterschiedlichen Tarifen hin und her gerissen. Bei diesem Durcheinander raufen sich die CIOs dieser Welt doch die Haare. Wir unterscheiden uns vom Wettbewerb deutlich durch unser europäisches Netz, die Flatrate und die Option, den TK-Betrieb zu managen. In Summe ergibt sich für den Kunden daraus der Vorteil, dass die Kommunikationskosten kalkulierbarer werden und er außerdem nicht mehr in Hardware und Wartung investieren muss. Das führt zu einer Reduzierung der Betriebskosten von mindestens 20 Prozent.

CW: 44,50 Euro pro Kunde in Summe hört sich aber auch nicht billig an.

Essig: Unser Zielsegment sind Kunden mit 50 Nebenstellen. Für kleinere Betriebe wird sich die Flatrate wohl nicht rechnen.

CW: Die Telefonkosten werden mit Ihrer Flatrate aber nur teilweise überschaubarer, weil Telefonate in Mobilfunknetze und Länder, die nicht zum Colt-Verbund gehören, nicht enthalten sind.

Essig: In sechs bis 18 Monaten werden wir auch den Mobilfunk integrieren. Außerdem wollen wir weitere Länder einbinden.

CW: Sind die Mobilfunktelefonate deshalb nicht in der Flatrate inbegriffen, weil die Terminierungsentgelte, die Sie an die Mobilfunkbetreiber zahlen müssen, sehr hoch sind?

Essig: Exakt.

CW: Dann käme Ihnen eine Regulierung des Mobilfunks in Deutschland, wie sie Brüssel fordert, sehr gelegen?

Essig: Der Mobilfunk führt in Deutschland bislang regulatorisch ein sorgenfreies Dasein. Daran scheint der Regulierer nichts ändern zu wollen. Hier wirken noch die UMTS-Lizenzen nach. ♦

Colt führt VoIP-Flatrate für Europa ein

Der Provider verspricht eine Senkung der Betriebskosten um 20 Prozent.

Der Netzbetreiber Colt Telecom hat mit „Colt IP Voice“ den ersten europaweiten IP-Telefondienst für Geschäftskunden gestartet. Bei dem Service handelt es sich um ein Flatrate-Angebot, das Unternehmen pro Nutzer eine Monatspauschale von 24,50 Euro kostet. In der Gebühr sind alle lokalen, nationalen und internationalen Anrufe innerhalb der Colt-Länder Belgien, Dänemark, Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Irland, Italien, Niederlande, Österreich, Portugal, Schweden, Schweiz und Spanien enthalten. Nicht abgedeckt sind jedoch Anrufe in Mobilfunknetze und Staaten, die dem Colt-Verbund nicht angehören. Für Telefonate in diese Zonen fallen dem Provider zufolge die marktüblichen Verbindungskosten an (siehe Interview „Die CIOs dieser Welt raufen sich die Haare“).

Laut Colt-Chef Jean-Yves Charlier will das Unternehmen in einem zweiten Schritt weitere Länder und auch Telefonate in Mobilfunknetze in die Pauschale aufnehmen. Einen genauen Zeitpunkt nannte er nicht, grenzte den Zeitraum aber zwischen sechs und 18 Monaten ein.

Zusätzlich zur Flatrate bietet der Carrier für ein monatliches

Entgelt von 20 Euro pro Nebenstelle einen Managed Service an, der den Betrieb der Telefonanlagen, deren Wartung sowie die Lieferung von Endgeräten umfasst. Dabei werden alle erforderlichen Funktionen über das Colt-Netzwerk bereitgestellt und in das lokale Netzwerk des Kunden integriert. Somit können Firmen laut Colt für 44,50 Euro pro Anschluss einen Großteil der Kommunikations-, Endgeräte-, Netzwerk und Management-Kosten zum Festpreis abdecken.

IP-Telefondienste sind gefragt

Colt hofft, mit dem Pauschalpreisangebot das Interesse von Geschäftskunden zu wecken, weil die Kommunikations- und Betriebsausgaben besser kalkulierbar sind. Laut Charlier entfallen die versteckten Kosten der traditionellen Sprachdienste. Unternehmen sollen durch die Kombination aus Pauschaltarif und netzwerkbasierender Telefonlösung ihre Betriebskosten um mindestens 20 Prozent senken können. Das Marktforschungsunternehmen Ovum prognostiziert für Europa bis 2008 einen Anstieg des Marktvolumens für netzgestützte IP-Telefondienste auf 1,4 Milliarden Dollar. (pg) ♦

Deutscher Linux-Entwickler verfolgt GPL-Sünder

Software unter der General Public License (GPL) darf nicht raubkopiert werden.

Fortinet darf in Deutschland zwei Produkte nicht mehr vertreiben, weil sie die Bestimmungen der GPL verletzen. Dies hat ein Münchner Gericht in einer einstweiligen Verfügung entschieden. Angestrengt hatte das Verfahren die Open-Source-Gruppe GPL Violations Project, die der Berliner Linux-Kernel-Mitentwickler Harald Welte ins Leben gerufen hat.

Von dem Gerichtsentscheid betroffen sind die Firewall- und Antivirus-Produkte „FortiGate“ und „FortiWiFi“, für die Fortinet ein Betriebssystem namens „FortiOS“ verwendet. Das GPL Violations Project hatte entdeckt, dass dieses Betriebssystem den Linux-Kernel und weitere Software verwendet, die unter der GPL stehen. Entgegen den Lizenzbestimmungen hatte Fortinet dieses nicht nur verschwiegen, sondern den Codeklau durch Verschlüsselung zu verbergen versucht. Das nannte Welte „besonders unerhört“. ♦

Welte hatte Fortinet und 13 weitere Unternehmen im Umfeld der CeBIT 2005 abgemahnt, weil sie Software unter der GPL entgegen deren Bestimmungen in ihren Produkten verwenden. Die geforderte schriftliche Erklärung, die beanstandete Praxis einzustellen, hatte Fortinet nicht abgegeben. „Außergerichtliche Verhandlungen über eine Beilegung sind innerhalb des gesetzlichen Zeitrahmens gescheitert“, erklärt Welte.

Fortinet gibt sich überrascht

Fortinet will hingegen erst „kurzlich“ von den Vorwürfen erfahren haben, so ein Unternehmenssprecher. Man unternehme Schritte, um die Produkte GPL-konform zu machen. Der Sprecher zeigte sich „daher überrascht“, dass Welte die einstweilige Verfügung beantragt habe. Der Gerichtsentscheid hat keine Auswirkungen auf den Vertrieb der Fortinet-Produkte außerhalb Deutschlands. (ls) ♦

IBM verschärft den Sparkurs

Nach enttäuschenden Zahlen im ersten Quartal plant der IT-Konzern Restrukturierungsmaßnahmen.

Mark Loughridge, IBMs Chief Financial Officer, machte aus seiner Enttäuschung keinen Hehl: „Dieses Quartal hat sich nicht so entwickelt, wie wir es erwartet hatten.“ Damit beschrieb er zugleich die Einschätzung der maßgeblichen Finanzanalysten. Mit 1,4 Milliarden Dollar oder 85 Cent pro Aktie steigerte Big Blue zwar den Gewinn gegenüber

IBM		
	Q1/04	Q1/05
Umsatz	22,175	22,908
Nettogewinn	1,363	1,402

Angaben in Milliarden Dollar

dem Vorjahresquartal um 2,9 Prozent. Doch die Analysten hatten mit 90 Cent deutlich mehr erwartet. Das gilt auch für den Umsatz, der sich um 3,3 Prozent auf 22,9 Milliarden Dollar verbesserte. Rechnet man Wechselkursveränderungen heraus, ergibt sich ein magerer Zuwachs von nur einem Prozent.

Nach Bekanntgabe der Zahlen sank der IBM-Aktienkurs am Freitag letzter Woche um mehr

als acht Prozent. Weil der weltgrößte IT-Konzern mit seinem breiten Portfolio vielen als Branchenbarometer gilt, war schnell von einer Wachstumsdelle im gesamten ITK-Markt die Rede. Die ebenfalls schwachen Quartalsergebnisse anderer Schwergewichte, darunter Sun Microsystems, Unisys und Siebel, verstärkten diese Tendenz.

Mit dem Hinweis auf gestiegene Pensionskosten versuchte Loughridge, die Zahlen zu relativieren. Ohne diesen Posten hätte der Gewinn pro Aktie nach seinen Angaben um 20 Prozent zugelegt. Doch der CFO räumte auch Probleme im operativen Geschäft ein. So habe man insbesondere kurzfristige Serviceverträge, die als besonders profitabel gelten, gegen Ende des Quartals nicht im erwarteten Umfang abschließen können. Insgesamt verzeichnete die Dienstleistungssparte IBM Global Services, die mehr als die Hälfte der Konzerneinnahmen beisteuert, einen Umsatzanstieg um sechs Prozent auf 11,7 Milliarden Dollar. Ohne Berücksichtigung von Wechselkursveränderungen

liegt die Wachstumsrate bei drei Prozent.

Enttäuschend für IBM verlief vor allem das Hardwaregeschäft. Die Umsätze stagnierten mit 6,7 Milliarden Dollar auf Höhe des Vorjahresquartals. Insbesondere das margenstarke Geschäft mit „Z-Series“-Großrechnern brach



IBMs Finanzchef Mark Loughridge enttäuschte die Erwartungen der Analysten.

um 16 Prozent ein. Die PC-Sparte, die IBM an die chinesische Lenovo Group verkauft, meldete einen Umsatzrückgang um drei Prozent. Auch die Software Group entwickelte sich mit einem Umsatzanstieg von zwei Prozent auf 3,6 Milliarden Dollar verhalten.

IBM reagiert auf die Ergebnisse mit breit angelegten Restrukturierungsmaßnahmen, wie Loughridge etwas vage formulierte. Details würden innerhalb

der kommenden drei Monate bekannt gegeben. Entsprechende Schritte habe man bereits in die Wege geleitet; nach den jüngsten Entwicklungen würden die Bemühungen noch verstärkt. Bereits in der zweiten Jahreshälfte sollen sie sich in der Bilanz auswirken.

Betroffen davon sind offenbar vorwiegend westeuropäische Standorte. Die Regionen Deutschland, Frankreich und Italien schnitten in den vergangenen drei Monaten besonders schlecht ab. Arbeitnehmervertreter fürchten konzernweit den Verlust von bis zu 8000 Arbeitsplätzen, eine Zahl, die IBM nicht bestätigte. Laut internen Quellen ist das Unternehmen dabei, in großem Umfang Serviceaufgaben nach Osteuropa zu verlagern. Bekannt ist bereits, dass die zur IBM Business Services GmbH gehörenden Standorte in Hannover und Schweinfurt geschlossen werden. Dort sind laut Unternehmensangaben 580 Mitarbeiter beschäftigt.

In Schweden will der Hersteller fünf Niederlassungen schließen und 538 Mitarbeiter nach

Hause schicken. Die Verhandlungen mit den Gewerkschaften laufen. IBM hatte dort mit dem schwedischen Versicherungsunternehmen Skandia Insurance Company einen wichtigen Kunden verloren. Unbestätigten Meldungen zufolge plant IBM auch in Frankreich einen größeren Stellenabbau.

Loughridge vermied es, einen Ausblick auf die Geschäftsergebnisse des laufenden zweiten Quartals zu geben. Die Erwartungen der Finanzanalysten für die zweite Jahreshälfte nannte er vernünftig. Angesichts niedrigerer Umsätze werde IBM die Finanzziele allerdings eher mittels verstärkter Sparbemühungen verfolgen. (wh) ◆

Mehr zum Thema

www.computerwoche.de/go/

- *72018 (IBM schließt Betriebsstätten in Schweinfurt und Hannover);
- *72755 (IBM feuert Mitarbeiter in Europa);
- *71705 (IBM korrigiert Jahresumsatz).

Regierung will Kabel-TV als DSL-Alternative pushen

Der Wettbewerb zwischen verschiedenen Breitbandtechniken soll auch hierzulande angekurbelt werden.

DSL-Alternativen wie TV-Kabel und Funk sollen künftig im Breitband-Entwicklungsland Deutschland – hierzulande verfügen lediglich 20 Prozent der Haushalte über einen Breitbandanschluss – die Verbreitung schneller Internet-Zugänge fördern. Dies ist zumindest der Wille der Bundesregierung. Gemeinsam mit den Bundesländern, so Bernd Pfaffenbach, Staatssekretär im Wirtschaftsministerium, will man im Juni ein neues Konzept zur Flächenversorgung vorstellen. Details nannte er nicht.

Dafür forderte der Staatssekretär, dass endlich alle Breitbandkanäle erschlossen werden müssten, da DSL mit einem Marktanteil von 97 Prozent nach

wie vor die vorherrschende Technik sei. Zudem entpuppten sich der fehlende Wettbewerb und die geringe Zahl an Breitbandzugängen zunehmend als Standortnachteil für Deutschland.

Kabel Deutschland investiert in Ausbau des TV-Kabelnetzes

Während die Politik noch lamentiert, macht der TV-Kabelbetreiber Kabel Deutschland GmbH (KDG) bereits Nägel mit Köpfen. Innerhalb von drei Jahren möchte das Unternehmen 80 Prozent seines Netzes Internet-tauglich ausrüsten. Eine neue Technik des kanadischen Herstellers Corinex soll die Ausbaukosten im Vergleich zu den herkömmlichen Verfahren um fast 50 Prozent reduzieren. Theoretisch könnte KDG dann rund 6,8 Millionen Haushalten breitbandige Zugänge offerieren. Ein Mehrwertdienst, den der Kabelbetreiber auch dringend benötigt, denn der reine TV-Empfang via Kabel verliert angesichts günstiger Satellitentechnik und

dem voranschreitenden Ausbau des terrestrischen digitalen Fernsehens DVB-T zunehmend an Attraktivität. Hinzu kommt, dass die Telekom und andere DSL-Anbieter demnächst auch noch Fernsehangebote über ihre Infrastruktur verbreiten wollen.

Allerdings bezweifeln Branchenkenner, dass der Ausbau des TV-Netzes hierzulande wirklich zu einer größeren Verbreitung der Breitbandanschlüsse führt. Denn statt sich in der Fläche in nicht DSL-versorgten Gebieten eine feste Stammkundschaft zu sichern, hätten sich Kabelgesellschaften durch den Internet-Ausbau in den Ballungszentren auf einen ruinösen Preiskampf mit den DSL-Anbietern eingelassen. Eine ähnliche Situation zeichnet sich derzeit auch bei dem von Pfaffenbach erwähnten Funk als DSL-Alternative ab: So sind die zur CeBIT mit viel Werberummel vorgestellten stationären UMTS-Internet-Zugänge bislang ebenfalls nur in den großen Städten erhältlich. (hi) ◆

Massenentlassung bei Sinitec

300 von insgesamt 560 Mitarbeitern gehen.

Die Personalreduzierung soll durch die Schließung der Sinitec-Bereiche Mitte/Südwest und Süd erfolgen. Diese Strategie hatte bereits der Siemens-IT-Dienstleistungszweig Siemens Business Services (SBS) verfolgt. 50 Sinitec-Mitarbeiter sollen in eine dritte Gesellschaft wechseln. Allerdings werden sie hierbei deutlich schlechtere Konditionen hinnehmen müssen, schreibt die „Süddeutsche Zeitung“. Den anderen Mitarbeitern soll betriebsbedingt gekündigt werden.

Anfang März hatten SBS und A&O den Übernahme-Deal verkündet. In der neu zu gründenden A&O Systems + Services GmbH sollen der A&O-Geschäftsführer Michael Müller sowie die Sinitec-Geschäftsführer Stefan Schlosser und Erich Jonas die Geschäftsführung bilden.

Sinitec bietet Services für IT-Hardware in Deutschland und beschäftigt rund 1100 Mitarbeiter. A&O ist spezialisiert auf Wartung und Reparatur von Informations- und Telekommunikationstechnik. (jm) ◆

Wurm greift Reuters an

Instant-Messaging-System lahm gelegt.

Die Nachrichtenagentur Reuters musste wegen einer Wurmatta-cke ihr hausinternes Instant-Messaging- (IM-)System „Reuters Messaging“ abschalten. Eine Variante des „Kelvir“-Wurms hatte versucht, von einer Reihe von infizierten Rechnern aus gefälschte Nachrichten an alle Mitglieder der jeweiligen Kontaktliste zu senden. Diese Botschaften tarnten sich als legitime Reuters-Informationen und versuchten, die Empfänger zum Aufrufen von bestimmten Web-Seiten zu

bewegen, um diese so ebenfalls anzustecken. Um Kunden und andere Anwender zu schützen, sah sich die Agentur schließlich gezwungen, das komplette System abzuschalten. Techniker bei dem Unternehmen halten es für möglich, dass die Attacke auch anderen IM-Systemen beispielsweise von AOL oder Microsoft gefährlich wird.

Wann das von Reuters selbst entwickelte Messaging-Tool wieder aktiviert wird, war zu Redaktionsschluss noch unklar. (ave) ◆

Beilagenhinweis

Teilbeilage: Penton Media GmbH, München

Vollbeilage: IDG Business Verlag GmbH, München.



Brandneu: Mobilität, Sicherheit und Stabilität, die begeistern.

Das HP Business Notebook nx6110 mit Intel® Celeron® Prozessor ist besonders günstig – und in der Highend-Ausführung mit Intel® Centrino™ Mobiltechnologie noch ausdauernder in puncto Akkulaufzeit. Setzen Sie auf mehr Mobilität – statten Sie Ihr Notebook jetzt mit einem optional erhältlichen Reiseakku aus. Ihr Vorteil: eine verlängerte Betriebszeit von über acht Stunden. Darüber hinaus erleichtert Ihnen Microsoft Office 2003 Small Business Edition effizientes Arbeiten von unterwegs, unabhängig von der Art des Netzwerks. Und das Beste zum Schluss: Das HP Mobile Data ProtectionSystem und die HP Local Recovery Software vermindern das Risiko eines Datenverlusts. Diese heißen Angebote erhalten Sie direkt bei HP oder einem autorisierten Fachhändler vor Ort.

HP empfiehlt Microsoft® Windows® XP Professional.



HP Compaq nx6110 Business Notebook PC

Noch mehr Mobilität erleben

nur **€ 999,-*** inkl. MwSt.

- Intel® Centrino™ Mobiltechnologie
Intel® Pentium® M Prozessor 730 (1,60 GHz)
Intel® PRO/Wireless LAN 802.11 b/g
 - Microsoft® Windows® XP Professional
 - 512 MB DDR SDRAM (2 x 256 MB)
 - 40 GB Festplatte
 - 15" TFT XGA Bildschirm
 - DVD-CD-RW Combo Laufwerk
- Bestell-Nr.: PT603ET

HP Compaq nx6110 Business Notebook PC (PT603ET) + Microsoft® Office 2003 SBE (DS891T) ab 1.248,- € inkl. MwSt.

HP Compaq nx6110 Business Notebook PC

Attraktiver Preis

nur **€ 699,-*** inkl. MwSt.

- Intel® Celeron® M Prozessor 360J (1,40 GHz)
 - Microsoft® Windows® XP Home
 - 256 MB DDR SDRAM
 - 40 GB Festplatte
 - 15" TFT XGA Bildschirm
 - DVD-CD-RW Combo Laufwerk
 - Wireless LAN 802.11 b/g
- Bestell-Nr.: PT601ET

Optional HP Care Pack: 3 Jahre Vor-Ort-Service am nächsten Arbeitstag Bestell-Nr.: U4386A/E**



HP Reiseakku

- Erhöhen Sie die Betriebszeit Ihres Notebooks mit dem HP Reiseakku
- Docking auch mit angeschlossenem Reiseakku möglich

Bestell-Nr.: PB993A

€ 155,-* inkl. MwSt.



Nehmen Sie noch heute Kontakt mit HP oder einem autorisierten HP Partner in Ihrer Nähe auf.

ANRUFEN

0180/5 55 57 18 (0,12 EUR/Min.)

KLICKEN

www.hp.com/de/notebook-kauf

