

COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



MY OPEN FACTORY

Vernetzte Fertigung

Günther Schuh, Direktor des FIR an der RWTH Aachen, wirbt für die anbieterübergreifende Vernetzung von Fertigungssystemen. **SEITE 5**



FUSIONSGERÜCHTE

Wer kauft wen?

Plant Sun-Chef Scott McNealy ein Management-Buyout? Schluckt Oracle auch noch den CRM-Spezialisten Siebel Systems? **SEITEN 5, 6**



PC-MARKT

Lenovo ist startklar

IBMs PC-Sparte gehört jetzt zum chinesischen Lenovo-Konzern. Geschäftsführer Marc Fischer sieht den Konzern für den Wettbewerb gerüstet. **SEITE 8**

HP und EMC schließen Frieden

Hewlett-Packard und EMC haben ihre seit 2001 anhängigen Rechtsstreitigkeiten im Rahmen eines Vergleichs beigelegt. HP zahlt dabei effektiv 325 Millionen Dollar an den Storage-Spezialisten aus Hopkinton, Massachusetts, indem es in den kommenden fünf Jahren dessen Produkte für den internen Einsatz sowie Wiederverkauf erwirbt. Beide Firmen vereinbarten überdies einen auf fünf Jahre befristeten Technologieaustausch und wollen zukünftig enger zusammenarbeiten. EMC-Sprecher Mark Frederickson erklärte, er hoffe auf einen Zusatzvertrag, in dessen Rahmen HP seinen Kunden Softwareprodukte von EMC anbiete. (tc) ♦

ZAHL DER WOCHE

8,44 Milliarden Dollar – das ist der Preis, für den der amerikanische TK-Riese Verizon Communications den Zuschlag für die Übernahme von MCI erhielt. Dem Deal vorausgegangen war ein dreimonatiges Bietergefecht mit dem ebenfalls interessierten Konkurrenten Qwest Communications, der zum Schluss sogar 9,74 Milliarden Dollar geboten hatte. MCI hatte jedoch stets betont, eine Übernahme durch den wirtschaftlich stabileren Carrier Verizon zu bevorzugen. Das Duo wird die zweitgrößte US-Telefongesellschaft nach SBC Communications.

Dell schafft in Halle 300 neue Arbeitsplätze

Sachsen-Anhalts Metropole Halle hat das Rennen um ein neues Vertriebs- und Supportzentrum von Dell gewonnen. 300 neue Arbeitsplätze will der Direktanbieter von Hardware allein in diesem Jahr schaffen. Schon heute wird aber über einen Ausbau der Niederlassung nachgedacht. In den angemieteten Räumlichkeiten will Dell den Vertrieb für öffentliche Auftraggeber, kleine und mittelständische Unternehmen sowie den technischen Support für Unternehmenskunden ansiedeln. (jm) ♦

SAP hebt Oracles Fehdehandschuh auf

Auf der „Sapphire“ schlug SAP scharfe Töne gegen Oracle an und verbündete sich mit Microsoft sowie IBM.

VON CW-REDAKTEUR FRANK NIEMANN

Eröffnungsreden von Firmenveranstaltungen beginnen oft mit einem Videofilm, um die Zuschauer auf den Vortrag des Geschäftsführers einzustimmen. SAP hatte sich bei solchen Einblendungen bisher auf die Vorzüge der eigenen Produkte beschränkt, ohne Seitenhiebe gegen Konkurrenten auszuteilen. Anders auf der Sapphire in Kopenhagen: Gezeigt wurde, wie ein mit SAP-Logos verzierter Formal-1-Rennwagen an der Box des Oracle-Rennstalls vorbeijagt, die, so die Botschaft, offenbar noch nicht einmal mit den Wettkampfvorbereitungen begonnen hat.

Worauf SAP im Fernduell mit dem kalifornischen Konkurrenten anspielte, ist dessen Produktstrategie („Project Fusion“), aus den erworbenen Peoplesoft- und Retek-Lösungen eine neue Plattform zu gießen. Während die Walldorfer das Vorhaben Oracles als unrealistisch einstufen, wännen sie die eigene „Business Process Platform“ (BPP) in greifbarer Nähe, obwohl auch an ihr noch emsig gearbeitet wird. Gleichwohl sieht sich SAP im Vorteil, da sich besagte Prozessplattform für flexible Geschäftsprozesse aus hauseigenen Produkten wie „Netweaver“ und „Mysap ERP“ zusammensetzt, wohingegen Oracle vier völlig unterschiedliche Linien (E-Business Suite, Peoplesoft, J.D. Edwards und Retek) unter einen Hut zu bringen habe. Um den Vorsprung zu betonen, zeigte der Softwarekonzern 500 vordefinierte Objekte und Dienste für Geschäftsprozesse, die gemäß dem Rahmenwerk „Enterprise Services Architecture“ (ESA) entwickelt wurden. Auf solchen Services, die sich flexibel miteinander kombinieren lassen, baut die BPP auf.

Mehr ärgern als das Marketing-Getöse dürfte den Datenbankspezialisten je-

doch der Schulterschluss der Walldorfer mit Microsoft. Künftig können Mysap-Kunden auch über ihre Office-Programme an SAP-gestützten Geschäftsprozessen teilhaben. Für eine Integration der Desktop-Software mit dem ERP-Backend sorgt „Mendocino“. Das für Ende des Jahres angekündigte Zusatzprodukt wollen beide Anbieter vermarkten.



SAP-Chef Henning Kagermann schmiedet Allianzen mit den Oracle-Rivalen Microsoft und IBM.

Viele Details fehlen noch, doch auf alle Fälle soll Mendocino aus einem Middleware-Server sowie Client-Code für Windows bestehen, um die Office- und Mysap-Software über Web-Services-Schnittstellen anzukoppeln. „Dies ist ein Beispiel für unsere Strategie, Office von der Anwendungssuite zu einer Produktivitätsumgebung für Unternehmen weiterzuentwickeln, die Personen miteinander und mit Informationen verknüpft, so dass sie effizienter arbeiten können“, umschreibt Jeffrey Raikes, Group Vice President Information Worker Group, den Ansatz. Die eigenen ERP-Produkte integriert Microsoft ebenfalls mit Office. **Fortsetzung auf Seite 4**

DIESE WOCHE



Klaus Kleinfeld

Kleinfeld unter Druck

Die Handy-Sparte und Siemens Business Services schreiben rote Zahlen – kein gemütlicher Einstand für den neuen Siemens-Boss Klaus Kleinfeld. **Business Report SEITE 14**

LS Training ist insolvent

Nach dem Trainingsinstitut CDI hat es jetzt auch LS Training und Services erwischt. **Nachrichten SEITE 5**

Hartz IV bringt Prosoz in Not

Dem Softwarehaus, mitverantwortlich für die Arbeitslosengeld-II-Software, droht die Zahlungsunfähigkeit. **Nachrichten SEITE 6**

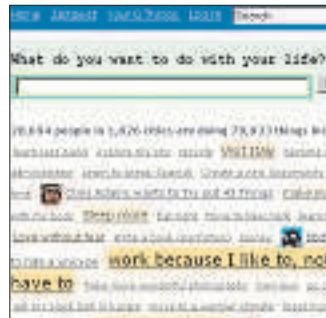
Microsoft bilanziert solide

Gute Geschäftszahlen, aber Schwächen im Bereich Business-Software zeigt die neueste Quartalsbilanz von Microsoft. **Nachrichten SEITE 12**

Wenige Innovationen aus der IT

Die meisten IT-Manager sparen, anstatt sich Gedanken über die bestmögliche Unterstützung der Unternehmensstrategie zu machen. **Nachrichten SEITE 17**





Millionen basteln am neuen Web 10

Social Software ist in: Menschen teilen Informationen, Bilder und Links, um sie gemeinsam zu verschlagworten und optimal nutzbar zu machen.

Gates wirbt für Longhorn 18

Der Windows-Nachfolger war das dominierende Thema auf der Winhec. Treiber und andere Hardware sollen ihm nun den Weg ebnen.



Flickwerk vermeiden 30

Wenn es Updates im Unternehmensnetz zu verteilen gilt, sollten Anwender gezielt vorgehen. Nur wenn auch die Prozesse stimmen, klappt das Patchen.



NACHRICHTEN

Reg TP senkt Preise für letzte Meile 8
10,65 Euro müssen Konkurrenten künftig für die Teilnehmeranschlussleitung bezahlen.

EU mahnt Microsoft 12
Die Sanktionen gegen den Softwarekonzern werden nach Meinung der EU-Kommission nicht ausreichend erfüllt.

Fujitsu-Siemens im Aufwind 16
Laut IDC hat sich das Joint Venture hierzulande auch im Notebook-Markt an die Spitze gesetzt.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

SAP verstärkt BI-Engagement 20
Der Softwarekonzern kündigt rund 100 vertikale Programme für Business Intelligence an.

Webshop an Suchmaschine 22
Die E-Commerce-Software von Omeco erlaubt eine effizientere Produktsuche im Internet.

Integriertes Web-Conferencing 22
Webex bindet Konferenzfunktionen in Business-Applikationen ein.

SOA beschäftigt IT und Business 23
Service-orientierte Architekturen waren das zentrale Thema des diesjährigen EAI-Forums.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

PRAXIS

SAP-XI verdrängt Batchjobs 26
Wie die Firma Weidmüller ihre diversen Dateischnittstellen und Batch-Abläufe durch die Integrationstechnik der „Exchange Infrastructure“ ablöste.

Erste Eindrücke von Opera 8 28
Das Browser-Update ist einfacher zu konfigurieren, bietet neue Sicherheits-Features und Druckfunktionen und lässt sich per Sprache steuern.

IT-STRATEGIEN

Ebay: IT-Umgebung XXL 36
Sicherheit, Verfügbarkeit und Tempo – diese Anforderungen stellt die weltweite Nutzergemeinde an die Online-Auktionsplattform Ebay.

Bedingt Corporate-Governance-bereit 38
Häufig kann die IT die zur Erfüllung gesetzlicher Bestimmungen nötigen Informationen nicht liefern.

CIOs organisieren sich selbst 39
Der CIO Circle will eine Standesvertretung sein und keine Lobby-Funktion wahrnehmen.

IT-SERVICES

Dienstleister müssen an die Leine 40
Mit einem strikten Service-Provider-Management lassen sich Outsourcing-Projekte zum Erfolg führen. Die Deutsche Post zeigt, wie es geht.

Outsourcing-Verträge werden flexibler 42
Immer mehr Anwender versuchen nachträglich, variable Auslagerungsvereinbarungen auszuhandeln, um sie den geänderten Geschäftsanforderungen anzupassen.

JOB & KARRIERE

IT-Profis sind „artgerecht“ zu halten 44
Führungskräfte und Entwickler leben in getrennten Welten, so die Erfahrung des IBM-Querdenkers Gunter Dueck. Wer seine IT-Experten motivieren will, muss sie erst verstehen, fordert Dueck im CW-Gespräch.

Wandlungsfähigkeit der IT 46
Nachdem die Kostenkonsolidierung der IT in vielen Unternehmen weitgehend abgeschlossen ist, rückt jetzt wieder die Innovation in den Mittelpunkt.

Anforderungen an den CIO von morgen 49
Momentan fehlt es an einer guten Ausbildung zum CIO und an einer klaren Definition des Berufsbildes. Die TU München bietet eine Lösung an.

SCHWERPUNKT: SOFTWAREVERTEILUNG

Automatische Verteilung 32
Patch-Management-Tools müssen komplizierte Anforderungen erfüllen.

Updates im Bankennetz 34
Die Leipziger Sparkasse verteilt Software und Patches von zentraler Stelle aus.

STANDARDS

Impressum	39
Marktplatz	43
Stellenmarkt	47
Zahlen – Prognosen – Trends	50
Kunden-Passwort: Abo-Plus/Members Only	mn542A

COMPUTERWOCHE.de

HOT TOPICS

- Branchenmonitor Mai 2005: Gemischte Gefühle
- Existenzgründung: Die häufigsten Fragen
- Output-Management: Mehr als drucken

Performance-Management-Lösungen im Test

In Zeiten knapper Budgets zählt das Leistungs-Management bestehender Applikationen zu den Hauptaufgaben der IT. Im Product Guide haben wir Performance-Management-Lösungen von Segue Software und Indicative Software getestet.

www.computerwoche.de/productguide

Neuer Karriere-Ratgeber



Vom 5. bis zum 18. Mai moderiert Uwe Holländer von Bayer Business Services das Online-Forum der COMPUTERWOCHE. Unsere Leser können mit dem Recruiting-Spezialisten über Karriere- und Jobperspektiven in der IT-Branche 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

COMPUTERWOCHE

MENSCHEN

Novell ersetzt Horst Nebgen



Horst Nebgen (Foto), bislang Chef von Novell Deutschland, musste das Unternehmen verlassen. Konkrete Gründe wurden nicht genannt. Sein Nachfolger ist Volker Smid, der als General Manager Zentraleuropa für Deutschland, Österreich und Osteuropa verantwortlich zeichnet. Er berichtet an Novells Europa-Chef Richard Seibt. Zuletzt war Smid Senior Vice President der Parametric Technology Corp. (PTC) für Europa sowie Asien. Dort leitete er das Mittelstandsgeschäft.

Mobilfunkpionier Mihatsch geehrt

Der TK-Verband VAF hat Peter Mihatsch die „Alexander-Graham-Bell-Medaille“ verliehen. Der D2-Gründer wurde für seine Pionierleistungen auf dem deutschen Telekommunikationsmarkt geehrt. Mihatsch hatte 1989 die erste TK-Mobilfunklizenz für die Mannesmann AG bekommen. Mit dem D2-Netz wurde der Stahlkonzern zum größten Konkurrenten für das D1-Netz des Monopolisten Deutsche Bundespost. Durch die Leistungen des 65-jährigen studierten Nachrichtentechnikers seien die alten Monopol-Zöpfe abgeschnitten worden, sagte der VAF-Vorsitzende Horst Keitel in seiner Laudatio.



Sun-Manager wechselt zu Startup



Robert Youngjohns, von 2002 bis 2004 oberster Verkaufsleiter von Sun Microsystems, wird CEO der US-amerikanischen Softwareschmiede Callidus. Das Unternehmen entwickelt Tools für das Enterprise-Incentive-Management. Mit den Programmen lassen sich etwa die Vergütungen von Vertrieblern berechnen und an die Geschäftsziele anpassen. Youngjohns war zuletzt Executive Vice President und für die strategische Entwicklung von Sun zuständig. Sein Nachfolger auf der Position wird Stuart Wells.

Kreter soll für Sicherheit sorgen

Ralph Kreter leitet seit dem 1. April als Business Unit Manager Central Europe die Geschäfte von Trend Micro in Deutschland. Vor seinem Engagement beim Antivirenspezialisten fungierte der 45-Jährige knapp ein Jahr als General Manager für die Avaya Germany GmbH. Ferner arbeitete er im Europa-Geschäft von RSA Security und Veritas. Bei Trend Micro will Kreter in erster Linie den Vertrieb durch ein neues Partnerprogramm ankurbeln. Außerdem peilt er mit den Security-Produkten einen Ausbau der Marktanteile im Desktop-Bereich an.



Triaton-Chef Chylla verlässt HP



Peter Chylla, ehemaliger Chef des von Hewlett-Packard (HP) übernommenen IT-Dienstleisters Triaton, hat das Unternehmen verlassen. Triaton war Anfang letzten Jahres von HP im Rahmen eines Outsourcing-Abkommens mit Thyssen-Krupp geschluckt worden. Chylla stand Triaton seit dem 1. Oktober 1994 als Geschäftsführer vor und baute die Gesellschaft von einer internen IT-Abteilung

zu einem IT-Dienstleister mit erheblichem externem Geschäft um. Er hat dem Unternehmen zum 1. Mai den Rücken gekehrt und sich selbständig gemacht.

Personalmitteilungen bitte an Menschen@Computerwoche.de

Kolumne

Giganten unter sich

Aus der Fusion von Microsoft und SAP wurde bekanntlich nichts. Die Bindungen beider Branchengrößen werden aber trotzdem immer enger. „Mendocino“, ein gemeinsames Entwicklungsprojekt, ist nur der erste Schritt. Es sieht vor, die meistgenutzte Softwaresuite auf dem Desktop, Microsofts Office-Paket, an das ERP-Backend des Marktführers im Segment Business-Software anzukoppeln.

Microsoft wertet damit Office auf, indem die Software zum Frontend für Geschäftsprozesse gemacht und damit für den Firmen-Desktop unersetzlich wird. Gleichzeitig rückt das von SAP für den Anwendungszugriff definierte „Enterprise Portal“ etwas in den Hintergrund. Auf die Benutzerverwaltung des Portals wird man nicht verzichten können, doch viele Endbenutzer werden Office als dominierende Oberfläche wahrnehmen, die sie nur noch in Ausnahmefällen verlassen müssen. Wie das Microsoft-Produkt eignet sich auch das SAP-Portal dazu, unstrukturierte Inhalte wie etwa Dokumente mit strukturierten betriebswirtschaftlichen Daten in einen Zusammenhang zu stellen. Und wenn erst einmal Office eng mit Mysap integriert ist, dürfte es den Redmondern viel leichter fallen als bisher, Infrastrukturkomponenten in der IT-Umgebung der SAP-Kunden anzusiedeln, etwa Sharepoint, Biztalk und SQL Server. Der Anfang



Frank Niemann
Redakteur CW

ist gemacht: Ein Großteil der SAP-Installationen läuft auf Windows-Servern.

Mit Mendocino versucht Microsoft ferner, neben dem Java-basierenden „Netweaver“ das konkurrierende .NET-Framework in der IT-Umgebung zu manifestieren. Die Gates-Company will ihre Strategie, über die Verbreitung des Clients die Server-Umgebung zu gestalten, im SAP-Lager fortführen.

Wenn künftig Office-Nutzer über Dokumente, elektronische Formulare und E-Mails an ERP-Prozessen teilnehmen können, wird es für Anbieter etwa von

Enterprise-Content-Management-Produkten schwerer, bei SAP-Kunden zum Zuge zu kommen. Noch weiß niemand genau, wozu Mendocino am Ende imstande sein wird, doch das Potenzial, Investitionsentscheidungen zu beeinflussen, hat die Lösung schon jetzt.

Somit haben beide Firmen ein weiteres Argument, um Kunden zum Upgrade auf die aktuellen Produkte zu bringen. Die Integration funktioniert nämlich erst ab Office 2003 beziehungsweise Mysap ERP 2004. R/3-Nutzer wie auch solche mit älteren Word- und Excel-Releases müssen die Anbindung wie gewohnt von Hand vollziehen. Verdienen kann SAP nicht nur an dem Verkauf von Mendocino, sondern auch an zusätzlichen SAP-Lizenzen für die vielen, bisher noch nicht ans Backend angebundenen Office-Nutzer.

SAP hebt Oracles Fehdehandschuh auf

Fortsetzung von Seite 1

Das Entwicklungsprojekt fußt auf einer Partnerschaft, die SAP und Microsoft nach ihren gescheiterten Fusionsgesprächen geschlossen hatten. Gemessen am Zuspruch des Publikums stellte Mendocino auf der Sapphire die anderen Neuigkeiten in den Schatten. Für beide Anbieter ist das Produkt sehr wichtig: Die Redmonder sichern sich so ihren Platz auf dem Desktop der SAP-Kunden. Zudem hat Microsoft einen Fuß in der Tür, wenn es beim Anwender um die Verwaltung von strukturierten Informationen aus dem Backend und unstrukturierten Informationen wie E-Mails und Dokumenten geht. Man darf gespannt sein, wann Microsoft neben Office auch die Collaboration- und Dokumenten-Management-Lösung „Sharepoint“ sowie weitere Infrastrukturprodukte über

Mendocino an die Mysap-Plattform andockt.

Zwar profitiert vor allem Microsoft von Mendocino, doch auch für SAP hat die Office-ERP-Anbindung Vorteile. Für viele Word- und Outlook-Anwender werden die Kunden auch Mysap-Benutzerlizenzen anschaffen müssen.

IBM schielt nach Oracles SAP-Geschäft

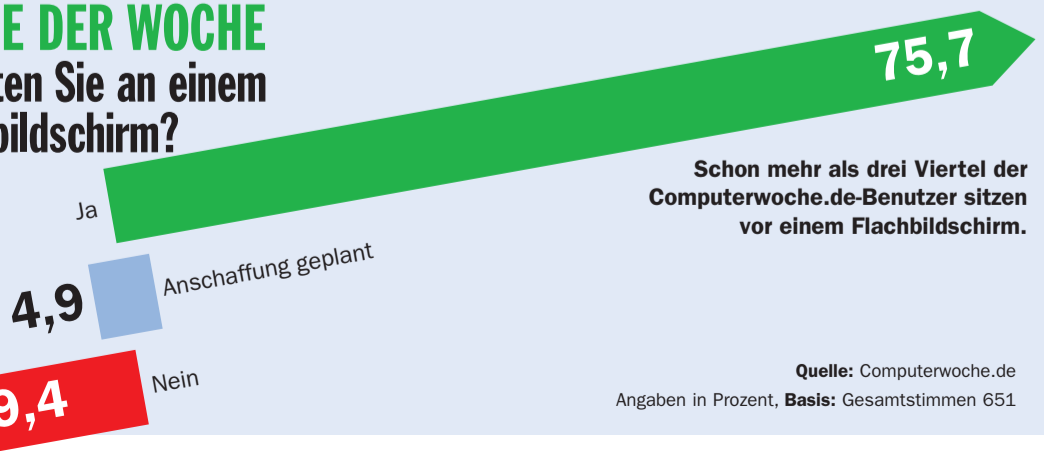
Weniger deutlich stellte SAP die erweiterte Datenbankpartnerschaft mit IBM heraus. Hier überließen die Walldorfer dem Partner das Reden. Big Blue liefert eigenen Angaben zufolge eine für Mysap und R/3 eingerichtete Variante von DB2 aus, die günstiger sei als Oracles Datenbank und zudem die Betriebskosten senken soll. Grundsätzlich ist es SAP egal, mit welcher Datenbank die Kunden arbeiten,

trotzdem dürfte IBMs Marketing-Initiative den Walldorfern entgegenkommen, wenn sie den hohen Marktanteil Oracles im SAP-Umfeld schmälert und damit dem Wettbewerber insgesamt schadet.

Wie zu erwarten war, zeigt sich der Datenbankspezialist von der IBM-Initiative ungerührt. Es handle sich lediglich um Marketing. „IBM arbeitet seit 15 Jahren mit SAP zusammen. Es ist ein Armutzeugnis, dass IBM erst jetzt mit einer an diese Applikation angepassten Datenbank auf den Markt kommt“, so Günther Stürner, Leiter Business Unit Database bei Oracle Deutschland, im Gespräch mit der COMPUTERWOCHE. Stürner macht keinen Hehl daraus, dass Oracles Datenbankprodukt das teuerste seiner Art im SAP-Umfeld ist. (Mehr zur Sapphire auf Seite 20.)

FRAGE DER WOCHE

Arbeiten Sie an einem Flachbildschirm?



Quelle: Computerwoche.de

Angaben in Prozent, Basis: Gesamtstimmen 651

Offene ERP-Plattform soll Kunden locken

Mit „My Open Factory“ wollen Forscher und Hersteller einen Quasi-Standard für die anbieterübergreifende Vernetzung von Fertigungssystemen etablieren.

VON CW-REDAKTEUR MARTIN BAYER

Wir brauchen die Breite im Markt, um My Open Factory als Quasi-Standard umzusetzen“, wirbt Günther Schuh, Direktor des Forschungsinstituts für Rationalisierung (FIR) an der RWTH Aachen, für die geplante offene ERP-Plattform. Anlässlich der 12. PPS-Tage am 27. und 28. April in Aachen trommelten Forscher und Softwarehersteller gemeinsam für ihr jüngstes Projekt.

Ziel der My-Open-Factory-Initiative ist es, Anwendern ein Internet-basierendes Koordinationsinstrument an die Hand zu geben, um Informationen zwischen verschiedenen ERP-Systemen austauschen zu können. Unternehmen sollen über die Online-Plattform Projekte und Aufträge firmenübergreifend abwickeln können. Auf Basis einheitlicher Datenstrukturen will das FIR gemeinsam mit Anbietern von Enterprise-Resource-Planning-(ERP-)Lösungen einen Quasi-Standard für Anwender aus dem produzierenden Gewerbe schaffen. Während das Forschungsinstitut das „Cockpit“ beisteuert, mit dessen Hilfe



FIR-Direktor Günther Schuh lädt Hersteller zum Mitmachen ein.

Anwender auf die verschiedenen Systeme zugreifen, sorgen die Softwarehersteller für die notwendigen Schnittstellen und erbringen Beratungs- und Wartungsdienstleistungen.

„Die Plattform ist für alle ERP-Anbieter offen“, lädt Schuh zum Mitmachen ein. Derzeit sind mit Infor, Proalpha und Psipenta allerdings erst drei Hersteller mit an Bord. Diese drei kämen jedoch auf einen stattlichen Anteil der Fertigungssysteme im deutschen Mittelstand, versichert der Forscher. „Erklärtes Ziel der Initiative ist es, dass bereits in naher Zukunft die Gesamtheit der mittelständischen ERP-Anbieter diesem Standard folgt.“

Bis dahin dürfte aber noch einige Zeit vergehen. Das Projekt wird mit Fördergeldern des Bundesministeriums für Bildung und Forschung (BMBF) noch bis März 2007 unterstützt. Derzeit gibt es einen Prototypen, der zwar Grundfunktionen beherrscht, aber noch nicht stabil läuft, berichtet Schuh. Ab August dieses Jahres werde zwar eine robustere Betavariante folgen, die jedoch nach wie vor als Testversion zu gelten habe. Als möglichen Starttermin der My-Open-Factory-Plattform nennt er das Frühjahr 2006.

Frage nach Geschäftsmodell

Bevor es so weit ist, gilt es für die Projektverantwortlichen noch einige Hausaufgaben zu erledigen. So müssen beispielsweise weitere Anbieter für die Plattform geworben werden. Kooperierende Softwarehersteller seien erfolgreicher als der Branchendurchschnitt, wirbt der FIR-Direktor.

Außerdem müssen sich alle Beteiligten ein Geschäftsmodell überlegen. Dies sei auch die nächste formale Hürde, die es zu überwinden gelte, räumt Schuh ein. Laut den bislang bekannt

gewordenen Plänen soll sich eine Genossenschaft um den Betrieb von My Open Factory kümmern. Die Beratungen über ein mögliches Preismodell stehen dagegen erst am Anfang. Neben einem Jahresbeitrag von etwa 3000 Euro für die Nutzung der Plattform wird auch über ein transaktionsorientiertes Abrechnungsmodell diskutiert. In jedem Fall sollen die Kosten den teilnahmebereiten Anwendern keine Steine in den Weg legen. Schuh will auch den Kleinunternehmen die Türen zu My Open Factory aufhalten.

Ob es jedoch gelingt, die Anwender für die neue ERP-Plattform zu gewinnen ist keinesfalls sicher. Derzeit zeigen sich die Kunden kaum bereit, in neue Systeme zu investieren (siehe CW 16/05, Seite 14: „ERP-Kunden halten Taschen geschlossen“). Auch auf den PPS-Tagen scheint das Interesse der Anwender zumindest unter dem quantitativen Gesichtspunkt gering. So hätte sich beispielsweise Matthias Scharpe, Senior Sale Manager der Quintiq GmbH, mehr Standkommunikation mit potenziellen Kunden im Ausstellerbereich gewünscht. Auch Vertreter von Psipenta bemängelten den geringen Zuschauerzustrom.

Hohe Besucherqualität

Dennoch zieht Scharpe eine positive Bilanz der PPS-Tage. Wenn auch die Zahl der Kontakte mangelhaft war, so seien die wenigen Besucher zumindest qualifiziert gewesen. Zufrieden mit der zweitägigen Veranstaltung äußerte sich auch Benedikt Schweiher vom FIR. Vor allem die Qualität der Besucher sei gut gewesen, betonte der Veranstalter: 35 Prozent IT-Leiter, 20 Prozent Abteilungsleiter und 15 Prozent Geschäftsführer. Insgesamt habe das Institut 280 Besucher gezählt, 120 hätten an der Fachtagung teilgenommen. Damit sei es gelungen, im Vergleich zu den 200 Teilnehmern im Jahr 2004 die Zahl der Besucher deutlich zu steigern. Allerdings stagniert die Teilnehmerzahl der Fachtagung seit Jahren: „Das ist noch ausbaufähig.“

Mehr zum Thema

www.computerwoche.de/go/

*74172 (ERP-Markt);

*70849 (ERP-Projekte planen);

*64423 (ERP-Zufriedenheitsstudie 2004).

LS Training ist insolvent

Die ehemalige Siemens-Trainingstochter, einer der größten IT-Schulungsanbieter, steht vor dem Aus.

Nachdem zu Beginn des Jahres das größte unabhängige IT-Trainingsinstitut CDI Konkurs anmeldete, hat es nun auch seinen renommierten Wettbewerber LS Training and Services erwischt. Das Unternehmen hat ein Insolvenzverfahren eingeleitet. In einem Brief an die Mitarbeiter teilt die Geschäftsführung mit, dass mit sofortiger Wirkung keine Gehälter mehr gezahlt werden.

Stephan Sticher, Inhaber der österreichischen Bit-Gruppe, die LS Training im vergangenen Herbst von Siemens Business Services erwarb, führt die Insolvenz auf die starken Umsatzeinbrüche zu Jahresbeginn zurück. Spätestens mit Inkrafttreten der Hartz-IV-Gesetze sei der staatlich geförderte Schulungsmarkt zusammengebrochen.

„Mit so einem radikalen Schnitt hatten wir nicht gerechnet“, bekennt der Besitzer des größten österreichischen IT-Bildungsanbieters. Über die Zukunft des Unternehmens möchte man sich in Graz noch nicht äußern: „Wir haben ein Konzept in der Tasche, wollen aber die Entscheidungen der Insolvenzverwalterin abwarten.“

Die Insolvenzverwalterin Barbara Beutler aus München möchte die aktuelle Lage bei LS nicht kommentieren und ist eigenen Angaben zufolge an einer schnellen Lösung interessiert.

„Hartz IV hat uns das Genick gebrochen.“

Stephan Sticher, Bit-Gruppe

Man versuche, den Betrieb aufrechtzuerhalten und eine gute Sanierung hinzubekommen.

Weniger zuversichtlich sind dagegen die Betriebsräte und Gewerkschaften, die mit der Eröffnung des Konkursverfahrens rechnen. „Der Schock, nun offenbar der endgültigen Abwicklung entgegenzusehen, kommt für die rund 110 Betroffenen aus heiterem Himmel“, heißt es in einer Erklärung der IG Metall München. Auch Lieferanten äußern sich verärgert. Nachdem LS in den letzten Monaten das Zahlungsziel auf 60 Tage heraufgesetzt hatte, bleiben jetzt wohl die noch offenen Rechnungen unbezahlt. (hk)

Sun-Chef McNealy dementiert Kaufabsichten

Mitgründer will das Unternehmen nicht erwerben.

„Das ist ein Witz“, kommentierte Sun-President Jonathan Schwartz die jüngsten Spekulationen um den Server-Spezialisten. US-amerikanische Wirtschaftsblätter hatten vor rund einer Woche berichtet, Scott McNealy, Chief Executive Officer (CEO) und Chairman von Sun, plane gemeinsam mit dem auf Technologieakquisitionen spezialisierten Investor Silver Lake Partners eine Übernahme von Sun Microsystems.

Keine Zeit für „Theater“

Das US-Magazin „Business Week“ hatte unter Berufung auf einen den Verhandlungen nahe stehenden Hedge-Fonds-Manager berichtet, McNealy plane einen Leveraged Buyout. Dabei wird der Kaufpreis für ein Unternehmen überwiegend aus Fremdkapital finanziert. Silver Lake Partners hatte in der Vergangenheit bereits ähnliche Deals beispielsweise für den Festplattenhersteller Seagate und den Dienstleister Sungard Data Systems eingefädelt.

McNealy wies die Berichte als haltlose Gerüchte zurück. Sun sei an einer aktiven Rolle in der Branche interessiert und nicht daran, im Theater eines Fonds-



Scott McNealy, CEO von Sun, bezeichnet die Gerüchte als haltlos.

Managers aufzutreten, ergänzte Sun-President Schwartz. Allerdings wächst der Druck auf den Server-Hersteller. Die Umsätze fallen seit Jahren kontinuierlich. Im zurückliegenden ersten Quartal 2005 schaffte Sun zum wiederholten Mal nicht den Sprung aus den roten Zahlen. Die Aktie verlor seit Jahresbeginn bis zum Aufkommen der Spekulationen rund 35 Prozent an Wert.

In dieser Situation geht McNealy in die Offensive. Gegenüber der spanischen Tageszeitung „El País“ kündigte er unter Anspielung auf die mit 7,4 Milliarden Dollar gut gefüllte Kriegskasse größere Akquisitionen an. „Wir haben in der Vergangenheit einige kleinere Zukäufe getätigt“, erklärte der Sun-Chef. In Zukunft werde es jedoch größere Übernahmen geben, die für mehr Umsatz sorgen sollen. Um welche Unternehmen es dabei gehen soll, sagte McNealy nicht. (ba)

ALG-II-Entwicklern droht die Pleite

Weil Prosoz den Programmieraufwand offenbar falsch eingeschätzt hat, kommt es bei dem Hertener Softwarehaus zu finanziellen Engpässen.

VON CW-REDAKTEUR MARTIN BAYER

Dieses äußerst komplexe Projekt hat aus vielerlei Gründen einen erheblichen Mehraufwand mit sich gebracht, den alle Beteiligten in diesem Umfang nicht vorausgesehen haben“, heißt es in einer offiziellen Verlautbarung von Prosoz. Dies führe derzeit zu Problemen, da das Unternehmen erst dann bezahlt werde, wenn der gesamte Auftrag abgeschlossen sei.

Das Softwarehaus, eine Tochter der Stadt Hertener mit über 200 Mitarbeitern, hat als Subunter-

Prosoz

Das Softwarehaus Prosoz, eine 100-prozentige Tochter der Stadt Hertener, wurde 1989 gegründet. In den 90er Jahren entwickelte das Unternehmen E-Government-Lösungen für Sozial-, Bau- und Jugendämter. Rund 1500 Kunden setzen die Prosoz-Programme ein. Im Herbst 2003 sicherten sich die Hertener als Subunternehmer von T-Systems den Auftrag für die Entwicklung der ALG-II-Software. Im Geschäftsjahr 2003 wies Prosoz bei einem Umsatz von 14 Millionen Euro einen Gewinn von knapp 430 000 Euro aus.

nehmer von T-Systems im vergangenen Jahr die Software für die Auszahlung des Arbeitslosengelds II (ALG II) entwickelt. Für das Projekt A2LL der Bundesagentur für Arbeit (BA) sollte Prosoz insgesamt 7,5 Millionen Euro erhalten.

Nach Darstellung der Prosoz-Verantwortlichen war das Vorhaben erfolgreich. A2LL erfüllt die technischen Erwartungen und läuft seit Anfang des Jahres. Mehr als 2,5 Millionen ALG-II-Empfänger erhalten seitdem regelmäßig ihre Leistungen ausbezahlt. Rund 20 000 Anwender arbeiten mit der Software.

Doch die sind auf das neue Programm meist gar nicht gut zu sprechen. Immer wieder gab es Beschwerden. Erst Anfang März klagten Mitarbeiter der Arbeitsgemeinschaft für Beschäftigung in München, sie müssten mit einer extrem fehlerhaften Software arbeiten. Ein Sachbearbeiter aus Berlin schimpfte über eine unzumutbare Übergangslösung.

Änderungen dauern bis 2006

Die Bundesagentur für Arbeit in Nürnberg räumte die Probleme ein. Die Fehler würden im Rahmen der laufenden Release-Planung und -Einspielung behoben. Diese Angaben relativieren die Erfolgsmeldung aus Hertener. Prosoz wird mit dem überwie-



Die Bundesagentur für Arbeit fordert Softwaremodifikationen.

genden Teil seines Entwicklerteams weiter an der Software arbeiten müssen. Experten gehen davon aus, dass dies noch bis weit ins nächste Jahr hinein dauern könnte.

Offensichtlich haben sich die Prosoz-Verantwortlichen mit ihrem Festpreisangebot verkalkuliert. Die ständigen Forderungen der Bundesagentur für Arbeit nach Programmweiterungen haben den Mehraufwand und die Kosten für Prosoz in die Höhe getrieben. Dies sei jedoch nicht vorhersehbar gewesen, sagte Prosoz-Geschäftsführer Christoph Wesselmann der Zeitung „Hertener Allgemeine“.

Während ein Unternehmen

wie T-Systems, das ebenfalls 7,5 Millionen Euro für die Einführung der ALG-II-Software erhalten sollte, die Zahlungsverzögerungen leicht wegstecken kann, gerät ein kleines Softwarehaus wie Prosoz schnell ins Schlingern. Die finanzielle Schieflage deutete sich bereits Ende vergangenen Jahres an. Nur mit einer Abschlagszahlung von T-Systems in Höhe von vier Millionen Euro kamen die Hertener über die Runden.

Doch die Situation hat sich damit nicht entschärft. Ende April informierte Wesselmann den Hertener Bürgermeister über die aktuelle Situation: „Dieser Auftrag ist nicht zu schultern, es kommen Lasten und Risiken auf uns zu, die die Firma in eine gefährliche Lage bringen, wenn wir jetzt nicht handeln.“

Wie Prosoz gerettet werden könnte, ist derzeit nicht abzusehen. Von der Stadt, die in den vergangenen Jahren von den Gewinnen ihrer Tochter profitierte,

ist kaum Hilfe zu erwarten. Stadtkämmerer Cay Süberkrüb bezeichnete die finanzielle Situation der Kommune Ende April als dramatisch: „Kein Silberstreif am Finanzhorizont, der Abwärtstrend ist ungebrochen.“

Auch die Bundesagentur in Nürnberg blockt ab. Es sei nicht ihre Aufgabe, die wirtschaftliche Situation von Prosoz zu beurteilen, weist Behördensprecher Ulrich Wischki jede Zuständigkeit zurück. Außerdem bestehe nur ein Vertragsverhältnis zwischen der Bundesagentur und T-Systems. Daher gebe es keinen Anlass einzugreifen.

T-Systems als weißer Ritter?

Damit bleibt Prosoz wieder einmal nur T-Systems als potenzieller Retter. Der Dienstleister bestätigt die Probleme bei Prosoz. Es werde bereits über eine Lösung verhandelt, berichtet Firmensprecher Albert Hold. „Man ist auf einem guten Weg.“ Insider erzählen derweil, dass die Verträge zwischen Prosoz und T-Systems neu verhandelt werden sollen. Dabei ist auch von einem Verkauf der Softwarerechte an den Dienstleister die Rede. So könnte Prosoz zwar kurzfristig gerettet werden. Das weitere Schicksal des Softwarehauses steht damit aber in den Sternen. (ba)

Mehr zum Thema

www.computerwoche.de/go/

- *72554 (Anwenderprobleme mit ALG-II-Programm);
- *66603 (Softwarefehler);
- *58974 (IT-Pläne der Bundesagentur für Arbeit).

Siebel-Übernahme durch Oracle bleibt ein Gerücht

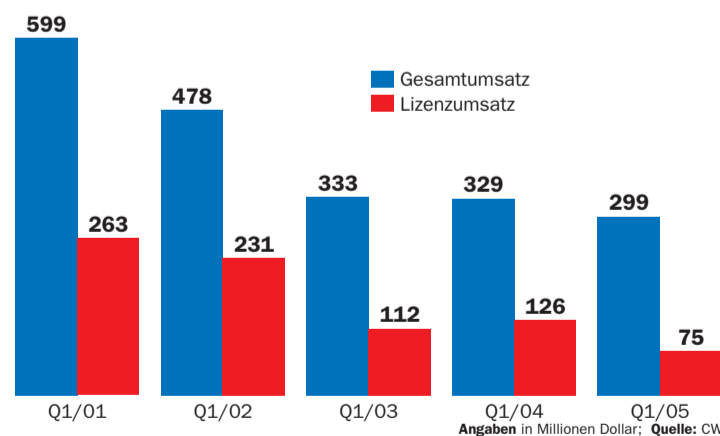
Hartnäckig halten sich Spekulationen, Siebel werde gekauft. Nachdem SAP abgewunken hat, gilt Oracle als Favorit.

Die Gerüchte, Oracle werde Siebel übernehmen, scheinen sich vorerst nicht zu erhärten. Ende April hatten US-amerikanische Medien unter Berufung auf unternehmensnahe Kreise berichtet, Oracle stehe in Übernahmeverhandlungen mit Siebel. Als möglicher Preis wurde ein Betrag von rund fünf Milliarden Dollar kolportiert.

Spekulationen dieser Art kursieren seit längerem. So kam im Rahmen des Kartellverfahrens, das Oracle um die Übernahme von Peoplesoft führen musste, ans Licht, dass Siebel aus Sicht des Datenbankspezialisten ebenfalls ein lohnendes Akquisitionsobjekt sein könnte. Beide Softwareanbieter lehnten es bislang ab, Stellung zu beziehen.

Die Gerüchte kamen auf, nachdem Bert Hochfeld von der Hochfeld Independent Research Group behauptete, es habe substantielle Gespräche gegeben.

Siebels Lizenzgeschäft wird noch schwächer



Die fallenden Umsätze vor allem bei den Softwarelizenzen setzen Siebel zunehmend unter Druck.

Die Verhandlungen seien jedoch vorläufig. Außerdem können sich nach den Querelen um die Peoplesoft-Übernahme die wenigsten vorstellen, dass eine Akquisition von Siebel ohne Streit vonstatten gehen würde.

An den Berichten sei nichts

dran, meint dagegen Peter Coleman, Analyst von Think Equity Partners aus San Francisco. Beide Seiten hätten zu unterschiedliche Vorstellungen. Während die Siebel-Teilhaber darauf pochten, ihre Anteile seien chronisch unterbewertet, würde Oracle-Chef

Lawrence Ellison sicher keine hohe Prämie auf den aktuellen Siebel-Kurs zahlen.

Außerdem gebe es zahlreiche Alternativen, spekulieren andere Insider. Auch Microsoft oder IBM könnten Siebel übernehmen wollen. SAP wurde ebenfalls mit dem Konkurrenten in Verbindung gebracht. Allerdings dementierte SAP-Chef Henning Kagermann jedes Interesse. Denkbar ist nach Meinung von Insidern auch ein Management-Buyout unter Führung des Firmengründers Tom Siebel.

Unterdessen liegen bei Siebels Finanzverantwortlichen die Nerven blank. Für das erste Quartal 2005 wies der Spezialist für Customer-Relationship-Management-(CRM-)Software einen Fehlbetrag in Höhe von vier Millionen Dollar aus nach einem Gewinn von 31 Millionen Dollar im Vorjahresquartal. Der Umsatz ging um 9,2 Prozent auf knapp 299 Millionen Dollar zurück. Die

Lizenzeneinnahmen brachen sogar um 41 Prozent auf 75 Millionen Dollar ein.

Als während der Vorstellung der Quartalszahlen Siebels Chief Financial Officer (CFO) Kenneth Goldman von einem Investor auf den Bargeldbestand in Höhe von 2,2 Milliarden Dollar angesprochen wurde, warf er den Fragesteller kurzerhand aus der Telefonleitung. Er beantwortete nicht ständig die gleiche Frage, blockte Goldman brüsk jeden Einwand ab. Man könne schließlich auch gerne in ein anderes Unternehmen investieren. (ba)

Mehr zum Thema

www.computerwoche.de/go/

- *74635 (Siebels jüngstes Quartalsergebnis);
- *74085 (Auftritt des neuen Siebel-CEO);
- *73618 (Unmut der Siebel-Aktionäre).

Middleware verbindet alles.

Sehen Sie es?

1

4

2

5

3



WebSphere

Auflösung

1. Liest die Versicherungspolice.
2. Gibt die Schadensinfos ein.
3. Erhält die vollständigen Lieferdaten.
4. Vergleicht problemlos die Angebote.
5. Großartiger Service steigert Policenverkäufe.

MIDDLEWARE IST IBM SOFTWARE. Leistungsstarke WebSphere Software. Für eine integrierte IT-Umgebung, die Ihr Unternehmen flexibler macht. WebSphere bietet eine sichere, skalierbare Plattform. Und ermöglicht eine serviceorientierte Architektur. Damit Ihr Unternehmen schneller und effizienter gegenüber Partnern, Verkäufern und Kunden reagieren kann. Und das Beste daran: Sie brauchen die vorhandene Hardware nicht auszutauschen.

MIDDLEWARE FÜR DIE ON DEMAND WELT. Infos unter ibm.com/software/integration/de

ON DEMAND BUSINESS