

COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



ZUSCHLAG FÜR BENQ

Siemens gibt Handys auf

Klaus Kleinfeld, Vorstandsvorsitzender der Siemens AG, gibt die notleidende Handysparte an den taiwanischen Konzern Benq ab. **SEITE 6**



ERP-FUSION

Lawson schluckt Intenia

Intenia-Chef Bertrand Sciard verkauft den „Movex“-Anbieter für rund 480 Millionen Dollar an den US-Softwarekonzern Lawson. **SEITE 6**



STORAGETEK

Suns kleiner Coup

Scott McNealy, Chef des angeschlagenen IT-Konzerns Sun, trifft mit der Übernahme von Storagetek eine konservative Entscheidung. **SEITE 8**

Behörden werden transparenter

Die Deutschen können künftig bei Bundesbehörden abfragen, welche Informationen dort über sie gespeichert sind. Möglich wird dies durch das „Gesetz zur Regelung des Zugangs zu Informationen des Bundes“ (Informationsfreiheitsgesetz, IFG), das der Deutsche Bundestag jetzt verabschiedet hat. Hüter des Gesetzes ist der Bundesbeauftragte für Informationsfreiheit, eine Aufgabe, die der Bundesbeauftragte für den Datenschutz mit übernimmt. Wer sein Recht auf Informationszugang verletzt sieht, kann den obersten Datenschützer um Beistand anrufen. Das Gesetz soll zum 1. Januar 2006 in Kraft treten. (ave) ♦

ZAHLE DER WOCHE

13,9 Prozent weniger als im Vergleichszeitraum des Vorjahrs setzten IT-Hersteller im ersten Quartal 2005 mit Highend-Servern um. Die Marktforscher von IDC erfassen in dieser Kategorie Modelle zum Preis von mehr als 500 000 Dollar. In den Quartalen zuvor hatten ein Upgrade-Zyklus bei Mainframes und gute Verkäufe großer Unix-Server hier für beträchtliches Wachstum gesorgt. Dank der starken Nachfrage nach Massen-Servern auf Basis von Intel-CPU's (plus 15,6 Prozent) wuchs der Servermarkt im ersten Quartal insgesamt um 5,3 Prozent.

Mobilcom einigt sich mit Freenet

Mobilcom wird nach langen Querelen mit seiner Tochtergesellschaft Freenet fusionieren. Eine Freenet-Aktie wird vorläufig mit 1,14 bis 1,19 Mobilcom-Anteilen bewertet, teilten beide Gesellschaften mit. Das endgültige Umtauschverhältnis soll bis Anfang Juli festgelegt werden. Die Aktionäre müssen dem Vorhaben noch zustimmen. Der Mobilfunk-Provider hat die Fusion unter anderem betrieben, um mit den eigenen Verlustvorträgen die Steuerlast seiner profitablen Tochter zu senken. (ajf) ♦

Wirft Audi seine Blackberrys raus?

Der Automobilkonzern fürchtet, Industriespione könnten vertrauliche Mails abfangen.

Wir sind momentan dabei, nach Alternativen zu der Blackberry-Lösung zu suchen“, bestätigt Manfred Jung, Leiter des Bereichs IT-Services des VW-Konzerns. Ein Insider hatte der COMPUTERWOCHE berichtet, die VW-Tochter Audi werde zum 30. Juni dieses Jahres den Blackberry-Betrieb komplett einstellen. Begründet werde dieser Schritt mit Sicherheitsbedenken. So würden die Mails über einen Server in Großbritannien geleitet. Dort bestehe die Gefahr, dass mit Hilfe von Geheimdiensten Industriespionage betrieben werde.

Audi prüft Alternativen

„Solange keine Alternative beschlossen ist, wird der Blackberry-Betrieb unvermindert weitergehen“, relativiert VW-Manager Jung diese Aussagen. Audi evaluiere derzeit Lösungen von Nokia, Siemens und anderen Herstellern. Potenzielle Industriespionage als Grund für das Projekt will Jung nicht bestätigen. Allerdings seien die Ingolstädter nicht damit einverstanden, wie der kanadische Blackberry-Anbieter Research in Motion (Rim) auf die konzerninternen Exchange-Server zugreifen könne. Rim sei in der Lage, sich jederzeit auf der Basis von Administratorenrechten Zugang zu den Firmen-Mails zu verschaffen. Zwar gebe es Dokumente und Vereinbarungen, die dies verbieten. „Aber die theoretische Möglichkeit besteht. Man kann sich technisch nicht dagegen schützen“, lautet Jungs Fazit.

Misstrauen gegenüber Rim wächst

Audi habe jedoch keineswegs vor, die eingesetzten Blackberry-Endgeräte wegzurufen. „Hier muss der Investitionsschutz gewahrt bleiben.“ Außerdem sähen die Alternativen zwar vielversprechend aus, ließen sich aber aufgrund der erforderlichen Infrastrukturvoraussetzungen zumeist noch nicht flächendeckend betreiben.

Solange noch nicht die Entscheidung für ein anderes Produkt gefallen ist, bemüht sich Jung, das Risiko zu reduzieren. Derzeit würden verschiedene Lösungsansätze diskutiert. Rim zeige sich hier durchaus gesprächsbereit. Audi wolle in den kommenden zwei Monaten eine Entscheidung treffen, wie es weitergeht. Vertreter von Rim wollten zum Stand der



Bei Audi könnte der BlackBerry als Mail-Device bald ausgemustert werden.

Verhandlungen bis Redaktionsschluss keine Stellung beziehen. Immerhin betrifft dieses Problem nicht nur den VW-Konzern, sondern alle Blackberry-Nutzer.

In der Tat beäugen derweil die Sicherheitsverantwortlichen vieler Unternehmen mit großem Argwohn den E-Mail-Push-Dienst. Gerade Automobilhersteller sind in Sachen Industriespionage hellhörig. Aber auch zahlreiche Firmen in Frankreich, die angesichts der getrüben politischen Beziehungen zu den USA Überwachung durch US-Geheimdienste fürchten, stellen momentan die mobilen Mail-Devices verstärkt auf den Prüfstand. **Fortsetzung auf Seite 4**

DIESE WOCHE



Steve Jobs setzt auf Intel Inside

Im Mac schlägt ein Intel-Herz

Überraschend hat Apple-Chef Steve Jobs angekündigt, statt mit IBM-Prozessoren künftig mit Intels CPUs arbeiten zu wollen. **Nachrichten SEITE 5**

Konkurrenz für den BlackBerry

Mit neuer E-Mail-Push-Technik sagt Microsoft dem kanadischen Anbieter Research in Motion den Kampf an. **Nachrichten SEITE 9**

SAP will Services anpassen

Mit der Einführung der Business Process Platform müssen die Walldorfer ihre Dienstleistungsstrategie überdenken. **Nachrichten SEITE 10**

Star Alliance wählt Amadeus

Bittere Pille für Lufthansa Systems: Die Star Alliance, der auch die Lufthansa angehört, bezieht weitreichende Services vom spanischen Reservierungsdienst. **Nachrichten SEITE 13**

Softwareoffensive von Filenet

Die Funktionen des Content Management Systems „P8“ wurden deutlich ausgebaut. **Nachrichten SEITE 14**





China – Land der Gegensätze 12

Wer im Land des Lächelns erfolgreich Geschäfte abschließen will, muss sich akribisch vorbereiten. Westliche Arroganz ist hier fehl am Platz.

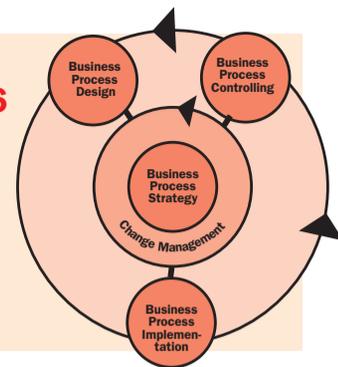
HP vertraut Itanium 16

Der Konzern verstärkt sein Itanium-Engagement, virtualisiert SAP-Umgebungen und will die Verwaltung von Servern, Druckern und Speichern erleichtern.



Geschäftsdaten brauchen Qualität 26

Das Konsolidieren und Harmonisieren von Stammdaten ist aufwändig, kostspielig und erfordert ein Denken in Geschäftsprozessen.



NACHRICHTEN

CA warnt vor Attacken auf Raten 5
Softwerker identifizieren Schadsoftware, die sich in drei Schritten auf den Rechner des Opfers lädt und ihn zu einem Werkzeug für weitere Angriffe macht.

Konsolidierung im Fachhandel 5
PC-Spezialist erwirbt 75 Prozent von Akcent Computerpartner Deutschland. Die Unternehmen wollen gemeinsam unter dem Namen Synaxon auftreten.

Indien kämpft um Aufträge 14
Die Regierung des Subkontinents möchte weltweit Gesetze ächten, die das Auslagern von IT in Billiglohnländer untersagen.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

Filenet baut P8-Software aus 18
Der ECM-Spezialist liefert Collaboration-Features und koppelt Speicher sowie Repository-Systeme besser an.

Geeignete Linux-Plattformen 19
Die Hardware bestimmt die Einsatzgebiete des quelloffenen Betriebssystems.

Günstiger Dual-WAN-Router 20
Netgear liefert einen VPN-Router mit zwei WAN-Ports und Load-Balancing aus.

Offener Dokumentenstandard 21
Oasis hat eine XML-Spezifikation für Office-Software verabschiedet.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

PRAXIS

KVM-Switch im Test 22
Der „Ultra Matrix Remote“ von Rose ist zwar flexibel, kostet aber auch viel Geld.

Vergleich Web-Konferenz-Produkte 24
Stärken und Schwächen der Tools von Webex, Macro-media und Microsoft.

IT-STRATEGIEN

Keine Innovation ohne IT 30
Wieso wird ständig über Einsparungen gesprochen, wenn es eigentlich um den IT-Beitrag zum Geschäftserfolg gehen sollte? Das „Executive Forum“ nahm diesmal das Innovation-Management unter die Lupe.

Juristische Fallstricke 33
Wer einen Projektauftrag nach außen vergibt, muss vieles bedenken – und zwar, bevor das Kind in den Brunnen gefallen ist. Eine Handvoll Tipps hilft, die größten Fehler zu vermeiden.

IT-SERVICES

One-Stop-Shops sind nicht gefragt 34
Die IT-Dienstleister begegnen der anhaltenden Branchenkrise entweder mit integrierten Beratungs-, Implementierungs- und Betriebsangeboten oder mit einer Spezialisierung. Vor allem, wenn Service-Provider im Rahmen von langfristigen Partnerschaften ins Kerngeschäft der Kunden vordringen wollen, stoßen sie bei Anwendern auf Skepsis.

JOB & KARRIERE

Schwarzer Gürtel für Qualität 36
Die Qualitäts-Management-Methode Six Sigma wird umgesetzt, um Prozesse zu verbessern. Unabdingbar für den Erfolg sind qualifizierte Mitarbeiter, die als geschulte Experten das Verfahren etablieren.

Manager loben wenig 38
Viele Mitarbeiter warten vergeblich auf ein lobendes Wort für ihre Tätigkeit. Dabei wären viele von ihnen zu Höchstleistungen bereit, wenn sie die entsprechende Anerkennung finden würden.

Freiberufler als Alternative 41
Obwohl es sich herumgesprochen hat, dass Outsourcing nicht immer die beste Lösung ist, werden Alternativen vernachlässigt. Manchmal wäre der Einsatz von IT-Freiberuflern eine solche Möglichkeit.

SCHWERPUNKT: STAMMDATEN

Ordnung im Datenpool 28
Ob zentral, dezentral oder Sternmodell – die Stammdatenverwaltung muss organisiert sein.

Beschaffung braucht guten Content 29
Der Handel ist auf saubere und kundenspezifische Produktinformationen angewiesen.

STANDARDS

| | |
|--|--------|
| Impressum | 35 |
| Stellenmarkt | 39 |
| Zahlen – Prognosen – Trends | 42 |
| Kunden-Passwort: Abo-Plus/Members Only | 1VB43K |

COMPUTERWOCHE.de

HOT TOPICS

- Scanner gegen Funk-Eindringlinge
- Wege aus der IT-Kostenfalle
- Basel II: Risiko-Management für das Rating

Branchenmonitor Juni 2005



Die IT-Verantwortlichen haben angekündigt, wieder tiefer in die Tasche zu greifen, und auf Anbieterseite laufen die Geschäfte im Großen und Ganzen rund. Doch schwache Zahlen könnten IT-Investitionen schnell kippen. Der Branchenmonitor steht für Premium-Abonnenten von Computerwoche.de zum Download bereit unter:

www.computerwoche.de/go/*70871

„Entscheidend ist das Branchenwissen“

Wie setzen Unternehmen IT-Berater effektiv ein? Darüber haben CIOs bedeutender Firmen anlässlich eines CW-Roundtables diskutiert.

www.computerwoche.de/go/*74782

**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

Ferdinand Vogel ist GZS-Geschäftsführer



Ferdinand Vogel (45) wird neuer Geschäftsführer der GZS Gesellschaft für Zahlungssysteme mbH. Dort zeichnet er für das Ressort Informationstechnologie verantwortlich. Vogel kommt von der WestLB, wo er das Segment Risiko-Management-IT leitete. Davor verantwortete Vogel als Geschäftsführer der WestLB Systems GmbH die Anwendungsentwicklungen, Systemintegration und den Rechenzentrumsbetrieb.

Cathy Lyons ist Chef-Marketier bei HP

Cathy Lyons, 48, ist bei Hewlett-Packard (HP) zum Executive Vice-President and Chief Marketing Officer (CMO) ernannt worden. Lyons blickt auf eine 26 Jahre lange Karriere bei dem kalifornischen IT-Anbieter zurück. Mit der Ernennung verbinden sich auch Hoffnungen, dass Mike Winkler sich nun ausschließlich auf seine Rolle als Kopf von HPs Customer Solutions Group konzentrieren kann. Lyons berichtet an Chief Executive Officer (CEO) Mark Hurd.

Reichel übernimmt IT bei Wacker-Chemie

Joachim Reichel (Foto) ist seit Mitte Mai neuer IT-Leiter der Wacker-Chemie GmbH. Er übernimmt die Position von Oswald Schnappinger, der die Stelle kommissarisch übernommen hatte, seit Arno von der Eltz im Januar 2005 ins operative Geschäft wechselte und seitdem die weltweite Verantwortung für den Geschäftsbereich „Polymers“ inne hat. Reichel kommt von der Deutschen Bank, wo er zuletzt Managing Director des Bereichs Sourcing Management war.



Packeteer holt Christoph Weiss

Christoph Weiss, 44, wird neuer Regional Manager für Deutschland, Österreich und die Schweiz (DACH) der Packeteer Inc. Packeteer ist weltweiter Anbieter im Markt für WAN-Application-Traffic-Management. Weiss wird das Packeteer-DACH-Team leiten und die Verkaufs- und Distributionsstrategie des Unternehmens für den deutschsprachigen Raum verantworten.

Wilko van der Meer verlässt E-Plus

Wilko van der Meer, 41, Chief Commercial Officer der E-Plus Mobilfunk GmbH & Co. KG, verlässt das Unternehmen. Er begann seine Laufbahn bei dem Mobilfunkanbieter im April 2001 als Geschäftsführer für den Privatkundenbereich. Seit September 2002 verantwortete van der Meer die Bereiche Marketing und Vertrieb für alle E-Plus-Kunden. E-Plus und van der Meer trennen sich, wie es heißt, „im gegenseitigen Einvernehmen“.

Burger verantwortet IT bei Hellmann



Mit Jürgen Burger (Foto) hat Hellmann Worldwide Logistics seit März einen neuen CIO. Sein Vorgänger Claus Flury hatte den Logistikanbieter im Februar verlassen. Burger kommt von Accenture, wo er als Berater mit dem Schwerpunkt Travel & Transportation tätig war. Der CW-Schwesterpublikation „CIO“ zufolge will er weitere IT-Prozesse bei Hellmann gemäß der IT Infrastructure Library (Itil) ausrichten und weltweit standardisieren. Außerdem plant Burger, Altsysteme abzulösen.

Personalmitteilungen bitte an Menschen@Computerwoche.de

Kolumne

Was hat Sun mit Storagetek vor?

Mit über vier Milliarden Dollar hat Sun Microsystems mehr als die Hälfte seiner liquiden Mittel von 7,4 Milliarden Dollar ausgegeben, um den Bandspeicher-Spezialisten Storagetek (siehe Seite 8) zu kaufen. Damit hat kaum jemand gerechnet. Wenn Sun sich durch einen Zukauf verstärken will, so vermuteten die meisten Analysten, dann eher im wachstumsträchtigen Software-Segment. Auf das biedere Geschäft mit Bandspeichern hat niemand gesetzt. Die Übernahme von Storagetek klingt denn auch nicht nach einem großen Coup. Hätte Sun sich einen Softwarehersteller unter den Nagel gerissen, der zu Java, Grid-Computing oder der On-Demand-Initiative NI etwas beitragen könnte, wäre die Zustimmung der Experten einhellig positiv ausgefallen und rosige Zukunftsphantasien hätten den Aktienkurs beflügelt.

Aber so? Storagetek erzielte im vergangenen Geschäftsjahr einen Umsatz von 2,22 Milliarden Dollar. 40 Prozent davon stammen aus Serviceeinnahmen und rund 60 Prozent aus dem Produktbereich. Mit 77 Prozent erzielt Storagetek den Großteil des Produktumsatzes mit Bandlaufwerken und Bandbibliotheken – eine Technologie, die ungefähr so neu ist wie Mischbatterien in Badamatoren. Die restlichen 23 Prozent generiert



Christoph Witte
Chefredakteur CW

der Speicher-Spezialist mit Disk- und Networking-Produkten. Klingt alles nicht gerade sexy, klingt alles schwer nach Hardware.

Auf der anderen Seite hört sich das aber auch solide an. Schließlich erfreuen sich Speichersysteme nach wie vor guter Nachfrage, und das Interesse dürfte aufgrund weiter ansteigender E-Mail-Flut und gesetzlicher Vorschriften zur Archivierung und Verwaltung von Daten noch ein paar Jahre anhalten. Ob Sun allerdings mit Storagetek eine „Lizenz zum Serververkauf“ in bisher von

IBM-dominierten Rechenzentren erworben hat, bleibt zunächst abzuwarten. Aber immerhin ist Storagetek profitabel. Das Unternehmen erwirtschaftete 2004 einen Überschuss von 191 Millionen Dollar. Wenn Sun jetzt noch weiteres Geld in die Hand nähme und zum Beispiel in einen Anbieter von Dokumenten-Management-Software investierte, dann könnte sich die eher langweilige Übernahme durch den Ausbau der Wertschöpfungskette in Richtung Information Lifecycle Management auszahlen. EMC hat das mit Documentum bereits erfolgreich vorexerziert. Zugegeben alles Spekulation, aber ein solcher Schritt würde Sun einen Pfad ins lösungsorientierte Softwaregeschäft eröffnen, den sie mit ihrem heutigen Portfolio nicht beschreiten können.

Wirft Audi seine Blackberrys raus?

Fortsetzung von Seite 1

„Für uns verbietet sich der Blackberry-Einsatz in allen sensiblen Bereichen“, warnt Ingo Kempmann, Kriminaloberkommissar des Dezernats Wirtschaftsschutz im Niedersächsischen Landesamt für Verfassungsschutz. Vor allem die Routing-Architektur Rims mit drei weltweiten Zentren in Großbritannien, Kanada und Asien bereitet den Behörden Kopfzerbrechen. Dies bedeute, dass für das Routing-Center in London, über das der europäische Blackberry-Verkehr geleitet wird, englisches Recht gelte, erläutert Kempmann. Zwar genieße der Datenschutz auf der Insel einen ähnlich hohen Stellenwert wie in Deutschland. Jedoch könnten Sicherheitsbehörden unter Berufung auf einen „Welfare-Act“ relativ problemlos auf geschützte IT-Infrastrukturen zugreifen. Diese Regelung erteile Geheim-

diensten im Grunde einen Persilschein, indem sie sich darauf berufen können, zum Wohle des englischen Volkes zu handeln. Und dazu zählt natürlich auch die eigene Wirtschaft.

Für Thorsten Wichmann vom Marktforschungsunternehmen Berlecon Research stehen andere Sicherheitsrisiken im Vordergrund. Zwar sei die Spionagegefahr ein Argument, letztendlich bildeten aber die auf dem Gerät abgespeicherten Daten ein viel größeres Risiko. Das gelte indes

für alle mobilen Endgeräte, die an Backend-Systeme im Unternehmen angeschlossen seien und mit diesen Informationen austauschten.

Eine Frage der Paranoia?

Wichmann zufolge arbeiten die Hersteller mobiler Lösungen derzeit verstärkt an Security-Themen. Auch Rim habe in dieser Richtung viel getan, was beispielsweise die Verschlüsselung der Daten, den Passwortschutz der Devices sowie den Zugriff und das Löschen der Daten durch einen Administrator im Falle des Geräteverlustes betrifft. Letztendlich bleibe es den Unternehmen überlassen, wie sie die hinter der Blackberry-Lösung liegende Server-Konstruktion bewerteten. „Es ist eine Frage der individuellen unternehmensspezifischen Paranoia, was man zulässt und was nicht“. (ba) ◆

Mehr zum Thema

www.computerwoche.de/go/

- *75920 (Praxisbeispiele Blackberry-Einsatz);
- *74971 (Gartner-Zahlen zum weltweiten PDA-Markt);
- *72474 (Ratgeber mobile Sicherheit).

FRAGE DER WOCHE

Würden Sie für den E-Mail-Versand zahlen, um Spam zu stoppen?

Eine Portogebühr als Mittel gegen Massen-E-Mails lehnt die Mehrheit der Computerwoche.de-Besucher kategorisch ab.

Ja **20,1**

Keine Ahnung **2,1**

Nein

77,8

Quelle: Computerwoche.de
Angaben in Prozent, Basis: 581

Apple gibt IBM den Laufpass

Hersteller steigt von „Power PC“ auf „Pentium“ um. Erste Macs mit „Intel Inside“ erscheinen nächstes Jahr.

Mit einem theatralischen „es ist wahr“ auf der Präsentationsleinwand läutete der kalifornische PC-Hersteller das Ende der Prozessorpartnerschaft mit IBM ein. Apple will nächstes Jahr erste Mac-Rechner mit Intel-CPU ausliefern und bis 2007 alle Produkte umgestellt haben.

Intel-CEO Paul Otellini und Steve Jobs nahmen Apples Worldwide Developer Conference in San Francisco zum Anlass, um den etwa 3800 angereisten Besuchern die Abkehr vom „Power PC“ zu verkünden. Fast elf Jahre hatte der Hersteller diese Chips verbaut. Zuvor wurden die Mac-Rechner von Motorola-CPU angetrieben. Nun leitet der PC-Nischenanbieter abermals

Warum Intel?

- **Apple** vermisst bei IBM stromsparende CPUs für Notebooks („Powerbook“);
- **IBM** kann trotz anders lautender Versprechungen bis heute keine 3-Gigahertz-Version des „Power PC“ liefern;
- **Intels** zukünftige Prozessorlinie erscheint Apple attraktiver als die der IBM.

einen Plattformwechsel ein, wobei er erstmals mit Intel zusammenarbeitet. Entzückt von der Entscheidung ließ sich der Boss des Prozessorbauers Otellini gar zu der pathetischen Aussage verleiten, dass „nach 30 Jahren endlich der innovativste Computerhersteller und der innovativste Chipproduzent zusammengefunden haben“.



„Intel hat die überzeugendere Roadmap.“ Steve Jobs, Apple Inc.

Jobs begründete den Schritt seines Unternehmens damit, dass Intels Roadmap überzeugender sei. Über IBMs Prozessorentwicklung hatte sich Apple schon länger geärgert: Den versprochenen 3-Gigahertz-Chip des Power PC gibt es bis heute nicht, und auch eine stromsparende Notebook-Variante kann Big Blue nicht vorweisen.

Keine Power PCs für Notebooks

„Problematisch am Power PC ist das Verhältnis zwischen Performance und Watt“, so Jobs. Der 64-Bit-Chip „Power PC 970 FX“, den Apple als „G5“ vermarktet, musste mit einer Flüssigkeitskühlung versehen werden, damit er zuverlässig im „Power Mac“ arbeitet. Dies mag bei Desktops noch gerade zu tolerieren sein, nicht aber im Wachstumsmarkt der tragbaren Computer, der auch für Apple sehr bedeutsam ist. Dem Apple-CEO zufolge waren bei der Entscheidung weniger die aktuellen Produkte als vielmehr die bereits angekündigten Prozessorlinien des neuen Hardwarepart-

ners ausschlaggebend. Intel hatte unlängst einige Dual-Core-Prozessoren in Aussicht gestellt, darunter auch den „Yonah“, den Nachfolger des für Notebooks konzipierten „Pentium M“.

Um den teilweise schockierten Zuhörern zu signalisieren, dass der Umstieg für sie kein großes Problem darstelle, zeigte Apple

Investitionsschutz?

Um sowohl Kunden als auch Partner zu beruhigen, verspricht Apple **Rückwärtskompatibilität** für Software, sofern diese mit der nun verfügbaren Entwicklungsumgebung „Xcode 2.1“ geschrieben wurde. Mit Xcode lässt sich Binärcode für **beide Prozessoren** erzeugen. Allerdings nutzen noch nicht alle Produzenten von Apple-Software dieses Tool.

Existierende Software muss jedoch **umgeschrieben** werden. Falls diese die „Cocoa APIs“ nutzt, sind laut Apple nur wenige Anpassungen erforderlich. Bei älterer Software, die noch die „Carbon APIs“ verwendet, dürfte dies schon schwieriger sein.

Microsoft und Adobe haben versprochen, ihre Apple-Produkte an die neuen CPUs des Mac anzupassen. Was für die großen Softwarehäuser einfach ist, bedeutet für **kleinere Anbieter** jedoch einen enormen Aufwand.

Die ersten Apple-Rechner mit Intel-CPU werden mit einem Programm namens „**Rosetta**“ aufgeliefert, das für Power-PC-Rechner kompilierte Applikationen auf der **neuen Hardware** lauffähig macht.

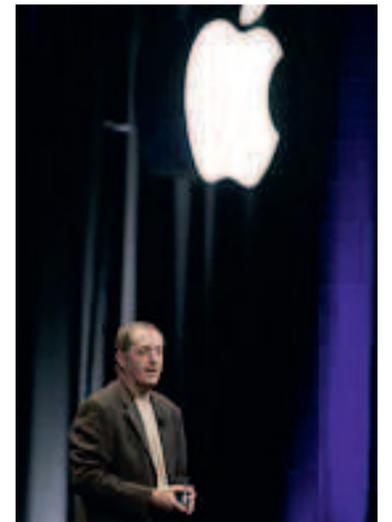
eine für den Intel-Chip angepasste Vorabversion des Betriebssystems „Mac OS X Tiger“. Laut Apple werde es Softwarehäusern mittels eines „Developer Transition Kit“ wenig Probleme bereiten, Software auf die neue CPU-Plattform zu migrieren. Jedoch muss der Hersteller hier erst einmal die Entwickler überzeugen (Siehe Kasten „Investitionsschutz?“).

Kein Mac OS für PCs

Allerdings wird es nicht möglich sein, ein Apple-Betriebssystem auf beliebigen Intel-Rechnern zum Laufen zu bringen. Die Kalifornier würden in diesem Fall ihre Exklusivität in Frage stellen.

Obwohl der neue Abnehmer für CPUs prominent ist, zählt Apple für Intel eher zu den kleineren Klienten. Derzeit entfallen auf den Mac-Anbieter rund 2,3 Prozent der weltweiten PC-Verkäufe. „Möglicherweise hat Apple durch den Umstieg auf den

für den Massenmarkt ausgerichteten Chippartner Intel einen geringeren Einfluss auf die Produktentwicklung als bisher“, bemerkt Steve Fortuna, Analyst für IT-Hardware bei Prudential Equity Group LLC. Auch andere



„Bedauerlicherweise hat Apple nicht schon früher mit uns zusammengearbeitet.“ Intel-CEO Paul Otellini

Beobachter beurteilen Apples Schritt kritisch. „In letzter Zeit ist Intel gegenüber AMD in Sachen 64-Bit-Technik ins Hintertreffen geraten“, so Gary Barnett, Research Director bei der britischen Marktforschungsgesellschaft Ovum.

Während Big Blue Apple als Prozessorkunden verliert, hofft der weltgrößte IT-Konzern auf CPU-Umsätze mit den Spielekonsolenherstellern Microsoft, Nintendo und Sony, die den Power PC in ihre Produkte einbauen wollen. Zudem entwickelt IBM gemeinsam mit Sony und Toshiba den „Cell“-Chip. (fn) ♦

Konsolidierung im IT-Handel

PC-Spezialist übernimmt Konkurrenten Akcent.

Rückwirkend zum 1. Januar hat die Bielefelder Computerhandelsgruppe PC-Spezialist 75 Prozent der Aktien des Konkurrenten Akcent Computerpartner Deutschland AG übernommen. Unter dem Namen Synaxon sollen die Unternehmen zum größten IT-Fachhandelsverbund Europas verschmelzen. „Hier werden 2350 Partnerbetriebe und drei Milliarden Euro Außenumsatz unter einem Dach vereint“, erklärte der Vorstandssprecher der PC-Spezialist Franchise AG, Frank Roebbers. Synaxon werde künftig mit den Franchise- und Kooperationsmarken PC-Spezialist, Microtrend, iTeam und Akcent am Markt vertreten sein. Der Akcent-Hauptsitz in Lilienthal bei Bremen soll erhalten bleiben.

Von der Übernahme erhofft sich PC-Spezialist unter anderem eine verbesserte Verhandlungsposition gegenüber Herstellern und Distributoren. Aczent-Vorstand Frank Garrelts sieht zudem Synergiepotenziale. So habe PC-Spezialist große Erfahrung in der gemeinsamen Vermarktung von Markenartikeln und damit verbundenen Herstelleraktivitäten. Weil der neue Verbund am Kapitalmarkt gelistet werde, ergäben sich zudem Investitionsmöglichkeiten. Zum Kaufpreis machten die Unternehmen keine Angaben. Bereits im vergangenen Jahr übernahm PC-Spezialist die Mehrheit der iTeam Systemhauskooperation GmbH & Co. KG, zu der rund 280 IT-Systemhäuser in Deutschland gehörten. (wh) ♦

CA warnt vor Attacken auf Raten

Dreiteiliger elektronischer Schädling macht PCs zu Angriffs-Robotern.

Der Hersteller Computer Associates (CA) weist auf eine neue Bedrohung hin, die Anwendern im Internet droht: Die Spezialisten haben Schadsoftware identifiziert, die sich in drei Schüben auf den Rechner eines Opfers lädt und ihn zu einem Werkzeug für weitere Attacken macht.

Das geschieht in der ersten Phase mit Hilfe einer neuen Version des „Bagle“-Wurms, den die Experten „Glieder“ getauft haben. Er dient auf dem Zielrechner als eine Art Brückenkopf für die weitere Attacke. Die Software leitet den infizierten Rechner zu einer Web-Site, von der ein weiteres Programmmodul geladen wird. Der Trojaner „Fantibag“ ist ein

auf Netzfunktionen spezialisiertes Tool. Es versucht, die Kommunikation der infizierten Systeme mit den Update-Seiten von Microsoft oder den Servern von Antivirenspezialisten zu unterbinden.

Gefahr durch Mitglieder

In einem dritten Schritt lädt sich der Trojaner „Mitglieder“ auf den Rechner, der Firewalls und Antivirenprogramme ausschaltet und zusätzlich eine Backdoor installiert, über die ein Angreifer den Zielrechner anschließend fernsteuern kann. Dieser kann die infizierten Rechner (Bots) zu einem so genannten „Botnet“ zusammenschalten und gemeinsam eine Attacke ausführen lassen. CA vermutet Kriminelle hinter

dieser neuen Angriffsmethode: Diese böten die Botnets auf Schwarzmärkten im Internet anderen Übeltätern an, die sie dann für das Versenden von Spam oder Distributed-Denial-of-Service-(DDoS-)Attacken benutzen.

In den USA sind erst vor kurzem zwei Personen verhaftet worden, die letzteres taten. Einer hatte den anderen angeheuert, um die Web-Angebote von konkurrierenden Firmen lahmzulegen.

Nachdem er zunächst Tausende Rechner nichts ahnender Internet-Nutzer mit Bot-Programmen infiziert hatte, ließ der Saboteur sie zeitgleich immer wieder Anfragen absetzen, unter deren Last die Zielsysteme schließlich zusammenbrachen. (ave) ♦

Benq befreit Siemens von Handy-Sorgen

Münchener zahlen mindestens 300 Millionen Euro, um ihre defizitäre Handy-Sparte an Benq loszuwerden.

Siemens hat endlich eine Lösung für seine kränkelnde Handy-Sparte gefunden: Der taiwanische Elektronikkonzern Benq, hierzulande hauptsächlich als Hersteller von Flachbildschirmen, Digitalkameras und Beamer bekannt, übernimmt das gesamte Siemens-Mobiltelefongeschäft mit mehr als 6000 Mitarbeitern weltweit. Hauptsitz des Mobilfunkgeschäfts der Benq Mobile Devices (MD) wird München. Die Übernahme soll im Laufe des vierten Quartals des Siemens-Geschäftsjahres 2005 abgeschlossen sein. Mit der Akquisition steigt Benq eigenen Angaben zufolge zum weltweit viergrößten Handy-Anbieter auf.

Während der Siemens-Vorstandsvorsitzende Klaus Kleinfeld den Deal nebulös als eine „Partnerschaft, mit der wir eine nachhaltige Perspektive für unser Mobiltelefongeschäft gefunden haben“ preist, spricht Benq-Chairman und CEO K.Y. Lee Klartext: „Durch die Akquisition des Mobiltelefongeschäfts von Siemens sind wir unserem Ziel, zu den größten Anbietern im Markt aufzuschließen, ein erhebliches Stück näher gekom-



Mit der Übernahme der kränkelnden Handy-Sparte durch Benq hat Siemens Vorstand Kleinfeld ein Sorgenkind weniger.

men.“ Bis zuletzt hat Siemens immer von der Suche nach einem Partner für eine Mehrheitsbeteiligung und nicht von einer Komplettübernahme geredet.

Benq spielte im Handy-Geschäft mit einem Weltmarktanteil von rund einem Prozent bislang eher eine untergeordnete Rolle und war hauptsächlich in Asien aktiv. Allerdings überraschten die Taiwaner beispielsweise im Frühjahr 2005 auf der Branchenmesse 3GSM Worldcongress in Cannes mit einem Handy-Portfolio, das den Vergleich mit den etablierten Marktplayern nicht zu scheuen braucht.

Siemens dagegen fiel laut Gartner nach einem weiteren Absatzrückgang im ersten Quartal 2005 mit einem Marktanteil von 5,5 Prozent auf Rang sechs hinter Sony Ericsson zurück. Zudem hatte der Konzern mit Problemen in der öffentlichen Wahrnehmung zu kämpfen: So kratzte ein Softwarefehler im Sommer letzten Jahres am Qualitäts-Image, und die Produkte galten bei jugendlichen Käufern nicht als hip.

Finanzielle Details der Übernahme veröffentlichten beide Unternehmen bis Redaktionsschluss nicht. Siemens teilte lediglich mit, dass man im Zuge der Akquisition neue Benq-Aktien in Höhe von 50 Millionen Euro zeichnen werde. Laut Benq haben sich die Münchner zudem vertraglich dazu verpflichtet, den Integrationsprozess mit 250 Millionen Euro zu begleiten. Insgesamt, so verlautete aus Bör-

senkreisen, dürfte der Verkauf das Siemens-Ergebnis mit 350 Millionen Euro belasten.

Ob und wie viel Benq überhaupt für die defizitäre Siemens-Handy-Sparte bezahlt, ist dagegen nicht bekannt.



Benq-Chef K.Y. Lee steigt mit der Handy-Sparte von Siemens in die Oberliga der globalen Mobiltelefon-Player auf.

Siemens-Vorstand Kleinfeld zufolge übernimmt Benq von Siemens sämtliche Entwicklungs- und Produktionsstandorte – darunter Kamp-Lintfort in Deutschland –, zentrale Funktionen sowie Marketing und Vertrieb. „Für uns war die Weiterführung des Standortes Kamp-Lintfort ein

wichtiger Faktor bei der Entscheidung für einen Käufer“, so der Vorstand. Ferner erhält Benq im Zuge der Transaktion das Recht, die Marken- und Namensrechte der Siemens Handy-Sparte fünf Jahre lang zu nutzen.

Branchenkenner bezweifeln allerdings, ob für Benq bei der Übernahme des Handy-Geschäfts wirklich eine Weiterführung der Siemens-Produktionsstandorte im Vordergrund steht, oder nicht primär das Vertriebsnetz, etwa in Europa, von Interesse ist, da hier Benq bislang nicht aktiv war. Die Taiwaner verfügen über eigene Produktionsstätten in Malaysia, Mexiko, China und Taiwan. So spricht denn auch Benq-CEO Lee lediglich davon, dass „wir mit der Transaktion exzellente Mitarbeiter, etablierte Verkaufskanäle und eine hochkarätige Kundenbasis bekommen“. (hi) ◆

Anzeige

you can **Canon** Warum Farbe wichtig ist?

Antworten finden Sie unter:
www.canon.de/office-colour

Lawson schluckt Intentia

ERP-Übernahme für 480 Millionen Dollar.

Der schwedische Enterprise-Resource-Planning- (ERP-)Anbieter Intentia geht im Rahmen eines Aktientauschs an den US-amerikanischen Hersteller von Business-Applikationen Lawson Software. Die Aufsichtsräte beider Softwarehersteller haben das Geschäft bereits abgesegnet.

Nach Angaben von Richard Lawson, Chairman von Lawson Software, schließen sich mit der Fusion zwei gleichberechtigte Partner zusammen, um ihre Wachstumschancen zu verbessern. Romesh Wadhvani, Chairman von Intentia, verspricht, die bestehenden Applikationen würden weiter entwickelt und vermarktet. Außerdem sei der Support der Kernprodukte für mindestens fünf Jahre gesichert.

Sogar von mindestens zehn Jahren Support für Intentias „Movex“-Produktlinie sprach Bertrand Sciard, Chief Executive Officer von Intentia. Der künftige Chief Operating Officer von Lawson Software, betonte im Gespräch mit der COMPUTERWOCHE die sich bietenden Cross-Selling-Möglichkeiten. Vor



Bertrand Sciard, Intentia-CEO und künftiger COO von Lawson Software, hofft auf Synergieeffekte mit der Akquisition durch Lawson Software.

allem die eigenen Produktions- und Vertriebsmodule will er der Lawson-Klientel in den USA anbieten. Für die Financial-Lösung von Lawson sieht Sciard dagegen wenig Chancen auf dem europäischen Markt, da die Software an US-Verhältnisse angepasst ist. Dagegen könne die Human-Resource- (HR-)Lösung von Lawson durchaus Kunden in Europa finden. Sciard betonte, dass die Bande, die die Unternehmen in der Vergangenheit mit IBM geknüpft hatten, weiter verstärkt werden sollen. Die Softwarehäuser zählen vor allem Anwender der Iseries zu ihren Kunden.

Letztere zeigten sich überrascht als sie von dem Deal hörten. Dirk Berleemann, Geschäftsführer des Fiege Medical Order Center bei Münster, hat vier Tage nach Bekanntgabe des Deals, noch nichts von Intentia gehört. „Normalerweise funktioniert die Kommunikation mit dem Softwareanbieter“, zeigt sich der Geschäftsführer ein wenig enttäuscht. Wolfgang Wagner, DV-Leiter der Seeburger KG aus Ulm, macht sich derzeit noch keine Sorgen wegen der Übernahme seines Softwarelieferanten. Aber auch er hat noch nichts von Intentia gehört. (ba) ◆

Mehr zum Thema

www.computerwoche.de/go/

*75901 (Globaler Handy-Markt);

*74856 (Verkauf an Motorola gescheitert);

*74878 (Siemens wirft Handys raus).

Die Entscheidung ist gefallen



Mehr zum Thema

www.computerwoche.de/go/

*71084 (Bilanzzahlen Intentia);

*69478 (Bilanzzahlen Lawson Software);

*63455 (veränderte Geschäftsstrategie von Intentia 2004);

*72019 (ERP-Markt in Deutschland).



„Das neue System integriert Tausende von Daten in Echtzeit. Die Filialleiter sind begeistert, die Manager sind begeistert – alle sind begeistert.“

Robert Fort

IT-Leiter, *Virgin Entertainment Group, Nordamerika*

© 2005 Microsoft Corporation. Alle Rechte vorbehalten. Microsoft, BizTalk, SharePoint, SQL Server, das Windows Logo, Windows Server System und „Ihr Potenzial. Unser Antrieb.“ sind registrierte Marken oder Marken der Microsoft Corporation in den Vereinigten Staaten und/oder anderen Ländern. Namen und Produkte anderer Firmen können eingetragene Warenzeichen der jeweiligen Rechteinhaber sein.

Windows Server System – und Ihren Namen wird man sich merken. Microsoft® Windows Server System™ unterstützt die Virgin Entertainment Group Nordamerika bei der Optimierung des Warenbestandes auf Basis von Echtzeitdaten, die direkt von den Kassen übermittelt werden. Und so funktioniert es: Durch die Entwicklung einer Business Intelligence-Lösung, basierend auf SQL Server™, BizTalk Server™ und dem .NET Framework, kann Virgin die in den Filialen erfassten Verkaufs- und Umschlagsdaten sammeln, analysieren und alle 15 Minuten für die Filialleiter aktuell aufbereiten. Eine Softwarelösung, die sich leichter integrieren lässt, hilft Ihnen, mehr mit weniger zu erreichen. Die ganze Virgin-Fallstudie oder einen zertifizierten Microsoft-Partner finden Sie unter www.microsoft.com/germany/wssystem

Microsoft® 
**Windows
Server System™**

