

COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



MARKTANALYSE

Starker Wandel im IT-Markt

Neue Softwarearchitekturen, Utility Computing und Global Sourcing verändern laut Gartner-Analyst Peter Sondergaard den Markt. **SEITE 6**



MICROSOFT

Respekt vor Desktop-Linux

Auf dem PC ist Linux kaum verbreitet – Microsofts-Manager Alfons Stärk will mit „Aufklärungsarbeit“ dafür sorgen, dass das so bleibt. **SEITE 8**



SOFTWAREENTWICKLUNG

Bea hofft auf SOA

Trotz starker Konkurrenz glaubt Bea Vice President Christoph Rau an den Erfolg mit Service-orientierten Architekturen. **SEITE 12**

SAP wirbt Oracle den Kunden Samsonite ab

SAP teilt mit, dass der US-amerikanische Kofferhersteller Samsonite im Rahmen des „Safe-Passage“-Programms der Wall-dorfer – ein Lockangebot, das Kunden von Oracle abspenstig machen soll – seine Geschäftssoftware auf SAP-Lösungen umstellt. Ab Januar 2006 löst Samsonite seine bisherigen J.D.-Edwards-Anwendungen durch Applikationen für Groß- und Einzelhandel, Konsumgüter sowie Finanzwesen auf Basis der „Mysap Business Suite“ ab. Damit sollen alle Mitarbeiter am Hauptsitz in Denver, Colorado, sowie in über 100 Ländern weltweit arbeiten. SAP hatte Safe Passage Anfang des Jahres vorgestellt. (tc) ♦

HP-Chef korrigiert Fiorinas Kurs

Nach nur fünf Monaten trennt Hewlett-Packard die lukrativen Drucker wieder vom PC-Geschäft.

Erst seit wenigen Wochen ist Mark Hurd als neuer HP-Chef im Amt, doch er macht schon Nägel mit Köpfen: Der ehemalige NCR-Manager trennt die von seiner Vorgängerin Carleton Fiorina verschmolzenen Unternehmenssparten Personal System Group (PSG) und Imaging and Printing Group (IPG) wieder. Mit Todd Bradley stellt er einen erfahrenen Manager ein, der die PC-Sparte wieder flott machen soll.

Fiorina hatte erst im Januar 2005 gemeinsam mit dem Aufsichtsrat entschieden, die Geschäftsbereiche PSG und IPG zusammenzulegen. Seinerzeit argumentierte das Unternehmen, man erhoffe sich von diesem Schritt Synergieeffekte. So ließen sich höhere Gewinnmargen im PC-Geschäft erzielen.

Hurd hat dieser Strategie nun kurzerhand ein Ende gesetzt. „Jetzt, da PC- und Druckergeschäft separat und hoch fokussiert geführt werden, können wir unsere Wettbewerbsfähigkeit weiter stärken und unsere Kostenstruktur verbessern“, sagte der Firmenchef.

Analysten waren skeptisch

Der neue PC-Boss Bradley hatte zuvor als President und Chief Executive Officer (CEO) die Geschäfte des Handheld-Herstellers Palmone verantwortet. Davor war er als Executive Vice President drei Jahre bei Gateway Inc. und in führenden Positionen bei GE Capital, Dun & Bradstreet und Fedex tätig.

Analysten hatten sich schon im Januar skeptisch über Fiorinas Rochade geäußert. Sie bezweifelten, dass die Neuorganisation tatsächlich Synergieeffekte schaffen würde. Sogar Mitglieder aus HPs Führungsmannschaft hatten sich gegenüber der COMPUTERWOCHE über die Zu-

sammenlegung alles andere als erfreut geäußert. Die Begründung, mit der Verschmelzung ließen sich die Produktstrategien und insbesondere die Vertriebsstrukturen und -aktivitäten eng aufeinander abstimmen, trage nicht. HP habe in der Vergangenheit ohnehin nie etwas anderes getan.



HPs neuer Chef Mark Hurd revidiert strategische Fehler seiner Vorgängerin Carleton Fiorina.



Industriebeobachter hatten zudem darauf verwiesen, dass die traditionell hochprofitable Druckersparte mit der problembehafteten PC-Unit nur belastet würde. Drucker- und PC-Markt seien zudem zu unterschiedlich, um sie in einem Unternehmen unter eine Haube zu bringen. „Das PC-Geschäft ist ein Straßenkampf, während sich HP bei Druckern in einem Umfeld bewegt, das es dominiert“, kommentierte Roger Kay, vom Marktforschungsinstitut IDC Fiorinas Entscheidung.

Zudem, so die weitere Kritik, werde durch die Zusammenlegung eine möglicherweise sinnvolle Abtrennung des PC-Geschäfts analog zu IBMs Lenovo-Deal erheblich erschwert. Überlegungen hierzu hatte es in der Topetage um Fiorina immer wieder, zuletzt im Dezember 2004, gegeben, wie die mittlerweile gefeuerte Managerin selbst bestätigte.

Fortsetzung auf Seite 4

DIESE WOCHE



Jonathan Schwartz

Corporate Blogs

Einen der populärsten Weblogs betreibt Sun-Manager Jonathan Schwartz. Nicht nur in der IT-Branche sind die Chancen erkannt worden, die Blogs bieten. **Thema der Woche SEITE 10**

Intentia-Chef bezieht Stellung

Bertrand Sciard erklärt, warum der Anbieter der ERP-Suite „Movex“ von der US-Company Lawson Software gekauft wird. **Interview SEITE 5**

Microsoft plant ohne Cisco

Die Gates-Company löst ihr Cisco-WLAN mit Equipment von Aruba ab. **Nachrichten SEITE 5**

CA investiert in IT-Governance

Für 350 Millionen Dollar kauft Computer Associates den Spezialanbieter Niku – ein Softwarehaus mit weniger als 300 Mitarbeitern. **Nachrichten SEITE 7**

Sauberer E-Commerce

In Deutschland, so zeigt die aktuelle Studie zum E-Commerce von Pago, hält sich die Betrügerei im Web in Grenzen. **Business Report SEITE 13**

ZAHL DER WOCHE

200 Millionen Dollar will der Chipriese Intel in chinesische Startups stecken. Mit den Mitteln aus dem Intel Capital China Technology Fund sollen innovative Unternehmen aus dem Reich der Mitte gefördert werden, die sich mit der Entwicklung von Hardware, Software und Services in den Bereichen Mobilfunk, Breitband-Internet und Chips beschäftigen. Der weltgrößte Halbleiterkonzern ist seit 20 Jahren in China operativ tätig, seit 1998 hat die Risikokapitalsparte Intel Capital dort insgesamt 50 strategische Investments vorgenommen.

Mickey Mouse lagert Rechner aus

Walt Disney übergibt weite Teile seiner IT an Affiliated Computer Systems (ACS) und IBM. Die Verträge laufen sieben Jahre: IBMs Anteil ist 730 Millionen Dollar wert, ACS kommt auf 610 Millionen Dollar. Insgesamt sollen rund 1000 IT-Mitarbeiter von Disney zu den Dienstleistern wechseln. IBM wird die Mainframe- und die Midrange-Rechner betreuen und das Management einiger Applikationen wie der SAP-Software übernehmen. ACS betreut die technische Infrastruktur, die Netze und den Desktop-Support. (ajf) ♦



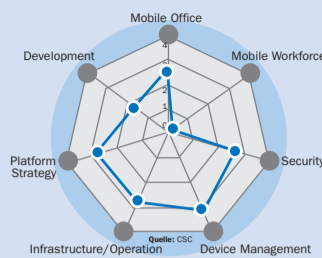


Der Druck auf SBS erhöht sich 5

Siemens-Vorstand Klaus Kleinfeld mutet der IT-Tochter ein hartes Sparprogramm zu. Ein Großauftrag von Microsoft verbessert allerdings die Perspektiven.

Mobile Plattformen 16

Die Middleware-Produkte von IBM, RIM Blackberry, Sybase/iAnywhere, SAP und Extended Systems stellen sich dem direkten Vergleich.



E-Mails verschlüsseln 26

Chiffriertechniken verhindern, dass Unbefugte elektronische Nachrichten mitlesen. Bei der Auswahl sind einige Regeln zu beachten.



NACHRICHTEN

Ellison setzt auf Speichertechnik 6
Das Geheimnis um ein 150-Millionen-Investment des Oracle-Gründers in Pillar Data Systems ist gelüftet.

AMD will Quad-Core-CPU bringen 8
Die Roadmap sieht das Ausreizen des Mehrprozessor-Konzepts und bessere Akkus vor.

Siebel-Investoren sind sauer 14
Volle Kasse, aber noch keine Übernahmen und eine winzig kleine Dividende.

Startup mit Perspektive: Epoq 14
Data-Mining-Technik überzeugt Kunden.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

Cell-CPU für Highend-Rechner 18
IBM verwendet den Chip mit neun Prozessorkernen in Blade-Servern.

Microsoft ordnet Patch-Dienste 19
Neue Update-Tools sollen das Einspielen von Fehlerkorrekturen vereinfachen.

SAPs Process Platform 20
„Netweaver“ bildet den Ausgangspunkt der Enterprise Services Architecture.

Aris wird Web-fähig 21
IDS Scheer modernisiert Frontends der Prozess-Management-Software.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

PRAXIS

VMware Workstation 5 im Test 22
Die Virtualisierungssoftware vereinfacht das Klonen von PC-Konfigurationen.

Web-Engineering 24
Ein Ratgeber für die Entwicklung von zukunftsfähigen Internet-Applikationen.

IT-STRATEGIEN

RFID – viel Lärm um nichts? 30
Derzeit setzen nur wenige Unternehmen die Funkfrequenz-Identifikation produktiv ein. Viele Manager – sowohl aus den Business-Bereichen als auch aus der IT – wissen nicht einmal, was der Begriff bedeutet.

Einfach und exakt kalkuliert 32
Wie lässt sich der Aufwand einer Softwareentwicklung im Voraus bestimmen? HVB Systems nutzt hierfür eine relativ simple, aber verlässliche Methode.

IT-SERVICES

Meta Group: Das Ende ist besiegelt 34
Die Übernahme der Meta Group durch Gartner ist abgeschlossen. Das Marktforschungs- und Beratungshaus verspricht sich von dem Deal einen Wachstumsschub.

Outsourcing: Oft fehlt die Systematik 35
Auch wenn der Markt weiter wächst – die Unzufriedenheit der Anwender hat ebenfalls zugenommen. Experten vermissen klare Strategien und Methoden zur Erfolgsmessung.

JOB & KARRIERE

Chinesen sagen niemals nie 36
Missverständnisse in der Kommunikation zwischen Menschen verschiedener Nationalität gefährden häufig den Projekterfolg. Interkulturelle Schulungen verhelfen zu einer klaren Kommunikation.

Mitarbeiter brauchen Sicherheit 41
Die Umstrukturierung eines Unternehmens wirkt sich unmittelbar auf die Beschäftigten aus. Manager wollen das oft nicht sehen.

Zeitarbeit setzt auf IT-Services 41
Der Umsatz der großen Zeitarbeitsunternehmen in Deutschland ist 2004 zweistellig gewachsen. IT-Dienstleistungen gehören zu den Hoffnungsträgern.

SCHWERPUNKT: Datensicherheit

IPSec-VPN: Der Client ist wichtig 28
Bei der Einführung einer Lösung für IPsec-basierende VPNs sollten Anwender spezielles Augenmerk auf die Client-Komponente legen. Wichtige Kriterien sind die Netzanabhängigkeit und die Tunneling-Mechanismen.

STANDARDS

Impressum	29
Stellenmarkt	39
Zahlen – Prognosen – Trends	42
Kunden-Passwort: Abo-Plus/Members Only	BVB456

COMPUTERWOCHE.de

HOT TOPICS

- Google – eine Fundgrube für Hacker
- Die sieben größten BI-Fehler und wie man sie vermeidet
- Suchmaschine indiziert Notes

Web-Konferenzsysteme im Test

Mit modernen Web-Konferenzsystemen sind Unternehmen zunehmend in der Lage, reale Meetings durch virtuelle zu ersetzen. Wie die Dienste von Macromedia, Microsoft und Webex im Praxistest abschneiden, erfahren Sie im COMPUTERWOCHE Product Guide. www.computerwoche.de/productguide

Neuer Karriere-Ratgeber



Wie gelingt eine IT-Karriere? Diese Fragen können unsere Leser vom 16. bis zum 29. Juni mit Rudolf Kuhn von Unilog diskutieren. Der 33-Jährige verantwortet als Mitglied der Geschäftsleitung von Unilog Deutschland das Ressort Marketing und Kommunikation. 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

Didier Herrmann wird Unilog-Chef



Gérard Philippot, Vorstandsvorsitzender und Gründer von Unilog, kündigte die Ernennung von Didier Herrmann (55, siehe Foto) zu seinem Nachfolger an. Einen entsprechenden Beschluss hat der Aufsichtsrat im Anschluss an die Hauptversammlung vom 14. Juni 2005 gefasst. Mit dieser frühzeitigen Entscheidung dokumentiere das Unternehmen den Willen, im Interesse der Klienten, Mitarbeiter und Investoren weiterhin auf Erfolgskurs zu bleiben, erklärte Unilog.

Nortel: Nach Stippvisite gefeuert

Sehr lange dauerte das Engagement von Gary Daichendt und Gary Kunis bei Nortel Networks nicht gerade: President und Chief Operating Officer (COO) Daichendt hat wegen Differenzen mit dem Vorstandsvorsitzenden Bill Owens die Konsequenzen gezogen und das Unternehmen nach nur drei Monaten wieder verlassen. Mit ihm ging auch Kunis, den Daichendt als Technologieverantwortlichen geholt hatte.

Michael Väh bei Hitachi Data Systems

Hitachi Data Systems (HDS), Anbieter von Lösungen für Application Optimized Storage, hat Michael Väh zum Senior Vice President und General Manager für die Region Europa, Mittlerer Osten und Afrika (Emea) ernannt. Väh kommt von Storagetek, wo er zuletzt als General Manager für die Aktivitäten in Emea verantwortlich zeichnete. Er blickt auf mehr als 20 Jahre Erfahrung im Vertrieb und Management verschiedener IT-Unternehmen zurück.



Foit wechselt zur Commerzbank



Zum 1. Juni 2005 übernahm Mihael Foit (53) die Leitung des Zentralen Servicebereichs Information Technology Production (ZIT P) der Commerzbank. Er tritt die Nachfolge von Peter Kraemer (65) an, der nach 36 Jahren bei dem Geldhaus in den Ruhestand geht. Der promovierte Diplommathematiker Foit verfügt über langjährige Erfahrung in der Leitung von IT-Infrastrukturen in Finanzunternehmen.

Quark sucht CEO

Kamar Aulakh ist nicht mehr CEO von Quark. Zu den Umständen der plötzlichen Demission machte der Hersteller professioneller Publishing-Software keine Angaben. Bis ein neuer CEO gefunden ist, hat der Verwaltungsrat Linda Chase, Senior Vice President für Produktentwicklung, zur neuen Vorsitzenden ernannt. Quark will die Chefposition aber mittelfristig extern besetzen.

Van Huizen Technologiechef bei Progress



Gordon Van Huizen ist neuer Chief Technology Officer (CTO) bei Progress Software, einem weltweiten Anbieter von Softwaretechnologie und Services für Entwicklung, Integration und Management von Geschäftsanwendungen. Er verantwortet die gesamte Technologieentwicklung des Unternehmens. Dazu gehört auch die Koordination der Produktstrategie und der Architekturentscheidungen aller Geschäftsbereiche.

Personalmitteilungen bitte an Menschen@Computerwoche.de

Kolumne

Sensible Blogosphere

Blogs sind in Unternehmen angekommen. Firmen beginnen, die „Online-Tagebücher“ für den Dialog mit Kunden und Mitarbeitern zu nutzen. Aufgrund ihrer professionellen Nähe zur IT und zum Internet tun sich vor allem IT-Anbieter als Corporate Blogger hervor (siehe Seite 10). Bei Sun, Microsoft, IBM und vielen anderen bringen Topmanager und ganz normale Mitarbeiter ihre Botschaften via Blog unters Volk. Natürlich posten sie, weil es schick ist zu bloggen, weil es eine einfache und direkte Art der Kommunikation darstellt. Aber



Christoph Witte
Chefredakteur CW

vor allem wollen sie vom Image unabhängiger Blogs profitieren. Die gelten vor allem in den USA als ehrlich, authentisch und aufklärend. Dort – und immer mehr auch hierzulande – liefern Blogs interessante Insiderinformationen und Meinungen sowohl zu Spezialgebieten wie der IT als auch zu kulturellen und politischen Themen.

Im letzten US-Wahlkampf bemühten sich beide politische Lager um die Bloggerszene fast ebenso stark wie um die etablierten Medien. Die Wahlkampf-Manager haben früh erkannt, welche Durchschlagskraft diese Art des privaten, gleichwohl extrem vernetzten Publizierens hat. Blogs verbreiten nicht nur Wissen und Meinung des jeweiligen Bloggers. Sie repräsentieren durch Hyperlinks und Kommentare zu verschiedensten Veröffentlichungen im Web auch immer einen Teil der öffentlichen Meinung. Die Querverweise führen außerdem dazu, dass Blog-Einträge von Suchmaschinen, die die Relevanz am Grad der

Verlinkung messen, sehr oft weit oben in den Trefferlisten angezeigt werden. So verbreiten sich die Postings rasend schnell.

Doch Blogs sind auch potenziell gefährlich. Anders als Rundfunk und Zeitungen unterliegen sie nicht dem Presserecht. Blogger müssen sich beispielsweise nicht – obwohl es viele tun – an die journalistische Sorgfaltspflicht halten. Sie veröffentlichen, was ihnen in den Sinn kommt – auch haltlose Gerüchte, falsche Tatsachenbehauptungen oder krude Verschwörungstheorien.

Allerdings steht eines fest: Blogs stellen das erste originäre Internet-Medium dar. Bisher orientierten sich Veröffentlichungen im Web in Form, Sprache und Präsentation an den traditionellen Medien. Blogs sind anders – in ihrer Art zu veröffentlichen und vor allem in der Interaktion mit ihren Nutzern.

Deshalb sollten sich Unternehmen, die in die Blogosphere einsteigen, sehr genau überlegen, wie sie mit diesem neuen Medium umgehen. Es ist keine kommunikative Einbahnstraße, auf der sich Pressemitteilungen an ein ahnungsloses Publikum verschicken lassen. Die Nutzer sind weder unwissend, denn ihnen steht das gesamte Web zur Recherche offen, noch sind sie länger sprachlos. Hohe kommunikative Sensibilität ist daher erste Pflicht des Corporate Bloggers.

Dieser Kommentar wird übrigens auch im CW-Notizblog gepostet. Wir freuen uns auf Ihre Kommentare auf blog.computerwoche.de.

HP-Chef korrigiert Fiorinas Kurs

Fortsetzung von Seite 1

Die Entscheidung Hurds, das PC-Geschäft von der Imaging and Printing Division wieder loszueisen, dürfte auch dem zunehmenden Wettbewerb insbesondere im Printer-Markt geschuldet sein.

Gegenwind für Druckersparte

Der wachsende Druck hatte sich in den Quartals- und Halbjahreszahlen bemerkbar gemacht: HP erwirtschaftete in den ersten sechs Monaten des laufenden Jahres in der IPG-Division zwar einen Umsatz von knapp 12,5 Milliarden Dollar. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum (12,0 Milliarden Dollar) ist dies immerhin eine Steigerung von gut vier Prozent. Gleichzeitig aber sank im selben Zeitraum der

operationale Gewinn von 1,92 Milliarden auf 1,75 Milliarden Dollar – ein Rückgang um fast neun Prozent.

Noch deutlicher zeigen sich die galoppierenden Einbrüche in der IPG, wenn man den Verlauf der Vierteljahreszahlen Revue passieren lässt: Während die Umsätze stiegen – im zweiten Quartal 2004 erwirtschaftete IPG knapp 6,1 Milliarden, im zweiten Vierteljahr 2005 schon 6,4 Milliarden Dollar Umsatz –, rauschten die Gewinne im gleichen Zeitraum von 952 auf 814 Millionen Dollar um 14,5 Prozent nach unten. Nachdem das Druckergeschäft den Löwenanteil des Gesamtprofits von HP erwirtschaftet – im ersten Halbjahr 2005 immerhin 60,7 Prozent –, sah Hurd

offenbar dringenden Handlungsbedarf. Mit der Trennung hat HPs Chef kurz entschlossen die Notbremse gezogen.

Das Geschäft des Druckerbereichs wird künftig wie bisher Vyomesh Joshi leiten. Joshi hatte zuletzt beide Divisionen in Personalunion geführt. Er soll sich jetzt ausschließlich auf das Geschäft der IPG-Einheit konzentrieren. (jm)

Mehr zum Thema

www.computerwoche.de/go/

*75412 (Entlassungen in der IPG);

*73133 (Mark Hurds Strategie);

*71110 (Fiorinas Scheitern).

FRAGE DER WOCHE

Halten Sie Suns Übernahme von Storagetek für strategisch sinnvoll?

Ja

12,5

Keine Ahnung

Nein

37,0

50,5

Gut die Hälfte der Besucher von Computerwoche.de gibt Suns geplanter Übernahme von Storagetek ihren Segen.

Quelle: Computerwoche.de
Angaben in Prozent, Basis: 319

„Intentia hat sich zu sehr auf Europa konzentriert“

Über die Akquisition durch Lawson Software sprach Bertrand Sciard, CEO von Intentia, mit CW-Redakteur Martin Bayer.

CW: Lawson bezeichnet das Geschäft als Kombination gleichberechtigter Firmen. Aber im Grunde ist die Übernahme doch nur ein weiteres Zeichen für die Konsolidierung im Softwaremarkt.

SCIARD: Das glaube ich nicht, weil es nichts zu konsolidieren gibt. Konsolidierung bedeutet, Kosten einzusparen und Überlappungen zwischen Produkten und in der Organisation zu beseitigen.

CW: Aber wenn es nichts zu konsolidieren gibt, wo liegen dann die Vorteile der Verbindung?

SCIARD: Es gibt zwar keine Synergien auf der Kostenseite, aber sehr wohl welche hinsichtlich der künftigen Wachstumsmöglichkeiten. Eine Herausforderung bestand in der geografischen Aufstellung von Intentia: Wir waren zu sehr auf Europa konzentriert. 80 Prozent unseres Geschäfts machten wir in der Alten Welt, fünf Prozent in den USA und 15 Prozent in Asien. Gesunde Firmen arbeiten mit einem Verhältnis von 40 zu 40 zu 20. Daher benötigten wir ein Standbein in den USA.

CW: Sehen Sie Cross-Selling-Potenziale für die Produkte auf beiden Seiten?

SCIARD: Wir hoffen, die „Movex“-Lösung von Intentia bei den Lawson-Anwendern in den USA unterbringen zu können. Auf der anderen Seite ist es jedoch wenig sinnvoll, die „Finan-

„Wir sind nun nicht mehr so leicht umzubringen.“

cial“-Lösung von Lawson in Europa anzubieten, weil das Produkt sehr auf die US-amerikanischen Verhältnisse zugeschnitten ist. Das gilt aber nicht für die „HR“-Lösung. Intentia besitzt zwar auch Software für das Personalwesen. Die ist jedoch an den schwedischen Markt angepasst. Im Rahmen der Reorganisation im vergangenen Jahr haben wir diesen Bereich ausgegliedert.

CW: Wie sehen Ihre Pläne in Sachen Produktentwicklung und -integration aus?

SCIARD: Wir werden die Produkte der Unternehmen getrennt halten und jeweils weiterentwickeln. Wir planen nicht, die Linien zusammenzuführen. Das ist nicht notwendig, weil es keine Überlappungen gibt. Wir sind nicht in der Situation, ein Produkt vom Markt nehmen zu müssen, um ein anderes zu verkaufen. Allerdings werden wir ein einheitliches User Interface für alle Applikationen schaffen.

CW: Wird sich die technische Basis Ihrer Lösungen verändern?

SCIARD: Beide Produktlinien basieren auf Java und nutzen als Middleware-Plattform „Websphere“ von IBM. Lawson arbeitet zudem an dem viel versprechenden Tool „Landmark“, das langfristig unter dem Gesichtspunkt einer Service-oriented Architecture (SOA) eine Alternative darstellen könnte. Außerdem verspricht das Projekt Möglichkeiten, die momentan noch in Websphere fehlen. Vielleicht bietet sich aber auch eine Chance, diese Technik im Rahmen der Kooperation mit IBM in Websphere zu integrieren.

CW: Wie soll die künftige Zusammenarbeit mit IBM aussehen?

SCIARD: Sie wird sich eher noch vertiefen. Im ERP-Sektor streiten sich zurzeit SAP, Oracle und Microsoft. Alle drei sind keine IBM-Partner, vor al-

lem wenn man sich die Auseinandersetzung im Bereich Middleware ansieht. Wir bieten den Kunden eine Alternative.

CW: Wird sich Ihre Organisation in Deutschland verändern?

SCIARD: Wir planen keine großen Anpassungen, weil Lawson zu 95 Prozent nur in den USA vertreten ist. Zwar wollen wir unsere Europa-Struktur modifizieren. Das hätten wir aber auch ohne den Lawson-Deal getan. Es war ein Fehler,

„Es gibt kein Risiko für unsere Kunden bei diesem Geschäft.“

Großbritannien und Irland mit Zentraleuropa zusammenzufassen. Künftig teilen wir Zentraleuropa in zwei Einheiten: die Inseln auf der einen Seite sowie Benelux, Deutschland, Österreich, Schweiz und Osteuropa auf der anderen.

CW: Die Intentia-Kunden, mit denen ich über den Deal gesprochen habe, waren sehr überrascht, als sie davon erfuhren.

SCIARD: Das war auch mein Eindruck. Viele hatten erwartet, dass Intentia selbst eine kleinere Akquisition tätigt. Zahlreiche Anwender hatten sich gefragt: Wird es Intentia in einem halben Jahr noch geben? Wie wollt ihr in einem Umfeld überleben, in dem Firmen wie Oracle, SAP oder Microsoft versuchen, euch umzubringen? Der Deal mit Lawson war die richtige Antwort. Wir sind nun nicht mehr so leicht umzubringen.

CW: Aber die Kunden wissen noch nicht, was auf sie zukommt.

SCIARD: Wir müssen natürlich mehr Zeit aufwenden, unseren Kunden das weitere Vorgehen zu erklären. Intentia ist nicht tot. Die Produkte werden weiterentwickelt, und die Software wird langfristig unterstützt. Ich bereite außerdem eine Mitteilung vor, wonach wir uns für mindestens zehn Jahre zur Movex-Plattform bekennen, wenn nicht sogar noch länger. Es gibt kein Risiko für unsere Kunden bei diesem Geschäft. Das wäre anders, wenn uns zum Beispiel SSA Global gekauft hätte. SSA treibt die Konsolidierung an. Dann hätten die Anwender Grund gehabt, sich um Produkte beziehungsweise Wartung Sorgen zu machen. ♦



Microsoft wirft sein altes Cisco-WLAN raus

Der Großanwender schaltet nach sechs Jahren sein Funknetz ab und setzt künftig auf Aruba-Equipment.

Mit dem Equipment von Aruba Networks Inc. will sich Microsoft ein neues, leistungsfähigeres Corporate-Funknetz aufbauen und investiert dafür mehrere Millionen Dollar. Zudem verhandeln beide Unternehmen nach Darstellung von Aruba über eine mögliche Beteiligung von Microsoft an dem WLAN-Anbieter.

Das Startup-Unternehmen aus dem Silicon Valley überzeugte eigenen Angaben zufolge in einem sechsmonatigen Evaluierungsprozess im Vergleich zu Cisco mit der besseren Technik. Zu der Entscheidung gab Cisco keinen Kommentar ab. Eine amerikanische Unternehmenssprecherin teilte lediglich mit, dass die strategische Partnerschaft mit Microsoft von dem Projekt nicht betroffen sei.

Für Marktführer Cisco – das Unternehmen hat laut der Dell' Oro Group einen Anteil von 59 Prozent am Corporate-WLAN-Geschäft – ist dies eine peinliche Schlappe: Mit über 5000 Access Points und mehr als 25 000 Benutzern in 83 Ländern gilt Microsofts WLAN als eines der weltweit größten und damit prestigeträchtigsten Funknetzprojekte. Mit Ebay und Yahoo kann Aruba auf zwei weitere prominente Kunden verweisen.

Microsofts Entschluss könnte für die gesamte WLAN-Branche Signalwirkung haben: Mit der

Wahl von Aruba bekannte sich der Konzern gleichzeitig zum Konzept des WLAN-Switching. Bei diesem besitzen die Access Points in der Regel keine eigene Intelligenz, sondern fungieren nur als Sender und Empfänger. Die Steuerung, Benutzer-Authentifizierung und andere Funktionen übernehmen dabei zentrale WLAN-Switches. Dies vereinfacht im Gegensatz zu herkömmlichen WLANs die Administration. Pioniere in Sachen WLAN-Switching waren vor allem Startups wie Aruba, Trapeze oder Airespace. Letzteres Unternehmen wurde in diesem Jahr für 450 Millionen Dollar von Cisco gekauft.

Das WLAN-Switching hat laut Aruba für Microsoft noch einen weiteren Vorteil: Die Company muss kein separates Overlay-Netz einrichten, um etwa Voice over WLAN zu nutzen oder Gastzugänge einzurichten. (hi) ♦

Mehr zum Thema

www.computerwoche.de/go/

- *76527 (Colubris verspricht effizienteres WLAN-Switching);
- *69757 (Cisco kauft WLAN-Switch-Anbieter Airespace);
- *62658 (Mit Switching die WLAN-Kosten senken);
- *49858 (Das WLAN lernt denken).

Siemens Business Services bleibt auf Sparkurs

Die Siemens-Tochter muss die Produktivität um 500 Millionen Euro verbessern.

Angesichts harter Vorgaben der Konzernleitung hält Siemens Business Services (SBS) an seinem Sparkurs fest. Im laufenden Jahr muss die IT-Dienstleistungstochter der Siemens AG die Produktivität um 500 Millionen Euro verbessern. Dieses Ziel habe das SBS-Management bereits vergangenes Jahr im Rahmen des „Speed“-Programms beschlossen, bislang aber nicht öffentlich bekannt gegeben, bestätigte ein Firmensprecher. In der Münchner Zentrale will SBS die Kosten um 25 Prozent drücken.

Seitdem Siemens-Chef Klaus Kleinfeld angekündigt hat, die kriselnde Handy-Sparte an Benq zu verkaufen, diskutiert die Branche erneut die Zukunftsperspektiven der IT-Tochter. Bis 2007 erwartet Kleinfeld von ihr eine Marge von fünf bis sechs

Prozent. Doch davon ist das Unternehmen meilenweit entfernt. Im abgelaufenen Quartal stand ein Verlust von 129 Millionen Euro zu Buche.

Helfen könnte dem Dienstleister ein Großauftrag von Microsoft. Der US-amerikanische Softwarekonzern lässt künftig den Desktop-Support für rund 70 000 Arbeitsplätze in 57 Ländern von SBS erledigen.

Ein bereits bestehender Servicevertrag war auf Nord- und Südamerika beschränkt. Die neue Vereinbarung umfasst auch Mittelamerika, Europa, den Nahen Osten, Indien und Afrika (Emea). Unbestätigten Meldungen zufolge soll es SBS in der Region Emea gelingen sein, den Konkurrenten Hewlett-Packard auszustechen. Zum Auftragsvolumen machten die Unternehmen keine Angaben. (wh) ♦

Gartner nennt die wichtigsten Trends

SOA, Open-Source-Software und Utility Computing verändern die IT-Welt.

Gartner beschreibt in einer aktuellen Analyse die bedeutendsten IT-Trends und ihre Auswirkungen. Neben der Service-orientierten Architektur (SOA) und Open-Source-Software zählen dazu Utility Computing, die

Peter Sondergaard. IT-Verantwortliche müssten sich mit den Techniken auseinandersetzen und prüfen, welchen Wert sie daraus für ihr Unternehmen ziehen könnten.

Sprach-Daten-Konvergenz

Laut dem Bericht führt die IP-Telefonie dazu, dass 40 Prozent aller Unternehmen ihre Sprach- und Datennetze bis zum Jahr 2010 zusammengeführt haben werden. 95 Prozent der großen und mittleren Firmen hätten damit schon begonnen. IT-Entscheider müssten sich zudem auf höhere Netzkosten einstellen: Zwar werde der Preis für den Transport von Daten und Sprache jährlich um maximal 15 Prozent zurückgehen, gleichzeitig aber wachse der Datenverkehr in den nächsten fünf Jahren um 30 bis 60 Prozent.

Die technische Entwicklung führt laut Gartner zu einer Marktkonsolidierung: Bis zum Jahr 2005 werde die Hälfte der führenden Netzservice-Provider entweder fusioniert oder aufgekauft sein.

Softwareentwickler interessieren sich künftig weniger für einzelne Programmfunktionen, als



Peter Sondergaard, Gartner's Forschungschef: „IT-Verantwortliche sollten den Nutzwert neuer Techniken frühzeitig prüfen.“

für Geschäftsprozesse, prognostiziert das US-amerikanische Marktforschungs- und Beratungshaus. Deshalb bremse Software nicht mehr wie bisher schnelle Anpassungen in der Geschäftsstrategie, sondern ermögliche diese erst. Mietsoftware und komponentenbasierte Applikationen trügen zu dieser Entwicklung bei. Weil klassische Softwarepakete immer mehr von Service-orientierten Anwendungen abgelöst würden, verschwinde auch die Unterscheidung zwischen Softwareanbietern und -integratoren, argumentieren die Analysten.

Anzeige



Open Source

Quelloffene Software bringt IT-Konzerne wie Microsoft zwar nicht zu Fall, so eine weitere Vorhersage. Doch die Umsatzströme verlagerten sich von Lizenz Erlösen hin zu Service- und Supporteinnahmen. Bis zum Jahr 2010 würden die 2000 größten Unternehmen für rund 80 Prozent ihrer Investitionsvorhaben den Einsatz von Open-Source-Produkten prüfen. Im Segment der Business-Software liege der Anteil dann bei 25 Prozent.

Utility Computing

Nach Ansicht der Gartner-Experten ermöglicht Utility Computing großen Unternehmen Effizienzgewinne. Sie könnten die Hardwarekosten um zehn bis 30 Prozent, Personalkosten sogar um 30 bis 60 Prozent senken.

Global Sourcing

In IT-Outsourcing und -Offshoring sehen die Marktforscher einen unumkehrbaren Trend. Manager sollten die damit verbundenen Vorteile und Risiken prüfen und abhängig vom Geschäftsnutzen das passende Modell wählen.

Gartner rechnet mit erheblichen politischen, wirtschaftlichen und sozialen Auswirkungen: Im Jahr 2015 erledigten Menschen aus Schwellenländern bereits rund 30 Prozent aller traditionellen IT-Serviceaufgaben. Indien werde zwar weiterhin eine wichtige Rolle spielen, doch bis 2008 hätten sich auch

China, Russland und Brasilien als bevorzugte Offshore-Standorte etabliert. (mb/wh) ◆

Die wichtigsten IT-Trends

- ◆ Service-orientierte Architektur (SOA);
- ◆ Open-Source-Software;
- ◆ IT als Utility;
- ◆ Sprach-Daten-Konvergenz;
- ◆ Global Sourcing. Quelle: Gartner

Mehr zum Thema

- www.computerwoche.de/go/*75905 (Gartner rät IT-Leitern zum Richtungswechsel);
- *75186 (Geschäftsprozess-Plattform statt noch mehr ERP-Software);
- *70734 (Ein langer Weg zum Utility Computing).

Anzeige



Konvergenz von Daten und Sprache und das Thema Global Sourcing, spricht die Nutzung weltweit verteilter Ressourcen. Diese Trends würden die IT-Landschaft nachhaltig verändern, erläuterte Forschungschef

Deutsche CIOs sind skeptisch

Statt innovative IT-Projekte aufzusetzen, schielen deutsche CIOs noch immer zu sehr auf die **Kosten**. Diesen Schluss zieht Peter Wesche, verantwortlich für das Executive Program bei Gartner Deutschland, aus einer internationalen Befragung von IT-Managern. „Man traut sich nicht allzu viel zu in Deutschland“, monierte er im Gespräch mit der COMPUTERWOCHE.

Ende vergangenen Jahres befragte das Marktforschungs- und Beratungshaus rund 1300 CIOs aus 30 Ländern zu ihren Erwartungen und Investitionsplänen. Zu den wichtigsten Trends für 2005 zählten die Interviewten die **Verbesserung von Geschäftsprozessen und Sicherheitsaspekten**. Im Vergleich zur Erhebung im Jahr 2003 fiel das Thema Kosten von Rang zwei auf Rang drei zurück. Anders die Situation hierzulande: Für die 42 befragten deutschen CIOs liegen Geschäftsprozessverbesserungen und der Kostendruck in ihrer Wichtigkeit gleichauf. Erst danach folgen Sicherheitsbedrohungen. „Ein typisch deutsches Phänomen“, interpretierte Wesche die Ergebnisse. Im internationalen Vergleich erschienen CIOs aus Deutschland skeptischer und **weniger selbstbewusst**, wenn es um neue IT-Projekte gehe. Dies sei unter anderem auf ungünstigere wirtschaftlichere Rahmenbedingungen zurückzuführen, aber auch auf enttäuschte Erwartungen an die Regierung: „Die Glaubwürdigkeit der Politik ist dahin.“ (wh)

IBM dominiert bei Supercomputern

Drei Maschinen auf den ersten fünf Plätzen der Weltrangliste.

Seit einiger Zeit hält IBM den ersten Platz im Ranking der welt-schnellsten Computer, nun geht auch Position zwei an das Unternehmen. Der „Blue Gene/W“ an IBMs Thomas Watson Research Center hat es nach dem Supercomputing-Testverfahren „Linpack“ auf 91,3 Billionen Fließkommaberechnungen pro Se-

kunde (Teraflops) gebracht. Das aus 20 Racks gebildete Super-Cluster folgt damit einem weiteren Blue Gene/L am Lawrence Livermore National Laboratory mit 135 Teraflops. Auf Platz drei verdrängt wurde der „Columbia“-Supercomputer der Nasa, den Silicon Graphics gebaut hat und der 51,9 Teraflops leistet.

Der jahrelang stärkste Supercomputer, der „Earth Simulator“, den NEC für das Earth Simulator Center in Yokohama konstruiert hat, liegt mit 35,86 Teraflops jetzt auf Platz vier. Fünfter ist mit 20,53 Teraflops wieder ein IBM-Rechner, der „Mare Nostrum“ des Supercomputing Centers in Barcelona. (ls) ◆

Geheimnis um Ellisons Storage-Firma gelüftet

Mit einem neuen Unternehmen will der Oracle-Chef den Storage-Markt aufmischen.

Nachdem Lawrence Ellison in den vergangenen vier Jahren rund 150 Millionen Dollar in die Startup-Firma Pillar Data Systems steckte, hat die Company nun ihr erstes Produkt vorgestellt, das gegen Arrays von Branchengrößen wie IBM, EMC oder Hewlett-Packard antritt. „Pillar Axiom“ bietet dazu SAN- und NAS-Fähigkeiten (Storage Area Network, Network Attached Storage) unter einer einheitlichen Management-Schnittstelle.

Axiom unterstützt dank spezieller proprietärer Software außerdem verschiedene QoS-Levels (Quality of Service). Leistungshungrige Anwendungen können ihre Daten damit am äußeren Rand der Festplatten schreiben, der den Schreib-Lese-Köpfen am nächsten liegt. Zum jetzigen Zeitpunkt basiert das Array auf ATA-Festplatten, zum Jahresende soll es auch mit Fibre-Channel-Laufwerken erhältlich sein.

Erste Pilotkunden zeigten sich durchaus angetan von dem System. Die New Yorker Anwaltskanzlei Thacher Proffitt & Wood, spezialisiert auf Finanzdienstleister, hat beispielsweise ein „Clariion 4700“ durch ein Pillar Axiom abgelöst, das im firmeneigenen SAN das Remote-Backup eines „CX600“ übernimmt. Eine vergleichbare Maschine von EMC

hätte wohl 400 000 Dollar gekostet gegenüber nur 100 000 Dollar für das Axiom, schätzt der zuständige Associate Director of Information Services, Christopher Hill.

Anzeige



Dennoch wundern sich Analysten, warum der Oracle-Chef so viel Zeit und Geld in Pillar gesteckt hat. John Webster von der Data Mobility Group fragt sich beispielsweise, weshalb Ellison um jeden Preis in einen Markt einbrechen wolle, auf dem selbst etablierte Anbieter einer Konsolidierung unterlägen – wie etwa die jüngste Übernahme von StorageTek durch Sun Microsystems zeige. (tc) ◆

CA investiert in IT-Governance

Mit Niku kauft der Konzern Software zur Steuerung der IT-Aktivitäten.

Mit 350 Millionen oder 21 Dollar je Anteil zahlt Computer Associates (CA) für den US-amerikanischen Anbieter von IT-Management- und -Governance-Lösungen („Clarity IT-MG“) einen Aufschlag von 27 Prozent gegenüber dem Schlusskurs der Niku-Aktie am Mittwoch vergangener Woche. Reichlich Geld für ein vergleichsweise kleines Unternehmen, urteilen die Analysten von Ovum, wenngleich CA bereits seit Januar als Reseller von Niku fungiere und das Potenzial der Software kennen dürfte.

Entsprechend hoch hängt auch Konzernchef John Swainson die Übernahme auf: „Mit der Integration von Niku wird CA in der Lage sein, das umfangreichste IT-Governance- und Service-Management-Angebot auf den Markt zu bringen“, erklärte der CEO. IT-Governance, also die Steuerung und Kontrolle der IT-Aktivitäten, besitze bei IT-Managern oberste Priorität. Sie würden daran gemessen, ob ihre Investitionen zu Wachstum, Produktivität und Profitabilität ihres Unternehmens beitragen.

Niku verstärkt BSO-Sparte

CA, vor allem auf System- und Sicherheitssoftware spezialisiert, will die Niku-Lösungen in Techniken aus dem Unicenter-Geschäft integrieren. Die System-Management-Plattform steht bei CA für einen jährlichen Umsatz von 1,5 Milliarden Dollar. Die Sparte Business Service Optimization (BSO) werde sich dank der Akquisition zu einem der am stärksten wachsenden Bereiche des Konzerns entwickeln, versprach Swainson.

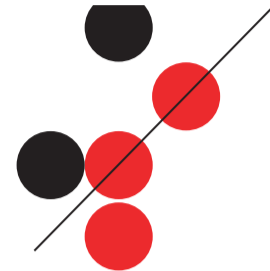
CA hofft, mit diesem Schritt den Marktanteil zu erhöhen und die Konkurrenzfähigkeit von Unicenter zu verbessern. So zieht das Unternehmen dank der

Niku-Technik mit dem Wettbewerber IBM gleich, der seine System-Management-Tochter Rational bereits im Oktober 2004 mit der Übernahme von System-

corp entsprechend verstärkt hatte. Mit Nikus IT-Governance-Angebot dringt CA in einen Bereich ein, der deutlich stärker wächst als der gesamte Softwaremarkt:

Im Ende Januar abgelaufenen Geschäftsjahr 2004/05 steigerte Niku seine Umsätze um 45 Prozent auf 66,3 Millionen Dollar. Die Lizenz Erlöse der Kalifornier legten im Jahresvergleich sogar um 64 Prozent auf 30,3 Millionen Dollar zu. Der Nettoprofit verbesserte sich von 100 000 auf vier Millionen Dollar.

Vorbehaltlich der Zustimmung durch die Niku-Aktionäre und die zuständigen Kartellbehörden soll der Deal innerhalb der kommenden drei Monate abgeschlossen werden. Da es kaum Überschneidungen gibt, wird ein Großteil der 290 Niku-Mitarbeiter voraussichtlich übernommen, hieß es. (mb) ◆



LASSEN SIE NICHT ZU, DASS SPYWARE IHRE WACHSTUMSZIELE SABOTIERT!

Mit Trend Micro ist die nächste Spyware-Bedrohung keine mehr.

Die leistungsstarken mehrschichtigen Lösungen von Trend Micro schützen effektiv vor Spyware. Als einziges Produkt sperren und entfernen sie Spyware am Gateway und auf Desktops. Trend Micro ist Branchenpionier im Bereich Spyware-Schutz.

Trend Micro schützt Ihre Systeme zuverlässig vor Viren, Würmern, Trojanern, Spyware und Spam.

www.trendmicro.de/spyware

Nokia entwickelt neuen Browser

Nokia will einen neuen Browser für seine „Series-60“-Oberfläche entwickeln und dabei die quell-offenen Frameworks „Webcore“ und „Javascriptcore“ von Apple als Grundlage verwenden. Der Hersteller aus Cupertino nutzt diese in seinem Browser „Safari“. Webcore und Javascriptcore hat Apple wiederum auf Basis der KDE-Techniken „KHTML“ und „KJS“ aus dem „Konqueror“-Browser weiterentwickelt. Nokias neuer Browser auf Open-Source-Basis soll im ersten Halbjahr 2006 verfügbar sein. Schlechte Nachrichten für die norwegische Firma Opera Software vermutlich, die sich bei ihrer Entwicklung zuletzt verstärkt auf mobile Endgeräte konzentriert hatte. (tc) ◆



© 2005 Trend Micro Incorporated. Alle Rechte vorbehalten.
Das Trend Micro-Logo ist ein Markenzeichen oder eingetragenes
Markenzeichen von Trend Micro Incorporated. Alle anderen
Firmen- und/oder Produktnamen können Markenzeichen ihrer
jeweiligen Inhaber sein.

 **TREND
MICRO™**