

COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



BUSINESS-SOFTWARE

SAP wirbt Topmanager ab

Vorstandsmitglied Shai Agassi gelingt es immer häufiger, hochrangiges Personal von Oracle und Siebel an Bord zu holen. **SEITE 5**



ROLLE DER IT

Konter gegen Nicholas Carr

Postbank-CIO Dirk Berensmann glaubt an den Wertschöpfungsbeitrag der IT – vor allem, wenn es um Prozessoptimierung geht. **SEITE 11**



OFFSHORING

Wie sicher sind IT-Jobs?

CDU-Politiker Volker Kauder löste eine Diskussion aus: Bedroht Offshoring deutsche Arbeitsplätze, oder schafft es welche? **SEITE 12**

EDS will A.T. Kearney verkaufen

Der IT-Dienstleister Electronic Data Systems (EDS) ist dabei, seine Beratungssparte A.T. Kearney zu verkaufen. Wie das „Wall Street Journal“ unter Berufung auf informierte Kreise meldete, verhandelt EDS bereits mit der Consulting- und Investmentfirma Monitor Group. Zuvor hatte EDS einen Management-Buyout durch A.T. Kearney-Partner geprüft. Diese Option verfolge man nicht mehr weiter, sagte ein Firmensprecher. EDS-Chef Michael Jordan hatte bereits Ende Februar indirekt eingeräumt, dass sich die erhofften Synergien zwischen Beratungs- und Betriebsdiensten nicht eingestellt haben. (wh) ♦

ZAHL DER WOCHE

3 Fabriken wird der Chiphersteller AMD möglicherweise ab 2008 in Dresden betreiben. Die Entscheidung, ob zu den zwei bestehenden Produktionsstätten in der Sachsenmetropole eine weitere hinzukommt, wird nach Angaben des Vorstandsvorsitzenden Hector Ruiz bis Sommer nächsten Jahres fallen. Die Chancen für Dresden sind gut. Wie beim zweiten Werk, dem „Fab 36“, geht es um Investitionen von 2,5 Milliarden Euro und die Schaffung von etwa 1000 Arbeitsplätzen. Und wieder dürfte AMD staatliche Fördermittel bekommen. Beim Fab 36 waren es 660 Millionen Euro. (ls)

Google plant Bezahlverfahren

Angeblich bereitet Google einen Online-Bezahldienst vor, der dem „Paypal“-Verfahren von Ebay ähneln soll. Das Unternehmen möchte Suchmaschinen für Videos etablieren und langfristig Filme online feilbieten sowie abrechnen, heißt es in amerikanischen Presseberichten. Zudem wurde im April die Google Payment Corp. gegründet. Über Paypal können sich Online-Konsumenten gegenseitig Geld überweisen, ohne dass hierzu Daten an eine dritte Instanz übermittelt werden müssen. (fn) ♦

Viel Ärger um Softwarelizenzen

Anwender kritisieren die komplizierten Preismodelle der Softwareindustrie. Hat das Chaos Methode?

Friedel Rothkötter, IT-Verantwortlicher beim Kölner Kabelnetz-Konzern ISH, ärgert sich über die geänderten Lizenzbestimmungen von Oracle. Laufend müsse er die Matrix von Produkten und den dazugehörigen Lizenzmodellen neu anpassen. Es falle zunehmend schwer, den Überblick zu behalten.

Rothkötter ist kein Einzelfall. „Die meisten Anwender haben Probleme, eine korrekte Lizenzierung sicherzustellen“, schildert Helmut Franz, Senior Berater bei der MSG Systems AG in Frankfurt am Main. Langfristige Beziehungen, die intensiv gepflegt würden, hätten für die Hersteller nur noch einen geringen Stellenwert. Die meisten global operierenden Anbieter agierten nur noch rein ertragsorientiert.

Viele Anwender bemühen sich, mit einem Lizenz-Management den komplexen Bezahlverfahren zu begegnen. Mit Er-

folg: So kündigte Microsoft noch für den Sommer eine vereinfachte Version seiner „Product Use Rights“ an. IBM gab vor wenigen Tagen die Akquisition der Isoگون Corp. bekannt, die Werkzeuge für das Asset-Management anbietet. Außerdem ließen IBMs Softwarechef Steve Mills und SAP-Boss Henning Kagermann durchblicken, an neuen Lizenzmodellen zu arbeiten. (Siehe Bericht auf Seite 8.) (ba) ♦



IBMs Softwarechef Steve Mills (links) und SAP-Chef Henning Kagermann denken über Lizenzen nach.

Bitkom: Berchtold muss nochmal ran

Überraschend einigte sich der Verband nicht auf einen Nachfolger.

Der alte Präsident des Branchenverbandes Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien (Bitkom), Willi Berchtold, ist auch der neue. Das Ergebnis der Wahl auf der Jahresversammlung der Organisation war eindeutig, aber doch überraschend: Berchtold hatte zuletzt mehrfach betont, nicht erneut für das Amt zur Verfügung zu stehen. Der Bitkom brauche einen Chef aus der IT-Branche, argumentierte Berchtold auf der CeBIT gegenüber der COMPUTERWOCHE. Im Frühjahr war der damalige Manager von Giesecke & Devrient als Vorstand für Finanzen, Controlling und IT zum Automobilzulieferer ZF Fried-

richshafen gewechselt. Als seinen Nachfolger hatte Berchtold schon seit geraumer Zeit den ehemaligen Chef von Hewlett-Packard (HP) Deutschland, Jörg Menno Harms, ins Gespräch gebracht. Harms, heute Aufsichtsratsvorsitzender von HP Deutschland, hatte im kleinen Kreis durchblicken lassen, dass er für das Amt zur Verfügung stehe. Doch nicht alle Mitglieder des Präsidiums waren mit ihm einverstanden: So sollen sich Siemens und IBM Presseberichten zufolge dagegen ausgesprochen haben, dass der Vertreter eines US-amerikanischen Konzerns dem deutschen IT-Verband vorstehe. **Fortsetzung auf Seite 4**

DIESE WOCHE



John Chen

Sybase-Chef kämpferisch

John Chen, CEO von Sybase, bezweifelt Gartners Marktzahlen und sieht sich gerüstet im Kampf gegen Microsoft und Oracle. **Interview SEITE 5**

Dell flirtet mit Apple

Michael Dell zeigt Interesse daran, Intel-PCs mit Mac-Betriebssystem herauszubringen. Steve Jobs gab ihm einen Korb – erst einmal. **Nachrichten SEITE 6**

Keine Lust auf Windows XP

Microsoft versucht, Windows-2000-Kunden zum Umstieg auf XP zu bewegen. Doch viele warten lieber auf den Nachfolger Longhorn. **Nachrichten SEITE 10**

Trend Micro kauft zu

Mit der Übernahme von Kelkea investiert der japanische Security-Spezialist in Spam-Abwehr. **Nachrichten SEITE 13**

Adobe wächst kräftig

Gute Quartalszahlen, und doch war die Finanzwelt enttäuscht: Das Softwarehaus blickte allzu vorsichtig in die Zukunft. **Nachrichten SEITE 13**



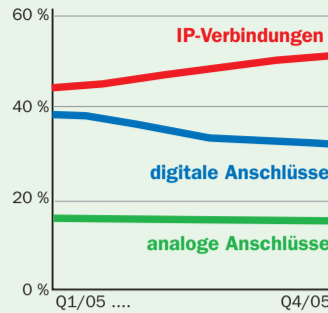
Handy mit Festnetzanschluss 6

Die BT Group hat ihr „Blue-phone“ präsentiert, das sowohl im Fest- als auch im Mobilfunknetz einsetzbar ist. Auch aus Sicht der Konkurrenz gilt es als Meilenstein.



Quelloffenes Voice over IP 14

Die Open-Source-Community SIPfoundry entwickelt frei verfügbare Softwaremodule für IP-Telefonie, darunter eine komplette Telefonanlage.



RFID – wie es funktioniert 22

Radio Frequency Identification verspricht Handelsabläufe deutlich zu beschleunigen. Beim Einsatz der Technik gilt es aber einige Regeln zu beachten.



NACHRICHTEN

Großangriff auf britische IT-Netze 5
Englische Sicherheitsbehörden warnen vor einer breit angelegten Hacker-Attacke auf Unternehmen und Behörden. Eindringlinge wollen die Rechner mit Hilfe von Trojanern unter Kontrolle bringen.

Materna kauft SAP-Berater 6
Die cbs Corporate Business Solutions Unternehmensberatung GmbH soll das SAP-Lösungsgeschäft verstärken.

Autinform geht an Haitec 10
Der Dienstleister soll den Softwareanbieter im Bereich ERP-Integration voranbringen.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

WLAN-Switching 15
Ein neues Gerät von Colubris vereinfacht die Administration großer drahtloser Netze.

Kostenloser Enterprise Service Bus 15
Iona bringt „Celtix“ als Open-Source in das Objectweb-Projekt ein.

Laufzeitfehler entdecken 16
„Polyspace Verifier“ soll Fehler im Code schneller und gezielter aufspüren.

Google Sitemaps 16
Metadaten machen Web-Seiten ohne Verweis für die Suchmaschine sichtbar.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

PRAXIS

Biztalk unter der Lupe 18
Microsofts Integrations-Server erweist sich als flexibel und komplex.

Tablet-PC im Test 20
Die Leistung des „LE1600“ von Motion Computing überzeugt, der Preis nicht.

IT-STRATEGIEN

Network-Performance-Management 32
Wer im Wettbewerb der Lieferketten vorn liegen will, muss seine „Value Chains“ von Anfang bis Ende betrachten. Doch hier stehen die Unternehmen erst am Anfang.

Neuer Outsourcing-Partner 34
Die Herlitz AG wechselt von T-Systems zu Lufthansa Systems, um „flexible IT-Services aus der Steckdose“ zu bekommen.

IT-SERVICES

Outsourcing – auch eine Lizenzfrage 35
Wer sich für eine IT-Auslagerung entscheidet, kann aufgrund seiner bestehenden Softwarelizenz-Verträge in Schwierigkeiten geraten. Je nachdem, ob die Software gekauft oder gemietet wurde, stellt sich die Rechtslage unterschiedlich dar.

JOB & KARRIERE

Warum Dell Manager selbst schult 36
Erfolgreiche Unternehmen wie Nokia und Dell zeichnen sich durch eine Vertrauenskultur aus und wissen mit dem Können ihrer Mitarbeiter richtig umzugehen. Kontrolle bringt wenig.

IT-Einsteiger finden schnell einen Job 37
40 Tage brauchen Münchner Informatiker, um nach dem Studium ihre erste Anstellung zu finden.

Internet-Profis wieder gefragt 38
In den ersten fünf Monaten 2005 stieg die Zahl der freien IT-Stellen um 23 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum.

Projekte sicher im Griff 41
Mit einer einfachen Lösung sorgt das Beratungshaus Solution Providers dafür, dass jeder Mitarbeiter weiß, wer in welchem Projekt arbeitet und wie die dafür notwendige Qualifikation aussieht.

SCHWERPUNKT: RFID

IT-Manager von Fraport im Interview 24
Der Einsatz von RFID-Technik hilft dem Frankfurter Flughafen, Jahr für Jahr fast eine halbe Million Euro zu sparen. Trotzdem warnt IT-Chef Roland Krieg vor übertriebenen Erwartungen.

Datenschützer in Sorge 25
Der Bundesdatenschutzbeauftragte Peter Schaar warnt vor einer blauäugigen RFID-Nutzung. Das Einkaufsverhalten von Kunden könne ausspioniert werden.

STANDARDS

Impressum	26
Stellenmarkt	40
Zahlen – Prognosen – Trends	42
Kunden-Passwort: Abo-Plus/Members Only	VBM5FG

COMPUTERWOCHE.de

HOT TOPICS

- Olap und wozu es taugt
- Mobile Plattformen im Vergleich
- Wie man bessere Stammdaten bekommt



Testen Sie Ihr IT-Wissen: Business Intelligence

Wenn Sie sich auskennen mit Olap, den Datenstrukturen eines Data Warehouse und Balanced Scorecards, dann bewältigen Sie das Quiz „Business Intelligence“ sicher mit links.
www.computerwoche.de/go/*77004

Solaris 10 im Test

Geprüft und für sehr gut befunden hat die CW-Schwesterpublikation „Infoworld“ die 64-Bit-x86-Variante des Betriebssystems Sun Solaris 10. Nachzulesen im COMPUTERWOCHE Product Guide.
www.computerwoche.de/productguide

**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

Martin Jetter steigt bei IBM auf



Bei IBM werden gleich drei von fünf Spitzenpositionen neu besetzt. Der Geschäftsführer für den Bereich Beratung, Martin Jetter (Foto), und der Geschäftsführer für Finanzen, Rügen Leicht, werden innerhalb des IBM-Konzerns europäische Aufgaben übernehmen. Juliane Wiemerslage, die als Geschäftsführerin der IBM Deutschland für das Personalwesen verantwortlich zeichnete, wechselt zur Deutschen Bank nach Frankfurt am Main. Nachfolger für die drei Personen, so berichtet die „Stuttgarter Zeitung“, muss der Aufsichtsrat erst noch benennen.

Norman-Chef tritt zurück

Henning Hansen, CEO des IT-Sicherheitsspezialisten Norman, verlässt das norwegische Unternehmen. Er sei vor vier Jahren angetreten, so Hansen in einer Stellungnahme, die Finanzen der Firma zu verbessern. Dies sei nun geschafft. Der Manager wechselt zu Firm, einem Anbieter von Softwareprogrammen für Umfragen und Reports. Das Unternehmen plant eigenen Angaben zufolge den Gang an die Börse. Bis Norman einen neuen Chef gefunden hat, bleibt Hansen an Bord. Vor seinem Wechsel an die Spitze des Sicherheitsexperten war er für Gartner und Oracle tätig.

HVB Systems: Auch Spannagl geht

Nach Walter Zdrzil verlässt zum 31. Juli auch Stefan Spannagl (39) die Geschäftsleitung der HVB Systems, in die er erst Anfang vergangenen Jahres berufen worden war. Die für Anwendungsprojekte zuständige Tochter der Hypovereinsbank (HVB) wird künftig allein von Margit Bauer geführt. Während Zdrzil noch für die IT-Gesellschaft der Bank Austria, „Wave“, tätig ist, will Spannagl der HVB offenbar ganz den Rücken kehren. Er war 1998 im Zuge der Fusion von Hypo- und Vereinsbank in das Unternehmen gekommen. Gerüchten zufolge versteht sich Spannagl nicht allzu gut mit dem neuen Bereichsvorstand IT der HVB, Matthias Sohrer.



Maurice Groeneveld ist Compuware-Chef

Compuware hat Maurice Groeneveld zum neuen Geschäftsführer der Deutschland-Tochter ernannt. Der 41-jährige Niederländer verantwortet in dieser Funktion das gesamte Deutschland-Geschäft des System-Management-Spezialisten. Daneben leitet Groeneveld als Vice President für Zentral- und Nordeuropa die Vertriebsaktivitäten in Österreich, der Schweiz, den Niederlanden sowie in den skandinavischen Ländern und in Osteuropa. Der Manager löst Hans Planken ab, der nach sieben Jahren eine Position im Global Account Management von Compuware einnimmt.

Courtois wird President bei Microsoft



Um das weitere Wachstum des Unternehmens zu fördern und die weltweiten Geschäftsaktivitäten zu stärken, hat Microsoft Jean-Philippe Courtois zum President von Microsoft International und zum Senior Vice President der Microsoft Corp. ernannt. Courtois zeichnet somit auf internationaler Ebene verantwortlich für die Bereiche Vertrieb, Marketing und Services.

Gleichzeitig wurde Neil Holloway, ehemaliger Corporate Vice President Sales, Marketing and Services für die EMEA-Region, zum President Microsoft EMEA ernannt. Er verantwortet am europäischen Hauptsitz in Paris das Geschäft in West-, Mittel- und Osteuropa, dem Nahen Osten und Afrika.

Personalmittelungen bitte an Menschen@Computerwoche.de

Kolumne

Grabenkämpfe im Bitkom

Die Wiederwahl von Willi Berchtold zum Präsidenten des IT-Verbandes Bitkom hat wirklich überrascht: wahrscheinlich Berchtold selbst auch. Nicht, dass man so einen verdienten Mann nicht zum zweiten Mal zum ersten Funktionär machen könnte. Doch Berchtold arbeitet nicht mehr in der IT. Er wirkt als Chief Finance Officer für ZF-Friedrichshafen und ist dort auch für die IT verantwortlich. Anders ausgedrückt, der CIO berichtet an ihn. Eigentlich ist aber ein Job in der IT-Branche oder in einem Unternehmen, das in einem an den Bitkom angegliederten Verband Mitglied ist, Voraussetzung, um in den Hauptvorstand des Bitkom gewählt zu werden, aus dem sich das Präsidium rekrutiert. Formal zumindest erfüllt Berchtold dieses Kriterium offenbar durch das Aufsichtsratsmandat, das er bei Lufthansa Systems ausübt. Allerdings dürfte dieses Amt als Brücke in die IT-Branche kaum ausreichen.

Im Vorfeld der Wahl galt Jörg Menno Harms als einziger Kandidat für Berchtolds Nachfolge. Dem Ex-Chef von HP-Deutschland werden schon lange Ambitionen auf das Amt des Bitkom-Präsidenten nachgesagt, bisher war er aber Presseberichten zufolge am Widerstand der Mittelständler im Verband gescheitert, die ihn aufgrund seiner Tätigkeit für die Tochter eines amerikanischen Unternehmens ablehnten. Ob Harms auch dieses Mal von den Mittelständlern ausgebremst



Christoph Witte
Chefredakteur CW

oder durch vorzeitige Presseberichte desavouiert wurde, die ihn als einzig möglichen Nachfolger Berchtolds auf den Schild gehoben hatten, lässt sich nicht genau nachvollziehen. Aber durchsetzen konnte er sich offensichtlich nicht.

Dass sich die Bitkom-Oberen in dieser ungunstigen Situation nicht auf einen neuen Präsidenten einigen konnten, sondern offenbar als kleinsten gemeinsamen Nenner wieder den bisherigen Verbandschef inthronisierten, spricht nicht gerade für die Einigkeit und den

Gestaltungswillen des Gremiums. Berchtolds Rückhalt im Präsidium dürfte ebenfalls nicht besonders ausgeprägt sein. Und ob ihm die Mitglieder als inzwischen Branchenfremden viel zutrauen, kann auch bezweifelt werden.

Mit dieser Wahl hat sich der Bitkom keinen Gefallen getan. In nächster Zeit dürfte der Verband stark mit sich selbst beschäftigt sein. Schließlich werden die Harms-Gegner in Hauptvorstand und Präsidium nicht aufhören, ihr Süppchen zu kochen. Vorstellbar ist, dass sie Berchtold nur als Übergangskandidaten begreifen. Sie hoffen, bis zur nächsten Wahl ihren eigenen Mann endgültig in Stellung zu bringen.

Diese Kolumne finden Sie auch im Blog der COMPUTERWOCHE unter blog.computerwoche.de. Dort können Sie Ihre Meinung abgeben und sofort veröffentlichen. Wir freuen uns auf Ihre Kommentare.

Bitkom: Berchtold muss nochmal ran

Fortsetzung von Seite 1

Über Harms als Person wurde dabei nicht diskutiert.

Als potenzieller Gegenkandidat wurde August-Wilhelm Scheer, der umtriebige Aufsichtsratschef der IDS Scheer AG, in der Öffentlichkeit aufgebaut. Scheer hatte Mitte Mai in einem Interview ebenfalls für einen Bitkom-Chef aus einem deutschen Unternehmen geworben und sich damit selbst auf den Schild gehoben. Ein offizielles Bekenntnis, gegen Harms zu kandidieren, war ihm jedoch auch Stunden vor der Abstimmung nicht zu entlocken.

Zu diesem Zeitpunkt war die Wahl offenkundig bereits auf Berchtold gefallen. Eine Aussprache des Bitkom-Präsidiums am Vorabend, in der die Fronten geklärt werden sollten, hatte



Willi Berchtold bleibt Präsident des Bitkom-Verbands.

nicht die gewünschte Einigung auf Harms gebracht – im Gegenteil. Es sei „sehr kontrovers“ diskutiert worden, so eine Person aus dem Umfeld der Beteiligten.

Notbremse gezogen

Um die Situation nicht eskalieren zu lassen, wurde die Notbremse gezogen. Ergebnis war, dass Berchtold erneut antreten musste, um zumindest nach außen hin die Geschlossenheit des Verbands zu demonstrieren.

Die Wahl sei völlig unspektakulär abgelaufen, behauptete ein Bitkom-Sprecher. Man sei zu dem Schluss gekommen, dass Berchtold der richtige Mann ist. Er wurde demnach in einem Wahlgang, ohne Gegenkandidaten und zudem einstimmig gewählt. Weder Harms noch Scheer waren in den Ring gestiegen.

Auch sonst gab es keine personellen Veränderungen. Lediglich für die Deutsche Telekom AG zog Vorstandsmitglied Walter Raizner anstelle des kürzlich verstorbenen Konrad Reiss in das zwölf Manager umfassende Gremium ein. In Zeiten großer politischer Herausforderungen zeige der Verband mit den Personalentscheidungen Kontinuität, heißt es in der offiziellen Bitkom-Erklärung. (ajf) ◆

FRAGE DER WOCHE

Wer sollte neuer Bitkom-Präsident werden?

August-Wilhelm Scheer

6,8

Keiner von beiden

4,9

Jörg Menno Harms

88,3

Die Besucher von Computerwoche.de hätten gern August-Wilhelm Scheer an der Bitkom-Spitze gesehen – überraschend wurde aber Willi Berchtold wiedergewählt.

Quelle: Computerwoche.de

Angaben in Prozent, Basis: Gesamtstimmen 1410

„Homogenität ist ein Traum“

Mit John Chen, CEO von Sybase, sprach CW-Redakteur Frank Niemann über Strategien im Datenbank- und Infrastrukturgeschäft.

CW: Ist der von IBM, Oracle und Microsoft dominierte Datenbankmarkt noch interessant für Sybase?

Chen: Auf jeden Fall. Wir führen im Markt für mobile Datenbanken, und zwar mit einem Anteil von 25 Prozent. Außerdem liegen wir mit Produkten für Börsenplätze und Trading-Systeme vorn. Wir sind auch stark in den Branchen Telekommunikation, Militär und öffentliche Hand.

CW: Laut Gartner konnten Oracle und Microsoft 2004 im Datenbankgeschäft zweistellig zulegen, während Sybase stagnierte. Warum?

Chen: Ich bin nicht mit den Zahlen einverstanden und habe keine Ahnung, wo Gartner sie herbekommen hat. Wir sind die Nummer zwei im chinesischen

Markt und verkaufen dort fast nur Datenbanken für das Backoffice. Das sind verlässliche Marktdaten, sie stammen von der chinesischen Regierung. Im ersten Quartal 2005 legte unser Datenbankgeschäft um 25 Prozent zu, wobei sich dies wohl nicht wiederholen lässt, da ein sehr großer Deal in Europa den Ausschlag gegeben hat. Ein Wachstumstreiber ist Linux. Der Absatz mit Datenbanken für das Betriebssystem nahm um sieben Prozent zu.

CW: Auf der Linux-Plattform stehen Sie unter anderem mit MySQL im Wettbewerb.

Chen: Wir haben eine interessante Beziehung zu MySQL. Wir sind Datenbankkonkurrenten, in Sachen Middleware arbeiten wir zusammen.

CW: IBM, Microsoft, Oracle und neuerdings SAP wollen die Infrastruktur im Unternehmen bestimmen. Wie kann die vergleichsweise kleine Firma Sybase da mithalten?

Chen: Wir heben uns durch überlegene Produkte für die Datenanalyse und den mobilen Zugriff ab. Unser offenes Middleware-Konzept ist viel besser als der Kauf-alles-bei-mir-Ansatz der genannten Anbieter. Kunden wollen nicht alles



„Wir verfolgen keinen Kauf-alles-bei-mir-Ansatz.“ John Chen, Sybase

CW: Wie stellen Sie sicher, dass Sie einer dieser Lieferanten sind?

Chen: Wenn wir unsere Offenheit aufgeben und den Kauf-alles-von-mir-Ansatz der Konkurrenz kopieren würden, wären wir bald aus dem Geschäft oder ein Übernahmekandidat. Wir punkten mit einer offenen, leistungsfähigen Architektur, die kostengünstig zu betreiben ist und sich leicht verwalten lässt.

CW: Sie bewerben wie andere Hersteller Lösungen für unstrukturierte Daten. Die gibt es seit Jahrzehnten – warum kommen erst jetzt entsprechende Produkte heraus?

Chen: In der Vergangenheit war es nur erforderlich, solche Daten zu speichern oder zu übertragen. Heute müssen Unternehmen die-

se Daten zwecks Analyse indizieren. Wir haben unlängst die Firmen Avaki und ISDD gekauft, was uns Technik sowohl für die Datenintegration als auch zur unstrukturierten Suche beschert hat.

CW: Wie beurteilen Sie Oracles „Data Hubs“ und die Daten-Management-Lösungen von IBM?

Chen: Ehrlich gesagt habe ich zu wenig Informationen über Oracles Produkte. IBM hat Trigo gekauft. Wir waren auch an denen interessiert, haben uns dann aber für Avaki und ISDD entschieden.

CW: Wie unterscheidet sich Ihr Ansatz von dem der IBM?

Chen: IBM kümmert sich im Gegensatz zu uns nicht um mobile Daten. Übrigens habe ich zu diesem Thema noch nichts von Microsoft vernommen.

CW: Wie viel Umsatz erzielen Sie heute mit Ihren mobilen Lösungen?

Chen: Wir wollen dieses Jahr etwa 150 Millionen Dollar mit der Sparte einnehmen, bei einer Vorsteuerermarge von 15 bis 20 Prozent.

CW: Wie wird sich das Geschäft mit Software insgesamt entwickeln?

Chen: Fest steht, dass die Margen nie mehr so sein werden wie früher. Meine einzige Möglichkeit, die Marge zu halten, ist der indirekte Vertrieb.

CW: Warten denn die Partner auf Sybase? Schließlich rekrutieren auch Oracle, IBM und Microsoft fleißig Vertriebspartner.

Chen: Oracle geht gerade in die andere Richtung. Ich kann mich für den Peoplesoft-Kauf nur bedanken, denn so sind wir mit SAP ins Gespräch gekommen. Nun läuft SAP Business One auf unserer Datenbank, unterstützt aber Oracles Plattform nicht.

CW: Werden Sie weitere Firmen kaufen?

Chen: Wir wollen zukaufen, aber auch selbst Technik entwickeln.

CW: Was haben Sie als nächstes vor?

Chen: Eine Middleware bauen, um unstrukturierte Daten zu transportieren und zu analysieren. ♦

Die Langversion ...

dieses Interviews finden Sie unter www.computerwoche.de/go/*77098

SAP umwirbt Topmanager der Konkurrenz

Führungskräfte von Oracle und anderen Anbietern wechseln scharenweise zum deutschen Wettbewerber.

SAP hat nach eigenen Angaben neun Topmanager der Konkurrenz abgeworben. Allerdings besitzen Ex-Sun-Manager George Paolini, der sich um den Aufbau einer Community rund um die Enterprise Services Architecture (ESA) kümmern soll, und der ehemalige Oracle-Manager Dan Rosenberg, der die User Interfaces der neuen SAP-Architektur verantwortet, bereits seit einigen Monaten einen Vertrag. Neu an Bord sind hingegen die ehemaligen Siebel-Manager Richard Campione, Nimish Mehta und Bob Stutz sowie der Ex-Senior-Director von Oracle Mike Mayer, Doug Merritt von Quest Software, der ehemalige Deputy Chief Technology Officer (CTO) von Bea Systems Gordon Simpson und John Zepecki, vormals Vice President der Entwicklungsabteilung von Peoplesoft.

Ihre neue Heimat sollen sie in der Product & Technology Group des SAP-Vorstands Shai Agassi in Kalifornien finden. „SAP ist mit den besten Talenten im Bereich Enterprise-Business-Software gesegnet“, preist Agassi die jüngste Personalentwicklung. Es sei gelungen, den Konkurrenten in den zurückliegenden 18 Monaten über 200 hochrangige Manager auszuspannen.

„Es scheint, als ob Agassi auf einer groß angelegten Talentsuche ist“, meint Bruce Richardson, Analyst von AMR Research. Damit gehe auch ein Image-

Wandel einher. Dem jüngsten SAP-Vorstand sei es gelungen, dem einst als unbeweglich und veraltet geltenden Unternehmen den Anstrich eines technisch innovativen Markttreibers zu geben. Vor allem Oracle könnte damit ein Problem bekommen, vermutet Richardson. So hatte der Datenbankspezialist den Konkurrenten in der Vergangenheit immer wieder kritisiert, er hinke der technischen Entwick-



SAP-Vorstand Shai Agassi kümmert sich um die Neuzugänge bei SAP.

lung hinterher. Nun aber wechselten die Spitzenkräfte der Branche scharenweise zu SAP.

Die Walldorfer wollen in diesem Jahr rund 3000 neue Mitarbeiter einstellen. Damit käme der Softwareanbieter auf zirka 35 000 Beschäftigte. Dagegen steht bei der Konkurrenz eher der Jobabbau im Vordergrund. Bei Oracle mussten im Rahmen der Akquisition von Peoplesoft mit 5000 Mitarbeitern rund zehn Prozent der Belegschaft ihren Hut nehmen. Erst kürzlich gab der neue Siebel-CEO George Shaheen bekannt, die Organisation straffen und damit Kosten senken zu wollen. (ba) ♦

Großangriff auf IT-Netze

Trojaner in britische Behörden eingeschleust.

Vor einer breit angelegten Hacker-Angriffe auf Firmen und Regierungsbehörden warnt das britische National Infrastructure Security Coordination Centre (NISCC). Über E-Mails versuchten Angreifer seit längerem, Trojaner-Programme in Organisationen einzuschleusen und damit die Kontrolle über Rechner zu erlangen. Ziel sei es offenbar, wirtschaftlich nutzbare Daten zu stehlen. Betroffen sind in erster Linie die Bereiche Telekommunikation, Energieversorgung, Finanzen, Gesundheit und Transport. Mit Hilfe der Trojaner-Programme können sich Hacker unter anderem Passwörter beschaffen, Netze scannen und befallene Rechner für weitere Angriffe nutzen.

„Wir haben noch nie etwas gesehen, das an den Umfang dieser Attacken heranreicht“, erklärte NISCC-Direktor Roger Cumming. Sämtliche Hinweise deuteten auf eine sehr gut orga-

nisierte Angreifergruppe hin. Mit den Attacken einzelner Hacker, die versuchen, Kontodaten in ihren Besitz zu bringen, sei die Welle nicht vergleichbar. Die NISCC konnte die Angriffe nach Asien zurückverfolgen, lehnt es aber ab, ein Land zu nennen. Laut Cumming arbeitet die Sicherheitsbehörde mit der Regierung des betreffenden Staates zusammen, um weitere Attacken zu verhindern.

IT-Systeme besser überwachen

Nach Angaben des NISCC sind Banken und Versicherungen besonders gefährdet, da sie sensible Daten vorhalten. Bisher seien jedoch keine wichtigen Informationen entwendet worden. Die Behörde rät allen Unternehmen, IT-Systeme mit wertvollen Daten stärker zu überwachen. Auf seiner Website beschreibt das NISCC die Attacken und entsprechende Schutzmaßnahmen. (wh/rg) ♦

„Durch Oracles Peoplesoft-Kauf sind wir mit SAP ins Gespräch gekommen.“

aus einer Hand kaufen, da die Infrastrukturprodukte meist nur mit sich selbst integriert sind.

CW: Manche Anwender sind froh, wenn wenigstens die Produkte eines Herstellers zusammenpassen.

Chen: Wenn wir die IT noch einmal ganz von vorne entwickeln könnten, wäre eine Komplettlösung aus einer Hand perfekt. Die Wirklichkeit ist jedoch, dass Kunden verschiedene Datenbanken und Applikationen nutzen. Homogenität ist ein Traum.

CW: Firmen wollen aber die Anzahl ihrer Lieferanten wegen der Integrationskosten reduzieren.

Chen: Kunden möchten Wahlmöglichkeit, Flexibilität und offene Schnittstellen. Es stimmt, dass sie nicht zu viele Lieferanten wünschen, aber sie wollen auf alle Fälle nicht nur einen.

Dell an Apple-System interessiert

Die Texaner würden gerne Computer mit dem Mac OS X anbieten.

Kaum hat Apple angekündigt, seine Computer spätestens ab 2007 nicht mehr mit IBM-, sondern mit Intel-Prozessoren auszustatten, machen sich Hersteller Hoffnungen auf einen weiteren Sinneswandel. Drei große Computerbauer sollen bei Apple-Chef Steve Jobs ihr Interesse angemeldet haben, Intel-basierende Rechner mit dem Betriebssystem



Michael Dell lässt die Branche rätseln, warum er Mac-PCs anbieten möchte.

tem Mac OS X auszustatten. Ein Interessent ist bekannt: Dell. „Falls sich Apple entscheidet, Mac OS anderen zu öffnen, wären wir glücklich, es unseren Kunden anzubieten“, schrieb Michael Dell in einer E-Mail.

Doch die Aussichten auf Mac-Systeme in PCs ohne Apple-Logo sind schlecht. „Das Mac-Betriebssystem wird weiterhin nur mit Macintosh-Rechnern laufen“, erklärte eine Apple-Sprecherin. „Apple hat keine Pläne, Mac-OS-X-Software zu verkaufen, die auf anderen PCs läuft.“ Damit bekräftigte sie Aussagen, die das Unternehmen schon bei der Ankündigung der Intel-Orientierung getroffen hatte. Damals hieß es, allenfalls sei denkbar, dass auf den Apple-PCs künftig auch Windows laufen könne.

Analysten halten einen Gesinnungswandel bei Apple für un-

wahrscheinlich. Sie erinnern daran, dass das Unternehmen vor rund zwölf Jahren die Zusammenarbeit mit Umax und Power Computing aufgekündigt hat, die einst eigene Computer mit Apple-Betriebssystem angeboten hatten. IDC-Analyst Roger Kay ist der Ansicht, eine Lizenzierung von Mac OS würde Apples Geschäftsmodell zerstören. Denn dieses basiert auf einer strikten Kontrolle der Kombination von Hard- und Software, die als Spitzenprodukt vermarktet wird.

Andere Marktbeobachter wundern sich über das Interesse von Dell an Apple. Ein Angebot von Mac-PCs würde die Schulung von vielen Dell-Angestellten und spezielle Produktentwicklungsteams erfordern. Das Unternehmen begründet aber

seine enge Ausrichtung auf Intel und Windows mit den dadurch geringeren Kosten. Deshalb bietet es auch nur Server, aber keine PCs an, die Linux-fähig sind. Nur Großkunden können bei Dell in besonderen Arrangements Linux-Desktops erhalten. (ls) ◆

Anzeige

35 Jahre
IT-Outsourcing
www.datis.de

Materna kauft SAP-Know-how

Die Dortmunder übernehmen cbs Corporate Business Solutions Unternehmensberatung GmbH.

Mit dem Beratungshaus, das sich auf Maschinen- und Anlagenbau spezialisiert hat, will sich Materna verstärkt als Dienstleister für SAP-Unternehmenslösungen positionieren. „Wir werden dieses Vorhaben in den kommenden zwei Jahren konsequent umsetzen und unsere Wachstumsstrategie damit auch im SAP-Beratungsmarkt weiterführen“, erläutert Geschäftsführer Winfried Materna den Zukauf. Als Anbieter für Geschäftsprozess- und Technologieberatung im SAP-Umfeld ergänze cbs das Bran-

chen- und Dienstleistungsportfolio der Dortmunder in den Bereichen Service-Management, IT-Technologien und Government-Lösungen.

Außerdem bringt cbs attraktive Kunden mit: Firmen wie etwa Bosch, Dürr, Heidelberger Druckmaschinen, Roche Diagnostics, Schenck oder Siemens finden sich auf der Referenzliste des Beratungshauses. Mit diesen und andern Abnehmern erwirtschaftete die 80-Mitarbeiter-Company 2004 rund elf Millionen Euro Umsatz. (mb) ◆

Mobiltelefon mit Festnetzanschluss

British Telecom integriert Mobilfunk mit traditionellem Sprachdienst.

Der britische Netzbetreiber BT hat einen großen Schritt in Richtung Konvergenz von Mobilfunk- und Festnetz getan. Mit „BT Fusion“ – auch unter dem Arbeitstitel Bluephone bekannt – kündigte das Unternehmen ein Produkt an, mit dem Kunden sowohl mobil als auch zu Hause telefonieren können. Das Paket umfasst ein Telefon sowie einen Hub, den der Kunde in seinen eigenen vier Wänden platziert. Dieser dient als Access Point zum Breitbandanschluss ins Festnetz des Carriers und stellt über den Funkstandard Bluetooth auch eine Verbindung zum Telefon her, sobald der Kunde sich in seiner Wohnung bewegt. Über den Hub, der als WLAN-Router fungiert, können darüber hinaus Telefone, PCs, Notebooks, Drucker und Spielekonsolen drahtlos vernetzt werden.

Regelbetrieb beginnt nach Testphase im September

BT Fusion ähnelt zwar dem Produkt „Genion“ von O₂, unterscheidet sich aber durch die Konvergenz der Netze. Während der Genion-Kunde immer über das Mobilfunknetz telefoniert und in der Homezone lediglich Festnetztarife bezahlt, wechselt BT je nach Standort des Teilnehmers zwischen dem eigenen Festnetz und dem Mobilfunk-

Motorola liefert BT mit dem V560 das erste konvergente Telefon.



netz des Partners Vodafone. BT wird den Dienst zunächst mit 400 Testkunden weiter erproben, ehe er im September in den Regelbetrieb übergehen soll. Derzeit nutzen die Teilnehmer das Motorola-Handy „V560“. Laut BT sollen in einem Jahr rund 15 Geräte zur Auswahl stehen.

Automatische Verbindungswahl spart 30 Prozent der Kosten ein

Der Netzbetreiber will mit BT Fusion die Abwanderung seiner Festnetzkunden stoppen beziehungsweise kompensieren – ein Problem, mit dem alle Festnetzanbieter kämpfen. Der Konzern hofft, seine Kunden mit den Argumenten Komfort und Einsparpotenzial für BT Fusion begeistern zu können. Der Vorteil liegt dem Anbieter zufolge darin, dass der Verbraucher nur noch ein Telefon und eine Abrechnung benötigt und das Problem eines schlechten Mobilfunkempfangs in den eigenen vier Wänden durch den Festnetzanschluss nicht mehr relevant ist. Ferner soll der Kunde sparen, weil rund 30 Prozent der Gespräche zu Hause mit dem Handy geführt werden. Da BT Fusion in der Homezone automatisch die preiswertere Festnetzverbindung wählt, kann der Kunde laut BT seine Telefonkosten senken. (pg) ◆

Einstimmige Entscheidung



Microsofts RFID-Technik: Infos scheinchenweise

Die kürzlich angekündigte Infrastruktur soll auf dem Biztalk Server beruhen.

Auf der Anfang Juni abgehaltenen Teched-Konferenz gab Microsoft bekannt, dass es an einer Infrastruktur für Radio Frequency Identification (RFID) arbeite. Sie werde auf .NET beruhen. Weitergehende Informationen zur geplanten Software blieben bisher Mangelware. Die Pressemitteilung kündigte noch an, dass die RFID-Infrastruktur ein Event-Management sowie eine Engine für Geschäftsregeln umfasse.

Diese zwei Komponenten sind aber auch Teil des „Biztalk Server“, so dass sich die beiden Produkte offenbar zu überschneiden drohen. Gegenüber dem Branchendienst „Computerwire“ äußerte nun der zuständi-

ge Manager Gavin King, die RFID-Funktionen würden „rund um die Kerntechnologie des Biztalk Server“ entstehen. „CNet“ berichtet ebenfalls, dass die vom Biztalk-Team entwickelte Workflow-Engine in mehreren anderen Produkten verwendet werden soll. Allerdings will der News-Dienst von Plänen erfahren haben, wonach diese „Windows Workflow Services“ als Bestandteil des Longhorn-Server ausgeliefert werden.

King ließ außerdem noch offen, ob es sich bei der RFID-Infrastruktur um eine eigenständige Server-Software handeln würde. Das Produkt soll allerdings schon Mitte nächsten Jahres auf den Markt kommen. (us) ◆



**MODERNE UNTERNEHMEN VERZICHTEN
AUF UNNÖTIGE TECHNIK. ZUM BEISPIEL AUF
DAS GUTE ALTE TELEFON.**

Klingelt es auch bei Ihnen, wenn es um IP-Kommunikation geht? Integration von Sprache, Daten und Video in ein einziges Netzwerk vereinfacht die Kommunikation – und Ihren Job. Sie tauschen höhere Kosten und doppelten Wartungsaufwand gegen ein einziges Netzwerk mit höherer Effizienz und geringerem Verwaltungsaufwand. Cisco IP-Kommunikation basiert auf offenen Standards und bietet Ihnen sichere Ende-zu-Ende-Konvergenzlösungen aus einer Hand. Wenn Ihr Telefon im Vergleich dazu etwas alt aussieht, wählen Sie einfach cisco.com/de/ipjetzt

CISCO IP-KOMMUNIKATION. FÜR EIN NETZWERK, DAS SO VIEL LEISTET WIE ZWEI.

DAS IST DIE KRAFT, DIE IM NETZWERK STECKT. jetzt.

