

COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



REORGANISATION

Oracle entdeckt Branchen

President Charles Phillips denkt laut über eine konsequente Ausrichtung nach vertikalen Märkten und ein neues Preismodell nach. **SEITE 5**



SPARKURS

Rätsel um HP-Strategie

Der neue Hewlett-Packard-Chef Mark Hurd hat seinen Sparwillen unterstrichen, aber strategische Fragen offen gelassen. **SEITE 8**



ÜBERNAHME

Business Objects kauft zu

Mit SRC Software erwirbt Bernard Lietaud, CEO von Business Objects, Know-how für Finanzplanung und Performance-Management. **SEITE 12**

Aus Longhorn wird Windows Vista

Microsofts kommendes Windows-Betriebssystem, das derzeit unter dem Arbeitstitel Longhorn entwickelt wird, hat einen Namen bekommen: Die Desktop-Version wird „Vista“ heißen und ohne technisches Akronym wie „XP“ oder Jahreszahl auskommen. Stattdessen möchte Microsoft künftig verstärkte klingende Namen verwenden, um Emotionen beim Endbenutzer und damit auch den Wunsch nach einem schnellen Update auszulösen. Die erste Beta-Version von Vista will der Softwarekonzern am 3. August an über 500 000 Entwickler und IT-Profis verteilen. Die Freigabe ist für Ende kommenden Jahres vorgesehen. (ue) ♦

ZAHL DER WOCHE

11,2% Anteil im Markt für PC-Server-Prozessoren erzielte Advanced Micro Devices (AMD) laut Mercury Research im zweiten Quartal 2005. Sollten andere Marktforscher die Zahl bestätigen, wäre der Marktanteil gegenüber dem vorhergehenden Quartal um knapp vier Prozent gestiegen, und der Intel-Rivale hätte mit seinen Opteron-Chips einen wichtigen Meilenstein erreicht. Die Frage wäre dann, wie lange Computerbauer Dell AMD noch die kalte Schulter zeigen will. Im Gegensatz zu Sun, Hewlett-Packard und IBM vertraut Dell ausschließlich auf Intel.

Showdown zwischen Microsoft und Google

Die Konkurrenten Google und Microsoft geraten nun auch bei der lokalen Suche aneinander. Microsoft hatte mit „Virtual Earth“ einen Service vorgestellt, der Landkarten mit Satellitenbildern kombiniert. Google war mit dem Dienst „Maps“ zwar früher gestartet, konnte diese Kombination aber bisher nicht bieten. Doch nur einen Tag nach Microsofts Debüt zog der Rivale nach. Beide Firmen hoffen, Werbekunden zu ködern, die Online-Anzeigen für lokale Angebote in den Web-Karten schalten. (fn) ♦

SAP: Geheimnis um neues Preismodell

Die alten Abrechnungsverfahren funktionieren für Service-orientierte Lösungen nicht mehr.

Ab 2007 wird es eine neue Preisliste von SAP geben“, erwartet Nils Niehörster, Geschäftsführer von Raad Consult. Das Preismodell werde ein grundsätzlich anderes sein als das bestehende. Wie Niehörster erfahren hat, plant die SAP, im Rahmen ihrer Ausrichtung auf die Enterprise Services Architecture (ESA) den Kunden künftig einzelne Prozesse zu verkaufen. Beispielsweise könnten Anwender in diesem Modell Vorgänge wie Rechnungseingangsprüfung oder ein Lieferantenarchiv erwerben. Für diese würden wie bisher auch Lizenz- und Wartungsgebühren fällig. Der Preis für diese Softwarehäppchen wird sich Niehörster zufolge nicht mehr schwerpunktmäßig nach der Zahl der Nutzer richten, sondern danach, welchen Wert die einzelnen Prozesse für den Kunden haben.

SAP arbeitet seit nunmehr zwei Jahren an einem grundsätzlichen Umbau seiner Softwarearchitektur. Das Grundgerüst für die Service-orientierte Architecture (SOA) bildet die Business Process Platform (BPP). Mit Hilfe der darin enthaltenen Integrationsplattform Netweaver sollen die SAP selbst, Partner und Anwender zügig Softwarebausteine entwickeln, um Geschäftsprozesse mit den notwendigen Applikationsmodulen unterlegen zu können. Derzeit definieren die Walldorfer die verschiedenen Enterprise Services. Das sind auf einzelne Geschäftsprozesse zugeschnittene Web-Services, die SAP in einem Repository zusammenfassen und seinen Entwicklungspartnern zur Verfügung stellen will. Damit wird SAP seinen Kunden auch ein neues Preismodell präsentieren müssen, meint Niehörster. Das aktuelle Na-

med-User-Modell, in dem die Nutzer je nach ihrer Rolle im Unternehmen auf stark modularisierte Softwaresysteme zugreifen, die sich aus vielen Bestandteilen unterschiedlicher Hersteller zusammensetzen, passt nicht mehr in diese Service-orientierte Welt.

Problematisch dürfte werden, dass ein einzelner Prozess für verschiedene In-



Um Unsicherheiten vorzubeugen, wird SAP-Chef Henning Kagermann das neue Preismodell genau erklären müssen.

dustrien eine unterschiedliche Wertschöpfung bietet. So bedeutet ein Procurement-Vorgang für einen herstellenden Betrieb etwas ganz anderes als für einen Finanzdienstleister. Dementsprechend dürften die Preise von Branche zu Branche unterschiedlich ausfallen. SAP plant damit ein noch komplizierteres Preismodell, das zudem noch viel individueller ausgerichtet ist, warnt Niehörster. „Das wird ganz schwer für die SAP zu erklären.“ Auch Helmuth Gümbel, Analyst von Strategy Partners, befürchtet, dass SAPs Lizenz- und Preismetriken für die Anwender noch undurchsichtiger werden. **Fortsetzung auf Seite 4**

DIESE WOCHE



Milliarden für Microsoft

Obwohl der neue Finanzchef Chris Liddell glänzende Zahlen für 2004 vorlegen konnte, mehren sich die Sorgen. Erste Kunden scheinen in den Upgrade-Boycott zu treten. **Nachrichten SEITE 9**

Viel Geld für nichts

Eine Studie brachte an den Tag, dass erfolgreiche Unternehmen deutlich mehr aus ihrer IT herausholen als „Low Performer“. **Nachrichten SEITE 5**

Rezepte für Borland

Großaktionär und Exmanager Robert Coates fordert, Borland nach zuletzt mäßigen Zahlen zu zerschlagen. **Nachrichten SEITE 6**

IBM stellt DB2 Olap Server ein

Die Partnerschaft mit dem Technologielieferanten Hyperion ist beendet. **Nachrichten SEITE 6**

Linux kontra Wienux

Die Städte Wien und München sind dabei, ihre IT auf Linux und Open-Source-Produkte umzustellen. Dabei haben die Österreicher mehr Spielraum. **Thema der Woche SEITE 10**



FOTO: OLYMPIAPARK



Ganz München ein Hotspot 6

Fünf TK-Anbieter aus der Bayern-Metropole wollen ein Wireless LAN über die Stadt ziehen. Dabei spielt der Olympiaturm eine in jeder Beziehung herausragende Rolle.

Ethernet in der Produktion 16

Industrial Ethernet verspricht mehr Flexibilität als Feldbussysteme und eine einheitliche Infrastruktur. Doch die Migration hat ihre Tücken.



Fingerprint-Scanning in der Praxis 28

Die Erfassung ist einfach, Datensteuerung und -verwaltung sind dagegen kompliziert. Ein Beispiel zeigt, wie sich ein Projekt mit Hilfe von Open-Source-Produkten stemmen lässt.



NACHRICHTEN

SAP schwächelt in Deutschland 11
Die mäßige Bilanz im Heimatland wirft einen Schatten auf die ansonsten makellosen Quartalszahlen der Wall-dorfer Softwareschmiede.

Voice over IP – der Markt brummt 14
Eine Fülle an Zahlen bestätigt, dass der Trend zur Internet-Telefonie nicht mehr aufzuhalten ist.

Starke Zahlen von EMC 15
Kooperation mit Dell und gute Softwaregeschäfte sichern solides Wachstum.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

SAP-Prozesse selbst gestalten 18
Der R/3-Aufsatz „Context Framework“ erlaubt Abteilungen, Vorgänge im Dialog zu bauen.

Hilfe für Ad-hoc-Projekte 18
Easy Project unterstützt unerfahrene Projekt-Manager bei der Planung von Einzelvorhaben.

Idea nicht für jeden geeignet 20
Das Tool zur Auswertung steuerrelevanter Informationen versagt bei komplexer IT.

EMC bringt Petabyte-Speicher 21
Das neue Highend-Array „DMX-3“ beherbergt im Endausbau über 2000 Laufwerke.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN PRAXIS

Test: WLAN-Switches 22
Wie die Produkte von Strix, Aruba und Trapeze die Konfiguration und Verwaltung großer Funknetze unterstützen.

Graue Listen gegen Spam 25
Das „Greylisting“-Verfahren blockt unerwünschten elektronischen Werbemüll und ist für Open-Source-Mail-Server verfügbar.

IT-STRATEGIEN

Mobile Technik beschleunigt Prozesse 30
Wie es die Berliner Gaswerke schaffen, Störungen mit Höchstgeschwindigkeit zu beheben.

Auf Anbieterfusionen vorbereitet 32
Kein Grund zur Panik, wenn der Softwarelieferant geschluckt wird! Zehn Tipps helfen, sich zu wappnen.

IT-SERVICES

Systemhäuser in Not 34
Angesichts sinkender Margen und Umsätze suchen die deutschen Wiederverkäufer ihr Heil im Servicegeschäft. Dort gibt es eigene Anforderungen an Verkaufs- und Betriebsleistungen, auf die nur wenige Anbieter vorbereitet sind.

Gartner schaut auf Kunden 35
Die Integration der Meta Group nehmen die Analysten von Gartner zum Anlass, ihre Marktforschung stärker an Kundenwünschen auszurichten. Peter Sondergaard erläutert die neue Strategie.

JOB & KARRIERE

Erfolg wirkt anziehend 36
SAP und Microsoft zählen bei ihren Mitarbeiter zu den beliebtesten Unternehmen. Was sie anders machen als die Konkurrenz, erläuterten SAP-Personalvorstand Claus Heinrich und der Personalchef von Microsoft Deutschland, Rom de Vries, im Gespräch mit der CW.

Arbeitszeit: Sparen für später 38
Lebensarbeitszeitkonten und betriebliche Altersversorgung werden in der IT-Branche wichtiger. Eine Integration beider Modelle bringt Vorteile für Firmen und Mitarbeiter.

Basel II bringt neue Aufträge 41
Freiberufler profitieren von Projekten, mit denen gesetzliche Vorgaben wie Sarbanes-Oxley oder Basel II umgesetzt werden sollen.

SCHWERPUNKT: BIOMETRIE

Entweder sicher oder komfortabel 26
Je sicherer ein biometrisches Verfahren, desto höher die Zahl derer, die trotz Berechtigung abgewiesen werden.

Passwort-Management per Stimme 29
Die Karlsruher Lebensversicherung hat die Verwaltung von Passwörtern mittels telefonischer Stimmerkennung erheblich vereinfacht.

STANDARDS

Impressum	32
Stellenmarkt	39
Zahlen – Prognosen – Trends	42
Kunden-Passwort: Abo-Plus/Members Only	1MNBK

COMPUTERWOCHE.de

HOTTOPICS

- Eclipse & Co. schlagen Rational-Tools
- Hitzefrei in den Server-Räumen!
- Business-Partner statt Mauerblümchen



Neuer Karriere-Ratgeber

Fragen zur erfolgreichen Bewerbung und Berufswegplanung beantwortet der Personalberater Alfred Mauer von MR-Intersearch vom 28. Juli bis zum 10. August.
www.computerwoche.de/rg.

Gut gebrüllt, Tiger?

Die Client- und Server-Plattform 10.4 des Apple-Betriebssystems Mac OS X („Tiger“) enthält Funktionen, die bei der Konkurrenz extra erworben werden müssen. Wo weitere Stärken, aber auch Schwächen der Software liegen, erfahren Sie unter www.computerwoche.de/productguide

CW-KONGRESSE UND -FACHVERANSTALTUNGEN

VERANSTALTUNGSÜBERBLICK

September 2005
18. und 19. September, Wien
COMPUTERWOCHE executiveforum

Einladungsveranstaltung: IT-Compliance Fit für die neuen gesetzlichen Bestimmungen?
Das CW Executiveforum, das wieder in Partnerschaft mit der Universität St. Gallen organisiert wird, bietet einem exklusiven Kreis von Top-Entscheidern neben interessanten Vorträgen zu den IT-Anforderungen an das Berichtswesen sowie Prozess- und Risiko-Management den perfekten Rahmen zum Austausch von Erfahrungen auf höchstem Niveau. www.idg-veranstaltungen.de/cwexecutiveforum

November 2005
16. und 17. Oktober, München
IT MEETS BUSINESS DER IT-KONGRESS FÜR MANAGER

IT meets Business – Mit IT den Wandel gestalten
IT-Manager, die diesen ständigen Wandel beherrschbar halten wollen, brauchen Mut zur Veränderung, motivierte Teams, nahezu 100prozentig verfügbare Systeme, flexible Architekturen und die Rückendeckung des Topmanagements. Der renommierte Jahreskongress der COMPUTERWOCHE ist einer der wichtigsten Veranstaltungen für Business- und IT-Entscheider, denn hier stehen vor allem die Interessen der Anwender im Mittelpunkt der Betrachtung. www.idg-veranstaltungen.de/itmeetsbusiness

September/ Oktober 2005
21. September, München
20. Oktober, Neuss
COMPUTERWOCHE tecCHANNEL

Voice over IP: Alles aus einer Leitung – Grundlagen, Strategien, Best Practice: Eine Konferenz für IT-Entscheider
Die eintägige Konferenz, die von der COMPUTERWOCHE und dem TecChannel veranstaltet wird, vermittelt Ihnen als IT-Entscheider technisches und strategisches Wissen zum Thema IP-Telefonie. Praxisorientierte Vorträge sowie neutrale und aktuelle Informationen leisten wertvolle Hilfe und geben konkrete Handlungsempfehlungen für wegweisende Projekt-Entscheidungen und zukünftige Investitionen. Auf der Konferenz können Sie sich umfassend über die Möglichkeiten der IP-Telefonie informieren und wie Sie die Kommunikations-Infrastruktur in Ihrem Unternehmen zukunftsorientiert umrüsten. www.idg-veranstaltungen.de/v

JETZT ANMELDEN!

MENSCHEN

HP tauscht die Emea-Spitze aus



Francesco Serafini (Foto) ist neuer Chef der Region Europa, Naher Osten und Afrika (Emea) bei Hewlett-Packard (HP). Er löst Bernard Meric ab, der sich um die Beziehungen des IT-Konzerns zur Europäischen Union kümmern soll. Serafini, der seit 24 Jahren für HP tätig ist, übernimmt die neue Position zusätzlich zur Emea-Leitung der Technology Solutions Group (TSG). Diese umfasst das Geschäft mit Servern, Software, Speichern und Dienstleistungen.

Herbert Mathé Marketier bei Tandberg

Herbert Mathé (38) soll als Marketing Communication Manager bei Tandberg Data die Beziehungen zu Resellern und Partnern intensivieren. Zudem fungiert Mathé als Ansprechpartner für die Presse. Seine Erfahrungen im Channel-Marketing konnte er in die Erweiterung des Storage-Partner-Programms bei Tandberg Data bereits einbringen. Mathé arbeitete vorher in wechselnden Positionen bei einem IT-Distributor, einem österreichischen Softwarehaus und zuletzt bei einem Anbieter von Projektionslösungen.

Drei Manager leiten IBMs Servicesparte

Der weltweit größte IT-Dienstleister IBM Global Services wird künftig von drei Chefs geleitet. Der bisherige Chef John Joyce (Foto) verlässt den Konzern offiziell auf eigenen Wunsch. Er wird ersetzt durch Mike Daniels und Ginni Rometty. Überdies wurde Robert Moffat zum Senior Vice President of Integrated Operations mit Schwerpunkt Dienstleistungen ernannt.



Streit um Geheimnisträger



Durch die Abwerbung eines Topmanagers hat sich Google mit Microsoft angelegt. Die Windows-Company verklagte den ehemaligen Senior Vice President Kai-Fu Lee und Google wegen Verletzung von Wettbewerbs- und Verschwiegenheitsklauseln. Google argumentiert in einer Gegenklage, Lee dürfe seinen Arbeitgeber nach kalifornischem Recht frei wählen.

Heydenreich tritt als Portum-CEO ab

Gerald Heydenreich (Foto) tritt als Mitgründer und CEO der Portum AG ab. Zu Nachfolgern Heydenreichs berief der Aufsichtsrat Peter Hirsekorn und Wolfgang Sommer in den Vorstand. Hirsekorn übernimmt Vertrieb und Marketing sowie die Führung der Auslandsgesellschaften. Sommer zeichnet für die Bereiche Produktentwicklung, Finanzen und Personal verantwortlich.



Dirk Freytag wird Chef der Adtech AG



Der Ad-serving- und E-Mail-Dienstleister Adtech AG aus Dreieich hat Dirk Freytag (35) zum CEO ernannt. Der bisherige Vorstandsvorsitzende Michael Schultheiß wechselt in den Aufsichtsrat. Schultheiß hatte die Firma zusammen mit Michael Stusch vor fast acht Jahren gegründet und seit 2001 als CEO geführt. Er bleibt dem Unternehmen verbunden.

Personalmitteilungen bitte an Menschen@Computerwoche.de

Kolumne

Ammenmärchen vom Do more with less

Wir haben es ja schon immer gewusst: Wer zu wenig in IT investiert, schadet mittel- und langfristigen seinem Unternehmen. Diese eher unspezifische Ahnung hat Accenture jetzt durch die Studie „IT-Investing for High Performance“ in konkretes Wissen umgewandelt. CIOs aus über 300 großen Unternehmen wurden zu ihrem Investitionsverhalten gefragt (siehe Seite 5). Demnach ist es bisher nicht gelungen, das praktisch allen IT-Abteilungen als Ziel vorgegebene „Do more with less“ zu erreichen.



Christoph Witte
Chefredakteur CW

Mit den Ergebnissen dieser Studie können schlaue CIOs wuchern. Auf der einen Seite weist sie nach, dass effizienter IT-Einsatz die Geschäfte der Unternehmen tatsächlich befördert, und zum anderen ist klar herauszulesen, dass Unternehmen, die ihre IT vernachlässigen, nicht zu den Top-Performern ihrer Branche gehören können.

Ebenfalls lässt sich von Business-Seite künftig nicht mehr so einfach argumentieren, dass im IT-Betrieb gespart werden müsse, wenn der CIO Geld

für Investitionen freibekommen will. Geht die Sparerei über ein gewisses Maß hinaus, erzwingt sie ein Verhalten, das eigentlich verhindert werden soll: Das Festhalten an Altsystemen, die die Unternehmen im Endeffekt mehr kosten als die Anschaffung neuer.

Doch Vorsicht: Business-Manager, die in der Studie schmökern, finden auch schnell heraus, dass die IT sich in leistungsstarken Unternehmen weitaus stärker um die Geschäftsprozesse kümmert als in den schwächer abscheidenden Firmen. Das lässt sich mit Etatzwängen nicht wegklären.

Erstaunlicherweise geben erfolgreiche Unternehmen nicht unbedingt mehr für ihre IT aus. Aber sie messen genauer, ob sich der Aufwand lohnt, und setzen in der Folge IT effizienter ein als der Durchschnitt.

Erstaunlicherweise geben erfolgreiche Unternehmen nicht unbedingt mehr für ihre IT aus. Aber sie messen genauer, ob sich der Aufwand lohnt, und setzen in der Folge IT effizienter ein als der Durchschnitt.

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

SAP: Geheimnis um neues Preismodell

Fortsetzung von Seite 1

Bereits in den vergangenen Jahren hätten sich zirka 20 unterschiedliche Lizenzmetriken in die Preisliste eingeschlichen. Beispielsweise werde im Automobilsektor nach produzierten Teilen abgerechnet, im Finanzsegment nach der Zahl der Transaktionen.

In diesen Modellen vermisst SAP die Systeme alle Vierteljahre und stellt eine Rechnung, berichtet Gümbel. Für die Kunden ist dieses Vorgehen insofern problematisch, als die Kosten kaum zu kalkulieren und damit zu budgetieren sind. Wenn SAP diese Metriken weiter ausbaue und seine Preise am Geschäftserfolg seiner Kunden bemesse, seien zudem Konflikte programmiert. Kaum ein Anwender dürfe darüber begeistert sein, SAP über

Gewinne und Auftragsvolumina in Kenntnis zu setzen.

Wie die Messungen künftig erfolgen sollen, ist allerdings noch nicht klar. Gümbel zufolge ist schon heute eine Art Zähler im „Solution Manager“ integriert, der als Standardkomponente mit Netweaver ausgeliefert wird. Die Anwender müssten unbedingt darauf achten, auf keinen Fall mehr für ihre SAP-Lösung zu zahlen als bisher, empfiehlt der Analyst. „Notfalls sollten sie sich das vertraglich festschreiben lassen.“

Zähler in Netweaver integriert

Eine SAP-Sprecherin bestätigte grundsätzlich, dass an einem neuen Konzept gearbeitet werde, ohne dieses jedoch genauer zu spezifizieren. Zunächst werde es Anfang August eine neue

Preisliste geben. Darin seien in erster Linie Ergänzungsprodukte eingepflegt. Von Änderungen des Preismodells könne zum jetzigen Zeitpunkt aber keine Rede sein. Auf Anwenderseite kann momentan kaum ein Kunde absehen, wohin SAP mit seiner Preispolitik steuert. Insider-Informationen zufolge testen die Walldorfer derzeit mit einigen wenigen ausgewählten Pilotanwendern, wie ein neues Softwareabrechnungssystem funktionieren könnte. Weitere Kreise scheinen diese Bemühungen bislang nicht gezogen zu haben. Die nach eigenen Angaben unabhängige Deutschsprachige SAP Anwendergruppe (DSAG) wollte keine Stellungnahme zu den aktuellen Plänen der Nachbarn in Walldorf abgeben. (ba) ◆

FRAGE DER WOCHE

Würde ein Regierungswechsel dem ITK-Standort Deutschland gut tun?

Keine Einschätzung

Ja

18,1

Nein

45,6

36,3

Nur ein gutes Drittel der Computerwoche.de-Leser glaubt, dass der IT-Standort Deutschland von einem Regierungswechsel profitieren würde.

Quelle: Computerwoche.de
Angaben in Prozent, Basis: 626

Zaghafter IT-Einsatz ist unterm Strich teurer

Die Budgets vieler IT-Abteilungen fließen in die Pflege und Wartung veralteter Systeme und nicht in Innovationen.

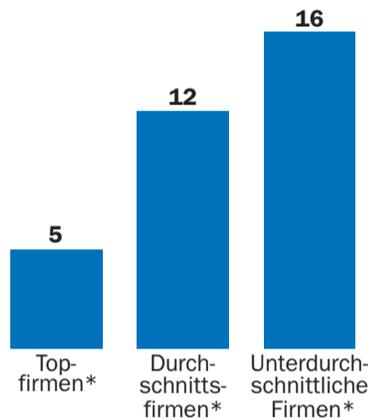
So manchem Chief Information Officer (CIO) dürfte sauer aufstoßen, was die Berater von Accenture in ihrer Studie „IT Investing for High Performance“ zu Tage förderten. Demnach verschwenden viele ihre Zeit und ihr Geld damit, Uralt-Systeme zu warten und lediglich den Betrieb aufrechtzuerhalten, anstatt in moderne Technik zu investieren. Beispielsweise werde in den IT-Abteilungen durchschnittlich 39 Prozent der Zeit dafür aufgewendet, Programme zu pflegen und am Laufen zu halten, während nur 14 Prozent für das Entwickeln neuer Anwendungen aufgebracht würden.

Geiz beeinträchtigt Produktivität

Viele Unternehmen folgten der irrigen Annahme, sie könnten ihre IT-Budgets senken oder einfrieren und dabei den gleichen Service-Level aufrechterhalten. Unter dem Strich sei dieses Vorgehen aber teurer, da die aufwändige Wartung sowie die entstehenden betrieblichen Produktivitätsverluste höher seien als der Betrag, der für die Einführung neuer Technologie zu veranschlagen sei. Viele Firmen hätten aufgrund dieses defensiven IT-Investitionsverhaltens bereits ihre Sparziele verfehlt und infolgedessen Stellen streichen müssen. Die geringe Innovationsbereitschaft werde allerdings als Ursache kaum erkannt.

Accenture beruft sich auf die Befragung von mehr als 300 der

Zu viel Beschäftigung mit vermeidbaren Problemen



*gemessen an Umsatz-, Profit- und Börsenentwicklung Quelle: CW

Die besten der befragten Unternehmen wenden fünf Prozent ihrer Zeit für vermeidbare IT-Probleme auf, die Low Performer 16 Prozent.

weltweit 1000 größten Konzerne und Behörden. Dabei unterscheiden die Berater zwischen so genannten High Performers, die in Sachen Umsatz, Profit und Shareholder Value permanent einen Vorsprung haben, und den Low Performers. „Unsere Studie zeigt, dass es zwischen High- und Low-Performers einen signifikanten Unterschied im Investitionsverhalten gibt“, sagt Bob Suh, Chief Technology Strategist bei Accenture und für die Untersuchung verantwortlich.

Die Elite unter den Befragten gibt beispielsweise einen um 40 Prozent höheren Anteil ihres IT-

Budgets für das Entwickeln und Integrieren neuer Systeme aus. Immerhin 43 Prozent der neuen Projekte bezwecken, die Produktivität des Unternehmens zu erhöhen – unter den Low Performers verfolgen nur 24 Prozent dieses Ziel. Die Spitzenunternehmen bezeichnen Trainings- und Lernprogramme als wichtig und bemühen sich darum, möglichst gutes IT-Personal zu bekommen. Überdurchschnittlich viele Kontakte zu Kunden, Lieferanten und Mitarbeitern laufen bei ihnen online.

Auch legen die Topkonzerne mehr Wert darauf, die Leistung ihrer IT-Organisation zu messen. Fast die Hälfte von ihnen bedient sich bestimmter Performance-Metriken – unter den Low Performers sind es gerade mal drei Prozent, die vergleichbaren Aufwand betreiben. Auch die IT-Produktivität wird von 42 Prozent erfasst, bei den Nachzügler sind es nur 21 Prozent.

Die Topunternehmen haben schließlich auch eher den Mut, Risiken einzugehen und neue Technologien – selbst wenn der Preis hoch sein sollte – auszuprobieren. Immerhin sehen sich drei Viertel von ihnen als „Early Adopters“, die alles dafür tun, um ihren Markt anzuführen. In der Gesamtmenge der Befragten herrscht ein vorsichtigeres Verhalten vor: Die Mehrheit (55 Prozent) bezeichnet sich als „Follower“ und will die Kosten und Risiken eines IT-Experiments nicht auf sich nehmen. (hv) ◆

Oracle will sich künftig nach Branchen organisieren

Die Akquisitionen von Retek und Profit Logic für die Retail-Sparte waren erst der Anfang.

Der Datenbankspezialist aus dem US-amerikanischen Redwood Shores plant laut den Worten von President Charles Phillips, seine Organisation stärker an vertikalen Industrien auszurichten. Oracle wolle mit Hilfe von Akquisitionen seinen Marktanteil in bestimmten Branchen stärker ausbauen, erklärte er gegenüber US-amerikanischen Nachrichtendiensten. Dabei habe der Konzern acht Bereiche im Auge. Phillips wollte diese aber nicht näher benennen.

Neben den besagten Akquisitionen sollen auch die eigenen Produkte stärker an vertikale Marktsegmente angepasst werden. Rund um die daraus entstehenden Einheiten soll die neue Organisation wachsen. Dies sei ein längerer Prozess, prognostiziert der Oracle-Manager. Es habe keinen Sinn, schon jetzt Abteilungen für bestimmte Industrien aufzubauen, für die es noch keine Produkte gebe.

Angebote für den Einzelhandel

Den Anfang hat Oracle bereits gemacht. Mit den Übernahmen von Retek und Profit Logic in diesem Jahr hat der Datenbankspezialist seine Geschäfte mit Softwarelösungen für den Einzelhandel gestärkt. Die weitere Strategie werde sich Phillips zufolge auf die Segmente konzentrieren, in denen der Anbieter bereits eine starke Marktposition besitze. Vom Back-Office aus mit den Datenbanken wolle sich Oracle über die Middleware auch im Front-Office bis hin zu den Applikationen bei den Kun-

den etablieren. In den umworbenen acht Industrien gebe es jede Menge Wachstumspotenzial, hofft der Manager, der auch als treibende Kraft hinter der Anfang des Jahres abgeschlossenen Peoplesoft-Akquisition galt.

Die Preismodelle Oracles ständen derzeit auf dem Prüfstand, berichtete Phillips weiter. Neben traditionellen Metriken wie dem CPU-basierenden Pricing seien künftig Modelle denkbar, die



Oracle-President Charles Phillips will mit weiteren Zukäufen den Branchenfokus schärfen.

sich an der Zahl der Beschäftigten oder Niederlassungen beziehungsweise Läden orientierten. Man müsse die Modelle an die Bedürfnisse und Eigenheiten der verschiedenen Industrien anpassen. In einzelnen Fällen habe man sich bereits auf alternative Preismodelle eingelassen.

Erst kürzlich hatte der Datenbankspezialist seine Lizenzmetriken für den Softwareeinsatz auf Rechnern mit Multi-Core-Prozessoren geändert. Mussten die Anwender früher für jeden einzelnen Rechenkern eine separate Lizenz kaufen, bemessen sich die Kosten künftig mit dem Faktor 0,75 je CPU-Core. Allerdings erforderte es hartnäckige Diskussionen zwischen dem Oracle-Management, Kunden und Analysten, bis das Modell geändert wurde. (ba) ◆

Gerüchte über Arcor-Verkauf

Branchengeflüster zufolge haben die Mobilcom-Tochter Freenet, United Internet und Apax Interesse an dem Festnetzanbieter Arcor.

Die Vodafone-Tochter Arcor, einer der schärfsten Telekom-Konkurrenten, gilt in Analystenkreisen als interessante Partie. Im dynamischen, hart umkämpften DSL-Markt wäre der Käufer von Arcor in der Lage, künftig Produkte auf Basis einer eigenen Netzinfrastruktur anzubieten. Damit gewänne er eine größere Flexibilität beim Schnüren von Access-Angeboten, da er nicht mehr von den DSL-Vorprodukten der Telekom abhängig wäre. Vor diesem Hintergrund schätzen Analysten den erzielbaren Verkaufswert der Vodafone-Tochter auf ein bis zwei Milliarden Euro.

Kenner des Vodafone-Konzerns wollen wissen, dass Freenet, United Internet sowie der Investor Apax bereits ernsthafte Angebote vorgelegt hätten. Für Freenet und United Internet wäre Arcor vor allem wegen seiner bundesweiten Infrastruktur von Interesse. Unklar sind dagegen die Motive von Apax.

Die Rolle von Apax

Die Finanzinvestoren kontrollieren Tropolys, einen Verbund von Stadtnetzbetreibern, und sind dabei, den DSL-Anbieter Versatel zu übernehmen. Mit einer Übernahme von Arcor würden sich diese Netze teilweise überlappen. Zudem ist Apax finanzi-

ell am TV-Kabelnetzbetreiber Kabel Deutschland beteiligt, der momentan sein Geschäft mit Internet-Zugängen und Telefonie ausbaut.

Offiziell dementiert Vodafone, dass zurzeit konkrete Verkaufsgespräche geführt würden. Nebulös heißt es lediglich, dass Arcor in fünf Jahren nicht mehr zur Vodafone-Gruppe gehören werde. In der Branche ist es allerdings ein offenes Geheimnis, dass der Konzern in der Vergangenheit des Öfteren versucht habe, seine Festnetztochter an den Mann zu bringen, bislang allerdings mit dem gebotenen Preis unzufrieden gewesen sei. (hi) ◆

Sun vermarktet Content-Tools von Interwoven

Partnerschaft gegen EMC und IBM.

Der amerikanische Enterprise-Content-Management-Anbieter Interwoven hat seine Kooperation mit Sun Microsystems ausgebaut. Die Firmen vereinbarten, die Sun-Produkte „Java System Portal“, „Fire Server“, „Java Identity Management“ und „Storedge“ sowie Interwovens Content-Management-System „Team-site“, „Team XML“ (XML-Server) und „Worksite MP“ (Collaboration) gemeinsam zu vertreiben (Co-Selling).

Sun ist damit in der Lage, Kunden mit der gesamten Infrastruktur zum Bau von Content-Applikationen auf der Grundlage von J2EE zu beliefern und sich so besser gegen Wettbewerber

wie IBM zu positionieren. Big Blue verfügt über eine eigene J2EE-Plattform sowie über Content-Lösungen. Weitere internationale Mitbewerber von Interwoven sind unter anderem ECM/Documentum, Open Text und Filenet.

Die Zusammenarbeit ist jedoch nicht exklusiv: Sowohl Interwoven als auch Sun kooperieren auch mit anderen Partnern. Sun beispielsweise vermarktet die Lösungen des Interwoven-Konkurrenten Vignette. Und Interwoven hatte im Mai mit Microsoft vereinbart, die eigenen Produkte mit .NET sowie dem Sharepoint Portal Server zu verknüpfen. (fn) ◆

IBM stellt den Vertrieb von DB/2 Olap Server ein

Hyperion wird keine Technik für das OEM-Produkt liefern. Der überraschende Schritt reißt eine Lücke in das BI-Angebot von Big Blue.

Viele Jahre hatte Hyperion die Technik für IBMs „DB/2 Olap Server“ geliefert. Nun beendet Big Blue die OEM-Partnerschaft und wird das Produkt nicht mehr vertreiben und nicht mehr weiterentwickeln. Bestandskunden erhalten bis Anfang 2007 Wartung. Sie sollen innerhalb der nächsten 18 Monate auf „Essbase“, das Originalprodukt von Hyperion, migrieren. Beide Firmen verlieren sich also nicht aus den Augen: Ein Vertriebsabkommen gestattet es Hyperion, BI-Produkte an IBM-Kunden zu verkaufen.

Weniger Business Intelligence

Nach Ansicht von Gartner-Analyst Andreas Bitterer hat die Partnerschaft IBM nicht viel eingebracht, und der Konzern habe auch nicht viel Herzblut in die Zusammenarbeit fließen lassen. Viele Funktionen von Essbase wurden im DB/2 Olap Server gar nicht genutzt. Gleichwohl ist der Gartner-Mann überrascht über die Aufkündigung des OEM-Deals, die beide Firmen als „natürliche Evolution des Marktes“ herunterspielen. „Das wird ein Loch in IBMs BI-Portfolio reißen“, so Bitterer im Gespräch mit der COMPUTERWOCHE.



IBM hat von der Kooperation kaum profitiert, mutmaßt Gartner-Analyst Bitterer.

IBM hatte in letzter Zeit in Business-Intelligence-Software (BI) investiert. Letztes Jahr schluckte der Konzern die auf Java-basierende BI-Entwicklungswerkzeuge spezialisierte Firma Alpha-blox, und im März dieses Jahres kaufte er den Datenintegrationsexperten Ascential. Außerdem entwickelt IBM mit „Cubeviews“ selbst Olap-Technik, die jedoch bis dato kein vollwertiger Ersatz für das Hyperion-Produkt ist.

Welche Produkte IBM künftig statt DB/2 Olap Server anbieten will, steht noch nicht fest. Der Hersteller teilte mit, es gebe keinen direkten Ersatz für das Hy-

perion-Produkt. Daher empfehle man Essbase, das mit Systemen wie Cubeviews oder Alpha-blox kombiniert werden könnte. Daneben schießen Spekulationen ins Kraut. Philip Howard, Research Director Technology bei Bloor Research, hält es für möglich, dass IBM sich den „SQL Server Analysis Services“ von Microsoft zuwendet. Die Gates-Company bietet ähnlich wie Oracle Olap-Funktionen gemeinsam mit der eigenen Datenbank an. Eine solche Zusammenarbeit mit Microsoft oder gar mit Oracle kann sich Howards Kollege Bitterer von Gartner jedoch überhaupt nicht vorstellen. Als weitere Alternative nennt der Bloor-Experte eine neue Partnerschaft, beispielsweise mit dem schwedischen BI-Spezialisten Qliktech.

Fehlende Berichtsfunktionen

Seine Rolle im BI-Umfeld hat IBM nach Meinung von Gartner-Analyst Bitterer noch nicht definiert. Bisher seien die Angebote an Datenbanken und Tools zur Datenintegration und zum Datenqualitäts-Management kaum geeignet, um als BI-Player wahrgenommen zu werden. IBM fehlten eigene Reporting- und Data-Mining-Funktionen. (fn) ◆

München soll ein großer WLAN-Hotspot werden

Fünf IT-Spezialisten installieren auf dem Olympiaturm einen Access Point.

Pläne, große Metropolen per WLAN flächendeckend zu vernetzen, gibt es viele. Zu den prominentesten Beispielen gehört wohl Philadelphia. Jetzt plant eine Projektgruppe um Matthias Kellerer, Walter Lenz, Eckmar Eckel, Michael Strunck sowie Robert Peter mit dem Namen „High Five“, München zu einem Hotspot auszubauen. Hotspot-Erfahrungen sammelte ein Teil der am Projekt Beteiligten bereits mit dem „Würmtal Wireless Network“, das seit 2002 am südlichen und südwestlichen Stadtrand von München drei Landkreise teilweise mit einem öffentlichen WLAN versorgt.

In einem ersten Schritt installiert die Gruppe nun auf dem

Münchner Olympiaturm einen Access Point für Reichweitentests. Neben dem Werbeeffekt, einen der höchsten WLAN-Access-Points zu betreiben, hat die Entscheidung zugunsten des Olympiaturms auch technische Gründe. Von der Höhe versprechen sich die Initiatoren eine größere Reichweite als bei herkömmlichen Access-Point-Installationen. Allerdings hat diese Vorgehensweise den Nachteil, dass im Radius von einem Kilometer rings um den Turm kein WLAN-Empfang möglich ist.

Künftige Pläne

Der Test auf dem Olympiaturm ist auf dem Weg zum Hotspot München nur ein Zwischenschritt. Später ist die Installation mehrerer Richtantennen geplant. Zum weiteren Ausbau sollen ferner auf höheren Münchner Gebäuden weitere Access Points eingerichtet werden. Einen konkreten Zeitplan hierfür teilten die fünf Partner nicht mit, da noch ein Investor gesucht wird. Ebenso ist noch offen, wie eine Tarifstruktur für die künftigen Hotspot-Nutzer aussehen könnte. (hi) ◆



Per WLAN überall surfen – das könnte bald in München Realität sein.

DSL-Preise für Provider sinken

Der Telekom droht im Streit um die Großkundengebühren für die Teilnehmeranschlussleitung (TAL) – also die letzte Meile – eine weitere Niederlage. Nachdem die Bonner schon ihre Vorstellungen beim monatlichen Mietpreis für die komplette TAL (inklusive Telefonanschluss) nicht durchsetzen konnten, müssen sie nun mit niedrigeren Entgelten für das „Line Sharing“ rechnen. Beim Line Sharing nutzen Netzanbieter die TAL nur für DSL, während die Telekom weiterhin die Telefonie liefert.

Wie aus dem Umfeld der Bundesnetzagentur zu hören ist, sollen die Gebühren deutlich unter die heute gültigen 2,43 Euro sinken. Die Telekom hatte dagegen eine Verdoppelung des Betrags verlangt. Ferner erwägt die Netzagentur die einmalige Umschaltgebühr für die TAL, die Wettbewerber beim Wechsel eines Telekom-Kunden bezahlen müssen, zu senken. Eine endgültige Entscheidung über die Gebühren fällt am 8. August. (hi) ◆

Aktionär will Borland zerschlagen

Anteilseigner Robert Coates verlangt, dass sich der Entwicklungsspezialist ganz auf Application-Lifecycle-Management (ALM) konzentriert.

Coates, ehemaliger Direktor des Softwarehauses, findet, dass Borland sich ganz auf Lösungen für das Application-Lifecycle-Management konzentrieren müsse, um wieder mehr Umsatz zu erzielen. Von den traditionellen Entwicklungsumgebungen sowie den Middleware-Produkten solle sich die Firma trennen und diese in separaten Unternehmen weiterführen.

Dass sich Coates gerade jetzt äußert, hängt mit Borlands aktuellen Problemen zusammen. CEO Dale Fuller hatte Anfang Juli in Folge einer Gewinnwarnung das Handtuch geworfen. Das im kalifornischen Scotts Valley angesiedelte Unternehmen warnte, der Nettoverlust werde im zweiten Quartal mit 24 bis 26 Cent je Anteil höher ausfallen als die erwartete Spanne zwischen 19 und 21 Cent. Vorübergehend steht Chief Operating Officer

(COO) Scott Arnold der Firma vor. Bis Mitte August, so berichtet der Brancheninformationsdienst „Computerwire“, will der ehemalige Borland-Direktor Coates einen detaillierten Plan für den Umbau des Softwareherstellers ausgearbeitet haben. Borland war als Anbieter von in-

»Entwicklungsumgebung und Middleware müssen separiert werden.«

tegrierten Entwicklungswerkzeugen (Integrated Development Environments, kurz IDEs) gestartet und hatte sich durch die Übernahme von Visigenic (1998) und Togethersoft (2002) in den Markt für Middleware eingekauft beziehungsweise sein Angebot an Lösungen für das Application-Lifecycle-Management im .NET- und Java-Umfeld

ausgebaut. Das ALM-Angebot vermarktet Borland als „Software Delivery Optimization“.

Zu Borlands Wettbewerbern zählen vor allem IBM und Microsoft. Big Blue positioniert sich seit dem Kauf von Rational ebenfalls im ALM-Markt und bietet mit Websphere eigene Middleware. Diese Konstellation würde gegen eine Abspaltung von Borlands IDE- und Middleware-Sparte sprechen. Andererseits ist es dem Experten zufolge bisher nicht gelungen, der eigenen ALM-Strategie integrierte Produkte folgen zu lassen. Stattdessen habe er ein unübersichtliches Arsenal an Produkten angehäuft, das Experten zufolge den Vertrieb überfordere.

Coates hatte sich in den letzten Jahren immer wieder lautstark zu Wort gemeldet und das Borland-Management kritisiert. Von einer Zerschlagung würde er als Aktionär profitieren. (fn) ◆

Ausbau des TV-Kabelnetzes

Das TV-Kabelnetz führte als schnelles Zugangsmedium zum Internet in Deutschland lange Zeit ein Schattendasein. Kabelnetzbetreiber Kabel Deutschland plant nun ab Mitte Oktober die großflächige Einführung schneller Breitbandzugänge in Rheinland-Pfalz und im Saarland. Der Ausbau soll bis zum Jahresbeginn 2006 abgeschlossen sein.

Nach Abschluss der Arbeiten, so der Betreiber, könnten in beiden Ländern drei Viertel der Haushalte (etwa eine Million) das TV-Netz als Alternative zu DSL nutzen. Über die modernisierte Infrastruktur sind dann künftig sowohl Fernsehen als auch Internet und Telefonie möglich. Details zur Preisgestaltung teilte Kabel Deutschland noch nicht mit, gab allerdings bekannt, dass Internet-Zugang und Telefon auch einzeln zu buchen sein sollen. In der Vergangenheit vermarkteten die meisten TV-Netzbetreiber beides nur als Kombipaket. (hi) ◆



Branchen-Briefings mit Flair

Wertvolle Informationen und spannende Gespräche für IT-Entscheider in den Branchen Banken, Versicherungen, Telekommunikation, Automobil und Industrie: das verspricht Ihnen TietoEnator, der größte skandinavische IT-Dienstleister, in seinen Brunchseminaren. Die Briefings beginnen um 10.30 Uhr und enden um 13.00 Uhr mit einem gemeinsamen Brunch.

Sie sind herzlich eingeladen, sich in netter Atmosphäre frischen Input für Ihr tägliches Geschäft zu holen. Zum Beispiel zum Thema “Systematisches Test Engineering” – wir zeigen, wie Sie die Product-Life-Cycle-Kosten verringern und in der Produktentwicklung eine höhere Qualität bei schnellerer Realisierung erreichen. In Banken und Versicherungen ist die “IT im Umbruch” – wir diskutieren die Notwendigkeit für Modernisierung und Innovation als Chance für die Zukunft.

Melden Sie sich kostenfrei an unter www.tietoenerator.de/event.

Herzlich Willkommen!

Köln, 15.09.05
Versicherungs-IT im
Umbruch – Zukunft gestalten

Köln, 16.09.05
Systematisches
Test Engineering

Stuttgart, 23.09.05
Systematisches
Test Engineering

Frankfurt, 29.09.05
Banken-IT im Umbruch
– Zukunft gestalten

TietoEnator ^{TE}

Building the Information Society