

COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



INTEGRATION

Oracle macht Zugeständnis

Nach dem Software-Großeinkauf muss sich das Unternehmen der IBM-Plattform Websphere öffnen, so Topmanager Charles Phillips. **SEITE 5**



HANDEHELDS

Palm auf Windows-Kurs

Ein Smartphone der „Treo“-Reihe soll demnächst mit Windows-Betriebssystem herauskommen – für Palm-Fans ein Sakrileg. **SEITE 9**



LIZENZEN

Software-Versicherung

Für „Vista“ in der Enterprise-Version gilt das Mietmodell Software Assurance, eröffnet Microsoft-Manager Brent Callinicos den Kunden. **SEITE 12**

Rüstungskonzern kauft Orga Kartensysteme

Der Pariser Rüstungs- und Elektronikkonzern Safran wird den Paderborner Smartcard-Spezialisten Orga Kartensysteme GmbH übernehmen. Finanzielle Details der Transaktion wurden nicht bekannt. Safran plant, den 1972 gegründeten SIM-Kartenhersteller mit der Sparte Sagem Défense Sécurité zu verschmelzen. Die Franzosen sind zuversichtlich, dass der neue Geschäftsbereich Safran Orga bereits im kommenden Jahr 300 Millionen Euro Umsatz erzielen wird. Zum Vergleich: 2004 hatte Orga Kartensysteme mit 1500 Mitarbeitern rund 201 Millionen Euro Einnahmen erwirtschaftet, 90 Prozent davon im Ausland. (mb) ♦

Im VW-Konzern ist kein Platz für Gedas

Die IT-Dienstleistungstochter gilt als eine attraktive Übernahmekandidatin.

VON CW-REDAKTEUR JOACHIM HACKMANN

Gedas wird wohl künftig nicht mehr Mitglied der Volkswagen-Familie sein. Offiziell prüft der VW-Vorstand die Optionen Ausbau, Börsengang sowie Verkauf der Konzerntöchter Europcar und Gedas. Doch Marktbeobachter, etwa von Ovum, rechnen nicht damit, dass die Wolfburger am IT-Geschäft festhalten werden. Auch Ingo Marjan, Vorstand des Düsseldorfer Consulting-Hauses SMP AG und Kenner der Szene, meint: „Wenn der VW-Konzern sich gegen einen strategischen Geschäftsausbau entscheidet, ist ein Verkauf realistischer als ein Börsengang.“

Kommt es zur erwarteten Trennung vom Konzern, setzt sich der Ausverkauf deutscher IT-Ausgründungen fort. In den letzten Jahren hatten sich bereits Konzerne wie Thyssen-Krupp, RAG, Rheinmetall, KarstadtQuelle, Drägerwerke und Arago von ihren IT-GmbHs getrennt. „Wenn die Muttergesellschaften Probleme im Kern-

geschäft haben, konzentrieren sie sich allein darauf und nehmen dies zum Anlass, alle Randaktivitäten zu überprüfen“, beobachtet Anja Schulze, Leiterin des Swiss Center für Automotive Research an der Universität St. Gallen. Auch bei Volkswagen ist das der Fall.

Fortsetzung auf Seite 4



ZAHL DER WOCHE

87% der deutschen Unternehmen sehen ihre IT-Organisation unter zunehmendem Kostendruck. Das berichten die Analysten der Experton Group. Mehr als zwei Drittel der von ihnen befragten 60 Manager stimmten der Forderung zu, die „IT müsse einen größeren Beitrag zum Erreichen der Business-Ziele liefern“. Gleichzeitig habe die IT die Aufgabe, die Innovation im Unternehmen stärker voranzutreiben, meint mehr als die Hälfte der Befragten. Weitere 70 Prozent sagten außerdem, die IT müsse den Return on Investment nachweisen können.

Symantec komplettiert sein Angebot

Symantec übernimmt den texanischen Sicherheitsspezialisten Wholesecurity für eine nicht genannte Summe. Das Unternehmen verfügt mit „Confidence Online“ unter anderem über eine Software, die schädlichen Code an seinem Verhalten erkennen kann. Damit sollen sich Viren oder Würmer auch ohne die typischerweise hierzu verwendeten Signaturen blockieren lassen. Außerdem hat Wholesecurity eine Anti-Phishing-Technik entwickelt. Die Übernahme soll im Oktober abgeschlossen sein. (ave) ♦

Zu viel Bürokratie: Microsoft baut um

Softwareriese will agiler werden und den Online-Vertrieb stärken.

Mit einem grundlegenden Umbau des Konzerns will Microsoft schneller auf Marktbedürfnisse reagieren können. Wichtigste Unternehmenseinheit wird der Bereich „Platform Products & Services“, der das gesamte Windows-Geschäft einschließlich Client- und Server-Systemen, Tools sowie neuerdings den Online-Dienst MSN beinhaltet. CEO Steve Ballmer will mit dieser Maßnahme den Internet-Vertrieb seiner Produkte vorantreiben.

Der Office-Bereich verschmilzt mit den Geschäftsanwendungen zur „Business Division“. Offensichtlich sollen beide Produktwelten eng aufeinander abgestimmt

werden. Zum dritten Standbein ernannte das Unternehmen den Bereich „Entertainment & Devices“. Er beschäftigt sich mit der Spielekonsole „Xbox“ sowie mit Mobility- und Embedded-Computing-Themen.

Die Umstrukturierung fällt in eine Phase, in der Microsoft unter Druck steht. Die amerikanische Presse warf dem Unternehmen zuletzt Unbeweglichkeit und ausufernde Bürokratie vor. Microsoft gerate im beginnenden Internet-Zeitalter gegenüber seinem Rivalen Google in Rückstand, so die Kritiker. Der Konkurrent sei innovativer und könne neue Geschäftsideen schneller umsetzen. (Ausführlicher Beitrag auf Seite 6.) (hv) ♦

DIESE WOCHE



SAP auf Kundenfang

Vorstandsmitglied Shai Agassi versuchte die Anwender auf der Teched in Wien von der neuesten Produktgeneration zu überzeugen.

Thema der Woche **SEITE 10**

Poker um Gesundheitskarte

Bundesgesundheitsministerin Ulla Schmidt macht Druck auf die Betriebsorganisation Gematik, die das Projekt vorantreiben soll. **Nachrichten SEITE 7**

Coca-Cola macht mobil

Griechischer Abfüller stattet 3000 Außendienstmitarbeiter mit Handhelds aus. **Nachrichten SEITE 8**

HP hat Ärger in Frankreich

Wer Subventionen bekommt, darf keine Mitarbeiter entlassen, sagen Politiker. Doch HP will nie öffentliche Gelder erhalten haben. **Nachrichten SEITE 12**

Personalmangel in Indien

Offshore-Kunden müssen mit Qualitätseinbußen und Sicherheitsproblemen rechnen, da es den Dienstleistern an guten Mitarbeitern mangelt.

Business Report **SEITE 14**





Stellenwert der IT steigt wieder 15

IT-Manager, so Gartner-Analyst Klaus-Uwe Höffgen, sollen sparen und trotzdem einen möglichst hohen strategischen Wertbeitrag leisten.

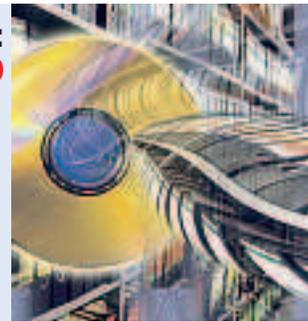
Cisco umwirbt Mittelstand 20

Das neue Komplettpaket umfasst Switches, Telefonienedienste, Service und Support. Das Basissystem ist für Firmen mit bis zu 250 Mitarbeitern konzipiert.



Optische Speicher: klein und smart 29

Für kleinere Firmen sind die neuen optischen Speicher allein deshalb gut geeignet, weil sie die Revisionsicherheit schon eingebaut haben.



NACHRICHTEN

Telekom plant Personalabbau 8
Bis 2008 soll die Festnetzsparte T-Com im großen Stil Arbeitsplätze abbauen.

Cognos liegt im Plan 13
Gute, aber keine übermäßig beeindruckenden Geschäftszahlen legte der Business-Intelligence-Spezialist vor. Mit neuer Software soll alles besser werden.

Novell streichelt Aktionäre 13
Der Rückkauf eigener Aktien soll Anteilseigner und Analysten friedlich stimmen.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

Spannende PDC 16
Microsofts Entwicklerkonferenz gab aufschlussreiche Einblicke in Vista und Office.

Oracle öffnet 10g 19
Der Applikations-Server soll eine Service-orientierte Anbindung von Fremdprodukten erlauben.

Ultrasparc IV+ macht Tempo 18
Suns neuer Prozessortyp „Panther“ bringt einen deutlichen Performance-Sprung.

Cognos erweitert BI-Plattform 21
In Version 8 hat der Hersteller bislang separat vertriebene Produkte integriert.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

PRAXIS

Sanfte VoIP-Migration 22
Wie man mit einer Gateway-gestützten Hybridlösung einen kostengünstigen Einstieg in die IP-Telefonie erreichen kann.

MySQL kontra Oracle 24
Was der Open-Source-Datenbank gegenüber kommerziellen Produkten noch fehlt und wo sich ihr Einsatz dennoch lohnt.

IT-STRATEGIEN

Wie O₂ seine IT flexibilisiert 30
Die IT des Mobilfunkansbieters O₂ muss flexibel auf veränderte Geschäftsbedingungen reagieren. Das gelingt ihr unter anderem durch Standardisierung der Architektur und neue Anwendungen wie beispielsweise generische Tarife.

Komprimierte Dokumente 33
Die Landesbank Hessen-Thüringen spart Speicherplatz sowie Datentransfer- und Download-Zeit, indem sie die Dokumente komprimiert. Dazu setzt sie auf den neuen JPEG2000-Standard.

IT-SERVICES

Sorgfalt zahlt sich aus 34
Auslagerungsprojekte gelingen, wenn interne Organisationen intensiv vorbereitet, Verträge selbst gestaltet, Ziele realistisch formuliert und Service Level Agreements genau definiert wurden.

China holt auf 35
Dank kräftiger Unterstützung vom Staat machen chinesische Anbieter den führenden indischen Dienstleistern zunehmend Konkurrenz im Offshoring-Geschäft.

JOB & KARRIERE

Trends im E-Recruiting 36
Vorstellungsgespräche über das Internet, intelligente Online-Spiele, Community-Börsen und eine neue Web-Domäne nur für die Jobwelt – so könnte bald die neue Bewerbungsrealität aussehen.

Geringe Produktivität in Büros 38
Weltweit verbringt jeder Beschäftigte pro Jahr rund 84 Arbeitstage mit unproduktiven Tätigkeiten. Hauptursache sind Fehler im Management.

IT-Profis in der Autoindustrie 41
Autofirmen, die ihre Verkaufszahlen steigern wollen, benötigen Informatiker und Elektroingenieure.

SCHWERPUNKT: ARCHIVIERUNG

Tiered Storage schafft Ordnung 26
Eine mehrstufige Speicherarchitektur räumt mit der Gleichbehandlung von Daten auf, denn Informationen ändern über die Zeit ihren Wert.

Was der Gesetzgeber will 28
Viele Unternehmen legen sich ein elektronisches Archiv zu, um gesetzlichen Bestimmungen zu genügen. Aber auch wirtschaftlich spricht viel dafür.

STANDARDS

Impressum 35
Stellenmarkt 39
Zahlen – Prognosen – Trends 42
Kunden-Passwort: Abo-Plus 78NNAA

COMPUTERWOCHE.de

HOTTOPICS

- 20 Jahre Windows: Der lange Weg zum Monopol
- Stellschrauben für Kostensenkungen
- Itil-Siegel schafft zu wenig Transparenz

Aktuelle Whitepapers

In der COMPUTERWOCHE-Whitepaper-Datenbank finden Sie diese Woche unter anderem den Ratgeber „Worauf Sie beim Notebook-Kauf achten sollten“, das „flexible Unternehmen in Aktion: IT-gestütztes Job- und Batch-Management“ sowie den „Symantec-Bericht zu Bedrohungen aus dem Internet“.
whitepaper.computerwoche.de

Alles über Server

Was 64 Bit im Windows-Server bringt, warum Microsofts Windows Server Update Services (WSUS) noch nicht perfekt sind, wie Blades effiziente Server werden und warum Navision nicht mit SQL Server harmoniert, erfahren Sie in unserer Rubrik „Server“, unter www.computerwoche.de/pt



Wenn Informationen schnell fließen, ist auch Ihr Unternehmen schnell: Mit den vernetzten IT-Services von BT.

In der digital vernetzten Wirtschaft wird die Konvergenz von IT und Kommunikationstechnologie zur Realität. Die vernetzten IT-Services von BT steigern die Effizienz und Wettbewerbsfähigkeit auch Ihres Unternehmens: Durch Kombination von Sprach-, Daten- und mobilen Applikationen auf einer Netzwerkplattform kommunizieren Ihre Mitarbeiter ab sofort in Echtzeit und können so schneller reagieren.

Weitere Informationen zu den vernetzten IT-Services von BT finden Sie unter: bt.com/networkedIT



MENSCHEN

Stachelhaus ist „Managerin des Jahres“



Regine Stachelhaus, Geschäftsführerin bei der Hewlett-Packard GmbH, ist von der Gütersloher Mestemacher-Gruppe zur „Managerin des Jahres 2005“ gewählt worden. Die 50-Jährige, die in Deutschland das Geschäftsfeld Drucken und Bildbearbeitung von HP leitet, sei erfolgreich als Geschäftsführerin und beharrliche Förderin der Chancengleichheit. Stachelhaus sei damit Vorbild für das gesamte Top-Management, begründete Ulrike Detmers, Mestemacher-Mitgesellschafterin und BWL-Professorin in Bielefeld, die Auszeichnung.

Oracle-Gründer bringt Catz ins Gespräch

Oracle-Gründer und CEO Lawrence Ellison hat erstmals öffentlich über einen möglichen Nachfolger sinniert. Falls er morgen tot umfallen sollte, wäre Präsidentin Safrat Catz CEO von Oracle, erklärte der 61-Jährige in einem Interview zum Abschluss der OpenWorld-Konferenz in San Francisco. Daneben gebe es aber auch Thronanwärter unterhalb der Konzernspitze, so Ellison. Hierzu zählt der Oracle-Chef auch Jürgen Rottler. Dieser war früher HP-Manager. Aktuell ist er als Executive Vice President für das On-Demand-Business von Oracle zuständig.

Vodafone-Manager wird AOL-Chef

Charles Fränkl, derzeit Global Director Technology Development bei Vodafone und ehemals Geschäftsführer für Marketing und Vertrieb bei E-Plus, wird zum Jahresende neuer Chef von AOL Deutschland. Wie das „Manager-Magazin“ aus gut informierten Kreisen erfuhr, ersetzt Fränkl Amtsinhaber Stanislas Laurent, der wie angekündigt in die Europazentrale des Internet-Providers nach London wechselt, um als Chief Operating Officer (COO) die Wachstumsstrategie von AOL Europe zu verantworten.



Wird Patentgegner Europäer des Jahres?

Florian Müller, Gründer und Vorkämpfer der Kampagne „No-SoftwarePatents.com“ darf sich Hoffnungen auf eine bedeutende europäische Ehrung machen: Die Wochenzeitung „European Voice“ hat ihn auf die Kandidatenliste für den Preis „European of the Year“ gesetzt. Sollte er es nicht schaffen, hat er immer noch Aussichten auf den Titel „EU Campaigner of the Year“. Müller muss sich in einer Online-Abstimmung der Zeitschrift durchsetzen gegen Berühmtheiten wie die Popmusiker Bono, Vox und Bob Geldof sowie die Harry-Potter-Autorin J.K. Rowling. Aber auch die Kanzleramtskonkurrenten Gerhard Schröder und Angela Merkel sind nominiert.

Hans-Joachim Rudnick verlässt T-Systems



Hans-Joachim Rudnick, im Executive Committee von T-Systems verantwortlich für den Bereich Systems Integration, verlässt aus persönlichen Gründen das Unternehmen. Er wird zukünftig als selbstständiger Unternehmensberater in der IT-Branche tätig sein. Im Debis Systemhaus und später bei T-Systems war Rudnick seit 1991 in leitenden Funktionen tätig. Anfang 2003 übernahm er die Führung der Branchensparte Manufacturing und wurde im März 2003 ins Executive Board von T-Systems berufen.

Personalmitteilungen bitte an Menschen@Computerwoche.de

Kolumne

Microsoft ist besiegtbar geworden

Wer nicht professionell Basketball spielt (und nicht Dirk Nowitzky heißt), den kann die eigene Größe schon mal behindern. Vor allem, wenn Beweglichkeit und Schnelligkeit gefragt sind, haben es die Großen oft schwerer als die flinken Kleinen. Für Unternehmen gehört es zu den schwierigsten Übungen überhaupt, die so wichtige Agilität auch aufrechtzuerhalten, wenn eine gewisse Größe überschritten ist. Wie schwierig, sieht man an Microsoft. Obwohl Steve Ballmer seine Mitarbeiter weiterhin aggressiv nach vorn peitscht, scheint das Softwarehaus den Drive zu verlieren: Zum einen wird der Abstand zwischen den großen Releases wichtiger Produkte immer größer. Zum anderen hat Microsoft wenig Erfolge im Segment der Business-Software vorzuweisen, das sie eigentlich im Sturm erobern wollte.

Auch gegen wichtige Gegner wie die Open-Source-Gemeinde und Google findet Microsoft keine überzeugenden Mittel. Selbst das alte Patentrezept „embrace and extend“ – auf Deutsch „übernehmen und weiterentwickeln“ – das den Browserkonkurrenten Netscape noch in den Ruin trieb, scheint gegen Google wirkungslos. Alle bisherigen Versuche, die Produkte des Search-Anbieters nachzuahmen, scheiterten kläglich.

Google wird unter anderem auch deshalb so hoch gehandelt, weil es in unglaublicher Geschwindigkeit neue Produkte auf den Markt wirft. Microsoft muss dagegen enorme Mittel in die evolutionäre Weiterentwicklung seiner Goldesel



Christoph Witte
Chefredakteur CW

Windows und Office stecken. Im Blog Mini-Microsoft (<http://minimsoft.blogspot.com>), der von einem anonymen Microsoft-Angestellten betrieben wird, beklagen inzwischen selbst Mitarbeiter die zu starke Beschäftigung mit den Hauptprodukten die zunehmende Unbeweglichkeit des Konzerns.

Um nicht noch mehr Geschwindigkeit und Innovationsfähigkeit zu verlieren, hat sich Microsoft eine neue Struktur gegeben (siehe Seite 6). Die bisher sieben Geschäftsfelder sollen zu drei großen zusammengefasst werden.

Ballmer und Gates hoffen darauf, dass die größeren Einheiten einen weiteren Horizont entwickeln als bisher und unabhängiger von den beiden Übervätern des Konzerns agieren. Wie durch diese neue Aufteilung allerdings wieder mehr Innovationen ins Unternehmen gelangen sollen, bleibt unklar. Auch die neuen Einheiten werden die Haupteinnahmequellen stützen müssen.

Statt über größere Einheiten sollte Microsoft deshalb vielleicht über eine Aufteilung in zwei Firmen nachdenken – eine für Applikationen und eine für Plattformen. Dann bräuhete keine mehr auf die andere zu warten. Dann ließe sich vielleicht auch wieder der Nimbus der Unbesiegbarkeit herstellen, den Microsoft dank Google eingebüßt hat.

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.

Im VW-Konzern ist kein Platz für Gedas

Fortsetzung von Seite 1

Gedas selbst hatte sich nach einer schwierigen Phase zuletzt wieder gefangen: Die Einnahmen des Geschäftsjahres 2004 in Höhe von 576 Millionen Euro waren gegenüber 2003 zwar noch leicht gefallen, im laufenden Jahr strebt das Unternehmen aber wieder steigende Umsätze an – wenngleich keine konkreten Zahlen genannt wurden. In den vergangenen Jahren schrieb Gedas Gewinne, die Kapitalrendite von zuletzt 6,3 Prozent soll künftig auf neun Prozent wachsen. Die Einnahmen außerhalb des Konzerns wuchsen um neun Prozent und belaufen sich nun auf 31 Prozent vom Gesamtumsatz. „Gedas hat mit IT-Lösungen im VW-Umfeld, etwa bei Händlern und Lieferan-

ten, zuletzt gute Geschäfte gemacht“, berichtet SMP-Vorstand Marjan. Aber auch außerhalb dieses Einzugsbereichs sei der Dienstleister voran gekommen.

Innerhalb des Autokonzerns ist die Rolle von Gedas dagegen weniger eindeutig. In Deutschland erbringt der hauseigene IT-Dienstleister hauptsächlich Projektdienste für die VW-Gruppe.

IT-Kosten müssen runter

Im Ausland, wo Gedas immerhin 72 Prozent der Jahreseinnahmen erzielt, übernimmt die VW-Tochter für ihre Muttergesellschaft vornehmlich Betriebsservices. Probleme hat dem Hauslieferanten die unter VW-CIO Klaus-Hardy Mühleck erstarkte interne IT-Organisation bereitet. Der nun

angekündigte Schritt läuft vor allem darauf hinaus, die IT-Kosten im Konzern zu drücken.

„Der potenzielle Käuferkreis ist nicht so klein, wie bei anderen IT-Ausgründungen“, vermutet die schweizer Branchenexpertin Schulze. Weil Gedas sowohl Betriebs- als auch Projektdienste liefert, dürften neben reinen Outsourcing-Spezialisten wie EDS, CSC und Hewlett-Packard auch IT-Dienstleister mit Betriebs- und Beratungsgeschäft wie IBM, Accenture und Capgemini Interesse haben. „Aus strategischer Sicht muss Volkswagen jedoch sicherstellen, dass die IT-Services zuverlässig geliefert werden und hier auch langfristig die Kostenposition verbessert wird“, warnt Schulze. ◆

FRAGE DER WOCHE

Bringt Siemens-Chef Klaus Kleinfeld den IT-Dienstleister SBS wieder auf die Beine?

66,0

Keine Einschätzung

Ja

25,1

8,9

Nein

Knapp zwei Drittel der Umfrageteilnehmer bezweifeln, dass der Chefsanierer mit seinen Kürzungen bei SBS Erfolg haben wird.

Quelle: Computerwoche.de
Angaben in Prozent, Basis: 550

Oracle will im Middleware-Markt Gas geben

Der Datenbankspezialist trifft im Geschäft mit Java-Infrastruktur auf Bea und IBM.

VON CW-REDAKTEUR FRANK NIEMANN

Datenbanken sind Oracles Haupteinnahmequelle. Doch ausgerechnet in diesem Segment legte das Unternehmen im ersten Geschäftsquartal nur wenig zu. Bis Ende August nahm der Hersteller 492 Millionen Dollar mit Datenbank und Middleware ein, was einem Zuwachs von einem Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum entspricht. Allerdings sei der darin enthaltene Middleware-Absatz um 33 Prozent gestiegen, so dass Analysten von einem Rückgang der Datenbankverkäufe ausgehen.

Organisches Wachstum

Sorgen macht sich Oracle-Chef Larry Ellison wegen der Abschwäche des Kernprodukts aber angeblich nicht. Vielmehr gab er auf der Hausmesse „Open World“ die Devise aus, die Nummer eins im Middleware-Markt werden zu wollen. Dies ist eine Kampfansage an die Platzhirsche in dem Geschäft mit Java-basierender Middleware: Bea Systems und IBM. Jedoch sieht hier Ellison anders als im Applikationssektor die Möglichkeit, organisch zu wachsen. Und Potenzial gibt es anscheinend genügend. „Viele Firmen haben noch keine Middleware, aber es gibt kaum jemanden, der keine Datenbank besitzt“, so Andy Cleverly, Director Oracle Technology Marketing EMEA, im Gespräch mit der COMPUTERWOCHE. Früher hatten Hersteller von Business-Software viele Funktionen etwa für Sicherheit und Benutzerverwaltung im Quellcode der ERP-Applikation untergebracht. Diese Features würden vermehrt in die Middleware wandern.



Larry Ellison will Bea im Middleware-Geschäft überflügeln und IBM die Spitzenposition streitig machen.

Oracle benötigt Middleware in großem Maße in der eigenen Entwicklung. Die zahlreichen Zukäufe von Herstellern von Business-Software erfordern Integration. Die „Fusion Middleware“ dient als Grundlage, um die Funktionsbausteine der unterschiedlich programmierten Produkte von Peoplesoft, J.D. Edwards, I-flex und künftig auch Siebel im Rahmen von Project Fusion zu einer Applikationsplattform zusammenzufassen. Somit sind die Kunden der gekauften Firmen potenzielle Abnehmer der Oracle-Middleware.

Websphere geduldet

Im Gegensatz zu Oracle verfügen Bea und IBM nicht über eigene Applikationen, sondern suchen Softwarehersteller, die ihre Programme an die Plattform „Weblogic“ beziehungsweise „Websphere“ anpassen. Zu den Websphere-Partnern der IBM zählten auch die von Oracle geschluckten Hersteller Peoplesoft, Retek, J.D. Edwards und Siebel. Zähneknirschend entschloss

sich Oracle deshalb, Websphere als Plattform für seine Business-Software ebenfalls zuzulassen. Kunden können somit wählen, ob sie die Fusion-Applikationen auf Fusion- oder der IBM-Middleware betreiben wollen. Auf diese Weise könnten Oracles Bestandskunden, deren ERP-Systeme heute auf Websphere laufen,

„Viele Firmen haben noch keine Middleware.“

Andy Cleverly, Oracle

diese Umgebung auch bei einer Migration auf die Fusion Middleware weiter nutzen. Die ersten integrierten ERP-Anwendungen des Fusion-Projekts sollen im Jahr 2008 erhältlich sein. In Richtung Koexistenz bewegt sich Oracle schon jetzt: Das nächste Release des „10g Application Server“, das Ende 2006 auf den Markt kommt, soll besser als bisher IBM- und Microsoft-Produkte ankoppeln können (siehe Seite 19).

Weit weniger aufgeschlossen ist Oracle gegenüber der Forderung, konkurrierende Datenbanken mit der künftigen Middleware zu unterstützen. Fusion-Kunden wären dann in der Lage, ihre Datenbanken bei IBM oder Microsoft zu kaufen. Eine definitive Aussage dazu wird es nach Angaben von Oracle-Präsident Charles Phillips in sechs bis neun Monaten geben. Die Verantwortlichen müssen dabei zwischen den Wünschen der Kunden und der eigenen Strategie abwägen: Bleiben Konkurrenzdatenbanken außen vor, könnte dies ERP-Kunden verärgern und so manchen zum Wechsel ihres Lieferanten veranlassen.

Datenbankstrategie unklar

Eine Öffnung der Plattform für Datenbanksysteme der Wettbewerber könnte hingegen Oracles Kerngeschäft schädigen. „Wir betrachten das Thema Datenbanken nicht religiös, aber Oracle muss garantieren, dass die Business-Applikationen performant laufen“, begründet Cleverly die Denkpause seines Unternehmens. Er spielt darauf an, dass die Datenbanksysteme von IBM und Microsoft unter Umständen keine vergleichbaren Leistungsmerkmale bieten können wie das eigene Produkt.

Um möglichst viele Applikationskunden bei der Stange zu halten, hat sich Oracle auch dazu durchgerungen, die bestehenden ERP-Linien der übernommenen Softwareanbieter auch über 2013 hinaus zu pflegen. Diese Offerte richtet sich an Firmen, die eine künftige Migration auf die Fusion-Applikationen nicht vollziehen möchten. ♦

Open World News Mietlösungen

Software zur Miete, wie sie Salesforce.com arbeitet, sollen innerhalb Oracles CRM-Produktphilosophie eine herausragende Rolle spielen. „Wir werden unsere Anstrengungen in diesem Segment verdoppeln“, so Ellison. Die übernommene Firma Siebel bietet mit „On Demand CRM“ bereits Mietprodukte an, kooperiert hier allerdings eng mit IBM. Ob das so bleibt, ist derzeit fraglich.

Offen für Websphere

Oracle legte dar, dass künftig neben der eigenen Infrastruktur 10g auch IBMs konkurrierende Websphere-Umgebung als Plattform für Business-Lösungen zur Verfügung steht. Einerseits kann Oracle auf diese Weise seine Applikationen auch an Websphere-Kunden veräußern, andererseits kommt der Hersteller auf diese Weise Anwendern von zugekauften ERP-Produkten entgegen, die mit IBMs Produkt arbeiten.

Vertriebspartner Dell

Dell vermarktet bereits Oracle-Datenbanken und Middleware gemeinsam mit den eigenen Server-Produkten. Nun wird das Unternehmen seine Computer auch mit der ERP-Lösung „E-Business Suite“ und den Programmen von J.D. Edwards im Paket feilbieten. Erwerben können Kunden dabei auch gleich einen dreijährigen Supportvertrag.

Lifetime-Support für ERP

Das „Lifetime Support Programm“ richtet sich an Peoplesoft-, J.D.-Edwards- und Siebel-Kunden, die eine Migration auf die Fusion-Produkte ablehnen. Konditionen für die verlängerte Wartung liegen nicht vor.

INTERSHOP™

The E-Commerce Company

E-Commerce Lösungen der Extraklasse – Erfolg eingebaut! Seit 13 Jahren entwickelt Intershop Software für den elektronischen Handel im Internet. Die Entstehung dieses Marktes ist direkt mit unserem Namen verbunden. Von der schlanken Shoplösung bis zur weltweiten Handelsplattform stehen unsere leistungsstarken Produkte für Erfolg und Innovation im E-Commerce. Fünf der zehn erfolgreichsten Onlinehändler Deutschlands setzen bereits auf Intershop. Profitieren auch Sie von der langjährigen Erfahrung des E-Commerce Pioniers.

Besuchen Sie die **Intershop Open@home** vom 8. bis 9. November 2005 in Jena. Diese Konferenz für Anwender und Entwickler hat sich zu einem herausragenden Event rund um E-Commerce und visionäre Unternehmensstrategien entwickelt. Namhafte Experten diskutieren den effizienten Einsatz von Software für das zentrale Management aller Geschäftskanäle im Internet. Weitere Informationen www.intershop.de/iohome oder telefonisch unter +49/36 41/50-1100.

INTERSHOP™



Kevin Johnson, bislang weltweit für das Marketing zuständig, wird befördert.



Jim Allchin, leitet das Windows-Geschäft zunächst mit Johnson; 2006 hört er auf.



Robert Bach, Microsofts „Chief Xbox Officer“, erhält mehr Kompetenzen.



Jeff Raikes, bleibt für Office verantwortlich, bekommt aber die Business Software dazu.

Microsoft bündelt seine Kräfte

Aus sieben Divisionen macht der Windows-Anbieter drei, um interne Synergien besser nutzen zu können.

Der weltgrößte Softwarekonzern Microsoft will seine Unternehmensstruktur gründlich umbauen. Künftig soll es die drei Geschäftsbereiche „Business Division“, „Entertainment & Devices“ sowie „Platform Products & Services“ geben. Unternehmenschef Steve Ballmer sagte, ein wesentlicher Antrieb für

se als Service verfügbar sein – dafür wolle man mit der Restrukturierung ein Fundament legen.

Bei Microsoft weiß man seit langem, dass die Strategie, Software als Produkte zu verkaufen und regelmäßige Upgrades anzubieten, auf Dauer nicht mehr verfängt. Eine Vielzahl Web-affiner Anbieter, darunter auch Google oder Salesforce.com, nutzen das Internet, um Kunden sehr schnell mit neuen Services bedienen zu können. Das will auch Microsoft schaffen.

Andererseits geht es dem Unternehmen darum, seine zunehmend bürokratischen Strukturen aufzubrechen und Kommunikationswege zu verkürzen. Microsoft war zuletzt nahezu zeitgleich in Artikeln der großen US-Wirtschaftsmagazine „Business Week“ und „Forbes“ heftig kritisiert worden. Beispielsweise hieß es in Forbes: „Microsoft, mit 40 Milliarden Dollar Jahresumsatz und 60 000 Mitarbeitern, ist unbeweglich und bürokratisch geworden.“ Mitarbeiter beschreiben endlose Strategie-Meetings und Powerpoint-Schlachten sowie Grabenkämpfe zwischen Unternehmenseinheiten.

Mit den drei neuen Konzern-einheiten, denen jeweils Top-

manager im Rang eines Presidents vorstehen, soll alles anders werden. Den Bereich Platform Products and Services, in dem das Windows-Geschäft einschließlich Client- und Server-Systemen sowie den Tools und

Anzeige

COMPUTERWOCHE
Dienstag, 29. November 2005 in München

POWER SEMINAR

VoIP: IP-Telefonie – wirtschaftlich & sicher

Melden Sie sich jetzt online an unter www.idg-veranstaltungen.de/cwpowerseminar oder bei der Service-Hotline: 089-360 86 413

der Online-Sparte MSN zusammengeführt werden, sollen Jim Allchin und Kevin Johnson vorerst gemeinsam leiten. Offenbar spekuliert Microsoft damit, MSN vermehrt als Distributionskanal für Windows-Produkte und -Erweiterungen nutzen zu können.

Allchin, derzeit noch verantwortlich für die Windows-Sparte, will nächstes Jahr nach Veröffentlichung der neuesten Windows-Version „Vista“ in den Ruhestand treten. Dann wird Johnson die Unit leiten – er hatte erst vor kurzem in der Funktion eines Group Vice President die Verantwortung für den weltweiten Microsoft-Vertrieb übernommen. Die Business Division soll sich um Office-Produkte und die gesamte Palette an Geschäftssoftware einschließlich der an kleine und mittlere Unternehmen gerichteten ERP- und CRM-Produkte kümmern. Sie umfasst also die bisherigen Sparten Information Worker und Microsoft Business Solutions. Verantwortlich wird Jeff Raikes, bislang als Group Vice President für das Office-Geschäft zuständig.

Vorbereitung für ERP-Offensive
Microsoft ist derzeit dabei, seine vielfältigen, überwiegend zugekauften kaufmännischen Programme in eine gemeinsame, auf .NET basierende ERP-Lösung zu überführen. Die Produkte werden unter der Bezeichnung „Dynamics“ vermarktet und mit einem Kürzel versehen, das auf ihren Ursprung verweist. So heißt „Axapta“ künftig „Dynamics AX“ und „Navision“ wird in „Dynamics NAV“ umgetauft. Auch Microsofts CRM-Software („Dynamics CRM“) ist von der Nomenklatur betroffen.

Im Zuge dieser Reorganisation gibt die Verschmelzung mit dem Office-Bereich Sinn: So wie die Office-Produkte im Rahmen des gemeinsam mit SAP verfolgten „Mendocino“-Projekts als Frontend der MysSAP-Suite Verwendung finden sollen, so werden sie auch in Microsofts Business-Applikationen eingebunden.

Mit Robert Bach schließlich übernimmt der Mann, der die Xbox erfolgreich gegen Sonys Playstation positionierte, die neue Sparte Entertainment and Devices. Hier sind die bisherigen Geschäftseinheiten Home and

Entertainment (Xbox), Mobile und Embedded Devices zusammengefasst. Zu den Herausforderungen von Bach wird es unter anderem gehören, Marktanteile im Markt für Mobile-Betriebssysteme zu gewinnen und erfolgreiche Angebote gegen Apples iPod zu etablieren.

Marketiers am Ruder

Die Chefs der drei Unternehmensbereiche haben – mit Ausnahme von Allchin – ihre Karrieren jeweils ebenso wie Unternehmenschef Ballmer in Vertrieb und Marketing gestartet. Branchenbeobachter werten die Berufungen als Indiz dafür, dass Microsoft vor allem hier Gas geben möchte und den Verkauf über das Internet forcieren will.

Doch auch auf der von Chief Software Architect Bill Gates repräsentierten technischen Seite gibt es Verstärkung: Der erst kürzlich mit der Übernahme von Groove Networks zum Unternehmen gestoßene Lotus-Notes-Erfinder Ray Ozzie soll im Konzern eine wichtigere Rolle einnehmen. Ozzie hat den Auftrag, die drei Unternehmenseinheiten daraufhin zu kontrollieren, ob sie verstärkt Web-basierende Distributionsmodelle verfolgen.

Wie Ray Ozzie wird auch Senior Vice President Eric Rudder direkt an Gates berichten. Bislang für den Bereich Server und Tools verantwortlich, soll Rudder gemeinsam mit dem Unternehmensgründer die gesamte technische Strategie des Konzerns überblicken. (hw)

Hier lesen Sie ...

- ♦ warum Microsoft sich organisatorisch neu aufstellt;
- ♦ welche Rolle MSN in der neuen Windows-Unit spielen soll;
- ♦ warum Business-Software und Office zusammengeführt werden;
- ♦ welche Ziele die Entertainment-Sparte verfolgt.

die Neuordnung sei der Trend zu softwarebasierenden Services. Der Microsoft-Boss erklärte ferner: „Wir sind nicht die einzigen, die versuchen werden, Software mit einer Service-basierenden Komponente anzubieten. Wir müssen hier aggressiv und schnell sein.“ Alle Software müs-

Das sagen die Analysten:

Rob Enderle, Principal Analyst bei der Enderle Group

Microsoft war in den vergangenen zweieinhalb Jahren wie erstarrt. Das Unternehmen hat nur noch wenig Neues aus der Tür gebracht. Ein großes Hindernis war die schlechte Zusammenarbeit der bisherigen Unternehmenseinheiten. Um beispielsweise in der Entertainment-Sparte eine tragbare Spielekonsole herauszubringen, hätten verschiedene Sparten eng zusammenarbeiten müssen. Das ist kaum möglich gewesen. Mit drei Presidents, die Ballmer direkt unterstellt sind, steigt die Wahrscheinlichkeit, Synergien bilden zu können. Microsoft hat sich sinnvoll umgebaut.

Ted Schadler, Vice President bei Forrester Research

Die drei Unternehmenseinheiten werden weitgehend autonom agieren können und sind eindeutig auf

den Kunden ausgerichtet. Ballmer wird sein Augenmerk auf die langfristigen Marktziele der jeweiligen Business-Units lenken, die Presidents hingegen können Koordinationsfunktionen übernehmen und kurzfristige Ziele anpeilen.

Dan Kusnetzky, Vice President System Software Research bei IDC

Microsoft verfolgt schon seit einiger Zeit ein mehr Service-orientiertes Geschäftsmodell. Die Idee, Software nicht länger als Produktpaket, sondern als Service über das Netz zu vermarkten, ist im Unternehmen keineswegs neu. Allerdings hat Microsoft mit vielen Kunden zu tun, die eher traditionell orientiert sind und denen die Vorteile neuer Vertriebswege erst erklärt werden müssen. Sie zu etwas zu zwingen, das sie nicht verstehen, ist gefährlich – diese Erfahrung hat Microsoft selbst mit seinem Lizenzmodell Software Assurance machen müssen.

Mehr zum Thema

www.computerwoche.de/go/

- *78705: Microsoft mit 12,3 Milliarden Dollar Jahresgewinn;
- *72250: Microsoft kauft Groove Networks;
- *80791: Immer Ärger mit Google;
- *79426: Neuer Microsoft-Chef für das Tagesgeschäft.

Gesundheitskarte: Der Poker geht weiter

Ministerin Ulla Schmidt mahnt die Gematik zur Eile.

Mit einer so genannten Ersatzvornahme hat Bundesgesundheitsministerin Ulla Schmidt Druck auf die Institution ausgeübt, die derzeit mit der Einführung der elektronischen Gesundheitskarte in Deutschland betraut ist. Gemeint ist die Gesellschafterversammlung der Betriebsorganisation Gematik, die es bislang versäumt hat, den aus Berlin vorgegebenen Zeitplan einzuhalten. Nun hat das Ministerium mittels der Ersatz-

auf Grundsatzfragen einigen können. So ist beispielsweise immer noch nicht geklärt, ob die Patientendaten auf Servern oder auf den jeweiligen Karten ge-

speichert werden sollen. Auch ist weiterhin unklar, ob die Karten mit einem Foto des Inhabers ausgestattet sein sollen, um Missbrauch einzudämmen.

Dass es dem Ministerium gelingt, mittels der Weisung Bewegung in die Angelegenheit zu bringen, darf bezweifelt werden. Die Komplexität der Telematik-Plattform ist durch die Ersatzvornahme bei weitem nicht gelöst. Daher ist es fraglich, ob Tests – sei es im Labor oder in einer Region – ohne die Spezifikationen sowie

eine endgültige Architektur sinnvoll sind. Die Gefahr, den Zeitplan auf Kosten der Qualität einzuhalten, ist zudem groß. Die Alternative hört sich jedoch nicht viel besser an: Wenn der Einigungsprozess allein der Gematik überlassen wird, kann es noch dauern, bis die Karte an die Versicherten übergeben wird. (ajf) ♦



Ulla Schmidt, Gesundheitsministerin, zieht bei der E-Karte die Zügel an.

vornahme die Fäden in die Hand genommen und die Gematik zumindest teilweise entmachtet: Ende September will die Regierung mit Vertretern der Bundesländer einen Kriterienkatalog verabschieden, um die Testregionen der E-Karte auszuwählen.

Dies war der Gematik auch nach Monaten der Vorbereitung nicht gelungen. Mitte September hatte sich die Institution weitere Bedenkzeit bis Jahresende herausgenommen und Beschlüsse erneut auf den Prüfstand gestellt. Das Problem: In der Gematik sind 15 Spitzenorganisationen des deutschen Gesundheitswesens vertreten, die komplett unterschiedliche Interessen verfolgen und sich nicht

Microsoft will ins Anzeigengeschäft

Der Kampf zwischen den drei Konkurrenten Google, Yahoo und Microsoft im Bereich Suchmaschinen und Internet-Dienste verschärft sich. In Redmond will man jetzt auf dem hauseigenen MSN-Angebot selbst ein Anzeigengeschäft aufbauen – bislang verkauft dort überwiegend Yahoo die Werbung. Stichwortbezogene Anzeigeneinblendungen auf Suchanfragen gelten als die effektivste Werbeform im Online-Segment. Microsoft ist optimistisch, in diesem Bereich einen kräftigen Umsatz generieren zu können. „Wir bieten Anzeigenkunden einen deutlichen Mehrwert im Vergleich zur Konkurrenz“, erklärte Microsofts Vice-President Yusuf Mehdi. Man habe sehr gute Informationen über MSN-Nutzer, so dass sich die Werbung sehr zielgerichtet nach Alter, Geschlecht oder Standort des Suchmaschinenanwenders einblenden lasse. (ue) ♦

Computacenter Voice on Demand: Nehmen Sie nur so viel Telefonie, wie Sie brauchen!

Klassische Telefonanlagen sind Schnee von gestern. Telefonie kommt jetzt aus der „Steckdose“. Günstiger und flexibler als je zuvor. Binden Sie Ihre Geschäftsstellen einfach über unsere Voice-on-Demand-Lösung an. Integrieren Sie dazu Home-Offices, Callcenter und Anwendungen, die Ihr Geschäft vereinfachen. Und bezahlen Sie nur das, was Sie wirklich brauchen: mit Computacenter Voice on Demand erhalten Sie für einen monatlichen Fixpreis pro Telefon eine hochsichere, weltweit einsetzbare Telefonie-Infrastruktur, die nebenbei auch noch richtig Spaß macht. Und wenn Sie mal wieder den Lieferanten Ihrer alten Telefonanlage treffen, dann seien Sie bitte nett zu ihm. Er hat es schwer mit der modernen Welt.

Interessiert? Erfahren Sie mehr über Computacenter Voice on Demand unter computacenter.de

TECHNOLOGY
SOURCING

INFRASTRUCTURE
INTEGRATION

MANAGED
SERVICES

E-Mail: MB.VoiceonDemand@computacenter.com

Computacenter

Transforming IT service delivery