

COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



E-COMMERCE

Amazon als Vorbild

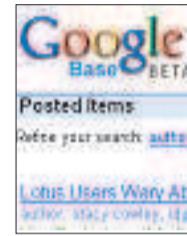
Karstadt-Quelle-Chef Thomas Midelhoff will aus dem angestaubten Versandhaus eine Shopping-Mall im Internet machen. **SEITE 13**



ITK-AUSVERKAUF

Investoren auf Einkaufstour

Serena, Geac, Tele Danmark – immer mehr ITK-Unternehmen geraten in das Visier von Investoren. Nicht unbedingt zu ihrem Schaden. **SEITE 14**



STRATEGIE

Googles jüngster Coup

Mit „Google Analytics“ können Anwender ihre Web-Seiten tunen; „Google Base“ verhilft dem Online-Riesen ins Geschäft mit Kleinanzeigen. **SEITE 15**

Bald kostenloses DB2 von IBM?

IBM plant offenbar, das relationale Datenbank-Management-System „DB2“ in einer Einsteigerversion für Entwickler kostenlos anzubieten. Damit würde der Hersteller auf neue Konkurrenzangebote wie „Microsoft SQL Server 2005 Express Edition“ und „Oracle XE“ sowie die Open-Source-Datenbank „MySQL“ reagieren. Andererseits bietet IBM mit „Cloudscape“ und als Teil der PHP-Entwicklungsumgebung „Zend Core for IBM“ bereits kostenfreie Datenbanken. Unter dem Codenamen „Viper“ gab IBM nun die neueste DB2-Version für den Beta-Test frei. Sie soll die Speicherung nativer XML-Daten ermöglichen. (ls/as) ♦

ZAHLE DER WOCHE

1,25 Milliarden Dollar will Apple binnen der nächsten drei Monate an die Flash-Speicher-Anbieter Samsung, Intel, Toshiba, Hynix und Micron zahlen, um sich bis 2010 die Versorgung mit Nand-Flash-Speichern zu sichern. Apple braucht diese Bausteine, um seinen Musik-Player iPod fertigen zu können. Um den Bedarf von Apple und anderen Herstellern von Handhelds, Handys und Digitalkameras befriedigen zu können, haben Intel und Micron nun das Joint Venture IM Flash Technologies gegründet. Ab Mitte 2006 soll es Nand-Speicher mit einer Kapazität von 16 Gigabyte in Serie produzieren.

CSC-Übernahme vorerst gescheitert

Die Kaufinteressenten Lockheed Martin und drei Private-Equity-Firmen haben von ihren Plänen, den IT-Dienstleister CSC zu übernehmen und aufzuspalten, wieder Abstand genommen. Medienberichten zufolge soll CSC auf einem Mindestpreis von 65 Dollar je Anteil bestanden haben. Lockheed Martin und die Private-Equity-Unternehmen Warburg Pincus, Texas Pacific Group und Blackstone Group wollten laut „Wall Street Journal“ kein verbindliches Angebot auf dieser Grundlage abgeben. (mb) ♦

Microsoft öffnet Office-Formate

Steve Ballmer macht Front gegen den verbreiteten Open-Source-Standard Open Document.

Im Kampf gegen die wachsende Konkurrenz aus der Open-Source-Community hat Microsoft eine neue Initiative gestartet. Gemeinsam mit Partnern plant der Softwaremulti, das eigene Dateiformat „Office Open XML“ als Standard durchzusetzen. Dieser würde direkt mit dem „Open-Document“-Format konkurrieren, das vor allem quelloffene Programme wie Open Office oder Star Office nutzen. Office Open XML bildet die Grundlage für Microsofts Büropaket Office 12, das Ende nächsten Jahres auf den Markt kommen soll.

Die Gates-Company hat sich dazu der Unterstützung namhafter Unternehmen versichert, darunter Apple, Intel und mehrere europäische Großkunden wie



Microsoft-Chef Steve Ballmer will das firmeneigene Dateiformat Office Open XML als Standard etablieren.

BP oder die British Library. Gemeinsam legen sie die Spezifikationen dem Standardisierungsgremium Ecma International vor. Danach soll Office Open XML auch den Segen der International Organization for Standardization (ISO) erhalten. Von dem Schritt erhoffe sich Microsoft bessere Marktchancen in der öffentlichen Verwaltung, erklärte Alan Yates, General Manager für die Office-Produkte. Immer mehr Behörden verlangen von ihren Softwarelieferanten offene Standards, um die Interoperabilität ihrer Programme und der damit angelegten Dokumente sicherzustellen. Nach Angaben von Yates hat auch die EU-Kommission Microsoft dazu gedrängt, seine Dateiformate offen zu legen. **Fortsetzung auf Seite 4**

Sicherheitssoftware wird zum Risiko

Hacker greifen Firmen über Backup- und Antivirenprogramme an.

Das SANS-Institut hat vor einer „bedeutenden Veränderung“ bei Cyber-Attacken gewarnt: Während Hacker in den letzten Jahren vor allem Betriebssysteme und Server-Anwendungen aufs Korn genommen hätten, richteten sie ihre Angriffe jetzt auf Client-PCs und darauf installierte Anwendungen.

Besonders auffallend sei dabei, dass Backup- und Recovery-Tools sowie Antiviren- und andere Sicherheitsprogramme ins Visier geraten. Nach Angaben von Jerry Dixon, Director des US-Cert (Computer Emergency Response Team), suchen Kriminelle gezielt nach Fehlern in

diesen Anwendungen: „Uns wurden Einbrüche in wichtige Systeme über Schwachstellen in Backup-Produkten gemeldet, und das nur wenige Tage nach Bekanntwerden einer Sicherheitslücke.“

Dem SANS-Institut zufolge ist das vor allem deswegen gefährlich, weil Anwender diese Produkte im Glauben kaufen, damit etwas gegen Angriffe und Datenverluste zu tun. Tatsächlich erzeugten sie so aber unwissentlich neue Probleme. Das Institut beruft sich bei seinen Erkenntnissen auf seine jährlich aktualisierte Untersuchung der 20 gefährlichsten Internet-Sicherheitslücken, die soeben veröffentlicht wurde. (ave) ♦

DIESE WOCHE



Mark Shearer

Umstrittene I-Series-Server

IBM-Topmanager Mark Shearer verteidigt die AS/400-Modellreihe im CW-Interview. Analysten halten die Plattform jedoch für ein Auslaufmodell. **Thema der Woche SEITE 6**

Nokia schluckt Intellisync

Mit der zugekauften Mobile-Technik wollen die Finnen dem erfolgreichen Blackberry Marktanteile abnehmen. **Nachrichten SEITE 5**

USA regieren das Internet

Auf dem Weltinformationsgipfel in Tunis hat sich an der Vormachtstellung der Amerikaner bei der Domain-Vergabe nicht geändert. **Nachrichten SEITE 8**

Cisco kauft sich neue Märkte

Die Milliardeninvestition in Scientific Atlanta soll den Netzwerkkern das Geschäft mit dem Internet-Fernsehen öffnen. **Nachrichten SEITE 8**

Microsoft auf 64-Bit-Kurs

Ab 2009 sollen alle Server-Produkte nur mehr in 64-Bit-Versionen ausgeliefert werden. **Nachrichten SEITE 9**



Verpassen Sie den Anschluss nicht!



Zukunftsperspektive VoIP

Erfahren Sie alles, was Sie über die Chancen und Möglichkeiten von Voice over IP wissen müssen – in der vierteiligen Sonderserie Ihrer COMPUTERWOCHE!

- Teil 1 in diesem Heft: VoIP als PC-gestütztes System
- Teil 2: Mit Software zur homogenen TK-Welt
- Teil 3: Neue Geschäftsfelder mit Hosted-VoIP
- Teil 4: Virtualisierung – die sanfte Revolution auf dem Weg zu IP

**Sichern Sie sich jetzt noch
alle Folgen im Sondererien-Abo!**



Gleich dabei sein:

www.computerwoche.de/sonderserie

Tel.: 089/36 08 62 18



**Gewinnen Sie einen
iPod Shuffle!**

Unter den ersten 100 Teilnehmern
verlosen wir 10 iPod Shuffle*

*Eine Teilnahme am Gewinnspiel ist unabhängig von einer Bestellung des Abos möglich.

COMPUTERWOCHE

SPAREN SIE BIS ZU

€ 430*

MIT EINEM PERFEKTEM FARB- DRUCKER FÜR IHR NETZWERK.



AKTIONS-
PREIS!

ab
€ 1.369*** inkl. MwSt. | HP COLOR LASERJET 4650 SERIE

High-Speed-Netzwerk-Farb-Laserdrucker

- Druckt bis zu 22 S./Min. in s/w und in Farbe
- Ausgabe der ersten Seite in 15 Sek.
- Papierkapazität: Standard 600 Blatt, optional bis zu 1.600 Blatt
- HP ImageREt 3.600 für erstklassige Druckqualität
- Optional HP Jetdirect 620N interner Printserver (Standard bei N-Modell)
- Modelle DN/DTN/HDN zusätzlich mit automatischem zweiseitigem Druck
- Tonerreichweite: 9.000 S. für s/w und 8.000 S. für Farbe bei 5% Abdeckung

Sie möchten einen professionellen Farbdrucker in Ihr Netzwerk integrieren? – Dann entscheiden Sie sich für die HP Color LaserJet 4650 Serie. Die HP ImageREt und Inline Technologie garantiert Ihnen höchste Druckqualität und erstklassige Farbergebnisse. Die leistungsstarken HP Netzwerk- und Drucker-Management-Funktionen entlasten Ihren Helpdesk. Die perfekte Ergänzung für Ihr Team – jetzt günstiger denn je. Entscheiden Sie sich schnell, denn dieses Angebot gilt nur für kurze Zeit**.

SMARTER SUPPORT
SMARTE TECHNOLOGIE
SMARTER SERVICE



Computacenter

Transforming IT service delivery

PER TELEFON **0 21 02/87 53 100**

PER FAX **0 21 02/87 53 199**

PER MAIL **connect@computacenter.de**

PER ONLINE-SHOP **www.computacenter.de/connect**

hp
invent



Hewlett-Packard schafft die Wende 5

Vor allem im bislang schwachen Server- und PC-Geschäft hat der neue CEO Mark Hurd das Ruder herumgeworfen. Der Preisverfall im Druckermarkt wurde so kompensiert.

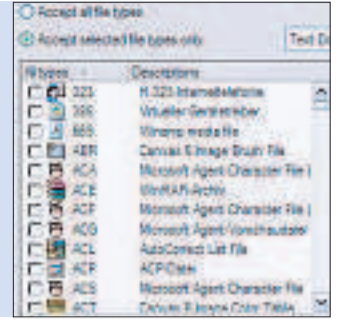
Linux wird erwachsen 18

Die Fachmesse „Linuxworld“ zeigte, dass sich das Betriebssystem und andere Open-Source-Produkte in Unternehmen auf den Vormarsch befinden.



Desktop-Suche hat Konjunktur 30

Suchprogramme für den PC stehen dank Google hoch im Kurs. Allerdings ist unklar, ob sich die Tools als eigenständige Software halten können.



NACHRICHTEN

E-Business auf dem Vormarsch 3
Das Institute of Electronic Business sieht klare Indizien: Unternehmen investieren verstärkt in Web-basierende Lösungen.

Oracle kauft wieder ein 10
Thor Technologies und Octetstring sollen das Angebot des zweitgrößten Softwarehauses im Bereich Identity-Management verstärken.

Microsoft lobt Burgum weg 12
Als Leiter der Unternehmenseinheit Business Solutions muss Burgum abtreten. Er soll nun als „Chairman“ die Vogelperspektive einnehmen.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

Domino und Websphere im Duett 20
IBM setzt auf Koexistenz von proprietärer Groupware und Java-Infrastruktur.

Unicenter reloaded 21
Mit Version 11 der System-Management-Plattform folgt CA dem Web-Services-Trend.

Gehaltsabrechnung und mehr 22
Personalverwaltungssoftware eignet sich für Planung und Controlling.

Infor auf dem Weg zur Einheit 23
Wie der ERP-Anbieter verschiedene Lösungen integrieren will.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

PRAXIS

Neue Serie: Voice over IP 26
Ein Mittelständler lässt seine Mitarbeiter am PC telefonieren.

Softwarequalität steigern 28
Klassische Entwicklung kann durch agiles Qualitäts-Management aufgewertet werden.

IT-STRATEGIEN

IT-Planung jenseits von Powerpoint 36
Kunden des Softwareunternehmens Alfabet erläutern, wie sie die „logische“ Struktur ihrer IT planen.

IT-Manager sind gefordert 38
Wer heute IT-Chef ist, muss Entwicklungen vorhersehen und Impulse für das Kerngeschäft geben können.

Schufa bemüht sich um den Kunden 39
Der Aufkunftsdiensleister hat ein System für das Kontaktdaten-Management eingeführt.

IT-SERVICES

IT GmbHs: Drei bleiben übrig 40
Die aktuelle Diskussion um Siemens Business Services (SBS) und Gedas zeigt, dass keine IT-Tochter deutscher Konzerne vor einem Verkauf gefeit ist.

HR-Services brauchen Standards 41
Outsourcing-Aktivitäten im Personalwesen bringen oft keine Einsparungen. Werden schlecht organisierte Prozesse ausgelagert, zahlen Anwenderunternehmen nach Betriebsübergang sogar drauf.

JOB & KARRIERE

IT-Studenten arbeiten gut und billig 42
Nicht alle Unternehmen suchen ihre Rettung aus der Kostenfalle im Offshoring. Einige setzen auf studentische Unternehmensberatungen.

SAP-Karriere mit Prozess-Know-how 44
SAP-Experten werden weiterhin gesucht. Auch der Nachwuchs hat gute Chancen, denn Unternehmen legen Programme auf, um Absolventen im eigenen Haus auszubilden.

Prämie für Wissensarbeiter 45
Beim Waschmittelkonzern Henkel bereiten Debriefere das Know-how des Unternehmens so auf, dass auch andere Mitarbeiter davon profitieren.

SCHWERPUNKT: SUCHTECHNOLOGIEN

Wege zur Informationslogistik 32
Auch unter den Suchtechnologien gibt es kein Verfahren, das alle Probleme löst.

KI hilft beim Informations-Management 34
Suchen ist nicht alles. Oft soll ein Wissenspool aufgebaut werden, der Dokumente thematisch zusammenfasst.

STANDARDS

Impressum	39
Stellenmarkt	46
Zahlen – Prognosen – Trends	50
Kunden-Passwort: Abo-Plus/Members Only	VVYY11

COMPUTERWOCHE.de

HOT TOPICS

- Palo zähmt das Excel-Monster
- Firmen-Blogs zwischen PR und freier Rede
- Security: Nur so viel wie notwendig



So sehen Sieger aus
Im Wettbewerb „Anwender des Jahres“ nahmen dieses Jahr Auszeichnungen entgegen (v.l.n.r.): Dieter Thormählen (Norisbank); Hartwig Hopfenitz (Woolworth); Tom Oelsner (Heidelberger Druckmaschinen AG); Martin Urban (Berliner Stadtreinigungsbetriebe); Susanne Fiselius (SBB Cargo). Mehr unter der Rubrik „Anwender des Jahres“.

www.computerwoche.de/treffpunkt

Effektive Spam-Bremse

Reflexion Total Control bietet einen effektiven, filterlosen Ansatz, um Spam zu stoppen und gegen Directory-Harvest-Angriffe zu schützen.

www.computerwoche.de/productguide

**Mehr Infos,
mehr Service,
mehr Wissen**



Das 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
- Markt + Studien
- World-News
- COMPUTERWOCHE Kongressunterlagen
- E-Books u. v. m.
- Top-100-Unternehmen

Jetzt 4 Wochen kostenlos testen!
www.computerwoche.de



MENSCHEN

Torsten Beyer bei Logica CMG



Logica CMG, IT-Dienstleister und Anbieter drahtloser Telekommunikationslösungen, hat Torsten Beyer (41) zum Director Corporate Delivery ernannt. Beyer ist Mitglied der deutschen Geschäftsleitung und übernimmt die gesamtverantwortliche Leitung der Delivery Unit Professional Services der Logica CMG Deutschland mit derzeit etwa 500 Beschäftigten.

FJH-CEO Ulrich Korff multifunktional

Das Beratungs- und Softwarehaus für die Versicherungsbranche FJH AG bündelt sämtliche Vertriebsaktivitäten im In- und Ausland auf Vorstandsebene in einem eigenen Ressort. Dessen Leitung übernimmt der Vorstandsvorsitzende Ulrich Korff. Weiter zuständig ist er für die strategische Ausrichtung des Unternehmens, für Marketing und PR und für die Revision.



Suse-Veteran verlässt Novell

Nach den Ankündigungen Novells, rund 600 Stellen zu streichen und bei Linux vom KDE-Desktop auf Gnome zu wechseln, hat Hubert Mantel das Unternehmen verlassen. Er war einer der Mitgründer von Suse und lange Zeit für den Betriebssystem-Kernel verantwortlich. Novell hat den Ausstieg Mantels bestätigt, ohne Gründe zu nennen. Die Linux-Strategie und ihre Umsetzung seien von dem Schritt jedenfalls nicht betroffen, hieß es. Suse war vor zwei Jahren von Novell für rund 210 Millionen Dollar übernommen worden.

Petri zieht zu Beta Systems



Mathias Petri ist neuer Vice President für den Bereich ECM Business Solutions bei Beta Systems. Der Manager soll das Content-Management-Geschäft ausbauen. Petri ist in der Branche kein Unbekannter: Zuletzt war er Vorstand des Berliner Softwareunternehmens Saperion. Davor arbeitete er für Sidoc Informatics, eine Ausgründung von Siemens Nixdorf.

Wabschall ist Finanzchef bei Webmethods

Mark Wabschall (50) wird neuer Chief Financial Officer (CFO) bei Webmethods, Anbieter von Software für Business-Integration und Prozessoptimierung. Wabschall, der bei Webmethods bislang als Senior Vice President Finance und Chief Accounting Officer tätig war, übernimmt diese Position sofort und behält zudem seine bisherigen Aufgabengebiete bei. Er trat im Juli 2004 als Senior Vice President Finance beim BI-Spezialisten an.

Dietrich Jaeschke von PSI ist tot

Dietrich Jaeschke (66), der Unternehmensgründer und ehemalige Vorstand der PSI AG aus Berlin, ist nach schwerer Krankheit am 10. November 2005 gestorben. Jaeschke war von 1969 bis 1994 geschäftsführender Gesellschafter der PSI GmbH und nach der Umwandlung der Firma in eine AG bis zum Jahr 2002 Mitglied des Vorstands der PSI AG. PSI entwickelt und integriert Software und Lösungen für die Unterstützung der Geschäftsprozesse von Behörden und Dienstleistern.



Personalmitteilungen bitte an Menschen@Computerwoche.de

Kolumne

Die Schrotthändler der Softwarebranche

Zurzeit steigen Investorengruppen verstärkt in Unternehmen aus der ITK-Branche ein. Das „Wall Street Journal“ veröffentlichte Anfang der Woche eine eindrucksvolle Liste: Silver Lake Partners ist gemeinsam mit anderen Investoren für 10,8 Milliarden Dollar bei Sungard eingestiegen; Golden Gate Capital erstand für eine Milliarde Dollar Geac Computer, und in der letzten Woche erwarb wiederum Silver Lake Partners für 1,2 Milliarden Dollar den Anbieter von Change-Management-Software Serena (siehe Seite 14). Von solchen Übernahmen sind nicht selten Unternehmen betroffen, die ihren Zenit bereits überschritten haben.

Zunächst geht es den Investoren um die Sicherung von Liquidität, dann um die Entwicklung einer Wachstumsstrategie und schließlich um den profitablen Exit. Der Ausstieg wird über eine Börsenplatzierung oder durch den Verkauf an ein anderes Branchenunternehmen vollzogen.

In den genannten Fällen halten sich die Investoren aber nicht an das klassische Vorgehen. Sie verschlanken nicht die übernommenen Einzelunternehmen, sondern packen sie zusammen mit anderen ähnlich gelagerten Investments in ein Portfolio. Beispielsweise plant Golden Gate Capital dem Vernehmen nach, Geacs ERP-Sparte an sein Investment Infor zu geben, in dessen Portfolio sich bereits Brain, Infor, Varial und Mapios befinden. Infor speckt die übernommenen



Christoph Witte
Chefredakteur CW

Unternehmen dann rigoros ab, eigene Administrationen, Vertriebsorganisationen, Entwicklungs- und Supportmannschaften sind nur noch bedingt nötig. Den Kunden wird zwar versprochen, dass die Produkte irgendwann einmal zusammenwachsen sollen, aber genaue Zeitpunkte dafür hört man selten.

Die Kapitalgeber legen sich so ungern fest, weil sie in dieser Beziehung einfach keine konkreten Pläne verfolgen. Profitabilität erreichen diese Konglomerate durch das Erfüllen der Wartungsverträge

mit den Bestandskunden. Diese bringen jährlich zwischen 18 und 22 Prozent der Lizenzgebühren, im Fall von besonders betagter Software auch mehr. Bei stark geschrumpfter Belegschaft reicht das für einen netten Gewinn. Als Anteilseigner von Infor braucht Golden Gate jetzt nur zu warten und seinen Anteil einzusacken. Ein schönes Geschäft ohne viel Risiko.

Golden Gate ist kein Einzelfall. SSA Global beispielsweise agiert ähnlich. Langfristig gesehen schadet diese Ausschlechterei allerdings der gesamten Industrie. Die Kunden verlieren das Vertrauen und können aufgrund des Lock-ins in alte Software kaum in zeitgemäßere Produkte investieren.

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.

Microsoft öffnet Office-Formate

Fortsetzung von Seite 1

Werbewirksam kündigte der Manager „das Ende geschlossener Dokumente“ an. Um die Kompatibilität zu älteren Office-Anwendungen zu sichern, werde Microsoft seinen Kunden entsprechende Tools offerieren.

Ganz freiwillig dürfte Microsoft den Schritt allerdings nicht getan haben: Der Wunsch nach offenen Formaten entwickelt sich zur Bedrohung für Microsofts Office-Produkte. So will beispielsweise der US-Bundesstaat Massachusetts alle Behörden verpflichten, nur noch Office-Applikationen zu verwenden, die das Open-Document-Format nutzen.

Dabei handelt es sich um die Spezifikation „Oasis Open Document Format for Office Applica-

tions“, die vor wenigen Monaten von der Organization for the Advancement of Structured Information Standards (Oasis) abgesegnet wurde. Zu den Protagonisten gehören Microsofts gefährlichste Konkurrenten: IBM, Sun, Novell, Oracle und Google.

Microsoft-Rivalen formieren sich

Erst kürzlich formierten sich die Rivalen der Gates-Company auf einer Konferenz im US-amerikanischen Armonk. Initiiert hatten die Veranstaltung IBM und Sun Microsystems. Neben Massachusetts prüften auch andere US-amerikanische Behörden die Nutzung von Open Document, erklärte James Gallt, Chef der National Association of State Chief Information Officers.

Microsoft Office 12 wird Open Document nicht nativ unterstützen. Anwender benötigen dazu Produkte von Drittanbietern. Unter Experten findet der jüngste Vorstoß der Gates-Company denn auch ein geteiltes Echo. Die Entscheidung, das eigene Dateiformat zu öffnen, sei zwar zu begrüßen, kommentierte Stephen O'Grady, Analyst beim Beratungsunternehmen Redmonk. Doch es erscheine unlogisch, warum Microsoft stattdessen nicht einfach Open Document unterstütze. Nach seiner Einschätzung gibt es dafür nur eine Erklärung: Über die Mitarbeit in den Standardisierungsgremien wolle der Konzern die Kontrolle wahren und so Konkurrenten in Schach halten. (wh) ◆

FRAGE DER WOCHE

Würden Sie bei gleichen
Konditionen den
Arbeitgeber
wechseln?

Ja 44,0

Ja

6,0

Habe keinen Arbeitgeber
(Freiberufler, arbeitslos etc.)

Keine Angaben

2,0

Nein

48,0

Die Computerwoche.de-Leser sind mehrheitlich (wenn auch nur knapp) ihrem gegenwärtigen Arbeitgeber gegenüber loyal.

Quelle: Computerwoche.de
Angaben in Prozent; Basis: 755

Hewlett-Packard überzeugt im Server- und PC-Geschäft

Nur aufgrund milliardenschwerer Umstrukturierungskosten durch Entlassungen sank HPs Profit im vierten Quartal im Vergleich zum Vorjahr.

Der Umsatz betrug im abgelaufenen Quartal (Ende: 31. Oktober 2005) 22,9 Milliarden Dollar, ein Anstieg um sieben Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum (21,4 Milliarden Dollar). Der Gewinn sank wegen der Sonderbelastungen von 1,09 Milliarden auf 416 Millionen Dollar.

Ähnlich das Bild für das gesamte Geschäftsjahr 2004/05: Der Umsatz legte von 79,9 Milliarden auf 86,7 Milliarden Dollar zu. Gleichzeitig sank der Profit von 3,5 auf 2,4 Milliarden Dollar.

Problemfelder im Lot

Positiv schlossen insbesondere HPs Problemfelder vergangener Quartale ab. Alle Produktsegmente des Unternehmens befinden sich in den schwarzen Zahlen. Auch die notorisch defizitäre Softwaredivision konnte die Verluste aus dem Vorjahr in Höhe von sieben Millionen Dollar, die im dritten Quartal 2004/05 sogar 40 Millionen Dollar betragen, in einen Profit von 27 Millionen Dollar umwandeln. Der Umsatz in dieser Geschäftseinheit stieg von 280 Millionen Dollar im Vorjahreszeitraum auf 311 Millionen Dollar.

Das Segment Enterprise Storage and Servers (ESS) legte ebenfalls ordentlich zu: 4,08 Milliarden Dollar Umsatz im Vorjahr stehen knapp 4,5 Milliarden Dollar im abgelaufenen Vierteljahr gegenüber. Der Gewinn in dieser Sparte vervierfachte sich von 100 auf 405 Millionen Dollar.

Die Personal Systems Group (PSG) baute das Geschäft um rund 8,5 Prozent auf 7,1 Milliarden Dollar aus. Damit ist dieses Produktsegment das umsatzträchtigste des Konzerns. Nicht überraschend bei den im PC-Geschäft knapp bemessenen Mar-



Neue Besen kehren gut: Mark Hurd hat Hewlett-Packard wieder auf Erfolgskurs gebracht.

gen fällt der Gewinn mit 200 Millionen Dollar vergleichsweise niedrig aus, allerdings hatte er im Vorjahreszeitraum lediglich 77 Millionen Dollar betragen. Mit Desktops machte das Unternehmen lediglich ein Prozent mehr Umsatz. Mit Notebooks wurden hingegen 23 Prozent mehr umgesetzt. HP lieferte 13 Prozent mehr Einheiten aus.

Gewinn und Marge der Druckersparte (IPG) gingen vor dem Hintergrund des anhaltenden Preiskampfes mit Dell und Lexmark deutlich zurück. Die operative Marge sank von 16,6 auf 13,2 Prozent, der operative Gewinn von 1,1 Milliarden auf 896 Millionen Dollar. Während im Privatkundengeschäft sechs Prozent mehr Geräte abgesetzt wurden, stieg der Umsatz um vier Prozent.

Gewinn sinkt bei Services

Im Firmenkundengeschäft kletterte der Absatz um 16 Prozent, der Umsatz dagegen nur um vier Prozent. Insgesamt erhöhten sich

die Erlöse auf 6,8 Milliarden Dollar (Vorjahr: 6,5 Milliarden Dollar).

Mit Services verdiente HP 322 Millionen Dollar. Dieser Gewinn ist niedriger als im vierten Quartal 2003/04, als ein Profit von 375 Millionen Dollar erwirtschaftet werden konnte. Der Umsatz hingegen stieg von knapp 3,7 auf 3,9 Milliarden Dollar.

Alarmglocken schrillen

Das Ergebnis für das Gesamtjahr 2004/05 stellt sich ähnlich dar: Auch hier legte die Server- und Speichereinheit von knapp 15,1 auf 16,7 Milliarden Dollar Umsatz zu, verfünffachte dabei aber den Gewinn auf 810 Millionen Dollar. HP Services erwirtschaftete 15,5 Milliarden Dollar Umsatz (plus elf Prozent), der Gewinn sank auf 1,15 Milliarden Dollar (Vorjahr: 1,28 Milliarden Dollar). Auch das PC-Geschäft machte wieder ordentliche Profite: Gegenüber dem Vorjahr verdreifachte sich der Gewinn auf 657 Millionen Dollar. Der Umsatz stieg von 24,6 auf 26,7 Milliarden Dollar.

Allerdings dürfte das Ergebnis von HPs Paradedivision, dem Druckerbereich, die Alarmglocken schrillen lassen: Zwar fuhr das Unternehmen einmal mehr satten Gewinne ein. Die fielen allerdings von 3,8 auf 3,4 Milliarden Dollar um 10,5 Prozent. Gleichzeitig stieg der Umsatz von 24,2 auf 25,2 Milliarden Dollar.

Für das laufende erste Geschäftsquartal stellte HP den Anlegern vor Sonderaufwendungen 46 bis 48 Cent Gewinn pro Aktie in Aussicht. Darin seien Kosten von drei bis vier Cent für aktienbezogene Vergütungsprogramme nicht enthalten. Analysten hatten im Schnitt mit 44 Cent gerechnet. (jm)

Nokia kauft Intellisync für 430 Millionen Dollar

Die Finnen greifen Blackberry und Microsoft im Markt für mobile E-Mail-Systeme an.

Rund 430 Millionen Dollar will Nokia für die Übernahme der US-amerikanischen Software-schmiede Intellisync bezahlen. Das 1992 gegründete Unternehmen mit rund 450 Mitarbeitern hat sich auf die Entwicklung von Synchronisierungssoftware für mobile Endgeräte sowie E-Mail-Push-Lösungen spezialisiert. Pro Aktie erhalten Intellisync-Eigner 5,25 Dollar. Die Transaktion soll im ersten Quartal 2006 erfolgen.

Offene Lösungen

Mit der Übernahme von Intellisync will Nokia vor allem sein Angebot an mobilen Lösungen für Unternehmen vergrößern. So hatten die Finnen zwar erst im September mit dem „Nokia Business Center“ einen eigenen E-Mail-Push-Ansatz vorgestellt, doch das Produkt hatte einen gravierenden Nachteil: Als proprietäre Lösung unterstützt es vorerst nur Nokia-Endgeräte. Intellisync hatte sich in der Vergangenheit bereits breiter aufgestellt und seine Systeme beispielsweise mit populären Endgeräteplattformen wie Pocket-PC, Tablet-PC oder Palm kompatibel gemacht. Mit der Technik von Intellisync, so Nokia, wolle man dem Anwender künftig die Möglichkeit geben, sich über jedes beliebige Gerät mit beliebigen Datenquellen, Anwendungen oder Netzwerken zu verbinden. „In Anbetracht der Bedürfnisse unserer Kunden“, erklärt Mary McDowell, Executive Vice President und General Manager der Nokia-Unternehmenseinheit

Enterprise Solutions, „stellt der Kauf von Intellisync die beste Möglichkeit dar, Lösungen für diese Herausforderungen zu bieten.“

Analysten bewerten die Übernahme als strategisch wichtig für Nokia. Die Finnen würden damit ihre Position im Business-Kunden-Segment stärken. Hier hatte im Mobile-E-Mail-Bereich Research in Motion (RIM) mit dem Blackberry erfolgreich Fuß gefasst. Doch RIM ist nicht der einzige Konkurrent, auf den Nokia trifft. Microsoft versucht hier mit Windows Mobile Marktanteile zu erobern, und andere Hersteller wie IBM oder Sybase haben den lukrativen Markt ebenfalls im Visier. (hi)



Mary McDowell will mit Intellisync-Hilfe mehr Endgeräte unterstützen.

Yankee Group wechselt erneut den Besitzer

Das Marktforschungsunternehmen geht an eine Investorengruppe.

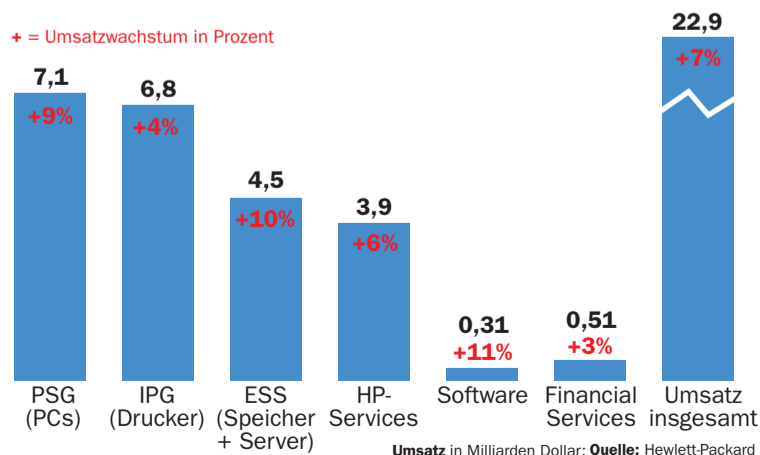
Die Bostoner IT-Marktforschungsgesellschaft Yankee Group wechselt, nachdem sie vor anderthalb Jahren von Reuters verkauft worden war, erneut den Besitzer. Eine Investorengruppe unter Führung der Private-Equity-Gesellschaft Alta Communications erhielt den Zuschlag. Die frühere Forrester-Managerin Emily Nagle Green ist als Investorin im Boot und wird Yankee-CEO Brian Adamik nach einer kurzen Übergangszeit an der Spitze des Unternehmens ablösen. Finanzielle Details wurden nicht bekannt.

In einer Stellungnahme bezeichnete Green, zuletzt CEO von Cambridge Energy Research Associates, Hightech als ihre Lei-

denschaft. Angesichts der wieder steigenden IT-Budgets sei sie von dem Erfolg von Marktforschungsfirmen überzeugt, die Daten in einer zeitgemäßen und flexiblen Weise, etwa via Internet, verfügbar machen. Die Yankee Group habe sich in den vergangenen Jahren zwar wacker geschlagen, habe aber von der Markterholung nach dem Einbruch der IT-Branche im Jahr 2001 nicht profitieren können. Sie und die Investoren von Alta hätten einige Ideen, wie die Yankee Group wachsen und in neue Bereiche vordringen könnte. Die 1970 gegründete Company beschäftigt 164 Mitarbeiter und konzentriert sich auf Themen aus dem IT- und TK-Umfeld. (mb)

Steigende Umsätze in allen Bereichen

+ = Umsatzwachstum in Prozent



Überraschend stark wuchsen Server- und PC-Sparte, während das Druckergeschäft unter dem Preisverfall leidet.