

COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



VOICE OVER IP

Mehr Call-Center fürs Geld

Mit virtuellen Call-Centern spart der Kunde nicht nur Geld, sondern kann sich auch eine sanfte Migration auf VoIP leisten. **SEITE 26**



INFRASTRUKTUR

SOA im Bestellprozess

Ein Mittelständler hat mit Web-Services eine Standardschnittstelle für die Anbindung der Kundensysteme geschaffen. **SEITE 37**



NEUE PROBEZEIT

Kleine Firmen profitieren

Die Verlängerung der Probezeit kommt vor allem kleineren Unternehmen zugute. Arbeitnehmer-Lebensläufe belastet die neue Regel dagegen. **SEITE 44**

Excel-Bug zur Auktion bei Ebay

Beim Online-Auktionshaus Ebay hat ein User namens „fearwall“ eine „brandneue Schwachstelle in Microsoft Excel“ zur Versteigerung angeboten. Innerhalb von etwa 24 Stunden gingen über 20 Gebote ein, der Preis kletterte von einem US-Cent auf 56 Dollar. Auf Beschwerde von Microsoft bei Ebays „Trust-and-Safety“-Team hin wurde das Angebot dann jedoch gelöscht. Der Fehler scheint aber tatsächlich zu existieren. Microsoft untersucht das Problem gegenwärtig und arbeitet an einem Patch. (ave) ♦

ZAHL DER WOCHE

60 Milliarden Dollar werden indische IT-Dienstleister im Jahr 2010 mit Offshore-Services einnehmen. Damit würde ihr Geschäft Jahr für Jahr um 25 Prozent zulegen. Das geht aus einer aktuellen Erhebung des indischen Branchenverbands Nasscom (National Association of Software and Service Companies) hervor. Als Wachstumsengpass könnte sich Fachkräftemangel erweisen. Zurzeit arbeiten etwa 3,5 Millionen IT-Experten in der Branche. Der Bedarf im Jahr 2010 beläuft sich auf rund 8,8 Millionen Mitarbeiter.

Wie NTP RIM zur Kasse bitten will

Die Patentfirma NTP fordert vom „Blackberry“-Hersteller Research in Motion (RIM) 5,7 Prozent von dessen künftig in den USA erzieltom Umsatz, damit sie ihre anhängige Klage gegen die Kanadier fallen lässt. Es dürfte sich um Hunderte Millionen Dollar handeln, da die Patente von NTP in den Vereinigten Staaten bis zum Jahr 2012 gelten. Ob es zu einem Vergleich kommt, ist ungewiss. NTP will ansonsten eine einstweilige Verfügung erwirken, die RIM den Verkauf und Betrieb seiner Push-E-Mail-Geräte und -Dienste in den USA untersagt. Die Blackberry-Firma versucht mit allen Mitteln, dies zu verhindern. (tc) ♦

SAP bastelt wieder am Mittelstandskanal

Neuer Chef, neuer Vertriebskanal und Branchenorientierung sollen das Geschäft ankurbeln.

Ab dem 1. Januar 2006 wird Andreas Naunin den Geschäftsbereich Mittelstand der SAP in Deutschland verantworten. Der bisher für die Mittelstands-Unit der Walldorfer in Deutschland verantwortliche Michael Schmitt wird das Geschäft dann nur noch auf DACH-Ebene führen. Die Umsatzverantwortung für den Geschäftsbereich Mittelstand in Deutschland liegt allerdings ab dem neuen Jahr bei Andreas Naunin, der an den SAP-Vertriebsleiter Stefan Höchbauer berichten wird. Das bestätigte SAP gegenüber dem Fachblatt „is-report“. Während der bisherige Mittelstandschef Schmitt seine Wurzeln im Consul-



Michael Schmitt: SAPs Mr. Mittelstand gibt Deutschlandgeschäft ab.

ting hat, verantwortete Naunin den Direktvertrieb für die Branche der Service-Provider und gilt als Macher.

Mit Naunin bekommt die Organisation eine stärkere Branchenorientierung. Die Walldorfer wollen demnach Branchen durchgehend mit allen Produktlinien unabhängig vom Vertriebskanal adressieren. Laut SAP-Manager Eric Duffaut sei man zwar mit dem aus Baseline, Best Practices, Mysap All-in-One sowie Business One

(SBO) bestehenden Portfolio im Mittelstand gut positioniert, müsse aber mehr Präsenz zeigen und die Vertriebskapazitäten steigern, um den Markt besser abzudecken. **Fortsetzung auf Seite 4**

WM 2006: Kritik von Datenschützern

Beschäftigte sollen durchleuchtet werden.

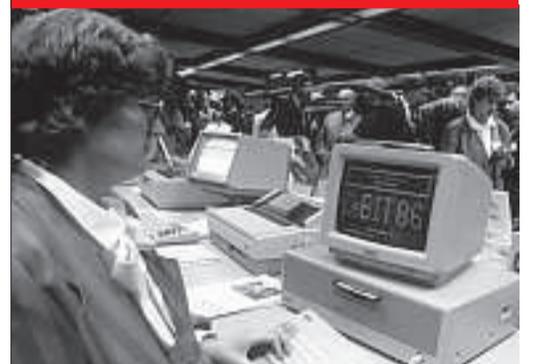
Die Sicherheitsvorkehrungen für die Fußballweltmeisterschaft 2006 geraten ins Fadenkreuz der Kritik. Für Aufregung sorgt dabei ein Akkreditierungsverfahren, mit dem Verfassungsschützer und Kriminalpolizei Personen durchleuchten wollen, die aus Berufsgründen Zutritt zu bestimmten, nicht öffentlichen Bereichen in den Stadien erhalten müssen. Etwa 250 000 Personen, darunter Journalisten, Mitarbeiter von Hilfsorganisationen, Polizisten und Servicekräfte wären davon betroffen.

Sie sollen sich damit einverstanden erklären, dass die Behörden ihre Vorgeschichte klären dürfen. Nach Ansicht des Unabhängigen Landeszentrums für Datenschutz (ULD) Schleswig Holstein, einer der 16 Datenschutzbehörden auf

Landesebene, ist dies unter anderem wegen der fehlenden „gesetzlichen Eingriffsgrundlage“, Defiziten beim Rechtsschutz und beim Auskunftsverfahren, Zweifeln an der Verhältnismäßigkeit und an der rechtlichen Wirksamkeit der Einwilligungserklärung unzulässig.

Die gesetzlichen Vorschriften, so das ULD, sähen Sicherheitsüberprüfungen bei Großveranstaltungen nicht vor. Das ist von Land zu Land verschieden, weswegen auch nicht alle Datenschützer der Länder hinter der Aktion stehen. Rheinland-Pfalz und Hessen unterstützen den Protest nicht. Das ULD befürchtet, dass möglicherweise Personen ausgeschlossen werden, obwohl sie nur rechtlich erlaubte und geschützte Tätigkeiten ausgeführt haben. (ave) ♦

DIESE WOCHE



30 Jahre CeBIT

Ob sie ihre besten Jahre noch bevorstehen oder bereits hinter sich hat, ist umstritten. Doch die CeBIT bleibt aller Unterhaltungselektronik zum Trotz das Ereignis der ITK-Branche.

Thema der Woche **SEITE 14**

Düstere Zukunft für SBS

Dem Geschäftsbereich der Siemens AG droht die Zerschlagung. Dem Vernehmen nach will Siemens-Chef Klaus Kleinfeld noch in diesem Jahr eine Lösung präsentieren.

Nachrichten **SEITE 5**

Microsoft präsentiert CRM 3.0

Das Produkt soll nach dem Willen der Redmonder nicht nur in kleinen Unternehmen eingesetzt werden. Auch größere Firmen beziehungsweise Filialen oder einzelne Abteilungen hätten durchaus dafür Verwendung.

Nachrichten **SEITE 8**

VMware Player kostenlos

Der Player, mit dem sich auf einem PC eine virtuelle Maschine einrichten lässt, steht ab sofort zum kostenlosen Download bereit.

Nachrichten **SEITE 12**



Endpoint Security im Unternehmen: Sicherheit managen mit System



09. Februar 2006, Dorint Sofitel Pallas Wiesbaden



Herausforderung IT-Security und System-Management

Die Sicherheit Ihrer Unternehmens-IT bei stets aktueller Konfiguration zu gewährleisten, gehört zu den größten Herausforderungen, mit denen Sie es als IT-Entscheider, Systemadministrator oder Sicherheitsverantwortlicher zu tun haben. Bei der Verwaltung Ihrer IT-Ressourcen müssen Sie sich darauf verlassen können, dass Viren und andere Gefahren rechtzeitig erkannt und eliminiert werden.

Schützen Sie Ihr Unternehmen proaktiv

Auf der Endpoint Security Innovation Road Show stellen wir Ihnen vor, wie die automatisierte, zentrale Verwaltung von IT-Ressourcen das Konfigurationsmanagement und Reporting vereinfacht und Ihre Systeme sicherer macht.

- »» Sie erfahren, wie Sie Schritt halten mit Sicherheits-Patches und Antiviren-Updates und Ihre IT bis zum Endpoint schützen.
- »» Diskutieren Sie mit Experten, wie Hard- und Software automatisch erkannt und verwaltet werden kann bei gleichzeitiger Migration von Nutzern und Nutzerprofilen auf neue Betriebssysteme.
- »» Verschaffen Sie sich einen Überblick über den Markt und über die Bedeutung von intelligenter Patch-Management-Software.
- »» Diskutieren Sie mit Experten über die Möglichkeiten für Ihr Unternehmen und Ihre IT-Ressourcen.

Ein Vormittag, der es in sich hat

- 09:00 Aktuelle Security Trends und ihr Nutzen
Rüdiger Krojnewski, Senior Consultant CIO Issues – Enterprise Systems Management & IT Security, Forrester
- 09:30 Systeme absichern mit Intel® AMT, Referent: Firma Intel
- 09:50 Neue Software Strategien, Referent: Firma Macrovision
- 10:00 System Defense, Referent: Firma Lenovo
- 10:15 Verteidigungslinie Endpoint Security
Detlef Lüke, Senior Technical Consultant, LANDesk
- 11:15 Wie sicher sind Ihre Daten wirklich? – Live Hacking Demo
Sebastian Schreiber, Geschäftsführer SySS GmbH
- 12:15 Best Practice: LANDesk-Kunde Dyckerhoff stellt seine Sicherheitsstrategie vor
Thorsten Pauli, Referent für Desktop-Management und Client-Security, Dyckerhoff AG
- 12:45 IT-Systeme effizienter schützen – Fragen und Antworten
Diskussion, moderiert von IDG-Redakteur Uwe Küll

Jetzt online anmelden unter:

www.idg-veranstaltungen.de/endpoint-security

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs bearbeitet.

Präsentiert von

LANDesk
SOFTWARE

intel.

lenovo

macrovision

Medienpartner

COMPUTERWOCHE

WebSphere



IBM WEBSHERE PRÄSENTIERT

SIE vs UMSCHREIBEN, UMDENKEN, ALLES UMWERFEN

MANGELNDE FLEXIBILITÄT TRIFFT AUF SERVICE-ORIENTED ARCHITECTURE (SOA)

**PLUS: HANDFESTE BUSINESS-VORTEILE ★ BEST PRACTICES FÜR BESTE ERGEBNISSE
MEHR ALS 10 JAHRE ÜBERLEGENE KOMPETENZ BEI INTEGRATION**

MIT DABEI:

DER SCHNELLERE UND EINFACHERE WEG, SOA ZU IMPLEMENTIEREN

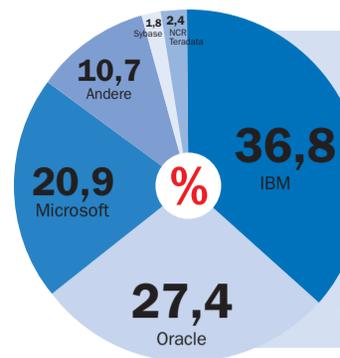
SUPPORT FÜR ÜBER 80 BETRIEBSSYSTEM-KONFIGURATIONEN

UNSCHLAGBARE BRANCHEN- UND PROZESSEXPERTISE

IBM MIDDLEWARE. LEISTUNGSSTARK. BEWÄHRT.

HOLEN SIE SICH DEN SIEG UNTER WWW.IBM.COM/MIDDLEWARE/SOA/DE
BEI DIESEM KAMPF KÖNNEN SIE IHRE VORHANDENEN INVESTITIONEN MIT IN DEN RING NEHMEN

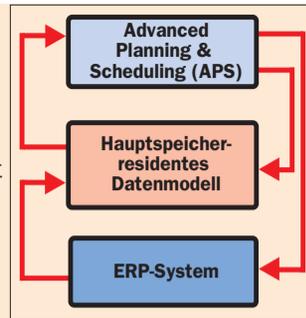
IBM, das IBM Logo und WebSphere sind Marken oder eingetragene Marken der International Business Machines Corporation in den Vereinigten Staaten und /oder anderen Ländern. Andere Namen von Firmen, Produkten und Dienstleistungen können Marken oder eingetragene Namen ihrer jeweiligen Inhaber sein. ©2005 IBM Corporation 2005. Alle Rechte vorbehalten. O&M IBM SW 34/05



Nervöse Platzhirsche im Datenbankmarkt 6
Trotz kleiner Marktanteile reagieren die Platzhirsche im Datenbankmarkt nervös auf die Newcomer aus dem Open-Source-Lager. Sie fürchten die Austauschbarkeit ihrer Produkte.

SCM-Systeme im Vergleich 18

Die Supply Chain verspricht noch viel Rationalisierungspotenzial. Das Barc-Institut gibt eine Übersicht über neun Mittelstandslösungen für Advanced Planning & Scheduling.



Von Gewinnern und Verlierern 30

2005 sind einige Firmen und Trends groß herausgekommen. Und das zu Recht. Das Jahr konnte aber auch Unternehmen und technische Entwicklungen, die in der Versenkung verschwanden. Ebenfalls zu Recht.



NACHRICHTEN

- Neue Service-Provider 5**
ProduktHersteller wie Lucent und Dell drängen in den Markt für Dienstleistungen und machen den Schwer- gewichten IBM, EDS und CSC das Leben schwer.
- Opentext setzt auf Branchenriesen 12**
Künftig will der Content-Management-Anbieter seine Produktstrategie stärker an Microsoft und SAP ausrichten.
- Mehr Stellen online 13**
Die Zahl der Jobofferten, die COMPUTERWOCHE und Jobs- cout 24 online anbieten, nahm um gut zehn Prozent zu.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

- Stratus öffnet sich Linux 20**
Die fehlertoleranten T60-Server auf Intel-Xeon-Basis laufen nun auch mit Red Hat Linux.
- Soft M integriert Workflow 21**
Das ERP-System erlaubt die Modellierung ereignisgesteuerter Geschäftsvorgänge.
- Bea homogenisiert Portaltechnik 22**
Stärken der eigenen Technik und die des Plumtree-Portals werden zusammengeführt.
- Windows Mobile lernt Notes 23**
Commontime hat eine E-Mail-Push-Lösung für Notes auf Pocket-PCs entwickelt.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

PRAXIS

- Wege zum sicheren WLAN 24**
Bei Planung, Aufbau und Betrieb drahtloser Netze ist das Thema Security ein ständiger Begleiter. Ein Überblick zu Grundregeln, typischen Schwach- stellen und deren Behebung.
- CW-Serie Voice over IP 26**
Teil 4: Virtualisierung als sanfter Migrationspfad zu VoIP in Call-Centern.

IT-STRATEGIEN

- Kundenintegration auf SOA-Basis 37**
Über Web-Services hat Dorma-Glas einen durch- gängigen Bestellprozess von der Materialwirtschaft der Kunden bis ins eigene ERP-System geschaffen.
- Hilfestellung für Banken 38**
Mit einem „Industry Value Network“ will SAP den Finanzdienstleistern den Weg in die Service- orientierte Welt ebnen.
- Zumindest der Geist ist willig 39**
Mehr als die Hälfte der deutschen Unternehmen hat sich mit dem Thema SOA schon konkret auseinander gesetzt.

IT-SERVICES

- Unilog und Logica fusionieren 41**
Gemeinsam wollen die IT-Dienstleister zum internationalen Anbieter reifen. Der Merger ist bei- spielhaft für andere nationale Service-Provider.
- Call-Center sorgen sich um Qualität 42**
In der Branche kursiert eine Vielzahl von Qualitätssiegeln. Near- und Offshoring-Projekte sind selten.

JOB & KARRIERE

- Kleine Firmen sind im Vorteil 44**
Die neue Bundesregierung plant, die Probezeit von sechs auf 24 Monate zu verlängern, was in der IT-Industrie kontrovers diskutiert wird.
- Beraterin misst Teameffizienz 45**
Träge Entscheidungsprozesse und unklare Strategien blockieren IT-Beschäftigte in der Projektarbeit.
- Kein Ärger mit dem Finanzamt 46**
Obleich der Staat Entwicklern den Status als Freiberufler zugesteht, gibt es noch Probleme mit der Anerkennung.

SCHWERPUNKT

- Was CIOs bewegt... 28**
Top-IT-Verantwortliche verraten, welche technischen Entwicklungen sie für besonders interessant halten...
- ...wie sie ihren Job sehen... 29**
... warum wirtschaftliches Denken wichtig ist...
- und was sie gelesen haben**

STANDARDS

Impressum	42
Stellenmarkt	47
Zahlen – Prognosen – Trends	50
Kunden-Passwort: Abo-Plus/Members Only	WQQ673

COMPUTERWOCHE.de

HOT TOPICS

- In zehn Schritten zur SOA
- Die Zeche zahlen oft die Mitarbeiter
- Gute Noten für Java-Applikations-Server

Letzte Karriere-Tipps vor Weihnachten



Interessieren Sie sich für eine Karriere im Bereich Business Intelligence (BI)? Anne Dörrhöfer, Director Human Resources and Finance bei SAS Deutschland, informiert Sie noch bis zum 22. Dezember 2005 über die Einstiegschancen und Berufs- aussichten in der Branche.

www.computerwoche.de/job_karriere/karriere_ratgeber

Acht Farbdrucker im Test

Farblaserdrucker für kleinere und mittlere Unternehmen können inzwischen 24 bis 30 Seiten pro Minute drucken. Allerdings bleiben die Kosten für Geräte und Zu- behör hoch. Der COMPUTERWOCHE Product Guide testete acht Drucker von sieben Herstellern.

www.computerwoche.de/productguide



**Ihr Weg zum nahtlosen Kundendialog:
Die vernetzten IT-Services von BT.**

In der digital vernetzten Wirtschaft möchten Ihre Kunden selbst entscheiden, wann, wie und von welchem Ort aus sie Ihr Unternehmen kontaktieren.

Mit den vernetzten IT-Services von BT sorgen Sie für einen deutlich effizienteren Kundenservice, denn Ihre Servicemitarbeiter haben jederzeit und überall Zugriff auf alle Transaktionsdaten Ihrer Kunden. So steigern Sie nicht nur die Kundenzufriedenheit, sondern auch die Wirtschaftlichkeit Ihres Unternehmens.

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



MENSCHEN

Frank Schiewer wird Vorstand bei Alfabet



Die Alfabet AG, Anbieter einer prozessorientierten Standardsoftware-Lösung für die IT-Planung, hat Frank Schiewer (46) als Vorstand verpflichtet. Schiewer soll sich in erster Linie um den Ausbau des Vertriebs und des Dienstleistungs-geschäfts bei dem Berliner Softwarehaus kümmern. Zuvor arbeitete er bei Think 3. Vor seiner Tätigkeit bei Think 3 fungierte er als Country Manager bei J.D. Edwards Deutschland.

Matthias Jarke weiter Präsident der GI

Matthias Jarke (53), von der Rheinisch-Westfälischen Technischen Hochschule (RWTH) Aachen ist für eine zweite Amtszeit zum Präsidenten der Gesellschaft für Informatik (GI) gewählt worden. Als Vizepräsidenten neben Jarke fungieren Albert Mas y Parareda (BMW Group), Ernst Mayr (Technische Universität München), Andreas Oberweis (Universität Karlsruhe), Stefan Kirn von der Universität Hohenheim, Agnes Koschmider (Universität Karlsruhe) sowie Gerit Sonntag von der Deutschen Forschungsgemeinschaft.

Wurzel bei Bearingpoint

Die Technologie- und Management-Beratung Bearingpoint hat Hans-Werner Wurzel (46) zum Senior Vice President Account Management im Geschäftsbereich Commercial Services (CS), Region Europa, Naher Osten und Afrika (Emea), ernannt. Wurzel war zuletzt als Mitglied des Vorstandes der CSC Ploenzke AG für die Geschäftsbereiche Industrie, Handel und Logistik des Unternehmens in Deutschland verantwortlich.



Louis Slaats ist Cartesis-Geschäftsführer

Cartesis Deutschland GmbH, Anbieter von Business-Performance-Management-Software (BPM), hat Louis Slaats mit sofortiger Wirkung zum neuen Geschäftsführer ernannt. Der gebürtige Holländer war seit Mai 2003 als Geschäftsführer für Outlooksoft Deutschland tätig. Hier leitete er unter anderem die Gründung der deutschen Niederlassung. Davor war er drei Jahre bei Hyperion Solutions als Vice President Central and Eastern Europe sowie als Geschäftsführer aktiv.

Wahl ist top bei Kabel Deutschland



Der Aufsichtsrat von Kabel Deutschland hat die Geschäftsführung des Unternehmens neu geordnet: Der 40-jährige Christoph Wahl (Foto) wurde zum Sprecher der Geschäftsführung ernannt. Manuel Cubero (42), bisher Direktor des Bereichs Kabelfernsehen, rückt als neues Mitglied der Geschäftsführung in die oberste Führungsebene auf. Roland Steindorf (52), ist mit sofortiger Wirkung von seiner Position als Vorsitzender der Geschäftsführung zurückgetreten.

Thomas Osburg ist D21-Vorstandsmitglied

Thomas Osburg wurde zum Vorstandsmitglied der Initiative D21 gewählt. Osburg, der bei Autodesk als Manager Education für den Bereich Zentraleuropa tätig ist, arbeitet zusammen mit weiteren Vertretern und Geschäftsführern in der nach eigenem Bekunden größten europäischen Public Private Partnership, zu deutsch einer Interessengemeinschaft und Partnerschaft zwischen Wirtschaft und Politik. Vorstandsvorsitzender der D21-Initiative ist weiterhin Thomas Ganswindt von Siemens, der in diesem Amt bestätigt wurde.

Personalmitteilungen bitte an Menschen@Computerwoche.de

Kolumne

Warum SBS unter den Hammer kommt

Ob Siemens-Chef Klaus Kleinfeld das für Samstag anberaumte Frühstück mit Analysten in London nun dazu nutzt, die Zerschlagung von SBS anzukündigen oder nicht: Den Siemens-Bereich wird es in seiner heutigen Form nicht mehr lange geben. Für die ausge-rufenen Renditeziele von sechs Prozent ist SBS falsch konstruiert.

Wie das „Leipziger Allerlei“, das nach einem Festmahl aus den Resten des Gelages zusammengerührt wird, besteht der Bereich zwar aus eigentlich guten Ingredienzien, doch die harmonisieren nicht so miteinander, dass sie sich gegenseitig stärken könnten. Sind produktnahe Dienstleistungen und das Outsourcing-Geschäft noch verwandt, findet zwischen ihnen und dem Projektgeschäft kaum Austausch statt. Darüber hinaus behindert der wegen seiner Stabilität eigentlich erstrebenswerte interne Umsatz mit Siemens das Erreichen der Profitabilitätsziele. Der Anteil der kaptiven Umsätze ging in den vergangenen Jahren kontinuierlich auf heute etwa 23 Prozent zurück, und zwar weil die anderen Siemens-Bereiche weniger Aufträge beziehungsweise für die gleichen Aufträge weniger Geld an SBS gegeben haben. Damit verschwand bei gleich hohen Personal- und Strukturkosten zunehmend die Möglichkeit, weniger profitable Drittgeschäfte mit lukrativem Inhouse-Geschäft auszugleichen. Daran hat offenbar auch die Anweisung an die Konzernbereiche nichts geändert, verstärkt



Christoph Witte
Chefredakteur CW

bei SBS einzukaufen. Jetzt zieht Kleinfeld die Konsequenzen.

Höchstwahrscheinlich wird das Geschäft mit der Hardwarewartung bei FSC untergebracht. Damit wären gut eine Milliarde Euro des 5,4 Milliarden Euro umfassenden Gesamtgeschäfts der SBS in einem Siemens-Joint-Venture versammelt.

Auch für das erhebliche größere Outsourcing-Geschäft der Münchner sind bereits Kooperationspartner im Gespräch. Immer wieder wird der französische Dienstleister Atos Origin genannt, der sich das Geschäft offenbar gern einverleiben würde.

Das im Geschäftsbereich Solution Business zusammengefasste Projekt- und Integrationsgeschäft dürfte indes schwer zu verkaufen sein. Es ist kurzfristiger Natur, und der über die Aufträge hinausgehende Wert des Bereichs besteht in den Mitarbeitern. Beobachter berichten jedoch, dass Siemens gerade in diesem Geschäftszweig eine Menge Consultants mit zurzeit kaum gefragtem Know-how an Bord hat, die folgerichtig auch bei weitem nicht ausgelastet sein sollen. Deshalb ist es wahrscheinlich, dass Siemens diesen Bereich wie kolportiert zunächst selbst weiterführt und dann irgendwann einschlafen lässt.

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.

SAP bastelt wieder am Mittelstandskanal

Fortsetzung von Seite 1

SAP wird deshalb ebenfalls ab 1. Januar 2006 mit Telesales beziehungsweise Tele-Web-Sales einen neuen Vertriebskanal einführen, der den bisherigen Direktvertrieb und vor allem das Geschäft mit Partnern ergänzen und unterstützen soll.

Als mittelständisch definieren die Walldorfer Unternehmen, die bis zu einer Milliarde Euro pro Geschäftsjahr umsetzen und weniger als 2500 Mitarbeiter beschäftigen. Bis 2010 wollen die Walldorfer in diesem Segment 45 Prozent ihres Umsatzes erwirtschaften. Derzeit beträgt der Anteil nach eigenen Angaben 30 Prozent. Wie sich die Einnahmen

auf die einzelnen Produktlinien verteilen, wollte SAP nicht bekannt geben. Während sich die auf Mysap basierende ERP-Suite All-in-One für den gehobenen Mittelstand in Deutschland etabliert hat, kann das in C++ programmierte Business One für den unteren Mittelstand die adressierte Klientel noch nicht überzeugen.

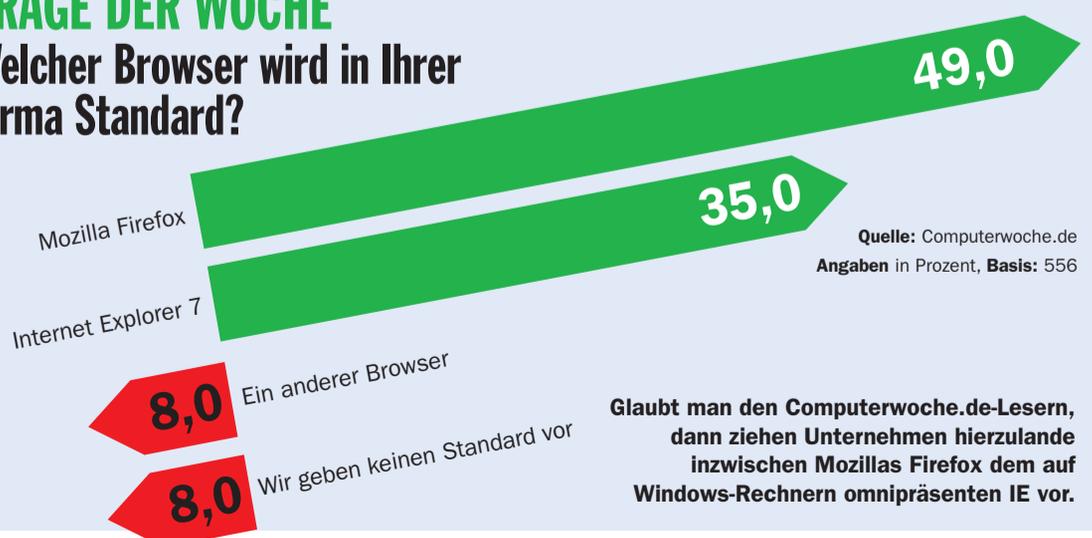
Knapp 19 Millionen Euro mit SBO

Zum Ende des dritten Quartals 2005 konnte SAP 1033 Business-One-Kunden in Deutschland vorweisen, die pro Installation Lizenzen für durchschnittlich sieben Anwender erwarben.

Demnach hat SAP etwas weniger als 19 Millionen Euro mit dem in Deutschland seit 2002 verfügbaren Business One erwirtschaftet. Vorausgesetzt, alle Kunden haben den Lizenzpreis von 2500 Euro pro Named User auch voll bezahlt. Vom Lizenzumsatz zahlt der ERP-Hersteller zirka 30 Prozent Marge an seine Vertriebspartner. Pro Jahr erlöste SAP in Deutschland somit rund 4,5 Millionen Euro mit Business One – im besten Fall. SAP hat SBO nicht selbst entwickelt, sondern zusammen mit der israelischen Softwarefirma des jetzigen Vorstandsmitglieds Shai Agassi übernommen. (ci) ◆

FRAGE DER WOCHE

Welcher Browser wird in Ihrer Firma Standard?



Quelle: Computerwoche.de
Angaben in Prozent, Basis: 556

Glaubt man den Computerwoche.de-Lesern, dann ziehen Unternehmen hierzulande inzwischen Mozillas Firefox dem auf Windows-Rechnern omnipräsenten IE vor.

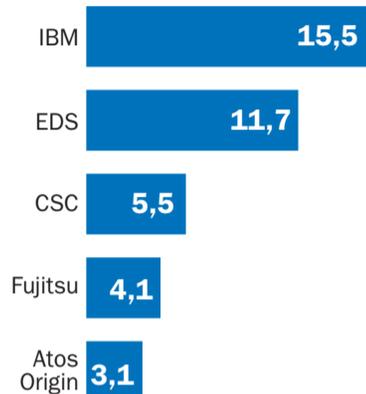
Konkurrenz für die etablierten Service-Provider

ProduktHersteller wie Lucent und Dell sowie Internet-Firmen drängen in den weltweiten Outsourcing-Markt.

Einem Bericht des Marktforschungshauses IDC zufolge erhöhen eine Reihe neuer IT-Dienstleister mit günstigen Preisen und Spezial-Know-how den Druck auf die weltweit führenden Service-Provider. Im IT-Outsourcing-Markt nennen die Marktforscher insbesondere Dell und Lucent. Der PC-Hersteller hat bereits große Aufträge für das Desktop-Management gewonnen. Der Equipment-Anbieter Lucent konzentriert seine Angebote auf den Betrieb von Kommunikationsnetzen und konnte ebenfalls einige große Deals verbuchen. Hinzu kommen die indischen Anbieter Tata Consultancy Services, Wipro Technologies und Infosys, die sich mit günstigen Angeboten und ausgefeilten Sourcing-Modellen ihren Platz im Servicemarkt erobern.

Derweil machen sich Firmen wie Salesforce.com die Möglichkeiten des Internets zunutze, indem sie Kunden gehostete Dienste etwa für das Customer-

Führende Outsourcer



Marktantelle in Prozent im Jahr 2004
Gesamt volumen: 84,64 Milliarden Dollar;
Quelle: IDC

IBM beherrscht den weltweiten Markt für IT-Outsourcing. In die Berechnung von IDC fließen nur IT-Infrastruktur-Aufträge ein.

Relationship-Management (CRM) bereitstellen. Auch diese Anbieter gefährden das Geschäft der klassischen Outsourcing-Anbieter, weil sie bedarfsgerechte und nutzungsabhängige Betriebsdienste liefern. IDC erwar-

tet, dass auch Internet-Firmen wie Amazon, Ebay, Google, AOL und Yahoo in den On-Demand-Markt einsteigen werden.

Bislang haben sich diese Entwicklungen nicht auf die Dominanz der drei weltweit größten IT-Dienstleister ausgewirkt – allerdings beziehen sich die aktuellsten IDC-Daten noch auf das Jahr 2004.

Sechs Prozent Wachstum

Demnach belegt IBM Global Services 15,5 Prozent des Marktes, auf den weiteren Rängen folgen EDS (11,7 Prozent) und CSC (5,5 Prozent). Unter den Top-Ten-Anbietern konnte Hewlett-Packard (HP) mit einem Plus von 22 Prozent das größte Wachstum vorweisen. Insgesamt belief sich der weltweite Outsourcing-Umsatz im Jahr 2004 auf 84,6 Milliarden Dollar. Bis 2009 rechnet IDC mit einem durchschnittlichen Jahreswachstum von sechs Prozent. Das Gesamtvolumen soll sich dann auf 112,5 Milliarden Dollar belaufen. (jha)

Yahoo übernimmt weiteren Online-Service

Nach dem Fotodienst Flickr kauft Yahoo mit del.icio.us noch ein Web-2.0-Startup.

Del.icio.us gilt als Pionier der Social-Bookmark-Services und machte sich einen Namen als Wegbereiter einer freien Verschlagwortung, die mittlerweile mit den Begriffen „Folksonomy“ und „Tagging“ bezeichnet wird. Das Unternehmen mit Kultstatus fungiert häufig als Vorzeigobjekt für das neue Web, das abwechselnd als „Web 2.0“, „Social Web“ oder „Read-Write-Web“ titulierte wird.

Der kostenlose Dienst erlaubt es seinen Benutzern, Lesezeichen anstatt lokal im Browser zentral im Internet zu verwalten. Die kollektive und transparente Beschreibung von Web-Inhalten durch Tausende Beiträger erzeugt für alle Beteiligten einen zusätzlichen Nutzen. So lässt sich etwa leicht herausfinden, welche Themen gerade populär sind oder wie viele andere Anwender eine bestimmte Website in ihr Portfolio aufgenommen haben.

Eigeninitiative gescheitert

Del.icio.us fand eine ganze Reihe von Nachahmern, darunter auch Yahoo. Dessen „MyWeb 2.0“, das sich derzeit noch im Betastadi-

um befindet, enthält unter anderem auch eine solche Komponente inklusive der Importmöglichkeit für del.icio.us-Bookmarks. Allerdings konnte Yahoo über mehrere Monate kaum eine nennenswerte Anwenderschaft gewinnen. Die Web-Company entschloss sich daher zur Übernahme von del.icio.us, das mehrere hunderttausend Benutzer haben soll. Eine Kaufsumme wurde nicht genannt, im Internet kursieren Zahlen in der Größenordnung von 30 bis 40 Millionen Dollar.

Teure One-Man-Show

Del.icio.us blieb von seinen Anfängen bis zuletzt im Wesentlichen ein Ein-Mann-Unternehmen, gegründet und geführt vom New Yorker Joshua Schachter. Erst kürzlich gewährte ihm Union Square Ventures die nötige Unterstützung für seine weitere Expansion. Unter dem Dach von Yahoo soll die zukünftige Entwicklung von del.icio.us enger mit jener des Fotodienstes Flickr abgestimmt werden, der erst vor ein paar Monaten an das Web-Portal gelangte. (ws)

SBS soll bis Jahresende zerlegt werden

Siemens will wesentliche Teile der IT-Tochter angeblich noch in diesem Jahr verkaufen.

Die Spekulationen über die Zukunft von Siemens Business Services (SBS) haben neue Nahrung bekommen. Einem Bericht der „Süddeutschen Zeitung“ zufolge wird der Konzern noch in diesem Jahr das Wartungsgeschäft an Fujitsu-Siemens Computers (FSC) verkaufen. Gegenüber der „Financial Times Deutschland“ bestätigten Unternehmenskreise

entsprechende Verhandlungen. Gerüchte über eine Fusion von FSC mit dem IT-Dienstleister kursieren bereits seit Monaten.

Der Bereich Product Related Service (PRS) erzielt mehr als eine Milliarde Euro Umsatz pro Jahr. Es ist kein Geheimnis, dass SBS den mit einfachen PC-Wartungsaufgaben betrauten Teil veräußern möchte. Bislang hieß es aber immer, man wolle an den mit

höherwertigen Supportdiensten besetzten Einheiten festhalten. In Deutschland hat SBS die PC-Wartungstochter Sinitec bereits an A&O verkauft.

Käufer bekommt Geld

Siemens ist zu 50 Prozent an FSC beteiligt, so dass Marktbeobachter nun mutmaßen, der Konzern schiebe das ungeliebte Geschäft unter Hochdruck an den Hard-

warehersteller ab. Einen Verkaufspreis wird Siemens für die SBS-Teile nach Einschätzung von Finanzanalysten nicht verlangen können, sondern ähnlich wie beim Verkauf der Handy-Sparte an Benq noch Geld an den neuen Eigner zahlen müssen. In dem Szenario wird zudem wieder Atos Origin ins Spiel gebracht. Der französische IT-Dienstleister soll Interesse an ei-

ner Übernahme des Outsourcing-Geschäfts haben. Das seit Jahren kriselnde Projektgeschäft Solution Business wird demnach in der Sparte Automatisierungs- und Antriebstechnik (A&D) aufgehen. Damit wäre SBS komplett filetiert. Nach vergleichbarem Muster hat Siemens-Chef Klaus Kleinfeld vor wenigen Monaten die radikale Sanierung der Logistiksparte L&A betrieben. (jha)

TechConsult

European
IT-Market
Analysts

**Wissen Sie,
welche Lösungen
Ihre Kunden
morgen kaufen
werden?**

Kein Markt ist so schnelllebig wie die Informations- und Kommunikationsindustrie (ITK). Und keiner ist so heterogen wie der deutsche Anwendermarkt. Nur zuverlässige Informationen über Investitionsplanungen und Anwenderbedürfnisse lassen Produktportfolio und Absatz sicher planen.

Wir untersuchen seit 1992 die ITK-Märkte in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Eine einzigartige Datenbasis und unsere langjährige ITK-Expertise ermöglichen eine umfassende und kompetente Beratung, wenn es um Märkte der Zukunft geht.

Sprechen Sie noch heute mit den Experten der TechConsult GmbH in Kassel, München, Zürich und Wien: Telefon +49 (0) 5 61 81 09-138
www.techconsult.de