

COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



SERIE

IT-Giganten: SAP

SAP hält den Wettbewerb auf Distanz. Der einzige Unsicherheitsfaktor für die Walldorfer: Gehen die Kunden das Innovationstempo mit? **SEITE 10**



WISSENSCHAFT

2006 – Jahr der Informatik

Viele Initiativen und einen Haufen Geld verspricht Bundesforschungsministerin Annette Schavan Wissenschaftlern und der Industrie. **SEITE 14**



KARRIERE

Die Personalpläne der CIOs

Flexibilität und Einsatzbereitschaft sind mehr als nur Worthülsen, meint Bodo Deutschmann, CIO der Kögel Fahrzeugwerke. **SEITE 42**

Internet-TV: Erst 2015 kommt der Durchbruch

Internet-, Telefon- und Multimedia-Services aus einer Leitung, auch als Triple-Play bekannt, wird sich erst 2015 im deutschen Markt etabliert haben. Zu dieser Erkenntnis kommt eine Studie der Deutschen Hochschule für Verwaltungswissenschaften (DHV), in deren Rahmen 114 Experten und mehr als 6000 Konsumenten befragt wurden. Kabelgesellschaften, TK-Anbieter und Medienhäuser basteln indes schon heute an den künftigen Angeboten. So will die Deutsche Telekom bereits im Sommer Bandbreiten von 50 Mbit/s liefern. Als Zugpferd für das Internet-TV sieht T-Online-Chef Rainer Beaujean Bundesliga-Übertragungen. (ba) ♦

ZAHL DER WOCHE

100 000 öffentliche Wi-Fi-Hot-Spots sind weltweit installiert, berichtet Ji-Wire Inc., das seit 2003 ein Verzeichnis der Zugangsstellen führt. Danach sind in den USA mit 37 073 die meisten Hot Spots eingerichtet, gefolgt von Großbritannien mit 12 668 und Südkorea mit rund 9415. Deutschland liegt mit 8614 Einwahlstellen auf Platz vier, gefolgt von Japan (5951) und Frankreich (3886). Die Stadt mit den meisten öffentlichen Wi-Fi-Knoten ist Seoul (2056) vor Tokio (1802) und London (1627). Insgesamt sind 8118 Zugänge kostenfrei.

Für RIM wird es eng

Im Patentstreit mit der Lizenzverwertungsgesellschaft NTP hat Blackberry-Hersteller RIM einen Rückschlag erlitten. Der oberste US-Gerichtshof lehnte eine Verhandlung des Falls ab. Die Kanadier hatten gehofft, dass der Supreme Court die NTP-Klage abweisen wird, weil RIM in Kanada operiere und damit nicht unter US-Recht falle. Nun ist wieder das Bezirksgericht in Richmond, Virginia, für den Fall zuständig, wo er zuerst verhandelt wurde. Dort unterlag RIM im ersten Verfahren im Jahr 2003 gegen NTP und sah sich mit einem drohenden Verkaufsstopp konfrontiert. (hi) ♦

Führungschao bei Bearingpoint

Die deutsche Niederlassung des IT-Beratungshauses hat die halbe Geschäftsführung ausgewechselt. Über die Gründe schweigt sich das Unternehmen aus.

Drei von sechs Top-Managern haben innerhalb weniger Tage ihren Platz in der deutschen Geschäftsführung der Bearingpoint GmbH in Frankfurt am Main geräumt. In der zweiten Januarwoche verließ Hendrik Ansink als Sprecher der Geschäftsführung das Unternehmen, am 19. Januar unterschrieb Steffen Seeger, stellvertretender Geschäftsführer und Europa-Chef, einen Aufhebungsvertrag. Ende Dezember 2005 kündigte Vertriebschef und Mitglied der Geschäftsführung Beat Leimbacher sein Ausscheiden zum 31. März 2006 an. Er will sich der Entwicklung eines Startup in der Schweiz widmen.

Damit verlassen drei von sechs Geschäftsführern das Beratungshaus, das dies nicht als außergewöhnlichen Vorgang werten möchte. „Die Diskussionen laufen seit Monaten“, teilte die hiesige Pressesprecherin auf Anfrage der COMPUTERWOCHE mit. „Wir haben unsere Management-Strukturen denen der weltweiten Organisation angepasst. Die Änderungen kamen für uns nicht überraschend.“ Weder Ansink und Seeger noch Peter Melcher, Mitglied des Aufsichtsrats, wollten zu den Veränderungen Stellung nehmen. Auch der neue Deutschland-Chef Peter Mockler stand für ein Interview nicht zur Verfügung. Erstaunlich angesichts einer derart langfristigen Planung ist, dass zwischen der ersten Anfrage der COMPUTERWOCHE und der öffentlichen Mitteilung über den neuen Vorstand einige Tage verstrichen, in denen Bearingpoint keine tragfähige

Nachfolgeregelung für Ansink nennen konnte oder wollte. Als Mockler schließlich als neuer Geschäftsführer vorgestellt wurde, war Ansink bereits knapp zwei Wochen nicht mehr im Unternehmen. Auch Seegers Demission kam zumindest für die Mitarbeiter überraschend. Bis zu einer internen Telefonkonferenz am vergangenen Freitag wussten sie nichts vom

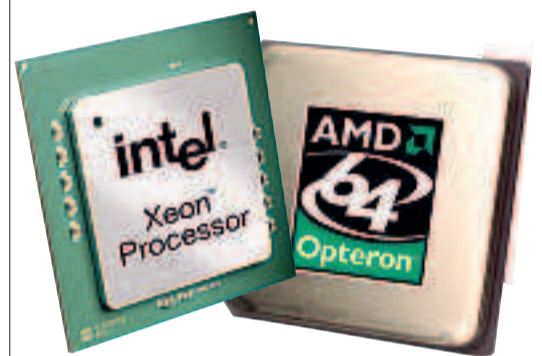


Das überraschende Ausscheiden von Geschäftsführer Hendrik Ansink (links) kommentiert Bearingpoint nicht. Stellvertreter Steffen Seeger indes wird in allen Ehren verabschiedet.

Weggang des Stellvertreters. Sie waren weder über die aktuellen Vorgänge informiert noch war ihnen mitgeteilt worden, wie sie die Änderungen den Kunden erklären sollten.

Während sich die neue Geschäftsführung sowie Roderick McGearry, Aufsichtsratsvorsitzender der deutschen Niederlassung und Chairman of the Board der Muttergesellschaft, im Rahmen der telefonischen Informationsveranstaltung ausdrücklich bei Seeger bedankten und sein Ausscheiden bedauerten, kam Ansinks plötzlicher Abschied kaum zur Sprache, in der Pressemitteilung fehlt sogar jeglicher Hinweis auf seine Demission. **Fortsetzung auf Seite 4**

DIESE WOCHE



AMD fordert Intel heraus

Mit großer Dynamik dringt AMD in den von Intel beherrschten Prozessormarkt vor. Gerät der Chippigant ins Wanken? **Thema der Woche SEITE 6**

Ärger für Google

Der Suchmaschinenbetreiber verweigert die Zusammenarbeit mit US-Behörden im Kampf gegen Porno-Websites. **Nachrichten SEITE 7**

SOA als Kostenkiller?

In München stritten Experten darüber, ob sich mit Service-orientierten Softwarearchitekturen Kosten senken lassen. **Nachrichten SEITE 8**

Gezielte Virenangriffe

Eine IBM-Studie geht davon aus, dass Angriffe auf Unternehmensnetze künftig genauer und effektiver ausgeübt werden als heute. **Nachrichten SEITE 12**

HP vertraut auf Jboss

Nicht nur der Applications-Server, sondern die gesamte Middleware-Suite ist ab Februar in HPs Angebot zu finden. **Nachrichten SEITE 15**



Verpassen Sie Ihren Anschluss nicht!...



...IBM, Microsoft, SAP - Die IT-Giganten

In der IT-Branche schreitet der Konzentrationsprozess rasant voran. Doch sind die Unternehmen, die kurzfristig profitieren, auch auf lange Sicht die Gewinner? Lesen Sie in der sechsteiligen Sonderserie der COMPUTERWOCHE alles über die "Big Six" und ihre Zukunft.

- Teil 1: IBM - den Kunden wieder fest im Griff
- **Teil 2: in diesem Heft: SAP - SOA-Rufer in der Wüste**
- Teil 3: Cisco - die Spinne knüpft ein neues Netz
- Teil 4: Microsoft - Risse im Fundament?
- Teil 5: Oracle - zwischen Fusion und Konfusion
- Teil 6: HP - Drucker, Tinte und Visionen

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



Gleich dabei sein:

www.computerwoche.de/sonderserie

Tel.: 089/36 08 62 18

COMPUTERWOCHE



Ein Dienstleister, der täglich 7 Millionen Transaktionen verwaltet.

Mit Microsoft SQL Server 2005.

Wie verwalten die Xerox Global Services Millionen von Büromaschinen für ihre Kunden? Ihre größte geschäftskritische Applikation arbeitet mit dem neuen SQL Server™ 2005 64-bit, der auf Windows Server™ 2003 läuft. Ergebnis: eine 99,999%ige Verfügbarkeit*. Sehen Sie, wie: www.microsoft.com/germany/sql

* Das Ergebnis ist nicht allgemein gültig. Die Verfügbarkeit ist von vielen Faktoren abhängig, z.B. von Hard- und Softwaretechnologien sowie geschäftskritischen Prozessen, Diensten und Applikationen.
© 2005 Microsoft Corporation. Alle Rechte vorbehalten. Microsoft, das Windows Logo, Windows Server, Windows Server System, und "Ihr Potenzial. Unser Antrieb." sind entweder Warenzeichen oder eingetragene Warenzeichen der Microsoft Corporation in den Vereinigten Staaten und/oder anderen Ländern. XEROX® ist ein Warenzeichen der XEROX CORPORATION.

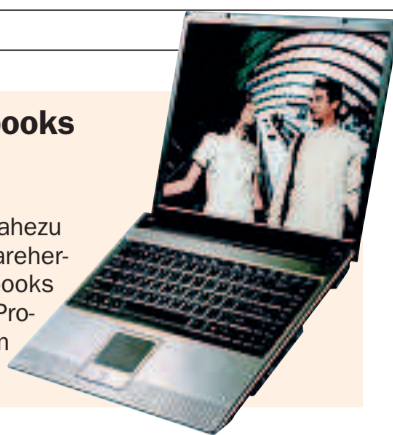


Lenovo auf Erfolgskurs 5

Marc Fischer, Geschäftsführer der deutschen Lenovo-Filiale, erklärt im CW-Gespräch, warum IBMs ehemaliges PC-Geschäft unter chinesischer Obhut in neuem Glanz erstrahlen wird.

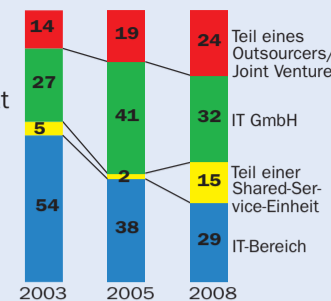
Dual-Core-Notebooks am Start 24

Bis zur CeBIT wollen nahezu alle namhaften Hardwarehersteller Business-Notebooks mit Intels Doppelkern-Prozessor Centrino Duo im Portfolio haben.



Shared Service Center 33

Der interne IT-Betrieb hat langfristig vor allem im Rahmen eines Shared Service Centers eine Zukunft. Klassische IT-Abteilungen haben das Nachsehen.



NACHRICHTEN

Mobilfunk O₂ plant DSL-Offensive 5
Mehrheitseigner Telefónica stellt die Netzressourcen zur Verfügung.

Onyx-Übernahme abgesagt 8
Das Honkonger Softwarehaus CDC zieht sein Angebot zurück, nachdem sich das Management des CRM-Spezialisten Onyx allzu widerborstig zeigte.

IBM überzeugt nur beim Profit 16
Der zwölfprozentige Umsatzeinbruch ist nicht nur mit dem Verkauf der PC-Sparte zu erklären.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

ECM-Produkte im Vergleich 18
Vier gängige Systeme für Enterprise-Content-Management mussten ihre Praxistauglichkeit beweisen.

Open-Source-Plattform für E-Business 20
Sinner Schrader hat ein „Commerce Framework“ aus quelloffenen Komponenten zusammengestellt.

Salesforce startet mit App Exchange 22
Die Plattform soll Drittanbieter zur Kopplung ihrer Applikationen an das CRM-System animieren.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

PRAXIS

Test: Identity-Management-Systeme 26
Das IDG-Labor platziert die Lösung von Novell vor denen von Sun, IBM Tivoli und Microsoft.

Fernwartung zum Nulltarif 28
Was die „Remote Unterstützung“ von Windows XP für den Mitarbeiter-Support bietet.

Dokumente im Erkennungsdienst 30
Automatisierte Dokumentenverarbeitung beginnt mit Scannen, Identifizieren und Zeichenerkennung.

Kleine Helfer 30

IT-STRATEGIEN

Industrielle Softwareentwicklung 36
SOA beziehungsweise Web-Services und Offshoring sind Erscheinungen eines derzeit wieder ausgeprägten Trends zur Industrialisierung der Softwareentwicklung. Die Anwenderunternehmen müssen jetzt die Weichen stellen, um von dieser Entwicklung profitieren zu können.

CRM in der Fußball-Bundesliga 39
Mit der Hilfe zweier Microsoft-Partner hat der VfB Stuttgart ein Standardsystem an die eigenen Bedürfnisse angepasst.

IT-SERVICES

Bearingpoint laufen die Berater davon 40
Falsche Positionierung, hohe Fluktuation und ein fehlerhaftes Auditing-Systems setzen dem Consulting-Haus zu. Die deutsche Dependance schrumpft und schreibt rote Zahlen.

Hosting-Center müssen sicher sein 41
Die Sicherheit ihrer Web-Site gilt Anwendern als wichtigstes Kriterium für die Auswahl des Betreibers. Nur wenige wollen für Rund-um-die-Uhr-Support zahlen.

JOB & KARRIERE

Wie CIOs ihre Mitarbeiter fördern 42
Auch 2006 investieren die IT-Chefs in ihre Mitarbeiter, aber: Statt Spezialisierung ist der Blick auf die gesamte IT und die Unternehmensprozesse gefordert.

SAP-Freiberufler bleiben begehrt 44
Seit zweieinhalb Jahren steigt die Zahl der Projektfragen – mit ihr aber auch die Zahl der Selbständigen, die sich um Aufträge bemühen.

Qualifiziert fürs Internet-Fernsehen 45
7000 neue Jobs entstehen in den nächsten Jahren für Experten, die an der Schnittstelle Computer und Fernsehen arbeiten.

SCHWERPUNKT

Vier gewinnt 32
Interne Dienstleistungszentren erfordern die sorgfältige Balance der vier Faktoren Wettbewerb, Dienstleistungen, Prozesse und Zentralisierung.

Mehr Leistung, weniger Mitarbeiter 34
Immer mehr Unternehmen suchen für die IT einen neuen Standort, um am Personal zu sparen.

STANDARDS

Impressum 44
Stellenmarkt 46
Zahlen – Prognosen – Trends 50
Kunden-Passwort: Abo-Plus/Members Only 43TSBB

COMPUTERWOCHE.de

HOTTOPICS

- **Karrierewege zum Projekt-Manager**
- **SAP auf Linux – eine Alternative?**
- **E-Mail gesetzeskonform archivieren**



Mobbing am Arbeitsplatz?

Wem der Job durch Kollegen und Vorgesetzte erschwert wird, der kann sich Tipps von Caroline Grün holen. Die Geschäftsführerin der Personalberatung Geneva Consulting & Management Group betreut vom 26. Januar bis 8. Februar den Karriere-Ratgeber der COMPUTERWOCHE auch zu diesem Thema.

www.computerwoche.de/job_karriere/karriere_ratgeber

Identity-Management-Lösungen im Test

Wer kann es besser: IBM, Microsoft, Novell oder Sun? Der COMPUTERWOCHE Product Guide vergleicht vier Lösungen für das Verwalten digitaler Identitäten.

www.computerwoche.de/product_guide

Neue Blade-kompatible InfraStruXure für Datacenter on demand



Abdeckung des heißen Gangs
Isoliert die heiße Abluft und verhindert somit eine Vermengung mit der Kaltluft

NetworkAIR™ IR
In Reihe aufgestellte Klimaanlage dient zur Kühlung der Heißluft

Power Distribution Unit (Stromverteilung)

USV-Module

Zugangstüren zum warmen Gang, verschließbar

InfraStruXure
DATA CENTERS ON DEMAND

Der Vormarsch der Blade-Server erfordert völlig neue Konzepte im Datacenter. Dies gilt vor allem für die Bereiche Stromverteilung und Kühlung. APCs Rack-optimierte Stromverteiler bewältigen die höheren Lasten spielend. Rack-basierte Luftverteilungs- und Absaugeinheiten sowie besondere Luftleitsysteme (Hot-Aisle Containment System) eliminieren das begleitende Hitzeproblem. Ermitteln Sie gemeinsam mit APC Ihre spezifischen Datacenteranforderungen und verbinden Sie Rack-Design, Kühlung und Stromverteilung zu einer exakt auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittenen Lösung.

APC
Legendary Reliability™

GEWINNEN Sie eine Sony PSP Konsole



Mehr Informationen zu InfraStruXure™ finden Sie unter <http://promo.apc.com>
Geben Sie hier Ihren Besuchercode ein. 44553t
Tel: 0800 10 10067
Fax: 089 51417-100

MENSCHEN

Führungswechsel bei Autodesk



Autodesk-Chefin Carol Bartz (Foto) wird im Mai ihren Posten räumen und in den Verwaltungsrat einziehen. Ihr Nachfolger wird der bisherige Chief Operating Officer (COO) Carl Bass. Allerdings dürfte es dem Manager nicht leicht fallen, den Erfolg seiner Vorgängerin zu übertreffen: Bartz, eine der Vorzeigefrauen der Softwarebranche, hatte das Unternehmen in den 90er Jahren wieder auf Kurs gebracht. Der CAD-Spezialist steht heute besser denn je da, sein Aktienkurs hat sich seit Mitte 2002 versiebenfacht. Bartz gab an, nach 14 Jahren an der Spitze sei die Zeit für einen Wechsel gekommen.

Von Servern zu Dienstleistern

Für die Servicebereiche Business Transformation Outsourcing (BTO) und Technologieberatung hat IBM zwei Topmanager aus seiner Server-Sparte abgezogen. Erich Clementi (Foto), der drei Jahre lang das Geschäft mit Mainframes leitete, wird Chef der BTO-Einheit, die zu IBMs Dienstleistungssparte Global Services gehört. Die technische Beratungseinheit Engineering and Technology Services (E&TS) wird künftig von Adalio Sanchez geleitet. Er war bislang zuständig für IBMs Unix-Server „P-Series“.



Swisscom: Alder schmeißt hin



Schneller als erwartet hat Jens Alder seinen CEO-Posten beim Schweizer Carrier Swisscom gekündigt. Nachfolger wird Carsten Schloter (Foto), bisheriger Chef der Mobilfunksparte. Alder hatte sich wegen unterschiedlicher Auffassungen zur Internationalisierung mit dem Hauptaktionär des Unternehmens, dem Schweizer Bund, überworfen. Er gehe ohne Groll, sagte Alder, aber mit einer Abfindung von einer Million Euro.

Schloter muss die anstehende Privatisierung der Swisscom in trockene Tücher bringen.

Polefka steigt bei SBS auf

Siemens Business Services (SBS) hat Karl Polefka (49) zum Jahreswechsel die Verantwortung für das deutsche Outsourcing-Geschäft übertragen. Der Manager arbeitet seit 1997 für die Siemens-Tochter und war seither unter anderem Geschäftsführer verschiedener Gesellschaften, zuletzt der auf Banken-Outsourcing spezialisierten Sinius GmbH. Seine Karriere begann Polefka 1982 bei der Badischen Beamtenbank.

Bloom verlässt Symantec/Veritas



Nach fast 25 Jahren im Hightech-Business will Gary Bloom (Foto) eine Pause einlegen. Der Manager war im vergangenen Jahr mit seiner Firma Veritas für mehr als zehn Milliarden Dollar von Symantec übernommen worden und bekleidete dort zuletzt die Position des Präsident. Das Unternehmen will die ab März vakante Stelle vorerst nicht besetzen, Blooms Ex-Untergebene berichten direkt an Symantec-CEO John Thompson. Der Sicherheitsanbieter hatte zuletzt auch den Finanzchef sowie den COO verloren.

Personalmittelungen bitte an Menschen@Computerwoche.de

Kolumne

Bearingpoint dreht sich in einer Abwärtsspirale

Berater sind in gewisser Weise wie Banker. Beide brauchen das Vertrauen ihrer Kunden und ein klares Profil. Wer einen Bausparvertrag will, geht nicht zu einer Privatbank, und wer nach einer renditestarken Anlagemöglichkeit für sein Millionenerbe sucht, wendet sich nicht unbedingt an die Sparkasse um die Ecke. Bei Beratungsunternehmen funktioniert das ähnlich: Wer IT-Beratung will, erachtet McKinsey wahrscheinlich nicht als erste Adresse, und IT-Berater werden eher selten als erstklassige Unternehmens- und Strategieberater eingestuft. Und natürlich werden die reinen IT-Berater von den so genannten Boutiquen unterschieden, die auch Implementierung, Projektgeschäft und Outsourcing anbieten. Vor allem Consultants, die IT-Betrieb oder ganze Geschäftsprozesse von ihren Kunden übernehmen, verzeichnen Wachstum und ordentliche Profite – IBM Global Services und Accenture etwa.

Bearingpoint (siehe Seiten 1 und 40) fehlt zurzeit beides: Vertrauen und Profil. Fatalerweise wirken diese zuförderst hausgemachten Defizite auch noch in zwei Richtungen. Sie verunsichern Kunden und Mitarbeiter. Misstrauisch werden muss jeder, der weiß, dass die Berater – als Spinoff der Wirtschaftsprüfung KPMG wohlgebet – schon seit November 2004 keine Bilanz mehr vorgelegt haben. Die Gerüchte um das Fehlverhalten der



Christoph Witte
Chefredakteur CW

deutschen Geschäftsführung beschleunigen den Vertrauensverlust. Vor allem den Bearingpoint-Consultants muss es unendlich peinlich sein, keine offiziellen Angaben machen zu können, wenn sie von Kunden nach den Unternehmensresultaten gefragt werden. Als wenn das nicht ausreichen würde, um die Kunden in Scharen davon zu treiben, leidet das Beratungshaus auch noch unter einem unklaren beziehungsweise falschen Profil. Unklar deshalb, weil das Unternehmen sowohl IT- als auch Fach- und Strategieberatung

anbietet, ohne in den letzten beiden Feldern wirklich reüssiert zu haben. Falsch ausgerichtet ist Bearingpoint, weil sie nach eigenem Bekunden absichtlich auf Beratung sowie Implementierung gesetzt und den Betrieb außer Acht gelassen haben. Die unglückliche Positionierung und das fehlende Vertrauen verhageln Bearingpoint das Geschäft und zwar mit zunehmender Wucht. Die Abwärtsspirale dreht sich immer schneller. Wie schnell, lässt sich unschwer an der Mitarbeiter-Fluktuation erkennen. Im Dezember 2005 soll sie bei 35 Prozent gelegen haben.

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

Führungschaos bei Bearingpoint

Fortsetzung von Seite 1

Sie wurde gegenüber der COMPUTERWOCHE lediglich telefonisch ohne Angabe von Gründen bestätigt. Auf Nachfragen verweigerte das Unternehmen jeglichen Kommentar.

Mehreren unternehmensinternen Quellen zufolge sind einige Mitglieder der Geschäftsführung an einer Firma beteiligt, die als Subunternehmen für Bearingpoint tätig ist und auch offiziell als Partnerunternehmen arbeitet. Der neue Deutschland-Chef Peter Mockler erklärte gegenüber Mitarbeitern, die nach den Gründen von Seegers und Ansinks Abschied gefragt hatten, wörtlich: „Der Fall Hendrik Ansink und der Fall Steffen Seeger haben nichts, überhaupt nichts miteinander zu tun.“ In anderem Zusammenhang sagte er: „Herr Seeger hat am Donnerstag zwischen 16 und 17 Uhr einen Auf-

hebungsvertrag unterschrieben.“ Bearingpoint gibt grundsätzlich keine Auskunft über die Beteiligungen aktueller oder ehemaliger Mitarbeiter, die Grundsätze für derartige Aktivitäten regelt ein „Code of Conduct“. Angeblich wirft die US-amerikanische Zentrale einigen deutschen Führungskräften unethisches Verhalten vor.

Welche Rolle spielt PWC?

Das US-Board soll internen Informationen zufolge Pricewaterhouse Coopers (PWC) mit Ermittlungen beauftragt haben, offiziell wurde das jedoch dementiert. „Es gibt keine Untersuchungen in Sachen Beteiligungen“, betonte die Pressesprecherin. PWC sei lediglich die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft des Unternehmens. Darüber hinaus gebe es keinen Anlass zu Ermittlungen.

Unternehmensnahen Quellen zufolge verzeichnet Bearingpoint nicht nur auf Vorstandsebene, sondern auch unter den Mitarbeitern eine hohe Fluktuation. Kolportiert wurde eine Rate von 25 Prozent, im Dezember 2005 soll sie sogar auf 35 Prozent hochgeschossen sein. Das Unternehmen bestätigte, sich Ende vergangenen Jahres von vielen Managing Directors und Senior Managern getrennt zu haben, weil man unverhältnismäßig viele Führungskräfte beschäftigt habe.

Insgesamt gingen laut Presseabteilung im Lauf des letzten Jahres 15 Prozent der Belegschaft freiwillig. Weitere fünf Prozent aller Beschäftigungsverhältnisse endeten auf Initiative des Arbeitgebers. (siehe Seite 40: „Bearingpoint laufen die Berater davon“) (jha) ◆

FRAGE DER WOCHE

Vertrauen Sie den Inhalten von Wikipedia?



Trotz der jüngsten Kontroversen steht die freie Enzyklopädie bei den Lesern von Computerwoche.de hoch im Kurs.

Quelle: Computerwoche.de
Angaben in Prozent, Basis: 774

„In Deutschland ist der Markt besonders schwierig“

Mark Fischer, der für Deutschland, Österreich und die Schweiz zuständige Lenovo-Chef, sprach mit CW-Redakteur Jan-Bernd Meyer.

CW: Lenovo hatte sich im Jahr 2005 vor allem mit Restrukturierungsmaßnahmen beschäftigt. Was genau hat das Unternehmen verändert?

FISCHER: In der Tat haben wir uns mit Lenovo im zweiten Halbjahr 2005 vor allem auf solche Bereiche konzentriert, in denen sich die IBM nicht sonderlich engagiert hatte. Das ist das Segment des unteren Mittelstands und der Soho-Bereich, also die kleinen, sehr kleinen und mittelgroßen Betriebe. Diese erreichen wir nicht über die großen Reseller, mit denen wir, also die IBM, ohnehin zusammengearbeitet haben, sondern über die kleinen und mittelgroßen Systemhäuser. Dort war Lenovo bislang nicht so stark vertreten. Dies haben wir begonnen, im zweiten Halbjahr 2005 zu verbessern. 2006 wollen wir dieses Marktsegment mit expliziten Lenovo-Produkten ansprechen.

CW: Die Produkte der „Think“-Linie sind damit also nicht gemeint.

FISCHER: Richtig, die sind ja auf die Großkunden ausgerichtet. Wir werden nun aber ganz neue Produktlinien auf den Markt bringen, die auf Kleinbetriebe zugeschnitten sind. Auf diesen ist das IBM-Logo nicht mehr zu sehen.

„Am Ende des Tages geht es darum, Profit zu machen.“

CW: Sie sprachen von den kleinen und mittleren Systemhäusern, die Sie für Lenovo gewinnen wollen. An wie viele denken Sie da?

FISCHER: Eine genaue Zahl kann ich da nicht nennen. Mein Ehrgeiz ist es nicht, 4000 Systemhäuser zu autorisieren, wie es der eine oder andere Wettbewerber getan hat. Ich denke, wir haben uns gut positioniert, wenn wir zwischen 1500 und 2000 Partner an uns binden. Das wären vom heutigen Stand aus gesehen rund 800 neue Partner. Diese zu gewinnen, sollte uns in den kommenden anderthalb Jahren gelingen.

CW: Lenovo hatte angekündigt, das Thema Consumer-PCs verstärkt angehen zu wollen. Hier haben einige Ihrer Konkurrenten viel Lehrgeld gezahlt. Was wollen Sie besser machen?

FISCHER: Es stimmt, der Markt ist heiß umkämpft. Und wir werden auch sicher nicht in Europa auf breiter Flur einen Rollout starten. Wir suchen uns gezielt den einen oder anderen Testmarkt heraus und werden dort erste Gehversuche auf dem europäischen Markt machen. In Deutschland ist der Markt ja einerseits besonders schwierig, andererseits aber liegen hier auch große Chancen. Wenn man sich hierzulande die Segmente Konsumenten und kommerzielle Nutzer betrachtet, fällt auf, dass das gesamte Wachstum in den vergangenen Quartalen aus dem Consumer-Bereich stammt. Der kommerzielle Sektor hat vor sich hin gedümpelt.

CW: Eine weitere Aussage Ihres Unternehmens lautet, dass Lenovo nicht über Elektronikketten und -läden verkaufen wird. Bleibt es dabei?



Lenovo-Chef Mark Fischer will 800 neue Partner hinzugewinnen.

FISCHER: In China gibt es sogar rund 4000 Geschäfte, in denen unsere Produkte verkauft werden. Und für andere Regionen will ich nichts ausschließen. Wir werden erst einmal klären müssen, wie wir das Consumer-Geschäft angehen wollen. In diesem Zusammenhang wird auch das Thema Ladengeschäfte aufkommen und die Frage, ob man das lieber bleiben lässt.

CW: Es gibt Hersteller, die hatten sich vorgenommen, in einer gewissen Zeit die Nummer eins im PC-Markt sein zu wollen. Hat Lenovo in Deutschland ähnliche Ambitionen?

FISCHER: Im Segment der Laptops für Unternehmens-

kunden sind wir in Deutschland ja schon die Nummer drei – vor HP. Natürlich wollen wir unsere Position weiter ausbauen. Aber am Ende des Tages geht es darum, Profit zu machen. Wir werden uns also keine Marktanteile erkaufen. Für mich ist es wichtig, dass wir langfristig eine wettbewerbsfähige Kostenstruktur haben.

CW: Nun ja, das ist jetzt ein Allgemeinplatz!

FISCHER: Mag sein, aber er gilt nicht für jeden Wettbewerber. Und schon gar nicht, wenn man sich längere Zeiträume ansieht.

CW: Apropos Kostenstruktur: Als Hewlett-Packard Compaq gekauft hat, machte HP-Chefin Carleton Fiorina die Rechnung auf, nun würden sich die Marktanteile der beiden Firmen addieren – ein Trugschluss, wie wir inzwischen wissen. Muss Lenovo einen ähnlichen Verlauf der Geschäfte befürchten?

FISCHER: Zwischen der Fusion von HP mit Compaq und dem Übergang der IBM-PC-Division an Lenovo gibt es gravierende Unterschiede. Ich kann das gut beurteilen, denn bevor ich vor drei Jahren zur IBM kam, habe ich 17 Jahre bei HP gearbeitet. Das Kunden- wie auch das Produktportfolio von Compaq und HP überlappte sich extrem stark. Selbst Leuten, die keine Marktexperten waren, wurde bei dieser Fusion klar, dass es hier ausschließlich darum ging, einen Wettbewerber aus dem Markt zu nehmen, kurzfristig weitere Kunden zuzukaufen und sich vielleicht die eine oder andere Technologie einzuverleiben. Heute hat HP das Problem, die unterschiedlichen Plattformen unter einen Hut zu bekommen. Bei IBM und Lenovo ist das fundamental anders. Außerdem überschneiden sich bei uns die Kundensegmente nicht: IBM machte das weit überwiegende Geschäft mit PCs im Großkundensegment, Lenovo kommt demgegenüber eher aus der Soho- und Konsumentenszene. Zudem war Lenovo außerhalb Asiens fast nicht präsent. ♦

Wem gehört Lenovo?

IBM	13 Prozent
Lenovo-Group	46 Prozent
freie Aktionäre	35 Prozent

Texas Pacific Group, General Atlantic und Newbridge Capital 6 Prozent

(Newbridge ist ein asiatischer Partner von Texas Pacific).

Standardentwurf für schnelles WLAN verabschiedet

Die IEEE hat sich endlich auf einen Entwurf für die neue WLAN-Spezifikation 802.11n geeinigt.

Im Ringen um einen neuen Standard für schnellere WLANs mit Geschwindigkeiten von über 100 Mbit/s zeichnet sich eine Einigung ab. Nachdem das Normierungsgremium IEEE lange Zeit in zwei fast unversöhnliche Lager gespalten war, einigte sich die 802.11 Working Group jetzt auf der IEEE-Generalversammlung in Hawaii fast einstimmig auf einen Arbeitsentwurf in Sachen 802.11n.

Dieser sieht vor, dass 802.11n-WLANs mindestens 100 Mbit/s schnell sind und die WLAN-Geräte mehrere Antennen zum Senden und Empfangen der Daten verwenden. Ferner soll mit Mimo

(Multiple input, multiple output) eine Technik zum Einsatz kommen, die es den Chipsätzen erlaubt, mehrere Datensignale gleichzeitig über verschiedene Antennen zu versenden. Zudem sollen 802.11n-Geräte abwärtskompatibel zu den WLAN-Standards 802.11 a/b/g sein.

IEEE-Mitglieder warnen davor, zu glauben, dass erste Produkte, die schon heute auf diesen Chipsätzen basieren, später wirklich hundertprozentig kompatibel zum endgültigen Standard seien. Zudem gebe es noch einige Arbeit zu erledigen, bis 802.11n abschließend spezifiziert werden könne. (hi) ♦

Telefónica drängt mit O2 ins deutsche DSL-Geschäft

Mit dem neuen Breitband-Wettbewerber steigt der Druck auf die Deutsche Telekom.

Telefónica und O2 wollen im hiesigen DSL-Geschäft kooperieren. Der spanische Telekommunikationskonzern, der seit kurzem die Mehrheit an der britischen Muttergesellschaft von O2 hält, will dem Mobilfunkanbieter dafür seine Breitbandinfrastruktur bereitstellen. Bis Mitte des Jahres sollen bereits 40 Prozent der deutschen Haushalte mit schnellen ADSL2+-Anschlüssen bei Bedarf erreichbar sein. Die neue Technik erlaubt Bandbreiten von bis zu 25 Mbit/s. Herkömmliche DSL-Anschlüsse arbeiten derzeit mit 1 bis 6 Mbit/s. Telefónica hat

in den vergangenen beiden Jahren rund 300 Millionen Euro in den Ausbau seines deutschen Backbones gesteckt.

Mit der neuen Allianz erwächst der Deutschen Telekom hierzulande ein weiterer ernst zu nehmender Konkurrent. O2 bietet seinen Kunden einen kompletten Kommunikationsanschluss, heißt es in einer offiziellen Mitteilung: „Mobilfunk, Daten, IP-basierendes Festnetz und Multimedia aus einer Hand. Ein Festnetzanschluss eines klassischen Telefonanbieters wird damit nicht mehr benötigt.“ (ba) ♦

Eclipse erneuert seine BI-Werkzeuge

Eclipse Foundation veröffentlicht Version 2 ihrer „Business Intelligence and Reporting Tools“ (Birt).

Mit Birt 2.0 soll neben Java-Entwicklern ein breiteres Publikum angesprochen werden, unter anderem Report-Developer. Es enthält eine Reuse-Bibliothek mit Berichts- und Analysekomponenten, die Nutzergruppen gemeinsam verwenden können, sowie Verbesserungen an der Reporting Engine und dem Report-Designer, wie Mike Thoma erläutert, Vice President of Product Marketing bei strategischen Eclipse-Partner Actuate.

Die erste, im vergangenen Juli erschienene Birt-Ausgabe habe sich ausschließlich an Java-Entwickler gerichtet, so Thoma; das neue Release adressiere auch die

15 Millionen Report-Entwickler. Demnächst soll sich auch die PHP-Gemeinde dazugesellen, da Zend Technologies noch in diesem Jahr seine PHP-Werkzeuge mit Reporting-Tools auf Birt-Basis ausstatten will.

Eine neue Komponentenbibliothek erlaubt es laut Thomas, Bestandteile für Header, Charts oder Datentransformation für die spätere Wiederverwendung zu speichern. Außerdem könne die neue Reporting-Engine nun deutlich größere Berichte verarbeiten und skalieren bis zu Tausenden gleichzeitiger Benutzer. Der Code für Birt 2.0 ist ab sofort verfügbar. (tc) ♦