

COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



INTERVIEW

CeBIT ohne Cisco

Michael Ganser, Deutschland-Chef von Cisco Systems, erklärt, warum sein Unternehmen nicht nach Hannover kommt. **SEITE 5**



UMBAU

HP schließt Servicesparte

HP-Manager Edgar Aschenbrenner löst die für Compaq- und DEC-Systeme zuständige Servicesparte CCCSC auf und entlässt Mitarbeiter. **SEITE 6**



SERIE

IT-Giganten: Microsoft

Bislang ist Microsoft trotz aller Angriffe in der Erfolgsspur geblieben. Doch der Druck seitens des Open-Source-Lagers wächst. **SEITE 14**

Wo Hewlett-Packard wachsen will

Mit einem Fokus auf den Geschäftsfeldern Services, Software und Mobility will Hewlett-Packard auf Wachstumskurs gehen. Shane Robison, Chefstrategie und Chief Technology Officer des Konzerns, sieht vor allem im Bereich der Softwareverteilung über das Internet ein gewaltiges Wachstumspotenzial für die IT-Industrie. HPs Akquisition des Online-Photo-Service Snapfish sei nur eines von vielen Beispielen, wie man sich mit interessanten Internet-Applikationen neue Standbeine um neben dem Hardwaregeschäft aufbauen kann. Wachstumfelder liegen für HP auch im Portfolio für Infrastruktursoftware sowie in der Verbesserung des Direktvertriebs. (ue) ♦

SAP springt auf den On-Demand-Zug auf

Mit IBM als Hosting-Partner vermieten nun auch die Walldorfer CRM-Tools.

VON CW-REDAKTEUR FRANK NIEMANN

Nach langem Zögern hat sich SAP dazu durchgerungen, eine Mietlösung für das Customer-Relationship-Management aufzulegen. Mit „CRM On-Demand“ bieten die Badener zunächst Software für das Kontakt- und Kunden-Management an. Gegen eine Gebühr von 75 Dollar pro Monat und Nutzer können Anwender diese CRM-Funktionen für den Vertrieb abrufen. Sie greifen über den Browser auf die Funktionen zu. Als Hosting- und Vermarktungspartner ist IBM im Boot.

Die Walldorfer bezeichnen das ab sofort weltweit verfügbare Mietprodukt als Erweiterung der Applikation „Mysap CRM“. Als Zielgruppe werden große Firmen und der gehobene Mittelstand angepeilt. Das Angebot setzt auf einen kleinen Teil der Funktionen und dem Datenmodell der bestehenden Mysap-CRM-Software auf. Dieser Umstand soll es Kunden erleichtern, ihre On-Demand-Umgebung später in eine Inhouse-Lösung zu überführen. Primäres Ziel der Walldorfer bleibt also der Verkauf von Softwarelizenzen. Unternehmen sind laut Hersteller zudem in der Lage, das Mietprodukt gemeinsam mit einer im eigenen Haus installierten CRM-Lösung („On-Premise“) zu betreiben, wenn sie das wünschen.

Vor diesen Hintergrund sorgt sich der SAP-Vorstandsvorsitzende Henning Kagermann nicht wegen möglicher Kannibalisierungseffekte. Im Gespräch mit der COMPUTERWOCHE sagte er: „Das On-Demand-Geschäft wird unser klassisches

Software-Business nicht angreifen. Und selbst wenn dies ein wenig der Fall wäre, würde am Ende wahrscheinlich mehr übrig bleiben.“

Das sieht Peter Wesche, Leiter des „Executive Program“ beim Beratungshaus Gartner, anders: „Kunden, die Mysap CRM ins Auge gefasst haben, werden nun angesichts des On-Demand-Angebots



„Selbst wenn ein Kannibalisierungseffekt einträte, würde am Ende wahrscheinlich mehr übrig bleiben.“
Henning Kagermann, SAP



„Wer Mysap CRM kaufen wollte, wird jetzt noch einmal den Rechenstift zücken.“
Peter Wesche, Gartner

den Rechenstift zücken.“ Seiner Meinung nach spricht das Angebot vor allem SAP-Kunden an, die mit CRM-Projekten bisher wenig Glück hatten.

Für den Inhouse-Betrieb empfehlen sich laut SAP eher Funktionen wie die Datenanalyse sowie die Integration in Produktionssysteme. Sie erfordern viele kundenspezifische Anpassungen, die bei einer Mietlösung ohne weiteres nicht möglich sind. Für die On-Demand-Variante seien daher Aufgaben wie das Kontakt-, Opportunity- und Pipeline-Management prädestiniert. Beide Betriebsvarianten lassen sich laut SAP parallel nutzen, so dass Anwender auf die gleiche Datenbasis zugreifen. **Fortsetzung auf Seite 4**

DIESE WOCHE



Streit um Gebrauchtssoftware

Per Einstweiliger Verfügung wurde Softwarehändler Usedsoft untersagt, mit gebrauchten Oracle-Lizenzen zu handeln. **Nachrichten SEITE 10**

Open Source 2.0

Mit viel Venture Capital im Rücken arbeiten prominente Vertreter der Softwarebranche daran, Open-Source-Anwendungen auf allen Ebenen hoffähig zu machen. **Thema der Woche SEITE 8**

Wo ist BMW.de?

Nachdem die Münchner den Begriff Suchmaschinenoptimierung eigenwillig interpretierten, ist die deutsche Site über Google nicht mehr zu finden. **Nachrichten SEITE 9**

Prima Klima in der IT

Unter den besten deutschen Arbeitgebern finden sich wieder einmal viele ITK-Firmen. **Nachrichten SEITE 12**

Virtualisierung kostenlos

EMC-Tochter verschenkt den „VMware Server“, um Kunden für Highend-Produkte zu gewinnen. **Nachrichten SEITE 17**

ZAHL DER WOCHE

0,25 Cent oder mehr wollen Yahoo und AOL künftig für jede versandte E-Mail als Porto einstreichen – allerdings nicht von allen Kunden. Nur wer sichergehen will, dass sein Newsletter oder seine Werbebotschaft auch im Postfach des Kunden und nicht im Spam-Filter der Portalbetreiber landet, kann den bezahlten Service nutzen. Die Preise für die „gesicherte Zustellung“ liegen zwischen einem Viertel und einem Cent je Nachricht. Je höher die Zahl der zu versendenden E-Mails, desto niedriger fällt die Gebühr aus.

Virus legt russische Börse lahm

Ein noch namenloser Virus setzte am Abend des 2. Februar das RTS (Russian Trading System) außer Gefecht. Nach einer Meldung der russischen Börse hat der digitale Schädling einen mit dem Internet verbundenen Computer infiziert und eine Flut elektronischer Nachrichten verschickt. Durch die damit einhergehende Überlastung der RTS-Support-Router soll der geschäftliche E-Mail-Verkehr für nahezu eine Stunde zum Erliegen gekommen sein. Experten zufolge wurden keine Daten entwendet. (kf) ♦





VOIP

Days

Alles aus einer Leitung

Grundlagen, Strategien, Best Practice: Eine Konferenz für IT-Entscheider

IP-Telefonie: Zukunftssicher und kostengünstig

In immer mehr Unternehmen wird die klassische Festnetz-Telefonanlage in Frage gestellt. Der wohl wichtigste Grund dafür ist die fehlende Flexibilität bei vergleichsweise hohen Kosten. Ganz anders stellt sich eine **Lösung auf Basis bereits bestehender Unternehmensnetze** dar, über die bisher ausschließlich der Datenverkehr abgewickelt wurde: **Voice over IP**.

Ein Tag, der sich lohnt

Die eintägige Konferenz, die von der COMPUTERWOCHE und tecChannel veranstaltet wird, vermittelt Ihnen sowohl als **wirtschaftlich** wie auch **technisch orientierter IT-Entscheider** umfassendes Wissen zum Thema IP-Telefonie.

Praxisorientierte Vorträge von Anwendern sowie neutrale und aktuelle Informationen von Experten leisten wertvolle Hilfe. Sie geben konkrete Handlungsempfehlungen für strategische Entscheidungen und zukünftige Investitionen.

Richtig und sicher umrüsten

Auf der Konferenz „VoIP-Days“ können Sie sich über alle entscheidenden Aspekte der **IP-Telefonie** informieren und wie Sie die Kommunikations-Infrastruktur in Ihrem Unternehmen investitionssicher umrüsten:

- **Kosten senken durch den Einsatz von IP-Telefonie**
- **Die technischen Möglichkeiten von VoIP**
- **Showcases/Workshops zu den Einsatzgebieten von VoIP**
- **Tipps für eine erfolgreiche Migrationsstrategie**
- **Neutraler Marktüberblick über Hersteller und Dienstleister**

Teilnahmegebühr 389,- Euro (zzgl. MwSt.).

Melden Sie sich jetzt an, denn die Teilnehmerzahl ist begrenzt!

Online-Anmeldung unter: www.idg-veranstaltungen.de/cwvoip

Wenn's was zum Trinken wäre, käme es aus der Champagne.

Premium Reporting
Jetzt zum Einstiegspreis!

SCHNELL

Erleben Sie erstklassiges Reporting vom weltweit größten Business Intelligence Anbieter.

EINFACH

Einen Tag live, kostenlos und mit Ihren eigenen Daten.

GÜNSTIG

Jetzt anrufen unter: 06221 - 415-123 oder www.sas.de/reporting



The Power to Know





Bewegung bei der Telekom 16

Der Vorstandsvorsitzende Kai-Uwe Ricke weiß, dass ein schmerzhafter Umbau des Konzerns nötig sein wird, um die marktführende Position zu halten.

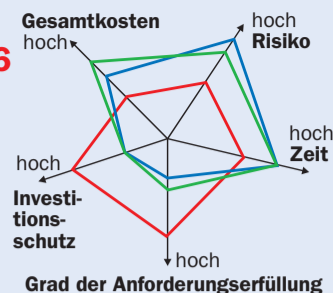
Die Zukunft von Notes 20

IBM machte auf der Lotusphere deutlich, dass die Groupware immer mehr Features vom Konkurrenten Workplace Collaboration Services erben soll.



Vorbild ist der Maschinenbau 36

Die modellgetriebene Softwareentwicklung ist auf dem Vormarsch, weil sie ingenieurmäßiges Vorgehen unterstützt.



NACHRICHTEN

Spyware ist nicht zu stoppen 12
Letztes Jahr erreichte die Zahl der bei Anwendern installierten Spionageprogramme neue Rekordwerte.

SoftM auf Java-Kurs 13
Gemeinsam mit dem Schweizer Softwarehaus Bison will der ERP-Anbieter eine neues Java-basierendes Softwarepaket für den Handel anbieten.

Symantec wächst langsamer 18
Erneut starke Zahlen präsentierte der Sicherheitsspezialist, doch der Boom bei Security-Produkten scheint abzuflauen.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

SAP-Upgrade ohne Ausfallzeiten 22
Das „Zero-Downtime“-Verfahren von Realtech verspricht bei Release-Wechsel oder Migration von R/3-Servern vernachlässigbare Systemstillstände.

Gewohnheiten beim Fernzugriff 24
Die Rahmenbedingungen für den Remote Access von Mitarbeitern hat Sonicwall im Rahmen einer Studie untersuchen lassen.

Einfache Migration auf Linux-Desktops 26
Die Terminal-Server-Lösung „Nomachine“ stellt Linux-Desktops und nicht Linux-fähige Fachanwendungen über das Netz zur Verfügung.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

PRAXIS

Schritte zum virtuellen System 28
Für die Migration physikalischer Server auf virtuelle Umgebungen gibt es eine Reihe von „Physical-to-Virtual“-Werkzeugen. Hier ein Überblick.

Was die Speicherleistung prägt 30
Die Wechselwirkungen von Speicherkomponenten mit der übrigen IT sind komplex. Ihre Leistung muss ins Gesamtdesign passen.

IT-STRATEGIEN

Was die IT bei Fusionen leisten muss 43
Nicht nur die Attraktivität des Übernahmekandidaten ist ausschlaggebend. Ob ein Merger gelingt, entscheidet die Integration. Hier ist die IT beider Unternehmen gefordert.

Mehr Geschäftskompetenz gefordert 44
Zu den aktuellen Herausforderungen für CIOs zählt der Aufbau von Business-Kompetenz in der IT.

Application-Lifecycle-Management 46
Entscheidend für den Erfolg von Entwicklungsprojekten ist Transparenz in allen Phasen.

IT-SERVICES

Mittelgroße Beratungshäuser leiden 48
Vom anziehenden IT-Servicemarkt profitieren vor allem die großen, breit aufgestellten Anbieter sowie kleine Spezialisten. Die Konsolidierung unter den mittelgroßen Dienstleistern hat noch kein Ende.

A.T. Kearney löst sich von EDS 49
Nach dem Management-Buyout hoffen die Berater auf einen Neubeginn unter eigener Flagge. Das Unternehmen rechnet mit steigender Nachfrage nach Consulting-Leistungen.

JOB & KARRIERE

Durchmogeln gilt nicht mehr 50
Englisch ist die Firmensprache – so heißt es immer öfter von IT-Unternehmen. Allerdings unterscheiden sich die spezifischen Anforderungen der IT-Anbieter.

Zum Job über virtuelle Pfade 51
Dell hat seine Einstellungsprozesse stark automatisiert und ein vierstufiges Verfahren eingeführt.

Firmen reagieren zu langsam 52
Unternehmen stellen oft hohe Anforderungen an Bewerber. Ihre eigenen Hausaufgaben im Einstellungsverfahren vergessen sie dabei.

SCHWERPUNKT: ZUKUNFT DER SOFTWAREENTWICKLUNG

Prozesse steuern mit BPEL 34
Die Business Process Execution Language erlaubt es, Geschäftsprozess-Management auf IT-Ebene umzusetzen.

Produzieren wie in der Fabrik 38
In Teilprojekte zerlegen, nach Regeln priorisieren und iterativ entwickeln – so denkt sich IBM die Softwarefabrik.

STANDARDS

Impressum	49
Stellenmarkt	53
Zahlen – Prognosen – Trends	58
Kunden-Passwort: Abo-Plus/Members Only	787871

COMPUTERWOCHE.de

HOTTOPICS

- SOA zwischen Mythos und Realität
- IBM auf dem Weg zum Servicekonzern
- Alarm im Webshop

Karriereberatung im Doppelpack

Vom 9. bis 22. Februar geben Stefan Gerhards (links) und Guido Wölky unseren Lesern Tipps zur IT-Karriereplanung. Die ehemaligen IT-Manager leiten die Personalagentur Profilkontor und unterstützen Jobsuchende im gesamten Bewerbungsverfahren und bei der Entwicklung eines aussagekräftigen Profils.

www.computerwoche.de/job_karriere/karriere_ratgeber

Zwei Dell-Server im Test

Welcher Server eignet sich am besten für kleine und mittlere Unternehmen? Der COMPUTERWOCHE Product Guide nimmt Dells Poweredge 830 und 850 unter die Lupe. www.computerwoche.de/product_guide

CeBIT Join the vision

HANNOVER, GERMANY 9-15 MARCH 2006

Neue Blade-kompatible InfraStruXure für Datacenter on demand

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

Zugangstüren
zum warmen Gang, verschließbar

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

Power Distribution Unit (Stromverteilung)

USV-Module

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. 44554t
Tel: 0800 10 10067
Fax: 089 51417-100

DATA CENTERS ON DEMAND

MENSCHEN

HP sucht neuen Finanzchef



Hewlett-Packard fahndet Presseberichten zufolge nach einem Nachfolger für seinen Finanzchef Robert Wayman (Foto), der in den Ruhestand gehen will. Außerdem hat HP mit Thomas Hogan einen neuen Topmanager für sein Softwaregeschäft gefunden: Der ehemalige CEO des Content-Management-Spezialisten Vignette wird bei HP an Vorstandsmitglied Ann Livermore berichten. Hogans Auftrag ist es unter anderem, den Umsatz mit der System-Management-Suite „Openview“ anzukurbeln, für die HP einige Softwarelösungen zugekauft hatte.

RZNet stellt sich neu auf

Die auf IT-Zentralisierung spezialisierte RZNet AG, Kerpen, hat umgebaut, nachdem Vorstandsmitglied Hermann-Josef Schwab zum Jahresende 2005 planmäßig aus dem operativen Betrieb ausgeschieden ist. Gründer Lothar Papenberg (Foto) hat den Vertrieb für die Branchen Banken, Sparkassen und Versicherungen selbst übernommen. Papenberg hat außerdem im Herbst letzten Jahres seine Tochter Audrey (32) ins Unternehmen geholt. Die Informatikerin leitet den Bereich Service und Consulting.



Caio verlässt Cable & Wireless



Francesco Caio, Chief Executive Officer (CEO) von Cable & Wireless, wird Ende März 2006 zurücktreten. Der zweitgrößte britische TK-Konzern, der eine Gewinnwarnung herausgab, kündigte außerdem an, sich zum dann beginnenden neuen Geschäftsjahr in zwei Einheiten aufzuspalten – eine für Großbritannien und eine für internationale Märkte. Die Bereiche sollen jeweils von einem Group Managing Director geleitet werden. Einen CEO, der den Gesamtkonzern überblickt, soll es nicht mehr geben.

Krammer wird neuer CEO von E-Plus

Die KPN-Tochter E-Plus hat Michael Krammer (Foto), bislang Chef des österreichischen Mobilfunkanbieters Telering, zum neuen CEO berufen. Der 45-Jährige folgt auf Uwe Bergheim, der den drittgrößten deutschen Mobilfunkanbieter zum Jahreswechsel verlassen hatte. KPN hatte ihm den Chef der belgischen Konzerntochter Base vor die Nase gesetzt. Krammer wird seinen neuen Job antreten, sobald der beschlossene Verkauf von Telering an T-Mobile Austria über die Bühne gegangen ist.



Neuer Boss für SGI



Sechs Jahre hat Robert Bishop (63, Foto) wenig erfolgreich die Geschicke von Silicon Graphics (SGI) gelenkt, nun löst ihn Dennis McKenna (56) ab. Der vom Chipunternehmen SCP Global Technologies kommende Manager wird Chairman, Chief Executive Officer und President von SGI, während Bishop dem Konzern als Vice Chairman erhalten bleibt. SGI hatte für das letzte Quartal einen gegenüber dem Vorjahr nahezu verdreifachten Verlust von 30,5 Millionen Dollar und einen um 35 Prozent auf 144,4 Millionen Dollar eingebrochenen Umsatz ausgewiesen.

Personalmittelungen bitte an Menschen@Computerwoche.de

Kolumne

Aus dem Software- wird ein Servicegeschäft

Mit „CRM On-Demand“ steigt die SAP als eines der letzten großen Softwarehäuser in den Markt für Mietsoftware ein.

Dass die Walldorfer damit endlich einen Vertriebsweg bedienen, den sie lange vernachlässigt haben, erklärt die neue Mietofferte nur teilweise. Auch die Erfolge der anderen Spieler in diesem Segment wie Salesforce und Siebel machen SAPs Motive nur unzureichend deutlich. Natürlich waren es die Walldorfer leid, nur zuzusehen, wie andere sich in diesem Marktsegment eine goldene Nase verdienen. Aber der Einstieg der SAP in den On-Demand-Markt und ihre Ankündigung, neben CRM noch andere Applikationen zur Miete feilzubieten, machen noch etwas deutlich: Das herkömmliche Lizenzmodell, bei dem Anwenderunternehmen für die Nutzung der Software zahlen und darüber hinaus einen Wartungsvertrag abschließen, der ihnen den Zugang zu Patches und Updates garantiert, lässt sich als dominante Vertragsform nicht mehr lange halten. Für Anbieter wie auch für Anwender wird das Lizenz-Management immer unüberschaubarer und komplizierter. So fehlen Softwarehäuser beispielsweise nachvollziehbare Lizenzmodelle, wenn Mehrprozessormaschinen, Virtualisierungslösungen, Grids oder auch Web-Services ins Spiel kommen.

Da nimmt sich ein Mietmodell doch vergleichsweise simpel aus. Gezahlt wird pro Nutzer und



Christoph Witte
Chefredakteur CW

Monat, eventuell wird in Zukunft die Häufigkeit oder Intensität der Nutzung mit ins Kalkül gezogen, aber das war's. Auf diese Weise gibt es keinen Zwist über die Menge der Prozessoren, die zu einer bestimmten Zeit auf eine Software zugreifen (und zu einer anderen eben nicht), und es gibt keinen Ärger mit Wartungsverträgen, weil die Software zur Zeit des Mietverhältnisses immer auf dem neuesten Stand ist. Außerdem bleibt die Software im Besitz des Softwarehauses – was angesichts der aktuellen Debatte um den Verkauf von Gebrauchtssoftware (siehe Seite 10) für die Anbieter durchaus reizvoll sein dürfte.

Vor allem aber wird so aus dem Softwaregeschäft ein Service-Business. Mit allen Konsequenzen: Beim Anwender steht dann nicht mehr die Funktionalität der jeweiligen Software im Vordergrund, sondern ihr Einsatzzweck. Damit liegt die Verantwortung für ihr Funktionieren voll und ganz beim Anbieter, beim Vermieter eben. Insofern haben von einem konsequent verfolgten Mietsoftware-Markt beide etwas: Die Anbieter klare Modelle und kontinuierliche Umsatzströme und die Anwender ein Recht auf Funktionsfähigkeit und Aktualität.

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 springt auf den On-Demand-Zug auf

Fortsetzung von Seite 1

Erstaunt ist Robert Bois, Analyst von AMR Research, darüber, dass die On-Demand-Lösung der SAP nicht von vornherein mit „Mysap ERP“ integriert ist. Gartner-Spezialist Wesche ist dagegen überzeugt, dass die Walldorfer solche Integrationsszenarien ermöglichen werden. Beispielsweise könnten On-Demand-Nutzer den Liefertermin für ein Produkt aus einem ERP-System in Erfahrung bringen, das im Rechenzentrum des Kunden läuft.

Bei den gehosteten SAP-Applikationen sind die Daten, Prozesse und Konfigurationsmerkmale der Mieter voneinander getrennt. SAP spricht hier von „isolierten Mandanten“.

Die Monatsmiete von 75 Dollar bezieht sich nur auf das der-

zeitige Angebot, das Kontakt- und Kunden-Management für die Vertriebsunterstützung umfasst. Möchte der Anwender zusätzliche Bausteine für Marketing und Service, die SAP noch dieses Jahr freischalten will, steigt die Miete auf 125 Dollar.

Outlook- und Notes-Integration

Für Akzeptanz beim Anwender soll eine Integration der gehosteten CRM-Funktionen in die lokal installierten Desktop-Programme „Outlook“ und „Lotus Notes“ sorgen.

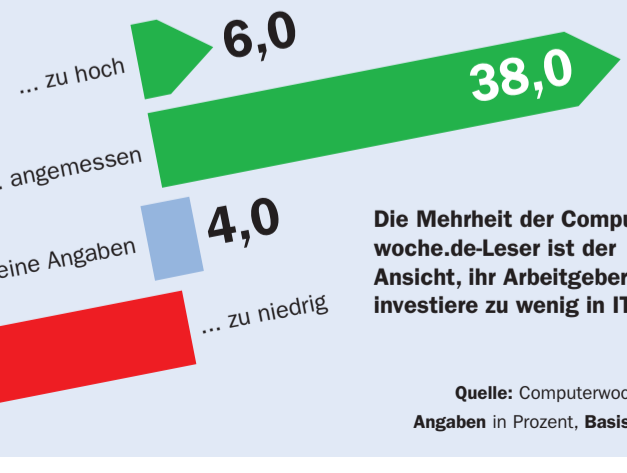
„Der Service von SAP bietet noch keinen adäquaten Funktionsumfang“, kritisiert David Bradshaw, Principal Analyst beim Marktforschungsunternehmen Ovum in London. Gleichwohl hält er den Markt-

eintritt des Herstellers für überfällig. Ähnlich sieht es Gartner-Experte Wesche: „SAP übt sich in Vorwärtsverteidigung. Man will weiter in den CRM-Markt vordringen – auch dorthin, wo man bisher kein Angebot hatte.“

SAPs Hosting-Partner IBM hat schon Erfahrung mit On-Demand-Lösungen für CRM: Für die Mietlösung von Siebel stellt ebenfalls der IT-Konzern die Infrastruktur. Dabei soll es trotz der Übernahme Siebels durch Oracle bleiben. Ob Oracle sich durch die nun besiegelte Zusammenarbeit von SAP und IBM veranlasst sieht, nach anderen Hosting-Anbietern Ausschau zu halten, ist unklar. Aus Sicht der SAP wären neben IBM prinzipiell weitere Hosting-Partner möglich. ◆

FRAGE DER WOCHE

Die ITK-Investitionen in meiner Firma halte ich für ...



Die Mehrheit der Computerwoche.de-Leser ist der Ansicht, ihr Arbeitgeber investiere zu wenig in ITK.

Quelle: Computerwoche.de
Angaben in Prozent, Basis: 126

Cisco: Vom Networking zum globalen IT-Player

Mit Michael Ganser, Vice President und Deutschland-Geschäftsführer von Cisco Systems, sprach CW-Redakteur Jürgen Hill.

CW: Cisco ist nicht auf der CeBIT. Warum?

GANSER: Cisco durchlebt den vielleicht wichtigsten Wandel, seit es die Company gibt: den Wechsel von einem Networking-Player zu einem IT-Player. Unsere Ansprache gegenüber den Business-Kunden ändert sich massiv. Es geht nicht mehr darum, einen Router, einen Switch oder ein Security-Interface zu zeigen, sondern wie Cisco die IT-Anwender auf dem Wandel von Transaktionen zu Web-basierenden Interaktionen, wo Networking-IT eine Rolle spielt, begleitet. Diese Informationen können wir nicht optimal auf einer CeBIT in 15-minütigen Standgesprächen vermitteln. Deshalb werden wir eine eigene Großkundenveranstaltung, die Cisco Expo, ausrichten.

CW: Gilt die CeBIT-Abstinenz für den gesamten Konzern, also auch für die Töchter?

GANSER: Nein, wir planen auf der Messe mit Kiss und Linksys als unseren Marken für den Heimnetzwerkmarkt präsent zu sein. Für sie ist die CeBIT eine hervorragende Plattform.

CW: Sie sprachen vorher von der Großkundenveranstaltung „Cisco Expo“. Was kann sich der Anwender darunter vorstellen?

GANSER: Das ist ein IT-Kongress, den wir am 9. und 10. Mai in Berlin ausrichten. Dort wollen wir darstellen, wo Cisco die IT-Trends sieht, in welche Richtung die Entwicklung geht und welche Rolle dabei Technologie spielen kann und wird. Lassen Sie mich hierzu den „Economist“ zitieren, der kürzlich der Frage nachging, was Unternehmen in Zukunft erfolgreich macht: „Zum ersten Mal sagt man, dass der Einsatz von Technologie mit darüber entscheidet, ob Unternehmen künftig ihre Strategie verwirklichen können.“ Letztlich wollen wir zeigen, dass Technologie in Deutschland Wachstum ermöglicht – und welche Rolle Netzwerke dabei spielen können.

CW: Wenn Sie diese Botschaft in Deutschland, einem Land, das Technologie meist nur als Kostenfaktor sieht, verbreiten wollen, dann haben Sie eine Mammutaufgabe vor sich.

GANSER: Ja, das ist eine Mammutaufgabe, und davor haben wir Respekt. Dennoch müssen wir den Mut aufbringen und es wagen – auch wenn es ein Risiko ist. Ich bin fest davon überzeugt, dass IT Deutschland dabei helfen kann, seine Produktivität zu steigern und so zu verhindern, dass immer mehr Unternehmen abwandern und den Standort weiter schwächen. Ich bin davon überzeugt, dass die Betrachtung von Technologie als Kostenblock und CIOs, die lediglich sagen, „Ich versuche IT-Services aufrechtzuerhalten und jedes Jahr günstiger zu produzieren“, Deutschland nicht nach vorne bringen. Wir müssen es schaffen, technische und Business-Entscheider enger zusammenzubringen.

„Die Betrachtung von Technologie als Kostenblock bringt Deutschland nicht nach vorne.“

CW: Noch mal zurück zur CeBIT. Die Messe gilt als Trendsetter, welche Themen bestimmen in Ihren Augen das IT-Jahr 2006?

GANSER: Ich bin mir ziemlich sicher, dass die CeBIT zusätzliche Impulse für den IT-Markt setzen wird. Eines der bestimmenden Themen wird dabei wohl Breitband für Deutschland sein sowie das Thema Home Networking verknüpft mit der IP-basierenden Videoübertragung. Für den Unternehmensmarkt dürften intelligentere IT-Strukturen sowie Service-orientierte Architekturen die absoluten Kerntreiber sein. Also die Beantwortung der Frage, wie ich die Assets, die ich im IT-Bereich habe, sinnvoller nutzen kann.

CW: Und wo sehen Sie allgemein die Chancen und Probleme für den IT-Standort Deutschland?

GANSER: Hier kommt für mich die deutsche Kultur ins Spiel. Ich habe jetzt zehn Jahre lang in der Schweiz gelebt und in 15 oder 20 verschiedenen Ländern für Cisco gearbeitet. Die meisten Länder, vor allem in Osteuropa, sind sehr lösungsorientiert. Sie haben ein Ziel vor Augen und konzentrieren sich auf die Lösung. Eine der Herausforderungen für Deutschland ist es, eine ähnliche Einstellung zu finden. Hierzulande ist man sich beim Ziel schnell einig, sieht dann aber als Erstes das Problem. Ansonsten bin ich zuversichtlich, was den Standort Deutschland betrifft.

CW: Sind Sie für Ihr Haus angesichts des chinesischen Herausforderers Huawei genauso zuversichtlich?

GANSER: Cisco befindet sich seit der Unternehmensgründung vor 21 Jahren im harten Wettbewerb. Dass es heute chinesische Wettbewerber gibt – und Huawei wird nicht der einzige sein, der versucht, sich als billige Alternative zu Cisco zu profilieren –, das hat uns zu einer besseren Firma gemacht. Einen Router oder einen Switch 20 Prozent billiger anzuschaffen ist für den Einkauf eine tolle Sache.

Wenn das aber die Opex-Kosten, also die Betriebskosten, massiv nach oben treibt oder die Integration von Applikationen massiv erschwert, dann überlegt sich das der Anwender dreimal. ♦

Google und Skype investieren in Hotspot-Betreiber

Die spanische Fon Technology SL will WLAN-Nutzer dazu bringen, ihre Hotspots für andere zu öffnen.

Vor rund vier Monaten wurde Fon Technology SL von dem Internet-Entrepreneur Martin Varsavsky in Madrid gegründet. Das ehrgeizige Ziel des Unternehmens ist es, bis zum Jahresende der weltweit größte WLAN-Hotspot-Betreiber zu werden. Im Gegensatz zu klassischen Hotspot-Betreibern will Fon keine eigenen Funkknoten aufbauen. Das Geschäftsmodell der Company sieht vor, dass die Fon-Benutzer, vom Unternehmen als „Foneros“ bezeichnet, ihre WLAN-Access-Points für andere Nutzer öffnen. Im Gegenzug sollen sie andere Fon-Hotspots kostenlos nutzen können. Eine Idee, für die Fon bislang 3000 User begeistern konnte.

Obwohl das Unternehmen bislang keine Umsätze vorweisen kann, überzeugte das Konzept die Investoren. In einer ersten Finanzierungsrunde erhielt Fon rund 18 Millionen Euro. Unter den Kapitalgebern befinden sich neben zwei Venture-Capital-Firmen auch Google und Skype. Die beiden Unternehmen hoffen, durch einen kostenlosen Hotspot-Verbund den Umsatz mit ihren eigenen Dienstleistungen steigern zu können.

So faszinierend der Gedanke eines unentgeltlich zu nutzenden weltweiten Hotspot-Verbunds ist, stellt die Öffnung des eigenen WLAN-Access-Points für den Anwender aber auch ein Risiko dar. (hi) ♦

Postbank bietet der HVB ihre Dienste an

Der neue Eigner Unicredit tut sich mit der Auslagerung des Zahlungsverkehrs jedoch schwer.

Einer Meldung des Nachrichtendienstes Reuters zufolge verhandelt die Deutsche Postbank derzeit mit der Hypovereinsbank (HVB) wegen der Übernahme des Zahlungsverkehrs. Die Agentur beruft sich auf den Postbank-Vorstand Dirk Berensmann.

Da die HVB mitten in der Übernahme durch die italienische Unicredit steckt, dürften sich die Verhandlungen aber noch einige Monate hinziehen. Reuters zufolge haben die Italiener Vorbehalte gegen das Outsourcing-Abkommen, weil der Anbieter noch nicht in der Lage sei, den Zahlungsverkehr in ihrem Heimatland und in Osteuropa zu betreuen. Ob die Postbank dort



FOTO: JOACHIM WENDLER

Der Postbank-Vorstand Dirk Berensmann hätte neben Deutscher und Dresdner Bank auch gern die HVB als Outsourcing-Kunden.

Servicekapazitäten aufbauen wird, verriet sie nicht.

Die Deutsche Bank und die Dresdner Bank haben offenbar mehr Zutrauen zu den Postbank-Dienstleistern als die Unicredit: Sie lassen ihren Zahlungsverkehr bereits von ihnen erledigen. Die Commerzbank hingegen verfolgt noch eine Do-it-yourself-Taktik. (qua) ♦

Viisage greift nach Securimetrics

Nach dem Kauf von Identix will der Biometrie-spezialist sein Angebot weiter ausbauen.

Im Rahmen der Vereinbarung wechselt der auf Iris-Erkennungssysteme spezialisierte Anbieter Securimetrics für 28 Millionen Dollar in bar zu Viisage. Weitere 13 Millionen Dollar, davon 11,5 Millionen Dollar in Aktien, werden bei der Erfüllung bestimmter Planziele gezahlt.

Mit Securimetrics übernimmt Viisage bereits den dritten Wettbewerber, seit die Beteiligungsfirma L-1 Investment Partners im Dezember 2005 100 Millio-

nen Dollar in das Unternehmen gesteckt hatte. Mitte Januar erwarb Viisage für 700 Millionen Dollar in Aktien den auf Fingerabdruck- und Gesichtserkennung spezialisierten Anbieter Identix. „Mehr und mehr Organisationen fordern nahtlos integrierte Biometrielösungen“, erklärte Viisage-CEO Bernard Bailey. Mit dem jüngsten Zukauf festigte Viisage seine Position als dominierender Anbieter in der Branche. (mb) ♦

