

COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



RSA CONFERENCE 2006

Safety first?

Bill Gates warnte auf dem Gipfeltreffen der Security-Branche davor, zu große Opfer für die IT-Sicherheit im Unternehmen zu bringen. **SEITE 6**



SERIE

IT-Giganten: HP

Der neue CEO Mark Hurd hat Hewlett-Packard zurück in die Erfolgsspur geführt. Doch die Strategie wirft noch Fragen auf. **SEITE 12**



3GSM WORLD

Mobilfunk meets Festnetz

Auf der 3GSM World in Barcelona wurde deutlich, wie die Konvergenz zwischen Mobilfunk und Festnetz gestaltet werden kann. **SEITE 20**

Dell und Philips blasen Service-Deal ab

Dell hat einen Service-Deal mit dem niederländischen Elektronikonzern Philips verloren, der auf 700 Millionen Dollar taxiert worden war. Im Dezember 2004 hatte Philips über eine Laufzeit von fünf Jahren Hardware- und Managed-Desktop-Services an den texanischen Direktanbieter ausgelagert. Dell sollte dabei für 75 000 Philips-Mitarbeiter die PCs, Drucker, Büronetze und Applikationen verwalten und technische Unterstützung bieten. Die Sache ging aber nur ein Jahr gut, jetzt haben beide Firmen die Auslagerung „in gegenseitigem Einverständnis“ beendet. Philips bleibt aber auch zukünftig Dell-Kunde. (tc) ♦

ZAHL DER WOCHE

3 bis 5 Terabyte an Open-Source-Code wird ab nächstem Monat die Suchmaschine Krugle durchforsten. Dabei sollen nicht nur Programmcode und Dokumentationen quelloffener Softwareprojekte indiziert werden. Auch Repositories, etwa von Sourceforge.net, oder Firmen-Sites wie das Sun Developer Network werden durchsucht. Entwickler können Bemerkungen zu Code und Dokumentation hinzufügen, Lesezeichen setzen und Sammlungen von Suchresultaten in einem „Workspace“ mit Kartreibern und eigener URL sichern. Finanzieren will Unternehmensgründer Ken Krugle die Site mit Werbung.

Gute Geschäfte mit Open Source

Die Open Source Business Conference in den USA zeigte, wie kommerzielle IT-Unternehmen das Heft in die Hand nehmen.

Mike Milinkovich, Geschäftsführer der Eclipse Foundation, fand deutliche Worte: Auf der Konferenz in San Francisco seien zu viele Firmen vertreten, die mit einer Kombination aus traditionellen Lizenzen und quelloffenen Produkten Geschäfte machen wollten. Dagegen fehlten Anbieter, die sich an den Communities beteiligten und ihre finanziellen Interessen auf Services beschränkten.

Spätestens seit Oracle den Anbieter der „Berkeley DB“, Sleepycat, übernommen und Interesse an Jboss und Zend gezeigt hat, wächst in Teilen der Open-Source-Gemeinde das Unbehagen. Offenkundig gehen die großen IT-Anbieter



Laut Matt Asay, Ausrichter der Open Source Business Conference, ist Wagniskapital in Milliardenhöhe an Open-Source-Startups geflossen.

dazu über, sich ein Portfolio an weit verbreiteten Open-Source-Produkten zuzulegen. So hoffen sie, den Kundenkreis für ihre oft besser ausgestatteten kommerziellen Angebote ausweiten zu können. Auch IBM hatte sich, wie am Rande der Veranstaltung durchsickerte, um Jboss bemüht, ehe sich das Unternehmen für den Kauf von Gluecode entschied.

Durch die Unsummen, die Risikokapitalgeber in Open-Source-Companies stecken, schreitet die Kommerzialisierung ebenfalls voran. Nach Angaben von Konferenzinitiator Matt Asay flossen in den letzten fünf Jahren 1,3 Milliarden Dollar in Open-Source-Firmen. (Ausführlicher Beitrag auf Seite 14.) (hv) ♦

Datenschützer kritisiert Vorratsspeicherung

Den Beschluss der Bundesregierung, TK-Anbieter „mit Augenmaß“ zum Speichern von Telekommunikationsdaten zu verpflichten, hat der Bundesbeauftragte für den Datenschutz Peter Schaar erneut kritisiert. Er habe „grundsätzliche Bedenken“ dagegen, derartige Informationen zum Zwecke einer möglichen Strafverfolgung vorzuhalten. Schaar befürchtet, dass die gespeicherten Verbindungsdaten zweckentfremdet werden könnten, und fordert daher eine strenge Begrenzung des Zugriffs. (ave) ♦

EU: Telekom dominiert Breitband

Die Liberalisierung hinkt im europäischen Vergleich hinterher.

Die Deutsche Telekom hat bei Breitbanddiensten für das Festnetz noch immer einen Marktanteil von 65 Prozent. Damit haben die Bonner einen Vorteil gegenüber anderen europäischen Ex-Monopolisten: Deren Marktanteil im Breitbandgeschäft liegt bei durchschnittlich 50 Prozent. Am weitesten geöffnet sind die Märkte in Großbritannien, Malta, Schweden und Österreich. In diesen Ländern liegt der Marktanteil der Ex-Monopolisten unter 40 Prozent.

Weitere Defizite stellt der von der EU-Kommission jetzt vorgelegte Bericht „Elektronische Kommunikation in Europa – Regulierung und Märkte 2005“

bei der Breitbandversorgung fest. So hat sich die Verbreitung schneller Anschlüsse wie DSL innerhalb der EU zwar recht positiv entwickelt: Dem Bericht zufolge ist der Versorgungsgrad (Breitbandanschlüsse pro 100 Einwohner) seit Oktober 2004 von 7,3 Prozent auf 11,45 Prozent gestiegen. Deutschland liegt mit einem Wert von 11,49 Prozent allerdings nur knapp über dem Durchschnitt und belegt im internationalen Vergleich den elften Platz. Spitzenreiter sind hier die Niederlande, Dänemark und Finnland, die eine Versorgungsrate von über 20 Prozent vorweisen können.

Fortsetzung auf Seite 4

DIESE WOCHE



Warnung vor dem „Linux-Zoo“

Suns Deutschland-Chef Marcel Schneider glaubt, dass verschiedene Linux-Distributionen zum unakzeptablen Kostenfaktor für Unternehmen werden. **Interview SEITE 5**

Neuer Anlauf im Mittelstand

Mit einem Punktesystem will SAP ihre Vertriebspartner zu Höchstleistungen motivieren. **Nachrichten SEITE 5**

Filenet vertraut auf Day

Aus der Partnerschaft mit dem Anbieter von Web-Content-Management-Software könnte mehr werden. **Nachrichten SEITE 10**

IT-Beratung in der Krise

Von guten Geschäften berichtet der Bundesverband Deutscher Unternehmensberater (BDU). Ausnahme: IT-Consulting. **Nachrichten SEITE 10**

Mobile TV

Die TK-Branche hat das mobile Fernsehen als neuen Hoffnungsträger auserkoren. Der Hype erinnert an das Theater um UMTS. **Nachrichten SEITE 11**



Halbieren geht über Studieren.

Sparen Sie 50 % mit dem COMPUTERWOCHE-Studentenabo.

- Jeden Freitag COMPUTERWOCHE frei Haus für nur € 77,50 im Jahr
- Preisvorteil von 50 %

Jetzt abonnieren und 50 % sparen!

Gleich mit dem COMPUTERWOCHE-Studentenabo die Hälfte sparen:

per Telefon: 0 18 05/12 11 26 (12 Cent/Min.)

oder

www.computerwoche.de/aboshop

COMPUTERWOCHE
abo service

Lotus

IBM®



your direction
ibm.com/de/cebit
IBM und Partner auf der CeBIT 2006

IBM LOTUS NOTES DOMINO VERSION 7 PRÄSENTIERT

SIE vs. MESSAGING VON GESTERN, ANSPRÜCHE VON MORGEN

NAHTLOSE ZUSAMMENARBEIT FÜR TITELVERDÄCHTIGE PRODUKTIVITÄT!

SPECIAL GUESTS:

DAS NEUE LOTUS NOTES DOMINO V7 ★ MEHR ALS E-MAIL, MEHR ALS KALENDER UND MEHR ALS „WIRD SCHON HINHAUEN“

MIT: SICHERHEITSFUNKTIONEN DER
SCHWERGEWICHTSKLASSE, FEDERLEICHEM
MANAGEMENT, UERMÜDLICHER INNOVATION
FÜR NAHTLOSE ZUSAMMENARBEIT

UND SCHLAGFERTIGEN TOOLS ZUR
ANWENDUNGSENTWICKLUNG

LOTUS NOTES DOMINO V7 - EIN MITGLIED DER IBM WORKPLACE FAMILIE
★ IBM MIDDLEWARE. KRAFTVOLL. BEWÄHRT. ★

HOLEN SIE SICH DEN SIEG UNTER WWW.IBM.COM/MIDDLEWARE/COLLABORATE/DE ALLE HERAUSFORDERER WILLKOMMEN

IBM, das IBM Logo, Workplace, Lotus, Lotus Notes, Notes und Domino 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 14/06

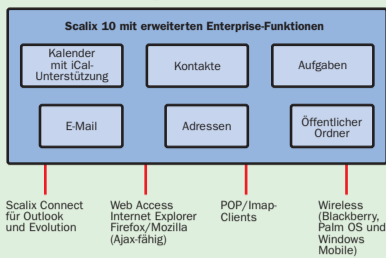


Streit um Gebrauchtssoftware 8 und 54

Nachdem Oracle den Weiterverkauf seiner Software durch einen Anbieter von Gebrauchtlizenzen juristisch unterbunden hat, steigt nun auch Microsoft in den Ring.

Alternativen zu Exchange 22

Mehrere Anbieter werben mit Enterprise-Funktionen ihrer Messaging-Produkte um Microsofts Stammklientel.



ESA verändert Anforderungen 34

Die Enterprise Services Architecture (ESA) wird zum Fundament aller SAP-Lösungen. Spezialisten müssen sich rüsten, wollen sie auch in Zukunft erfolgreich sein.



NACHRICHTEN

Spekulationen um Siemens COM 5
Insider berichten, dass Siemens seine Kommunikationssparte zerschlagen will. Auf ein klares Dementi warten die Mitarbeiter noch.

Dell liegt im Plan 16
Gute Geschäfte vor allem in Deutschland und China haben Dell einmal mehr eine makellose Bilanz beschert.

Die größten Kapitalvernichter 16
Unangefochtener Spitzenreiter ist nach Angaben der Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz Intershop.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

Information Builders auf SOA-Kurs 24
Der Hersteller liefert eine umfassende Plattform zur Integration und Verwaltung von Softwareservices.

BMCs neuer Transaktions-Manager 25
Die vom System-Management-Spezialisten präsentierte Produktlinie soll eine Gesamtansicht von Geschäftstransaktionen erlauben.

CeBIT: Enterprise-Content-Management 26
Wo bleibt das papierlose Büro?

CeBIT: ERP-Trends 28
Für welche Aufgaben die Hersteller derzeit ihre Suiten funktional erweitern.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

PRAXIS

Bedeutung von UML-Profilen 30
Die Unified Modeling Language deckt im Standard nicht alle Praxisanforderungen ab. Hier helfen UML-Profile.

PC-Management-Lösungen im Test 32
Was die Lösungen von Altiris und Landesk zur Verwaltung von Arbeitsplatzrechnern leisten.

Kleine Helfer 33

CW-TOPICS: //STRATEGIC_OUTSOURCING

Chancen und Risiken der IT-Auslagerung. Eine Verlegerbeilage ab Seite 41

IT-STRATEGIEN

Warum Linux doch billiger ist 45
Microsoft „Get-the-Facts“-Kampagne greift auf veraltete Studienergebnisse zurück. So lautet die Kernaussage eines von der Open-Source-Community gesponserten Berichts mit dem Titel „Get the Truth“.

Wie IT Geschäftsmodelle kreiert 46
Gemeinsam mit dem Wirtschaftsinformatiker Hubert Österle hat SAP-Vorstand Henning Kagermann ein Buch über „Geschäftsmodelle 2010“ verfasst.

ERP für den Mittelstand 47
Der Lebensmittelhersteller Alpenhain stellt sein ERP-System auf State-of-the-Art-Technik um.

IT-SERVICES

Call-Center: Unbeliebt, aber erfolgreich 48
Die Branche beklagt ihr schlechtes Image, allerdings sind viele Probleme hausgemacht.

Steria verbucht Umsatzplus 50
Die Einnahmen des IT-Dienstleisters legten in Frankreich kräftig zu und schrumpften in Deutschland.

JOB & KARRIERE

Internet-Telefonie bedroht TK-Jobs 52
In dem Maße, wie sich Voice over IP durchsetzt, verschieben sich die Anforderungen an TK-Experten.

Streit um Gebrauchtlizenzen 54
Der Handel mit gebrauchten Softwarelizenzen ist rechtswidrig, meint Oracle und stützt sich auf ein aktuelles Urteil. Gebrauchtlizenzhändler Usedsoft ist sich dagegen keiner Schuld bewusst.

SCHWERPUNKT: SAP-ARBEITSMARKT

Abschied vom Spezialistendasein 38
Wer als SAP-Profi Karriere machen will, sollte sich nicht auf Teilwissen zu einzelnen Komponenten verlassen. Übergreifendes Know-how zu Technik und Organisation ist unabdingbar.

Gute Zeiten für SAP-Freiberufler 40
Gefragt sind selbständige IT-Experten, die als Architekten und Entwickler einsetzbar sind.

STANDARDS

Impressum 50
Stellenmarkt 55
Zahlen – Prognosen – Trends 58
Kunden-Passwort: Abo-Plus/Members Only BBVC12

COMPUTERWOCHE.de

HOT TOPICS

- Massen-Mailings sind von gestern
- Wie sich SOA-Projekte rechnen
- Eine einfache Migration auf Linux-Desktops

IT-Spezialist gibt Karrieretipps

Oracle, Microstrategy und BMC zählen zu den beruflichen Stationen von Thomas Kunze. Vom 23. Februar bis 8. März gibt der inzwischen bei HSC-Personalmanagement tätige IT-Branchenexperte unseren Lesern Tipps rund um die IT-Karriere.

www.computerwoche.de/job_karriere/karriere_ratgeber

Microsoft SQL Server 2005 im Test

Mit dem SQL Server 2005 hat Microsoft unter anderem in Sachen Hochverfügbarkeit und Disaster Recovery ordentlich nachgelegt. Der COMPUTERWOCHE Product Guide prüft den Datenbank- und Anwendungs-Server auf Herz und Nieren.

www.computerwoche.de/product_guide



HANNOVER, GERMANY
9-15 MARCH 2006

Neue Blade-kompatible InfraStruXure für Datencenter 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

Der Vormarsch der Blade-Server erfordert völlig neue Konzepte im Datencenter. 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 Datencenteranforderungen und verbinden Sie Rack-Design, Kühlung und Stromverteilung zu einer exakt auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittenen Lösung.



GEWINNEN Sie eine Sony PSP Konsole



Mehr Informationen zu InfraStruXure™ finden Sie unter <http://promo.apc.com>
Geben Sie hier Ihren Besuchercode ein. 44555t
Tel: 0800 10 10067
Fax: 089 51417-100

MENSCHEN

Telekom-Vorstand wird Bitkom-Vize



T-Com-Chef Walter Raizner (Foto) ist zum Vizepräsidenten des Bundesverbands Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien (Bitkom) gewählt worden. Dort soll er die Anbieter von Telekommunikationsdiensten vertreten. Der 51-Jährige ersetzt Datev-Geschäftsführer Dieter Kempf. Dieser wird dem Bitkom weiter als Schatzmeister zur Verfügung stehen. Raizner war als Nachfolger des verstorbenen T-Systems-Chefs Konrad Reiss ins Bitkom-Präsidium eingezogen.

O₂-Chef Gröger bleibt

Der Deutschland-Chef des britischen Mobilfunkanbieters O₂, Rudolf Gröger, bleibt bis mindestens 2010 im Amt. Wie eine Sprecherin in München bestätigte, hat sich der 51-jährige Topmanager für vier weitere Jahre vertraglich bei O₂ verpflichtet. Nach der Übernahme des Unternehmens durch den spanischen TK-Konzern Telefónica wird Grögers Aufgabengebiet sogar noch wachsen: Künftig soll auch Andreas Bodczek, Geschäftsführer von Telefónica Deutschland, an ihn berichten.



Symantec fliegt neuen CFO ein



Der kalifornische Security-Spezialist Symantec hat nach fast drei Monaten einen neuen Finanzchef gefunden. James Beer (45, Foto), derzeit noch Chief Financial Officer (CFO) bei AMR, dem Mutterkonzern von American Airlines, tritt die Nachfolge von Greg Myers an, der sich im November 2005 zur Ruhe gesetzt hatte. Der Anbieter von Sicherheitssoftware war seit der Übernahme von Veritas bereits mit dem Weggang mehrerer Topmanager konfrontiert. Neben CFO Myers nahmen IT-Chef Mark Egan und der für das operative Geschäft zuständige John Schwarz ihren Abschied.

Jochen Moll wechselt von IBM zu EMC

Jochen Moll (Foto), bislang für IBMs Softwaregeschäft im deutschsprachigen Raum zuständig, wird neuer Deutschland-Chef von EMC. Wie die im hessischen Schwalbach ansässige Dependence des Storage-Riesen bekannt gab, soll der 38-Jährige Anfang April die Nachfolge von Wolfgang Kroh antreten. Dieser hatte EMC Ende 2005 verlassen, um als Chief Operating Officer (COO) zu seinem früheren Brötchengeber LHS zurückzukehren, einem Anbieter von Kundenverwaltungs- und Abrechnungssoftware für TK-Firmen.



Negroponte verlässt MIT Media Lab



Computerpionier Nicholas Negroponte (Foto) hat sein Amt als Chairman des Media Lab an der Bostoner Elite-Uni MIT (Massachusetts Institute of Technology) niedergelegt. Der 62-jährige IT-Forscher beabsichtigt, sich künftig mit voller Kraft seinem Projekt „One Laptop Per Child“ (OLPC) zu widmen. Auch Lab-Direktor Walter Bender gönnt sich eine zweijährige Auszeit. Er will sich als President for Software and Content Development um die Ausstattung des für Kinder in Entwicklungsländern gedachten 100-Dollar-Laptops engagieren.

Personalmitteilungen bitte an Menschen@Computerwoche.de

Kolumne

Oracle zeigt: Open Source ist angreifbar

Es ist hart, gegen eine soziale Bewegung zu konkurrieren.“ Diese Einsicht von Jonathan Schwartz, COO von Sun Microsystems, beruht auf schmerzlichen Erfahrungen im Ringen mit Linux. Aber die Situation habe sich geändert, so der Sun-Manager. Red Hat binde die meisten professionellen Anwender des freien Betriebssystems an sich und verlange überhöhte Preise für seine Dienste. Daher würden im Wettbewerb mit Open Source wieder die Spielregeln des Marktes gelten. Und gegen ein einzelnes Unternehmen könne sich ein IT-Riese wie Sun behaupten.

Als Pioniere des Modells „Professional Open Source“, die den zurzeit gehypten Startups Alfresco, SugarCRM, Zimbra & Co. als Vorbilder dienen, gelten MySQL und Jboss. Beiden gelang es, in ihren Marktsegmenten für Unruhe zu sorgen. Jboss befindet sich auf dem besten Weg zum Marktführer und trägt dazu bei, dass für die Softwareindustrie Lizenzgeschäfte mit Java-Middleware immer weniger lukrativ werden.

Nachdem Oracle sein Interesse an Jboss bekundet hatte, gab die IBM bekannt, dass sie bereits früher das Unternehmen erwerben wollte. Softwarechef Steve Mills sah aber davon ab, weil er „keine großen Summen in einen Bereich investieren wollte, der nicht wächst wie andere Zweige der Softwareindustrie“. Trotzdem wäre Oracle diversen Gerüchten zufolge bereit, zwischen 200 und 400 Millionen Dollar für Jboss auszugeben. Kann Lawrence Ellison nicht rechnen?

Es sieht eher so aus, als hätte er andere Motive. Die zeigen sich auch im Fall von Sleepycat. Na-



Wolfgang Sommergut
Redakteur CW

türlich kann man den Kauf der Open-Source-Firma damit begründen, dass Oracle damit an populäre Datenbanksysteme gelangt, die sich in Anwendungen einbetten lassen – dort weist der Marktführer eine Lücke auf. Die Übernahme richtet sich aber vor allem gegen MySQL. Trotz aller Dementis empfindet Oracle die freie Datenbank als Störenfried, der die Preise zu verderben droht.

Vor einem halben Jahr kaufte Ellison bereits die skandinavische Firma Innobase. Damit erlangte Oracle die Kontrolle über eine Komponente, die

MySQL für den Einsatz in Unternehmen benötigt. Und ganz nebenbei kann Ellison jetzt die Support-Datenbank von Innobase einsehen, die Aufschluss darüber gibt, welche Kunden MySQL für anspruchsvolle Aufgaben einsetzen.

MySQL hatte noch eine weitere Option für eine transaktionsfeste Storage-Engine. Sie spielte hinter InnoDB die zweite Geige und gewann nun an Bedeutung. Sie stammte von – richtig, Sleepycat. Und die hat Oracle jetzt auch kassiert. Die Schweden müssen nun zusehen, dass sie die Lücke selbst stopfen. Das dürfte den Zeitplan und die Produktstrategie der Firma gründlich durcheinander bringen.

Das Beispiel von Oracle könnte Schule machen. Die Großen der Branche werden ihre Kassen öffnen, um lästige Konkurrenten wegzukaufen, die in Open Source ein interessantes Vertriebsmodell sehen. Um die Aneignung von Technologie geht es dabei nur in zweiter Linie. Aber die Venture-Kapitalisten hinter den neuen Open-Source-Firmen werden darüber nicht traurig sein.

EU: Telekom dominiert Breitband

Fortsetzung von Seite 1

Europaweit schätzt die Kommission die Zahl der Breitbandanschlüsse im Januar 2006 auf über 58 Millionen – ein Jahr zuvor waren es erst rund 39 Millionen.

DSL hat sich dabei gegenüber Alternativen wie Kabel weiter durchgesetzt. 80,4 Prozent aller Breitbandanschlüsse basieren auf DSL, während auf Kabel 16,8 Prozent entfallen. Übrige Verfahren (Fibre to the home, Satellit oder Wireless Local Loop) fristen mit 2,8 Prozent eher ein Nischendasein.

Nach Ansicht der Kommission kommt die Umsetzung der Deregulierung insgesamt gut voran. Auch in Deutschland profitieren Verbraucher davon, dass

neue Anbieter für Wettbewerb sorgen und so die Preise für mobile Kommunikation und breitbandige Dienste fallen. Dennoch geht eine Rüge in Richtung der Bundesnetzagentur: „Ein resoluteres und rechtzeitiges Handeln etwa im Bereich des Bitstrom-Zugangs hätte zu noch größeren Vorteilen führen können.“

Roaming soll billiger werden

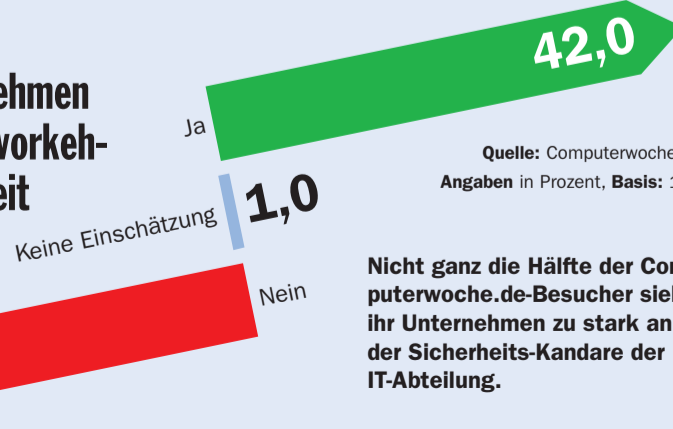
Die Deregulierung sorgt dafür, dass Telefonieren weiter billiger wird. So sank dem Bericht zufolge der Preis für nationale Festnetzgespräche im letzten Jahr um etwa 16 Prozent. Defizite stellt die Kommission jedoch fest, wenn es um das Mobilfunk-

Roaming im Ausland geht. Hier sind die Preise noch immer zu hoch. Um dies zu ändern, erwägt die Kommission nun eine Regelung, die Anbieter dazu zwingt, die Roaming-Preise auf das Niveau von nationalen Telefonaten abzusinken. Entsprechende Vorschläge sollen im April dieses Jahres auf den Tisch kommen.

Obwohl Sprachtelefoniedienste noch immer die größte Einnahmequelle für Festnetzbetreiber darstellen, gehen die Umsätze in diesem Bereich allmählich zurück (minus 1,6 Prozent im vergangenen Jahr). Vor allem durch VoIP-Dienste entsteht eine „zunehmende Bedrohung für die etablierten Betreiber“. (ave) ♦

FRAGE DER WOCHE
Schränken in Ihrem Unternehmen übertriebene IT-Sicherheitsvorkehrungen die Bewegungsfreiheit der Fachabteilungen ein?

57,0



„Linux wird zum Zoo“

Über die Entwicklungen in Sachen Utility Computing sprach Suns Deutschland-Chef Marcel Schneider mit CW-Redakteur Martin Bayer.

CW: Scott McNealy zufolge hat sich Sun neu erfunden. Wollen Sie mehr in Richtung Servicegeschäft gehen?

SCHNEIDER: Strategisch sind wir ganz klar auf Technik ausgerichtet und werden es auch bleiben. Wettbewerber wie Hewlett-Packard haben sich von der Technik verabschiedet und stärker in Richtung Services orientiert. Das kommt für Sun nicht in Frage, wie man schon an den innovativen Produkten sieht, die wir in der jüngsten Vergangenheit vorgestellt haben.

CW: Was ist daran so innovativ?

SCHNEIDER: Zum Beispiel unsere neuen T1-Server mit acht Rechenkernen pro CPU, die 32 Threads parallel abarbeiten können. Das gab es vorher nicht. Man kann diese Technik

„Strategisch sind wir ganz klar auf Technik ausgerichtet und werden es auch bleiben.“

weder auf der Roadmap von Hewlett-Packard noch bei IBM finden. Sun bietet mit diesem Chip dreifache Leistung bei halbem Stromverbrauch. Das sind Innovationen, die der Markt braucht.

CW: Server sind doch aber das klassische Geschäft von Sun?

SCHNEIDER: Die T1-Server sind nur ein Beispiel. Sun ist nicht nur Hardwarelieferant. Wir sehen uns selbst als Lösungsanbieter im Umfeld Network Computing.

CW: Wie hat sich Suns Idee des Utility Computing weiterentwickelt?

SCHNEIDER: Wir haben mittlerweile drei Rechenzentren aufgebaut. Dafür bieten wir zwei Modelle an: ein „Commercial Grid“ und ein „Enterprise Grid“. Auf das Commercial Grid kann jeder zugreifen und Rechenleistung für einen Dollar pro CPU-Stunde abrufen. Hier stecken wir gerade in der Versuchsphase. Das Enterprise Grid adressiert Unternehmen, die Rechenleistung auslagern wollen. Dafür gibt es bereits eine Reihe von Betakunden.

CW: Für die Kunden steht doch der Betrieb der Softwarelösung im Vordergrund. Wer übernimmt diesen Teil?

SCHNEIDER: Sun stellt nur die Rechenkapazität zur Verfügung. Auf der Seite des Kunden laufen die Applikationen und die Grid-Technik. Er schickt uns ein Image in unser Rechenzentrum. Dort arbeiten unsere Rechner die entsprechenden Aufgaben ab. Für den Kunden ist dieses Modell deshalb so sexy, weil er völlig flexibel auf die benötigte Rechenleistung zugreifen kann. Die Kosten sind absolut transparent – egal welche Hardware, Services oder Softwarelizenzen dahinter stecken.

CW: Viele Softwarehersteller springen derzeit auf den On-Demand-Zug und betreiben wie Oracle eigene Rechenzentren. Läuft damit die Entwicklung nicht an Sun vorbei?

SCHNEIDER: Im Gegenteil. On-Demand bringt im Grunde erst dann etwas, wenn es aus einem Grid heraus geliefert wird. Es gibt heute nur zwei Hersteller, die die notwendige Plattform dafür bereitstellen können: Das sind IBM und Sun. Beide verfügen über die notwendige Technik aus Hardware, Betriebssystem, Middleware und Grid-Technik. Der große Unterschied liegt jedoch im Betriebssystem. Das Container-Konzept von Solaris erlaubt es, verschiedene Kunden über das Grid zu bedienen und dieses gleichzeitig effizient auszulasten. Die Konkurrenz verfügt zwar über ähnliche Konzepte, allerdings fällt die Leistung des Betriebssystems ab, sobald mehr Container zusammengeschaltet sind. Das ist so, als ob bei mir zu Hause das Licht schwächer wird, sobald ich zusätzlich das Fernsehgerät einschalte.

CW: Oracle betreibt in seinem zentralen On-Demand-Rechenzentrum eine Kombination aus günstigen Dell-Rechnern unter Linux. Was kann Sun gegen diese Kombination setzen?

SCHNEIDER: Viele Kunden haben sich in der Vergangenheit auf diese Kombination gestürzt. Allerdings sehen sie sich heute wegen zahlreicher unterschiedlicher Linux-Derivate mit einer steigenden Komplexität konfrontiert. Damit steigen auch die Kosten. Wir reden zurzeit mit vielen Kunden darüber, Linux auf Open Solaris zu migrieren. Das ist eine zertifizierte Plattform mit einem einheitlichen Wartungsvertrag. Der Kunde hat nicht sieben oder acht unterschiedliche Betriebssystem-Derivate im Einsatz.

CW: Befürchten Sie im Linux-Umfeld eine ähnliche Zersplitterung wie bei Unix?

SCHNEIDER: Wir haben vor drei Jahren auf Wunsch vieler Kunden Solaris-Applikationen auf Linux portiert und zahlreiche Projekte mit unseren x86-Servern unter Suse beziehungsweise Red-Hat-Linux abgewickelt. Das haben viele andere Hersteller wie IBM, HP oder Dell auch gemacht. Es gibt Kunden, die rund 200 Applikationen unter Linux betreiben, allerdings unter sieben oder acht verschiedenen Distributionen. Für jeden Kernel ist ein Wartungsvertrag notwendig. Es entwickelt sich ein wilder Zoo. Das führt dazu, dass die Kosten massiv steigen.

CW: Was macht Sun mit Open Solaris anders?

SCHNEIDER: Dem Geschäftsmodell nach ist Open Solaris genau das Gleiche wie Suse oder Red Hat. Der Vorteil ist das Qualitäts- und Zertifizierungsprogramm von Sun. Die Open Community bringt die Innovation. Sun achtet aber darauf, dass beispielsweise die Binärkompatibilität gewährleistet ist und die unabhängigen Softwarehäuser zertifiziert sind. Wir wollen von diesem Zoo wegkommen. Der Grundgedanke von Open Source, nur für den Service zu zahlen, nicht aber für den Code, ist brilliant. Die negativen Begleiterscheinungen wollen wir jedoch vermeiden. ♦

Partner sollen SAP den Weg zum Mittelstand bahnen

Mit einem Punkteprogramm wollen die Walldorfer die nötige Motivation schaffen.

VON HEIDE WITTE*

Auf ihrem Partnerkongress 2006 in Berlin hat SAP eine aggressivere Mittelstandsstrategie angekündigt. Zu dieser Kundengruppe rechnen die Walldorfer alle Betriebe, die weniger als 500 Millionen Euro Umsatz im Jahr erwirtschaften. Laut Donna Troy, weltweit für das Mittelstandsgeschäft zuständig, zählt der Softwareriese nach dieser Definition weltweit 16 800 mittelständische Kunden. Insgesamt 7700 davon setzen „All-in-One“ ein, 9100 sind „Business-One“-Anwender.

SAP geht davon aus, dass „der adressierbare Markt“ mit einem Umsatzvolumen von 30 Milliarden Dollar in 2005 schon im Jahr 2010 bei 70 Milliarden Dollar liegen wird. Und so gab Troy gleich ein neues Motto heraus: „Pump up the volume“. Bis 2010 will SAP 100 000 Mittelständler zu seinen Kunden zählen.

Vertriebler halten Händchen

Antreiben soll das Geschäft eine verbesserte Kundenansprache: Top- und Bestandskunden will SAP direkt bedienen, ansonsten setzt das Unternehmen auf Partner mit geeignetem Branchen-Know-how, die aber von SAP-Vertrieblern angeleitet und unterstützt werden sollen. Kleinunternehmen und Business-One-Anwender werden weiterhin indirekt beliefert. Die Motivation der Partner hofft SAP über ein

Bonusprogramm zu steigern: Punkte gibt es für die Akquise von Neukunden, das Erreichen bestimmter Umsatzziele sowie für guten Kundenservice. Wer 500 dieser „Value Points“ gesammelt hat, darf sich „Gold-Partner“ nennen, mit 350 Punkten erhält er den „Silver“-Status. Liegt er darunter, so ist er lediglich „Associate-Partner“.



Donna Troy peilt bis 2010 rund 100 000 Mittelstandskunden an.

Michael Kleinemeier, Geschäftsführer von SAP Deutschland, sagte: „Da wir uns nun vermehrt nach den vertikalen oder Subindustrien ausrichten wollen, sind die Produkte schnell einführbar.“ Durch Best-Practice-Industrieansätze und entsprechendes Branchen-Know-how der Partner sollen die Einführungszeiten sinken und zwischen „40 und 120 Tagen“ betragen – „je nach Komplexität“. Letzteren Punkt werde SAP außerdem mit seinem On-Demand-Konzept adressieren, wo noch einiges ausprobiert werden soll. (hw) ♦

*HEIDE WITTE

ist freie Journalistin in München.

Siemens bestreitet Gerüchte um Com-Zerschlagung

Der Konzern räumt ein, dass er für Teile seiner ertragschwachen Kommunikationssparte Partner sucht.

„Dieser Markt ist im Umbruch“, erklärte ein Konzernsprecher vergangene Woche in München. Allgemein werde eine Konsolidierung erwartet. Da mache sich auch Siemens „Gedanken über mögliche strategische Partnerschaften“. Jeder spreche allerdings derzeit mit jedem. Von einem Ausverkauf bei Siemens Communications (Com) könne keine Rede sein.

Das „Manager Magazin“ hatte zuvor unter Berufung auf Insider berichtet, die einzelnen Arbeitsgebiete des umsatzstärksten Siemens-Bereichs sollten entweder verkauft oder in Kooperationen eingebracht werden. Com-Chef Thomas Ganswindt habe kürzlich über die Bereiche Mobilfunk- und Festnetze mit Nokia verhandelt. Zur Diskussion soll unter anderem ein Gemeinschaftsunternehmen gestanden

haben. Doch die Gespräche seien geplatzt, weil sich Nokia nur für die profitablen Mobilfunknetze interessiert habe.

Ebenfalls verkauft oder in eine Partnerschaft eingebracht werden soll angeblich das defizitäre Geschäftsfeld Enterprise (Kommunikationssysteme für Unternehmenskunden). Siemens verhandle darüber mit mehreren Interessenten, darunter dem US-amerikanischen Weltmarktführer für Telefonanlagen Avaya. Auch das Geschäft mit Schnurlostelefonen und anderen Endgeräten wolle Siemens abstoßen. Der neue Konzernchef Klaus Kleinfeld hatte diesen Bereich bereits im Herbst letzten Jahres in die eigenständige Tochter SHC ausgegliedert. Bei dieser werde nun unter anderem über einen Management-Buyout nachgedacht. (tc) ♦