

COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



FUNKTECHNIK

RFID spaltet Anwender

Auf der CeBIT interessierte sich auch Bundeskanzlerin Angela Merkel für die Funktechnik. Doch viele Zulieferer haben schon die Nase voll. **SEITE 6**



HAUSMESSE

Bekenntnis zu Netware

Novell-Boss Jack Messman stellte auf der Brainshare den Suse Linux Enterprise Server 10 vor und beruhigte Netware-Anwender. **SEITE 16**



SAP-SERIE

So machen Sie BW Beine

Anwender von SAP Business Warehouse müssen lange Antwortzeiten und Probleme mit der Datenqualität nicht hinnehmen. **SEITE 34**

Dell verlagert mehr Aufgaben nach Indien

Während eines Besuchs im südindischen Bangalore kündigte Michael Dell an, der Hardware-Direktanbieter werde sein Personal auf dem Subkontinent im Laufe der nächsten drei Jahre auf 20 000 Mitarbeiter verdoppeln. Eingestellt werden soll vor allem in Call-Centern, doch auch für Produkttests will Dell Personal anheuern. Außerdem schloss der Unternehmensgründer den Bau einer neuen Fertigungsstätte nicht aus. Der weltgrößte PC-Hersteller betreibt in Indien gegenwärtig vier Call-Center, ein Testzentrum für Unternehmenskunden sowie ein weltweites Software-Entwicklungszentrum. (tc/mb)

ZAHL DER WOCHE

452 Millionen Euro wollen deutsche Unternehmen 2006 in Business-Intelligence-(BI-) Lösungen investieren. Das berichten die Marktforscher von Techconsult, Kassel. Gegenüber dem Vorjahr entspricht dies einer Steigerung von 8,6 Prozent. Damit wächst das BI-Segment deutlich schneller als der Softwaremarkt insgesamt, der laut Branchenverband Bitkom um 5,5 Prozent zulegen soll. Am meisten investieren in diesem Jahr Dienstleistungs- und Industrieunternehmen in BI-Lösungen. Ihr Anteil am Gesamtmarkt liegt bei 33,9 beziehungsweise 27,2 Prozent.

Amazon kommt nach Leipzig

Der deutsche Ableger von Amazon wird im dritten Quartal 2006 ein Logistikzentrum in Leipzig eröffnen. Nach Angaben des Konzerns sollen in den kommenden drei Jahren rund 400 feste Arbeitsplätze in Sachsen entstehen. Der neue Standort wird das bestehende Logistikzentrum in Bad Hersfeld ergänzen und das gesamte Produktsortiment des Händlers umfassen. Der Standort Leipzig wurde wegen seiner zentralen Lage in Europa und des Mitarbeiterpotenzials im Einzugsgebiet gewählt. (ajf)

Microsoft orientiert sich an Open Source

Um die Zeit zwischen den Updates zu verkürzen, verabschiedet sich Microsoft von Beta-Versionen und eifert dem Vorbild freier Software nach.

Microsoft-Kunden müssen immer länger auf neue Versionen der wichtigen Produkte warten. Bis zum Erscheinen des nächsten Windows-Servers vergehen insgesamt mindestens vier Jahre, zwischen Windows XP und Vista liegen fünf Jahre und genauso lange dauerte das Update von SQL Server 2000 auf 2005. Der Hersteller will nun sein traditionelles Entwicklungsschema verbessern, um die langen Zeiträume zwischen den Versionen zu verkürzen.

Laut Branchendienst „Microsoft Watch“ hat das Unternehmen zu diesem Zweck eine eigene Einheit gegründet, die den Prozess der Softwareproduktion verändern soll. Als Vorbild für die neuen Standards dient dabei vor allem Open Source. Microsoft möchte sich besonders den Grundsatz „release early, release often“ zu Eigen machen, den Open-Source-Vordenker Eric Raymond in seinem programmatischen Aufsatz „The Cathedral and the Bazaar“ formulierte. Anstelle von zwei oder drei lange auseinander liegenden Betaversionen soll zukünftig eine Reihe von Community Technology Previews (CTPs) erscheinen. Auf diese Weise können die Entwickler frühzeitig das Feedback der Anwender einholen und berücksichtigen.

Uneinheitliche Praxis

Microsoft praktiziert diese häufigen Updates bereits in Windows Vista, und ließ die ursprünglich geplante Beta 2 des Betriebssystems ausfallen. Derzeit nutzen die diversen Abteilungen das neue Verfahren auf unterschiedliche Weise. Paul



Vice President Paul Flessner versteht sich als Vorreiter des neuen Modells.

Flessner, Microsoft Senior Vice President of Server Applications, gehört zu den Vorreitern und will die nächste Ausführung des SQL Server (Codename „Katmai“) gänzlich betafrei entwickeln. Das zuständige Team für den Internet Explorer gab hingegen anlässlich von Microsofts neuer Web-Konferenz „Mix06“ ganz traditionell eine zweite Betaausführung frei. Unklar ist bis dato noch, wie sich eine CTP genau definieren lässt. Flessner beschreibt ihr Wesen damit, dass „ein Feature ins Produkt kommt, sobald es fertig ist“.

Auf diese Weise soll ein kleines Update im günstigsten Fall innerhalb von drei Monaten auf den Markt kommen und größere Releases jeweils nach zwei bis drei Jahren.

Programmierung in virtuellen Teams

Der neue Entwicklungsprozess lehnt sich nicht nur die kurzen Updatezyklen bei Open Source. Zusätzlich sollen die relativ geschlossenen Entwicklereinheiten, die derzeit jeweils für bestimmte Produkte zuständig sind, geöffnet werden. Ziel sind virtuelle Teams, die sich über die Grenzen der betreffenden Organisationen hinweg für einzelne Projekte zusammenfinden. Die weltweit verteilten Programmierer in Open-Source-Projekten gelten als Pioniere dieser Art der Zusammenarbeit.

Insgesamt reagiert Microsoft mit einem neuen Produktionsprozess auf seine zwei Hauptkonkurrenten: freie Software, deren Methoden sich die Firma bedient, und gehostete Lösungen, die ihren Kunden neue Funktionen buchstäblich über Nacht zugänglich machen können. (ws)



Security: Die größten Risiken

IDC-Analystin Anita Liess gibt Auskunft über die gegenwärtig und zukünftig größten Bedrohungsszenarien in der IT.

Wenn IT-Profis kommunizieren

Was passiert, wenn Leute aus der IT-Branche auf ganz normale Menschen treffen. Können sie sich miteinander verständigen? COMPUTERWOCHE-TV macht die Probe aufs Exempel.

So finden Sie Ihre ERP-Lösung

Der Evaluierungsdienstleister Trovarit bietet elektronische Checklisten an und wertet sie online aus. CW-Redakteur Christoph Witte spricht mit Trovarit-Vorstand Karsten Sontow über die Vor- und Nachteile.

Apple goes High-Fidelity

Apple bietet mit der Soundmaschine iPod Hi-Fi eine Alternative zur Stereoanlage. CW-Redakteur Thomas Cloer sagt Ihnen, ob sie nur gut aussieht oder auch gut klingt.



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 %

Gleich mit dem COMPUTERWOCHE-Studentenabo die Hälfte sparen:

per Telefon: 0 89/20 95 91 44

per Fax: 0 89/20 02 81 05

oder

www.computerwoche.de/aboshop

Jetzt abonnieren und 50 % sparen!

COMPUTERWOCHE
abo service



IBM INFORMATION MANAGEMENT PRÄSENTIERT

SIE -vs- DER TUNNEL BLICK

MASTER DATA MANAGEMENT BEHÄLT ALLE ISOLIERTEN INFORMATIONSSILOES IM AUGENWINKEL!

MIT DABEI: **ÜBERLEGENE KONTROLLE ÜBER KUNDEN-, PRODUKT- UND LIEFERANTENINFORMATIONEN**
UNSCHLAGBARE BUSINESS-, INDUSTRIE- UND IMPLEMENTIERUNGSEXPERTISE

PLUS:

**NAHEZU UNANTASTBARE SICHERHEIT, EINHALTUNG
GESETZLICHER VORGABEN, GESTEIGERTE REAKTIONSFÄHIGKEIT**

**BEREITSTELLUNG VON PRÄZISEN, KONSISTENTEN
UND VOLLSTÄNDIGEN INFORMATIONEN IN ECHTZEIT**

IBM MIDDLEWARE. LEISTUNGSSTARK. BEWÄHRT. HOLEN SIE SICH DEN SIEG UNTER WWW.IBM.COM/MIDDLEWARE/MASTERDATA/DE

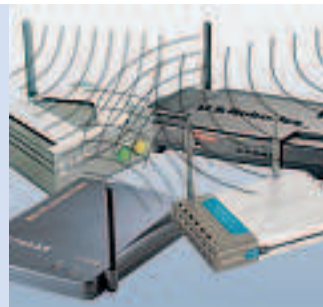


Fehlstart für den UMPC? 8

Teuer, schlecht bedienbar und mit einem zu schwachen Akku ausgestattet – dieses Urteil fällten die Analysten von Gartner über den Ultra-Mobile PC.

Schattenseite des WLAN-Trends 22

Die rasante Ausbreitung der Funknetze hat gegenseitige Störungen und einen stockenden Datenfluss zur Folge. Doch es gibt Abhilfe.



Mehr als nur Technik 38

Das Digital-Rights-Management kann auch in Unternehmen dazu beitragen, das unberechtigte Kopieren oder Verändern von Inhalten zu verhindern.



NACHRICHTEN

CeBIT-Bilanz mit Licht und Schatten 12
Veranstalter zufrieden, doch einige Aussteller klagen.

Der „Fall Ebay“ beginnt 18
Können Patentbesitzer per einstweiliger Verfügung die Geschäfte großer Konzerne zum Erliegen bringen?

Sun ohne Softwarechef 19
Mit John Loiacono verlässt der Leiter der Software-Division das Unternehmen.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

Fujitsu liest aus der Hand 24
Biometrielösung Palmsecure authentifiziert über einen Handvenen-Scan.

Neues Axapta kommt im Sommer 26
Das jetzt als „Dynamics AX“ bezeichnete ERP-System nutzt intensiv Microsofts Server-Funktionen.

Groove wird Sharepoint-Client 28
Ein Jahr nach dem Kauf der P-to-P-Software zeichnet sich ihre künftige Rolle im „Office System“ ab.

Red Hat integriert Xen 31
Die Linux-Server-Distribution wird mit freier Virtualisierungstechnik ausgestattet.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

PRAXIS

Open-Source-DMS im Test 32
Alfresco bietet eine flexible Plattform für Dokumenten-Management, hat aber Defizite.

CW-Serie SAP-Tuning 34
Teil 3: Mehr Leistung aus SAP BW herausholen.

Was HSDPA leistet 37
Erste praktische Erfahrungen mit dem mobilen Datenturbo.

IT-STRATEGIEN

Das Kreuz mit dem Pflichtenheft 44
Wer sich auf den Anbieter verlässt, handelt verantwortungslos. Wer sich in Details verzettelt, stiehlt sich und anderen die Zeit. Was aber ist das richtige Maß?

Umstieg auf Server-Blades 46
Die Continental AG sammelt erste Erfahrungen mit einem Cluster.

Orders mit definierten Grenzwerten 47
Die Citigroup bietet Online-Kunden ein Limit-Order-System für den außerbörslichen Optionsscheinhandel.

IT-SERVICES

T-Systems will in den Mittelstand 48
Die Einnahmen der Telekom-Tochter stagnieren. Abhilfe soll das Geschäft mit mittelständischen Kunden schaffen, das bislang aber noch zu TK-lastig ist.

Ohne Open Source geht nichts mehr 50
Auch Dienstleister, die ihre Wurzeln in proprietären Umgebungen haben, brauchen inzwischen umfassendes Wissen über Open-Source-Produkte.

JOB & KARRIERE

Wie Chefs Mitarbeiter fördern 52
Das Thema Personalentwicklung haben Vorgesetzte zu einem Gutteil selbst in der Hand, wie das Beispiel einiger IT-Firmen zeigt.

Gute Zeiten für Vertriebler 54
Vom Umsatzplus ihrer Firmen profitierten 2005 vor allem Mitarbeiter in Vertrieb und Beratung. Das variable Gehalt stieg schneller als das Grundgehalt.

Frauen machen Firmen erfolgreich 54
Die wenigsten Frauen schaffen den Sprung in die Chefetage. Im Gespräch mit CW-Redakteurin Alexandra Mesmer erklärt HP-Geschäftsführerin Regine Stachelhaus, warum.

SCHWERPUNKT: DIGITAL-RIGHTS-MANAGEMENT

Von der Idee in die Praxis 40
Damit die meist technisch anspruchsvollen DRM-Projekte gelingen, müssen Unternehmen sie genau planen und gut vorbereiten.

Anbieter und ihre Produkte 42
Das Angebot an DRM-Lösungen ist überschaubar. Noch dominieren Nischenanbieter den Markt, doch Adobe, Microsoft und andere sind auf dem Sprung.

STANDARDS

Impressum	46
Stellenmarkt	55
Zahlen – Prognosen – Trends	58

COMPUTERWOCHE.de

HOTTOPICS

- Die neuen Spielregeln der Arbeit
- Anwender des Jahres – jetzt bewerben!
- ERP-Vergleich: Oracle hat die Nase vorn

Tipps rund um die IT-Karriere



Wer sich für eine Karriere im IT-Umfeld oder im Bereich elektronischer Medien interessiert, der ist bei Sven Hauptvogel an der richtigen Adresse. Der bei der Schickler Personalberatung GmbH tätige IT- und Personal-Profi moderiert vom 23. März bis 5. April das Karriereforum der COMPUTERWOCHE.
www.computerwoche.de/job_karriere/karriere_ratgeber

Welche Software passt zu wem?

Anwender, die Business-Software anschaffen wollen, erhalten im neuen IT-Matchmaker des COMPUTERWOCHE Product Guide fundierte Informationen zu mehr als 600 Softwarelösungen.
www.computerwoche.de/product_guide/it_matchmaker

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

BLADE READY

WINNER
RACK-DESIGN AWARDS

InfraStruXure
DATA CENTERS ON DEMAND

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.

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. 44559t
Tel: 0800 10 10067
Fax: 089 51417-100

MENSCHEN

Deutscher Manager im Board von Eclipse



Jochen Krause, Gründer und Geschäftsführer des Karlsruher IT-Dienstleisters Innoo Pract, zieht in das Führungsgremium der Open-Source-Gruppe Eclipse ein. Krause ist damit der einzige europäische Repräsentant der sogenannten Add-in-Provider im Board of Directors. Diese leisten vor allem finanzielle Unterstützung. Bei der Eclipse Foundation handelt es sich um eine gemeinnützige Organisation, die Infrastruktur und Dienstleistungen für das Open-Source-Projekt Eclipse bereitstellt.

Mandriva feuert Firmengründer

Der französische Linux-Distributor hat Gael Duval entlassen. Dieser hat Ende der 90er Jahre die Linux-Variante Mandrake und das Unternehmen Mandrakesoft gegründet, aus denen nach der Übernahme des brasilianischen Distributors Conectiva das Unternehmen Mandriva und die gleichnamige Linux-Version hervorging. Als Grund für die Entlassung wurde angeführt, Mandriva müsse wegen schlechter Zahlen Personal einsparen. Duval widersprach dieser Darstellung und will gegen seinen Rauswurf gerichtlich vorgehen.



BT Germany besetzt Vertriebsspitze neu



Der Netz-Dienstleister hat Stefan Hischer (Foto) zum Head of Sales und Mitglied der Geschäftsführung berufen. Hischer wird ab dem 1. April bei BT Germany das Geschäft mit Großkunden verantworten. Der Manager folgt auf Sales Director Norbert Franchi, der das Unternehmen Ende vergangenen Jahres verlassen hatte. Zuletzt war Hischer als CEO Germany für die Aktivitäten der Thales Information Systems GmbH verantwortlich und leitete gleichzeitig die Thales Service Division als Country Manager Germany.

Thiel Logistik entlässt IT-Leiter

Dirk Weihe ist nicht mehr als Chief Information Officer (CIO) für den Luxemburger Logistikdienstleister tätig. Das berichtet die CW-Schwesterzeitschrift „CIO“. Der ehemalige EDS-Manager hatte im November 2003 Markus Becker als IT-Verantwortlichen der Thiel Logistik AG abgelöst. Die Gründe für Weihes Abgang nannte das Unternehmen nicht. Wie der IT-Bereich künftig organisiert ist und wo die Verantwortlichkeiten liegen sollen, werde erst dieser Tage diskutiert, erklärte ein Firmensprecher.



Experton Group unter neuer Leitung



Das Marktforschungs- und Beratungsunternehmen Experton hat mit Jürgen Brettel einen neuen Vorstandsvorsitzenden berufen. Vorgänger Andreas Zilch wird sich verstärkt auf die Bereiche Consulting und Business Value konzentrieren. Vor seinem Wechsel zu Experton war Brettel sechs Jahre lang bei der inzwischen von Gartner übernommenen Meta Group als Geschäftsführer, Vorstand und Vice President für den EMEA-Raum tätig. Davor besetzte er leitende Positionen bei Digital Equipment und Hewlett-Packard.

Personalmitteilungen bitte an Menschen@Computerwoche.de

Kolumne

Microsoft: Service durch die Hintertür

Microsoft will bei der Entwicklung neuer Produkte künftig auf Beta-Releases entweder ganz verzichten oder zumindest die Abstände zwischen ihnen durch so genannte Community Technology Previews (CTP) verkürzen (siehe Seite 1). Bei Vista verfährt das Unternehmen bereits so. Die CTPs stellen zwar kleinere Entwicklungsschritte dar als die traditionellen Betas, dafür erhält Microsoft jedoch schneller Feedback von Kunden und Entwicklungspartnern und kann zeitnah auf deren Input reagieren. So ließe sich ein Entwicklungsprozess etablieren, der kontinuierlicher verläuft und mit mehr Feedback-Schleifen ausgestattet ist. Auf diese Weise lassen sich Fehler früher beseitigen und Produkte schneller zur Marktreife führen. Auch die Zeiten der Bananensoftware (reift beim Kunden) wären damit wohl endgültig vorbei. Vor allem, wenn dieses Prinzip nicht nur für die Entwicklung neuer Produkte bis zur Marktreife angewendet, sondern auch die Weiterentwicklung aller Produkte so betrieben würde. Dem Vernehmen nach hat Microsoft genau das vor. So will das Unternehmen offenbar seine Entwickler künftig so organisieren, dass sie in Zukunft nicht mehr nur für eine Produktkategorie arbeiten, sondern auch übergreifend.

Dieses Verfahren ist aus der Open-Source-Szene als „Release early, release often“ bekannt. Die Community veröffentlicht Features, sobald sie



Christoph Witte
Chefredakteur CW

entwickelt sind und fordert Interessierte auf zu testen, zu optimieren oder entsprechende Vorschläge zu machen. Da auch die Verbesserungen in der Regel unter der General Public Licence (GPL) veröffentlicht werden, kommt jeder in den Genuss der Entwicklungsfortschritte. Natürlich läuft das bei Microsoft anders, aber die Vorteile dieses Organisationsprinzips scheint es für sich nutzen zu wollen. Das spricht eindeutig für die Cleverness der Redmonder, die noch selten davor zurückschreckten, Erfolgsmodelle zu adaptieren, auch wenn sie

von der Konkurrenz stammten.

Noch mehr Nutzen hätten Microsoft und vor allem seine Kunden von diesem neuen Entwicklungsmodus dann, wenn der Konzern auch die Produktzyklen und seine Lizenzpolitik ändern würde. Und zwar dahingehend, dass die Anwender nicht immer ein komplettes Produkt lizenzieren müssten, sondern auch einzelne von ihnen benötigte Neuerungen in bestehende Produkte integrieren könnten. So ließe sich Software as a Service auch ohne Hosting- oder ASP-Anbieter quasi durch die Hintertür einführen. Aber vielleicht haben die Redmonder ja genau das vor.

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.

Aus für DSL-Wettbewerb?

Die Deutsche Telekom räumt großen DSL-Wiederverkäufern immense Rabatte ein.

Großen Resellern, die den neuen Net-Rental-Vertrag unterzeichnen, räumt der Bonner Carrier nach einem Bericht der „Frankfurter Allgemeinen Zeitung“ Rabatte von mehr als 50 Prozent ein. Bisher bekamen die Provider 11,5 Prozent Nachlass auf den Endkundenpreis eines DSL-Anschlusses, wenn sie als Wiederverkäufer auftraten. Um in den Genuss des neuen Rabatts zu kommen, benötigen Provider nach Ansicht von Branchenkennern mindestens eine halbe Million Kunden. T-Online, United Internet sowie AOL sollen bislang einen entsprechenden Vertrag unterzeichnet haben.

Das Rabattmodell der Telekom könnte den Wettbewerb auf dem deutschen DSL-Markt gefährden. Vor allem kleinere Anbieter drohen unter die Räder zu kommen. Denn während die kleineren Wiederverkäufer aufgrund der geringen Gewinnmarge kaum Spielraum in ihrer Preiskalkulation haben, könnten die großen Drei künftig ganz anders agieren.

Loht ein eigenes Netz noch?

So vermutet die Branche, dass die kostenlose DSL-Flatrate der United-Internet-Tochter GMX wohl auf Basis des neuen Net-Rental-Vertrages entstand.

Die neuen Tarife sind auch für Netzanbieter mit eigener Infra-

struktur wie Arcor, Hansenet und andere eine existenzielle Bedrohung. Sie mieten nämlich die nackte Teilnehmeranschlussleitung (TAL) für 10,65 Euro von der Telekom. Darauf aufbauend offerieren sie auf eigene Rechnung Telefon und DSL-Zugang. Gelang es den Anbietern eine entsprechend günstige Kostenstruktur zu realisieren, konnten sie der Telekom mit ihren Komplettangeboten viele Kunden abjagen, wie in den Ballungsräumen geschehen. Diese Rechnung scheint nun nicht mehr aufzugehen, wenn die großen Reseller die DSL-Anschlüsse zu Sonderkonditionen einkaufen können. (hi)

FRAGE DER WOCHE
Microsofts Ultra-Mobile PC
„Origami“ wird...

... ein echter Verkaufsschlager

32,0

Kann ich nicht einschätzen

18,0

... ein Megaflop

50,0

Quelle: Computerwoche.de
Angaben in Prozent, Basis: 270

Die Hälfte der Besucher von Computerwoche.de kann sich nicht vorstellen, dass Microsofts neueste Hardware-Idee UMPC abhebt.

Studie: SAP-Anwender sind nicht erfolgreicher

SAP hat immer wieder damit geworben, dass die eigenen Kunden erfolgreicher sind. Nucleus Research glaubt, das Gegenteil belegen zu können.

Die Marktforscher haben die Geschäftsergebnisse von 81 an der Börse gehandelten SAP-Kunden unter die Lupe genommen. Im Fokus stand dabei die Eigenkapitalrendite (Return on Equity, RoE), die in aller Regel in den Finanzberichten der jeweiligen Unternehmen publiziert wird. Nucleus Research kam zu dem Ergebnis, dass die SAP-Kunden im Durchschnitt auf einen RoE von 12,6 Prozent kommen, verglichen mit einem Durchschnittswert von 15,7 Prozent über alle Branchen hinweg. Damit würden SAP-Anwender um knapp 20 Prozent weniger profitabel wirtschaften als der Industriequerschnitt. Die Quintessenz der Marktforscher lautet: „The best-run-business don't run SAP.“ „Aus Sicht der SAP weist die Nucleus-Studie einige wesentliche Schwachpunkte auf, insbe-

sondere bezogen auf die Datenbasis und die Berechnung der Profitabilität“, kritisiert dagegen SAP-Sprecher Bill Wohl. Die 81 Kunden, die Nucleus Research von der Website der SAP ausgewählt habe, entsprächen nicht



Bill Wohl, Vice President Communications von SAP, hält die Nucleus-Studie für irreführend.

einmal einem Viertel Prozent der SAP-Kundenbasis. Außerdem könne die Auswahl nicht als repräsentativ gewertet werden. Der Ansatz der Eigenkapitalrendite führe zudem zu irreführenden Ergebnissen.

Der deutsche Softwarekonzern hält Nucleus Research die Untersuchungsergebnisse von Stratascope dagegen. Die von SAP beauftragten Marktforscher haben im vergangenen Jahr die Bilanzen von 587 SAP-Kunden (1,8 Prozent der gesamten Kundenbasis) mit denen von 2769 Nicht-SAP-Kunden verglichen. Dabei wurde Wohl zufolge ein „Profitabilitätsquotient bezogen auf den Nettoumsatz nach Abzug der Betriebskosten“ errechnet.

Stratascope zufolge hätten die

Nicht-SAP-Kunden eine durchschnittliche Profitabilität von 7,8 Prozent erreicht, während die SAP-Kunden mit einem Wert von 10,3 Prozent um 32 Prozent profitabler gewirtschaftet hätten. Bei der Berechnung des Return on Invested Capital (RoIC) hätte die SAP-Klientel mit 28,3 Prozent die Nase vorn gehabt. Damit würde der SAP-Slogan „The best-run businesses run SAP“ eindrucksvoll untermauert, folgert Wohl.

Nicholas Carr fordert Fakten

Diese Botschaft wird seitens der SAP stark strapaziert. Es gibt kaum eine Veranstaltung des Konzerns, auf der nicht mit großflächigen Videos damit geworben wird. Nicholas Carr, der vor knapp zwei Jahren mit seiner Behauptung „IT doesn't matter“ für Aufsehen gesorgt hatte, zweifelt offen an diesen Behauptungen. Es sei ein ziemlich hoher Anspruch, höhere Profite in Verbindung mit dem Einsatz einer bestimmten Software zu bringen, schreibt Carr in seinem Weblog. Es gebe kaum Möglichkeiten, dies zu verifizieren. Zudem habe SAP zwar Millionen in seine Werbekampagne gesteckt. Die Studie selbst, auf der alles aufbaut, sei aber nie veröffentlicht worden. „Wir haben nur den Slogan bekommen, nicht die Fakten.“ (ba) ◆

IBM lockt Partner auf SOA

Kleine und mittelständische Kunden im Visier

Mit Analysewerkzeugen und technischer Unterstützung will IBM seine Geschäftspartner für das Thema Service-orientierte Architekturen (SOA) begeistern. Der IT-Konzern hat dabei vor allem kleine und mittelständische Kunden im Visier, die er über Vertriebspartner bedient. Auf seiner jährlichen Konferenz Partnerworld in Las Vegas kündigte IBM unter anderem ein SOA-Analysewerkzeug an, das die Geschäftspartner in der Kundenberatung einsetzen sollen. Die Software stütze sich auf erfolgreiche Kundenprojekte und helfe dabei, für SOA geeignete Geschäftsbeispiele zu identifizieren.

Mit „SOA Business Central“ erhalten die Partner einen Software- und Servicekatalog für SOA-Projekte, der auch Quellcode und Best Practices umfasst. Um auch kleinere Unternehmen von den Vorzügen einer SOA zu überzeugen, hat Big Blue zudem vier „Solution Builder Express“-Softwarepakete geschnürt, erklärte Sandy Carter, Vice President für SOA und Websphere in IBMs Software Group.

Vertriebspartner, die sich über Service-orientierte Architekturen informieren wollen, erhalten darüber hinaus Zugang zur Forschungssparte Global Research. (wh) ◆

Virengefahr für RFID-Tags

Forscher warnen vor möglichen Sicherheitsrisiken.

Wissenschaftler der Vrije Universiteit Amsterdam in den Niederlanden glauben, dass Computerviren eine ernsthafte Bedrohung für die RFID-Technik (Radio Frequency Identification) darstellen. Im Rahmen einer aktuellen Studie ist es einem Studenten in nur vier Stunden gelungen, einen Virus zu schreiben, der sich selbst weiter verbreitet und auf einen RFID-Chip passt. Bislang sind Hersteller davon ausgegangen, dass dies wegen des begrenzten Speichers der Tags nicht möglich sei: Manche RFID-Module können lediglich 114 Bytes speichern.

Gestützt durch ihre Erkenntnisse warnen die Forscher, dass

Angrifer RFID-Tags dazu benutzen könnten, um Schwachstellen in der RFID-Middleware oder den dazugehörigen Backend-Datenbanken mittels sogenannter SQL-Injection-Attacken auszunutzen. Wie das genau aussehen könnte, erklären die Spezialisten auf einer speziellen Web-Seite unter www.rfid-virus.org. Noch sei kein RFID-Virus in freier Wildbahn aufgetaucht, doch der Proof-of-Concept-Code beweise, dass die Gefahr real ist. „Das ist ein Weckruf für die Industrie“, glaubt Andrew Tanenbaum, Informatik-Professor an der Vrije Universiteit und einer der Autoren der Untersuchung. (ave) ◆

Mehr zum Thema

www.computerwoche.de/go/

551134: Nucleus: ERP-Paket

Axapta bietet schnellen Rol;

537411: Nucleus-Studie lässt SAP-Aktie sacken;

535482: US-Studie: Viele i2-Kunden sind unzufrieden.

Lenovo baut 1000 Jobs ab

Der chinesische Computerhersteller plant den Abbau von weltweit 1000 Stellen oder fünf Prozent seiner Belegschaft.

Der drittgrößte PC-Hersteller beschäftigt insgesamt 21 400 Mitarbeiter weltweit. Die jetzt geplanten Entlassungen sind die ersten, die Lenovo seit der Übernahme der IBM-Sparte im Mai 2005 vollzieht. Durch die angekündigten Maßnahmen sollen jährlich etwa 250 Millionen Dollar eingespart werden. Für die Umstrukturierung verbucht das Unternehmen im vierten Quartal (Ende März) eine Sonderbelastung von 100 Millionen Dollar.

Die derzeit noch in New York ansässige Firmenzentrale soll zudem nach Raleigh in North Carolina umziehen. Zuvor hatte sich die Konzernzentrale in Peking befunden. Sie war nach dem Kauf der IBM-PC-Division nach New York umgezogen. Lenovos Vorstandsvorsitzender William Amelio kommentierte



William Amelio, CEO von Lenovo, entlässt fünf Prozent der Belegschaft

die anstehenden Veränderungen unter anderem mit den Worten, bislang habe es bis zu fünf Tage dauern können, ehe ein Großkunde auf eine Anfrage eine Antwort von Lenovo erhalten habe. Dies werde sich ändern. Künftig würden Lenovos Geschäftsabläufe Antworten innerhalb von Stunden ermöglichen.

Die Stellenstreichungen treffen die Belegschaft sowohl in Amerika und der Asien-Pazifik-Region, als auch in Europa, Afrika und dem Nahen Osten. Die Umstrukturierung soll in den

nächsten sechs bis zwölf Monaten abgeschlossen sein.

Im letzten Geschäftsquartal, das am 31. Dezember 2005 endete, hat Lenovo 47 Millionen Dollar Profit erwirtschaftet bei einem Umsatz von vier Milliarden Dollar. Die Gewinnmarge für das PC-Geschäft betrug knapp 1,2 Prozent.

Magere Marge

Im Vergleich dazu hat etwa Hewlett-Packards Personal Systems Group (PSG) im letzten abgelaufenen Quartal (Ende 31. Januar 2006) mit seinen PCs eine Profitmarge von 3,7 Prozent erzielt. Wenn man weiß, welche Probleme HP mit seinen PCs in der Vergangenheit hatte, kann man an diesem Vergleich absehen, wie unbefriedigend die aktuelle Profitmarge für das Lenovo-Management sein muss. (jm) ◆

Hersteller überfluten Markt mit unreifen WLAN-Produkten

Nun reiht sich auch D-Link in den Anbieter-Reigen ein, die Kunden mit 802.11n-Draft-Geräten ködern.

Nichts dazugelernt haben einschlägige Hersteller aus dem Debakel um Pre-g-WLAN-Produkte im Jahr 2003. Damals hatten zahlreiche Produzenten in Erwartung der 54 Mbit/s schnellen WLAN-Spezifikation 802.11g Pre-Standard-Geräte auf den Markt geworfen und versprochen, diese könnten auf nachfolgende Seriengeräte aufgerüstet werden. Bei etlichen Geräten war später kein Upgrade möglich.

Dieses Spiel wiederholt sich jetzt im Vorfeld der für Anfang 2007 erwarteten Ratifizierung des 802.11n-Standards. Die neue Spezifikation soll im WLAN Übertragungsraten von bis zu 600 Mbit/s ermöglichen. Zahlreiche Unternehmen kündigen bereits Produkte an, die auf einem Arbeitsentwurf des kommenden Standards basieren und

bewerben sie als „802.11n Draft Standard“. Jüngstes Beispiel hierfür ist D-Link: Das Unternehmen will im Juni eine „komplette Produktserie des 802.11n Draft Standards“ auf den Markt bringen, die „...den Weg in zukunftsorientierte Investitionen ebnet und so die Interoperabilität aller kabellosen Netzwerkprodukte langfristig garantiert“.

Gegenüber der COMPUTERWOCHE erklärte aber ein Mitglied der IEEE-802.11n-Arbeitsgruppe, dass zum jetzigen Zeitpunkt niemand hundertprozentig garantieren könne, dass der 802.11n-Draft wirklich dem endgültigen Standard entspricht. Deshalb bleibt zu hoffen, dass die Kunden dazugelernt haben und um die 802.11n-Draft-Standard-Produkte einen Bogen machen. (hi) ◆