

COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



INTERVIEW

Acer greift an

Das Privatkundengeschäft läuft, doch Acer-Chef Oliver Ahrens ist mit der Resonanz bei Unternehmenskunden noch nicht zufrieden. **SEITE 5**



OPEN SOURCE

Ausverkauf im OSS-Lager?

Open-Source-Companies haben bei den großen IT-Herstellern Begehrlichkeiten geweckt. Insider wie Collax-Chef Olaf Jacobi warnen. **SEITE 14**



ELEKTROSCHROTT

Entsorgen ist Pflicht

Seit dem 24. März müssen IT-Hersteller und Gemeinden dafür sorgen, dass Altgeräte gesetzeskonform entsorgt werden. **SEITE 16**



- ◆ **Zweiter Frühling für CRM**
Warum Anwender wieder investieren
- ◆ **ERP-System für den Handel**
Was das Java-basierte Greenax leistet
- ◆ **SOA oder SOJa-Hä?**
Der Versuch einer Definition
- ◆ **Mitarbeiter gekonnt motivieren**
Was gute Firmen besser machen

ZAHL DER WOCHE

6,3% Zuwachs wird die weltweite IT-Branche im Jahr 2006 verzeichnen, berichten die Marktforscher von IDC. Verglichen mit dem Vorjahr schwächt sich der Anstieg ab: Aufgrund eines starken zweiten Halbjahres war das Volumen des IT-Marktes 2005 um 6,9 Prozent gewachsen. Im laufenden Jahr sollen die Software-Umsätze um rund sieben Prozent zulegen, Hardware und Services wachsen demnach um zirka sechs Prozent.

TK-Giganten suchen Anschluss an Cisco

Kommt es zur Fusion von Alcatel und Lucent, werden die Karten im TK-Business neu gemischt.

Noch leuchtet Ciscos Stern einsam am TK- und Networking-Himmel. Für viele gilt der Router-Hersteller als der Gewinner der Konvergenz von Netz- und TK-Welt; im Markt für Voice-over-IP-Technik wähnt sich das Unternehmen als Marktführer.

Diese Position ist aber gefährdet – sofern es zur transatlantischen Ehe zwischen Alcatel und Lucent kommt. Mit einem Umsatz von mehr als 20 Milliarden Euro würde der neue Gigant Cisco und alle anderen Branchengrößen überflügeln. Ungeachtet ihres Images – vom Zusammenschluss zweier TK-Dinosaurier war die Rede – ergänzen sich die beiden auf viel versprechenden Zukunfts-

märkten wie Triple-Play oder im Mobilfunk.

Allerdings birgt die geplante Fusion auch Risiken. So gibt es Überschneidungen in den Portfolien, außerdem sind Redundanzen in den Forschungsbereichen unübersehbar. Deshalb beobachten die über 6000 deutschen Beschäftigten von Lucent und Alcatel, von denen viele in den Forschungszentren in Nürnberg und Stuttgart beschäftigt sind, die Fusionsverhandlungen mit Argusaugen.

Die größte Unbekannte bei diesem Deal ist aber die Politik: Beide Konzerne arbeiten in ihren Heimatländern eng mit militärischen Einrichtungen zusammen. Einen ausführlichen Bericht lesen Sie auf Seite 12. (hi) ♦



Lucent's europäischer Ableger der Bell Labs in Nürnberg: Was geschieht nach einer Fusion?

Siemens lagert TK-Entwicklung aus

Siemens Com verpflichtet Tietoenator für die nächsten fünf Jahre.

Das Abkommen, das bislang nur angekündigt wurde und im Mai unterschrieben werden soll, hat ein Gesamtvolumen von 100 Millionen Euro und zählt damit zu den größten bislang in Deutschland betriebenen BPO-Deals (Business Process Outsourcing). Tietoenator kündigte an, rund 270 Mitarbeiter, die sich bislang mit der Weiterentwicklung der Hard- und Software für herkömmlichen Nebenstellenanlagen innerhalb von Siemens Communications R&D beschäftigt haben, zum 1. Juli 2006 zu übernehmen. Die IG-Metall spricht hingegen von mehr als 280 betroffenen Mitarbeitern in München,

Hamburg, Leipzig und Düsseldorf aus dem Arbeitsbereich, der sich mit der EWDS-Hard- und Softwareentwicklung beschäftigt (Elektronisches Wählsystem digital).

Die Auslagerung dieses Forschungs- und Entwicklungsbereichs ist ein wichtiger Baustein im Sanierungsplan des maladen Geschäftsbereichs Siemens Com. Der Kommunikationssparte hat Siemens-Chef Klaus Kleinfeld eine Umsatzrendite von acht bis elf Prozent im Jahr 2007 ins Pflichtenheft geschrieben. Von diesem Ziel ist sie weit entfernt, derzeit beläuft sich der Wert auf 3,5 Prozent.

Fortsetzung auf Seite 4



Die Vista-Blamage

Microsoft schockt Kunden und Hardwarepartner mit der neuerlichen Verschiebung der Windows-Variante Vista. **Thema der Woche SEITE 8**

Ärger für die Telekom

Weil kleinere DSL-Wiederverkäufer benachteiligt sein sollen, ermitteln Bundesnetzagentur und Kartellamt. **Nachrichten SEITE 6**

Trojaner späht Bankdaten aus

So professionell wie kaum ein Trojaner zuvor arbeitet „Metafisher“. Er ist auf Hunderttausenden von PCs installiert. **Nachrichten SEITE 6**

Oracle will mehr vom BI-Markt

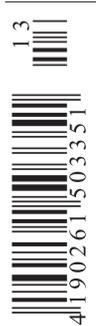
Mit einem integrierten Produktportfolio will der Softwareriese den Markt für Business-Intelligence-Lösungen erobern. **Nachrichten SEITE 10**

Bill Gates schweigt

Aus den Hosting-Plänen der Windows-Company machte der Microsoft-Gründer auf der Hausmesse Convergence ein Geheimnis. **Nachrichten SEITE 13**

Ehemalige Dotcom-Stars vermählen sich

Mit Framfab und LB Icon fusionieren zwei ehemalige Stars der Dotcom-Ära. Die beiden Internet-Dienstleister aus Schweden beschäftigen 1200 Mitarbeiter in zehn Ländern und bringen es zusammen auf einen Jahresumsatz von 182 Millionen Euro. Der Zusammenschluss erfolgt einvernehmlich, wobei die kleinere Framfab LB Icon übernehmen soll. Beide Unternehmen wirtschaften profitabel und sind dabei, durch kleinere Zukäufe wieder zu altem Glanz zurückzufinden. (hv) ♦





Unterhaltung für Audi-Fahrer 10

Ingenieure von Audi und zwei Universitäten haben ein Infotainment-System entwickelt, mit dem sich Fahrer individuell zugeschnittene Nachrichten vorlesen lassen können.

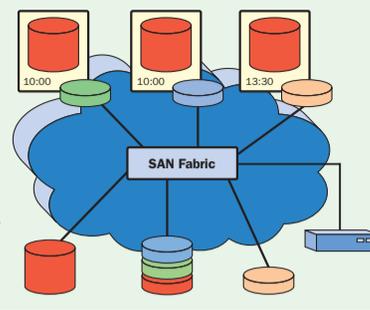
BI wird operativ 20

Das Denken in Prozessen und Services zwingt dazu, die Analyse von Geschäftsdaten stärker in operative Abläufe einzubetten.



Viele Fallstricke 34

Wer ein Speicher-Netz plant und betreibt, sollte sich schon im Vorfeld mit Sicherheitsfragen beschäftigen.



NACHRICHTEN

IBM und Bea wittern SOA-Geschäfte 6
Mit Dienstleistungen rund um Service-orientierte Architekturen wollen die Anbieter Umsatz generieren.

Investoren nagen an Beta Systems 10
Die Delta Beteiligungen AG kontrolliert bereits ein Drittel der Unternehmensanteile.

Siemens baut Vorstand um 17
Eduardo Montes soll die Probleme von Siemens Communications in den Griff bekommen.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

Nur soviel Zugriff wie nötig 22
„NetIQ Change Administrator“ gestattet Firmen eine detaillierte Zuweisung von Benutzerrechten.

Novell legt nach 22
Groupwise-Erweiterungen heizen den Wettbewerb mit IBM und Microsoft an.

Business-Services verwalten 24
System-Management kann mehr, als bloß Netzgeräte und Programme zu überwachen.

Geschäftsregeln für SOAs 26
Ilog sucht die Nähe zu Infrastrukturanbietern.

Reddot archiviert unter .NET 27
Der Content-Management-Spezialist strebt Richtung Microsoft-Plattform.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

PRAXIS

Virtualisierung mit Weitsicht 28
Was Administratoren bedenken müssen, wenn sie physikalische Server migrieren.

CW-Serie SAP-Tuning 30
Wo Netweaver XI traditionelle SAP-Integration ersetzen kann.

IT-STRATEGIEN

SOA braucht Anschubfinanzierung 38
Einige Unternehmen experimentieren bereits mit Service-orientierten Architekturen, doch die Projekte stehen erst am Anfang. Deshalb sind wichtige Probleme bislang ungelöst.

Lieferkette mobil optimiert 40
Um die eingehenden Warenströme in geregelte Bahnen zu lenken, hat die Daimler-Chrysler AG im Werk Sindelfingen ein Pilotprojekt realisiert: Smartphones steuern die LKW in der Lieferkette.

IT-SERVICES

Partner ebnen Microsoft den Weg 42
Der Softwarekonzern hält sich im Servicemarkt zurück, wohl wissend, dass der Weg der eigenen Produkte in die IT der Geschäftskunden nur über Partner führt.

Der Servicemarkt konsolidiert sich 43
Die Allgeier-Gruppe übernimmt MGM Technology Partners. Außerdem fusionieren Adesso und BOV.

JOB & KARRIERE

Welche Altersversorgung? 44
Ob Direktzusage, Direktversicherung oder Pensionsfonds – betriebliche Altersversorgungen gibt es viele. Wer die Wahl hat, sollte darauf achten, dass das Modell auch von anderen Arbeitgebern unterstützt wird.

Mobiles Lernen mit Blogs 46
Weblogs, Wikis und Podcasts eröffnen neue Weiterbildungschancen. Das informelle Lernen wird in den nächsten fünf Jahren immer wichtiger, prophezeien Experten.

Freiberufler des Jahres 46
Mit 66 Jahren fängt das Leben an. Für den prämierten Sicherheitsprofi Gerhard Schimpf spielt das Alter keine Rolle, überzeugte er doch die Jury mit Persönlichkeit und Qualifikation.

SCHWERPUNKT: GEFAHRENQUELLE SPEICHERNETZE

Sicherheit versus Kosten 36
SAN-Infrastrukturen sind von außen und innen bedroht. Dementsprechend müssen die Vorkehrungen getroffen werden – oder man bemüht einen Dienstleister.

Der Weg ist das Ziel 37
Mehr Chancen für Störungen bieten sich, wenn Außenstellen an ein SAN angebunden werden. Beim Datentransfer stellen nicht nur Hacker und Spoofer Fallen.

STANDARDS

Impressum	41
Stellenmarkt	47
Zahlen – Prognosen – Trends	50

COMPUTERWOCHE.de

HOTTPICS

- Bernd Bischoff, FSC: „Die Urheberabgabe kostet Arbeitsplätze“
- RFID: Viel Zukunft, wenig Gegenwart
- Wo sich die IT-Kosten auszahlen

IT-News mundgerecht serviert



Mit Hilfe eines Feed-Aggregators oder eines RSS-Readers können Sie auch gezielt auf CW-News zu einem bestimmten IT-Thema zugreifen. Außerdem können Sie die Feeds in Ihre eigene Website einbinden. Weitere Infos finden Sie unter:

www.computerwoche.de/nachrichten/rss_newsfeed/

Test: Bea Systems Weblogic 9.1

Mit Version 9.1 offeriert Bea Systems einen Java Application Server für Enterprise-Anwendungen. Im Test schnitten insbesondere Konfigurations- und Management-Funktionen gut ab.

www.computerwoche.de/product_guide/applikationen

**Mehr Infos,
mehr Service,
mehr Wissen**



Das Online-Premium-Angebot auf www.computerwoche.de:

- 7 hoch informative Knowledge-Center zu den Bereichen Software, Hardware, IT-Security, Open Source, Mobile/Wireless, IT-Services und Job & Karriere
- Vorab-Beiträge
- COMPUTERWOCHE Archiv
- Persönliches Archiv
- Markt + Studien
- World-News
- COMPUTERWOCHE Kongressunterlagen
- E-Books u. v. m.
- Top-100-Unternehmen

Jetzt 4 Wochen kostenlos testen!
www.computerwoche.de



MENSCHEN

Guidance holt Ex-CIA-Chef Tenet ins Board



Der auf Computer-unterstützte Verbrechensaufklärung und IT-Forensik spezialisierte Anbieter Guidance Software erhält einen kompetenten Ratgeber. George Tenet, zwischen 1997 und 2004 Leiter der Central Intelligence Agency (CIA), ist dem Verwaltungsrat des kalifornischen Softwareunternehmens beigetreten. Guidance hofft nach eigenen Angaben, von Tenets reichem Erfahrungsschatz hinsichtlich potenziellen und tatsächlichen Sicherheitsbedrohungen und speziell Terrorismusbekämpfung zu profitieren. Daneben soll der wohlklingende Name weitere Türen im Behördengeschäft öffnen.

SAP ernennt Leiter für Platform Ecosystem

Zia Yusuf soll sich in dieser Funktion um das Partner-Ökosystem rund um die Anwendungs- und Integrationsplattform „Netweaver“ kümmern. Er berichtet dabei an Produktvorstand Shai Agassi. Yusuf war zuletzt als Leiter der Geschäftsbereiche Corporate Consulting, Corporate Strategy und Design Services Vorstandssprecher Henning Kagermann unterstellt. Davor hatte er verschiedene Management-Funktionen bei SAPs B2B-Marktplatztochter SAP Markets inne.

CAS erweitert Führungsteam

Seit Anfang März verstärkt Andreas Zipser die CAS Software AG als Leiter Vertrieb und Marketing. Damit verantwortet der 35-Jährige bei dem Karlsruher CRM-Experten die Vermarktung der Lösungen „Genesisworld“, „Teamworks“ und „Contact“. Der diplomierte Ökonom und Mathematiker verfügt über eine zehnjährige Berufserfahrung. Unter anderem war Zipser als CRM-Manager für das deutsche Bestandskundengeschäft beim US-amerikanischen Medienkonzern Reader's Digest tätig. Als Marketing-Leiter von SAS Institute begründete und verantwortete er darüber hinaus den Geschäftsbereich CRM.



Altavista-Erfinder Flaherty verstorben

Paul Flaherty, ein Informatiker, der die ursprüngliche Idee für die Suchmaschine Altavista hatte, ist überraschend im Alter von nur 42 Jahren verstorben. Der promovierte Elektroingenieur kam Mitte der 90er Jahre während seiner Arbeit für Digital Equipment Corp. (DEC) auf die Idee, einen Index für Websites zu erstellen. Zunächst als Demonstration der Leistungsfähigkeit neuer DEC-Server gedacht, ging aus dem Projekt der Suchmaschinenbetreiber Altavista hervor. Nach dessen Ausgründung im Jahr 1999 arbeitete Flaherty noch bis 2001 bei Altavista. Vor seinem Tod war er Vice President für Produktentwicklung bei der TK-Softwarefirma Talkplus.

Microsofts Sicherheitschef pausiert



Nach vier Jahren Amtszeit will sich Mike Nash, Corporate Vice President von Microsofts Security Technology Unit (STU), ab Juni in ein Sabbatical zurückziehen. Der Softwarekonzern geht davon aus, dass der Microsoft-Veteran, der seit 1991 – unter anderem als erster Produkt-Manager für Windows NT – im Dienst des Unternehmens steht, noch im Lauf

dieses Jahres in den Schoß der Company zurückkehren und sich dort neuen Aufgaben stellen wird. Die Nachfolge Nashs tritt Ben Fathi an, der von Microsofts Speicher-Division kommt.

Personalmitteilungen bitte an Menschen@Computerwoche.de

Kolumne

Außer Spesen nichts gewesen

Die SAP und die Technische Universität Darmstadt (TUD) hatten eingeladen zur Einweihung des Campus-based Engineering Centers (CEC), das weitgehend von der SAP gesponsert wird und es der TU Darmstadt erlaubt, „Business Driven Research“ zu betreiben. Dabei gehören die wirtschaftlich nutzbaren Ergebnisse dieses Treibens der SAP, die wissenschaftlichen Erkenntnisse der Uni. Das Darmstädter CEC soll die Arbeitsumgebung der Zukunft erschaffen, womit Software-Engineering, die Interaktion zwischen Mensch und Software sowie Möglichkeiten der Wissensverarbeitung eine Menge zu tun haben.

Weil die Eröffnung des Centers offenbar nicht ausreichte, um genügend hochkarätige Wissenschaftler nach Darmstadt zu locken, diskutierten die IT-Scholaren in einem so genannten International Research Forum auch die Weiterentwicklung der Informations- und Kommunikationstechnik. Vor der Presse postulierten die Experten folgende Megatrends als das Resultat ihrer Diskussion: Next Generation Internet, IT-Security, Realworld Awareness Technologie und ICT als Werkzeug für Wachstum und Entwicklung. Dabei wurde Megatrend als etwas definiert, das technische, soziale und ökonomische Auswirkungen haben muss. Vielleicht förderten die Herren wegen dieser hochtrabenden Definition so wenig Originelles zutage. Wahrscheinlich steckt das Gute mal wieder in den Details, die außerhalb der Wissenschaftsgemeinde niemand zu Gesicht bekommt. Über das Web 2.0



Christoph Witte
Chefredakteur CW

diskutieren wir inzwischen seit vier Jahren. Security ist als Alltagsvokabel seit gut zwei Jahren in aller Munde, und über ICT als Mittel zum Wachstum für Schwellenländer wird in den entsprechenden EU- und UNO-Gremien seit geraumer Zeit geredet. Bleiben die Real World Awareness Technologies, die die Weiterentwicklung von RFID und intelligenten Sensoren meinen. Auch das nichts Neues, gleichwohl spannend.

Die Veranstaltung setzte dennoch ein Schlaglicht, weil sie exemplarisch zeigte, wie groß das Kommunikationsdefizit

zwischen Wissenschaft auf der einen und Industrie und Gesellschaft auf der anderen Seite ist. Leider bleibt dieses Sinnloch der Initiativen von SAP und anderen IT-Anbietern nach wie vor bestehen. Warum werden solche Veranstaltungen nicht genutzt, um Forschungsglanzlichter zu zeigen? Die Stadt Darmstadt beherbergt neben der Technischen Uni drei renommierte Fraunhofer-Institute. Da muss es doch etwas geben.

Wenn die in Darmstadt definierten Megatrends allerdings nicht nur Ergebnis oberflächlicher Formulierungen sind, sondern Ausdruck von Orientierungslosigkeit in der Forscher- und Forschungsmanagementszene, dann steht es wirklich schlecht um die deutsche und europäische IT-Forschung.

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.

Siemens lagert TK-Entwicklung aus

Fortsetzung von Seite 1

Ein erhebliches Problem des Geschäftszweigs sind die gemessen am Ertrag sehr hohen Entwicklungskosten, die Siemens Com sowohl für die klassische Telefonie mit Nebenstellenanlagen als auch für zukunftssträchtige VoIP-Lösungen (Voice over IP) leisten muss.

Dem Geschäft mit der herkömmlichen Telefonie räumen Marktbeobachter wie Gartner keine guten Aussichten ein. Es soll binnen der nächsten zwei Jahre stark zurückgehen. Siemens hat in diesem Segment aufgrund langfristiger Leasing- und Wartungsverträge in der Vergangenheit viel Geld verdient. Die Trennung von der Entwicklungsabteilung ist ein erster Hinweis darauf, dass der neue Sie-

mens-Com-Chef Eduardo Montes das Portfolio aussortieren wird, um Kapazitäten für Fortschritte im VoIP-Geschäft freizumachen (siehe Seite 17 „Siemens baut den Vorstand um“).

Auch Nokia und Alcatel haben ausgelagert

Tietoenator ist der größte skandinavische IT-Dienstleister und beschäftigt rund 15 000 Mitarbeiter in 25 Ländern. Die Jahreseinnahmen 2005 beliefen sich auf knapp 1,7 Milliarden Euro. Auslagerungsabkommen über die Forschung und Entwicklungsservices für TK-Lösungen unterhält das Unternehmen mit den Siemens-Konkurrenten Alcatel, Ericsson und Nokia. Das finnische Unternehmen sieht sich

selbst als europäischen Marktführer für F&E-Services (Forschung und Entwicklung) in der TK-Branche. Die Siemens-Mitarbeiter wird der Anbieter in seinen Geschäftsbereich Telecom and Media integrieren, in dem bislang rund 5000 Experten tätig sind, 2800 von ihnen arbeiten in der Forschung und Entwicklung.

Wesentlicher Bestandteil der Wachstumsstrategie ist die Übernahme kleiner Spezialanbieter. In den letzten zwei Jahren hat Tietoenator in Deutschland die Beratungshäuser Sesa (600 Mitarbeiter), Inveos (120 Mitarbeiter), die ITB AG (50 Mitarbeiter) sowie Waldbrenner (30 Mitarbeiter) übernommen. Der Sesa-Gruppe obliegt die Aufgabe, den Siemens-Deal zu organisieren. (jha) ◆

FRAGE DER WOCHE

Wird HSDPA UMS zum Durchbruch verhelfen?



Zwei Drittel der Computerwoche.de-Leser wittern bei HSDPA Morgenluft für den Mobilfunk der dritten Generation.

Quelle: Computerwoche.de
Angaben in Prozent, Basis: 197

„Zum Spagat brauchen Sie zwei Beine“

Mit Oliver Ahrens, Geschäftsführer von Acer Deutschland, sprach CW-Redakteur Christoph Witte über die Herausforderungen im PC-Markt.

CW: Sie bezeichnen Acer als Plattformlieferanten. Das signalisiert Infrastruktur, Basisarbeit. Was verstehen Sie unter dem Begriff Plattform?

AHRENS: Wir sorgen dafür, dass unsere Hardware die an sie gestellten Erwartungen erfüllt. Der Anwender will seine Ziele erreichen, in der Regel interessiert er sich nicht für Chips oder Betriebssysteme. Wir liefern Infrastruktur dazu, und die muss absolut zuverlässig sein. Darauf konzentrieren wir uns und kleistern das nicht mit darüber hinausgehenden Service- oder Softwareangeboten zu.

CW: Sie sind in Ihrem Geschäft extrem abhängig von den neuen Technologien, die Ihre Bausteinlieferanten anbieten.

AHRENS: Wir brauchen nachvollziehbare Technologiesprünge und relevante Innovationen. Ein gutes Beispiel für so einen Sprung ist die Centrino-Duo-Technik, die mehr Mobilität, schlankere Bauformen und trotzdem mehr System-Performance erlaubt. Das wirkt sich natürlich positiv auf unseren Absatz aus. Man kann sogar sagen, dass wir uns am wohlsten in Phasen hektischer technologischer Aktivität fühlen. Dann lässt sich gegenüber dem Anwender eine Neuanschaffung am leichtesten begründen.

„Am wohlsten fühlen wir uns in Phasen hektischer technologischer Aktivität.“

CW: Wenn alle den Centrino Duo einbauen, wie differenzieren Sie sich dann noch vom Wettbewerb? Sie können doch höchstens von einem Zeitvorsprung profitieren.

AHRENS: Das ist richtig, aber der Vorsprung hängt auch immer sehr stark von der Business-Intelligenz der Wettbewerber ab. Man muss kontinuierlich die Nase vorn haben. Die Frage ist immer die, wie schnell haben Sie die Technologie verfügbar, und zweitens, wie schnell können Sie ein Produkt daraus machen? Wir sind da sehr schnell

CW: Wie groß muss der Vorsprung sein?

AHRENS: Da reichen vier Wochen. Allerdings müssen wir immer vier Wochen besser sein.

CW: Wie sieht die Umsatzverteilung zwischen Consumer- und Unternehmensgeschäft aus?

AHRENS: Es ist gut balanciert. Im Corporate-Geschäft müssen wir aber besser werden, da wollen wir wachsen. Wenn wir den hiesigen



Oliver Ahrens, Geschäftsführer Acer Deutschland: „Wir brauchen nachvollziehbare Technologiesprünge und relevante Innovationen.“

Platzhirschen Fujitsu-Siemens angreifen wollen, dann brauchen wir ein erfolgreiches Corporate-Geschäft. Im Consumer- und SME-Geschäft sind wir dagegen schon sehr gut unterwegs.

CW: Ist das nicht ein Spagat, wenn man Consumer- und Corporate-Geschäft machen will? Das sind doch sehr unterschiedliche Anforderungen.

AHRENS: Ganz blöde Antwort: Zum Spagat brauchen Sie zwei Beine. Und wir sind froh, sie zu haben. Anders gesagt, wir verstehen beide Märkte sehr gut und sehen keinen Widerspruch.

CW: Wie hoch ist der Anteil an Laptops in ihrem Geschäft?

AHRENS: Etwa 65 Prozent, wobei die Desktops aber stark wachsen. Das gilt für

Deutschland, aber auch in ähnlicher Weise für die anderen Märkte.

CW: Wie verhält es sich mit den konvergenten Produkten?

AHRENS: Die lieben wir natürlich. Da geht es um neue Technologien, um schnelllebigere Produkte und um eine kluge Partnerwahl im Channel-Vertrieb. Sie stellen eines unserer ganz wichtigen Wachstumsfelder dar.

CW: Und die Preise? Entwickeln die sich bei den konvergenten Produkten genauso schnell nach unten wie im PC-Markt?

AHRENS: Eigentlich noch schneller, weil Sie dort noch ein unheimliches Gerangel zwischen alten und neuen Marktteilnehmern vorfinden.

CW: Um zu wachsen, müssen Sie auch verdrängen. In Deutschland sind Sie die Nummer vier. Ganz vorne steht Fujitsu Siemens Computers. Was machen die besser als Acer?

AHRENS: Zum einem wird innerhalb des Siemens-Konzern ein interessantes Umsatzvolumen bewegt, quasi exklusiv. Zum anderen gibt es das von Siemens geerbte Behördengeschäft mit einem Volumen von mehreren hundert Millionen Euro.

CW: Warum ist das Corporate Geschäft für sie so wichtig? Und wie wollen Sie da ernsthaft mitmischen?

AHRENS: Wir waren bisher sehr Channel-treu und haben auch das Corporate-Geschäft ausschließlich über die Partner abgewickelt. Das wollen wir nicht ändern, wir wollen aber dem Partner helfen, das Leistungsvermögen von Acer zu präsentieren. Wir gehen selbst mit in die großen Unternehmen und stellen unser Portfolio, unsere Strategie, unsere Servicekonzepte vor. Bei einer Ausschreibung ist aber der Partner derjenige, der anbietet. Ich denke, dies ist der beste Weg in die engere Wahl der IT-Einkäufer in den Unternehmen zu kommen. ♦

Top-Unternehmen im Februar 2006

HP, Microsoft und SAP beherrschten im Februar die Schlagzeilen.

Gemeinsam mit dem Nachrichtendienstleister Factiva veröffentlicht die COMPUTERWOCHE ab sofort jeden Monat die Rangliste der meistgenannten TK-Unternehmen. Das Ranking basiert auf der Auswertung von insgesamt 146 Tageszeitungen, Magazinen und Nachrichtenagenturen.

Im Februar hatte Hewlett Packard klar die Nase vorn. Nicht zuletzt dank eines guten Geschäftsergebnisses wurde die Company 4123 Mal genannt. Außerdem stellte HP auf der TK-Messe 3GSM einen UMTS-Laptop vor, dessen Transferraten mit denen der DSL-Technik vergleichbar sein sollen.

Schlagzeilen wegen EU-Prozess

Microsoft wurde im Februar 1233 Mal genannt und erreichte damit den zweiten Platz. Dauerthema war dabei der Kartellrechtsstreit mit der EU, in dem der Softwareriese zuletzt eine Fristverlängerung beantragt hatte. Des Weiteren bestimmten ver-

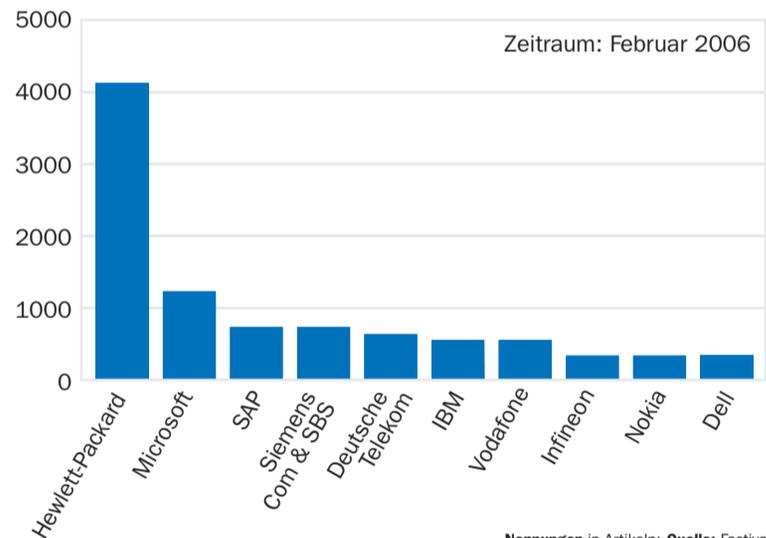
schiedene Produktankündigungen zu Windows Vista, Internet Explorer 7 und Office 2007 sowie das Release eines Sicherheits-Patches die Berichterstattung. Viele Meldungen zu Viren- und Sicherheitslücken sorgten aber auch für negative Schlagzeilen.

SAP-Betriebsrat machte Furore

Die drittgrößte Medienpräsenz erreichte im Februar SAP mit 760 Nennungen. Die Unternehmensgründer Dietmar Hopp und Hasso Plattner, die ihre Unternehmensbeteiligungen verringerten beziehungsweise erhöhten, ernteten große Aufmerksamkeit. Darüber hinaus kündigte SAP nach Salesforce.com und Siebel auch ein CRM-Modul an, das sich im On-Demand-Verfahren einsetzen lässt. Und schließlich sorgte die Diskussion um einen Betriebsrat schon im Februar für Schlagzeilen.

Details lesen Sie im Internet unter www.computerwoche.de/572462. (ciw) ♦

ITK-Anbieter mit dem größten Medienecho



Die jüngsten HP-Zahlen haben die Presse beeindruckt.

RFID-Fachkräfte werden knapp

Technologie im Bereich Radio Frequency Identification (RFID) ist gefragt, doch es fehlt an Experten.

Die Hälfte der von den Ingenieursverbänden VDI und VDE befragten RFID-Anbieter hält die Fachkräftesituation schon heute für schwierig; für die Zukunft rechnen 76 Prozent mit zunehmenden Problemen. Bei den Anwendern von Produkten und Komponenten sei der Fachkräftemangel bereits jetzt dramatisch spürbar. Knapp zwei Drittel schätzen die aktuelle Situation als problematisch ein. 61 Prozent rechnen mit einer weiteren Verschärfung der Lage. Einen massiven Engpass erwarten sowohl Hersteller (81 Prozent) als

auch Anwender (75 Prozent) bei Ingenieuren und Hochschulabsolventen. Dass Facharbeiter und Techniker knapp werden, befürchten vor allem die RFID-Anwender (61 Prozent).

Auch US-Firmen klagen

In den USA fehlen laut VDI und VDE ebenfalls die Experten. Bei einer Umfrage zur „RFID World 2006“ in Dallas klagten im Februar 64 von 80 befragten Firmen, dass der Spezialistenmangel die RFID-Einführung behindere – im Vorjahr waren es erst 53 Prozent. (hk) ♦

Regulierer ermittelt gegen die Telekom

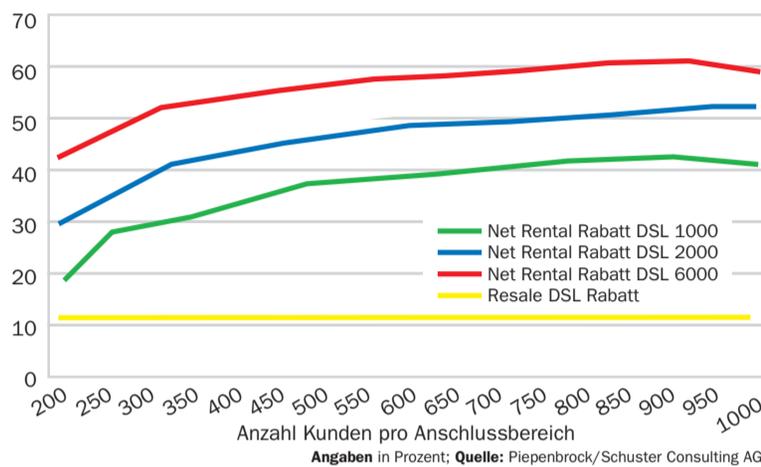
Kleinere DSL-Reseller und Netzbetreiber sind gegenüber großen DSL-Wiederverkäufern der Telekom benachteiligt, meint die Bundesnetzagentur.

Die Telekom will durch die Hintertür einen ernsthaften, Infrastruktur-basierenden DSL-Wettbewerb mit privaten Netzbetreibern ausbremsen“, beschwert sich Breko-Geschäftsführer Rainer Lüddemann. Der Bundesverband Breitbandkommunikation (Breko) und das Mitgliedsunternehmen Versatel haben Anfang vergangener Woche bei der Bundesnetzagentur ein Verfahren gegen den Bonner TK-Riesen beantragt. Ursache für den Streit ist der seit Ende 2005 angebotene Vorleistungsvertrag „Net Rental“, der den Telekom-Partnern ermöglicht, Internet-Zugangsleistungen anzubieten.

Mangelnde Konsistenz

Mit diesem Vertrag erhalten große Wiederverkäufer von DSL-Anschlüssen wie T-Online, AOL und United Internet deutlich günstigere Einkaufskonditionen als mit dem bisher angebotenen Vorprodukt „Resale DSL“. Kleinere Anbieter mit einem geringeren Marktanteil in einzelnen Anschlussgebieten haben in dieser Rabattstruktur das Nachsehen. Die Bundesnetzagentur überprüft nun, ob die von der Telekom gewährten Rabatte einen Verstoß gegen die im Telekommunikationsgesetz (TKG) festgelegten Entgeltvorschriften bedeuten. Parallel arbeitet die Behörde an Regulierungsverfügungen zum Bitstream-Zugang.

Rabatt auf monatliche Entgelte



„Mit DSL Net Rental wird ein Vordringen in bislang unbekannte Rabatthöhen möglich“, meint die Kanzlei Piepenbrock/Schuster.

Nach einer Klage des DSL-Anbieter Freenet hat inzwischen auch das Bundeskartellamt ein Zivilgerichtsverfahren vor dem Landgericht Köln gegen die Telekom eingeleitet. Es bestehe der Verdacht, dass die Telekom mit dem Produkt Net Rental ihre marktbeherrschende Stellung missbrauche, begründete eine Pressesprecherin den Schritt. Die Behörde ermittelt derzeit, ob die Rabattstaffeln gezielt für große DSL-Wiederverkäufer gestaltet wurden. Ist das der Fall, liegt ein klarer Verdrängungswettbewerb zu Lasten kleinerer Anbieter vor.

Die Befürchtungen von Kartellbehörde und Regulierer kommen nicht von ungefähr. Nach Berechnungen der auf TK-Recht

spezialisierten Kanzlei Piepenbrock/Schuster räumt die Telekom DSL-Großkunden Resale-Rabatte von bis zu 58 Prozent ein.

Überhöhte Rabatte

Nach den üblichen Prüfmaßstäben der Bundesnetzagentur für Zu- und Abschläge und für Vorleistungs- beziehungsweise Endkundenprodukte seien lediglich zehn bis maximal zwanzig Prozent angemessen. „Die inkonsistenten Vorleistungskonditionen für DSL-Resale-Angebote führen zu erheblichen Umsatzeinbußen bei der T-Com. Einen Preis, den die Telekom-Tochter zur Reduktion des Infrastrukturwettbewerbs offenbar aber gern zahlt“, bringt es die Kanzlei auf den Punkt. (mb) ◆

IBM und Bea werben mit SOA-Dienstleistungen

Kunden sollen für Beratung und technische Unterstützung bezahlen.

Im wachstumsträchtigen Markt für Service-orientierte Architekturen (SOA) haben IBM und Bea eine neue Einnahmequelle entdeckt. Um die komplexer werdenden Projekte in den Griff zu bekommen, benötigten Kunden in den Planungs- und Einführungsphasen die Unterstützung von Experten, lautet das Argument der Marketiers: „SOA-Aktivitäten verlagern sich zunehmend von Pilotprojekten zu unternehmensweiten Installationen“, erklärte Bruce Graham, Chef von Beas Consulting-Sparte. Kunden ständen damit vor neuen Herausforderungen.

Der Softwarehersteller beruft sich unter anderem auf Marktstudien, denen zufolge Unternehmen die Organisation und Steuerung als wichtigste Hindernisse in SOA-Projekten betrachten. In diese Richtung zielen Beas Service-Angebote. Mit dem „SOA Organization & Governance Planning Service“ will der Anbieter Kunden etwa bei der Planung personeller Aspekte in SOA-Vorhaben unterstützen.

Auf das erste SOA-Projekt mit Pilotinstallationen zugeschnitten ist der „SOA Integration Service“. Weitere Dienste sollen Anwendern dabei helfen, ein Architekturmodell für SOA und die dafür geeigneten Bea-Produkte zu entwerfen. Für die Planung und Einführung einer SOA können Kunden zudem ein Spezialistenteam anheuern.

Beas ärgster Konkurrent IBM sieht ebenfalls einen wachsen-

den Bedarf an SOA-Dienstleistungen. Unter dem Begriff „SOA Governance“ fasst der IT-Konzern Dienstleistungen seiner Beratungssparte Business Consulting Services (BCS) sowie mehrere Software-Tools zusammen. Rund 500 Consultants sollen Unternehmen dabei helfen, die Voraussetzungen für die Einführung



Bruce Graham, Bea Systems: „SOA-Aktivitäten verlagern sich von Pilotprojekten zu unternehmensweiten Installationen.“

und Verwaltung einer SOA zu schaffen. BCS habe dazu Management-Methoden entwickelt, die den gesamten Prozess begleiten, erklärte Oliver Nickels, Marketing-Manager für SOA bei IBM Deutschland. Dazu gehörten auch vorbereitende Phasen der Geschäftsprozessanalyse und -optimierung. IBM sei dabei, alle 90 000 BCS-Berater für SOA-Projekte zu schulen.

Auch sein Softwareangebot baut der Hersteller weiter in Richtung SOA aus. Der „Rational Method Composer“ etwa lässt sich künftig über ein SOA Governance-Plug-in erweitern. Mit „Rational Data Architect“ offeriert IBM ein Datenmodellierungstool für die Anforderungen einer SOA. Neu im Portfolio ist laut Nickels auch die „Tivoli Change and Configuration Management Database.“ (wh) ◆

Alles aus einer Hand



Trojaner späht Bankdaten aus

Auch Kunden deutscher Finanzinstitute sind betroffen.

Sicherheitsfirmen warnen vor einem neuen Trojaner, der auf Hunderttausenden von Rechnern nichts ahnender Benutzer installiert sein soll, um dort Kontoinformationen auszuspähen. Eric Sites, Vice President Research and Development bei Sunbelt Software, hält „Metafisher“ für besonders heimtückisch: Die im Hintergrund arbeitenden Kommando- und Kontroll-Server, über die die Steuerung der mit Metafisher versuchten Rechner erfolgt, seien hoch entwickelt. Metafisher verfüge über ein so ausgereiftes Management-Interface, wie man es normalerweise nur in professionellen IT-Abteilungen vorfinde. Mit dem bislang üblichen Vorgehen, dass Server hauptsächlich Daten von den Bots sammeln und einige wenige Befehle an diese senden, habe Metafisher nicht mehr viel gemein. Ken Dunham,

Leiter des Rapid Response Teams bei dem zu Verisign gehörenden Sicherheitsunternehmen iDefense, bestätigt die Gefahr. Metafisher biete eine Abfrageroutine, um gestohlene Daten zu filtern und Keylogger- beziehungsweise Kontoinformationen zu bestimmten Schlüsselwörtern zu finden.

Die Infizierung der Rechner erfolgt über E-Mails, mit denen die Opfer auf eine bösartige Web-Seite geleitet werden. Dort gelangen dann unter Ausnutzung der Windows-Metachange-Schwachstelle (WMF) die Trojaner auf die PCs. Betroffen sollen vor allem Kunden von großen Banken in England, Spanien und Deutschland sein. So richtet sich die Tätigkeit des Schädlings unter anderem gegen die Deutsche Bank, die Postbank und die BHF-Bank. (ave) ◆

„Natürlich brauchen wir einen neuen Farbdruker,
aber gerade wird ja überall gekürzt.“

Der HP Officejet Pro K550 für nur € 199,-*.
HP Farblösungen für Sie.

Wenn Sie dachten, Sie hätten nicht genug auf der Hand, um sich einen wirklich zuverlässigen Drucker zu leisten – dann schauen Sie sich doch mal den HP Officejet Pro K550 an! Wie Sie es von HP erwarten dürfen, liefert er Ihnen Seite für Seite problemlos Profi-Farbausdrucke in Spitzenqualität. Und mit 33 Seiten pro Minute ist er außerdem der schnellste Desktop-Office-Farbdruker¹, den Sie zurzeit kaufen können. Das Überraschende dabei ist, dass er gerade mal € 199,-* kostet. Es liegt auf der Hand: Für farblose Zeiten im Büro gibt's ab sofort keine Entschuldigung mehr.



ab € 199,-* inkl. MwSt.

HP OFFICEJET PRO K550 SERIE

- Bis zu 30 % niedrigere Kosten pro Farbseite im Vergleich zu Farblaserdruckern²
- Bis zu 25 % niedrigere Kosten pro Seite im Vergleich zu Monolaserdruckern²
- Druckgeschwindigkeit bis zu 37 S./Min. in Schwarzweiß und bis zu 33 S./Min. in Farbe
- Individuelles Ink-System mit vier einzeln austauschbaren Tintenpatronen
- Für beeindruckende Ausdrücke in Fotoqualität mit bis zu 4.800 x 1.200 dpi
- Doppelseitiges Drucken (nur bei DTN- und DTWN-Modell)

ANRUFEN **01805/33 66 33**
(0,12 €/Min.)

KLICKEN **hp.com/de/k550**
BESUCHEN **Ihren HP Partner**



i n v e n t

*Unverbindliche Preisempfehlung von Hewlett-Packard inkl. MwSt. ¹Im Vergleich zu Farblaserdruckern und Tintenstrahldruckern mit einem Anschaffungspreis von unter 500,- Euro. Auf der Basis der schnellsten Geschwindigkeiten gemäß den Herstellerangaben im Mai 2005. Es gibt unterschiedliche Prüfverfahren. ²Bis zu 30 % niedrigere Kosten pro Seite in Farbe im Vergleich zu Farblaserdruckern und bis zu 25 % niedrigere Kosten pro Seite in Schwarzweiß im Vergleich zu Monolaserdruckern. Die Vergleiche bei den Kosten pro Seite mit Laserzubehör erfolgen auf den Current Analysis, Inc. im Mai 2005 veröffentlichten Herstellerangaben für Hochleistungs-Druckkassetten von Farblaserdruckern mit einem Anschaffungspreis von unter 500,- Euro und Monolaserdruckern mit einem Anschaffungspreis von unter 250,- Euro. Bei der Officejet Pro K550 Serie basieren die Kosten pro Seite auf HP 88 Tintenpatronen (nicht im Lieferumfang enthalten, sondern optional erhältlich) mit dem empfohlenen Verkaufspreis und der veröffentlichten Reichweite. Die Ergebnisse können variieren. Die laserdruckervergleichbare Geschwindigkeit basiert auf einem HP Messverfahren für die Druckgeschwindigkeit typischer Bürodokumente im Standardmodus; im Vergleich mit den seitens der Hersteller von Laserdruckern im Mai veröffentlichten Farbgeschwindigkeiten. HP 88 Tintenpatrone in Standardgröße im Lieferumfang enthalten. © 2006 Hewlett-Packard Development Company, L.P.