

COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



HARDWARE

Intel stellt „vPro“ vor

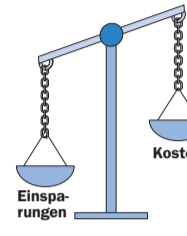
Wie der Centrino den Laptop, so soll die vPro-Plattform den Business-Desktop beherrschen, hofft Intel-Manager Patrick Gelsinger. **SEITE 8**



WEB-GIGANTEN

Mit oder gegen Google?

Im Ebay-Management herrscht Unklarheit darüber, ob Google als Partner oder als Rivale zu behandeln ist. **SEITE 8**



IT-SERVICE

Teures Outsourcing

Wer die IT auslagert, hofft auf Einsparungen. Doch die Anbahnung des Deals geht ebenso ins Geld wie die Anpassungen der eigenen IT. **SEITE 34**



COMPUTERWOCHE TV
Karl Pomschar, CIO der Infineon Technologies AG
Infineon internationalisiert ERP

- ◆ **Internationalisierung der ERP-Welt**
Wie Infineon seine Geschäftsprozesse weltweit organisiert.
- ◆ **Die schlaue Steckdose**
IT-Produkt der Woche
- ◆ **Lokale Suche**
Über den Unterschied zwischen lokaler Suche und Lokale suchen.

Sun-Chef McNealy gibt das Zepter ab

Jonathan Schwartz soll den Mitgründer und langjährigen CEO von Sun beerben.

Scott McNealy (51) gehörte 1982 neben Bill Joy, Andreas von Bechtolsheim und Vinod Khosla zu den vier Gründern des Server- und Workstation-Bauers. „Sun war für mich seit 1982 ein Liebesdienst, und es war eine Ehre und ein Privileg für mich, die letzten 22 Jahre als CEO dienen zu dürfen“, sagte McNealy, der dem Unternehmen als Chairman erhalten bleibt. „Wir haben mitgeholfen, die Branche so zu formen, wie sie heute ist, und vor uns liegen enorme Chancen. Ich freue mich auf einen reibungslosen Übergang und darauf, gemeinsam mit Jonathan an der Firmenstrategie zu arbeiten.“

Der 40-jährige Schwartz war 1996 mit der Übernahme von Lighthouse Design zu Sun gestoßen. Im April 2004 wurde er nach verschiedenen Management-Positionen zum President und Chief

Operating Officer ernannt. Er verantwortete in dieser Rolle Produktentwicklung, Vertrieb, Marketing und betriebliche Prozesse.

Vor der Bekanntgabe des Führungswechsels hatte Sun Quartalszahlen vorgelegt, die verdeutlichen, dass die Situation des Herstellers keineswegs rosig aussieht. **Fortsetzung auf Seite 4**



Zwei, die sich mögen: Scott McNealy (r.) und sein Nachfolger Jonathan Schwartz.

Ehemaliger CA-Chef gesteht Betrug

Sanjay Kumar bekennt sich schuldig.

Bereits im Jahr 2004 war der Manager von einem New Yorker Bezirksgericht wegen Aktienbetrugs und Justizbehinderung in insgesamt zehn Punkten angeklagt worden. Der Staatsanwaltschaft zufolge hatte CA in den Geschäftsjahren 2000 und 2001 teilweise mit „35-Tage-Monaten“ gearbeitet. Die Verantwortlichen verlängerten auf diese Weise Berichtszeiträume künstlich, um noch nicht abgeschlossene Lizenzverträge im Quartal verbuchen zu können. Insgesamt seien dabei Umsätze in Höhe von 2,2 Milliarden Dollar falsch gebucht worden.

Neben Kumar, der zuvor stets alle Vorwürfe zurückgewiesen hatte, erklär-

te sich auch der ehemalige Vertriebschef Stephen Richards für schuldig. Die Anklage gegen die beiden Manager war möglich geworden, nachdem der ehemalige Chefsyndikus von CA, Steven Woghin, ein Geständnis abgelegt hatte.

Gleichzeitig hatte sich das Unternehmen bereit erklärt, 225 Millionen Dollar in einen Fonds für geschädigte Aktionäre einzuzahlen und für rund zwei Jahre einen unabhängigen Finanzprüfer zu ernennen. Im Gegenzug setzten das US-Justizministerium und die Börsenaufsichtsbehörde SEC die strafrechtliche Verfolgung für zunächst 18 Monate aus. (wh)

DIESE WOCHE



Telcos im Umbau

Die großen, ehemals staatlichen Carrier müssen sich etwas einfallen lassen, um den Erosionserscheinungen im Festnetzgeschäft und dem Preisverfall im Mobilfunk zu trotzen.

Business Report SEITE 12

SAP oder Oracle?

Forrester Research hat sich mit den Strategien und Architekturen der beiden ERP-Anbieter beschäftigt.

Thema der Woche SEITE 6

Virtuozzo im Test

SWsoft virtualisiert mit seiner Software nicht die Hardware, sondern das Betriebssystem – ein Ansatz mit Vor- und Nachteilen.

Produkte & Technologien SEITE 22

Linux-Cluster ersetzt Host

Wie die Wirtschaftsauskunftei Bürgel ihre Mainframe-Umgebung ablöste.

IT-Strategien SEITE 31

Was IT-Profis wissen müssen

Konzeptionelles Denken und Wissen über IT-Architekturen sind gefragt.

Job & Karriere SEITE 36

Löst sich Dell von EMC?

PC-Marktführer Dell verhandelt derzeit mit Speicherhersteller Engenio, vormals Teil von LSI Logic, über einen OEM-Vertrag für kleine Speichergeräte. Kommt der Deal zustande, dürfte Dell die bestehende Vertriebskooperation mit EMC kündigen oder modifizieren. Der PC-Anbieter vermarktet bislang recht erfolgreich EMCs Einstiegsspeicher „AX-100“ und „AX-150“. Im vergangenen Jahr trug Dell zwölf Prozent zum Umsatz von EMC bei, im ersten Quartal 2006 sogar 14 Prozent. Engenio konnte bislang ebenfalls IBM und Sun als OEM-Partner gewinnen. (kk)





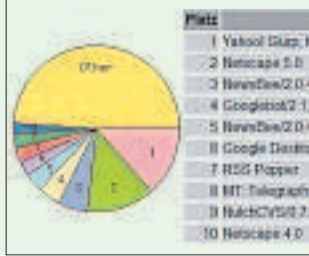
Keine Angst vor Heuschrecken 11

Finanzminister Peer Steinbrück begrüßt, dass der US-Investor Blackstone 4,6 Prozent der Telekom-Anteile erworben hat. Auch die Finanzmärkte sind euphorisch.

Analyse-Tools für Websites 16

Moderne Web-Analyse-Tools leisten mehr als nur Logfile-Auswertung. Mit ihnen lassen sich die Stärken und Schwächen eines Online-Auftritts aufdecken.

Listing von Browser-Typen nach Anzahl der Zugriffe



Digitale Spionage 26

Nicht nur lästig, sondern mitunter ernsthafte Bedrohung: Spyware hat inzwischen viele Gesichter.



NACHRICHTEN

JDA will Manugistics schlucken 5
Um den Anbieter von Supply-Chain-Management-Software zu bekommen, muss JDA finanziell an die Grenzen gehen.

Oracle mit IBM auf Schmusekurs 5
Oracle möchte seine J.D.Edwards-Anwendungssoftware über IBMs i5-Schiene verkaufen und macht dafür Zugeständnisse.

Stagnation im IT-Servicemarkt 10
Nur dank der rasant wachsenden indischen Anbieter legten die 50 größten IT-Serviceanbieter auch im letzten Jahr geringfügig zu.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

Pentaho bedrängt BI-Lager 18
Die Produktsuite für Business Intelligence wird in einer Open-Source- und einer kommerziellen Professional-Variante angeboten.

Crosswalk baut NAS-Cluster 19
Nach erfolglosem Softwaregeschäft versucht es die Company mit der NAS-Hardware iGrid.

Oracle-Nutzer schätzen Linux 20
In der User Group zeigt sich ein Trend zum Open-Source-Betriebssystem auf Kosten von Solaris und Windows.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

PRAXIS

Schlanke Virtualisierung 22
„Virtuozzo“ von SWsoft virtualisiert das Betriebssystem und nicht die Hardware, was Vorteile, für einige Anwendungsszenarien aber auch Nachteile hat.

Schutzschild für SANs 24
Weil Speichernetze das Internet Protocol verwenden, müssen sie an mehreren Stellen abgesichert werden.

Kleine Helfer 25

IT-STRATEGIEN

Linux-Cluster statt Mainframe 31
Anstatt ihre Großrechner-Umgebung aufzurüsten, entschied sich die Wirtschaftsaufkunftei Bürgel für einen alternativen Weg mit einem Linux-Cluster.

Katastrophenschutz in Kalifornien 32
Viele Unternehmen in Los Angeles und San Francisco haben sich bereits für ein größeres Erdbeben gerüstet – mit Datenreplikation an weit entfernten Standorten.

Strategisches Demand-Management 33
Deutsche Unternehmen investieren nicht zielgerichtet in wirtschaftlich sinnvolle IT-Projekte, weil ihnen ein Prozess für das Anforderungs-Management fehlt.

IT-SERVICES

Die Kosten des Outsourcings 34
Anwender wollen mit der Auslagerung ihrer IT vor allem sparen. Sie unterschätzen aber häufig die damit einhergehenden Kosten.

Genesys startet Call-Center-Beratung 35
Der Anbieter von Contact-Center-Software und -Services analysiert Schwachstellen der Anrufzentralen und behebt sie durch gezieltes Training.

JOB & KARRIERE

Was Technikchefs erwarten 36
Von Programmierkenntnissen und Tool-Know-how lässt sich der Technikchef eines Softwarehauses nicht mehr beeindruckend. Er fordert konzeptionelles Denken.

IT-Projektarbeit geht an die Substanz 38
Permanenter Zeitdruck und lange Arbeitszeiten – IT-Profis weisen viermal häufiger Stress-Symptome auf als der Durchschnitt deutscher Beschäftigter.

Linde setzt auf globales Lernen 38
Der Gashersteller ermöglicht seinen Mitarbeitern an allen Standorten ein einheitliches Training.

SCHWERPUNKT

Vorbeugen statt Nachsorgen 28
Spyware kann Firmeninterna ausspionieren. Mit technischen und organisatorischen Maßnahmen lassen sich die digitalen Spione jedoch dingfest machen.

Anti-Spyware für Unternehmen 30
Das Angebot an Enterprise-Produkten zur Spyware-Abwehr wächst.

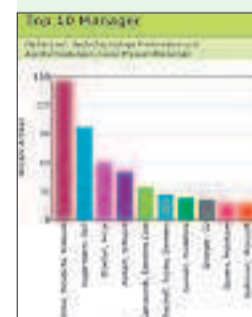
STANDARDS

Impressum	32
Marktplatz	35
Stellenmarkt	39
Zahlen – Prognosen – Trends	42

COMPUTERWOCHE.de

HOTTOPICS

- Die besten Tools zur SOA-Verwaltung
- Was Bewerber im Vorstellungsgespräch erwartet
- Karriere-Ratgeber 2006



COMPUTERWOCHE-Ranking
Gemeinsam mit dem Nachrichtendienstleister Factiva präsentiert COMPUTERWOCHE.de drei Rankings. Die Top-IT-Unternehmen, die Top-IT-Manager und die Top-IT-Begriffe. Diese Ranglisten werden monatlich aktualisiert.
www.computerwoche.de/treffpunkt/cw-rankings/

SAP-Tuning

Wie hole ich mehr aus SAP BW heraus? Wann lohnt sich Netweaver XI? Welches SAP-Frontend ist das richtige? Lesen Sie unsere Serie:
www.computerwoche.de/sap-tuning/

15.-17.05.2006, Kongresszentrum Stadthalle Karlsruhe

COLLABORATION @ WORK

Information – Diskussion – Erfahrungsaustausch

IBM Lotus **DNUG Conferences:**
Technical Forum 2006

"The Road just Ahead" - Strategy, Technical Expertise and User Experience
100 Presentations - Solution Showcase - Expert's Lab

DNUG e.V. Jetzt informieren & anmelden!
Berggasse 1 Tel.: +49 3641 4569-0
D-07745 Jena Fax: +49 3641 4569-15

www.dnug.de

Mit freundlicher Unterstützung von:



MENSCHEN

CA bestellt neuen COO



Der US-Softwareanbieter CA (vormals Computer Associates) hat Michael Christenson zum neuen Chief Operating Officer (COO) bestellt. Christenson ersetzt den bisherigen COO Jeff Clarke, der im Mai seine neue Tätigkeit als Präsident und CEO der Sparte Travel Distribution Services bei Cendant antritt. Christenson arbeitet seit Februar 2005 als Executive Vice President des Bereichs Strategie und Geschäftsentwicklung für CA. Davor war er 23 Jahre als Investment-Banker tätig.

Neuer Marketing-Chef bei T-Mobile

T-Mobile Deutschland hat Stefan Homeister zum neuen Geschäftsführer Marketing bestellt. Der 41-jährige Betriebswirt tritt Anfang Juni 2006 die Nachfolge von Martin Knauer an, der Ende 2005 als Leiter „Customer Service“ und „Business Excellence“ zur Muttergesellschaft T-Mobile International gewechselt war. Homeister war zuvor bei Procter & Gamble aktiv. Dort verantwortete er zuletzt als Managing Director das pharmazeutische Geschäft von Procter & Gamble in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Seine berufliche Karriere begann Homeister 1990 als Assistant Brand Manager für Pampers-Hygiene-Produkte.

Ex-Siemens-Finanzchef wechselt zu KKR

Der ausgeschiedene Finanzvorstand von Siemens, Heinz-Joachim Neubürger, hat ein neues Betätigungsfeld gefunden. Presseberichten zufolge wechselt der 53-Jährige Anfang Mai als Non-Executive Director zu Private Equity Investors, einer Tochter der US-amerikanischen Beteiligungsgesellschaft Kohlberg Kravis Roberts (KKR). Abgesehen von dieser Tätigkeit als eine Art Aufsichtsrat will Neubürger – wie bereits angekündigt – eine „längere Auszeit“ nehmen, um über seine weitere berufliche Zukunft nachzudenken.



Microsoft holt neuen MSN-Chef von IAC

Die Gates-Company hat den ehemals ersten Mann der IAC-Tochter Ask.com (vormals Ask Jeeves), Steve Berkowitz, an die Spitze ihrer Online-Sparte berufen. Als Senior Vice President des für den Online-Dienst MSN und die neuen „Windows-Live“-Angebote zuständigen Bereichs ersetzt Berkowitz ab dem 8. Mai David Cole, der ein einjähriges Sabbatical antritt. Insider kolportieren indes, Cole mache Platz, um dem Online-Geschäft neuen Schwung zu verleihen. Vor seiner Zeit bei Ask.com war Berkowitz Präsident und Chief Operating Officer (COO) von IDG Books, wo er die erfolgreiche „For-Dummies“-Reihe mit aufsetzte.

Microsofts TV-Chef tritt zurück



Moshe Lichtman (Foto), Corporate Vice President der TV-Abteilung von Microsoft, kehrt aus familiären Gründen nach Israel zurück, bleibt aber weiter im Konzern. Lichtmans Tätigkeit bei Microsoft TV übernimmt Enrique Rodriguez, bislang Vice President der Abteilung Xbox Partnerships. Microsoft TV bietet TK-Anbietern und Kabelbetreibern eine technische Plattform, um über ihre Netze TV-Bilder zu übertragen. Die Gates-Company unterstützt unter anderem auch die Deutsche Telekom bei der Entwicklung ihres neuen IPTV-Angebots.

Personalmittelungen bitte an Menschen@Computerwoche.de

Kolumne

Good bye Scott!

Wir Journalisten bedauern den Rücktritt des langjährigen Sun-CEOs Scott McNealy sehr. 22 Jahre lang versorgte er die Fachpresse mit coolen Sprüchen und Sottisen über Microsoft. Obwohl die Journaille seine Auftritte und polarisierenden Aussagen liebte, stieß McNealy bei Finanz-Analysten und Investoren in den letzten Jahren zunehmend auf Skepsis. Sie warfen ihm vor, zu sehr am traditionellen Server-Geschäft festzuhalten und einer tief greifenden Restrukturierung von Sun im Wege zu stehen. In der Tat hat



Christoph Witte
Chefredakteur CW

das Unternehmen unter dem Platzen der Dotcom-Blase stark gelitten und sich davon bisher nicht wieder erholt. Die Umsätze gingen in den vergangenen Jahren nach unten, viele Quartale schrieb das Unternehmen rote Zahlen – ohne Aussicht auf nachhaltige Besserung. Das Unternehmen weist mehrere Schwächen auf:

- Die Abhängigkeit vom Hardwaregeschäft ist sehr groß;
- die Entwicklungskosten für die Sparc-Prozessoren und die Weiterentwicklung des Betriebssystems Solaris sind zu hoch;
- aus den viel versprechenden Software-Initiativen – allen voran Java – konnte Sun bisher kein Kapital schlagen.
- Dem Unternehmen fehlt eine starke Dienstleistungssparte.

McNealy muss sich in der Tat den Vorwurf gefallen lassen, diese Schwächen nicht überwun-

den zu haben. Er hat zu spät erkannt, dass Hardware – auch höherwertige Unix-Server – zur Commodity wird und nicht mehr die Gewinnspannen abwirft, wie zu Suns Glanzzeiten. Daraus resultieren Suns Probleme.

Die Forderung der Investoren, Mitarbeiter in größerem Stil als bisher abzubauen, wäre nur ein Rumdoktern an den Symptomen. Das Unternehmen leidet schlicht und einfach daran, dass es immer weniger Kunden für seine großen Sparc-Rechner gewinnen kann. Das muss kompensiert werden. Ob da

die Einkäufe der vergangenen Jahre ausreichen, darf bezweifelt werden. Auch die Übernahme des Speichersystem-Anbieters Storagetek kann die Delle im Rechnergeschäft nicht annähernd ausgleichen. Der erfolgreiche Absatz von x86 basierenden Servern – ein Markt in den Sun erst sehr spät eingestiegen ist – kann die Umsatzlücke ebenfalls nicht schließen.

McNealys Nachfolger Jonathan Schwartz steht deshalb vor einer schweren Aufgabe. Er muss nicht nur das bestehende Geschäft sanieren, er muss schnell neue Möglichkeiten für Sun entdecken. Eine davon könnte Dienstleistung sein, die Frage ist nur, ob Sun da nicht wirklich zu spät dran ist.

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 Kommentar.

Sun-Chef McNealy gibt das Zepter ab

Fortsetzung von Seite 1

Der Verlust für das dritte Fiskalquartal stieg auf 217 Millionen Dollar. Das meiste waren allerdings Sondereffekte – 87 Millionen Dollar entfielen auf zwei Übernahmen, weitere 57 Millionen Dollar auf Aktienvergütungen. Im vergleichbaren Vorjahreszeitraum hatte Sun einen weit geringeren Fehlbetrag von 28 Millionen Dollar ausgewiesen.

Immerhin: Beim Umsatz konnte Sun im Jahresvergleich von 2,63 Milliarden Dollar um 21 Prozent auf 3,18 Milliarden Dollar zulegen. Als Gründe nannte das Unternehmen Zukäufe (vor allem StorageTek) sowie einen seit langem erhofften Aufschwung im Kerngeschäft in einigen Märkten.

Nach dem Platzen der ersten Internet-Blase, während der Sun

mit seinen Servern hervorragende Geschäfte gemacht hatte, war es mit der Firma drastisch bergab gegangen. Die Kundschaft kaufte weniger IT-Ausrüstung ein, gleichzeitig stieg der Druck durch Wettbewerber wie IBM, Hewlett-Packard und Dell.

Wachstum oder Konsolidierung?

Zuletzt hatten Analysten immer wieder umfängliche Stellenstreichungen empfohlen. Einen Schritt in diese Richtung erhofften sie sich vom Wiedereintritt des ehemaligen Finanzchefs Michael Lehman im Februar 2006. In diesem Jahr stieg der Börsenkurs bereits um 20 Prozent – wohl auch, weil einschneidende Maßnahmen erwartet werden.

Bei den Marktforschern von IDC überwiegt denn auch der

positive Eindruck. Schwartz werde eine konsistente Unternehmensvision, ein leistungsfähiges Portfolio auf Basis von Solaris und Java sowie eine Kultur ausgeprägter Kundenorientierung vorfinden. Allerdings stehe er auch vor Herausforderungen: Der neue Sun-Boss müsse endlich Java zu Geld machen, nachhaltige Hardwareprofite erzielen und die Kosten senken.

Schwartz kündigte bereits an, er wollte für das im Juli beginnende Fiskaljahr einen neuen Geschäftsplan aufsetzen. Dabei werde er aber eher an der bisherigen Kostenstruktur festhalten als drastische Entlassungen anzuordnen. „Wir werden uns auf unsere Wachstumschancen fokussieren, und das machen wir aggressiv“, sagte Schwartz. (tc) ♦

FRAGE DER WOCHE
Können Web-Anwendungen
Desktopsoftware mittelfristig
überflüssig machen?

Ja
1,0

keine Einschätzung

Nein

48,0

51,0

Schon fast die Hälfte der Besucher von Computerwoche.de sieht in Web-Anwendungen eine Alternative zur traditionellen Desktop-Software.

Quelle: Computerwoche.de
Angaben in Prozent, Basis: 340

Red Hats Chef Szulik: Oracle spürt den Druck

Nach der Übernahme von Jboss wird das Klima zwischen Oracle und Red Hat frostiger.

„Kann es sein, dass der dominierende Datenbankanbieter Druck von seinem langjährigen Partner Red Hat verspürt, weil wir eine Open-Source-Middleware-Company gekauft haben?“, stichelte Red Hats Chief Executive Officer Matthew Szulik in einem Brief an die „Financial Times“. Szulik reagierte damit auf ein Interview der Zeitung, in dem Oracles CEO Lawrence Ellison Interesse an einer eigenen Linux-Distribution bekundet hatte.

Ellison verschnupft

„Ich hätte gern einen kompletten Stack“, erklärte Ellison vergangene Woche. „Uns fehlt ein Betriebssystem. Es könnte sehr sinnvoll für uns sein, ein Linux zu distribuieren und zu unterstützen.“ Zugleich räumte der Manager ein, dass er den Zukauf eines führenden Linux-Distributors, nämlich Novell oder Red Hat, zumindest in Erwägung gezogen habe. Angesichts des „übertriebenen“ Börsenwerts von Red Hat habe man diese Pläne wieder verworfen.

Middleware-Markt umkämpft

Nach der Übernahme von Jboss konkurriert Red Hat im wachstumsräftigen Middleware-Markt direkt mit Oracle. Auch der Datenbankspezialist hatte zuvor Interesse an Jboss gezeigt. Von einem „Showdown“ zwischen Red Hat und der Ellison-Company will Szulik indes nicht sprechen: „Oracle erzielt mehr Zinseinnahmen als Red Hat Umsatz in einem Jahr“, relativierte

er entsprechende Spekulationen. Zudem verfolge sein Unternehmen keinerlei Pläne, in einen Datenbankmarkt einzudringen, in dem längst „Commodities“ gehandelt würden.

Dennoch dürften sich die bis dato engen Verbindungen zwischen den Unternehmen verändern, darin sind sich Experten einig. So könnte sich Oracle stärker Red Hats Erzrivalen Novell zuwenden, der derzeit Mühe hat, das mit dem Nürnberger Unternehmen Suse zugekaufte Linux-Portfolio in klingende Münze zu verwandeln.



Matthew Szulik, CEO des Linux-Distributors Red Hat, stichelt gegen den neuen Konkurrenten Oracle.

Novell-CEO Jack Messman scheint dazu bereit zu sein: „Oracle ist ein Freund von Open Source“, lobte der Manager vergangene Woche die Beiträge des Konzerns zur Community. „Wir unterhalten gute Beziehungen zu Oracle, die nach dem Red-Hat/Jboss-Deal wohl noch enger werden.“ Dieses Vorhaben könnte schnell zur Gratwanderung geraten: Novell arbeitet seit längerem auch mit Jboss zusammen und bietet Support für dessen Application Server an. Seit März 2005 steuerte Novell sogar Code zur Jboss Enterprise Middleware Suite (Jems) bei. (wh) ♦

IBM verkauft Oracles ERP

Beide Konzerne kooperieren bei i5-basierender Business-Software. Die „Fusion Middleware“ soll DB2 unterstützen.

Etwa 4000 der insgesamt 6500 Nutzer der ERP-Lösungen von J.D. Edwards (JDE) arbeiten noch auf der RPG-basierenden Software „World“ unter IBMs i5-Systemen. Die restlichen 2500 Kunden verwenden das modernere „Enterprise One“, wobei mehr als die Hälfte davon dieses Java-gestützte Programm ebenfalls auf i5-Rechnern betreibt. Diese Konstellation zwingt Oracle, mit IBM zusammenzuarbeiten, um die Klientel bei der Stange zu halten. Andererseits hat Big Blue großes Interesse an einer funktionierenden Beziehung zum Datenbankriesen, da die J.D.-Edwards-Produkte das Geschäft mit i5-Systemen beleben.

IBM soll Oracle-Software anbieten

Oracle will IBM weiter als indirekten Vertriebskanal für JDE-Produkte nutzen, nachdem zuvor die Geschäftsbeziehung eingeschlafen war. „Oracle betrachtet JDE-Lösungen auf System i5 als wichtigste ERP-Software für den Mittelstand im Wettbewerb mit SAP“, behauptet sogar Mads Toubro. Er verantwortet bei IBM den Vertrieb von Oracle-Produkten auf System i5.

Dabei läuft das J.D.-Edwards-Geschäft schon länger schlecht. „IBM-Reseller hatten schon nach dem Kauf von JDE durch Peoplesoft kein Interesse mehr, die ERP-Lösungen zu vertreiben“, so Christian von Stengel, Senior Director Application Sales Deutschland und Mitglied der Geschäftsleitung von Oracle, gegenüber der COMPUTERWOCHE.



„J.D. Edwards wendet sich an mittelständische Kunden mit bis zu 500 Millionen Euro Jahresumsatz.“ Christian von Stengel, Oracle.

Peoplesoft hatte sich im Jahr 2003 den kleineren Konkurrenten einverleibt, wenig später eröffnete Oracle den Übernahmekampf um Peoplesoft. Derzeit, so von Stengel, gibt es in Deutschland etwa 30 JDE-Partner.

Websphere-Support erneuert

Erneuert haben beide Firmen auch ihre Vereinbarung, wonach Oracle-Anwendungen IBMs Websphere-Plattform unterstützen. Der Datenbankhersteller hatte bereits vor einiger Zeit verkündet, die mit der „Fusion Middleware“ konkurrierende Plattform Websphere als Infrastruktur für die ehemaligen Peoplesoft- und JDE-Lösungen zu dulden. Fusion ist die Plattform, auf der künftig alle ERP-Systeme von Oracle laufen sollen. Der Name steht gleichzeitig für eine neue Generation von Software („Fusion Applications“), die sich dieser Architektur bedient.

IBM ist froh um jeden ERP-Anbieter, der Websphere als Applikationsbasis nutzt. Alle Anbieter von RPG-basierender Software haben eine „natürliche“ Nähe zur Websphere-Plattform, so auch Infor und SSA Global. Mit J.D. Edwards und Peoplesoft besitzt Oracle zwei Softwarehäuser, die ihre Produkte vor der Über-

nahme an Websphere angepasst hatten.

Daher dürfte es IBM freuen, dass Oracle den J.D.-Edwards-Kunden, die i5-Systeme nutzen, entgegen kommt: Auch die i5-gestützten ERP-Produkte (World und Enterprise One) sollen unbegrenzt gepflegt werden. Bisher war das Wartungsversprechen auf das Jahr 2013 befristet. Für alle anderen zugekauften Business-Lösungen hatte sich Oracle schon zuvor für den unbefristeten Support entschlossen.

Noch bleibt im Dunkeln, welchen Niederschlag die i5-Plattform in Oracles Fusion-Entwicklung findet. Fraglich ist, ob das Betriebssystem i5/OS, DB2/400 sowie die ERP-Software World nativ auf der Fusion Middleware betrieben werden können.

Unterstützung von IBMs DB2

Gerade die Datenbankstrategie ist ein heikles Thema für Oracle. Der Vertriebspartner IBM ist gleichzeitig Oracles Hauptkonkurrent im Datenbankgeschäft. Nutzern der gekauften ERP-Systeme hatte der Konzern zugesagt, auch solche Installationen zu pflegen, die DB2 verwenden. Unklar war aber, ob auch die Fusion-Architektur das konkurrierende Datenbanksystem unterstützt. Wie nun aus gut informierten Kreisen verlautete, hat sich Oracle zur Unterstützung von DB2 innerhalb von Fusion durchgerungen. Wenn Anwender bestehender ERP-Umgebungen die Fusion Middleware einsetzen wollen, können sie somit ihre Datenbank behalten. (fn) ♦

JDA Software will Manugistics schlucken

211 Millionen Dollar sind für den SCM-Spezialisten geboten. Auch ein privater Investor will sich beteiligen.

Der US-amerikanische Softwareanbieter JDA Software Group will den Supply-Chain-Management-Spezialisten (SCM) Manugistics für 211 Millionen Dollar in bar übernehmen. Damit zahlt der Anbieter von Business Software für den Handel und das produzierende Gewerbe 2,50 Dollar je Manugistics-Aktie – ein Aufschlag von rund sechs Prozent auf den Schlusskurs am Tag vor Bekanntgabe des Deals. Das Geschäft soll im zweiten oder dritten Quartal des laufenden Jahres unter Dach und Fach gebracht werden. Eine offizielle Reaktion des Manugistics-Managements stand bis Redaktionsschluss noch aus.

Mit der Fusion beider Anbie-

ter würde ein Softwareunternehmen mit einem geschätzten Jahresumsatz von 390 Millionen Dollar und rund 5500 Kunden entstehen. JDA meldete für das vergangene Geschäftsjahr Einnahmen von 213,4 Millionen Dollar, Manugistics kam auf 174,2 Millionen Dollar. Die JDA-Verantwortlichen rechnen damit, bereits in den ersten zwölf Monaten nach Abschluss des Geschäfts die Kosten des Gesamtunternehmens um 25 bis 30 Millionen Dollar drosseln zu können. Vorerst muss der US-Hersteller jedoch Schulden aufnehmen, um den Deal zu finanzieren. In welcher Höhe, wollte das Management nicht offen legen. Offenbar hat auch ein Privatinvestor Interesse an der fort-



Joe Cowan, CEO von Manugistics, hat das Unternehmen nach langer Durststrecke zurück in die schwarzen Zahlen geführt.

schreitenden Konsolidierung unter den Anbietern für Business Software. Thomas Cressey Equity Partners wollen sich mit 50 Millionen Dollar an dem künftigen Unternehmen beteiligen, vorausgesetzt die Fusion klappt.

Allerdings startet JDA wenig verheißungsvoll in die gemeinsame Zukunft mit Manugistics. Für das erste Quartal 2006 meldete der Anbieter einen Umsatzrückgang im Vergleich zum Vor-

jahr von fünf Prozent auf 47,9 Millionen Dollar. Der Profit brach im Jahresvergleich um 31 Prozent auf 487 000 Dollar beziehungsweise zwei Cent je Aktie ein. Analysten hatten im Vorfeld noch mit Einnahmen von 52,4 Millionen Dollar und einem Gewinn von elf Cent je Papier gerechnet. JDA-Chef Hamish Brewer sprach von einem enttäuschenden Start ins Jahr 2006. Grund dafür sei, dass eine Reihe von neuen Verträgen nicht mehr rechtzeitig im zurückliegenden Quartal abgeschlossen werden konnten. Einige Verhandlungen schleppten sich bereits seit dem vierten Quartal des vergangenen Jahres dahin.

Dagegen scheint sich der zuletzt ins Schlingern geratene

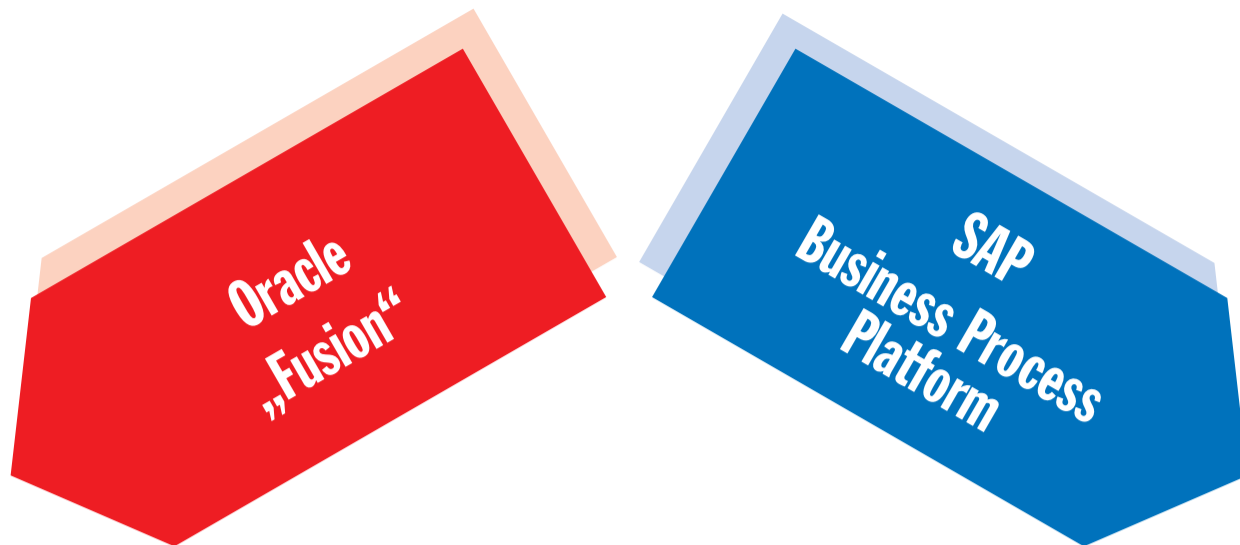
SCM-Anbieter Manugistics wieder zu stabilisieren. Für sein viertes Fiskal-Quartal erwarten die Verantwortlichen einen Gewinn zwischen 2,5 und 3,5 Millionen Dollar. Im Vergleichszeitraum des Vorjahres verzeichnete das Unternehmen noch einen Verlust von 17,2 Millionen Dollar. Der Umsatz soll sich auf 44 bis 46,5 Millionen Dollar belaufen, nach 45,2 Millionen Dollar im Vorjahresquartal. Analysten hatten mit Einnahmen von 42,1 Millionen Dollar kalkuliert. Als erfreulich bewertete CEO Joe Cowan vor allem die steigenden Lizenzeinnahmen, die auf neun bis zehn Millionen Dollar taxiert werden. Im Vorjahr waren unter diesem Posten 8,1 Millionen Dollar verbucht worden. (ba) ♦

THEMA DER WOCHE

Oracle

+ breites Portfolio mit Datenbank, Middleware und Applikationen; näher am Standard: Einsatz fremder Middleware möglich; Fusion-Elemente mit neuen Produkt-Releases; flexiblere Softwarenutzung durch Servicemodelle möglich;

- ungeordnete Partnerbeziehungen; Anwendungsfunktionen in Fusion noch unklar; Branchenstrategie undurchsichtig; Unruhe durch die zahlreichen Zukäufe.



SAP

+ eindeutiger Fokus auf Applikationsgeschäft; langjährig gewachsene Beziehungen zu Applikationskunden; geordnete Beziehungen zu den Partnern und klare Branchenorientierung; Kooperation mit anderen Softwaregrößen;

- Anwendungen mit Netweaver gekoppelt; Kauf einer Mysap-Lizenz notwendig; unflexible Lizenz- und Nutzungsmodelle; proprietäre Bestandteile in der Technik.

SAP und Oracle: Wo bitte geht's zur SOA?

Forrester Research hat die Plattformstrategien von SAP und Oracle verglichen. Das Ergebnis: Beide Hersteller müssen noch eine Menge Hausaufgaben erledigen.

VON CW-REDAKTEUR MARTIN BAYER

SAP und Oracle arbeiten mit Hochdruck an ihrer nächsten Generation von Business-Applikationen. Dabei spielt neben den Anwendungen auch die zugrunde liegende Plattform eine zentrale Rolle. In den kommenden zwei Jahren wollen die Erzrivalen erste Produkte auf Basis Service-orientierter Architekturen (SOA) vorstellen. Modular aufgebaute Softwarebausteine sollen sich beliebig auf Basis einer Integrationsplattform kombinieren lassen. Anwenderunternehmen könnten damit ihre IT-Strukturen flexibler und schneller an sich ändernde Marktgegebenheiten anpassen und damit auch die Kosten senken, werben die zwei führenden Hersteller im weltweiten Geschäft mit Business-Software.

Der Wechsel auf diese neue Software wird für die Anwender nicht leicht. Verantwortliche von SAP und Oracle sprachen in den zurückliegenden Jahren wiederholt von einem anstehenden Paradigmenwechsel. Für die Kunden, die den Schritt in eine Service-orientierte Applikationslandschaft gut vorbereiten müssen, gilt es daher, die Strategien der verschiedenen Anbieter zu prüfen und festzustellen, welcher Weg am besten zu den eigenen Plänen passt.

Ausgangssituation

SAP kann Forrester zufolge seine SOA-Strategie aus dem angestammten Applikationsgeschäft mit zumeist langjährigen Beziehungen zu rund 35 000 Kunden starten. Oracle dagegen hat sich seine etwa 27 000 Unternehmen zählende Basis an Business-Software-Kunden dagegen erst in

den zurückliegenden eineinhalb Jahren zusammengekauft. Das Problem dabei: Die Oracle-Verantwortlichen müssen hart arbeiten, um die weithin herrschende Verunsicherung der heterogen zusammengesetzten Klientel zu zerstreuen, was die künftige Produktstrategie betrifft.

Strategie

Oracle fasst seine SOA-Entwicklungen unter dem Vorhaben „Fusion“ zusammen. Dazu gehört neben der Fusion-Middleware auch das Project Fusion. Dessen Ziel ist die Entwicklung einer homogenen Anwendungslandschaft, nachdem Oracle einen Gemischtwarenladen an Applikationen vorhält. Der Hersteller aus dem US-amerikanischen Redwood Shores will sich seinen Kunden als möglichst kompletter Portfolio-Anbieter präsentieren. Dazu zählt neben Business-Software und Middleware auch das Datenbankgeschäft. Ellison spekulierte zuletzt sogar darüber, seine Softwarepalette mit einem Linux-basierenden Betriebssystem zu komplettieren.

SAP will sich dagegen auch künftig ausschließlich auf Business-Applikationen konzentrieren. Neu wird lediglich sein, dass dem Ganzen die Business Process Platform (BPP) mit der Integrationsplattform „Netweaver“ zugrunde liegt. Die Walldorfer wollen jedoch nicht gegen die großen Plattformanbieter IBM und Microsoft antreten. Vielmehr soll es Schnittstellen zwischen Netweaver und Websphere beziehungsweise .NET geben. Auch in Sachen Datenbank und Betriebssystem lässt SAP seinen Kunden die freie Wahl.

Beide Anbieter sind ihrer Klientel allerdings noch die Details

ihrer Strategie schuldig, mahnen die Forrester-Analysten. SAPs Ansatz sei reich an Visionen, jedoch arm an Details, kritisieren sie. Die Oracle-Verantwortlichen hätten es bislang versäumt, genau zu erklären, welche Funktionen von welchem zugekauften Produkt in künftigen Produktversionen Bestand haben.

Technik

Beide Softwarehersteller betonen die strikte Ausrichtung der künftigen Produkte an Standards. Im Vordergrund stehen dabei Java, Web Services und die Business Process Execution Language (BPEL). Forrester sieht in Sachen Standards Oracle vorn. Der Datenbankanbieter orientiert sich stärker an Java und Web Services. Zudem nutze SAP BPEL im Rahmen einer proprietären Ablaufumgebung.

Allerdings verwenden SAP wie Oracle gleichermaßen Techniken, um die Leistung ihrer integrierten Architekturen zu verbessern. Oracle hat dabei vor allem die Anbindung an die eigene Datenbank im Auge. SAP hingegen verknüpft seine Business-Applikationen zwingend

mit der Integrationsplattform Netweaver.

Im Zentrum der Architekturen beider Anbieter steht ein Service Repository. Hier sollen Prozess- und Schnittstellenbeschreibungen Platz finden. SAP und Oracle arbeiten derzeit mit Hochdruck daran, ihre Servicelager zu füllen. Für den Betrieb der künftigen SOA-basierenden Applikationslandschaften ist die Nutzung des jeweiligen Service-Repository unumgänglich.

Beide Anbieter arbeiten kontinuierlich am Ausbau ihrer Technik. Im Vordergrund stehen dabei unter anderem die Datenbasis sowie Analysefunktionen. Oracle verfolgt ausgehend von seiner Datenbank ein einheitliches Datenmodell, das die Grundlage für verschiedene Data Hubs beispielsweise für Kunden- oder Produktinformationen bilden soll. SAP bemüht sich mit Hilfe des Master Data Management (MDM) um eine konsistente Datenbasis. Insgesamt bescheinigen die Forrester-Analysten Oracle die ausgereifere Middleware-Technik. In Sachen Business Intelligence (BI) sehen sie jedoch bei beiden Anbietern Nachholbedarf.

Branchen

Oracle will seine Kunden nicht nur mit Infrastruktur und Applikationen, sondern auch mit vertikalen Lösungen bedienen. Das notwendige Knowhow kauft der weltweit zweitgrößte Softwareanbieter zu. President Charles Phillips hatte im vergangenen Jahr angekündigt, Oracle werde acht Branchen ins Visier nehmen. Mittlerweile stehen mit dem Handel, Finanzdienstleistern und Telekommunikationsanbietern drei Zielmärkte fest. Über die Weiteren herrscht Unklarheit.

SAP arbeitet in Sachen Branchenorientierung eng mit seinen Partnern zusammen. Zwar bieten die Softwerker auch Lösungen für bestimmte Märkte an, lassen aber genug Raum für Nischen, in denen Partner eigene Entwicklungen platzieren können. Die Claims sind Forrester zufolge genau abgesteckt.

Partnerkonzept

Mit seinen Partnerbeziehungen tut sich Oracle schwer. Bislang gebe es Forrester zufolge keine Anzeichen dafür, dass der Datenbankspezialist seine Fusion-Entwicklung für Partner öffnet. Problematisch für Oracle-Partner ist zudem die Branchenorientierung des Konzerns. Es bleibt derzeit unklar, welche Bereiche Oracle selbst adressieren möchte und wo Raum für Partnerlösungen bleibt.

SAP arbeitet dagegen seit 2005 aktiv am Aufbau einer Partnergemeinschaft rund um ESA. Im Rahmen der Enterprise Services Community laden die Walldorfer Softwarepartner und Anwender ein, die künftige Architektur zu diskutieren und aktiv an der Entwicklung der Services mitzuarbeiten. Zudem können

Tipps für den SOA-Weg

- Starten Sie behutsam in die SOA-Welt. Kaufen Sie zunächst einzelne Teile, um die neuen Möglichkeiten auszuprobieren;
- Achten Sie auf die Offenheit der Produkte. Weder Oracle noch SAP werden mit ihren Integrationsplattformen alles abdecken.
- Vermeiden Sie zu starke Abhängigkeiten. Trotz der Betonung von Standards versuchen SAP und Oracle, einen möglichst großen Teil Ihrer Softwareinfrastruktur für sich zu vereinnahmen.
- Behalten Sie andere Hersteller im Auge, um keine Innovationen abseits der Softwaremogule zu verpassen. Auch Best-of-Breed-Anbieter bekommen mit SOA eine neue Chance.
- Bringen Sie Ihre bestehende Softwarelandschaft in Ordnung. Die Bereinigung verschiedener Instanzen birgt viel Potenzial. Auch funktional lassen sich bestehende Produkte ausbauen.

Entwickler ihre Produkte für ESA und Netweaver zertifizieren lassen.

Kooperationen

Außerdem kooperiert SAP eng mit anderen großen Softwareanbietern. So entwickeln die Walldorfer gemeinsam mit Microsoft das Projekt „Mendocino“. Ziel ist, den Nutzern Microsofts Office-Produkte als Frontends für die SAP-Applikationen zur Verfügung zu stellen.

Oracle öffnet sich den großen Konkurrenten in Sachen Datenbanken und Middleware nur langsam. Zwar demonstrierten die Verantwortlichen Anfang des Jahres, wie sich die eigenen Business-Anwendungen mit Microsofts Office-Paket koppeln lassen. Zu einem offiziellen Abkommen mit dem Erzrivalen konnte sich Oracle-Chef Ellison allerdings bislang nicht durchringen. Arrangieren muss er sich jedoch damit, dass zahlreiche Anwender der mit dem Kauf von Peoplesoft übernommenen Applikationen mit Infrastruktur- und Datenbankprodukten von IBM arbeiten. Mittlerweile gibt es ein offizielles Abkommen, das den Support der Oracle-Applikationen auf IBMs Middleware-Plattform „Websphere“ garantiert.

Preis- und Lizenzmodelle

Noch ist absehbar, welche Folgen Service-orientierte Architekturen für die Preis- und Lizenzmodelle beider Anbieter haben werden. Zwar hoffen Anwender mit der Abkehr von den monolithischen Softwareblöcken der Vergangenheit auf mehr Flexibilität. Allerdings fällt SAP und Oracle der Wandel schwer. Zu sehr hängen die Geschäftsmodelle vom herkömmlichen Lizenz- und Wartungsgeschäft ab.

Mit der breiteren Produktpalette im Rücken wollen die Oracle-Verantwortlichen offenbar mehr großvolumige Enterprise-Verträge mit ihren Konzernkunden an Land ziehen. Zudem setzt Oracle verstärkt auf Service-Modelle wie On-Demand und Software-as-a-Service (SaaS) und bietet seinen Kunden damit einen größeren Grad an Flexibilität. Obwohl SAP inzwischen mit einer eigenen CRM-Offerte den Schritt ins On-Demand-Geschäft gewagt hat, tun sich die Walldorfer nach wie vor schwer. Kunden, die sich darauf einlassen, sollen nach der bisherigen Strategie über kurz oder lang in die etablierte SAP-Welt hineingezogen werden. Hartnäckig halten sich Gerüchte, SAP arbeite an einer neuen

Preisliste. Angeblich sollen künftig verstärkt Industriemetriken zur Preisfindung herangezogen werden. Das kann beispielsweise die Zahl der Vertragsabschlüsse einer Versicherung oder die Fördermenge eines Ölkonzerns sein. Die SAP-Verantwortlichen bezeichneten dies bislang als pure Spekulation.

Fazit

Mit dem Wechsel in die SOA-Welt konfrontieren SAP und Oracle ihre Kunden mit einer Reihe neuer Techniken, die jedoch – wie beispielsweise BPEL – noch teilweise unausgereift sind. Außerdem fangen die meisten Anwenderunternehmen gerade erst an, sich mit Themen wie

SOA, Geschäftsprozessorientierung und Business Process Execution Language (BPEL) zu beschäftigen.

Beide Softwarehersteller werden Forrester zufolge ihren Kunden daher noch viel erklären müssen – vor allem wie der Weg in die neue Softwarewelt aussehen wird. Oracles pragmatischer

Ansatz, mit den kommenden Releases sukzessive Fusion-Elemente mit auszuliefern, bietet nach Einschätzung der Analysten weniger Hürden als SAPs Weg. Der Kauf einer neuen Mysap-Lizenz beim Wechsel von R/3 bilde nach wie vor die größte Barriere beim Einstieg in die ESA-Welt.

EIN SERVER FÜR FIRMEN, DEREN IT-ABTEILUNG KARL HEISST.



Eine kleine IT, die große Arbeit leisten muss? Ein auf PC basierendes Netzwerk hat seine Grenzen. Steigen Sie besser um auf den IBM eServer xSeries 100 Express.

Er verbindet extreme Robustheit mit hervorragender Verfügbarkeit und Funktionalität. Dabei hilft er Ihnen, gleichzeitig die Produktivität zu erhöhen und die EDV-Kosten zu senken. Und sobald Ihre IT-Ansprüche wachsen, kann er mitwachsen.

Mit Hilfe des IBM ServerGuides wird auch die Installation kein Problem mehr sein.

Ihre Technologie können Sie mit dem IBM Global Financing auf dem neusten Stand halten und dazu noch Kosten sparen.

Der x100 Express wird mit Intel-Verlässlichkeit geliefert – und vielem mehr. Wann lassen Sie ihn für sich arbeiten?

IBM eServer xSeries 100 Express

Erschwinglich, verlässlich, einfach zu managen: IBM eServer xSeries mit Intel® Pentium® 4 Prozessor

Schon ab **848 €** inkl. MwSt.* Modell 8486E4G

IBM Finanzierungsoptionen
Ab **27 €** pro Monat, inkl. MwSt.*³

IBM ServicePac² für Gewährleistungserweiterung
3 Jahre Instandsetzung (Vor-Ort), Servicelevel: 7 Tage/24 Stunden, 6 Stunden vereinbarte Wiederherstellung, **597 €** inkl. MwSt.* Ref.-Nr. 41W9364

Intel® Pentium® 4 Prozessor 3,00 GHz

1 MB L2 Cache

512 MB Hauptspeicher

80 GB SATA Festplatte

Integrierter Gigabit Ethernet Controller

1 Jahr Gewährleistung (Vor-Ort)¹



IBM eServer BladeCenter HS20 Express

Schon ab **1.855 €** inkl. MwSt.* Modell 8843E8G

IBM Finanzierungsoptionen
Ab **58 €** pro Monat, inkl. MwSt.*³

IBM ServicePac² für Gewährleistungserweiterung
3 Jahre Instandsetzung (Vor-Ort), Servicelevel: 7 Tage/24 Stunden, 4 Stunden angestrebte Antrittszeit, **455 €** inkl. MwSt.* Ref.-Nr. 38R3841

1 Intel® Xeon® Prozessor 2,80 GHz

Ethernet Controller

2 MB L2 Cache

3 Jahre Gewährleistung (Vor-Ort)¹

2x 512 MB Memory (max. 8 GB)



IBM System Storage DS400 Express

Schon ab **8.873 €** inkl. MwSt.* Modell 13N1867

IBM Finanzierungsoptionen
Ab **266 €** pro Monat, inkl. MwSt.*³

IBM ServicePac² für Gewährleistungserweiterung
3 Jahre Instandsetzung (Vor-Ort), Servicelevel: 7 Tage/24 Stunden, 4 Stunden angestrebte Antrittszeit, **3.248 €** inkl. MwSt.* Ref.-Nr. 38R3886

Einstiegssystem (3U, Rack-fähig) mit bis zu 2 Controllern

Skalierbar von 34 GB bis 12 TB

2 GB Fibre-Channel-Hostanschlüsse

1 Jahr Gewährleistung (Vor-Ort)¹

Sie wollen mehr über die IBM Express Produkte erfahren? Oder gleich direkt mit einem IBM Business Partner in Ihrer Nähe sprechen, der Ihnen die richtigen Systeme für Ihre Anforderungen empfehlen kann? Sie erreichen uns unter:

ibm.com/eserver/de/express1

0180 5 42 60 09
(0,12 Euro pro Minute aus dem deutschen Festnetz)

Mehr zum Thema

www.computerwoche.de/go/

575155: SAP startet Enterprise Services Community;

575105: Oracle und IBM planen Strategie für ERP-Systeme;

575027: Oracle hätte gern ein eigenes Linux.

*Unverbindliche Preisempfehlung, Stand: März 2006. IBM behält sich das Recht vor, dieses Angebot ohne Vorankündigung zurückzuziehen oder zu modifizieren. Angebot kann von der Abbildung abweichen. Preise von IBM Business Partnern können von den hier gezeigten Preisen abweichen. ¹Herstellergarantie gemäß den jeweiligen, dem Produkt beiliegenden IBM Gewährleistungsbestimmungen. ²Für IBM ServicePacs gelten die Bedingungen des IBM ServicePac Maintenance Service-Vertrags bzw. entsprechende Bedingungen des jeweiligen Business Partners. ³Monatliche IBM Financing Advantage Leasingrate für Aufträge ab 2.500 Euro, Laufzeit 36 Monate bei vorschüssiger Ratenzahlung. Die Finanzierungsangebote sind freibleibend und gelten vorbehaltlich einer positiven Bonitätsprüfung. Die Abwicklung erfolgt im Namen der IBM Deutschland GmbH über die GRENKELEASING AG (www.financing-advantage.com). Die Finanzierungsangebote richten sich ausschließlich an Geschäftskunden. IBM, das IBM Logo, eServer, xSeries, BladeCenter, ServerGuide und System Storage sind Marken oder eingetragene Marken der IBM Corporation in den USA und/oder anderen Ländern. Intel, das Intel Logo, Intel Inside, das Intel Inside Logo, Pentium, Pentium Inside, Xeon und Xeon Inside sind Marken der Intel Corporation oder ihrer Tochtergesellschaften in den USA oder anderen Ländern. IBM leistet keine rechtliche Beratung oder Beratung bei Fragen der Buchführung und Rechnungsprüfung. IBM gewährleistet und garantiert nicht, dass ihre Produkte oder sonstigen Leistungen die Einhaltung bestimmter Rechtsvorschriften sicherstellen. Der Kunde ist für die Einhaltung anwendbarer Sicherheitsvorschriften und sonstiger Vorschriften des nationalen und internationalen Rechts verantwortlich. Andere Namen von Firmen, Produkten und Dienstleistungen können Marken oder eingetragene Marken der jeweiligen Inhaber sein. © IBM Corporation 2006. Alle Angaben ohne Gewähr. O&M IBM SS 14/06