

COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



VENTURE CAPITAL

Viel Geld für Open Source

Als Business Angel und Investor bevorzugt Richard Seibt Startups mit Open-Source-Produkten und -Services. **SEITE 12**



RECHT

Wer archiviert schon Mails?

Entgegen gesetzlichen Bestimmungen verwalten viele Unternehmen die elektronische Post nachlässig. Das kann Konsequenzen haben. **SEITE 36**



AUSBILDUNG

Ein Bachelor ist zu wenig

Christoph Reuther, Personalchef von sd&m, akzeptiert Bewerber mit Bachelor-Abschluss nur in Ausnahmefällen. Er favorisiert den Master. **SEITE 42**

COMPUTERWOCHE TV



Tobias Ortwein, Geschäftsführer von PAC Deutschland
Für wen sich Offshore-Outsourcing lohnt?

◆ **Wann sich Offshore-Outsourcing lohnt**
Tobias Ortwein mit Tipps zur Auslagerung von IT-Services in Billiglohnländer.

◆ **Drei Festplatten in einem PC**
Jeder Benutzer bekommt seine eigene Harddisk – mit Trios II.

ZAHL DER WOCHE

11,9 Prozent – um diesen Wert ist im letzten Jahr die Zahl der Computerbetrugsfälle in Deutschland gestiegen. Das ist eines der Ergebnisse der „Polizeilichen Kriminalstatistik 2005“, die Bundesinnenminister Wolfgang Schäuble in Berlin präsentierte. „An die Stelle des klassischen Ladendiebstahls treten vermehrt Eigentumsdelikte, die mit dem Computer als Tatwaffe begangen werden“, heißt es dazu in einer Mitteilung. Die insgesamt gemeldeten Betrugsfälle stiegen 2005 nur um 0,9 Prozent, nachdem sie im Vorjahr noch um 7,5 Prozent zugenommen hatten.

Microsoft wollte bei Yahoo einsteigen

Gerüchte, nach denen Microsoft sich am Suchmaschinengeschäft von Yahoo beteiligen wollte, haben einen wahren Kern: Yahoo-Chef Terry Semel erklärte, dass Microsoft tatsächlich ein Beteiligungsangebot in nicht genannter Höhe unterbreitet hatte. Diese Offerte habe man aber abgewiesen. Vermutungen, dass es bei den Gesprächen auch um eine mögliche Übernahme Yahoos gegangen sei, bestritt der Manager indes. Man habe zu keinem Zeitpunkt über einen Verkauf gesprochen. (as) ◆

Investoren helfen Infor aufs Treppchen

Infor Global Solutions schluckt den Rivalen SSA Global Technologies und belegt zumindest vorerst Platz drei hinter SAP und Oracle im weltweiten ERP-Markt.

VON CW-REDAKTEUR FRANK NIEMANN

Für 1,35 Milliarden Dollar in bar schluckt der in Alpharetta, Georgia, ansässige Anbieter Infor den Konkurrenten SSA Global. Gemäß der Vereinbarung zahlt der Käufer 19,50 Dollar pro Aktie; Anteilseigner beziehen demnach ein Premium von 24 Prozent auf den Schlusskurs vom 12. Mai. Das Unternehmen war vor einem Jahr mit einem Kurs von elf Dollar an die Börse gegangen.

Infor und SSA Global hatten in den letzten Jahren jeweils einen Business-Software-Anbieter nach dem anderen zugekauft. Es gibt noch weitere Gemeinsamkeiten: Hinter beiden stehen Investmentgesellschaften, die letztlich das Geld für die zahlreichen Akquisitionen zur Verfügung gestellt haben. Auch die Produkte sind so unterschiedlich nicht. Infor und SSA Global vermarkten Business-Lösungen für mittelständische Firmen des produzierenden Gewerbes. Anders als im von SAP dominierten ERP-Geschäft mit großen Firmen gibt es im Mittelstand keinen weltweiten Marktführer. Diese Lücke möchte Infor füllen.

Der Zusammenschluss kommt auch deshalb überraschend, weil SSA Global bisher behauptet hatte, organisch wachsen zu können. Doch die Rechnung scheint nicht aufgegangen zu sein: „Wir haben erkannt, dass in einem sich konsolidierenden Markt Größe eine wichtige Rolle spielt“, kommentiert Mike Greenough, Chairman und CEO von SSA Global. Auswirkungen hat der Deal auch auf

Deutschland, denn nun finden sich die ehemaligen Varial-, Infor-, Brain- und die Baan-Kunden unter einem gemeinsamen Dach wieder. Welche Folgen das hat, bleibt abzuwarten. Für Baan-Anwender ist dies bereits die dritte Übernahme ihres Lieferanten. Die rund 750 deutschen Nutzer hatten sich eigenen Angaben zufolge gerade an SSA Global gewöhnt.

Infors deutscher Statthalter, Wolfgang Kobek, bemüht sich, die Vorteile der Transaktion herauszustellen: „SSA Global passt in unsere Produkt- und Marktstrategie.“ „ERP LN“ (vormals Baan ERP) würde das Infor-Portfolio um Software zum Steuern komplexer Fertigungsabläufe ergänzen. Zudem verbesserten sich die Chancen des Unternehmens im gehobenen Mittelstand. **Fortsetzung auf Seite 4**

Zukäufe bringen kritische Größe

Infor/Agilisys

- Brain (ERP)** (Dezember 2002)
- Infor (ERP)** (November 2003)
- Varial (Financials)** (März 2004)
- NxTrend (E-Commerce)** (Juni 2004)
- Aperum (ERP)** (August 2004)
- Mapics (ERP)** (Januar 2005)
- Mercia Software (SCM)** (Januar 2005)
- Formation Systems (PLM)** (August 2005)
- Geac (ERP)** (November 2005)
- Datastream (Asset Management)** (Januar 2006)

SSAGlobal

- Infinium Software (HR)** (Dezember 2002)
- Ironside Technologies (E-Commerce)** (Juni 2003)
- Elevon (E-Commerce)** (Juli 2003)
- Baan (ERP)** (Juli 2003)
- Exe Technologies (SCM)** (Dezember 2003)
- Arzoon Inc. (SCM)** (Juni 2004)
- Marcam (ERP)** (Juli 2004)
- Boniva (HR)** (August 2005)
- Epiphany (CRM)** (September 2005)
- Provia (SCM)** (März 2006)

DIESE WOCHE



Indien verwöhnt ITK-Anbieter

Im Land der Gegensätze genießt die Computerindustrie eine absolute Sonderstellung. Wer sich niederlässt, kann mit Vergünstigungen vielfältigster Art rechnen.

Thema der Woche SEITE 6

SAP-Manager brauchen Anreize

Der Vorstand lobt 300 Millionen Euro für Führungskräfte aus, wenn es gelingt, den Börsenwert bis Ende 2010 zu verdoppeln. **Nachrichten SEITE 5**

Ärgernis Daten-Management

Ohne die richtigen Daten am richtigen Ort bekommen Unternehmen ihre Prozessorganisation nicht in den Griff. **Nachrichten SEITE 8**

Mobilfunk hui, Festnetz pfui

Die Bilanz der Deutschen Telekom zeigt zwei unterschiedliche Seiten. **Nachrichten SEITE 10**

Open-Source-Datenbanken

Quelloffene Datenbanksysteme verkürzen Schritt für Schritt den Rückstand zur proprietären Konkurrenz. **Schwerpunkt SEITE 32**



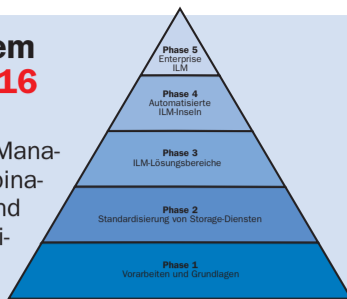


Erfolgreiche Cisco Expo 13

Mehr als 2000 Besucher erfuhren auf der Hausmesse Cisco Expo in Berlin Details über die Pläne ihres Lieferanten.

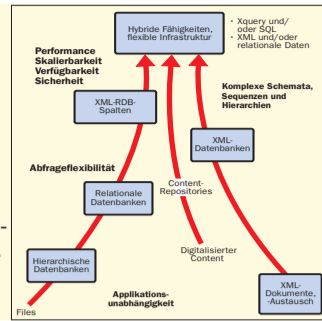
Daten nach ihrem Wert sortieren 16

Information-Lifecycle-Management ist eine Kombination aus Prozessen und Technik. Experten definiert zur Einführung fünf Phasen.



Was Datenbanken leisten sollten 30

Wie die Großen der Branche ihre Systeme auf die Disziplinen komplexe Datenintegration, hybride Datenhaltung und sehr hohe Verfügbarkeit trimmen.



NACHRICHTEN

Datendiebstahl im großen Stil 5

Auf einem passwortgeschützten FTP-Server in den USA hat Spyware-Spezialist Webroot Unmengen hochsensibler, persönlicher Daten aus 125 Ländern aufgespürt.

„Harmonie“ zwischen IBM und SAP 11

Als Pendant zum „Mendocino“-Projekt von Microsoft und SAP positioniert IBM-Manager Larry Bowden „Harmony“: Notes und Workplace sollen problemlos mit SAP-Software zusammenarbeiten.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

Schnelle Clariion-Speicher 17

EMC setzt konsequent auf Fibre Channel und verdoppelt so die Durchsatzraten.

Security-Scans ohne Agenten 24

Der Netzwerkspezialist Enterasys prüft Endgeräte bei der Netzanmeldung auch ohne die Installation einer Client-Komponente.

IFS springt auf den SOA-Zug 15/25

Die ERP-Funktionen von „Applications 7“ lassen sich als Web-Services ansprechen.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

PRAXIS

Visual Studio spart Handarbeit 26

Version 2005 der Microsoft-IDE bietet viele Mechanismen zur automatisierten Codeerstellung. Für einige Features werden aber nach wie vor Add-ins benötigt.

Der sichere SAN-Betrieb 28

Die Industrie hat die Gefahren für Speichernetze qualifiziert und gibt Empfehlungen zur Abwehr.

Test: Gnome gibt Gas 29

Das Linux-Frontend startet in Version 2.14 deutlich schneller als der Vorgänger und räumt auch sonst mit manchen Schwächen auf.

IT-STRATEGIEN

Welche E-Mails wie lange speichern? 36

Unternehmen sind aufgrund gesetzlicher Bestimmungen verpflichtet, E-Mails zu archivieren. Doch kaum jemand weiß genau, wie lange und wie sicher welche Daten vorzuhalten sind.

RFID: Wer wo profitieren kann 38

Die einzelnen Branchen ziehen je nach Aufgabenstellung unterschiedlichen Nutzen aus der Funkfrequenz-Identifikation.

Viren und Malware bleiben draußen 39

Wie das Diakoniekrankenhaus in Rothenburg an der Wümme seine Systeme gegen Störsoftware und Datendiebstahl absichert.

IT-SERVICES

SAP-Partnern fehlt noch SOA-Praxis 40

Das Marktforschungshaus AMR Research hat acht SAP-Dienstleister miteinander verglichen. Erfahrung mit SOA-Projekten haben die wenigsten.

Standardservices setzen sich durch 41

IT-Dienstleister müssen ihre Leistungen künftig möglichst rationell anbieten. Für Kunden muss das kein Nachteil sein.

JOB & KARRIERE

Der Bachelor wird skeptisch beäugt 42

Endlich verlassen die Wunschkandidaten der Unternehmen die Hochschulen und starten ins Berufsleben: jung, gut ausgebildet und wissbegierig. Doch vielerorts empfangen IT-Firmen die Bachelor-Absolventen mit Vorbehalten.

Was verdienen IT-Mitarbeiter? 44

Die COMPUTERWOCHE startet zum achten Mal, jetzt mit dem Kooperationspartner Personalmarkt aus Hamburg, die jährliche Vergütungsstudie, an der sich IT-Profis und Arbeitgeber bis Ende Juli beteiligen können.

SCHWERPUNKT: DATENBANK-TRENDS

Open Source nimmt Fahrt auf 32

Quelloffene Datenbanken haben eine beachtliche Reife erreicht und kommen zunehmend durch die Hintertür in die Unternehmen.

Die Zukunft ist hybrid 34

Nach relationalen, multidimensionalen und objektorientierten Systemen hält nun hybride Technik Einzug in die Datenhaltung.

STANDARDS

Impressum	39
Stellenmarkt	45
Zahlen – Prognosen – Trends	50

COMPUTERWOCHE.de

HOTTOPICS

- Personal-Management: Durchwursteln gilt nicht mehr
- Weiterbildung ist eine Holschuld
- Die Kosten des Outsourcings

Karrieretipps für Freiberufler



Selbständige IT-Profis tendieren dazu, ihr Licht unter den Scheffel zu stellen. Wie Sie sich besser verkaufen können, erfahren Sie im Online-Karriereforum der COMPUTERWOCHE, das die Marketing- und Kommunikationsberaterin Ruth Stuben-voll vom 18. bis 31. Mai moderiert.

www.computerwoche.de/job_karriere/karriere_ratgeber

Software à la carte

Sie suchen die passende Business-Software für Ihr Unternehmen? Der IT-Matchmaker des COMPUTERWOCHE Product Guide hilft Ihnen mit fundierten Informationen zu mehr als 600 Softwarelösungen samt Implementierungspartnern.

www.computerwoche.de/product_guide/it_matchmaker

**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

Telekom verliert Technikchef



Anton Schaaf, bisher Group CTO (Chief Technology Officer) und Zentralbereichsleiter Technologie & Innovation, will die Deutsche Telekom nach elf Monaten wieder verlassen. Wie der Bonner TK-Konzern bestätigte, möchte der 52-Jährige ein Jobangebot aus der Industrie annehmen. Schaaf werde jedoch noch bei der Telekom bleiben, bis ein Nachfolger gefunden ist. Der gebürtige Holländer hatte erst im Juni 2005 den vom ehemaligen Staats-Carrier neu geschaffenen Job als CTO angetreten. Zuvor war er 18 Jahre lang bei Siemens tätig.

Techem entlässt IT-Chef

Der Eschborner Wohnungs- und Energiedienstleister hat sich von IT-Vorstand Stefan Pattberg getrennt. Begründet wurde die Personalie mit „unterschiedlichen Auffassungen über die Strategie und Weiterentwicklung des Geschäfts“. Angeblich musste der 41-jährige Topmanager aber auch für Pannen in der IT büßen. Presseberichten zufolge war die hauseigene Abrechnungsoftware „Heiztec“ nach einem Update tagelang weitgehend funktionsunfähig gewesen. Pattberg, ehemaliger CIO von Colt Telecom, war erst im August 2003 zu Techem gestoßen.



Finanzchef kehrt CA den Rücken



Lange hat es Robert Davis nicht als Chief Financial Officer bei CA ausgehalten. Wie der Softwarekonzern bekannt gab, scheidet der 47-Jährige „in gegenseitigem Einvernehmen“ aus dem Unternehmen aus. Davis war erst im Februar vergangenen Jahres von Dell geholt worden, nachdem der langjährige Amtsvorgänger Ira Zar über den Bilanzskandal gestolpert war, der fast das gesamte Top-Management unter dem früheren CEO Sanjay Kumar den Job kostete.

Cognos besetzt COO-Posten

Der kanadische Business-Intelligence-Spezialist hat Les Rechan mit der Leitung des Tagesgeschäfts betraut. Rechan zeichnet in der Position für das weltweite Vertriebs-, Service- und Marketing-Geschäft verantwortlich. Zuletzt war der Topmanager als Senior Vice President und Global General Manager für Oracles CRM-Sparte tätig. Der Posten des Chief Operating Officers (COO) war bei Cognos seit Juni 2004 vakant, als Robert Ashe zum CEO des kanadischen Unternehmens ernannt wurde. Ashe ersetzte damals den früheren Cognos-Chef Ron Zambonini, der sich zur Ruhe setzte.

Fowler leitet Suns neue Systems Group



Sun Microsystems hat John Fowler, bisher verantwortlich für x64-Server, zum Executive Vice President der neu gegründeten Systems Group ernannt. Der Bereich ist das Resultat der Zusammenlegung der Sparten für Opteron- und Sparc-Server. Im Rahmen des ersten größeren Umbaus seit dem Amtsantritt von Sun-CEO Jonathan Schwartz wechselt außerdem David

Yen, der zuletzt die Scalable Systems Group mit den größten Sparc-Systemen führte, als Executive Vice President in die Leitung der Storage Group. Yen ersetzt Mark Canepa, der bislang den Speicherbereich geleitet hatte und nun das Unternehmen verlässt. Fowler und Yen berichten auf ihren neuen Posten direkt an Schwartz.

Personalmitteilungen bitte an Menschen@Computerwoche.de

Kolumne

Wieder einer weniger

Für knapp 1,4 Milliarden Dollar übernimmt Infor SSA Global. Anders ausgedrückt: Eine Investorengruppe macht Kasse, die andere erweitert ihr Portfolio und macht Infor damit zum weltweit drittgrößten ERP-Anbieter hinter SAP und Oracle. Soweit so gut!

Allerdings gehen da zwei Softwareanbieter zusammen, die selbst in den vergangenen Jahren Etliches an Produkten zusammengekauft und keineswegs schon miteinander integriert haben. Nach eigenem Bekunden arbeiten beide Teile des künftig fusionierten Unternehmens daran, aber keiner steht kurz vor der Präsentation eines integrierten Produktes. Im Gegenteil: Infor ist mit seiner Corestone-Technologie erst am Anfang der Entwicklung. Ähnlich dem Netweaver-Konzept der SAP soll es die Kombination verschiedener Module erlauben, die nicht aus der gleichen ERP-Suite stammen müssen. SSA ist mit seinem Pendant „Open Architecture“ dem Vernehmen nach zwar schon weiter, aber ebenfalls alles andere als fertig.

Zumindest kurzfristig dürfte sich der Bauchladen, den die vergrößerte Infor bietet, nicht bereinigen lassen. Erschwerend kommt hinzu, dass sich die Produkte im ERP-Umfeld stark überschneiden und teilweise veraltet sind. So steht für viele Baan-Kunden eine Migration von Baan IV



Christoph Witte
Chefredakteur CW

auf ERP-LN an, die der Implementation eines komplett neuen Softwarepakets gleichkommt. Das erhöht nicht gerade die Bindung der Kunden, die bei solchen Fusionen ohnehin immer prüfen, ob sie noch richtig aufgehoben sind.

Einzig im CRM-Bereich ergänzt SSA (durch den Kauf von Epiphany) das Infor-Portfolio. Deshalb sollten sich Anwender darauf gefasst machen, dass mittelfristig funktionsgleiche Produkte eingestellt, zumindest aber nicht weiter entwickelt werden.

Die branchenbezogene Überschneidung dürfte den Investoren indes zupass kommen: Sowohl SSA als auch Infor konzentrieren sich auf die Fertigungsindustrie und zählen da eher mittelständische Unternehmen zu ihren Kunden. Weder SAP noch Oracle oder Microsoft haben sich in diesen Marktsegmenten bisher besonders positiv hervorgetan. Das erhöht die Chancen für Infor in diesem Bereich – vorausgesetzt, der Anbieter kann seiner Klientel schon bald ein glaubwürdiges Zukunftsszenario aufzeigen.

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.

Investoren helfen Infor aufs Treppchen

Fortsetzung von Seite 1

Eine sinnvolle Erweiterung sei ferner SSAs CRM-Linie, die im Wesentlichen auf Technik der zugekauften Firma Epiphany beruht. Kobek zufolge kommen beide Firmen gemeinsam auf 37 000 Kunden und derzeit 6800 Mitarbeiter weltweit.

Gleichwohl verhehlt der deutsche Manager nicht, dass es auch Überschneidungen gibt, etwa bei den ERP-Kernfunktionen. Es sei jedoch noch zu früh, um über künftige Produktstrategien zu spekulieren. „Das wird unsere Aufgabe in den nächsten Monaten sein.“ Wie andere Marktteilnehmer verfolgen die Unternehmen das Ziel, ihre Produkte in Richtung Service-orientierte Architekturen umzubauen.

Doch gerade die Produktstrategie dürfte Infor noch Kopfzerbrechen bereiten. „SSA war gerade dabei, Linie in die Baan-Produkte zu bringen“, meint Karin

Henkel, Analytikerin bei Strategy Partners. Da beide Unternehmen zahlreiche Hersteller übernommen hätten, deren Software sich zum Teil überlappe, sei es ökonomisch kaum sinnvoll, alle Produkte zu erhalten. Auch bei Infor waren alle Übernahmen – erst im Januar wurde der Asset-Management-Anbieter Datastream gekauft – noch nicht verdaut.

Problematische Überlappung

Wie Henkel sind auch die Analysten von AMR Research, Judy Sweeny und Nigel Montgomery, von dem Deal überrascht worden. Ähnlich wie die deutsche ERP-Expertin rechnen sie mit Skepsis bei den Kunden wegen der sich überschneidenden Softwarelinien. Einen baldigen Börsengang Infors erwarten sie nicht. Vielmehr werde der neue SSA-Eigentümer als privates Un-

ternehmen die Produktstrategie ausarbeiten, ohne dabei unter Beobachtung von Börsenanalysten zu stehen.

Infor-Chef Jim Schaper zufolge will sein Unternehmen nach Abschluss des SSA-Kaufs eine Produktstrategie für die nächsten drei Jahre auflegen. Details dazu gebe es noch nicht, Kunden müssten jedoch keine Sorge um die Pflege ihrer Software haben.

David Bradshaw, Analyst bei Ovum, steht dem Deal insgesamt positiver gegenüber als seine Kollegen. Er vergleicht die Strategie Infors mit der des Softwarekonzerns Sage. Letzterer bediene ebenfalls mit unterschiedlichen Produkten diverse Märkte. Er rechnet daher auch nicht damit, dass Infor – so wie Oracle mit „Fusion Middleware“ – eine gemeinsame Architektur für die übernommenen Business-Lösungen schaffen wird. ♦

FRAGE DER WOCHE
Wird der IE 7 Mozillas Firefox wieder einen erheblichen Marktanteil abnehmen?

Ja **13,0**

Keine Einschätzung **2,0**

Nein

85,0

Quelle: Computerwoche.de
Angaben in Prozent, Basis: 564

Bei den Lesern von Computerwoche.de sitzt der Open-Source-Browser Firefox offensichtlich schon sehr fest im Sattel.

SAP – nur die Börse zählt

Der größte deutsche Softwarehersteller legt die Messlatte für den eigenen Erfolg hoch. Bis 2010 soll sich der Marktwert verdoppeln.

Wenn wir alle alles geben, kann dieses Unternehmen in die allerbeste Liga der globalen Unternehmen aufsteigen.“ Neben Jürgen Klinsmann verfolgt auch SAP-Vorstandssprecher Henning Kagermann ehrgeizige Pläne. Konzentriert sich für den Coach der deutschen Nationalelf alles auf das Finale am 9. Juli in Berlin, visiert der Chef des größten europäischen Softwarehauses den 31. Dezember 2010 als Ziellinie an. Bis dahin sollen die Umsätze deutlich zulegen, die Kundenzahl von derzeit 35 000 auf 100 000 steigen und der Börsenwert auf rund 90 Milliarden Euro klettern.

300 Millionen Prämie

Wie auch die Fußballrecken nur gegen Bares gegen den Ball treten, muss auch Kagermann tief in die Tasche greifen, um seine Mitstreiter zu Höchstleistungen anzuspornen. Rund 300 Millionen Euro in bar hat der habilitierte Physiker ausgelobt. Als Zielvorgabe gilt es, die Marktkapitalisierung bis Ende 2010 auf 89,6 Milliarden Euro zu hieven und die SAP-Aktie über der Entwicklung des Goldman Sachs Technology Index (GSTI) zu halten. Die Verteilung der Boni regelt der „Incentive Plan 2010“. Demnach sollen an Vorstand, Führungskräfte und besondere

»Leistungsträger sollen ihr Handeln längerfristig ausrichten.«

SAP-Gründer Hasso Plattner

Leistungsträger im Erfolgsfall jeweils 100 Millionen Euro ausgeschüttet werden. „Wir wollen sicherstellen, dass Vordenker und Leistungsträger ihr Handeln im Unternehmen an diesem längerfristigen Ziel ausrichten“, sagte SAP-Gründer und Aufsichtsratsvorsitzender Hasso Plattner.

Während die zurückliegenden Ergebnisse der Nationalelf nicht gerade Anlass zur Hoffnung gaben, konnte Kagermann seine Zuversicht zuletzt auf der Hauptversammlung des Softwarekonzerns mit konkreten Zahlen begründen. So habe der Aktienkurs allein in den ersten drei Monaten des laufenden Jahres um rund 17 Prozent auf 179 Euro je Papier zugelegt. Ende März habe die Marktkapitalisierung des Konzerns bereits 57 Milliarden Euro betragen. Inzwischen ist der Höhenflug an der Börse jedoch gestoppt. Das SAP-Papier rangiert wieder deutlich unter 170 Euro.

Allerdings entwickle sich SAP schneller als der Markt, betonte

der SAP-Chef. Wuchs das weltweite Geschäft mit Business-Software 2005 um fünf Prozent, legten die SAP-Einnahmen um 13 Prozent zu. Mit Lizenzen verdienten die badischen Softwerker zuletzt 18 Prozent mehr als noch ein Jahr zuvor. Für das laufende Geschäftsjahr bestätigte



»Wenn wir alle alles geben, kann dieses Unternehmen in die allerbeste Liga der globalen Unternehmen aufsteigen.«

Henning Kagermann,
SAP-Vorstandssprecher

der SAP-Chef die eigenen Prognosen. So strebt der Softwarehersteller 2006 ein Plus bei den Lizenzeinnahmen von 15 bis 17 Prozent auf etwa 3,2 Milliarden Euro an. Das Pro-forma-Ergebnis pro Aktie soll zwischen 5,80 und sechs Euro betragen nach 5,01 Euro im zurückliegenden Geschäftsjahr. Wachstumstreiber würden einmal mehr die USA sein. Hier legten die Lizenzumsätze zuletzt um über 30 Prozent zu. Für Europa und Deutschland rechnen die Walldorfer indes nur mit Steigerungsraten im einstelligen Prozentbereich.

Damit die Wachstumshoffnungen der SAP in Erfüllung gehen, wird jedoch das Softwaregeschäft insgesamt eine neue Dynamik entwickeln müssen. Laut Rechnung des SAP-Managements soll der adressierbare Markt für Business-Software von weltweit 30 Milliarden Dollar im vergangenen Jahr auf rund 70 Milliarden Dollar im Jahr 2010 anwachsen. Nur wenn sich diese These bewahrheitet, dürfte der künftige Geschäftserfolg SAPs gesichert sein.

SAP will organisch wachsen

Durch die Entwicklung der zurückliegenden Quartale sieht Kagermann seine Strategie bestätigt. SAP wolle auch in Zukunft organisch wachsen. Zukäufe dienten lediglich dazu, das eigene Portfolio in puncto Technik beziehungsweise Branchen-Know-how zu erweitern. SAP habe in den vergangenen zwei Jahren rund 500 Millionen Euro für Akquisitionen ausgegeben, sagte der SAP-Lenker, „und damit Marktanteile gewonnen“. Wettbewerber hätten dagegen 19 Milliarden Dollar in Zukäufe gesteckt, die Position gegenüber der SAP im Markt für Business-Software aber nicht verbessern können, stichelte er in Richtung

Oracle, ohne den Konkurrenten jedoch beim Namen zu nennen.

In Analystenkreisen ist man geteilter Meinung über die Aussichten für die ehrgeizigen Pläne. Während die Finanzexperten die Entwicklung des Aktienkurses wohlwollend kommentieren, warnen Beobachter des Soft-

waremarkts vor Euphorie. In den vergangenen Jahren hätten sich die Großen im Softwaregeschäft zunehmend als Komplettanbieter in den Vordergrund gedrängt und die Konsolidierung des Marktes vorangetrieben, berichtet Jim Shepherd von AMR Research. Künftig werde es aber verstärkt darum gehen, mit Hilfe von Softwarepartnern Ökosysteme rund um die eigenen Plattformen zu bauen, um die individuellen Kundenbedürfnisse zu erfüllen. Die Softwareindustrie stehe damit vor einschneidenden Veränderungen.

Großer Anreiz – großer Auftrag

Auch innerhalb der SAP-Führung scheint es durchaus Zweifel zu geben, wie sich der Markt künftig entwickeln wird. Nach jeder erfolgreichen Phase gab es Fragen, wie lange die gute Entwicklung anhalten könne, berichtete Kagermann aus seiner persönlichen Erfahrung. „Auch ich kann diese Frage heute nicht beantworten“, räumte er ein. Allerdings habe SAP die Möglichkeit, selbst die nächste große Welle ins Rollen zu bringen. „Dies ist für mein Team und mich ein großer Anreiz – aber auch ein sehr großer Auftrag.“ Ähnliches sagte auch Klinsmann auf die Frage nach den Chancen Deutschlands, Weltmeister zu werden. (ba) ◆

Mehr zum Thema

www.computerwoche.de/

575973: SAP bekennt sich zum Standort Deutschland;

575945: SAP bestätigt Prognose für 2006;

575637: SAP und Oracle: Wo bitte geht's zur SOA?

575621: SAP will bei Übernahmen Tempo beschleunigen.

CW-Ranking: An Microsoft kommt keiner vorbei

Gemeinsam mit Factiva präsentiert COMPUTERWOCHE die in der Presse meistgenannten Unternehmen.

Viele Berichte bezogen sich auf Softwareprobleme, die jedem Windows-Nutzer bekannt sein dürften. Zudem stand der Internet Explorer 7 und das angekündigte Betriebssystem Windows Vista im Mittelpunkt der Berichterstattung.

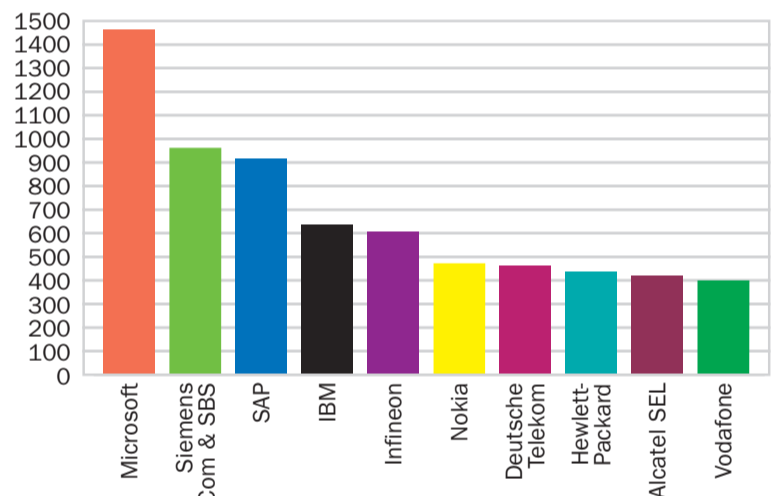
Problemkinder Siemens Com und Siemens Business Services

Siemens kämpfte im April mit den Sorgenkindern Siemens Com und Siemens Business Services, den am zweithäufigsten genannten Unternehmen. Beide Bereiche, belasten die Bilanz deutlich. Über die Zukunft von SBS wurde in den Medien im April viel spekuliert.

SAPs starkes USA-Geschäft sorgte für Aufmerksamkeit

Im April präsentierte Europas größter Softwarehersteller SAP die Zahlen für das erste Quartal. Mit der Berichterstattung darüber schafften es die Walldorfer auf Platz drei der meistgenannten Unternehmen. Vor allem das Amerikageschäft bescherte SAP einen zweistelligen Zuwachs bei Gewinn und Umsatz. Insofern eine Besonderheit, da die USA der Heimatmarkt des Hauptkonkurrenten Oracle ist. Die meisten Analysten hatten nicht mit einem so starken Umsatzzuwachs gerechnet. (lex) ◆
www.computerwoche.de/treffpunkt/cw-rankings/

Diese Anbieter machten Schlagzeilen



Zeitraum: April 2006

Quelle: Factiva

Probleme mit Microsoft-Anwendungen sowie der Windows-XP-Nachfolger „Vista“ standen im April im Mittelpunkt der Berichterstattung.

Webroot stößt Tausende gestohlene Identitäten auf

Die Spyware-Forscher haben Unmengen an persönlichen Daten aus 125 Ländern aufgespürt.

Die gestohlenen Informationen wurden auf einem passwortgeschützten FTP-Server (File Transfer Protocol) in den USA entdeckt. Nach Angaben von Webroot umfassen die nach Ländern sortierten Datensätze Namen, Adressen, Telefon-, Sozialversicherungs-, Konto- und Kreditkartennummern sowie Nutzer-Logins und Passwörter für Zehntausende Websites. Der Anbieter von Anti-Spyware-Lösungen vermutet einen Zusammenhang mit einer neuen Trojaner-Variante namens „Trojan-Phisher-Rebery“, die sich von einer pornografischen Website installiert.

Entdeckt wurde der Rebery-Trojaner am 25. April von Dan Para, einem Mitglied des Threat Research Team von Webroot, bei

der Untersuchung eines der böartigen Files, die sich via „drive-by-downloads“ von der besagten Web-Seite installiert hatten. Im Zuge dieser Downloads werden Schwachstellen in Web-Browsern ausgenutzt, um unbemerkt böartige Software auf das jeweilige System zu pushen.

Laut Webroot handelt es sich bei der in freier Wildbahn befindlichen Malware um einen so genannten Banken-Trojaner, darauf ausgelegt ist, aktiv zu werden, wenn ein Surfer eine von einer Reihe von Online-Banking- oder E-Commerce-Sites besucht. Nach Einschätzung des Anti-Spyware-Anbieters sind bereits über 8500 Systeme befallen. Die gestohlenen Daten werden derzeit vom FBI untersucht. (kf) ◆

Indien – ein Kapitalismusräuber

Eine Kurzreise nach Indien ist lehrreich. Nur wer die ungeheueren Gegensätze zwischen Arm und Reich hautnah erlebt, weiß, welche Potenziale dieses Land gerade deshalb bietet.

VON CW-REDAKTEUR JAN-BERND MEYER

Wer Indien als Offshoring-Chance für sein Unternehmen begreift, dürfte sich an die unvergesslichen Worte des Mafiosi-Paten Vito Corleone erinnern fühlen: Dieses Land macht jedem Manager, der Geschäfte mit indischen ITK-Firmen machen will, ein Angebot, das er nicht ablehnen kann.

Keine Steuern, nirgends

Warum das funktioniert, ist leicht erklärt. Man muss nur der für die ITK-Belange im indischen Bundesstaat Andhra Pradesh zuständigen Ministerin Ratna Prabha zuhören. Eher beiläufig reiht sie die Argumente auf, die für ein Engagement im siebtgrößten von insgesamt 28 Bundesstaaten Indiens sprechen. Unternehmen – auch ausländische – aus der ITK-Branche müssen dort bis 2015 keine Steuern auf Gewinne zahlen. In Andhra Pradesh sind auch keine Einfuhrzölle zu berappen, etwa für aus dem Ausland nach Indien importierte Computerausstattung. Firmen bekommen zu all dem in den ersten drei Jahren auch noch 25 Prozent ihrer Stromrechnungen rückerstattet, wirbt die Ministerin weiter. Böse Zungen könnten jetzt lästern, dass dieses Entgegenkommen bei den ständigen Stromausfällen auch nur gerechtfertigt ist – und in der Tat verging während des Aufenthalts in Hyderabad kein Tag, an dem nicht wenigstens zweimal die Lichter ausgingen.

Doch solcherlei Malaisen sind Peanuts in einem Land, das seit



In Indien sind die Gegensätze zwischen Arm und Reich besonders krass: Neben den Glitzerpalästen der IT-Unternehmen (oben das neue Google-Gebäude in Hyderabad) existieren die Zeltlager der Bauarbeiter.

einigen Jahren insbesondere durch die ITK-Branche einen beispiellosen Boom erlebt. Nicht nur, dass sich alle indischen Hightech-Firmen gegen Widrigkeiten der örtlichen Stromversorgung mit fetten Notstromagregaten absichern.

Supermoderne Stadtteile

In ihren Glaspalästen in Hyderabad supermodernem Stadtteil, sinnigerweise Cyberabad genannt, brauchen hoch technisierte ITK-Firmen wie etwa die Offshoring-Dienstleister Satyam, Wipro, Tata Consulting Systems (TCS) und Infosys ihr Licht mit

Sicherheit nicht mehr unter den Scheffel zu stellen.

Nicht nur explodieren die Umsätze dieser Serviceanbieter in für deutsche Verhältnisse geradezu exorbitanter Weise. TCS, Infosys und Wipro legen Wachstumsraten zwischen 31 und 69 Prozent hin – da werden ITK-Anbietern hierzulande die Knie weich. Der Nettogewinn macht teils noch größere Sprünge. TCS legte beim Profit gleich um 76 Prozent zu, Infosys und Wipro beschieden sich mit vergleichsweise niedrigeren 19 und 56 Prozent Zuwachs. Satyam, viergrößter IT-Dienstleister Indiens,

überwand im Finanzjahr 2005/06 mit einem Umsatzsprung von 38 Prozent erstmals die Eine-Milliarde-Dollar-Latte. Der Nettogewinn steigerte sich um 37 Prozent auf 62,3 Millionen Dollar.

Hoffnungsloses Rennen

Vergleicht man die Durchschnittsgehälter in Indien mit denen in westlichen Industrienationen, wird klar, dass im Dienstleistungsbereich der ITK-Branche ein Rennen begonnen hat, das weder die USA, noch ein europäischer Staat gewinnen können.

Ministerin Prabha sagt, dem Durchschnittshaushalt stünden 3000 Rupien im Monat zur Verfügung. Das sind etwa 60 Euro. Wer nach zehn Jahren Schulausbildung, zwei Jahren College und einem vierjährigen Ingenieurstudium mit 22 Jahren als Berufsanfänger seine Karriere bei Satyam beginnt, bekommt nach Angaben von Personalchef Hari T im Jahr zwischen 6000 und 6500 Dollar. Das ist mithin mehr als das Sechsfache des indischen Durchschnittseinkommens – die privilegierte soziale Stellung wird dem Arbeitsvertrag also gleich beigelegt.

Offshoring? Kein Thema

Unser Fahrer erzählt, er und seine Frau lebten von 2000 Rupien im Monat – 40 Euro. Die Hälfte davon geht für die Miete drauf, „der Rest für Reis“, wie er sagt. Voller Stolz erzählt er trotzdem, er könne es sich leisten, dass seine Frau nicht zu arbeiten braucht. Vielmehr habe sie das Privileg, ihrer Hausfrauentätigkeit nachzukommen.

Bei solchen Lohnstrukturen und den Lockangeboten des Staates sollte man erwarten, dass sich deutsche Unternehmen den Versprechungen des Offshoring-Wunderlands öffnen würden. Zahlen des indischen Verbandes Nasscom (= National Association of Software and Service Companies) zeigen aber ein anderes Bild: 66,5 Prozent aller IT-Services, die das asiatische Land im Jahr 2004/05 exportierte, gingen in die USA. Europa nutzte die Dienste nur zu 23,1 Prozent. 60,6 Prozent von

Satyam-Entwicklungszentrum in Berlin? Gibt denn das einen Sinn?

Satyam plant nach den Aussagen seines Gründers und Chairmans Ramalinga Raju, bis Ende 2006 ein Entwicklungszentrum in Europa zu eröffnen. Überlegt wird, ob es in Berlin, Malaga, Polen oder Tschechien aufgebaut werden soll. CW-Redakteur Jan-Bernd Meyer sprach darüber mit dem gerade zum Director of Continental Europe von Satyam Computer Services Ltd. ernannten Peter Heij in Hyderabad.

CW: Stimmt es, dass Satyam ein Entwicklungszentrum in Berlin eröffnen wird?

Heij: Berlin macht doch keinen Sinn, wenn man deutschen Firmen Nearshoring-Angebote machen will.

CW: Stimmt es denn aber, dass Satyam ein Unternehmen übernehmen und daraus das Entwicklungszentrum rekrutieren will?

Heij: Ja, wir suchen nach einem Unternehmen, das wir übernehmen können.

CW: Berlin wird es ja nun nicht nach Ihren Worten. Wo suchen Sie denn dann?

Heij: Wir suchen momentan im Raum Frankfurt, Mannheim und München nach solch einer Firma.

CW: Irgendwelche Bedingungen, die diese Firma als potenzieller Übernahmekandidat erfüllen sollte?

Heij: Es sollte Kompetenz in einem horizontalen Branchensegment vorweisen, in dem Satyam noch nicht so stark ist, beispielsweise Supply-Chain-Management. Interessant wäre für uns aber auch Spezialwissen in einem vertikalen Marktsegment. Hier denke ich etwa an die Finanz- oder Automotive-Branche.

CW: Ist egal, wie groß das zu akquirierende Unternehmen ist?

Heij: Definitiv nicht. Es sollte nicht mehr als 100 bis 200 Mitarbeiter besitzen.



„Deutsche Firmen haben ein psychologisches Problem mit dem Offshoring.“

Peter Heij

CW: Schön wäre sicherlich, wenn das Unternehmen eine Morgengabe mitbrächte in Form einiger interessanter Kunden?

Heij: Genau. Der potenzielle Übernahmekandidat sollte eine Kundenklientel aufweisen, die Satyam wiederum hilft, in Europa weiter Fuß zu fassen.

CW: Warum sind indische Anbieter von Offshoring-Diensten wie Satyam, Wipro, Tata oder Infosys speziell in Deutschland noch unterrepräsentiert?

Heij: Ich denke, deutsche Firmen haben ein psychologisches Problem mit dem Offshoring an eine indische Firma, die diese Services von Indien aus anbietet. Deshalb haben wir Budapest als Nearshoring-Center etabliert. Dieser Ort kann für deutsche Unternehmen als Sprungbrett fungieren. Wenn die erst einmal Dienstleistungen aus Budapest beziehen, ist der Schritt zu Offshoring nach Indien auch nicht mehr schwer.

CW: Warum fällt deutschen Firmen die Auftragsvergabe an Satyam schwer?

Heij: Ich will die Frage mal so beantworten: Ich halte es für vorteilhaft, wenn Satyam seinen Namen änderte. Das hat die Konkurrenz ganz geschickt gemacht. Die heißen Wipro, Infosys oder TCS (= Tata Consulting Services, Anm.d.Red.). Das wirkt eher amerikanisch. Bei Satyam weiß jeder, dass das eine indische Firma ist. Und das ist aus psychologischen Gründen nicht vorteilhaft.

diesem europäischen Anteil ver-einnahmte allein Großbritannien für sich (weltweit betrug der Anteil des Vereinigten Königreiches 14 Prozent).

Lediglich 2,3 Prozent der von indischen Unternehmen geleisteten IT-Services weltweit gingen hingegen nach Deutschland. Die Zurückhaltung hierzulande, sich der Offshoring-Dienste der Satyams, Wipros, Infosys' oder TCS' zu versichern, führt Satyams Direktor Kontinentaleuropa, Peter Heij, auf ein psychologisches Problem zurück (siehe Interview).

Sprungbrett Budapest

Deutsche Unternehmen, insbesondere mittelständische, könnten sich mit einem Kooperationspartner im fernen Indien nicht so recht anfreunden. Unter anderem deshalb habe Satyam eine Nearshoring-Niederlassung in Budapest eröffnet: „Wer erst einmal dahin IT-Tätigkeiten ausgelagert hat, dem fällt der Sprung nach Indien später leichter“, so der gebürtige Holländer Heij.

Weltweit agierende Großkonzerne haben da weniger Berührungängste. Die meisten Fortune-1000-Firmen beziehen

schon jetzt Outsourcing-Dienste aus Indien, wo sie beispielsweise ihre Oracle-, SAP- oder Siebel-Anwendungen betreiben lassen. Ganze Geschäftsprozesse, etwa im Finanz- und Rechnungswesen, der Personalverwaltung oder dem Dokumenten- und Archivmanagement, wurden ausgelagert.

Zu den wenigen Problemen, die Firmen wie Satyam oder ihre Call-Center-Tochter Nipuna Services Ltd. haben, gehört die hohe Fluktuationsrate der Mitarbeiter. Die beträgt in den beiden Firmen zwischen 15,5 und 24 Prozent. Hinzu kommen satte jährliche Gehaltserhöhungen. Satyam-Personalchef Hari T

sagt, sein Unternehmen müsse im laufenden Geschäftsjahr die Personalkosten um 18 bis 19 Prozent anheben. Wegen solcher großzügiger Vergütungen gebe es auch keinen Bedarf an Gewerkschaften. Der soziale Frieden sei stabil, so der Manager weiter.

Eine Aussage, die ein wenig geschönt sein dürfte. Man erin-

nert sich noch an den Ministerpräsidenten des Staates Westbengalen. Dieser verkündete im vergangenen Dezember rundweg, dass Streiks und Gewerkschaftsaktivitäten in der IT-Branche nicht opportun seien, schließlich wolle man die Hoffungsbranche Indiens nicht gefährden. ♦

ANFORDERUNG = LÖSUNG

Ihre IT muss sich jeden Tag neuen Herausforderungen stellen. Ein zukunftsweisender Lösungsansatz sorgt nun dafür, dass Ihre IT-Infrastruktur jederzeit perfekt auf unvorhergesehene Anforderungen eingestellt ist. Mit integrierten Software-Lösungen von CA vereinheitlichen und vereinfachen Sie das Management Ihrer unternehmensweiten IT. Und schöpfen so das gesamte Potenzial Ihrer IT-Investitionen für Ihr Business aus. Sie optimieren die Ressourcen, managen das Risiko und haben die Kosten unter Kontrolle. All dies wird möglich durch Enterprise IT Management (EITM) - unserer innovativen Strategie für das Management der IT. Wie Sie Ihre IT-Services mit Lösungen von CA optimieren, ganz gleich für welche Anforderung, erfahren Sie unter ca.com/de/deliver.



Auch so kann die Infrastruktur in Indien aussehen – aber es gibt daneben längst das hochmoderne Gesicht des Subkontinents.

Fortune-1000-Unternehmen

Eine ausschnittartige Auflistung der Fortune-1000-Liste, die in Indien Sourcing-Aufträge vergeben hat, kommt einem Who is Who der internationalen Firmenszene gleich:

Bank of America, ABN Amro, Goldman Sachs, Morgan Stanley, Deutsche Bank, Axa, Lehman Brothers, JP Morgan, American Express, HSBC, McKinsey, Deloitte Consulting, Accenture, Bain & Co., Ernst & Young, Reuters, Frost & Sullivan, HP, IBM, EDS, Dell, Samsung, Yahoo!, Colt, Alcatel, General Motors, Hyundai, Ford, DaimlerChrysler, Caterpillar, Bechtel, Eli Lilly, Pfizer, AOL, Tesco, Unilever, General Electric...

Quelle: Nasscom