

COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



OUTSOURCING Mut zum Kuhhandel

Nur wer hart verhandelt und stets die Fäden in der Hand behält, kann von Outsourcing profitieren – so der Tenor auf dem CW-Executive-Forum. **SEITE 6**



USER-KONFERENZ Alles von der Sapphire

SAP-Vorstand Henning Kagermann versprach Anwendern eine verbesserte Benutzeroberfläche und neue BI-Funktionalität. **SEITE 8**



MOBILFUNK Mobile TV – das WM-Chaos

Eigentlich sollten Fußball-Fans die WM auch auf dem Handy verfolgen können. Doch die Mobilfunker verspielen ihre große Chance. **SEITE 12**

COMPUTERWOCHE TV

CWTV Volker Smid, Area General Manager Novell
Wie sich Novell durch Linux verändert

- ◆ **Mischung aus Laptop und Tablet-PC**
Lifebook P1510 von Fujitsu Siemens.
- ◆ **Wettrennen um 1000 Jobs.**
Wie Sie einen Job bei Accenture ergattern.
- ◆ **Sisserlingers Offshore-Kritik**

ZAHLE DER WOCHE

2 Wochen – so lange haben Teilnehmer des COMPUTERWOCHE-Wettbewerbs „Anwender des Jahres 2006“ noch Zeit, ihre Bewerbungen via E-Mail bei jbmeyer@computerwoche.de einzu-



reichen. Die ursprüngliche Bewerbungsfrist zum 26. Mai 2006 wurde auf vielfachen Wunsch verlängert auf Freitag, den 9. Juni 2006. Das Datum ist leicht zu merken: Dann startet die Fußball-Weltmeisterschaft. Detaillierte Informationen finden Sie unter www.computerwoche.de/573282.

IBM Deutschland will Urlaubsgeld streichen

Weil der Betriebsrat nicht über Kürzungen bei der betrieblichen Altersvorsorge verhandeln will, zieht das Management von IBM Deutschland die Daumenschrauben an anderer Stelle an: 2007 soll das Urlaubsgeld für die hierzulande rund 22 000 Mitarbeiter entfallen. Hintergrund ist die Vorgabe aus den USA, die Kosten drastisch zu senken. Der Betriebsrat möchte nicht über Einsparungen verhandeln, weil es dazu seiner Meinung nach keine wirtschaftliche Notwendigkeit gibt. (ajf) ♦

Die Zukunft von Java heißt Open Source

Auf der Entwicklerkonferenz JavaOne stellt Sun eine quelloffene Java-Plattform in Aussicht.

Nach jahrelangem Zögern hat Sun versprochen, die Kontrolle über Java der Open-Source-Community zu übertragen. „Es ist keine Frage des Ob, sondern des Wie“, erklärte Softwarechef Rich Green zur Eröffnung der weltgrößten Konferenz für Softwareentwickler in San Francisco. Jonathan Schwartz, frisch gekürter CEO der Java-Company, bekräftigte die Aussage, die machte indes keine Angaben zum Zeitpunkt einer Offenlegung. Er hoffe, das Vorhaben „so bald wie möglich“ realisieren zu können. Nach seiner Einschätzung würden davon nicht nur Entwickler profitieren, sondern auch Sun selbst, da Java als Open-Source-System erheblich mehr Nutzer ansprechen könne.

Konkurrenten wie IBM und Vertreter der Open-Source-Community hatten diesen Schritt seit langem gefordert. Im gegenwärtigen Prozess dauere es zu lange, bis Innovationen in die Java-Plattform integriert würden, lautete ein Argument. Sun hingegen verwies stets auf die Gefahr, Java könnte sich als quelloffenes System in unterschiedliche Entwicklungsstränge aufspalten. Die Philosophie „Write once, run anywhere“, die bis heute rund fünf Millionen Entwickler angezogen habe, werde damit bedroht. Green, ein Sun-Veteran, der erst vor wenigen Wochen zu seinem alten Arbeitgeber zurückkehrte, machte die Bedenken noch einmal deutlich: „Es gibt zwei widerstrebende Kräfte,

die wir beachten müssen: zum einen den Wunsch, alles offen zu legen, zum anderen die notwendige Kompatibilität.“

Inwieweit Softwareentwickler von einer Java-Öffnung profitieren, ist indes längst nicht ausgemacht. Schon mit seinem Projekt OpenSolaris musste sich das Unternehmen Kritik gefallen lassen, weil es statt der verbreiteten General Public License (GPL) eine eigene Lizenzform, die



Java soll „so bald wie möglich“ Open Source werden, verspricht Suns CEO Jonathan Schwartz.

Common Development and Distribution License (CDDL), wählte. Neben der Lizenzfrage müssen die Verantwortlichen eine Reihe technischer Details klären und regeln, wie die zuständige Community organisiert sein soll. Darüber könnte mindestens ein Jahr vergehen. Auf welchem Weg Java offen gelegt wird, bestimme Sun nicht alleine, erläuterte Schwartz. So werde der Java Community Process (JCP), der bislang über die Java-Spezifikationen wacht, ein wichtiges Wort mitreden. In dem Gremium sitzen mehr als 1000 Organisationen und Einzelpersonen. Auch IBM, HP und Oracle sind dort vertreten.

Dass eine quelloffene Java-Plattform Suns Softwareumsätze schmälern könnte, glaubt der CEO nicht: „Open Source bedeutet nicht weniger Umsatz, sondern weniger Hürden, um Geschäfte zu machen.“ Die Einnahmen mit Solaris-basierenden Produkten hätten sich seit der Offenlegung des Unix-Derivats im Projekt OpenSolaris verbessert.

Fortsetzung auf Seite 4

DIESE WOCHE



Was IT-Profis verdienen können

Mit den IT-Gehältern geht es wieder deutlich aufwärts. Die Bezüge im Mittelstand gleichen sich langsam denen in Konzernen an. **Karriere SEITE 42**

SSA-Kunden in Sorge

Dass Infor den ERP-Wettbewerber SSA Global schluckt, lässt Anwender um ihre Installationen fürchten.

Nachrichten SEITE 10

Exchange auf den Zahn gefühlt

Um Leistung und Systemprobleme rund um den Groupware-Server zu prüfen, können Zusatz-Tools eingesetzt werden. Wir haben vier davon geprüft.

Produkte & Technologien SEITE 22

Multicore und die Grenzen

Der nominelle Leistungszuwachs durch Mehrkernertechnik ist enorm. Doch wenn die Software nicht mitspielt, nützt die Hardware-Power wenig.

Schwerpunkt SEITE 26





„CA ist das größte Re-Startup“ 5

Als unabhängiger Spezialist für Enterprise-IT-Management hat CA gute Chancen gegen IBM und Hewlett-Packard, meint der neue Geschäftsführer Thomas Leitner.

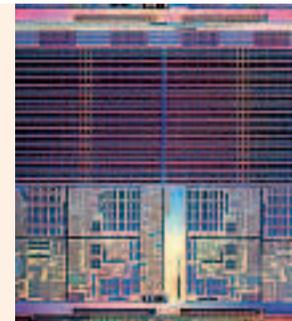
SAS analysiert Performance 20

Der Hersteller kündigt eine Plattform an, über die sich alle Aufgaben der Datenintegration und Geschäftsprozess-Analyse bewältigen lassen sollen.



Mehrkerntechnik statt Taktrennen 26

Die neuen PC-Multicore-CPU's bringen mehr Leistung als hoch getaktete Prozessoren mit nur einem Rechenkern – vorausgesetzt, die Software spielt mit.



NACHRICHTEN

Bechtle reduziert Filialen 5
Nach Kassel wurde jetzt die Vertretung in Wangen im Allgäu geschlossen.

HP meldet überraschende Zahlen 11
Nicht nur das Druckergeschäft, auch die anderen Unternehmensbereiche tragen inzwischen kräftig zum guten Unternehmensergebnis bei.

Bea hat einen Lauf 14
Die Quartalszahlen des Anbieters von Infrastruktursoftware befinden sich im Aufwärtstrend.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

Vista verschlüsselt Festplatten 16
Was Microsofts Bitlocker-Technik im XP-Nachfolger leistet und wie Security-Spezialisten damit umgehen.

Gefährliche E-Mail-Rückläufer 18
Ironport warnt vor gezielten Attacken und hohen finanziellen Schäden.

SAP erweitert On-Demand-Angebot 19
Die Mietlösung für CRM erhält eine Marketing-Komponente.

BT vereint TK-Dienste 21
Der Carrier will die Dienste aus Festnetz und Mobilfunk auf einem Device zur Verfügung stellen.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

PRAXIS

Zusatz-Tools für Exchange 22
Wer Leistung und Systemprobleme seines Groupware-Servers im Griff haben will, bedient sich eines Zusatzwerkzeugs: Vier Produkte im Vergleich.

Wege zur Host-Integration 24
Für Mainframes gibt es verschiedene Integrations-szenarien. Besonders elegant ist die Kapselung von Cics-Transaktionen zu Web-Services.

CW-TOPICS: IT@finance

Konsolidierungszwang und regulative Anforderungen setzen Banken zu. Eine Verlegerbeilage ab Seite 31

IT-STRATEGIEN

Prozessplattform hilft sparen 37
Bei ABB Robotics profitieren die Geschäftsabläufe und der Geldbeutel von einer konzernweiten Order-Management-Schicht.

Push-Technik für Störmeldungen 38
Die Deutsche-Bahn-Tochter Railion informiert ihre Servicemitarbeiter via Newsticker.

IT-SERVICES

Projekte scheitern an falschen Zielen 40
Eine möglichst genaue Aufwandsschätzung erhöht die Erfolgchance in Softwareentwicklungsprojekten. Selbst Unsicherheitsfaktoren sind kalkulierbar.

Sicherheitsrisiko Offshoring 41
Durch das Auslagern von Services in Niedriglohnländer können Firmen Kosten einsparen, gehen aber auch Risiken ein. Nicht in allen Ländern gilt Datenklau etwa als Straftat.

JOB & KARRIERE

Gehälter steigen wieder 42
In der IT wird wieder besser bezahlt – allerdings differenzierter. 2006 dürfen sich besonders Beschäftigte im Mittelstand über mehr Gehalt freuen. Für erfahrene Kräfte greifen Arbeitgeber tiefer in die Tasche.

Was macht ein VUI-Designer? 45
Voice-User-Interface-Designer entwerfen automatisierte Dialoge zwischen Mensch und Maschine, haben ein gutes Sprachgefühl und können sich in die Lage des Anrufers versetzen.

SCHWERPUNKT: SERVER-TRENDS

Blades: Mehr von allem 28
Blade-Server sind derzeit der Verkaufsschlager. Trotz des erhöhten Strom- und Kühlbedarfs überwiegen die Vorteile bei Einsatz und Verwaltung der Geräte.

Rechenpower mieten 30
Sun hat in den USA bereits ein kommerziell verfügbares Grid aufgebaut, dessen Ressourcen zum Preis von einem Dollar je CPU und Stunde zu nutzen sind.

STANDARDS

Impressum 38
Stellenmarkt 46
Zahlen – Prognosen – Trends 50

COMPUTERWOCHE.de

HOTTOPICS

- Die Spaghetti-Falle droht auch bei SOA
- Big Brother sitzt im Rechner
- Virtualisierung fordert den Administrator

Frisch getestet: Lotus Notes und Domino 7

Die seit 1989 von IBM angebotenen Collaboration-Tools erfuhren in Version 7 weitere Verbesserungen für Endanwender, Entwickler und Administratoren. Der COMPUTERWOCHE Product Guide hat die Produkte genauer unter die Lupe genommen. www.computerwoche.de/product_guide/anwendungs-entwicklung

Fußball-WM 2006: Technik auf höchstem Niveau



Die anstehende Fußballweltmeisterschaft lässt auch die COMPUTERWOCHE-Redaktion nicht kalt. Jürgen Mauerer, freier Journalist in München, beleuchtete die WM 2006 von der technischen Seite.

www.computerwoche.de/576299

Neue Blade-kompatible InfraStruXure für Datacenter on demand



Abdeckung des heißen Gangs
Isoliert die heiße Abluft und verhindert somit eine Vermengung mit der Kaltluft

NetworkAIR™ IR
In Reihe aufgestellte Klimaanlage dient zur Kühlung der Heißluft

Power Distribution Unit (Stromverteilung)

Zugangstüren
zum warmen Gang, verschließbar

InfraStruXure™
DATA CENTERS ON DEMAND

Der Vormarsch der Blade-Server erfordert völlig neue Konzepte im Datacenter. Dies gilt vor allem für die Bereiche Stromverteilung und Kühlung. APCs Rack-optimierte Stromverteiler bewältigen die höheren Lasten spielend. Rack-basierte Luftverteilungs- und Absaugeneinheiten sowie besondere Luftleitsysteme (Hot-Aisle Containment System) eliminieren das begleitende Hitzeproblem. Ermitteln Sie gemeinsam mit APC Ihre spezifischen Datacenteranforderungen und verbinden Sie Rack-Design, Kühlung und Stromverteilung zu einer exakt auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittenen Lösung.

APC®
Legendary Reliability™

GEWINNEN Sie eine APC Universal Laptop Battery



Mehr Informationen zu InfraStruXure™ finden Sie unter <http://promo.apc.com>
Geben Sie hier Ihren Besuchercode ein. 54332t
Tel: 0800 10 10067
Fax: 089 51417-100

MENSCHEN

Spang wird neuer Colt-Chef



Der City-Carrier Colt Telecom hat Detlef Spang mit sofortiger Wirkung zum neuen Managing Director für Deutschland ernannt. Spang hatte diese Position bereits seit März – nach dem überraschenden Abgang von Wolfgang Essig – inne. Davor arbeitete der 49-Jährige seit September 2004 als Managing Director Vertrieb und Marketing. Vor seinem Wechsel zu Colt war Spang Senior Vice President bei Equant, wo er die Verantwortung für Marketing und Vertrieb in der Emea-Region trug. Weitere Stationen seiner Laufbahn waren Global One, Deutsche Telekom, Sprint und Cable & Wireless.

Adobe findet Finanzchef

Nach fünfmonatiger Suche hat der Softwarehersteller Randy Furr zum neuen Chief Financial Officer (CFO) und Executive Vice President bestellt. Furr ersetzt Ende Mai Murray Demo, der bereits im Dezember 2005 seinen Abschied angekündigt hatte, um mehr Zeit für seine Familie zu haben. Furr weist knapp 30 Jahre Erfahrung im operativen und Finanz-Management von Hightech-Firmen auf. Die letzten 13 Jahre davon verbrachte er bei dem IT-Auftragsfertiger Sanmina-SCI, zuletzt als President and Chief Operating Officer (COO).

G&D verteilt die Karten neu



Michael Kuemmerle übernimmt ab Anfang Juli den Geschäftsbereich Karten und Dienstleistungen bei Giesecke & Devrient. Der 37-Jährige ersetzt Franz Haniel, der in den Beirat des Unternehmens wechselt. Haniel bleibt zudem Mitglied des Aufsichtsrats von Secunet Security Networks, an der G&D eine Mehrheitsbeteiligung hält. Kuemmerle ist seit 1999 für den Münchner Banknoten- und Smartcard-Hersteller tätig. Zuletzt verantwortete der Betriebswirt im Geschäftsbereich Karten & Dienstleistungen weltweit die Division Zahlungsverkehr.

Ceyoniq verstärkt Führungsteam

Der Bielefelder Content-Management-Spezialist hat Dieter Rudolph zum Bereichsleiter Vertrieb und Marketing ernannt. Der diplomierte Betriebswirt ist seit 25 Jahren in der IT-Branche tätig. In den letzten vier Jahren fungierte er als Geschäftsführer der ebenfalls im Bereich Content-Management-Software aktiven COI GmbH. Bei Ceyoniq berichtet Rudolph an den neuen alleinigen Geschäftsführer André Ferlings. Der ehemalige IT-Berater hatte das Zepter von Ceyoniq-Chef Jürgen Scholl übernommen, der sich nun auf seine Zweitfirma, die Outcome-Unternehmensberatung GmbH, konzentriert.



Ex-IFA-Chef übernimmt CeBIT-Leitung



Sven Prüser ist neuer Bereichsleiter der CeBIT in Hannover. Er löst – früher als von der Messeleitung angekündigt – den langjährigen CeBIT-Verantwortlichen Jörg Schomburg ab. Der 62-Jährige kümmert sich bis zu seiner Pensionierung nur noch um die Darstellung der CeBIT Hannover in Übersee und den Ausbau der CeBIT-Events im Ausland. Prüseres bisherigen Posten als Leiter des Geschäftsbereichs Hannover Messe International übernahm Wolfgang Lenarz, Geschäftsführer der Tochtergesellschaft Hannover Messe International.

Personalmitteilungen bitte an Menschen@Computerwoche.de

Kolumne

Dell setzt Intel unter Druck

Wenn Dell, der weltweit größte Anbieter von PCs und PC-Servern, bekannt gibt, dass er künftig seine Rechner neben Intel- auch mit AMD-Prozessoren ausstattet, dann ist das mehr als eine Entscheidung für einen alternativen Lieferanten. Das riecht nach Unzufriedenheit und erweckt den Eindruck, Dell wolle Druck aufbauen. Dass Intels Preispolitik ein wichtiger Auslöser für Dells Schritt Richtung AMD gewesen ist, darf als sicher angenommen werden. Außerdem brauchen die Texaner angesichts ihres durch-



Christoph Witte
Chefredakteur CW

wachsenen Ergebnisses aus dem ersten Quartal eine positive Nachricht, die den Wachstumsphantasien der Börsianer Nahrung geben und gleichzeitig von den bescheidenen Resultaten ablenken kann. Allerdings sollte man die Ankündigung nicht als nur taktisches Manöver abtun. Wenn man bedenkt, dass der PC-Markt Analysten zufolge in den nächsten Jahren weltweit nur noch einstellig wachsen soll, kann man ermesen, wie hart der Konkurrenzkampf zwischen AMD und Intel möglicherweise wird. Intel konnte das Wachstum seines Wettbewerbers nicht zuletzt durch entsprechende Patente über Jahre hinweg kontrollieren. Doch spätestens seit AMD als erster CPU-Anbieter mit dem Opteron eine eigene Prozessorarchitektur vorlegen konnte, die 32- und 64-Bit-fähig ist, hat sich der bisherige Nischen-

spieler vom Quasi-Monopolisten emanzipiert. Zwar ist Intel mit einem Umsatz von knapp neun Milliarden und einem Betriebsgewinn von 1,7 Milliarden Dollar immer noch fast siebenmal so groß wie der kleine Rivale, aber AMD wächst. Während der Gigant im ersten Quartal 2006 gegenüber Vorjahr Gewinn und Umsatz einbüßte, legte AMD im gleichen Zeitraum deutlich zu und fuhr einen Betriebsgewinn von 259 Millionen Dollar ein, während das Unternehmen im Vorjahr noch einen Verlust zu beklagen hatte.

Und Ankündigungen wie die von Dell helfen dem Image natürlich weiter voran. In Zukunft könnten auch kleinere PC-Anbieter Mut fassen und größere Kontingente bei AMD bestellen. Durch die Dell-Ankündigung wird Intel nämlich künftig sicher genau überlegen müssen, ob es sich noch leisten kann, „Abtrünnige“ etwas später und mit etwas weniger CPUs und Chipsets zu beliefern als Intel-treue PC-Anbieter. So gesehen trägt Dell zur Normalisierung dieses Marktes bei, der auch im Sinne des Anwenders niedrigere Gewinnspannen als 20 Prozent verträgt.

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 Ihren Kommentar.

Die Zukunft von Java heißt Open Source

Fortsetzung von Seite 1

Auf die immer wieder gestellte Frage, wie viel Umsatz Sun mit Java erziele, blieb Schwartz eine Antwort schuldig. Java bilde eine Infrastruktur, ähnlich dem Schienennetz eines Transportunternehmens. Dessen Wert lasse sich nicht in Dollar messen.

SOA und Web 2.0

Die bereits im Vorfeld der Veranstaltung angekündigte Verfügbarkeit der Java Enterprise Edition 5 (Java EE 5) mit all ihren Features und Vorzügen geriet ob der Open-Source-Diskussion fast in den Hintergrund. Sun will die in den vergangenen Jahren immer komplexer gewordene Plattform damit wieder handhabbarer machen. In den 188 technischen Vorträgen der JavaOne 2006 dominierten vor allem zwei Themenblöcke: Service-orientierte Architekturen (SOA) und

Applikationen für das Web 2.0. Letztere sollen sich durch die Integration von Ajax-Techniken (Ajax = „Asynchronous Javascript and XML“) in Java EE 5 einfacher entwickeln lassen. Ajax beschleunigt Web-Seiten und erlaubt eine ähnlich ergonomische Bedienung, wie sie Benutzer von vollwertigen Desktop-Anwendungen kennen. Im Rahmen der JavaOne nahm die OpenAjax Alliance ihre Arbeit auf, ein Indu-

striekonsortium, das sich die Interoperabilität von Ajax-Tools und -Anwendungen auf die Fahne geschrieben hat.

In Sachen SOA sieht sich Sun an der Spitze der Softwareindustrie: „Wir sind der einzige Hersteller, der einen komplett quell-offenen SOA-Stack anbietet“, erklärte Senior Vice President Mark Bauhaus gegenüber der COMPUTERWOCHE.

Auch Oracle, einer der wichtigsten Java-Protagonisten, machte mit der Vorstellung seiner „Next Generation Application Platform“ seine Ambitionen deutlich. Unter dem Schlagwort „SOA 2.0“ präsentierte Oracle-Manager Thomas Kurian seine Vision einer echtzeitfähigen Softwarearchitektur. Einen ausführlichen Bericht zur JavaOne lesen Sie in der nächsten Ausgabe der COMPUTERWOCHE. (wh) ♦

Mehr zum Thema

www.computerwoche.de/

576397: Sun verspricht Open-Source-Java;

576451: Schwartz lehnt harte Sparmaßnahmen ab;

576397: Oracle beschreibt „The Next Application Platform“.

FRAGE DER WOCHE
Finden Sie es richtig, dass SAP eine 300-Millionen-Euro-Prämie für Manager an die Kursentwicklung koppelt?

Ja

34,0

Keine Einschätzung

3,0

Nein

Knapp zwei Drittel der Besucher von Computerwoche.de halten nichts von SAPs starker Betonung des Shareholder Value.

63,0

Quelle: Computerwoche.de
Angaben in Prozent, Basis: 358

„Wir sehen uns als Manager of Managers“

Die neue Ausrichtung von CA erläutert Zentraleuropa-Chef Thomas Leitner den CW-Redakteuren Heinrich Vaske und Ludger Schmitz.

CW: CA hat in den USA eine ziemlich turbulente Zeit durchlaufen. Zuerst wurde nach dem Bilanzskandal das gesamte Topmanagement ausgetauscht. Und kürzlich hat Ihr Unternehmen Chief Operating Officer Jeff Clarke, Technikchef Mark Barrencea und zuletzt Finanzchef Robert Davis verloren. Was ist los?

LEITNER: Wir haben viele neue Executives im Topmanagement. Dieser Wandel wird von unseren Kunden als Neustart betrachtet. Wir verstehen uns als das größte Re-Startup in der Softwarebranche. Jetzt gab es im neuen Management Veränderungen. Leitende Manager konnten andernorts höhere Positionen bekommen. Derlei wird es immer wieder geben. Für uns ist wichtig, dass CEO John Swainson die Galionsfigur im Unternehmen bleibt.

CW: Hat der Rücktritt des Finanzchefs etwas mit neuen Bilanzierungsproblemen zu tun?

LEITNER: Es gibt zwar eine Gewinnwarnung, aber mit Bilanzproblemen hängt der Rücktritt nicht zusammen. Die vorläufigen Zahlen weisen für CA weltweit ein Umsatzwachstum im vierten Quartal im Vergleich zum Vorjahr aus. Und in Deutschland sind wir zufrieden mit unseren Ergebnissen.

»Wir sind bei Unicenter vom monolithischen Ansatz weggegangen hin zu einem flexiblen, offenen Ansatz.«

CW: CA hat eine Tradition, Firmen aufzukaufen. Ist das unter dem neuen Management immer noch so?

LEITNER: Heute übernehmen wir Firmen mit einem anderen Ziel. Es geht nicht mehr darum, sich in Märkte einzukaufen oder Kunden zu bekommen. Wir kaufen jetzt Technologien und füllen unser Portfolio da, wo wir noch Lücken haben. Die Frage lautet immer: make or buy? Die Dynamik am Markt macht es erforderlich, Dinge zuzukaufen. Wir sind finanziell sehr stark und können uns diesen Weg leisten.

CW: Stimmt es, dass im System-Management der Trend weg von großen Frameworks und hin zu modularen Tools geht, und haben die Firmenübernahmen etwas damit zu tun?

LEITNER: Eindeutig ja. Wir sehen, dass einer nicht alles abdecken kann. Die Grundlage für diesen Trend besteht darin, dass die IT-Welt extrem heterogen ist. Es gibt sehr viele verschiedene Netzwerke, Plattformen, Betriebssysteme. Jetzt muss man sehen, dass diese Komplexität im IT-Management vereinfacht wird. Wir wollen die verschiedenen Bausteine einbinden, um sie managen zu können. Wir verstehen uns als unabhängiger Management-Layer.

CW: Geht der Trend vom Infrastruktur- zum Service-Management?

LEITNER: Ja. IT-Abteilungen, die früher nur Infrastruktur gemanagt haben, sind heute interne IT-Dienstleister, die Verfügbarkeiten liefern müssen. Wir kommen vom System- zum Service-Management.

CW: Wie verändert sich Unicenter angesichts neuer Anforderungen und Wettbewerber?

LEITNER: Unsere geschäftliche Basis ist eine stabile, große Unicenter-Kundschaft. Aber Unicenter ist nicht mehr isoliert zu betrachten. Gerade weil alles sehr heterogen ist,

braucht man eine Management-Umgebung, die es möglich macht, alle vorliegenden Komponenten modular einzubinden. Wir sind bei Unicenter vom monolithischen Ansatz weggegangen hin zu einem flexiblen, offenen Ansatz.

Wir sehen am Markt eine Nachfrage nach einem Zwischen-Layer im System-Management. Er muss es ermöglichen, alle Betriebssysteme und Infrastrukturkomponenten einzubinden, egal von wem. Unser Ansatz ist, nicht herstellerbezogen zu sein. Wir sehen uns als Manager of Managers, als derjenige, welcher Dinge vereinheitlichen kann. Unsere Welt ist die der Heterogenität.

CW: CA stellt sich in den vier Bereichen klassisches System-Management, Security, Storage und Business Service Optimization auf. Was meinen Sie mit dem letzten Punkt?

LEITNER: Er bedeutet, dass wir die IT, Services und die Infrastruktur zur Verfügung stellen, um Business-Prozesse zu unterstützen. Damit ist nicht der Dienstleistungsgedanke gemeint, sondern Services im Sinne von Werkzeugen und Software, um die Prozesse zu ermöglichen. Zu Business Service Optimization gehören Change-, Configuration-, Financial-, Asset-, Portfolio- und Service-Level-Management sowie Helpdesk.

CW: Welchen Beitrag leisten die vier Säulen jeweils zum Umsatz von CA?

LEITNER: Der größte Anteil entfällt auf Unicenter, also auf Enterprise Systems Management, auch aufgrund der angestammten Kundschaft. Interessanter als der Anteil sind die Bereiche, in denen wir das größte Wachstum erwarten. Und das sind Security Management und Business Service Optimization. Trotzdem ist für uns das Wachstum im Storage und im Enterprise-Systems-Management wichtig. Vor allem im letzten Bereich sind die absoluten Zahlen hoch. ♦



Bechtle schließt erneut eine Niederlassung

Das größte deutsche Systemhaus dünnt sein Filialnetz aus, um Kosten zu senken.

In den vergangenen Jahren legte die Bechtle AG stets Wert darauf, in Deutschland „flächendeckend“ mit Niederlassungen vertreten zu sein. So gründete und kaufte der Konzern rund 60 Standorte in Deutschland und der Schweiz. Inzwischen hat das Unternehmen jedoch damit begonnen, gezielt Niederlassungen zu schließen. Jüngstes Beispiel



Der Chef der Bechtle AG, Ralf Klenk, will die Profitabilität steigern.

ist die Vertretung in Wangen im Allgäu, die erst im April 2005 von Bechtle übernommen worden war. Sie gehörte zum Systemhausverbund Compartner Systems mit weiteren Standorten in Ratingen und Rheinbach/Bonn.

Eine Sprecherin von Bechtle bestätigte die Schließung zum 30. Juni. In Wangen sind 15 Mitarbeiter betroffen. Bereits im Frühjahr hatte Bechtle seinen Standort in Kassel mit 14 Mitarbeitern aus wirtschaftlichen Gründen geschlossen. Auch hier waren die „Wachstumsdynamik“ und die Perspektive hinter den Erwartungen zurückgeblieben, so die Begründung.

Im ersten Quartal des Jahres hatte Bechtle zwar gute Zahlen vorgelegt, doch im Systemhausgeschäft kriselt es: So berichtete das Unternehmen, der Umsatzzuwachs in dem Bereich von knapp elf Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum sei „ausschließlich akquisitionsbedingt“ zustande gekommen. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern im Systemhausgeschäft fiel auf zwei Millionen Euro, die operative Marge schrumpfte auf ein Prozent. Die Reaktion folgte in der offiziellen Pressemitteilung zum ersten Quartal, in der Firmenchef Ralf Klenk zitiert wird: „Vor allem aber haben wir uns für dieses Jahr eine Reihe wichtiger strategischer und organisatorischer Maßnahmen vorgenommen, die allesamt darauf ausgerichtet sind, unsere Profitabilität zu erhöhen.“

Wohin führt der Sparkurs?

Weitere Niederlassungen könnten vom Sparkurs betroffen sein, Gerüchten zufolge beispielsweise das Software-Competence-Center in Villingen-Schwenningen. Derartige Pläne dementierte die Bechtle-Sprecherin allerdings umgehend. Sowohl das Systemhaus als auch das Lösungsgeschäft in Villingen-Schwenningen liefen gut. Es gebe daher keinen Grund, über eine Schließung nachzudenken. (ajf) ♦

Dell plant im Highend mit AMD-Prozessoren

Der Direktvertreiber brüskiert Intel und setzt den „Opteron“-Prozessor von AMD ein.

Mit dieser Entscheidung des dominierenden PC-Anbieters und eines der größten Server-Lieferanten der Welt fällt die letzte Bastion im Intel-Inside-Imperium. Hintergrund für Dells strategischen Schwenk sind wohl die vergleichsweise schwachen Geschäftszahlen des ersten Quartals: Der Gewinn war fast um ein Fünftel eingebrochen. Auch hat das Unternehmen, seit Kevin Rollins im Juli 2004 als Chief Executive Officer (CEO) an die Stelle von Firmengründer Michael Dell trat, dreimal die selbst vorgegebenen Prognosen nicht erfüllt.

Andererseits hat Dell im zurückliegenden Geschäftsjahr 2005/06 immerhin 55,9 Milliarden Dollar eingenommen und damit das Vorjahresresultat um 14 Prozent übertroffen. Der Gewinn stieg um 17 Prozent auf 3,57 Milliarden Dollar.

Die Hinwendung zu AMD ist allerdings insofern bemerkenswert, als Dell früher immer seine exklusive Nutzung von Intel-Chips betont hatte. Der Einsatz der 64-Bit-Chips von AMD lässt auch deshalb aufmerken, weil Dell den Opteron-Prozessor laut Firmenchef Rollins bis Jahresende in Vier-Wege-Highend-Servern anbieten wird. Zwar wäre der Einsatz von AMD-CPU's in PCs in puncto Masse interessanter. Dass Dell aber in strategisch für Unternehmen wichtigeren Systemen auf die AMD-Prozessortechnik vertraut, kommt einem Ritterschlag gleich.

Wettbewerber wie Hewlett-Packard (HP), IBM oder Sun Microsystems bieten schon seit längerem Opteron-Server an. Das hat aus Sicht von Analysten zu Dells jüngsten Marktanteilsverlusten insbesondere bei Servern beigetragen. (jm) ♦

Outsourcing: Mut zum Kuhhandel

Die Fäden in der Hand, die Ziele im Blick und den Vertrag in der Schublade – so klappt es mit der Auslagerung.

VON CW-REDAKTEUR JOACHIM HACKMANN

Die Grundlage für erfolgreiche Outsourcing-Projekte schaffen die Anwenderunternehmen selbst, und sie besteht im Wesentlichen aus einer guten Vorbereitung mit eindeutig definierten Zielen und einer partnerschaftlichen Beziehung mit dem externen Dienstleister. Verträge, die zum Start eines Auslagerungsprojektes unterschrieben wurden, gelten im Alltagsgeschäft wenig. „Wenn Probleme auftreten, sollten die Partner eine einvernehmliche Lösung anstreben und bei Bedarf auch den Mut zu einem Kuhhandel haben“, empfahl Günter Weinrauch, CIO bei Premiere Fernsehen in München, auf dem „Executive Forum“ der COMPUTERWOCHE in Rottach-Egern am Tegernsee.

Vor hochkarätigen CIOs aus deutschen Anwenderunternehmen schilderte Weinrauch seine ersten Erfahrungen mit einem Auslagerungsprojekt, in dessen Zuge Premiere die gesamte IT insgesamt vier Dienstleistern übertragen hat: Den Großteil der IT verantwortet nun Atos Origin. Hinzu kommen die Spezialisten TDS für die SAP-Systeme, BT für die Call-Center-Anbindung und den Betrieb der Telefon-Eingangsportale sowie CreateCtrl,

Hier lesen Sie ...

- ◆ welche Outsourcing-Erfahrungen Premiere und E-Plus gemacht haben;
- ◆ warum Anwender großen Wert auf eine gute Partnerschaft legen;
- ◆ welche Probleme die Entfremdung von IT- und Fachabteilung bereitet;
- ◆ warum die Rückabwicklung nur eine theoretische Option ist.

ein auf Applikationen für die Programmplanung und -produktion fokussierter Anbieter. Zum Pragmatismus zählt der Premiere-Manager auch, ab und zu ein Auge zuzudrücken: „Wenn beim kleinen Anbieter drei Mitarbeiter das Unternehmen verlassen, bringt es wenig, auf die Einhaltung der SLAs zu pochen, das würde die Beziehung kaputt machen“, schilderte Weinrauch. „Von einem großen Anbieter darf man hingegen schnellen Ersatz erwarten.“

Der Pragmatismus erfordert allerdings auch die Fähigkeit, bewerten zu können, wie sich Defizite im IT-Servicebetrieb auf



Auf dem „Executive Forum“ der COMPUTERWOCHE diskutierten hochkarätige CIOs aus deutschen Anwenderunternehmen verschiedene Sourcing-Strategien. Joachim Depper, Head of IT bei E-Plus, schilderte seine Erfahrung mit der Steuerung von vier externen IT-Dienstleistern.

das Kerngeschäft auswirken. Bei Premiere steuern heute 20 IT-Experten die Service-Provider, wozu 125 interne Mitarbeiter und weitere rund 35 externe Fachkräfte den IT-Betrieb gewährleisten. Das eigene IT-Team steuert und kontrolliert die Dienstleister, soll sich aber nur sehr zurückhaltend in dessen Betrieb einmischen. Weinrauch nennt es das Prinzip der transparenten Blackbox: Ab und zu schaut die interne Mannschaft hinter die Kulissen des externen Partners, in der Regel überlässt sie jedoch ihm, wie er die vereinbarten Service-Levels erfüllt. „Kompetenz bei Einkauf, IT-Strategie und Architektur ist Voraussetzung, um mit dem Dienstleister auf Augenhöhe zu verhandeln“, betonte Weinrauch.

Übersetzer sind gefragt

Je tiefer der Outsourcer in das Geschäft der Anwenderunternehmen vordringt, desto wichtiger wird das Know-how der IT-Mannschaft, die im Haus bleibt, denn sie muss der starken Position des Partners im Unternehmen standhalten. „Deshalb muss der Auftraggeber unbedingt darauf achten, dass er die entsprechenden Fähigkeiten und Strukturen beibehält oder gar aufbaut“, warnte Peter Sany, CIO der Deutschen Telekom AG, Bonn. „Doch auch dem Outsourcer sollte an einem verhandlungsfähigen Partner gelegen sein.“

Eine wesentliche Aufgabe der nach dem Betriebsübergang im Haus verbleibenden IT-Abteilung ist nämlich, die Anfragen zwischen Fachbereichen und Service-Provider in die verein-

barten Bahnen zu lenken. Saßen vor der Auslagerung die IT-Experten und Anwender unter einem Dach und wurden vom gleichen Arbeitgeber bezahlt, bestimmen nach dem Betriebsübergang eindeutig definierte Servicevereinbarungen das Verhältnis. „Mit der Vertragsunterschrift fängt die Arbeit erst an: Wie erkläre ich einem Kostenstelleninhaber, dass er trotz Budget kein spezielles Notebook er-

»Ich hätte mich nicht getraut, einen Prozess-Verhau auszulagern.«

Günter Weinrauch, CIO bei Premiere

hält, da wir ausdrücklich keinen VIP-Service in der Outsourcing-Vereinbarung wollten?“, fragte etwa Joachim Depper, Head of IT bei E-Plus. „Nach eineinhalb Jahren Outsourcing-Erfahrung zeigt sich: Die Stressmomente nehmen zu.“

Die internen IT-Mitarbeiter bei E-Plus müssen künftig vermutlich viel übersetzen und vermitteln. „Die Fachbereiche müssen auch nach der Auslagerung ins Boot geholt werden“, beschrieb Depper die veränderte Situation.

Schätzen Sie Indien, Polen und Ungarn?

Diskussionen um Outsourcing, Offshore und Nearshore gibt es viele, Berichte über Auslagerungsprojekte auch. Die COMPUTERWOCHE möchte in Zusammenarbeit mit dem Marktforschungshaus Pierre Audoin Consultants (PAC) herausfinden, nach welchen Kriterien deutsche Unternehmen ihre IT-Services beziehen. Die „Trendanalyse Sourcing“ soll Aufschluss darüber geben, welche Aufgaben sich in Niedriglohnländern auslagern lassen, welche vor Ort betrieben werden und welche Services Anwender lieber in ihrer eigener Verantwortung wissen. Die Umfrage finden Sie unter www.pac-online.com.

men.“ Die fortschreitende Arbeitsteilung fand ihre Fortführung in der Ausgründung von IT-GmbHs und dem Outsourcing, den vorläufigen Höhepunkt erfährt sie nun im Offshoring, dem Auslagern von IT-Service in entfernte Länder. „Die Sprachgrenze verläuft nicht zwischen Deutschland und Indien, sondern zwischen IT- und Fachabteilung“, behauptete Rupp.

Leistungsfähigkeit einschätzen

E-Plus-Manager Depper ist dennoch überzeugt, den richtigen Weg beschritten zu haben. In einigen Details hakt es zwar – beispielsweise hat sich der Mobilfunknetzbetreiber mit seinem Outsourcing-Partner auf ein Kostensenkungsprogramm geeinigt, das so streng ausgefallen ist, dass es dem Anbieter kaum noch Raum für Innovationen lässt –, doch ohne einen Outsourcer hätte E-Plus wichtige Veränderungen in der IT nicht stemmen können. „Eine Betrachtung der Leistungsfähigkeit unserer internen IT ergab: Wir haben zwar viele kleine Vorhaben gut umgesetzt, aber keine großen IT-Projekte betrieben. Ein beschleunigter Veränderungsprozess war daher nur mit einem externen Lieferanten möglich“, so Depper.



Peter Sany, CIO der Telekom: „Strategisch überlegtes und gut gemanagtes Outsourcing ist eine wirkliche Win-win-Situation.“

Trotz ihres relativ geringen Alters kann die interne IT-Abteilung von E-Plus nämlich auf eine wechselvolle Geschichte zurückblicken. Nach der Unternehmensgründung von E-Plus im Jahr 1994 lautete der Auftrag zunächst ganz einfach, Telefonrechnungen zu verschicken. Das rasante Kundenwachstum und der New-Economy-Hype bescherten der internen IT dann vor allem die Aufgabe, mit der schnellen Erweiterung des Angebotsportfolios von E-Plus Schritt zu halten. Mit dem Trend zum Prepaid-Handy machten vor al-

lem Hardwarehersteller gute Geschäfte mit E-Plus. Unterm Strich wuchs die IT so schnell und ungeordnet, dass die IT-Architektur kaum noch zu überschauen war: Die IT-Landschaft wurde zu starr und konnte die neue Multimarken-Strategie des Mobilfunkkonzerns mit den vier Angeboten E-Plus, Base, Simyo und AyYildiz nicht weiterhin zuverlässig unterstützen.

Den Schlüssel zum erfolgreichen Outsourcing vermutet Depper in der klaren Zieldefinition. Die lautet bei E-Plus: Innovationszyklen verkürzen und Qualität verbessern. Erst an dritter Stelle folgt der Wunsch nach geringeren Kosten. „Um dies zu erreichen, mussten wir vor allem die Komplexität der IT reduzieren“, schildert Depper das mit den Fachabteilungen abgestimmte Vorhaben.

Wenngleich externe Hilfe beim Umbau der IT erforderlich ist, geben die Anwender die Kontrolle über dieses Projekt ungenau aus der Hand. Nur wer selbst die Fäden in der Hand hält, kann das Vorhaben in die gewünschten Bahnen lenken. „Outsourcing hilft, die Prozesse zu definieren und die Prozessstrukturen zu klären. Oft sind Unternehmen aus politischen Gründen gar nicht in der Lage, ihre IT selbst zu bereinigen“, beschrieb Hubert Österle, Direktor des Instituts für Wirtschaftsinformatik an der Hochschule St. Gallen, das Dilemma vieler Firmen. Solchen IT-Abteilungen fehlen die Macht, das Geld, das Wissen und die Flexibilität, um Änderungen selbst herbeizuführen, und damit starten sie unter denkbar schlechten Voraussetzungen in ein Auslagerungsprojekt.

Outsourcing-Potenzial heben

„Lagern Sie niemals ein Problem aus“, mahnte etwa Sophist-Geschäftsführerin Rupp. „Der Fehlschlag wird dadurch zwar billiger, aber wesentlich wahrscheinlicher.“ Vorsichtige Distanz zu den Angeboten von IT-Dienstleistern, gern auch ungeordnete IT-Landschaften zu übernehmen und im Kundenauftrag in einen ordentlichen IT-Betrieb zu überführen, wahrt auch Premiere-Manager Weinrauch: „Ich hätte mich nicht getraut, einen Prozess-Verhau auszulagern.“

Weinrauch zeigte sich überzeugt davon, dass sich eine gut aufgestellte interne IT durch das gezielte Outsourcing weiter verbessern kann. „Man sollte das Potenzial eines Auslagerungsvorhabens nicht verschenken“, lautete sein Ratschlag. Outsour-

cer haben Erfahrungen mit erprobten Abläufen in anderen Unternehmen, verfügen über Experten mit speziellem Fachwissen, können Skaleneffekte etwa im Dauerbetrieb in die Waagschale werfen und erzielen bessere Bedingungen im Einkauf.

Um dieses Leistungsvermögen heben zu können, gehen An-

wender und Anbieter zumeist lange Partnerschaften ein.

Win-win-Situation anstreben

Zwar gibt es den Trend zu kürzeren Vertragslaufzeiten, doch gelten die vor allem dort, wo Commodity-Dienste betrieben werden und in der Regel verlängern sich diese Abkommen automa-

tisch. Auslagerungsprojekte werden nicht gestartet, um sie bald wieder zu beenden. „Outsourcing ist ein fragiles Gebilde und hängt stark von den handelnden Personen ab“, schilderte Depper. „Beide Parteien betreten zum Teil dünnes Eis.“ Ein vorzeitiges Ende, darin waren sich alle Referenten einig, könne keine der

Vertragsparteien anstreben. Solange sich die Partner auf Augenhöhe begegnen, sei in der Regel auch eine einvernehmliche Lösung für alle Probleme zu finden. Telekom-CIO Sany zeigte sich überzeugt davon, dass „strategisch überlegtes und gut gemanagtes Outsourcing eine wirkliche Win-win-Situation ist“. ♦

WELCHE SPEICHERSYSTEME SIE AUCH NUTZEN – FÜR HP SEHEN SIE ALLE GLEICH AUS.

Unterschiedliche Speichersysteme? Für uns macht es keinen Unterschied. Denn die HP Storage Essentials konsolidieren Ihre heterogene Speicher-Infrastruktur in einer einzigen Konsole – und Sie müssen Ihre Hardware noch nicht einmal anpassen. Da HP Storage Essentials auf offenen Standards wie SMIS aufgebaut sind, kommen sie mit Speicherlösungen von jedwedem Anbieter zurecht, der diese Standards ebenfalls unterstützt. Und können dadurch die heterogene Speicherlandschaft immer auf die gleiche Weise erkennen, überwachen, steuern und davon Reports generieren. Somit sind Sie in der Lage, Ihr SAN, NAS und DAS von zentraler Stelle aus zu managen – mit uneingeschränkter Transparenz und Sicherheit. Und mit dem Vorteil, Ihre Mitarbeiter nur einmal schulen zu müssen. Optimieren Sie Ihre heterogene Speicherumgebung – wir unterstützen Sie dabei.

HP STORAGE ESSENTIALS. DIE UNIVERSELLE LÖSUNG FÜR DAS MANAGEMENT IHRER SPEICHERSYSTEME.



Mehr zum Thema

www.computerwoche.de/go/573582: Sourcing: Die Strategie ist das A und O;

[555256](#): Wo Outsourcing-Projekte haken;

[573819](#): Wohl durchdacht auslagern.

ANRUFEN **01805/37 74 99** (0,12 EUR/Min.)

KLICKEN www.hp.com/de/storageessentials/go

