

COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



FUSSBALL

Wer wird Weltmeister?

CIOs und CEOs haben der CW ihren WM-Favoriten verraten. Sie setzen beileibe nicht alle auf Deutschland. **SEITE 10**



BLADE-VERGLEICH

IBM knapp vor FSC

Der Unterschied ist denkbar knapp, aber im CW-Test hat das Blade von IBM etwas besser abgeschnitten als das von Fujitsu-Siemens. **SEITE 25**



SERVICE

Provider an der Kandare

Lünendonk-Geschäftsführer Hartmut Lürßen sieht den Zentraleinkauf verstärkt IT-Services beschaffen – für Anbieter wird es schwerer. **SEITE 42**



COMPUTERWOCHE TV

Thomas Siekmann, CIO Herforder Brauerei
CIOs müssen sich dem Wandel stellen

- ◆ **Acer Travelmate 8204**
CW-TV zeigt, ob die inneren Stärken dem äußeren Schein des schicken Notebooks entsprechen.
- ◆ **Sisserlingers Globalisierungskritik**
Der Meisterfrisör schimpft auf die IT-Anbieter mit Dritte-Welt-Phantasien.

ZAHL DER WOCHE

32 000 **Arbeitsplätze**, davon 10 000 Beamtenstellen, will die Deutsche Telekom bis Ende 2008 abbauen, um ihre Betriebskosten zu senken. Zumindest bei den Staatsdienern sind die Bonner ihren Sparzielen nun ein Stück näher gekommen. Die Bundesregierung verabschiedete ein Gesetz, wonach die Telekom als Nachfolgeunternehmen der Post die Zahl ihrer Beamten aus der Zeit vor der Privatisierung über Vorruhestandsregelungen reduzieren und so den geplanten Personalabbau sozialverträglich gestalten kann.

SAP braucht neue Umsatzquellen

Die Unternehmen sucht nach Strategien, um sich auch nach ESA behaupten zu können.

Mit dem Abschluss der Enterprise-Services-Architecture-Roadmap (ESA) im nächsten Jahr soll erst einmal Ruhe einkehren, kündigte SAP-Chef Henning Kagermann auf der Kundenveranstaltung Sapphire in Paris an. Dann gelte es für die Anwender, alle Möglichkeiten einer Service-orientierten Architektur auszuschöpfen.



Henning Kagermann: Nach ESA erstmal Ruhe.

Voraussetzung dafür ist ein Mysap-Vertrag. Bis 2009 will der Softwarekonzern die Unterschriften fast aller Kunden eingesammelt haben. Doch während ein starkes Neukundengeschäft in Amerika und Asien die SAP-Verantwortlichen beruhigt schlafen lässt, treiben in Europa hauptsächlich Upgrades bestehender R/3-Verträge das Lizenzgeschäft. Sind die Migrationen über die Bühne, muss SAP neue Einnahmequellen erschließen.

Als eine davon soll einmal mehr der Mittelstand fungieren. Mit neuen Branchenlösungen hofft SAP endlich auf den lang ersehnten Erfolg in diesem Marktsegment. Außerdem wollen die Walldorfer mit zusätzlichen Funktionen und neuen User Interfaces weitere Nutzer innerhalb der Bestandsklientel ködern.

Welche Kosten damit auf die Anwender zukommen, darüber schweigt die SAP-Führung beharrlich. Obwohl die Freigabe angekündigter Produkte wie „Duet“ für eine engere Verzahnung zwischen Office und SAP-Backend unmittelbar bevorsteht, will Walldorf nichts über Preise und die von den Analysten angemahnten neuen Lizenzmodelle verraten. Ob der Hersteller mit dieser Strategie zusätzliche Nutzerschichten erschließen kann, ist zweifelhaft. (Ausführlicher Bericht siehe Seite 14.) (ba) ◆



DIESE WOCHE

Start frei für Triple Play

Deutsche Telekom und andere Carrier bieten inzwischen TV, Internet und Telefon aus einer Leitung. Die Anbieter hoffen so, ihre rückläufigen Umsätze aus der Festnetztelefonie halbwegs auszugleichen. Doch auch Anwenderunternehmen profitieren davon. **Thema der Woche SEITE 6**

Malware verschlüsselt Daten

Experten zufolge sind mehrere gefährliche Schädlinge im Umlauf, die das Auslesen von Daten mit Kryptotechnik verhindern. Die Urheber versuchen, die Besitzer der Daten zu erpressen. **Nachrichten SEITE 12**

Verklagt Adobe Microsoft?

Adobe wehrt sich mit Händen und Füßen dagegen, dass Microsoft es in seiner neuen Office-Suite ohne Aufpreis ermöglicht, Dateien als PDF zu speichern. **Nachrichten SEITE 12**

Novell verpasst die Wende

Aufgrund enttäuschender Prognosen strafen Aktionäre den Netzwerkanbieter trotz eines soliden Quartals ab. **Börse SEITE 16**

Telekom unterstützt Schambachs Firma

Die Deutsche Telekom und Demandware, das neue Unternehmen von Inter-shop-Gründer Stephan Schambach, haben eine weitreichende Kooperation vereinbart. Unter anderem hat sich T-Venture, der Investment-Arm der Deutschen Telekom, über seinen „T-Systems Venture Fund“ an Demandware beteiligt. Diese Investition, deren Volumen nicht genannt wurde, war Teil einer auch von anderen Investoren bestrittenen Finanzierungsrunde über insgesamt zwölf Millionen Dollar. (ajf) ◆

Sun streicht bis zu 5000 Stellen

CEO Jonathan Schwartz kündigt Restrukturierung an.

Ein Monat nach seinem Amtsantritt reagiert der neue Sun-Chef auf die anhaltende Kritik von Investoren. Ein breit angelegtes Sparprogramm soll das Unternehmen dauerhaft aus den roten Zahlen führen. In den kommenden sechs Monaten will Schwartz zwischen 4000 und 5000 Arbeitsplätze abbauen. Das entspricht einer Verkleinerung der Belegschaft um elf bis 13 Prozent. Finanzielle Entlastung sollen auch der Verkauf von Immobilien und Änderungen im Produktportfolio bringen. Unterm Strich hofft das Management auf jährliche Einsparungen zwischen 480 und 590 Millionen Dollar. Inwieweit die deutsche Toch-

tergesellschaft mit ihren rund 1800 Mitarbeitern davon betroffen ist, konnte der US-amerikanische Konzern noch nicht beantworten. Nach dem Platzen der Internet-Blase verlor Sun jedes Jahr Geld oder fuhr nur minimale Gewinne ein, der Jahresumsatz schmolz seit 2001 von 18,7 Milliarden Dollar auf elf Milliarden Dollar. Vor diesem Hintergrund forderten Finanzanalysten bereits von Schwartz' Vorgänger Scott McNealy einen drastischen Personalabbau. Um langfristig profitabel zu arbeiten, müsse sich das Unternehmen von mindestens 10 000 Mitarbeitern trennen, lautete eine Empfehlung. **Fortsetzung auf Seite 4**





Wettbewerb um T-City 17

Telekom-Chef Kai-Uwe Ricke sucht die Stadt mit den innovativsten Ideen für Projekte, die sich mit Breitbandservices umsetzen lassen.

E-Mails droht der Spam-Kollaps 22

Elektronischer Werbemüll ist nicht nur lästig und teuer, sondern eine ernst zu nehmende Bedrohung für die IT. Doch Unternehmen können sich schützen.



Funktechniken für jeden Zweck 30

Über die Zukunft der WLANs wird diskutiert. Vor allem über die Frage, wie sie sich gegenüber neuen Funkverfahren behaupten können.



NACHRICHTEN

Wort des Monats 5
Ohne XML geht praktisch gar nichts mehr. Kein Wunder, dass es der meistgebrauchte IT-Begriff im Monat April war.

IBM verbindet Suche mit BI 11
Der „WebSphere Content Discovery for Business Intelligence“ kann neben unstrukturierten Daten auch BI-Systeme durchsuchen.

Equant wird Orange 13
France Telecom hat angekündigt, die Marke Equant aufzugeben. Die Datendienstleistungen sollen künftig unter dem Namen Orange weltweit angeboten werden.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

Zwischen ERP und Produktion 18
Manufacturing-Execution-Systeme schließen den Regelkreis zwischen Produktion und ERP-Systemen.

Ohne Virtualisierung keine SOA 21
Wie sich Speicherarchitekturen serviceorientiert aufbauen lassen, haben Experten auf der COMPUTERWOCHE-Fachkonferenz Storage Solutions diskutiert.

Windows-Betrieb mit Ever Run 24
Marathon Technologies ergänzt seine Hochverfügbarkeitslösung „Ever Run“ für Windows-Server um eine abgespeckte Version, die gegen herkömmliche Cluster-Lösungen antreten soll.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

PRAXIS

Blades: IBM knapp vor FSC 25
Die Blade-Server Primergy „BX600“ von FSC und IBMs „Blade Center“ lieferten sich im COMPUTERWOCHE-Test ein Kopf-an-Kopf-Rennen.

Die Facetten des IT-Service 28
Wer einen IT-Service korrekt aufsetzen will, kommt um eine Analyse der Subprozesse nicht herum.

IT-STRATEGIEN

Bezahlen mit dem Handy 38
Derzeit sammelt die Hanauer Straßenbahn AG erste Erfahrungen mit „Near Field Communication“. Die Technik könnte das Thema Mobile Payment neu beleben.

Geschäftsprozess-Management 40
Was bei der Einführung des Business Process Management (BPM) zu beachten ist, fasst Tim Dooley von der Bank of America zusammen.

RFID gegen falsche Arznei 41
Im Universitätsklinikum Jena sorgen Funkchips dafür, dass die Patienten auf der Intensivstation die richtigen Medikamente bekommen.

IT-SERVICES

Service-Provider an der Kandare 42
Die Beschaffung von IT-Diensten ist zunehmend Aufgabe des zentralen Konzerneinkaufs. Die IT-Chefs begrüßen das.

Der BPO-Markt gewinnt an Fahrt 43
Die Zahl der Auslagerungs-Deals hat im vergangenen Jahr gegenüber 2004 um 33 Prozent zugelegt. IDC rechnet weiter mit Zuwächsen.

JOB & KARRIERE

Wenn alle wie ein Gehirn arbeiten 44
Das Problem ist groß, das Wissen um die Lösung ist in verschiedenen Köpfen verteilt. Wie Firmen ihre Mitarbeiter so vernetzen können, dass sie binnen drei Tagen eine gemeinsame Lösung finden, erklärt Professor Fredmund Malik.

IT-Industrialisierung hilft Freiberuflern 46
Das Modell der reduzierten Fertigungstiefe aus der Automobilindustrie wird sich auch in der IT-Branche durchsetzen – das bedeutet in Zukunft mehr Chancen für Freiberufler.

SCHWERPUNKT

Was bringen die neuen WLANs? 32
Drahtlose Netze nach dem Standard 802.11n stoßen in neue Leistungsbereiche vor und sind mit erweiterter Sicherheit für den Einsatz in Unternehmensnetzen interessant.

WLANs richtig absichern 34
Mit dem IEEE-Standard 802.11i lassen sich lokale drahtlose Netze professionell absichern.

STANDARDS

Impressum 41
Stellenmarkt 47
Zahlen – Prognosen – Trends 50

COMPUTERWOCHE.de

HOTTOPICS

- Was verdienen IT-Mitarbeiter?
- SAP geht mit ESA auf die Zielgerade
- Das ungeliebte Kind E-Mail-Archivierung



Das große Tippspiel zur WM
Tippen Sie die Ergebnisse der Spiele zur Fußball-Weltmeisterschaft 2006. Nehmen Sie außerdem an unserem Weltmeister-Sonderspiel teil und gewinnen Sie bis zu 500 Euro unter www.computerwoche.de/wm-spiel/

In der IT-Branche rumort es

Die Hersteller spüren, dass sie etwas tun müssen. Um das von der Börse geforderte Tempo zu halten, arbeiten gerade die großen Anbieter auf Veränderungen hin. Das reicht von neuen Geschäftsstrategien bis hin zu Akquisitionen. Lesen Sie mehr im Branchenmonitor (für Premium-Abonnenten gratis) unter www.computerwoche.de/553333

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 Absaugereinheiten 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. 54334t
Tel: 0800 10 10067
Fax: 089 51417-100

MENSCHEN

1&1 wirbt Projekt-Manager von Arcor ab



Als neuer Vorstand für das Produkt-Management soll Robert Hoffmann unter anderem die Markteinführung neuer Mobility-Produkte vorantreiben, gab der zweitgrößte deutsche DSL-Anbieter bekannt. Der 36-Jährige kommt vom Konkurrenten Arcor, wo er acht Jahre lang als Bereichsleiter für das Projekt-Management tätig war. Laut 1&1 trug Hoffmann zuletzt wesentlich zum Erfolg im Privatkundengeschäft bei, durch den die Vodafone-Tochter inzwischen auf den dritten Rang der deutschen DSL-Anbieter vorgerückt ist.

Micro Focus ernennt neuen CEO

Nach dem überraschenden Rücktritt von Firmenchef Tony Hill Ende Februar übernimmt Stephen Kelly (Foto) bei dem Cobol-Tool-Anbieter Micro Focus das Ruder. Der 44-jährige Brite verfügt über langjährige Erfahrung im Softwaregeschäft. Bevor er im Februar als CEO und Präsident von Chordiant zurücktrat, arbeitete er neun Jahre in verschiedenen Management-Positionen bei dem Anbieter von CRM-Software. Davor war Kelly knapp zehn Jahre auf leitenden Posten bei Oracle tätig, wo er für vertikale Märkte verantwortete.



RWE-CIO wird Chef der IT-Tochter



Chittur Ramakrishnan übernimmt ab Anfang 2007 die Leitung des internen Dienstleisters der RWE-Gruppe. Der 55-Jährige löst den Vorstandsvorsitzenden Egbert Pottgießer ab, der in den Ruhestand geht. Ramakrishnan hat mehr als 30 Jahre auf verschiedenen Positionen im Siemens-Konzern gearbeitet. Bis 2003 war er Mitglied der Leitung Corporate Information and Knowledge Management der Siemens AG.

McAfee entlässt seinen Chefsyndikus

Der oberste Firmenjurist Kent Roberts soll im Jahr 2000 in „Unregelmäßigkeiten“ verwickelt gewesen sein, die der IT-Sicherheits-Spezialist nun bei einer internen Untersuchung der Vergabepaxis von Optionsscheinen entdeckt habe. McAfee zählt zu den rund zwei Dutzend Firmen, die die US-Börsenaufsicht SEC ins Visier genommen hat. Den Unternehmen wird vorgeworfen, sie hätten die Zuteilung von Aktienoptionen für Manager und andere verdiente Mitarbeiter jeweils so umdatiert, dass die Begünstigten ihre Anteile zu einem möglichst niedrigen Preis erwerben konnten.

Microsoft: Zwei für einen



Wie Microsoft bekannt gab, leitet Antoine Leblond (links) ab sofort als Corporate Vice President der neu gegründeten Office Productivity Applications Group die Entwicklung der wichtigsten Client-Büroanwendungen wie World, Excel oder Outlook. Kurt DelBene (rechts) wiederum soll sich als Chef der Office Business Platform Group um die Weiterentwicklung von Collaborati-on-Produkten der Office-Reihe kümmern. DelBene und Leblond ersetzen den früheren Senior Vice President für Office, Steven Sinofsky. Diesen hatte Microsoft-CEO Steve Ballmer im März in die Betriebssystem-Sparte berufen, um die Entwicklung von Windows Vista voranzutreiben.

Personalmitteilungen bitte an Menschen@Computerwoche.de

Kolumne

Kaum ist der Alte weg...

Dies ist die dritte Kolumne über Sun in kurzer Folge. Das hat weder mit übertriebener Liebe für dieses Unternehmen noch mit überzogener Kritik zu tun. Der Server-Anbieter und Java-Erfinder sorgt einfach in letzter Zeit für jede Menge Schlagzeilen (siehe Seite 1). Es ist erst gut vier Wochen her, dass Jonathan Schwartz das Ruder von Scott McNealy übernommen hat, und schon werden bei Sun die Weichen anders gestellt. Eine der ersten Aktionen des ehemaligen McKinsey-Mannes war die Ankündigung von Entlassungen. 4000 bis 5000 Mitarbeiter sollen gehen.

Mit dieser Aktion reagiert Schwartz auf Kritik der Aktionäre, die schon McNealy dazu aufgefordert hatten, die Belegschaft drastisch zu reduzieren, um die Kosten des Anbieters in den Griff zu bekommen. Warum er sich bis zum Schluss weigerte, Entlassungen vorzunehmen, hat Schwartz' Vorgänger nie explizit gesagt, nur etwas nebulös vom Kapital gesprochen, dass die Mitarbeiter darstellten. Man könnte jetzt sentimental fragen, ob McNealy der letzte Boss in der Hightech-Branche war, der so dachte und sich immer wieder gegen eine zu starke Einflussnahme der Investoren gewehrt hat. Letzteres hat ihn schließlich seinen Job gekostet. Aber für Rückschau ist kaum Zeit.

Bleibt die Frage nach den Optionen für Sun. Die Entlassungen bringen nur Entlastung auf der Kos-



Christoph Witte
Chefredakteur CW

tenseite. Neuen Umsatz kreieren solche Maßnahmen nicht. Im Gegenteil, sie verunsichern die Kunden, die befürchten müssen, dass sie nicht mehr so gut unterstützt werden und dass die von ihnen eingesetzten Produkte eventuell nicht weitergeführt werden. Sun versucht nun erneut, die Java-Karte zu spielen und im SOA-Umfeld mit einem laut eigener Darstellung kompletten Open-Source-Stack zu reüssieren. Diese Idee verspricht zusätzliche Serviceeinnahmen, die Sun gut gebrauchen kann. Aber Sun geht mit dieser Ausrichtung ein ho-

hes Risiko ein. Kann Schwartz die stark auf das Hardwaregeschäft ausgerichtete Organisation auf Software- und Servicegeschäft trimmen und im Server-Business gleichzeitig weiter wachsen? Akzeptieren die Anwender neben den großen Infrastrukturanbietern, IBM, Microsoft, Oracle und SAP einen weiteren, der dazu noch auf ein anderes Geschäftsmodell setzt? Und wenn, reichen die zusätzlichen Umsätze, um Sun nachhaltig aus der Krise zu führen? Letztere ist für Schwartz die Eine-Milliarde-Dollar-Frage. Seine Investoren jedenfalls werden ein Nein nicht akzeptieren.

Diese Kolumne finden Sie auch im Blog der COMPUTERWOCHE unter blog.computerwoche.de. Dort können Sie Ihre Meinung abgeben und sofort veröffentlicht. Wir freuen uns auf Ihren Kommentar.

Sun streicht bis zu 5000 Stellen

Fortsetzung von Seite 1

Sun-Mitgründer McNealy wehrte sich stets gegen solche Maßnahmen; auch Schwartz äußerte sich anfänglich zurückhaltend: „Ich kenne kein Unternehmen, das durch Sparmaßnahmen gewachsen ist“, erklärte der frisch gekürte CEO noch Mitte Mai auf Suns Entwicklerkonferenz JavaOne in San Francisco. Zu diesem Zeitpunkt feilte der erst kürzlich zurückgekehrte Finanzchef Michael Lehman längst am Masterplan für die Restrukturierung.

Geld für neue Techniken

Dieser sieht unter anderem mehr Investitionen in zukunfts-trächtige Techniken vor, zugleich wollen sich die Kalifornier von Produkten und Entwicklungsprojekten trennen, die nicht zum Kerngeschäft gehören. Langfristig sollen die Maßnahmen Sun

einen jährlichen Umsatzzuwachs um zehn Prozent beschere-n. Zu den Hoffnungsträgern im Portfolio zählt Schwartz unter anderem die Spar-basierenden Hochleistungs-Server vom Typ „Niagara“.

Konsequenzen für Kunden offen

Weitgehend offen ist bislang, mit welchen Konsequenzen die Kunden von Sun Microsystems rechnen müssen. In einer Telefonkonferenz sprach Schwartz davon, das Produktportfolio zu vereinfachen, ohne dabei ins Detail zu gehen. Sun werde sich auf das Schlüsselthema Network Computing und damit verbundene Techniken konzentrieren. Für Kunden ändere sich kaum etwas. „Es gab nur sehr wenige Informationen, die uns eine gründliche Analyse der Auswirkungen auf Suns Produkte erlauben wür-

den“, kritisierte Gartner-Analyst Paul McGuckin. Sun-Kunden, die auf bestimmte Produkte angewiesen sind, sollten sich deren Weiterentwicklung schriftlich garantieren lassen.

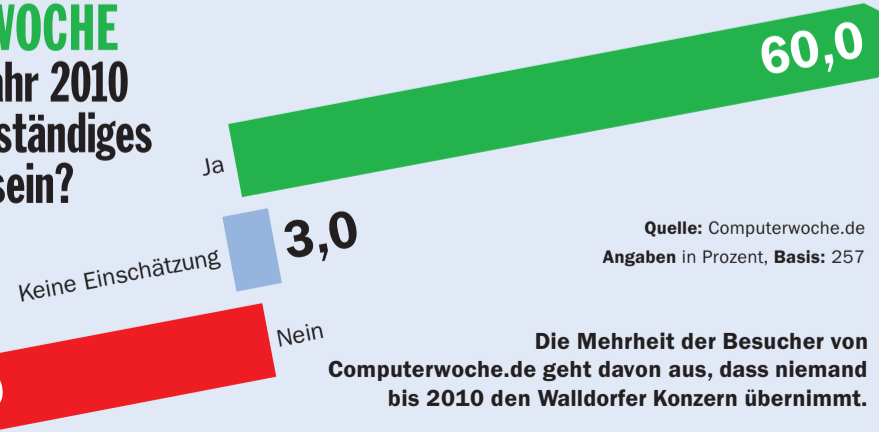
Als Beispiel nannte er den von Schwartz angekündigten Server „Thumper“, der zugleich als Speichersubsystem positioniert werden soll. Dies könne bedeuten, dass Sun die Weiterentwicklung älterer Raid-Speichersysteme zurückfährt. (wh) ◆

Mehr zum Thema

www.computerwoche.de

- 576622:** Sun: Entlassungen bahnen sich an;
- 576282:** Sun legt Server-Sparten zusammen;
- 575326:** Sun-Chef McNealy gibt das Zepter ab.

FRAGE DER WOCHE
Wird SAP im Jahr 2010
noch ein eigenständiges
Unternehmen sein?



Intel: Teilweise Abkehr vom Kommunikationsgeschäft

Der Chipmarktführer will sich von Zukäufen, die ihn vom PC-Business unabhängiger machen sollten, wieder trennen.

Betroffen sein könnten nach einem Bericht der „San Jose Mercury News“ insbesondere Sparten, die der weltgrößte Halbleiterhersteller während des Dotcom-Booms teuer zugekauft hatte, um seine häufig bemängelte Abhängigkeit vom Computergeschäft zu verringern. Allerdings hatten sich diese Bereiche unter Intels Ägide dann wenig erfreulich entwickelt.

Verkauf von Xscale und Netzchips?

Loswerden möchte der im Kerngeschäft unter wachsendem Druck stehende Konzern wohl seine so genannten Application Processors für Smartphones („Xscale“) und seine Chips für Netzgeräte. Insidern zufolge gab es dazu bereits Verhandlungen mit anderen Chipbauern sowie Finanzdienstleistern. Die Wahrscheinlichkeit eines Verkaufs wollte ein Intel-Sprecher gegenüber dem „Wall Street Journal“ nicht kommentieren.

Konzernchef Paul Otellini hatte Ende April eine gründliche dreimonatige Analyse des Geschäfts angekündigt, deren Ziel eine Restrukturierung und Größenanpassung zwecks Umsatzwachstum und Steigerung der Profitabilität sein soll. Intels Bruttomarge hatte im ersten Quartal unter der seines Konkur-



Paul Otellini: „In dem großen System von einer Milliarde Mobiltelefonen pro Jahr sind wir immer noch ein Nischen-Player.“

renten AMD gelegen – was im langjährigen Wettbewerb beider Firmen selten vorkam.

In der Vergangenheit war Intel oftmals vorgeworfen worden, es sei zu abhängig von der PC-Industrie. Der Konzern versuchte, dem durch Übernahmen zu begegnen. Im März 1999 übernahm er den Netzchiphersteller Level One Communications für Aktien, die damals 2,2 Milliarden Dollar wert waren; im Oktober gleichen Jahres folgte der Zukauf von DSP Communications für 1,6 Milliarden Dollar.

Das Kommunikationsgeschäft lief aber seither schlecht. Im Geschäftsjahr 2004, als letztmals separate Zahlen für die Sparte ausgewiesen wurden, verursachte

der Bereich bei fünf Milliarden Dollar Umsatz einen operativen Verlust von 791 Millionen Dollar. Speziell bei Prozessoren für Mobiltelefone verfehlte Intel seine Ambitionen. Inzwischen setzt das Unternehmen statt Smartphones verstärkt auf tragbare Minirechner („Ultra-Mobile PC“), die mit normalen CPUs arbeiten.

„In dem großen System von einer Milliarde Mobiltelefonen pro Jahr sind wir immer noch ein Nischen-Player – und das mögen wir nicht“, erklärte Otellini im vergangenen Monat auf der Hauptversammlung von Intel. Seine Firma werde sich daher verstärkt auf die kürzerfristigen Wachstumschancen der Computerwelt fokussieren.

Fokussierung liegt im Trend

David Helfrich, Managing Director der Venture-Buyout-Firma Garnett & Helfrich, sieht bei Hightech-Firmen generell einen Trend zu stärkerer Fokussierung und Trennung von Akquisitionen aus der Internet-Ära. Die Unternehmen müssten „ihre Vermögenswerte und ihre Geschäfte neu ausrichten“, erklärte der Finanzmagnat, der sich mit seiner Firma darauf spezialisiert hat, Teile aus Unternehmen herauszukaufen und eigenständig aufzustellen. (tc) ◆

CW-Ranking: XML ist der Top-IT-Begriff im April

Gemeinsam mit Factiva präsentiert CW die in der Presse am meistgenannten IT-Begriffe.

Die großen IT-Konzerne setzten auch im April auf XML und versuchen, ihre Technologien fit für den Wettbewerb zu machen.

Drahtlos voll im Trend

Die Nachberichte zur CeBIT verhalten dem Begriff „Wireless-Technologien“ im April zu Rang zwei in unserem Ranking. Vor allem die Trendthemen Wireless LAN, Bluetooth und RFID waren in den Schlagzeilen zu finden.

Das quelloffene Betriebssystem Linux hat sich im April den dritten Platz des COMPUTERWOCHE-Index gesichert. Ein häufig erwähntes Thema war die Vorstellung der „Linux Standard Base 3.1“.

Der Begriff Suchmaschine schaffte es auf Platz vier. Wie kaum anders zu erwarten, beherrschte vor allem Google die Schlagzeilen. Google stellte im

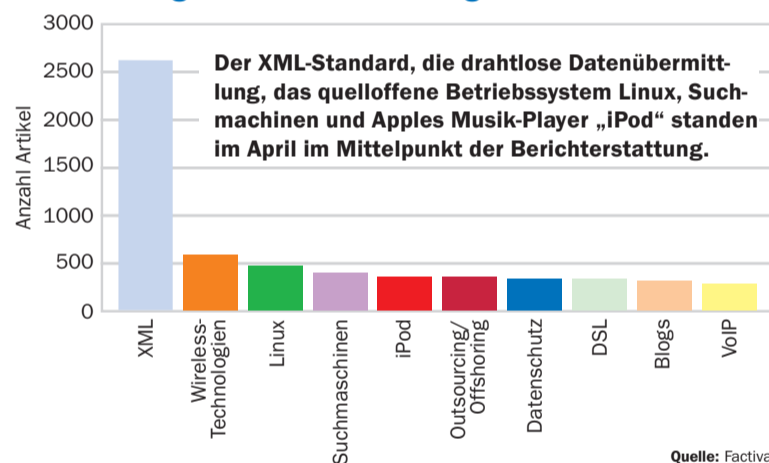
April seinen kostenlosen Online-Termin kalender „Google Calendar“ vor. Alle, die einen Google-Account besitzen, können damit online Termine verwalten und mit anderen Google-Nutzern abgleichen.

iPod oder nicht?

Platz fünf der meistgenannten IT-Begriffe geht an den MP3-Player iPod von Apple. Jedoch war das Thema, das die Medien bezüglich des iPods beschäftigte, weniger erfreulich als die Platzierung selbst. Denn Microsoft-Geschäftsführer Steve Ballmer glaubt daran, dass eine neue Generation von Mobiltelefonen die Vormachtstellung des Musik-Players von Apple brechen wird. (lex) ◆

www.computerwoche.de/
treffpunkt/cw-rankings/

Diese IT-Begriffe machten Schlagzeilen



Google komplettiert Alternative zu Microsoft-Office im Web

Mit einem über den Browser zugänglichen Spreadsheet erhöht der Suchmaschinenbetreiber erneut den Druck auf Microsoft.

Google stellt seine Tabellenkalkulation zunächst im Rahmen seines virtuellen Experimentierkastens Google Labs (labs.google.com) zur Verfügung. Interessierte Nutzer sollen sukzessive Zugriff auf den Web-Service erhalten. Dieser beherrscht den Import und Export von Rechenblättern in den Formaten Microsoft Excel (.xls) und Comma Separated Values (.csv), so dass auch eine Offline-Bearbeitung möglich ist.

Die Dateien von „Google Spreadsheets“ werden auf Servern des kalifornischen Suchriesen gespeichert. Sie können von mehreren Nutzern gleichzeitig bearbeitet werden, die sich da-

bei in einem Chat-Fenster austauschen können. Die anfängliche Version beherrscht aber noch keine ausgefeilteren Features wie die Erzeugung von Grafiken oder Drag und Drop von Daten.

Weitere Konkurrenz für Office

Mit der neuen Lösung bietet Google ein weiteres Konkurrenzprodukt zu Microsofts Desktop-Bürosuite Office – auch wenn der Suchmaschinenbetreiber den Wettbewerb mit Excel herunterspielt. „Ich sehe beide als Ergänzung zueinander“, wiegelte Jonathan Rochelle ab, der für Google Spreadsheets zuständige Produkt-Manager. „Ich weiß,

dass viele Nutzer beide verwenden werden.“ Im März hatte Google bereits die Firma Writely übernommen, die eine Web-basierende Textverarbeitung anbietet. Außerdem lassen sich mit Google Mail und Calendar viele Funktionen von Outlook erledigen.

Tabellenkalkulationen als Web-Service, auch mit Sharing-Funktionen, gibt es bereits mehrere – zum Beispiel Wikical vom Spreadsheet-Erfinder Dan Bricklin, Jotspot, iRows oder Numsum. Und Microsoft könnte im Rahmen seiner „Live“-Initiative künftig Office ins Web hieven, auch wenn dafür noch keinerlei offiziellen Pläne existieren. (tc) ◆

Oracle kauft Demantra

Mit der jüngsten Akquisition stärkt der Datenbank-anbieter sein SCM-Angebot.

Die Oracle-Verantwortlichen haben die Übernahme des Supply-Chain-Management-Anbieters (SCM) Demantra bekannt gegeben. Der 1996 gegründete Softwarehersteller unterhält neben dem Hauptquartier in Waltham, Massachusetts, Niederlassungen in Australien, Israel und den Niederlanden. Das Unternehmen bedient mit seinem Hauptprodukt „Spectrum Suite“ eigenen Angaben zufolge rund 140 Handelskunden aus den Bereichen Konsumgüter, Unterhaltung und Fast Food.

Die Akquisition soll noch im Juni dieses Jahres abgeschlossen werden. Über die finanziellen Details des Deals vereinbarten beide Seiten Stillschweigen. In Kombination mit den eigenen SCM-Produkten und ERP-Anwendungen seien Oracle-Kunden künftig in der Lage, komplexe Lieferketten zu verwalten,

wirbt Oracles Senior Vice President für den Bereich Applikationsentwicklung Rick Jewell.

Experten zufolge stand für die Oracle-Verantwortlichen jedoch nicht nur die funktionale Erweiterung des eigenen Produktportfolios im Vordergrund. Mit der Übernahme erweitere Oracle auch seinen Branchenfokus und nehme eine Reihe interessanter Kunden unter seine Fittiche.

Oracle bemüht sich seit geraumer Zeit, sein Standbein im Handel zu stärken. Vor rund einem Jahr hatte das weltweit zweitgrößte Softwareunternehmen seinem Konkurrenten SAP in einem kurzen, aber erbittert geführten Bieterwettkampf den US-amerikanischen Handelsspezialisten Retek vor der Nase weggeschnappt. SAP verstärkte in der Folge sein Handels-Know-how unter anderem mit der Übernahme von Khimetrics. (ba) ◆

Triple Play verändert Unternehmen

Von der billigen Bandbreite können auch Business-Anwender profitieren.

VON CW-REDAKTEUR JÜRGEN HILL

Seit die Telekom Anfang des Jahres ihre milliardenteuren VDSL-Ausbaupläne bekannt gegeben hat, beflügelt ein magischer Begriff die Diskussionen um die deutsche Netzlandschaft: Triple Play, die Kombination von Telefon, Datenübertragung und Fernsehen. Während dem einen Manager die sprichwörtlichen Dollarzeichen in den Augen stehen, befürchtet der nächste einen Millionen-Flop. Ein dritter malt gar düstere Untergangsszenarien für den TK-Wettbewerb an die Wand, wenn er im Zusammenhang mit Triple Play eine massive Konsolidierung der deutschen Carrier-Szene befürchtet. Andere dagegen träumen mit dem Aufbau der Triple-Play-Netze vom Breitband-Schlaraffenland, in dem Bandbreite so günstig ist wie nie zuvor, denn zum ersten Mal in der Netzgeschichte herrscht auch auf der letzten Meile Überfluss. Bleibt nur die Frage, ob auch der professionelle Anwender von diesem Hype profitieren kann.

Unabhängig davon, welcher Meinung man eher Glauben schenkt, eines ist sicher: Die Triple-Play-Netze kommen. „Denn hier steht für einige Player nicht

Hier lesen Sie ...

- ◆ warum die Netzbetreiber Triple Play einführen;
- ◆ wie Unternehmen von der neuen Technik profitieren können;
- ◆ welche Auswirkungen die Multimedia-Netze auf die Prozesse haben;
- ◆ wie die einzelnen Player aufgestellt sind.

die Frage einer höheren Profitabilität im Vordergrund, sondern das nackte Überleben“, skizziert Christian Oversohl, Geschäftsführer und Vice President beim Beratungs- und Systemhaus Sapient in München, die Situation. Für die Netzbetreiber geht es in Zeiten der Konvergenz, Dual Play ist für viele mit der Kombination VoIP und Internet-Access bereits Realität, schlicht darum, die Kunden mit Triple-Play-Komplettangeboten von einem Wechsel zur Konkurrenz abzuhalten.

Eine Meinung, die auch Arno Wilfert, TK-Experte und Mitglied der Geschäftsführung beim Beratungsunternehmen Arthur D. Little, teilt. „Letztlich müssen die Anbieter nach Applikationen suchen, die eine möglichst hohe Bandbreite erfordern, um die

Anzahl ihrer Leitungen hoch zu halten“, verdeutlicht Wilfert das Problem. Die Crux ist nämlich, dass 80 Prozent der deutschen Internet-User pro Monat unter einem Gigabyte Datenverkehr erzeugen. „Dieser Klientel immer breitbandigere Leitungen wie ADSL2+ oder VDSL zu verkaufen, fällt zunehmend schwer“,

„Für einige Anbieter steht bei Triple Play das nackte Überleben im Vordergrund.“

Christian Oversohl,

Geschäftsführer Sapient Deutschland

konstatiert Arthur-D.-Little-Manager Wilfert. Mangels Nachfrage nahm beispielsweise Kabel Deutschland seinen 8 Mbit/s schnellen Internet-Zugang wieder aus dem Programm, da weniger als ein Prozent der Kunden das Angebot buchten. Zumal diese Kunden mit ihrem Datenvolumen in einem Bereich liegen, wo die UMTS-Angebote der Mobilfunkler langsam interessant werden, wenn auf den Festnetzanschluss komplett verzichtet wird.

Genau diese drohende Abwanderungsbewegung wollen die Netzbetreiber mit dem viel propagierten HDTV stoppen. Das hochauflösende Fernsehen, das je nach Standard zwischen 8 und 12 Mbit/s Transferrate erfordert, soll das Kerngeschäft der Netzbetreiber absichern und endlich den Bandbreitenbedarf der Consumer steigern. Ein großes Umsatzpotenzial bietet das Fernsehen dagegen für die Netzbetreiber nicht, darin sind sich Branchenkenner einig. Eine Einschätzung, die sich mit den Erfahrungen von Kabel Deutschland deckt: „Wir haben gelernt, mit einem durchschnittlichen Monatsumsatz je Kunde von sieben bis acht Euro zu leben, das müssen die Telcos erst noch schaffen“, kommentiert Levent Demirörs, Leiter Produkt-Management bei Kabel Deutschland, die Marktsituation. Kärgliche Einnahmen, die in Italien den Netzbetreibern die Tränen in die Augen treiben würde. Dort wird im Gegensatz zum vom Free-TV verwöhnten Deutschland mit Fernsehen richtig Geld verdient.

Vorteile für Geschäftskunden

Zwar wird die derzeitige Diskussion in Sachen Triple Play aus der Consumer-Sicht geführt, doch glaubt man Nick Earle, Vice President Customer Advocacy European Markets bei Cisco, dann do-

minierte die Entwicklung der B-to-B-Bereich: „Der Anteil der Geschäftsdaten am monatlichen Internet-Verkehr von 9 Exabyte (Anmerkung der Redaktion: das gesamte Menschheitswissen in Schrift, Ton und Video wird auf 12 Exabyte geschätzt) liegt doppelt so hoch wie der der privaten Nutzung.“ Angesichts von Applikationen wie Corporate TV, E-Learning oder Video Conferencing, welche die IT-Industrie seit über zehn Jahren mit eher mäßigem Erfolg propagiert, fällt es jedoch schwer, Earles These vom B-to-B-Segment als dem treibenden Moment in puncto Triple Play zu glauben.

Günstigere Kommunikation

Eine Kritik, die der Cisco-Manager mit einem Lächeln abtut: „Die IT-Industrie hält den Rekord darin, dass Techniken erst beim zweiten Versuch ein Erfolg werden. Nehmen Sie nur die Service-orientierten Architekturen (SOA), das Gleiche haben wir den Anwendern bereits 1991 verkauft, als wir das erste Mal von Objekten sprachen.“

Womöglich profitiert der professionelle Anwender beim Siegeszug der Triple-Play-Netze auch von ganz banalen Dingen. So kann sich etwa Sapient-Geschäftsführer Oversohl vorstellen, dass die Geschäftskunden aus

„Die IT-Industrie hält den Rekord darin, dass Techniken erst beim zweiten Versuch ein Erfolg werden.“

Nick Early, Vice President Customer Advocacy European Markets bei Cisco

günstigeren Kommunikationsservices wie gehosteten TK-Anlagen, Centrex-Lösungen oder geringeren Call-Center-Betriebskosten ihren Nutzen ziehen. Dienste, die heute teilweise nur für Großunternehmen wirtschaftlich interessant sind. Und last, but not least dürften sich die Mittelständler über die neuen Netze freuen, denn sie kaufen Bandbreite günstiger als heute ein. „Zudem könnte Triple Play für Anwender wie Hotels, Flughäfen oder Messen, die Telefon, Datenzugang und visuelle Dienste wie Hotel-TV für ihre Kunden vorhalten müssen, drastisch die Infrastrukturkosten senken, wenn sie nur noch ein Kabel installieren und administrieren müssen“, macht Ulrich Moll, technischer Consultant beim auf Provisioning-Lösungen spezialisierten Hersteller Axiom Systems, auf ein anderes Sparpotenzial aufmerksam.



Mit dem Wechsel auf eine einheitliche Infrastruktur können die Unternehmen erkleckliche Beträge sparen. „Wir haben so unsere Infrastrukturkosten um eine Milliarde Dollar reduziert“, rechnet Cisco-Manager Earle vor. Dazu warf der Netzhersteller sein altes TK-Equipment hinaus und migrierte auf 54 000 IP-Telefone. Ferner wurden die NTSC-Videonetze abgeschaltet, durch IP-TV ersetzt und in einem weiteren Schritt die Storage-Systeme als virtuelle Speicher auf drei Rechenzentren verteilt. Hierzu musste Cisco allerdings kräftig in seine Netzstruktur investieren.

Endgeräte rücken zusammen

Geringere Kosten sind jedoch nur eine der Auswirkungen die Triple Play im professionellen Umfeld hat. Gleichzeitig öffnen die fortschrittlichen Netze die Tür zu neuen Anwendungen. Cisco-Manager Earle ist davon überzeugt, dass wir schon bald am Arbeitsplatz den „Media rich Workspace“ haben werden – also über das Netz mit Kollegen

nicht nur interaktiv an Dokumenten zusammenarbeiten, sondern gleichzeitig per Video kommunizieren. Letztlich wird der Collaboration-Gedanke um die Multimedia-Komponente erweitert. Zudem dürften dabei mit Hilfe von Presence-Diensten, die feststellen, wo der User gerade ist, die Grenzen zwischen den Endgeräten verschwinden, wenn das intelligente Triple-Play-Netz die Inhalte für Devices wie den Arbeitsplatzrechner oder das Smartphone aufbereitet. Zum Leidwesen vieler fällt damit aber wahrscheinlich auch die Trennung von Privat- und Arbeitsleben, wenn sie immer und überall erreichbar sind. „Zu Hause ruft der User in einigen Jahren beispielsweise einfach ins Netz gestellte Unternehmensapplikationen über den Touchscreen seines LCD-Fernsehers ab oder nutzt die interaktiven Dienste jederzeit und überall“, zeichnet Demirörs sein Bild der Zukunft. Den Einwand, dass die Anwendungen in der Vergangenheit dem per Settop-Box mit dem Internet verbundenen Fernseher die kal-



Alle Player, egal ob Telcos oder Kabel-TV-Anbieter, investieren derzeit kräftig in die Aufrüstung ihrer Netze für Triple-Play-Dienste.

te Schulter zeigten, lässt der Kabel-Deutschland-Manager nicht gelten: „Die Endgeräte und die Applikationen sind jetzt ausgereifter, um interaktive Dienste zu nutzen, etwa E-Mail. Damals stimmten die Rahmenbedingungen nicht, so war etwa die Auflösung eines klassischen Röhrenfernsehers zu gering, um

E-Mails zu lesen.“ Die Kombination von Video, Internet und Telefon beeinflusst nicht nur die Arbeitswelt innerhalb der Unternehmen, sondern auch die direkte Kundenansprache. „Ein Consumer, der Video Conferencing als Arbeits-Tool gewohnt ist und selbst Video-Podcasts produziert, erwartet eine andere Kun-

denansprache beim Kontakt mit Unternehmen“, führt Cisco-Manager Earle aus. Etwa in der Form, dass er bei Fragen auf einer Web-Seite nicht mehr ein einfaches E-Mail-Kontaktformular vorfindet, sondern sich direkt per Video-Popup mit einem Gesprächspartner verbinden kann.

Fortsetzung auf Seite 8

Die Triple-Play-Akteure

Die deutsche Triple-Play-Szene lässt sich im Prinzip in drei Lager aufteilen: auf der einen Seite die **Kabel-TV-Provider**, allen voran Kabel Deutschland, auf der anderen Seite die **Telekom** als Herausforderer, und in der Mitte die **City-Carrier**, die Gefahr laufen, im Rennen um die multimedialen Netze der Zukunft unter die Räder zu kommen. Die beste Startposition scheinen derzeit die Kabel-TV-Anbieter zu haben. Nachdem sie ihre früher als Bundespostminister Christian Schwarz-Schillings **Millionengrab** belächelten Netze mit hohem finanziellem Aufwand ausgebaut und von der Baum- zur Sternstruktur umgerüstet haben, sind sie nun in der Lage, ohne viel Aufwand Fernsehen, Telefonie und Internet-Access anzubieten. Allerdings betreiben sie im engeren Sinn noch **keine konvergenten Netze**, denn ihre Fernsehprogramme verteilen sie noch immer mit klassischer **Rundfunktechnik** als Broadcast. Eine Methode, die nach Ansicht etlicher Experten immer noch wirtschaftlicher ist als **IP-TV**. Glaubt man den Anbietern, so können sie heute in der Theorie in ihren Netzen für Datendienste bereits Bandbreiten **bis zu 50 Mbit/s** zu realisieren. Mit neueren Modulationsverfahren wollen sie sogar **bis zu 200 Mbit/s** erreichen und sehen sich damit gut gewappnet gegen den VDSL-Angreifer Telekom. Würden die Kabeler noch ihr Fernsehangebot dazurechnen, dann könnten sie mit Transferraten von mehreren Gigabit/s protzen. Zudem verbuchen sie auf der Haben-Seite rund 15,3 Millionen Kabel-Anschlüsse. Ein weiterer Pluspunkt auf ihrem Konto ist der fast beendete Netzausbau – Kabel Deutschland will ihn Ende 2007 vollbracht haben. Zudem haben sie im Gegensatz zu den Herausforderern schon Verträge mit den wichtigsten **Content-Anbietern**. Auf der anderen Seite müssen die Kabel-TV-Betreiber beim Thema Telefonie erst noch eine Lernkurve durchschreiten. Dass diese sehr schmerzhaft sein kann, erlebten die Anwender im Saarland, wo eines der ersten TV-Netze aufgerüstet wurde – hier funktionierte teilweise die **IP-Telefonie** wochenlang nicht, weil die Installateure gefuscht hatten und von

der neuen Technik schlicht überfordert waren.

Allerdings muss der Herausforderer Telekom auch noch beweisen, dass er die VDSL-Technik im Griff hat. Bei der Einführung von ADSL hatte der Bonner Carrier nämlich eher ein klägliches Bild abgegeben. Die zahlreichen Bastelstunden an der DSL-Technik trugen ihm nicht umsonst bei erzürnten Usern den Spitznamen „Terror-Telekom“ ein. Darüber hinaus sieht sich die Telekom noch mit zwei weiteren Problemen konfrontiert: Sie benötigt **attraktiven Content** und muss noch in der Praxis zeigen, dass sie über ein IP-Netz unterbrechungsfrei und zuverlässig Fernsehen übertragen kann. Dass dies vom Tag eins an funktioniert, bezweifeln etliche Experten. Zudem dürften es die Bonner schwer haben, Kunden zu einem Wechsel vom TV-Kabel auf VDSL zu bewegen, wenn sie, wie bei ihren Consumer-DSL-Anschlüssen üblich, nur eine Verfügbarkeit von **97 Prozent** garantieren:



Der Stoff, aus dem die Träume sind: Mit der Kombination aus Glasfaser und VDSL will die Telekom ihren Kunden IP-TV ermöglichen.

Damit kann der deutsche Fußball-Fan nämlich an elf Spieltagen im Jahr vor dem schwarzen Fernseher sitzen, ohne dass die Telekom zu einer Gebührenermäßigung verpflichtet wäre oder gar mit der Entstörung begönne, denn am Wochenende gibt es für die Privatkundenanschlüsse keinen Support. Ferner scheint die VDSL-Bandbreite von 50 Mbit/s an der Schwelle zum hochauflösenden Fernsehen **HDTV**, das eine Bandbreite von bis zu 12 Mbit/s erfordert, schon heute für eine vierköpfige Familie zu niedrig. Gleichzeitig ist der Einstieg der Bonner in VDSL jedoch auch ein cleverer Schachzug: Durch die drastische Verkürzung der Kupferkabel auf der letzten Meile auf die Entfernung Endkunde-Straßenverteiler können sie über ein **längst abgeschriebenes Netz**, das noch die Kunden der Deutschen Bundespost finanziert haben, hochbitratige Datendienste vermarkten, von denen bis vor kurzem noch niemand zu träumen wagte. Zu-

dem hat die Investition in die neue Technik zwei nützliche Nebeneffekte: Sie erlaubt den Aufbau so genannter **Zero-touch-Netzwerke**, die sich, wie man bei der Berliner ADC Krone AG, einem Hersteller von passiven Netzkomponenten, erklärt, weitgehend automatisch betreiben und konfigurieren lassen, so dass zumindest in der Theorie Bandbreiten on demand geordert werden können. Ferner erschwert die Telekom damit den alternativen Netzbetreibern das Leben. Durch den Einzug der **DSLAMs** (das Gegenstück zum DSL-Modem bei den Netzbetreibern) in die Straßenverteiler genügt es für die Konkurrenten des Carriers nicht mehr, wenn sie nur wie bisher die Hauptverteiler mit ihren eigenen Netzen anbinden. Sie müssen ihre Netze entweder in die Fläche tragen oder aber von der Telekom zusätzlich zur letzten Meile Infrastruktur anmieten.

Auf diese Weise geraten die **City-Carrier** von zwei Seiten unter Druck: Einerseits sind sie zu klein, um für die großen Content-Anbieter interessant zu sein, andererseits stehen sie vor einem **Infrastrukturproblem**. Angesichts dieser Situation rechnen viele Branchenkenner mit einer Konsolidierungswelle. Zu dieser muss es aber nicht unbedingt kommen, wenn sich etwa die Idee, die die **Triple Play Alliance** in ihrem Münchner Testlabor demonstriert, durchsetzt: Eine zentrale Holding schließt für die kleinen Netzbetreiber Verträge mit den Content-Anbietern und übernimmt das Provisioning und die Abrechnung. Bei der Infrastruktur stehen die Anbieter letztlich vor der Entscheidung, ob sie selbst investieren oder weiter von der Telekom für teures Geld Infrastruktur mieten. Entscheiden sie sich für letztere Option, dann sind sie im preissensitiven **Einstiegssegment** um die 20 Euro nicht konkurrenzfähig gegenüber Anbietern wie der Telekom oder Kabel Deutschland, denen die Infrastruktur bis zum Endkunden gehört. Dass sich unter dieser Prämisse die Investition in eine eigene Glasfaserinfrastruktur bis zum Gebäude rechnet (Fibre to the Building = FTTB), zeigen Beispiele wie Wilhelmtel in Norderstedt.