

COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



MOBILFUNK

VoIP over UMTS

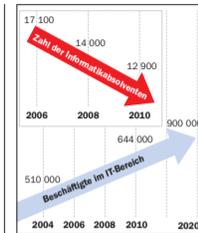
Prinzipiell lässt sich Internet-Telefonie über UMTS realisieren, doch der Teufel steckt im Detail, verdeutlicht ein Versuch der CW. **SEITE 22**



SERIE

ERP-Einsatz weltweit

Nicht jede Business-Software eignet sich für einen weltweiten Roll-out, wie dieser Beitrag in unserer Serie „Internationalisierung“ zeigt. **SEITE 32**



KARRIERE

IT-Profis werden knapp

Während die Zahl der Informatik-Absolventen kontinuierlich sinkt, steigt die Nachfrage nach qualifiziertem Personal. **SEITE 36**



Blackberry-Angreifer
Push-E-Mail gibt's jetzt auch aus dem Windows-Mobile-Lager.
E-Mail-Postfach am Schlüsselbund
USB-Stick mit E-Mail-Software.
Mehr Schreibkultur dank E-Mail
E-Mail verhilft dem Briefverkehr zur Renaissance.

Kleine ERP-Anbieter sind näher am Kunden

Kunden kleinerer Anbieter sind grundsätzlich zufriedener als die Klientel der Großen.

Ob SAP, Infor, SSA oder Intenia: Die großen, international aufgestellten Anbieter von ERP-Software haben bei ihren Kunden nicht das beste Standing. Dies ergab die „ERP-Zufriedenheitsstudie 2006“ die von der Aachener Trovarit AG mit Unterstützung der COMPUTERWOCHE vorgenommen wurde. Am schlechtesten schnitt unter den Großen der schwedische Softwarehersteller Intenia ab, was ganz offensichtlich mit der Verunsicherung der Nutzer zusammenhängt. Der Lieferant von Business-Lösungen wurde in diesem Jahr vom US-amerikanischen Softwarehaus Lawson geschluckt. Auch „XPPS“ (vormals „Brain Automotive“) von Infor, SAP und „SSA ERP LN“ (vormals „Baan“) kamen weniger gut weg.

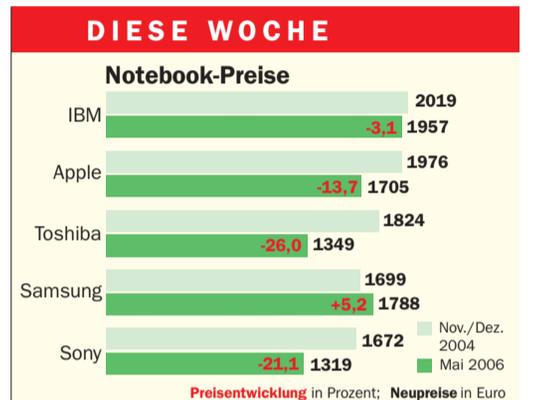
In der Studie wurde unter anderem die Gesamtzufriedenheit mit dem Partner/Hersteller und dem System ermittelt. Am positivsten sind demnach die Kunden kleiner ERP-Lieferanten mit Schwerpunkt auf eine Branche gestimmt. Das Maxess Systemhaus erreichte mit dem auf den Handel zugeschnittenen Produkt

„X-trade“ die beste Bewertung. Neben der Zufriedenheit wurden in der Studie auch Qualitätsmerkmale abgefragt. Hauptkritikpunkt aus Sicht der Anwender: Die Auswertungs- und Formularfunktionen sind zu unflexibel (siehe Seite 8). (fn) ♦

Zufriedenheit der ERP-Kunden



Mäßige Noten für die großen Hersteller; die kleineren schneiden besser ab (Seite 8).



Die Notebook-Preise purzeln

Vor allem Hewlett-Packard und Toshiba verlangen weniger für ihre Portables. Nur Samsung gelang es durch Premium-Angebote die Preise zu erhöhen. **Business Report SEITE 12**

Software rettet IBM-Ergebnis

Die starke Nachfrage nach Produkten wie Tivoli oder Websphere sorgt dafür, dass IBM eine gute Quartalsbilanz ziehen kann. **Nachrichten SEITE 5**

Telekom verschiebt Triple Play

Voraussichtlich kann der Carrier nun erst ab Oktober TV-Inhalte über sein Hochgeschwindigkeitsnetz anbieten. **Nachrichten SEITE 6**

Hochzeit der Webagenturen

Pixelpark und Elephant Seven wollen ihre Kunden künftig gemeinsam ins Web bringen. **Nachrichten SEITE 11**

Neuer Chef für IDS Scheer

Vorstandsvorsitzender wird Thomas Volk von Sybase. Der bisherige Vorstandssprecher Helmut Kruppke bleibt als Finanzchef. **Nachrichten SEITE 14**

ZAHL DER WOCHE

1,3 Milliarden RFID-Tags werden im laufenden Jahr verkauft – davon 500 Millionen „Smart Labels“ für die Kennzeichnung von Paletten und Kartons. Diese Prognose veröffentlichte das im britischen Cambridge ansässige Beratungsunternehmen IDTechex Ltd. Der Umsatz im RFID-Markt werde sich innerhalb der nächsten Dekade beinahe verzehnfachen – von 2,77 Milliarden Dollar in 2006 auf 26,23 Milliarden in 2016, schreiben die Briten. Ihre Zahlen umfassen neben den zu erwartenden Systemverkäufen auch die prognostizierten Umsätze mit RFID-nahen Services.

SBS-Mitarbeiter fallen sanft

Siemens Business Services (SBS) hilft Ge-kündigten bei der Jobsuche. Scheidende Mitarbeiter können in eine neu gegründete und zum 1. September startenden Qualifizierungs- und Vermittlungsgesellschaft eintreten, nachdem sie bei SBS ausgeschieden sind und die Abfindung bekommen haben. Dort erhalten sie bis zu zwei Jahre lang 85 Prozent ihres Bruttolohns und können sich ausschließlich der Jobsuche widmen. Die Zeit in der Gesellschaft wird auf die betriebliche Altersvorsorge angerechnet. (jha) ♦

ATI-Kauf: AMD rückt Intel auf die Pelle

Advanced Micro Devices (AMD) zahlt 5,4 Milliarden Dollar für ATI.

Die Akquisition der kanadischen ATI Technologies Inc. markiert einen Wendepunkt in der Geschäftsstrategie von AMD. Bislang beschränkte sich der Halbleiterhersteller auf die Produktion von Prozessoren für Server, Desktop-PCs und Notebooks. Mit der größten Übernahme der Firmengeschichte steigt der Intel-Verfolger nun auch ins Plattformgeschäft ein. Künftig kann AMD integrierte Lösungen aus CPU, Grafik und Chipsatz anbieten. Intel verfolgt diese Strategie bereits seit langem. Neben Chipsätzen für PC-Hauptplatinen offeriert der Primus im weltweiten Halbleitergeschäft mit der

„Centrino“-Plattform eine Komplettlösung aus Prozessor, Grafikchip und WLAN-Funktionen für Mobilrechner. Unter der Marke „Viiv“ bietet Intel seit kurzem auch eine Plattform für Home-Entertainment-Systeme an.

Um den Vorsprung des Konkurrenten aufzuholen, investieren die AMD-Verantwortlichen 5,4 Milliarden Dollar. Der Prozessorhersteller will 4,2 Milliarden Dollar in bar aufbringen. Zusätzlich gibt es 57 Millionen eigene Stammaktien im Wert von 1,2 Milliarden Dollar. Den Bargeldanteil will AMD aus seinen liquiden Mitteln plus einer neuen Kreditlinie finanzieren. **Fortsetzung auf Seite 4**



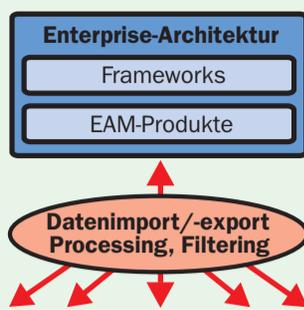


Nortel alliiert mit Microsoft 15

Nortel-Boss Mike Zafirovski will mit Microsoft-Hilfe Cisco und Lucent angreifen. Die Partner wollen Unified-Communications-Lösungen auf Windows- und Office-Basis vermarkten.

Was EAM-Tools leisten 16

Die TU München hat neun Werkzeuge für das Enterprise-Architecture-Management getestet. Eine Schwäche ist die Projektsynchronisation.



Werkzeuge zum Aufräumen 28

Wer seine Softwarelandschaft auf Vordermann bringen möchte, braucht die richtigen Tools. Das können neue Architekturen oder Services sein.



NACHRICHTEN

Finanz IT streicht Stellen 5
Der IT-Dienstleister der Sparkassen will bis zum Jahr 2008 rund 600 Stellen streichen.

Accenture setzt auf die SOA-Karte 6
Das Beratungshaus investiert dreistellige Millionenbeträge, um Branchenlösungen auf der Basis Service-orientierter Architekturen zu entwickeln.

MSN zieht Microsoft herunter 10
Die größten Summen verdient die Gates-Company nach wie vor mit Office und Windows. Die Online-Sparte MSN hingegen schreibt hohe Verluste.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

Spirit belebt den Smart Client 18
Das Framework von Compeople erleichtert die GUI-Entwicklung für interaktive Web-Anwendungen.

Patch-Fest für Oracle-Anwender 18
Das Critical Patch Update soll 65 Fehler in diversen Produkten beheben – Anwender sind überfordert.

Quest verwaltet Active Directory 20
Das erweiterte Portfolio für die Active-Directory-Administration enthält eine neue Management-Konsole.

Der Enterprise Service Bus 21
Die Integrationsschicht ist eine zentrale Voraussetzung für Service-orientierte Architekturen.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

PRAXIS

Test: VoIP over UMTS 22
Im Prinzip möglich, aber mit einigen Tücken im Detail: die Nutzung von VoIP im Mobilfunk.

Exchange-Daten sichern 24
Die Firma Lucid8 bietet mit Digivault eine interessante Disaster-Recovery-Lösung für Microsofts Groupware-Plattform.

IT-STRATEGIEN

Performance-Tuning 30
Der Bayerische Rundfunk hat ein Mittel gegen Performance-Engpässe bei Client-Server-Applikationen gefunden.

Internationale ERP-Software 32
Der dritte Teil der CW-Serie „Internationalisierung“ beschäftigt sich mit der Auswahl des geeigneten ERP-Systems.

RFID steuert den Materialfluss 33
Die neue Materialflusststeuerung von Nolte Küchen schließt auch Funckerkennung ein.

IT-SERVICES

Osteuropa wird IT-Werkbank 34
In den neuen EU-Ländern sind komplexe IT- und Geschäftsprozesse gut aufgehoben. Weißrussland und die Ukraine sind hierfür jedoch noch nicht ausreichend vorbereitet.

Atos Origin kauft Bank-Spezialisten 35
Der französische IT-Dienstleister bringt sich mit der Übernahme von zwei BPO-Providern frühzeitig für eine erwartete Neuordnung der Anbieterlandschaft in der Bankenbranche in Stellung.

JOB & KARRIERE

Deutschland gehen die IT-Profis aus 36
Software- und Beratungshäuser suchen qualifizierte IT-Profis. Doch längst nicht alle Stellen können besetzt werden. Werden zu wenige Spezialisten ausgebildet oder sind die Unternehmen selbst schuld?

Onliner mögen keine mobilen Kurse 37
Die Akzeptanz von E-Learning ist besser geworden, aber die Nutzer haben auch Kritikpunkte, wie eine aktuelle Studie zeigt. So bemängeln sie die schlechte Aufbereitung der Online-Trainings und die häufig anwenderunfreundliche Navigation.

SCHWERPUNKT: BUSINESS-SOFTWARE KONSOLIDIEREN

Konsolidierung will geplant sein 26
Auch wenn der Wildwuchs einmal beseitigt ist, hört die Konsolidierung nicht auf. Um weiter Ordnung zu halten, müssen die Anwender einen kontinuierlichen Prozess betreiben.

Den Softwarezoo im Griff 27
Anlässe, ein Konsolidierungsprojekt zu starten, gibt es viele. Zahlreiche Ansatzpunkte von den Prozessen bis zu den Schnittstellen verlangen eine Strategie.

STANDARDS

Impressum	24
Stellenmarkt	38
Zahlen – Prognosen – Trends	42

COMPUTERWOCHE.de

HOT TOPICS

- Ajax-Entwicklung erobert Eclipse
- Kein Vertrauen in „SAP pur“: Anwender setzen auf Eigenentwicklungen
- Web 2.0 stellt Unternehmen auf die Probe



Neuer Karriere-Ratgeber

Wie man in der IT-Branche Karriere macht, können unsere Leser vom 27. Juli bis 9. August in unserem Karriere-Forum von Jürgen Rohrmeier erfahren. Der Personalexperte ist seit 2003 Mitglied des Vorstands bei der Pape Consulting Group AG. www.computerwoche.de/jobs_karriere/karriere_ratgeber

Security-Lösung auf dem Prüfstand

Der COMPUTERWOCHE Product Guide nimmt diese Woche die Anti-Viren- und Anti-Spyware-Lösung „Integrated Threat Management r8“ von CA unter die Lupe. www.computerwoche.de/product_guide/security

JETZT TESTEN! Neu mit COMPUTERWOCHE TV!

Mehr Infos, mehr Service, mehr Wissen



Jetzt 4 Wochen kostenlos testen!
www.computerwoche.de/webtour

Bei **COMPUTERWOCHE PREMIUM** auf www.computerwoche.de finden Sie alle wichtigen Informationen für die erfolgreiche Arbeit im IT-Business:

- 7 hoch informative Knowledge-Center zu den Bereichen ERP, Linux, VoIP, IT-Security, Wireless, IT-Services und RFID
- Ausgewählte Artikel der Printausgabe vorab online lesen.
- COMPUTERWOCHE Archiv
- Persönliches Archiv
- Marktübersichten
- Internationale News
- Kongressunterlagen der COMPUTERWOCHE Veranstaltungen
- Jeden Monat ein E-Books von Adisson-Wesley, Pearson Studium oder Markt+Technik
- Ranking der 100 größten ITK-Unternehmen
- Whitepapers
- COMPUTERWOCHE TV
- u.v.m.



MENSCHEN

Neuer Vize-Chef für Gartner Consulting



Dirk Heiss ist seit 1. Juli als Managing Partner für die Projekt-Teams von Gartner Consulting in Deutschland verantwortlich und in dieser Position Stellvertreter von Roger Albrecht, dem Leiter von Gartner Consulting in Deutschland. Der promovierte Mediziner löst Klaus-Uwe Höffgen ab, der als CIO zur Delvag Luftfahrtversicherungs-AG gewechselt hat. Heiss kam 2001 als Berater zu Gartner und arbeitete in erster Linie in den Gebieten IT-Strategie und IT-Prozess-Management. Seit Ende 2004 war er als Leiter des europäischen Kompetenz-Teams für IT Organisation & Governance für Gartner tätig.

Vodafone's Europa-Chef geht

Nur wenige Monate nach seinem Amtsantritt ist Bill Morrow, CEO Europe bei der Vodafone Group, zurückgetreten – wie es heißt aus „familiären Gründen“. Der 46-Jährige arbeitete seit zehn Jahren für Vodafone, wo er unter anderem die Geschäfte in Großbritannien und Japan leitete. Vorstandschef Arun Sarin hatte dem Turnaround-Spezialisten erst im April die Verantwortung für das schwierige Europageschäft übertragen, um durch Einsparungen die Rentabilität zu erhöhen. Bis ein endgültiger Nachfolger gefunden ist, übernimmt nun Deutschland-Chef Fritz Jousen interimweise Morrows Aufgaben.

Intel: Wechsel in der Chefetage

Intel-CEO Paul Otellini (Foto) hat eine Reihe von Veränderungen im Topmanagement angekündigt. So wurde der seit 1982 für den Chipriesen tätige Sean Maloney zum Chef des Bereichs Vertrieb und Marketing ernannt. Der 50-Jährige, der zuletzt gemeinsam mit David Perlmutter die für Notebook-Prozessoren zuständige Mobility Group geleitet hatte, ersetzt die bislang aktive Doppelspitze aus Eric Kim und Anand Chandrasekher. Der 43-jährige Inder soll sich künftig unter der Leitung von Perlmutter um Strom sparende Prozessoren für Ultra-Mobile PCs kümmern. Kim wechselt an Stelle von Don McDonald an die Spitze der Digital Home Group.



Schott verstärkt Intargia



Eberhard Schott wird als wissenschaftlicher Partner den weiteren Ausbau des Geschäftsfeldes IT-Sourcing der Intargia Managementberatung GmbH in Dreieich unterstützen. Schott hat das Thema Outsourcing in verschiedenen beruflichen Stationen begleitet. Unter anderem arbeitete der 47-Jährige mehr als fünf Jahre bei CSC Ploenzke und machte sich als

Gründer und Partner der Eracon AG, Mainz, selbständig. Inzwischen ist Schott im Hauptberuf Professor für Datenverarbeitung, Marketing und Organisation an der Fachhochschule Aschaffenburg.

Führungswechsel bei Avaya

Der TK-Ausrüster Avaya tauscht nach schlechten Quartalszahlen den Firmenchef aus. Louis D'Ambrosio ersetzt mit sofortiger Wirkung Don Peterson, der Avaya seit Beginn der Eigenständigkeit im Jahr 2000 geleitet hatte. D'Ambrosio war im Jahr 2002 nach 16 Jahren bei der IBM zu Avaya gestoßen, wo er zuletzt weltweit für Vertrieb und Marketing zuständig war. Unterstützt wird der neue CEO vom Branchenveteran Michael Turk. Zuletzt als Leiter der Sparte Global Communications Solutions tätig, wurde Turk zum neuen Chief Operating Officer von Avaya befördert.

Personalmitteilungen bitte an Menschen@Computerwoche.de

Kolumne

ERP als Datengrab

Wenn Anwender etwas an ihrer ERP-Software auszusetzen haben, dann sind es die Formular- und Auswertungsfunktionen. Dies ist eine Aussage der „ERP-Zufriedenheitsstudie 2006“ (siehe Seite 8). Den Nutzern sind die Methoden zum Anpassen von Rechnungen und Lieferscheinen sowie von Datenauswertungen und Berichten zu umständlich. Und dabei betonen die ERP-Hersteller gern, ihre Lösungen führten zu Transparenz in Prozessen und Unternehmensinformationen. Offenbar können hier einige Softwarehäuser nicht liefern, was sie zusagen. Da drängt sich die Metapher vom „ERP als Datengrab“ auf.

Betriebswirtschaftliche Standardsoftware muss Transaktionen verarbeiten und Geschäftsdaten konsistent aufbewahren. Doch das sind Basisdisziplinen, die der Kunde voraussetzen kann. Solche Eigenschaften bringen ihn nicht weiter: Was nutzt Zahlenmaterial über Kosten und Einnahmen, wenn es nur über Umwege gelingt, diese in eine für den Anwender erfassbare Form zu bringen? Nicht mehr nur einige wenige Spezialisten, sondern Sachbearbeiter und Führungskräfte benötigen Informationen über die Unternehmenssituation. Dies wird umso wichtiger, je mehr sich die Geschäftstätigkeit der Firmen auf mehrere Standorte im In- und Ausland ausweitet. Eine Sammlung von vorgefer-



Frank Niemann
Redakteur CW

tigten Standardberichten reicht nicht. Da wundert es nicht, wenn ERP-Nutzer aus der Not eine Tugend machen und wegen unzureichender Bordmittel Excel als Hilfsmittel verwenden – die Microsoft-Software ist laut Studie das meistgenutzte Zusatzwerkzeug. Tabellenkalkulation ist nett, doch wenn Datenauswertungen nur über zusätzliche Datenanalyseprodukte zu realisieren sind, sollten die ERP-Lieferanten dies dem Kunden auch klipp und klar sagen.

Auch die neben mangelnden Auswertungen kritisierten Formularfunktionen

passen so gar nicht in das von den Anbietern gezeichnete Bild vom ERP-System als Alltagswerkzeug. Stößt der Softwarenutzer bereits auf Schwierigkeiten, wenn er ein Rechnungs- oder Lieferscheinformular verändern möchte, fragt man sich, ob ERP-Programme doch nur für Experten gedacht sind.

Die Hersteller hingegen wollen den Nutzerkreis von ERP-Lösungen im Unternehmen auszuweiten. Für möglichst viele Mitarbeiter sollen die Firmen ERP-Lizenzen anschaffen, auch für solche, die bis dato nur am Rande mit solcher Software zu tun hatten. Doch wie sollen sie mit ERP-Systemen zurande kommen, wenn die Ergonomie von Formular- und Berichtswesen schon den bescheidenen Bedürfnissen der klassischen Nutzer nicht gerecht werden kann?

ATI-Kauf: AMD rückt Intel auf die Pelle

Fortsetzung von Seite 1

Die Verwaltungsräte (Boards) beider Firmen haben die Übernahme einstimmig abgesegnet. Der Deal soll im vierten Quartal abgeschlossen werden. AMD erwartet, dass ATI bereits 2008 signifikant zum Gewinn des Unternehmens beiträgt. Die Synergieeffekte aus der Übernahme bei den operativen Kosten beziffert der kalifornische Hersteller mit 75 Millionen Dollar bis Ende 2007. Entlassungen seien jedoch nicht geplant, hieß es. Das kombinierte Unternehmen hätte in den letzten vier Quartalen mit rund 15 000 Mitarbeitern etwa 7,3 Milliarden Dollar umgesetzt.

Ab 2007 will AMD integrierte Plattformen aus CPUs und Grafikchips anbieten. Der Hersteller brauche diese Strategie, um gegenüber Intel konkurrenzfähig zu bleiben, meint Roger Kay, Marktforscher von Endpoint



ATI-CEO Dave Orton (l.) und sein neuer Chef bei AMD Hector Ruiz.

Technologies Associates. Experten zufolge verbesserten sich damit auch die Chancen bei den PC-Herstellern. Seit Monaten kursieren Gerüchte, Dell könnte seine Exklusivpartnerschaft mit Intel beenden und auch AMD-Produkte in seinen Rechnern verbauen. Außerdem biete sich künftig ein besseres Standing im

Entertainment-Geschäft mit Spielekonsolen, digitalen Fernsehern und Videorekordern sowie im Markt für mobile Devices.

Bis es so weit ist, muss sich der Markt allerdings erst einmal neu sortieren. So bietet ATI unter anderem auch Chipsätze für Intel-Prozessoren an. Man werde zwar die Hersteller von Hauptplatinen weiter beliefern, sagte AMD-Chef Ruiz. Es sei jedoch davon auszugehen, dass dieses Geschäft verschwinden wird. Ordnen muss AMD auch sein Verhältnis zum Partner Nvidia, der ebenfalls Grafikprozessoren und Chipsätze herstellt. Viele Hersteller von Hauptplatinen kombinieren auf ihren Produkten Chipsätze von Nvidia und AMDs CPU-Sockel. Das AMD-Management beteuerte, die Schnittstellen offen halten und niemanden aussperren zu wollen. (baltc) ♦

FRAGE DER WOCHE

In den letzten Jahren ist die Bedeutung der IT-Abteilung in meiner Firma ...

27,0

... gestiegen

30,0

... gleich geblieben

1,0

keine Einschätzung

... gesunken

42,0

Die Bedeutung der IT-Abteilung ist nur bei einem guten Viertel der Arbeitgeber von Computerwoche.de-Besuchern gesunken.

Quelle: Computerwoche.de
Angaben in Prozent, Basis: 236

Software rettet die IBM-Bilanz

IBM hat im zweiten Quartal 2006 den Gewinn um 5,3 Prozent gesteigert. Der Umsatz fiel wegen des verkauften PC-Geschäfts um 1,7 Prozent.

Big Blue verdiente im abgelaufenen zweiten Quartal 2006 mit zwei Milliarden Dollar 5,3 Prozent mehr als im April-Juni-Abchnitt des Vorjahres (1,9 Milliarden Dollar).

In den ersten sechs Monaten des laufenden Geschäftsjahres konnte das Unternehmen seinen Gewinn sogar noch deutlicher anheben: Blieben im Halbjahr 2005 nach allen Abzügen noch rund 3,2 Milliarden Dollar in den Kassen, so erhöhte sich dieser Betrag heuer um 15,4 Prozent auf 3,7 Milliarden Dollar.

Service-Geschäft rückläufig

Anders die Ergebnisse beim Umsatz: Für das vergangene Vierteljahr belaufen sich die Einnahmen auf 21,9 Milliarden Dollar. Im Vorjahr erzielte das Unternehmen noch einen Erlös von 22,3 Milliarden Dollar.

Das Halbjahresergebnis fiel bezüglich des Umsatzes noch negativer aus: Hatte der Computerriese von Januar bis Juni 2005 knapp 45,2 Milliarden Dollar erwirtschaften können, so reduzierte sich der Erlös nun um 5,8 Prozent auf 42,6 Milliarden Dollar. Das Unternehmen argumentiert diesbezüglich mit dem Wegfall der Erlöse für PC-Verkäufe, ohne den der Umsatz leicht gestiegen wäre.



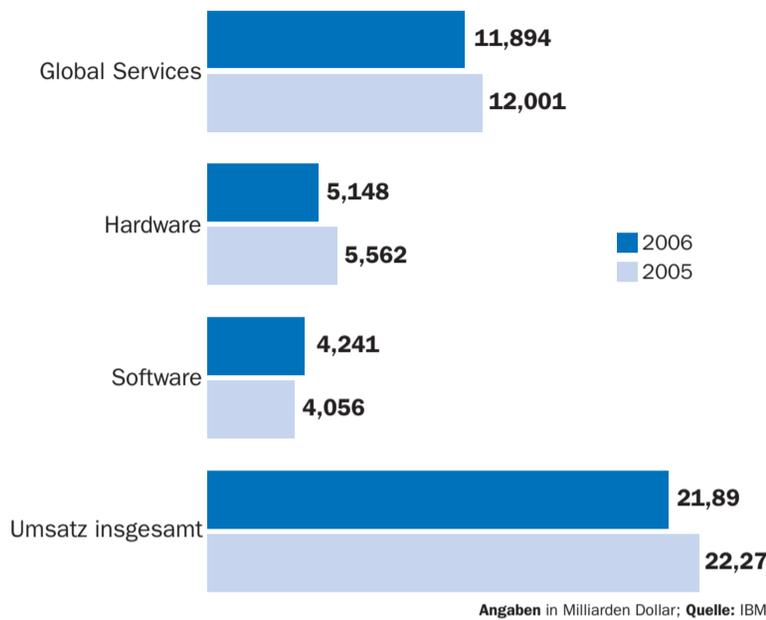
IBM-Chef Samuel Palmisano lobt das Softwareergebnis.

IBM-Konzernchef Samuel Palmisano hob das starke Softwaregeschäft hervor. Das Großrechnergeschäft ist nach seinen Angaben ebenfalls wieder in Form.

Die Umsätze im Services-Geschäft gingen hingegen um knapp 0,9 Prozent von zwölf auf 11,9 Milliarden Dollar zurück, wengleich sich IBM-Angaben zufolge die Gewinnmarge verbesserte. Insgesamt schloss IBM Serviceverträge im Wert von 9,6 Milliarden Dollar ab und verzeichnete am Quartalsende in seiner umsatzträchtigsten Sparte einen Auftragsbestand von 109 Milliarden Dollar.

Der Hardware-Umsatz fiel im abgelaufenen Berichtszeitraum um 7,4 Prozent auf 5,1 Milliarden Dollar. Bereinigt um die Zahlen,

Zweites Quartal nach Produktsegmenten



Angaben in Milliarden Dollar; Quelle: IBM

IBM konnte mit den rückläufigen Umsätzen bei Hardware und Services nicht zufrieden sein.

die das PC-Geschäft bis Anfang 2005 zum Hardware-Geschäft beitrug, wäre dieser Wert allerdings nach Angaben von IBM um drei Prozent gestiegen.

Server-Geschäft unterschiedlich

Das Ergebnis der Systems and Technology Group, in der das Server-Geschäft angesiedelt ist, fiel dabei sehr unterschiedlich aus. Die Umsätze mit Großrechnern („z-Server“-Mainframes) fielen mit einem Zuwachs von sieben Prozent positiv aus, diejenigen der „x-Server“ (Windows- und Linux-basiert) blieben unverändert. Die Erlöse mit Unix-Maschinen („p-Server“) hingegen rutschten im Vergleich zum zweiten Quartal 2005 um zehn Prozent ab, die der „i-Server“ (ehedem „i-Series“ oder AS/400) reduzierten sich um sieben Prozent. Bei den p-Servern machte IBM die Migration auf die neue Prozessorgeneration der „Power5+“-CPUs für den Rückgang verantwortlich. Bei den i-Servern konstatierte Big Blue lediglich, dass der Rückgang im zweiten Quartal mit sieben Prozent niedriger war, als im Halbjahr 2006 (acht Prozent).

„Rechnet man das PC-Geschäft heraus, wäre der Umsatz gestiegen.“

Im Softwaregeschäft konnte IBM den Umsatz um fünf Prozent auf 4,2 Milliarden Dollar anheben. Entsprechend positiv beurteilte Firmenchef Palmisano dieses Resultat: „Unser Ergebnis wurde durch unser Softwaregeschäft bestimmt, das nicht nur 4,2 Mil-

liarden Umsatz generierte, sondern auch starke Margen. Das Software-Business ist ein wesentlicher Part unseres integrierter Portfolio-Angebots.“

In diesem Produktsegment legten die Umsätze mit Middleware („Websphere“, Information Management-Software, „Tivoli“, „Lotus Notes“ und „Rational“-Produktfamilie) um vier Prozent auf 3,2 Milliarden Dollar zu. Die

„Unser Softwaregeschäft generierte 4,2 Milliarden Dollar Umsatz und darüber hinaus hohe Margen.“

Einnahmen mit Betriebssystemen jedoch fielen um sechs Prozent auf 558 Millionen Dollar. Insgesamt konnten in der Softwarepartie Websphere (17 Prozent) und Tivoli (zwölf Prozent) mit den höchsten Umsatzsteigerungen aufwarten.

IBM legte in Nord- und Südamerika um ein Prozent auf 9,5 Milliarden Dollar zu. In der Region Europa/Naher Osten/Afrika fiel der Umsatz um vier Prozent auf 7,2 Milliarden Dollar und im asiatisch-pazifischen Raum um neun Prozent auf 4,2 Milliarden Dollar. Im Geschäft mit anderen Herstellern erhöhte Big Blue seinen Umsatz um 34 Prozent auf 939 Millionen Dollar.

Der Computerriese hatte zum Quartalsende zehn Milliarden Dollar an liquiden Mitteln. Das Unternehmen sei damit gut positioniert, um sich auch durch Übernahmen zu verstärken. IBM kaufte in der Zeit von April bis Juni 2006 eigene Aktien im Wert von insgesamt 2,5 Milliarden Dollar zurück. (tc/jm)

Finanz IT streicht Stellen

Der IT-Dienstleister will seine Kosten bis 2008 um 100 Millionen Euro senken und 600 Stellen streichen.

Mit dem nun angekündigten Programm möchte das IT-Systemhaus der Sparkassen-Finanzgruppe die eigene Marktstellung in einem von Konsolidierungen geprägten IT-Sparkassensektor verbessern. Im deutschen Sparkassenmarkt gibt es derzeit nur noch drei IT-Dienstleister. Neben der Finanz IT sind dies die Sparkassen Informatik in Frankfurt am Main und die IZB in München. Die beiden letzteren fusionieren gerade. Zudem rechnen Marktbeobachter mit einer Konsolidierung über die drei Bankensegmente (Sparkassen, Volks- und Raiffeisenbanken, Privatbanken) hinweg. Die Finanz IT ging selbst aus dem Zusammenschluss von vier IT-Dienstleistern hervor. Das Unternehmen beschäftigt knapp 2800 Mitarbeiter, davon etwa 1700 in der Zentrale in Hannover. Weitere Standorte gibt es in Berlin, Leipzig und Saarbrücken. Wo wie viele Stellen wegfallen werden, steht noch nicht fest.



Hauptverwaltung der Finanz IT

Zurzeit arbeite ein Expertenteam an Sparvorschlägen, teilte das Unternehmen mit.

Im Rahmen der Fusion spart die Finanz IT eigenen Angaben zufolge bereits 70 Millionen Euro pro Jahr ein, für 2006 rechnet der Anbieter mit Kosten von 630 Millionen Euro. Das scheint den Gesellschaftern und Kunden – also den Sparkassen und Landesbanken – zu viel. Auch sie dürften auf weitere Einsparungen gedrängt haben, um die eigenen Wettbewerbsfähigkeit und Marktstellung zu stärken. (jha)

Zufriedenheitsstudie: Mitmachen und Gewinnen

COMPUTERWOCHE und die Experton Group führen eine große Zufriedenheitsstudie unter Anwendern durch.

Eines der wichtigsten Entscheidungskriterien für den Kauf von IT-Equipment und die Wahl eines bestimmten Herstellers, ist das Urteil anderer Kunden. Wenn sich viele positiv zu den Offerten eines Herstellers äußern, besteht die große Chance, dass sich weitere Käufer für das gleiche Produkt entscheiden. Für Käufer schafft es mehr Entscheidungssicherheit, wenn sie wissen, dass sich viele andere Anwender ebenfalls positiv oder negativ geäußert haben. So eine Entscheidungshilfe will die COMPUTERWOCHE ihren Lesern zur Verfügung stellen. Gemeinsam mit den Beratern von der Experton Group wurde ein Studienkonzept entwickelt, mit dem sich die Zufriedenheit von Anwendern mit ihren Lieferanten herausfinden lässt. Dabei berücksichtigt die Studie nicht nur die Zufriedenheit mit Herstellern verschiedener Marktsegmente (Hardware, Software, Communication, Service) in verschiedenen Anwenderbranchen, sondern fragt zum Beispiel auch danach, ob bestimmte Anbieter weiterempfehlen sind oder nicht.

Den Fragebogen zur großen Zufriedenheitsstudie finden Sie entweder auf der Homepage der COMPUTERWOCHE unter dem dem Stichwort Zufriedenheitsstudie. Direkt zur Studie geht es über die Internet-Adresse <http://www.experton-group-ag.com/cgi-bin/expertoncowo-kundenzufriedenheit.cgi>. Das Ausfüllen dauert nicht länger als zehn bis 15 Minuten. Jeder Teilnehmer bekommt Zugriff auf die Ergebnisse. Außerdem verlosen wir mit dem Ipaq hx 2490 einen sehr hochwertigen Pocket-PC von HP. (ciw)

experton-group-ag.com/cgi-bin/expertoncowo-kundenzufriedenheit.cgi. Das Ausfüllen dauert nicht länger als zehn bis 15 Minuten. Jeder Teilnehmer bekommt Zugriff auf die Ergebnisse. Außerdem verlosen wir mit dem Ipaq hx 2490 einen sehr hochwertigen Pocket-PC von HP. (ciw)

Gewinnen Sie ein iPAQ hx 2490 von HP

Im hx 2490 sorgt der PXA270-Prozessor für die nötige Leistung. Das PDA nutzt Windows Mobile Version 5.0 für Pocket PC Premium Edition als Betriebssystem. Es verfügt über einen 3,5 Zoll Bildschirm. Dank integriertem WLAN und Bluetooth kann der Nutzer einfach auf das Internet zugreifen. Ob E-Mails, Termincheck oder ein Blick auf Geschäftsunterlagen – mit den mobilen Versionen des Microsoft Office-Pakets bleibt der Reisende stets gut informiert. Die CW verlost diesen Pocket PC von HP unter allen Teilnehmern.



Telekom-Chef Ricke geht in die Offensive

Der Vorstandschef sieht bessere Zeiten für die Deutsche Telekom anbrechen – trotz Problemen beim IPTV-Start.

Ab Herbst sollen die Preismodelle für alle Bereiche, sei es Festnetz- oder Mobilfunk-, Privat- oder Geschäftskunden, radikal vereinfacht werden, so Telekom-Chef Kai-Uwe Ricke. „Im Festnetz bedeutet das Pauschaltarife für den Anschluss inklusive Leistungen für Telefonieren, Surfen oder Fernsehen – oder eine Kombination der drei“, sagte der Topmanager im Gespräch mit dem „Handelsblatt“. Im Mobilfunk dürfe niemand mehr Angst vor den Telefonkosten haben.

„Triple Play bietet eher eine langfristige Perspektive.“



Foto: Telekom

Telekom-Chef Kai-Uwe Ricke will nach der Verschmelzung von T-Com und T-Online zum Angriff blasen.

Die geplanten Preissenkungen bedeuteten nicht unbedingt einen Umsatzeinbruch, erklärte Ricke. Vielmehr könne die Telekom durch die Inbetriebnahme neuer IP-basierender Netze, die weniger Wartung, Personal sowie Gebäudflächen benötigten, die Kosten noch radikaler senken als bisher.

Das groß angekündigte Komplettangebot aus Telefonie, Internet und Fernsehen (Triple Play) im neuen VDSL-Netz, für das die Telekom derzeit die Strippen in zahlreichen Großstädten verlegt, sieht Ricke in den nächsten 18 Monaten jedoch nicht als „allein selig machende Mittel“ – eher als langfristige Perspektive. Kurzfristig gehe es darum, im traditionellen Festnetz-

geschäft Marktanteile zu verteidigen, so der Telekom-Chef. Hier tickt beim Bonner Konzern eine Zeitbombe, verliert dieser doch

„Microsoft wird mit seiner IPTV-Plattform zum Sündenbock.“

pro Quartal 500 000 Anschlüsse an konkurrierende TK-Anbieter oder Kabelgesellschaften.

Um die Abwanderung zu stoppen, hatte die Telekom sich das Triple-Play-Angebot „T-Home“,

ersonnen, das sich aus einem IP-basierenden Fernsehangebot mit über hundert Kanälen (samt Bundesliga-Live-Übertragungen), Breitband-Internet und Telefonie zum Pauschalpreis zusammensetzt. Wegen Qualitätsschwierigkeiten startet T-Home nun jedoch deutlich später als vorgesehen.

Wie die „Financial Times Deutschland“ (FTD) unter Berufung auf Insider berichtet, hat die Telekom technische Probleme. Diese sollen auf die zugrunde liegende Internet-TV-Plattform „Microsoft TV IPTV Edition“ zurückzuführen sein. Die Software hat in der Branche den

Mehr DSL-Konkurrenz für die Telekom

Während die Deutsche Telekom fordert, das geplante **VDSL-Netz** für einige Jahre von der Regulierung auszusetzen, könnte der Ex-Monopolist bereits ab Herbst einen Gutteil seiner Vormachtstellung im Bereich **IP-Bitstrom-Zugang** verlieren. Um Konkurrenten der Telekom den Einstieg in den Breitbandmarkt zu erleichtern, plant die **Bundesnetzagentur**, den Carrier beim IP-Bitstrom-Zugang zu einem **diskriminierungsfreien Angebot** zu verpflichten. Außerdem soll der TK-Riese eine getrennte Rechnungsführung zulassen und ein **Standardangebot** veröffentlichen. Die darin aufgeführten Preise für die **Vorleistung** für **schnelle Internet-Zugänge** muss sich die Telekom vorab von der Regulierungsbehörde genehmigen lassen.

Zurzeit können alternative Netzbetreiber ihre Netzinfrastruktur – sofern sie nicht die **Teilnehmeranschlussleitung (TAL)** komplett übernehmen – nur an einem von **51 ATM-Netznoten** (Layer 2) für den **ATM-Bitstrom-Zugang** oder **73 Points of Presence (POP)** (Layer 3) für den IP-Bitstrom-Zugang mit dem Datennetz der Telekom zusammenschalten. Die Provider sparen sich so zwar die Kosten für zusätzliche Hardware an den Vermittlungsstellen. Im Gegenzug stellt ihnen die Telekom diese **Transportleistung** der DSL-Daten zwischen den Vermittlungsstellen und den Netznoten allerdings auch in Rechnung. Rund 90 Prozent der Umsätze geben die Reseller an den Bonner TK-Konzern weiter. Außerdem ist es nicht möglich, die Qualität ihrer Dienste sowie die Bandbreite selbst zu bestimmen.

Ruf, komplex und instabil zu sein. Auch der Schweizer TK-Konzern Swisscom musste den Start seines TV-Produktes Bluewin, das ebenfalls auf der Microsoft-Plattform basiert, mehrfach verschieben.

Als Notlösung wird die Telekom nun zum Bundesligastart am 11. August voraussichtlich ein Interimsprodukt anbieten, über das die Nutzer im VDSL-

Ausbaugebiet die Fußballspiele anschauen können. Für T-Home gilt inzwischen der 15. Oktober als mögliches Datum für den Start der Vermarktung. Ursprünglich sollten erste Werbemaßnahmen bereits während der WM im Juni anlaufen, berichtet die FTD unter Berufung auf Insider. Spätestens ab Juli war der Einsatz von Postern und Werbespots geplant. (mb) ◆

Accenture investiert in SOA-Entwicklung

In den kommenden drei Jahren sollen 450 Millionen Dollar in Service-orientierte Architekturen fließen.

Unter anderem soll ein neues Forschungszentrum entstehen. Die Entwickler wollen sich dort in erster Linie um Branchenlösungen bemühen. Zunächst sollen der Gesundheitssektor und Finanzdienstleister im Fokus stehen. In der nächsten Ausbaustufe werden Unternehmensangaben zufolge weitere Industrien hinzukommen.

Das neue SOA-Zentrum soll von bereits bestehenden Forschungseinrichtungen in Chicago, Palo Alto (USA), Sophia Antipolis (Frankreich) und Bangalore (Indien) unterstützt werden. Neben der Entwicklung von wiederverwendbaren SOA-Modulen würden sich die Programmierer auch darum kümmern, die SOA-Strategie Accentures um neue Methoden und Werkzeuge zu erweitern, hieß es in einer offiziellen Mitteilung. Die Entwicklungsarbeiten konzentrieren sich dabei auf die Beschreibung von Geschäftsprozessen, die sich mit

Hilfe von SOA-Tools automatisch in Softwarecode umsetzen lassen sollen.

Accenture zufolge entwickelt sich der SOA-Markt in vier Phasen. Ab Phase drei sei der Markt erwachsen, den vollen Nutzen könnten die Kunden jedoch erst in Phase vier realisieren. Aktuell stecke die überwiegende Zahl der SOA-Interessenten noch in Phase zwei.

Accenture arbeite daran, Applikationen und Produkte für die abschließende Phase bereitzustellen, erläuterte Don Rippert, Chief Technology Officer (CTO) von Accenture. Grundlegende Architekturen würden sich aber nicht über Nacht verändern, räumte er ein. Die entscheidende Phase beginne, wenn die Kunden konkrete Lösungen auf Basis der SOA-Bausteine und -Methoden implementieren könnten. Für diesen Zeitpunkt will sich der Dienstleister offenbar frühzeitig rüsten. (ba) ◆

Hitzewelle



MIT ATS GRO SER
KLEI RA SSEN VICE
NEN TEN RUN VON
MON ZUM DUM HP.



Die All-in-Rate für Ihren Drucker und Kopierer: Dahinter steckt ein individuell auf Sie abgestimmtes Komplettpaket, in dem nicht nur der gewünschte HP Drucker und Kopierer, sondern auch die Druckkassetten sowie alle Reparatur- und Wartungsarbeiten inklusive sind. Damit vereinfachen Sie Ihr Flottenmanagement und steigern Ihre Produktivität.

€ 195,-* x 36 Monate, exkl. MwSt. | HP Color LaserJet 3800N

- 21 Seiten/Minute schwarzweiß und in Farbe
- Netzwerkfähig
- 1000 Schwarzweiß-Seiten/Monat
- 2000 Farbseiten/Monat
- Premium-Hotline
- Bedarfsgerechte Anlieferung aller Laserdruckkassetten und Wartungskomponenten
- Hardware-Vorort-Service

SMARTE TECHNOLOGIE > SMARTER SUPPORT > HP SMART PRINTING SERVICES

ANRUFEN **01805/060 115** (0,12 EUR/Min.)

KLICKEN **www.hp.com/de/go/all-in-rate**

