

COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



FUSION

Warum Filenet?

Mit Filenet kauft sich IBM ein gutes Stück vom Markt für Enterprise Content Management. Filenet-Boss Lee Roberts sagt, warum. **SEITE 6**



HARDWARE

Tablet-PC im Test

Der „LE1600“ von Motion Computing überzeugt mit pfiffigen Details – doch der Preis ist saftig. **SEITE 26**



KARRIERE

Tipps für Gehaltsgespräche

Wer in Gehaltsverhandlungen herumdrückt, verdient nicht nur weniger, er hinterlässt auch einen miserablen Eindruck. **SEITE 40**



COMPUTERWOCHE TV
Bruno Rücker, Geschäftsführer der Insentis GmbH, über Gewinner und Verlierer der IT-Auslagerung

- ◆ **Outsourcing: Karrierekick oder -knick?** Wenn Firmen ihre IT in Tochtergesellschaften umwandeln, bleibt das nicht ohne Folgen für das Personal.
- ◆ **Abwege der virtuellen Kommunikation** Franz-Xaver Sisserlinger zerbricht sich den Kopf über neue Geschäftsmodelle.

ISS-Kauf stärkt IBMs Security-Geschäft

Big Blue lässt sich Internet Security Systems (ISS) 1,3 Milliarden Dollar kosten – ein teurer Türöffner für den Sicherheitsmarkt, meinen Marktbeobachter.

Die Konsolidierung im IT-Sicherheitsmarkt setzt sich fort: Für 1,3 Milliarden Dollar oder 28 Dollar pro Aktie geht der Anbieter Internet Security Systems an IBM. Durch

die Transaktion schwingt sich Big Blue zum größten Anbieter von Security-Services auf. Die Übernahme soll vorbehaltlich der Zustimmung der ISS-Aktionäre und der Aufsichtsbehörden im vierten Quartal abgeschlossen werden.

ISS bietet Sicherheitssysteme in Form von Software und Hardwarelösungen an. Seit einigen Jahren hat der Anbieter sein Produktgeschäft um eine Servicesparte ergänzt. Aufbauend auf den Appliances seiner „Proventia“-Reihe verwaltet ISS im Kundenauftrag deren Sicherheitsinfrastruktur oder testet die installierten Schutzmaßnahmen.

Die IBM-Spitze macht keinen Hehl daraus, dass es vor allem die Serviceaktivitäten waren, die den Ausschlag für die Übernahme gegeben haben. Die Akquisition stärkt die Position im Bereich Managed Security Services (MSS), betont Val Rahmani, General Manager Infrastructure Management Services bei IBM Global Services.

Filestück X-Force

ISS soll künftig als eine Geschäftseinheit innerhalb der Sicherheitsabteilung von IBMs Dienstleistungssparte agieren. Die rund 400 im Bereich Service tätigen ISS-Mitarbeiter – insgesamt beschäftigt das Unternehmen knapp 1300 Personen – werden dort die etwa 3500 Security-Consultants der IBM ergänzen. Diese erbringen weltweit Beratungs-, Implementierungs- und Managed-Security-Services.

Zu den Filestücken von ISS zählt die Forschungsabteilung „X-Force“, deren Spezialisten laufend auf der Suche nach Schwachstellen und neuen Bedrohun-

gen sind. Daneben verfügt ISS über ein weltweites Netz von Security Operations Centers (SOCs), unter anderem in Atlanta, Brisbane, Brüssel, Detroit und Tokio. Diese sollen in den Verbund von IBMs ei-



ISS-Gründer Christopher Klaus kann sich über den erzielten Kaufpreis nicht beschweren.

genen SOC's eingegliedert werden. Für IBM ebenfalls von Bedeutung ist die von ISS entwickelte Security-Software: Neben Sicherheitsscannern hat sich das Unternehmen mit Intrusion-Detection- und Intrusion-Prevention-Lösungen einen Namen gemacht. Seit einigen Jahren bietet der Hersteller eigene Appliances an, in denen diese Software zum Einsatz kommt.

Spannend ist aus Anwendersicht vor allem die Frage, was mit diesen Produkten jetzt geschehen wird. IBM verfügt bislang über keine hardwaregestützten Security-Lösungen. Im Bereich Software deckt der Hersteller mit Produkten aus dem Tivoli-Umfeld Themen wie Zugangskontrolle, Identity-Management, Risiko-Management oder das Verwalten von Sicherheitslösungen ab. Die ISS-Tools könnten hier eine sinnvolle Ergänzung darstellen. **Fortsetzung auf Seite 4**

DIESE WOCHE



Viel Rauch um nichts?

Fehlerhafte Akkus haben Dell und Apple gezwungen, Millionen von Notebooks zurückzurufen. Die Anbieter spielen die Probleme herunter – zu Unrecht. **Nachrichten SEITE 5**

ERP ohne Perspektive

Nach Meinung der Marktforscher von AMR Research geht die Zeit der klassischen Business-Anwendungen langsam zu Ende. **Nachrichten SEITE 10**

Siemens will SBS halten

Der Elektronikkonzern will seinen IT-Dienstleister nun sanieren und nicht mehr abstoßen. **Nachrichten SEITE 13**

SOA mit Open-Source Mitteln

Zu den Bedingungen Service-orientierter Architekturen gehört die Interoperabilität von Services. Quelloffene Produkte scheinen prädestiniert. **Produkte & Technologien SEITE 16**

Syntegration in der Praxis

Mit einer neuen Management-Methode können sich Firmen über Ziele und Strategien klar werden, wie ein Beispiel zeigt. **Job & Karriere SEITE 42**

ZAHL DER WOCHE

3,5 Milliarden Euro wollen Bund und Länder bis 2015 für ein abhörsicheres Polizeifunknetz ausgeben. Ursprünglich hätte das Netz in Teilen schon zur Fußball-WM 2006 in Betrieb gehen sollen, doch Uneinigkeiten zwischen Bund und Ländern hatten das Vorhaben verzögert. Den Zuschlag für das Projekt erhielt der Luft- und Raumfahrtkonzern EADS als Generalunternehmer. Er hatte 2005 die Digitalfunksparte von Nokia erworben. Für den eigentlichen Netzaufbau wird Siemens zuständig sein, den Betrieb soll später die Bahntochter DB Telematik GmbH übernehmen.

Allgeier übernimmt Goetzfried

Der Münchner IT-Personal- und Service-dienstleister Allgeier hat den IT-Personalvermittler Goetzfried AG aus Wiesbaden für einen niedrigen zweistelligen Millionenbetrag übernommen. Goetzfried rekrutiert im Kundenauftrag IT-Profis und Ingenieure für den Einsatz in Projekten. Nach ersten Verlautbarungen wird das Unternehmen unter dem Dach von Allgeier weiterhin eigenständig unter seinem Markennamen agieren. Gründer Thomas Götzfried bleibt Vorstandsvorsitzender der Firma. (hk) ♦



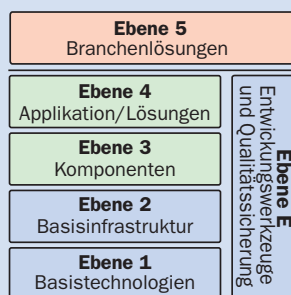


Geschäfte mit Web 2.0 12

Nachdem in den USA das Mitmach-Internet für die Pioniere schon längst Gewinne abwirft, ziehen jetzt deutsche Startups nach – meistens mit kopierten Ideen.

SOA mit Open-Source-Mitteln 16

Die notwendige Interoperabilität von Softwarediensten ist mit kommerziellen Angeboten nicht zu bekommen. Open Source könnte die Lösung sein.



Security gekonnt auslagern 28

Das Security-Outsourcing verspricht hohe Einsparungen. Inwieweit diese eintreten, hängt von Planung und Umsetzung ab.



NACHRICHTEN UND ANALYSEN

Wer kommt nach Kurth? 8

Angeblich möchte Matthias Kurth sein Amt als Chef der Bundesnetzagentur nächstes Jahr abgeben. Über den möglichen Nachfolger wird viel spekuliert.

Nokia gibt CeBIT einen Korb 8

Eine bittere Pille für die Messemacher in Hannover: Der größte Handyhersteller zieht sich zurück. Nokia setzt auf Hausmessen und Händlerveranstaltungen.

AMD auf der Überholspur 9

Der Intel-Herausforderer hofft angesichts des Erfolgs seiner Opteron-Prozessoren, dem Erzrivalen im großen Stil Marktanteile abjagen zu können.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

IBM-Mainframes fit für SOA 20

Big Blue hat vier Tivoli-Tools angekündigt, die Großrechnersoftware als Business-Services bereitstellen.

Der Preis der Office-SAP-Kopplung 21

Neben der Lizenz für Duet sind auch Updates der Programme von SAP und Microsoft notwendig.

Hacker attackieren Datenbanken 22

SQL-Infektionen über Web-Applikationen nehmen dramatisch zu.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

PRAXIS

Im Test: SAP Visual Composer 24

Weniger versierte Anwender sollen mit dem Entwicklungstool analytische Portalanwendungen erstellen können. Doch ohne SAP-Basiswissen geht es nicht.

Tablet-PC der reinen Lehre 26

Der „LE1600“ von Motion Computing verfügt über pfiffige Details. Allerdings lässt sich der Hersteller seinen Einfallsreichtum mit einem hohen Preis entlohnen.

Kleine Helfer 27

IT-STRATEGIEN

Internationalisierung mit Unicode 32

Der Armaturenhersteller Hansgrohe migrierte von R/3 auf Mysap, um die Internationalisierung voranzutreiben.

Spam- und Spyware-Schutz 34

Die Universität Mainz erarbeitete ein neues E-Mail-Sicherheitskonzept für ihre rund 40 000 Nutzer.

Sicherheit vor Persönlichkeitsschutz 36

Der Widerstand der Europäer gegen das Erfassen biometrischer Personendaten nimmt einer aktuellen Studie zufolge ab.

IT-SERVICES

Dienstleister steuern Dienstleister 38

Spezialisierte Drittfirmen entlasten Anwender dabei, Freiberufler und Dienstleister anzuheuern. Zudem steuern und führen sie die externen Hilfskräfte und beenden bei Bedarf auch die Zusammenarbeit.

Unzufriedene BPO-Kunden 39

Das Business Process Outsourcing (BPO) ist laut Gartner-Analysten noch nicht marktreif. Viele Kunden mit ausgelagerten Geschäftsprozessen sind angesichts der Ergebnisse enttäuscht.

JOB & KARRIERE

Wer stur ist, hat das Nachsehen 40

Gehaltsverhandlungen belasten das Nervenkostüm. Mit guten Vorabinformationen, einem offenen Verhandlungskorridor, nachvollziehbaren Argumenten und Kompromissbereitschaft können Mitarbeiter und Bewerber das Gehaltsgespräch souverän meistern.

Mehr Wachstum mit Syntegration 42

Die Münchner Beck et al. Projects GmbH hat nach einem zweitägigen Syntegrations-Workshop ihr Profil nach außen geschärft, das Leistungsangebot gestrafft und die Weichen für mehr Wachstum gestellt.

SCHWERPUNKT: SECURITY-KOSTEN IM GRIFF

Sicherheit auf Open-Source-Basis 30

Das freie Betriebssystem Linux hat sich als Produktgrundlage im Security-Umfeld längst etabliert – auch aus Kostengründen.

Rundum sorglos mit UTM? 31

Eine Lösung – und das Firmennetz ist vor allen Gefahren gefeit. Das versprechen UTM-Appliances.

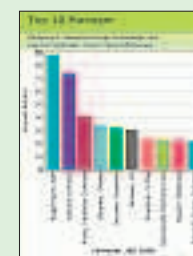
STANDARDS

Impressum	36
Stellenmarkt	44
Zahlen – Prognosen – Trends	50
Im Heft erwähnte Hersteller	50

COMPUTERWOCHE.de

HOTTOPICS

- Deutschland gehen die IT-Spezialisten aus
- China: Lesen zwischen den Zeichen
- Die besten ESB-Produkte für die SOA



Kagermann dominiert Schlagzeilen

SAP-Chef Henning Kagermann hatte im Juli 2006 alle Hände voll zu tun, die Geschäftszahlen und die Konzernstrategie zu erklären. Unter den Repräsentanten der ITK-Branche war er laut Factiva derjenige, der in den Medien am häufigsten genannt wurde.

www.computerwoche.de/treffpunkt/cw-rankings

SOA-Expertenrat

Wie können Unternehmen von SOA profitieren? Was sind die Konzepte der Softwarehersteller wert? Mit diesen Fragen beschäftigt sich der SOA-Expertenrat. Diskutieren Sie mit und veröffentlichen Sie eigene Artikel unter www.computerwoche.de/soa-expertenrat

Machen Sie's besser als Ihre insolvente Konkurrenz.

Sparen Sie mit deren Software.

Gebrauchte Software-Lizenzen aus Insolvenzmassen gibt es bei uns besonders günstig. Tja, das ist eine Freude für den einen und ein Leid für den anderen. Mehr dazu: info@usedSoft.com · www.usedSoft.com

usedSoft®
sicher mehr Wert

MENSCHEN

Von Schoeler verlässt CSC-Vorstand



Der für die Sparte Public and Private Services zuständige Vorstand der CSC Deutschland Solutions GmbH, Andreas von Schoeler, wechselt zum 1. September in den Aufsichtsrat. Von Schoeler (58) war in den 70er und 80er Jahren Bundestagsabgeordneter und Parlamentarischer Staatssekretär und von 1991 bis 1995 Oberbürgermeister der Stadt Frankfurt am Main gewesen. Bevor er im Jahr 2000 bei CSC das hiesige Geschäft mit Kunden aus der öffentlichen Verwaltung, der Bundeswehr und der Versorgungswirtschaft verantwortete, war der studierte Jurist beim Konkurrenten Andersen Consulting (heute: Accenture) beschäftigt.

Entwicklungschef von Semiramis geht

Egon Steinkasserer, Entwicklungsleiter der Semiramis Software AG, wird das ERP-Unternehmen Ende 2006 aus privaten Gründen verlassen. Die Nachfolge übernimmt Benedikt Dietrich (Foto). Der 34-jährige Diplommathematiker arbeitete unter anderem als IT-Berater bei der Research to Rise (R2R) GmbH und leitete bei 4flow die Produktentwicklung einer Supply-Chain-Management-Lösung. Zuletzt war Dietrich als Entwicklungsleiter der Condat AG für die Abwicklung technischer Projekte verantwortlich.



Attachmate: Norman Rohde steigt auf



Seit der Übernahme von Net IQ im Juli 2006 verantwortet Norman Rohde bei Attachmate als Regional General Manager den Vertrieb, das Marketing und die Channel-Strategie in Zentral- und Osteuropa. Rohde ist bereits seit 2002 bei dem Anbieter von Host-Connectivity-, System- und Lifecycle-Management-Lösungen. Vor seiner Tätigkeit als Director Sales & Marketing Central & Eastern Europe bei Attachmate war der diplomierte Betriebswirt bei Intel, Lucent und Novell tätig.

Lenovo wirbt weiter Dell-Manager ab

Der nach dem Zukauf von IBMs Computersparte drittgrößte PC-Hersteller Lenovo hat Christopher Askew und David Schmoock von Dell abgeworben und mit wichtigen Aufgaben betraut. Der 44-jährige Askew, zuletzt Vice President Dell Services in der Asien-Pazifik-Region (einschließlich Japan), wird von Singapur aus die neu geschaffene weltweite Kundendienstsparte der Chinesen leiten. Der 37-jährige Schmoock, der bis vor kurzem noch bei Dell als Marketing-Chief der Region arbeitete, zeichnet für das neue Center of Excellence (COE) von Lenovo verantwortlich.

Control-Data-Gründer Norris verstorben



William Norris, der den Mainframe-Pionier Control Data gegründet und den ersten kommerziellen Supercomputer auf den Markt gebracht hatte, ist Anfang vergangener Woche im Alter von 95 Jahren verstorben. Der studierte Elektrotechniker hatte bereits im zweiten Weltkrieg in der US-Marine an der Entschlüsselung von feindlichen Codes gearbeitet. 1957 gründete er im zweiten Anlauf die Control Data Corporation. Berühmt wurden Norris vor allem mit dem 1964 gebauten Numbercruncher „CDC6600“. Der erste vollwertige Großrechner auf Transistorbasis versetzte IBM in Angst und Schrecken.

Personalmitteilungen bitte an Menschen@Computerwoche.de

Kolumne

IBM entdeckt die Software neu

Stand IBM in der Ära Louis Gerstner für Services (E-Business), so hat der IT-Riese unter Samuel Palmisano die Software wiederentdeckt. Notgedrungen. Im letzten Geschäftsjahr wuchs die Servicesparte nur noch um zwei Prozent, 2006 gab es bislang ein Umsatzminus von knapp einem Prozent.

Auch im Hardware-Business hängt die blaue Flagge auf Halbmast. Seine PC-Sparte hat Big Blue bereits abgestoßen, im Server-Segment sorgt der Trend zu billigen Intel- und AMD-Modellen dafür, dass die Rechner austauschbar und die Gewinnmargen kleiner werden.

Das Wachstumsdefizit soll nun die Softwareinheit kompensieren. Allein im August kaufte Big Blue viermal zu – für insgesamt mehr als 3,6 Milliarden Dollar. Mit dem kleinen Anbieter Webify erwarb IBM branchenspezifische SOA-Lösungen und Services. Es folgte der Kauf von MRO Software, einem führenden Anbieter von Lösungen für Asset- und Service-Management. FileNet stärkt das Portfolio im Bereich Dokumenten-Management und Internet Security Systems das Software- und Serviceangebot im Sicherheitsumfeld.

Diese Übernahmen sind die letzten Glieder in einer langen Kette größerer und kleinerer Zukäufe. IBM wächst in diesem Markt solide und erwirtschaftet Gewinnmargen wie in keinem anderen Segment. In diesem Jahr, so schätzen Marktfor-



Heinrich Vaske
Chefredakteur CW

sch, wird Software 20 Prozent der IBM-Einnahmen ausmachen, aber bereits 37 Prozent des Konzerngewinns beisteuern. Die Service-Unit hingegen steht für mehr als die Hälfte des Umsatzes, aber lediglich für rund 35 Prozent des Profits – und ein Gutteil davon kommt nur zustande, weil das Softwaregeschäft Serviceaufträge nach sich zieht.

Es ist das Verdienst Palmisanos, die Bedeutung der Software für IBM wiederentdeckt zu haben. Er nutzt die gewaltige Vertriebsmaschinerie mit mehr als zehntausend Softwareverkäufern

und das Händlernetz dazu, innovative Lösungen, die er im Markt „gefunden“ hat, im großen Stil zu vermarkten. Die meisten Produkte verkaufen sich unter IBM-Regie deutlich besser als zuvor.

Allerdings ist das Risiko nicht ohne. IBM hat sich mal wieder einen gewaltigen Gemischtwarenladen zugelegt. Daher bedarf es aufwändiger Integrationsarbeiten. Außerdem ist für jedes Produkt der Lebenszyklus so zu verwalten, dass sich das Engagement am Ende auszahlt. Und schließlich gilt es, sich in den wichtigen Teilmärkten nicht von der Konkurrenz die Butter vom Brot nehmen zu lassen. In den Kernbereichen Applikationen, Betriebssysteme und Datenbanken geben SAP, Microsoft und Oracle den Ton an – nicht IBM. Man darf gespannt sein, ob Palmisano auch darauf eine Antwort findet.

ISS-Kauf stärkt IBMs Security-Services

Fortsetzung von Seite 1

Nach Aussagen von Michael Kiess, IBM Development & Research Communications, soll ISS „als Ganzes in den Bereich Global Technology Services integriert“ werden. Gleichzeitig will Big Blue „Prozesse und Strukturen in Richtung IBM Software Group etablieren, um Entwicklung und die Go-to-market-Modelle mit Tivoli Software abzugleichen“.

Greg Stierle, Systemanalyst im Bankwesen und Betreiber des Blogs „IBM Eye“, bezeichnet die Übernahme indes als IBMs „erste schlechte Akquisition des Jahres“. Der Spezialist hält den Preis für zu hoch: Die IBM habe „den Verstand verloren“, wenn sie 1,3 Milliarden Dollar für ein Unternehmen zahle, das im Jahr 40 Millionen Dollar Gewinn erwirtschaftete. Auch wenn ISS ein Türöffner in das Security-Geschäft sei, befürchtet Stierle, dass der

Hersteller „in zu viele Richtungen gleichzeitig geht“. Sein Fazit: „Dieser Deal kann kaum von Nutzen sein.“

Auch für Gartner-Mann John Pescatore erschließt sich der Sinn des Zukaufs nicht völlig. Zwar sei die Übernahme des Servicegeschäfts nachvollziehbar, weil sie ins blaue Dienstleistungsportfolio passe.

Neue Konkurrenten für IBM

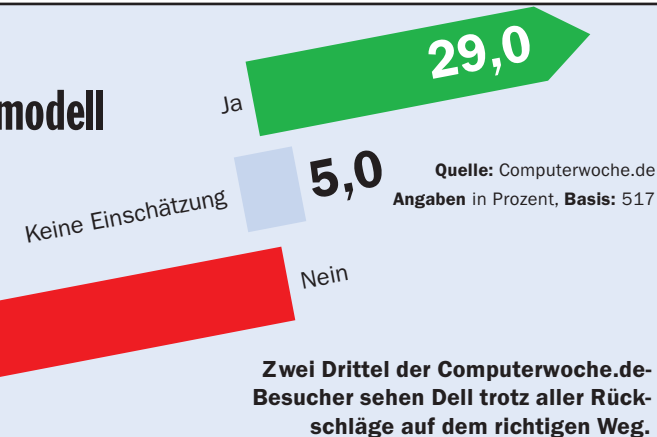
Anders sehe es mit dem Produktgeschäft von ISS aus: Damit begeben sich IBM plötzlich in Konkurrenz zu etablierten Playern wie Cisco, Enterasys oder Juniper – „das ergibt für IBM keinen Sinn“. Wesentlich besser beurteilt Paul Stamp von Forrester Research die Übernahme. Der Analyst glaubt, dass IBM nunmehr über die „breiteste Palette an Security-Lösungen“ unter al-

len Herstellern verfüge. Die ISS-Kunden wurden per E-Mail über die Akquisition informiert, wie Torsten Gesang, Leiter Security & Web Based Systems der ProSiebenSat.1 Produktion, bestätigt. Hinsichtlich der weiteren Zusammenarbeit auf operativer Ebene erwartet er durch die IBM-Übernahme „keine gravierenden Veränderungen“. Diese Einschätzung teilt ein anderer Anwender, der jedoch nicht genannt werden möchte.

ISS war bereits IBMs vierter Kauf im August 2006. Der Konzern hatte zuvor den SOA-Anbieter Webify für einen nicht genannten Preis, den Enterprise-Content-Management-Spezialisten FileNet für 1,6 Milliarden Dollar sowie die Asset-Management-Company MRO Software für 740 Millionen Dollar geschluckt. (ave)

FRAGE DER WOCHE

Stößt das direkte Vertriebsmodell von Dell an seine Grenzen?



Flugzeugabstürze durch Problem-Akkus?

Die beiden größten Rückrufaktionen in der IT-Geschichte, die Dell und Apple wegen defekter Akkus starten mussten, rücken ins Bewusstsein, welche Gefahren von solchen fehlerhaften Komponenten ausgehen können.

VON CW-REDAKTEUR JAN-BERND MEYER

Wie brisant die Akkuproblematik ist, beweist auch eine Meldung, die Mitte Juli 2006 zunächst fast unterging: Sie macht deutlich, welche Gefahr von nicht funktionierenden Akkus ausgeht. Die dem US-Kongress zuarbeitende unabhängige Bundesbehörde National Transportation Safety Board (NTSB), die in Sicherheitsfragen tätig wird, untersucht seit dieser Zeit die Hintergründe, die zum Brand eines Flugzeugs des Paketdienstes UPS führten. Die DC-8 hatte am 8. Februar 2006 im Flug zu brennen begonnen und musste in Philadelphia notlanden. Die Besatzung, so die Berichte, erlitt lediglich leichte Verletzungen. Die Maschine hingegen wurde erheblich beschädigt.

Beinahe-Katastrophe

Das NTSB glaubt, den Verursacher der Beinahe-Katastrophe ausfindig gemacht zu haben: transportierte Lithium-Ionen-Akkus, die in elektronischen Geräten wie Kameras und tragbaren PCs eingesetzt werden.

Beunruhigend ist: Bei dem Unglück der UPS-Frachtmaschine im Februar handelt es sich nicht um einen Einzelfall. Wie ein NTSB-Mitarbeiter sagte, habe im Mai 2006 in Chicago eine Laptop-Batterie zu qualmen begonnen. Sie war im Gepäckfach der Kabine eines Passagierflugzeugs verstaut. Flugbegleiter konnten das Feuer zwar löschen. Später aber habe die Tasche, in der der Akku verstaut war, nochmals zu brennen angefangen. Ganz sicher, so der NTSB-Sprecher, sei zwar noch nicht, dass die wieder aufladbaren Batterien tatsächlich für die Gefahren verantwortlich waren. Die Flugsicherheitsbehörde hält es aber für sehr wahrscheinlich.

Damit nicht genug: Im Jahr



Problematisch bei Lithium-Ionen-Akkus ist, dass sie immer wieder entflammen können.

FOTO: JIM SUGAR/CORBIS

2004 entbrannten Lithium-haltige Batterien auf dem Flughafen in Memphis. Sie sollten gerade in ein Flugzeug des Transportunternehmens FedEx geladen werden. Im Frühjahr 2001 kam es auf dem Flughafen von Los Angeles zu einem Zwischenfall, als sich eine ganze Ladung von Lithium-Batterien entzündete. Zwei Paletten mit 120 000 dieser Akkus waren in Brand geraten.

Hochreaktives Leichtmetall

Das Problem bei Lithium ist, dass es auf Wasser unter Entwicklung von Wasserstoff sehr aggressiv zu Lithium-Hydroxid (=LiOH) reagiert. Wie alle Alkalimetalle ist das weiche, silberweiße Leichtmetall sehr reaktionsfähig. Kommt es zu Beschädigungen an Lithium-Batterien oder Lithium-Ionen-Akkus, kann dies zu einem Kurzschluss

führen, durch den die Stromversorgung im ungünstigsten Fall in Flammen aufgeht. Bei einer Konferenz im japanischen Osaka war dies mit einem Notebook

Tückischerweise reagiert ein Lithium-Akku bei Beschädigungen nicht sofort, sondern zeitverzögert.

von Dell geschehen. Die Fotos von dem brennenden Mobilrechner gingen via Internet um die ganze Welt. Tückischerweise reagiert ein Lithium-Akku bei Beschädigungen nicht sofort, sondern erst zeitverzögert. Seine Empfindlichkeit gegenüber Wasser ist so hoch, dass – zumindest bei reinem Lithium –

bereits eine hohe Luftfeuchtigkeit ausreicht, um den Akku im schlimmsten Fall zu entzünden. Das NTSB rät bis zur völligen Aufklärung der Vorkommnisse um den Brand in der DC-8, Fluggäste sollten, um Unfälle zu vermeiden, nur die nötigsten Batterien und Akkus mit an Bord nehmen.

Die Rückrufaktionen von Dell und Apple (siehe Kasten „Rückrufe wegen fehlerhafter Akkus“) werden Sony teuer zu stehen kommen. Nach Angaben, die die Japaner jetzt machten, dürften sich die Ausbesserungen an 4,1 Millionen Dell-Notebooks und 1,8 Millionen Apple-Mobilrechnern auf etwa 200 bis 210 Millionen Euro belaufen. Das würde etwa einem Viertel des Sony-Gewinns entsprechen, den das Unternehmen für das gesamte Jahr 2006 erwartet. ◆

Was verschweigt Dell den Kunden?

Es gibt Informationen, denen zufolge Dell die **wahre Dimension** der Probleme mit seinen Notebooks und Akkus verschleierte hat. Danach hat die Rückrufaktion von **Dell** möglicherweise keinen so harmlosen Hintergrund, wie der Hersteller glauben machen möchte. Auf der Homepage der US-amerikanischen Online-Verbraucherschutzorganisation **Consumeraffairs.com** wird der ehemalige Dell-Techniker Robert Day zitiert, der von 1997 bis 2005 bei dem Direktvertrieber gearbeitet hat. Day berichtet von „**Hundertern verbrannter Notebooks**“, die Kunden von 2002 bis 2004 retourniert hätten. Day hat der Verbraucherschutzorganisation eine Vielzahl von Dell-Laptop-Fotos zugesandt. Diese Zwischenfälle sind dem Dell-Techniker zufolge **unter dem Deckel gehalten worden**, um nicht das Vertrauen der Konsumenten in die Produkte zu beschädigen. In vielen Fällen hätten brennende Batterien die **Notebooks zerstört**. Monatlich habe das Dell-eigene Product Safety Investigations Lab (PSI) Berichte an das Management des Unternehmens geschickt. Es könne also **keine Rede davon** sein, dass man in den Führungszirkeln des Computerbauers nichts von den Problemen gewusst habe. Stefan Böttinger, **Pressesprecher von Dell** in Deutschland, sagte, er könne diese Informationen nicht bestätigen. Ihm seien weltweit sechs Fälle bekannt, in denen es zu Problemen gekommen sei. **Link zu Consumeraffairs:** (http://www.consumeraffairs.com/news04/2006/08/dell_batteries_history.html)

Rückrufe wegen fehlerhafter Akkus

◆ **August 2006: Apple** ruft weltweit 1,8 Millionen Notebooks zurück. Hersteller der Akkus: Sony.

◆ **August 2006: Dell** ruft weltweit 4,1 Millionen Notebooks zurück. Akku-Hersteller ist ebenfalls Sony. Sonys eigene „Vaio“-Notebook-Linie ist nicht betroffen.

◆ **April 2006: Hewlett-Packard (HP)** muss 15 700 Notebook-Akkus zurückrufen.

◆ **November 2005: Nikon** warnt, dass die Akkus in seinen weit verbreiteten Digital-Spiegelreflexkameras „D50“, „D70“ und „D100“ beim Laden überhitzen können. Eine weitere Warnung folgt im Dezember 2005.

◆ **Oktober 2005: HP** startet eine umfang-

reiche Rückholaktion für zahlreiche „Pavilion“- und Compaq-Notebook-Akkus.

◆ **August 2005: Apple** hat große Probleme mit seinem Bestseller iPod. Akkus der ersten drei Generationen dieses MP3-Players könnten defekt sein. Apple versucht zunächst, das Problem herunterzuspielen. Erst angesichts mehrerer Sammelklagen ist das Unternehmen bereit, sich finanziell am Austausch der Akkus zu beteiligen.

◆ **Juli 2005: Maxdata** meldet für Akkus der Notebook-Modellreihen „Eco“ und „Imperio“ Probleme wegen Überhitzungsgefahr. Europaweit soll das Unternehmen rund 10 000 Geräte mit fehlerhaften Akkus verkauft haben.

◆ **Juni 2005: Fujitsu-Siemens** beordert 250 000 Notebooks wegen Akku-Problemen zurück.

◆ **Dezember 2004: Nokia** kündigt an, es werde künftig Hologramme auf seine Original-Akkus aufbringen, um Fälschern das Handwerk zu legen. Grund für die Sensibilität der Finnen: Im November 2003 warnte die Stiftung Warentest, Akkus in Handys des Mobiltelefonmarktführers seien gefährlich, weil sie Feuer fangen könnten. Betroffen waren weit verbreitete Handy-Modelle von Nokia.

◆ **August 2004: Apple** ruft rund 28 000 Akkus von „Powerbook-G4“-Modellen zurück.

◆ **August 2002: Nikon** muss weltweit seine Digitalkamera „Coolpix 2000“ einziehen. Deren Akkus können unter bestimmten Umständen so heiß werden, dass die Batteriefachabdeckung schmilzt. Allein in Deutschland sind 3500 Geräte betroffen.

◆ **Januar 2000: Psion**, britischer Handheld-Hersteller, meldet Schwierigkeiten mit seinen Handhelds der Serie „Revo“. Die Geräte schalten sich nach kurzem Ladevorgang selbständig ab.

◆ **Oktober 2000: Dell** muss 27 000 Notebook-Akkus austauschen. Es könne zu Kurzschlüssen kommen. Die Gefahr der Selbstentzündung besteht bei den Geräten auch im ausgeschalteten Zustand.

„Die Leute haben nichts verstanden“

Lee Roberts, President und Chief Executive Officer von Filenet, rechtfertigt im Gespräch mit CW-Redakteur Sascha Alexander den geplanten Verkauf an IBM.

Elefantenhochzeit

Am 11. August gab IBM bekannt, seinen Konkurrenten Filenet für 1,6 Milliarden Dollar oder 35 Dollar pro Aktie zu kaufen. Während manche Analysten Gegenofferten etwa von Oracle oder Hewlett-Packard noch für möglich halten, bezeichnen beide Unternehmen den Deal als beschlossene Sache. Filenet mit Sitz im kalifornischen Costa Mesa hat seit seiner Gründung 1982 durch Zukäufe und Eigenentwicklung ein umfangreiches Portfolio für ECM aufgebaut. Die aktuelle Produktplattform „P8“ verfügt über umfangreiche Workflow-Technik und wird oft für die Entwicklung von Branchenlösungen genutzt. Laut Hersteller sind 4300 Großunternehmen bei Filenet Kunden. Die rund 1700 Beschäftigten erwirtschafteten im vergangenen Jahr einen Umsatz von 421,8 Millionen Dollar bei einem Nettogewinn von 40 Millionen Dollar.

Kampf um die ECM-Krone

Für IBM ist es die 56. Übernahme seit 1995 und die viertgrößte in der Unternehmensgeschichte. Innerhalb seiner Softwaresparte betreut Big Blue nach eigenen Angaben rund 13 000 Kunden im ECM-Markt und rangierte im vergangenen Jahr laut Analysen von Gartner mit einem Marktanteil von 12,5 Prozent knapp vor Filenet, das 12,4 Prozent hält. Marktführer war Open Text mit 13,2 Prozent, gefolgt von EMC/Documentum mit 13,1 Prozent. Das IBM-Portfolio besteht aus einer Reihe von Tools und Datenbanken, mit der IBM möglichst viele Aufgaben im ECM abdecken will. Filenets Technik soll helfen, das Angebot in eine durchgängige Plattform zu verwandeln. Zudem hofft IBM auf zusätzliche Serviceeinnahmen sowie eine stärkere Branchenpräsenz im ECM-Markt. Der Deal soll bis zum Jahresende abgeschlossen sein. Erst danach wird es eine offizielle Roadmap geben.

Mehr zum Thema

www.computerwoche.de/

1215588: IBM kauft Filenet;

572731: Filenets Produktstrategie;

545854: ECM-Strategie IBM.

CW: Die Übernahme von Filenet für 1,6 Milliarden Dollar durch IBM kam für viele Marktbeobachter unerwartet. Bis zuletzt hatten Sie öffentlich Optimismus verbreitet und gar über Zukäufe gesprochen.

ROBERTS: Als wir vor einigen Monaten den Anruf von IBM erhielten, waren wir damit beschäftigt, Firmen auf dem Markt für Enterprise-Content-Management (ECM) für mögliche Übernahmen zu begutachten. Dann zeigte sich, dass IBM und wir die gleichen Vorstellungen hatten und es sich anbieten würde, unsere Kräfte im Markt für ECM und Business-Process-Management (BPM) zu bündeln.

CW: Konnten Sie nicht mehr aus eigener Kraft wachsen? Es gibt Stimmen, die bei ihnen und anderen ECM-Anbietern eine entsprechende Marktstrategie vermissen.

ROBERTS: Wir wollten nicht übernommen werden. Unser Wachstum hat sich in den letz-

„IBM gewinnt Content-zentrische BPM-Technik hinzu, die sie nicht hatten.“

ten vier Quartalen sogar beschleunigt. Wir suchten nach Wegen, unsere Umsätze durch organisches Wachstum und Zukäufe zu verdoppeln. Doch es gab wirtschaftlich und strategisch Sinn, mit IBM zusammenzugehen, da wir so schneller eine marktbeherrschende Position gewinnen.

CW: Aber nicht mehr mit der Marke Filenet.

ROBERTS: Das macht nichts. Unsere ECM-Plattform „P8“ bleibt auch bei IBM ein strategisches Produkt.

CW: Sie machten letztes Jahr 90 Prozent Ihres Umsatzes mit Ihrem Kundenstamm von etwa 4300 Unternehmen. Können Sie keine neuen Kunden mehr hinzugewinnen?

ROBERTS: Das ist kein Zeichen von Schwäche. Wir konzentrieren uns seit jeher auf die Global-5000-Unternehmen. Der potenzielle Markt ist wesentlich größer. Selbst bei den vorhandenen Kunden gibt es eine starke Nachfrage. So entfielen 60 bis 70 Prozent der Umsätze mit Bestandskunden auf Neulizenzen. Das ist wie bei SAP, die ebenfalls viel in ihre Kundenbasis hinein verkauft.

CW: Was hat denn IBM an Filenet gefallen?

ROBERTS: Dass wir zu den Marktführern gehören und Lösungen insbesondere für die Versicherungsbranche und die öffentliche Verwaltung entwickeln, Marktsegmente, in denen IBM stärker präsent sein möchte. Außerdem war IBM von unseren Produkten beeindruckt.

CW: Und was sprach aus Ihrer Sicht für IBM als neue Mutter? Andere Softwarehersteller wie Oracle engagieren sich ja ebenfalls zusehends im ECM-Markt. Manche Analysten rechnen immer noch mit einem Gegenangebot.

ROBERTS: IBM war die beste Wahl, weil sich unsere Firmenkulturen ähneln und wir eine vergleichbare Strategie für ECM und BPM haben, die ebenfalls auf das Lösungsgeschäft setzt. Technisch können wir uns ergänzen.

CW: Den technischen Sinn der Fusion haben aber viele Marktbeobachter bezweifelt. Sie sehen erhebliche Überschneidungen zwischen den Angeboten von IBM und Filenet.

ROBERTS: Die Leute, die das sagen, haben den Deal nicht verstanden. Da wird vieles aufgebläht und verzerrt. Es gibt nur geringe Überschneidungen auf einzelnen Gebieten. Zudem gewinnt IBM durch uns Content-zentrische BPM-Technik hinzu,

die sie vorher nicht hatte. Dies haben viele übersehen, ebenso wie den Aspekt, dass sich künf-

„Wer vom Überlappungen redet, sollte sich das Angebot von Open Text mal anschauen.“

tig mit der P8-Plattform viele neue ECM-Anwendungen entwickeln lassen.

CW: Was verstehen Sie unter Content-zentrischem BPM?

ROBERTS: IBMs BPM-Ansatz dient zur Prozesssteuerung zwischen Anwendungen, ist also

transaktionsorientiert. Filenet automatisiert mit seiner Plattform dokumentenzentrierte Abläufe zwischen Mitarbeitern (Workflows), beispielsweise im Case-Management bei Versicherern oder in der Verwaltung.

CW: Trotzdem lassen sich nur wenige Features der Produktlinien sinnvoll kombinieren. Vieles ist nun doppelt vorhanden.

ROBERTS: Die Produktlinien werden parallel weiterexistieren, lassen sich technisch aber schon heute miteinander integrieren. Wenn Sie von Überlappungen reden, dann sollten Sie sich mal das Angebot von Open Text anschauen. Die haben bisher noch keine Übernahme erfolgreich umgesetzt und sind auch nicht organisch gewachsen.

CW: Es wäre also verkehrt zu behaupten, IBM wollte nur einen Wettbewerber wegkaufen beziehungsweise Konkurrenten davon abhalten, dies zu tun?

ROBERTS: Ich glaube nicht, dass IBM sich von solchen Überlegungen leiten lässt. Es geht bei dem Deal nicht um Konsolidierung, sondern um Wachstum.

CW: IBM hat jahrelang behauptet, die Infrastruktur für ECM stellen zu können. Dennoch schien das Angebot eher einem Bauchladen zu gleichen. Wird Filenet mit P8 nun dieses Versprechen erfüllen?

ROBERTS: P8 war der entscheidende Grund für die Übernahme. Wir haben die einzige Plattform für unternehmensweite ECM-Lösungen.



Verärgerter Filenet-Chef Lee Roberts: „Da wird vieles aufgebläht und verzerrt.“

CW: IBM setzt bei der Infrastruktur vor allem auf seine Datenbank „DB2“ und den Applikations-Server „Websphere“. Ist die Perspektive von P8 künftig auf die Welt der IBM-Produkte beschränkt?

ROBERTS: Unsere zentrale Forderung in den Verhandlungen mit IBM war, P8 als strategische ECM-Plattform zu erhalten. Ich glaube nicht, dass IBM an einer monolithischen Produktarchitektur interessiert ist. Sie wollen doch auch Kunden gewinnen, die Software von Oracle oder Microsoft einsetzen. Über 50 Prozent aller Filenet-Lösungen verwenden die Oracle-Datenbank als Repository. Bei den Applikations-Servern nutzt die eine Hälfte Websphere, die andere „Weblogic“ von Bea Systems. Das wird auch so bleiben.

CW: IBM zerlegt seine Software immer mehr in Komponenten und macht sie als Web-Service verfügbar, die sich wiederum zu neuen Angeboten kombinieren lassen sollen. Könnte nicht Filenet das gleiche Schicksal ereilen und aus der Plattform eine Toolbox werden?

ROBERTS: P8 wird eine Plattform bleiben. Zudem ist sie die Basis für die Entwicklung von ECM-Anwendungen. Schon heute gibt es mehr als 1000 verschiedene Lösungen bei Kunden und von ISVs. IBM möchte diesen Trend

„Das Rennen um die Vorherrschaft im ECM-Markt ist schon gelaufen.“

weiterführen und für Kunden aus dem Branchen Pharma, Fertigung, Utilities und im Gesundheitswesen mehr Angebote schaffen. Darüber hinaus fragen immer mehr Kunden ein Content-zentrisches BPM nach.

CW: Wie war Ihr Verhältnis zu IBM bisher?

ROBERTS: Wir waren Konkurrenten und Partner. So arbeiten wir mit IBM Global Services sowie technisch bei der Hard- und Softwareintegration zusammen. Unsere größten Kunden sind auch IBMs größte Kunden. In Deutschland betreuen wir 400 Großkunden, dabei hatten wir auch dort einen anderen Branchenfokus als IBM.

CW: Können Sie in Ihrer Position überhaupt noch versprechen, dass Kunden sich keine Sorgen um die Zukunft ihrer Produkte machen müssen?

ROBERTS: Ich garantiere Ihnen, dass wir weiter massiv in P8 investieren werden. Anders lautende Gerüchte haben keine Substanz! Ebenso wird es bei den konkurrierenden Produkten für Document-Imaging keinen Austausch geben.

CW: Die Analysten von Gartner sagen, dass IBM zunächst einmal drei Jahre Support für Ihre Kun-

den bieten wird. Bei den Filenet- und IBM-Produkten für E-Mail-Archivierung und Records-Management könnte indes schon früher eine Migration anstehen.

ROBERTS: Ich frage mich, wie Gartner darauf kommt. Mit Sicherheit haben sie diese Informationen nicht von uns! Es gibt bereits Pläne für die Produktent-

wicklung, die fünf Jahre in die Zukunft reichen.

CW: Open Text will Hummingbird kaufen, Filenet gehört bald zur IBM. Erwarten Sie, dass der Kampf an der Marktspitze weitergeht?

ROBERTS: Das Rennen um die Vorherrschaft ist schon gelaufen, und zwar zugunsten der großen

Softwarehersteller. Es wird sicher noch weitere Übernahmen kleinerer ECM-Anbieter geben. Andere könnten aufgeben. In Deutschland gibt es zwar immer noch mehr Anbieter als in anderen Ländern. Doch viele von ihnen haben finanzielle Probleme. **CW:** Auch Filenet steht ein starker Wettbewerb bevor.

ROBERTS: Es gibt viel Konkurrenz, vor allem durch EMC/Documentum, SAP und künftig Oracle. Ebenso wird Microsoft stärker, wendet sich aber mehr an kleinere und mittelständische Kunden. Daneben wird es weiterhin Nischenanbieter geben. Doch den Markt werden die Großen unter sich aufteilen. ♦

ENDLICH EIN MANAGEMENT, DAS DIE DINGE VEREINFACHT.

Der IBM eServer xSeries 226 lässt Sie alle aktuellen Server von einer einzigen Konsole verwalten. Das ist einfach. Und mit Hilfe des Intel® Xeon® Prozessors kann der x226 den Ansprüchen Ihres Unternehmens gerecht werden – heute und in Zukunft. Das ist clever. Er kann Sie sogar 48 Stunden im Voraus auf mögliche Hard-Drive-Probleme aufmerksam machen. Und übernimmt damit eine Menge Verantwortung. Das sind Innovationen, die etwas bewirken.

IBM eServer xSeries 226 Express

Ideal zur Datenspeicherung, zum Drucken, für Niederlassungen und die Zusammenarbeit.

Schon ab **1.159 €** inkl. MwSt.* Modell 84883DG

IBM Finanzierungsoptionen ab 36 € pro Monat, inkl. MwSt.*¹

IBM ServicePac² für Gewährleistungserweiterung

3 Jahre Instandsetzung (Vor-Ort), Servicelevel: 7 Tage/24 Stunden, 24 Stunden vereinbarte Wiederherstellung, **227 €** inkl. MwSt.* Ref.-Nr. 41W9369

Intel® Xeon® Prozessor 3,00 GHz (mit 2 MB L2 Cache)

2x 512 MB Hauptspeicher

Open Bay Modell (HotSwap)

Gigabit Ethernet integriert

2x Netzteil (HotSwap)

3 Jahre Gewährleistung (Vor-Ort)³



IBM BladeCenter HS20 Express

Schon ab **1.939 €** inkl. MwSt.* Modell 8843E6G

IBM Finanzierungsoptionen
Ab **61 €** pro Monat, inkl. MwSt.*¹

IBM ServicePac² für Gewährleistungserweiterung

3 Jahre Instandsetzung (Vor-Ort), Servicelevel: 5 Tage/9 Stunden, 4 Stunden angestrebte Antrittszeit, **305 €** inkl. MwSt.* Ref.-Nr. 38R3840

1 Intel® Xeon® Prozessor 3,20 GHz

2x 512 MB Hauptspeicher

SCSI RAID 1/1E on board

2x Dual Gigabit Ethernet integriert

System Management Prozessor installiert

3 Jahre Gewährleistung (Vor-Ort)³



IBM TotalStorage DS300 Express

Schon ab **6.590 €** inkl. MwSt.* Modell 13N1868

IBM Finanzierungsoptionen
Ab **200 €** pro Monat, inkl. MwSt.*¹

IBM ServicePac² für Gewährleistungserweiterung

3 Jahre Instandsetzung (Vor-Ort), Servicelevel: 5 Tage/9 Stunden, angestrebte Antrittszeit am nächsten Arbeitstag, **928 €** inkl. MwSt.* Ref.-Nr. 38R3927

Einstiegssystem (3U, Rack-fähig)

Unterstützt bis zu 14 Ultra 320 SCSI Festplatten

Skalierbar von 584 GB bis 4,2 TB

Unterstützt mehrere Betriebssysteme gleichzeitig für xSeries und BladeCenter

1 Jahr Gewährleistung (Vor-Ort)³

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

ibm.com/eserver/de/express1

0180 5 42 60 09

(0,12 Euro pro Minute aus dem deutschen Festnetz)

*Unverbindliche Preisempfehlung, Stand: Juni 2006. IBM behält sich das Recht vor, dieses Angebot ohne Vorankündigung zurückzuziehen oder zu modifizieren. Angebot kann von der Abbildung abweichen. Preise von IBM Business Partnern können von den hier gezeigten Preisen abweichen.
¹Monatliche IBM Financing Advantage Leasingrate für Aufträge ab 1.000 Euro, Laufzeit 36 Monate bei vorschüssiger Ratenzahlung. Die Finanzierungsangebote sind freibleibend und gelten vorbehaltlich einer positiven Bonitätsprüfung. Die Abwicklung erfolgt im Namen der IBM Deutschland GmbH über die GRENKELEASING AG (www.financing-advantage.com). Die Finanzierungsangebote richten sich ausschließlich an Geschäftskunden.
²Für IBM ServicePacs gelten die Bedingungen des IBM ServicePac Maintenance Service-Vertrags bzw. entsprechende Bedingungen des jeweiligen Business Partners.
³Herstellergarantie gemäß den jeweiligen, dem Produkt beiliegenden IBM Gewährleistungsbestimmungen.
IBM, das IBM Logo, eServer, xSeries, BladeCenter, OpenPower und TotalStorage sind Marken oder eingetragene Marken der IBM Corporation in den USA und/oder anderen Ländern. Intel, das Intel Logo, Intel Inside, das Intel Inside Logo, Xeon und Xeon Inside sind Marken der Intel Corporation oder ihrer Tochtergesellschaften in den USA oder anderen Ländern. IBM leistet keine rechtliche Beratung oder Beratung bei Fragen der Buchführung und Rechnungsprüfung. IBM gewährleistet und garantiert nicht, dass ihre Produkte oder sonstigen Leistungen die Einhaltung bestimmter Rechtsvorschriften sicherstellen. Der Kunde ist für die Einhaltung anwendbarer Sicherheitsvorschriften und sonstiger Vorschriften des nationalen und internationalen Rechts verantwortlich. Andere Namen von Firmen, Produkten und Dienstleistungen können Marken oder eingetragene Marken der jeweiligen Inhaber sein.
© 2006 IBM Corporation. Alle Rechte vorbehalten. O&M IBM SS 23/06