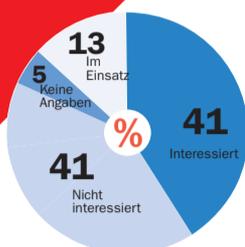


COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



SICHERHEIT Vorteil Appliance?

Die einfache Verwaltung und das Plus an Sicherheit lassen das Interesse an Security-Appliances steigen. Doch es gibt auch Nachteile. **SEITE 24**



INTERNET-TELEFONIE VoIP in der Praxis

Der Bahnzulieferer Alstom rüstet seine TK-Infrastruktur auf Voice over IP um. Die Qualität stimmt, der Preis ebenfalls. **SEITE 30**



IT-GOVERNANCE Marketing gehört zum Job

Die Leistungen der IT gehen unter, wenn sie nicht angemessen präsentiert werden, meint Nordzucker-CIO Torsten Niemi. **SEITE 42**

COMPUTERWOCHE TV



Karl-Heinz Theiling vom On-Demand-Anbieter Oventis aus Stuttgart im Gespräch mit CW-Redakteurin Alexandra Mesmer

- ♦ **On-Demand und Arbeitsplätze**
Nicht immer ist Do-it-yourself in der IT die richtige Entscheidung.
- ♦ **Visitenkartenleser**
Wer es leid ist, Informationen von Visitenkarten in den PC einzugeben, kann sich mit einem Lesegerät behelfen.

ZAHL DER WOCHE

16% nennen in einer Umfrage unter 465 deutschen IT- und Business-Managern das Thema Kostensenkung und -kontrolle als wichtigste IT-Priorität in den nächsten zwei Jahren. Zu diesem Ergebnis kommt die Experton Group. Auf dem zweiten Rang folgt die IT-Sicherheit, die 14 Prozent ganz oben auf der Agenda führen. Die Umfrageteilnehmer waren in einer offenen Befragung gebeten worden, die Topthemen zu nennen. Betriebe mit weniger als 1000 Mitarbeitern priorisieren demnach die Sicherheit, Konzerne beschäftigen sich dagegen stärker mit den IT-Kosten.

Immer mehr Deutsche schaffen am PC

57 Prozent der deutschen Arbeitnehmer nutzten 2005 in ihrem Job einen PC. Dem Branchenverband Bitkom zufolge wurde damit erstmals die 50-Prozent-Hürde genommen. International liegt Deutschland damit weit vorn: Nur 49 Prozent der Beschäftigten in der Europäischen Union arbeiten mit einem Rechner. Begutachtet wurden Firmen (außer Banken) mit mindestens zehn Mitarbeitern. Der Anteil der deutschen Arbeitsplatz-PCs mit Internet-Zugang (Stand: 2005) beträgt etwa 40 Prozent. (fn)

Bedroht SOA die ERP-Hersteller?

Eine gewagte Prognose des US-Analysten Bruce Richardson führte zu einer kontroversen Diskussion um die Zukunft der Anbieter von Business-Software.

SOA bedeutet keineswegs den Tod von ERP.“ Mit diesen Worten wehrt sich SAP-Manager Rolf Schumann gegen ein Thesenpapier von Bruce Richardson. Der Analyst des amerikanischen Marktforschungs- und Beratungshauses AMR Research prophezeit den Softwareherstellern darin einen „Tag des jüngsten Gerichts“: Im Jahr 2010 würden SAP- und Oracle-Kunden aufhören, Anwendungen von ihren ERP-Anbietern zu kaufen. Stattdessen heuerten sie billige Systemintegratoren aus Indien oder Osteuropa an, um aus einzelnen Softwareservices maßgeschneiderte

„Composite Applications“ entwickeln zu lassen.

Im SOA-Expertenrat der COMPUTERWOCHE (www.computerwoche.de/soa-expertenrat) stießen die Ausführungen überwiegend auf Kritik. Rüdiger Spies, Senior Advisor bei der Experton Group, hält die Prognosen für „völlig unrealistisch“.



„SOA bedeutet keineswegs den Tod von ERP“, erklärt SAP-Manager Rolf Schumann.

Die Vorstellung, neue Funktionen aus Oracle-, SAP- und vielleicht noch Infor-Modulen zu kombinieren, sei „Tagträumerei“. Dennoch zeigt die Diskussion, welches Veränderungspotenzial SOA-Konzepte auch und gerade für den klassischen ERP-Markt bergen. (Ausführlicher Bericht auf Seite 14.) (wh) ♦

Beraterinnen sind begehrt

Karriere machen allerdings die Männer.

Der Anteil von Frauen in der Unternehmensberatungsbranche hat seit dem Jahr 2000 deutlich zugenommen. Doch die Karrierechancen sinken mit steigender Hierarchiestufe. Diese Ergebnisse gehen aus der Studie „Karrierechancen von Frauen in der Unternehmensberatung“ hervor, die Brigitte Grass, Professorin an der Fachhochschule Bonn-Rhein-Sieg, zusammen mit dem Bundesverband Deutscher Unternehmensberater (BDU) sowie der Joerg Staufenbiel Personalberatung unter 44 Beratungshäusern betrieben hat.

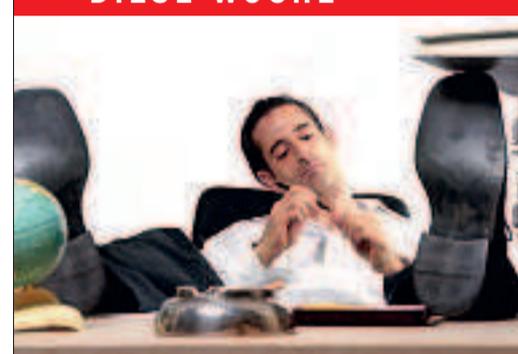
Grass mahnt weitere Anstrengungen an, um das Wissens- und Ausbildungs-

potenzial von Frauen besser zu nutzen. „Die Entwicklung der letzten Jahre ist erfreulich, aber die Anstrengungen müssen auf eine breitere Basis gestellt werden. Nur wenn es den Beratungsgesellschaften gelingt, Frauen zu gewinnen und in die Projektteams zu integrieren, werden sie zukünftig erfolgreich sein. Sowohl der demographische Wandel als auch die Effizienz von gemischten Teams sprechen eine klare Sprache.“

Beim Start in den Consulting-Beruf als Juniorberater liegt der Frauenanteil aktuell laut Studie bei 31,5 Prozent, im Jahr 2000 waren es 19,9 Prozent.

Fortsetzung auf Seite 4

DIESE WOCHE



Stress, lass nach!

IT-Profis sind stark gefordert, der Stresslevel ist oft beispiellos. Nicht selten sind es Management-Fehler, die das Fass zum Überlaufen bringen. **Job & Karriere SEITE 50**

Ein neuer Besen bei IDS Scheer

Thomas Volk, erst seit wenigen Tagen Vorstandsvorsitzender, will in neue Wachstumsdimensionen vorstoßen. **Interview SEITE 5**

IFA im Höhenrausch

Während Firmen beim IT-Einsatz knausern, geben Privatkonsumenten ihr letztes Hemd für einen Flachbildschirm. Die Funkausstellung profitiert davon. **Business Report SEITE 6**

Linux feiert Geburtstag

Vor 15 Jahren rief Linus Torvalds eine Bewegung ins Leben, die den ITK-Markt in ihren Grundfesten erschüttert hat. **Nachrichten SEITE 8**

Ricke bleibt am Ruder

Der Telekom-Boss geht gestärkt aus einer kritischen Sitzung mit dem Aufsichtsrat hervor. **Nachrichten SEITE 9**



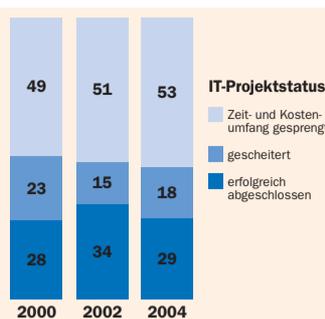


Fachbereiche sind nicht im Bilde 12

Alfons Wahlers, Vorsitzender des SAP-Anwendervereins DSAG, wünscht sich im CW-Interview eine klarere Kommunikation seitens der SAP zum Thema SOA.

Frühes Testen spart viel Geld 18

Die Chance, dass Softwareprojekte im Kostenrahmen bleiben, ist umso größer, je eher die begleitende Testphase einsetzt.



Kostenrechnung 32

Was sich nach dröger Buchhaltung anhört, vermag detaillierte Einblicke in die Unternehmenssituation zu verschaffen.



NACHRICHTEN UND ANALYSEN

ECM überfordert Anwender 10
Mit Grundsätzen für den Datenschutz und Archivierungsrichtlinien glauben manche Unternehmen, Enterprise-Content-Management realisiert zu haben.

Tandberg schluckt Exabyte 10
Im Markt für Bandlaufwerke setzt sich der Konzentrationsprozess fort.

Novell kommt nicht vom Fleck 16
Auch im letzten Quartal konnte die Netware-Company mit Linux-Ambitionen nicht so recht überzeugen. Die Altlasten erweisen sich als Problem.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

Die Zukunftspläne von Citrix 20
Der Server-based-Computing-Spezialist ordnet sein durch zahlreiche Übernahmen angereichertes Portfolio für eine „Access Infrastructure“.

Datenextraktion aus SAP-Systemen 22
Das Tool „Data Distillery“ von SNP soll ein komfortables Auslesen von Informationen aus SAP-Produktsystemen ermöglichen.

Warum Security-Appliances? 24
Viele Anwender entscheiden sich in puncto Sicherheit für Fertiggeräte. Ihre Vorteile erkaufte man sich jedoch mit einigen Einschränkungen.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN PRAXIS

SAP-Datenbanken auswählen 28
Administration, Datensicherheit sowie Betriebs- und Anschaffungskosten sind die Kriterien.

Sparen mit VoIP 30
Der Bahnzulieferer Alstom zahlt nach Einführung der IP-Telefonie deutlich weniger.

Kleine Helfer 31

CW-TOPICS: FOKUS BUSINESS INTELLIGENCE

Tipps für die Unternehmenssteuerung. Eine Verlegerbeilage ab Seite 39

IT-STRATEGIEN

Die IT ins rechte Licht gerückt 42
Auch wenn die IT-Abteilung einen guten Job macht, wird sie selten geliebt. Kluge CIOs betreiben deshalb ein systematisches Reputations-Management.

Krankes Mammutprojekt 44
Die IT-Modernisierung im britischen Gesundheitsministerium ist erneut in die Schlagzahlen geraten: Der IT-Dienstleister Accenture hat offenbar die Nase voll.

Schluss mit Spam 44
Die HSH Nordbank hat ein Mittel gefunden, wie sie sich gegen unerwünschte E-Mails schützen kann.

IT-SERVICES

Neun Thesen zum Outsourcing 46
Outsourcing ist eine komplexe Aufgabe mit dem einfachen Ziel, Kosten zu sparen. Das muss sich nicht widersprechen.

LogicaCMG macht sich Mut 48
Um die Investoren von der geplanten WM-Data-Übernahme zu überzeugen, verweist der Anbieter auf die guten Aussichten im Dienstleistungsgeschäft.

JOB & KARRIERE

Wege aus der Stressfalle 50
IT-Arbeit kann krank machen. Es gibt Möglichkeiten, sich dagegen zu schützen.

Soft Skills für den Projekterfolg 52
Professionelle Kommunikation ist in Projekten mehr als die halbe Miete. Eine neue Seminarreihe der COMPUTERWOCHE gibt praktische Tipps.

SCHWERPUNKT: KOSTENRECHNUNG

Sky-Chefs planen Menükosten 34
Die Controller des Airline-Caterers LSG kalkulieren standortübergreifend.

Grenzen von ERP und Excel 36
Mit Olap können Firmen auftretende Kosten flexibel verrechnen.

STANDARDS

Impressum 48
Stellenmarkt 53
Zahlen - Prognosen - Trends 58
Im Heft erwähnte Hersteller 58

COMPUTERWOCHE.de HOTTOPICS

- Drei ERP-Systeme auf dem Prüfstand
- Die Linux-Welt wird unüberschaubar
- Deutschland gehen die IT-Spezialisten aus



Karrietipps vom Profi

Wer Rat in Sachen IT-Karriere benötigt, kann sich vom 7. bis 20. September an Heinz Schannath wenden. Der IT-Personalexperte, der sich 2002 mit Dr. Schannath Management und Personal Consulting selbständig machte, betreut das Online-Forum der COMPUTERWOCHE. www.computerwoche.de/job_karriere/karriere_ratgeber

Software à la carte

Sie suchen die passende Business-Software für Ihr Unternehmen? Der IT-Matchmaker des COMPUTERWOCHE Product Guide hilft Ihnen mit fundierten Informationen zu mehr als 600 Softwarelösungen. www.computerwoche.de/product_guide/it_matchmaker

Neue Blade-kompatible InfraStruXure™ für Datacenter on demand



Frank Ferber, IT-Projektleiter, Daimler Chrysler Financial Services

"Mit dem Einsatz der Infrastruktur-Lösung von APC konnte die Daimler Chrysler Services AG die Wirtschaftlichkeit Ihres Datacenters steigern."



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 Absaugeinheiten 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.



GRATIS APC White Paper hier herunterladen!



Sie können sich jetzt verschiedene White Paper kostenlos downloaden gültig innerhalb der nächsten 90 Tage, melden Sie sich online unter

<http://promo.apc.com> an, und geben Sie den Schlüsselcode 56489t ein.

Mit der Registration nehmen Sie automatisch an der Verlosung einer APC NetBotz Wall Appliance mit Kamera teil.

Tel: 0800 10 10067
Fax: 089 51417-100



MENSCHEN

Köhler verlässt Vorstand von CPU



Manfred Köhler wurde von seinem Posten des Alleinvorstands der Augsburger CPU Softwarehouse AG abberufen. Die Trennung erfolge im Einvernehmen mit dem Aufsichtsrat voraussichtlich Ende September, spätestens jedoch zum 25. Oktober, teilte das auf Software für Finanzdienstleister fokussierte Unternehmen mit. Köhler war im August 2000 zum Vorstand der CPU AG ernannt worden und zeichnete seit März 2001 als Alleinvorstand verantwortlich. Erst vergangene Woche hatte CPU, zu deren Anteilseignern ein Finanzinvestor sowie MSG Systems zählen, den Aufsichtsrat ausgetauscht.

Sony: Manager für Produktsicherheit

Nachdem Dell und Apple kurz nacheinander insgesamt knapp sechs Millionen Notebook-Akkus wegen Überhitzungs- und Feueregefahr zurückrufen mussten, die von Sony gefertigt wurden, hat der japanische Elektronikkonzern einem seiner drei Presidents die Verantwortung für Qualität und Sicherheit seiner Produkte übertragen. Makoto Kogure, zuvor President der TV-Sparte, soll sich jedoch nicht nur um Akkus, sondern insgesamt um Produktqualität und -Sicherheit kümmern, hieß es bei Sony. Der Konzern habe bereits seit längerem geplant, diesem Thema mehr Gewicht zu verleihen.

Blumberg übernimmt IT von MAN Diesel

Holger Blumberg (42) ist seit Juli neuer CIO des Augsburger Dieselmotoren-Herstellers MAN Diesel SE. Der Manager kommt vom Remscheider Textilmaschinenbauer Saurer, wo er als IT-Chef tätig war. Blumberg ist für die deutschen Standorte zuständig und innerhalb der Gruppe für die kommerziellen Systeme (im Wesentlichen SAP). In den kommenden Monaten will er die ERP-Landschaft standardisieren und eine neue Plattform für globale Service- und Beschaffungsprozesse entwickeln. Vorgänger Jürgen Elsner war Anfang 2006 Geschäftsführer des neu geschaffenen Shared-Service-Centers MAN IT Services GmbH geworden.



YouTube holt sich Yahoo-Manager

Das Video-Sharing-Portal YouTube.com hat Gideon Yu zu seinem ersten Chief Financial Officer (CFO) ernannt. Der 35-Jährige kommt von Yahoo, wo er zuletzt als Schatzmeister die Finanzabteilung leitete. Außerdem soll der Stanford- und Harvard-Absolvent maßgeblich an der Übernahme des Werbevermarkters Overture Services beteiligt gewesen sein. Yus Aufgabe bei YouTube in San Mateo, Kalifornien, wird es voraussichtlich sein, Wege zu finden, den enorm steigenden Traffic auf der Site zu monetarisieren.

Eric Schmidt beaufsichtigt Apple



Google-Chef Eric Schmidt wird Mitglied des Verwaltungsrats von Apple. Beobachter werten dies als Zeichen für einen engeren Schulterschluss beider Firmen gegen Microsoft. Die Karrieren von Schmidt (Sun, Novell) und Apple-Chef Steven Jobs sind durch den Wettbewerb gegen Microsoft miteinander verbunden. Einige Analysten mutmaßen, Google könnte Apple dabei helfen, sich neue Umsatzströme mit Internet-Werbung zu erschließen, der Grundlage von Googles Geschäft. Apple machte keine Angaben dazu, wie Schmidts Beitrag zum Unternehmenserfolg aussehen könnte.

Personalmittelungen bitte an Menschen@Computerwoche.de

Kolumne

Die IFA ist keine Konkurrenz für die CeBIT

Stephen DiFranco, Vice President von AMD, hat auf der Internationalen Funkausstellung in Berlin (IFA) gefordert, die Berliner Messe müsse sich als Unterhaltungsveranstaltung etablieren, die CeBIT in Hannover hingegen ihren Anstrich als IT-Messe für Unternehmensanwender erneuern. Der Vorstandschef von Samsung Digital Media Business, Gee Sung Choi, kritisierte gar, die CeBIT komme mit ihrer Ausrichtung auf den gesättigten Markt der Informationstechnik unter Druck. Die IFA hingegen sei mit ihrem Fokus auf Unterhaltungselektronik besser positioniert.



Jan-Bernd Meyer
Redakteur CW

Dass der Samsung-Manager sich solchermaßen äußert, muss einen nicht wundern. Das Unternehmen ist zwar auch in der IT-Branche unterwegs. Hausintern sind aber die Mitarbeiter aus der Fernseh- und Unterhaltungsbranche die Könige. Der PC-Verkauf ist eher Beiwerk. Kein Wunder also, dass Choi auf die Karte Entertainment setzt und die IFA favorisiert.

Die CeBIT indes hat sich der Unterhaltungselektronik weit genug geöffnet – vielleicht schon zu weit. Die Versuche der Hannoveraner Messeverantwortlichen, am Boom des Unterhaltungszweigs der IT-Industrie zu partizipieren, erscheinen durchsichtig und fehlgeleitet. Die bemühten

Argumente, man könne sich den Konvergenztendenzen zwischen Entertainment und IT nicht widersetzen, waren und sind aufgesetzt.

Interessiert es einen IT-Verantwortlichen wirklich, ob man mit einem Handy fotografieren, Radio hören, Video-Sequenzen aufnehmen und Fernsehen kann? Und wie wichtig ist es für einen CIO, ob eine Couch-Potato am PC Fernsehen oder am TV im Internet surfen kann?

Einen IT-Profi interessieren andere Dinge. Fragen nämlich, die seinen Berufsalltag dominieren. IT-Verantwortliche möchten wissen, auf welche Dokumenten- oder Content-Management-Systeme sie bauen sollen. Welche Potenziale Lösungen im Information-Lifecycle-Management haben. Welche Ausprägungen der Business Intelligenz für ihr Unternehmen interessant sein könnten. Was es mit dem kryptischen Thema Enterprise Service Bus auf sich hat. Oder wie es etwa mit den Produkten des Gemischtwarenladens Infor Global Solutions und dessen Angebotsportfolio aus Produkten von Brain, Varial und der ehemaligen Infor AG selbst aussieht – und, und, und.

Wer zu diesen und vielen anderen Fragen der IT-Branche Antworten will, der wird fraglos zur CeBIT gehen. Und nicht zur IFA.

Beraterinnen sind begehrt

Fortsetzung von Seite 1

Der Anteil von weiblichen Beratern auf Partner- oder Geschäftsführungsebene ist zwar innerhalb der letzten sechs Jahre ebenfalls von 2,6 Prozent auf gut 9,1 Prozent markant gestiegen.

Jedoch machen die Zahlen deutlich, dass nur ein kleiner Teil der Berufseinsteigerinnen die Karriereleiter erklettert. Bei den Großen der Beratungsbranche sind Frauen in den Spitzenpositionen sogar nur mit rund sechs Prozent vertreten, der Frauenanteil bei den mittelgroßen Beratungsgesellschaften liegt bei knapp zehn Prozent. „Wir können es uns aber gerade in unserer wissensbasierten Branche nicht leisten, auf das Potenzial der gut ausgebildeten Frauen in dem Maße zu verzichten wie bisher“, betont BDU-Präsident Rémi Redley.

Befragt nach den Ursachen für die schwache Präsenz von Beraterinnen, antworteten die meis-

ten Gesprächspartner: „Es handelt sich um ein männerdominiertes Berufsfeld.“ An zweiter Stelle wurde die hohe Arbeitsbelastung genannt, die die Beraterinnen häufig wegen der familiären Inanspruchnahme nicht tra-

„In den Chefetagen ist das Thema nicht angekommen.“

Brigitte Grass, FH Bonn-Rhein-Sieg

gen können. Mit fast gleicher Gewichtung folgte an dritter Stelle, dass Frauen zu wenig mobil seien und oft Teilzeitbeschäftigungen vorzögen, die in dieser Branche aber rar seien. Zweifel an der Qualifikation von Frauen sowie der Akzeptanz beim Kunden gibt es kaum.

Insgesamt bietet nur knapp jede vierte Unternehmensbera-

tung spezielle Förder- und Unterstützungsprogramme – zum Beispiel flexible Arbeitszeitmodelle, Mentorinnen-Programme oder Bewerberinnen-Veranstaltungen – an. Als wichtigstes Ziel der Frauenförderprogramme nannten die Beratungsgesellschaften, mit einem solchen Angebot auf die sich verändernden Kundenanforderungen zu reagieren. Weiterhin gehe es darum, die Vielfalt der Kompetenzen in den Beratungsfirmen zu erweitern und den Frauenanteil auf allen Hierarchiestufen zu erhöhen. Trotzdem gab nur eines der befragten großen Beratungsunternehmen an, eine Zielzahl für den Frauenanteil bis zum Jahr 2008 in Höhe von 30 Prozent festgelegt zu haben. „Auf den Chefetagen vieler Unternehmensberatungen scheint das Thema noch nicht wirklich angekommen zu sein“, betonte Grass. (jha) ◆

FRAGE DER WOCHE
Verzettelt sich IBM mit seiner Übernahmestrategie im Softwarebereich?

48

Ja

Keine Einschätzung

7

Nein

45

Die Mehrzahl der Computerwoche-Besucher hat Schwierigkeiten, eine klare Strategie hinter den Zukäufen von Big Blue zu erkennen.

Quelle: Computerwoche.de
Angaben in Prozent, Basis: 259

IDS Scheer will sein Potenzial besser ausschöpfen

Der gerade inthronisierte Vorstandsvorsitzende Thomas Volk peilt aggressive Umsatzziele an. Mit ihm sprach CW-Redakteurin Karin Quack.

CW: Sie haben die vergangenen Jahre in den USA gelebt und IDS Scheer quasi von außen betrachten können. Warum ist der US-Umsatz des Unternehmens vergleichsweise mager?

VOLK: Sie haben Recht; ein Umsatzanteil von etwas mehr als 15 Prozent in Nordamerika ist für einen Global Player zu wenig. Erstrebenswert wären etwa 40 Prozent. Dabei ist das Softwareangebot des Unternehmens international anerkannt. Folglich bietet dieser Markt großes Potenzial für künftiges Wachstum.

CW: Als eine Ihrer Hauptaufgaben gilt denn auch die Stärkung des internationalen Geschäfts. Was konkret wollen Sie anders machen?

VOLK: Durch Zentralisieren und Abgrenzen des Produkt- und Consulting-Geschäfts können wir künftig eine klarere Positionierung und Profilierung beider Geschäftsbereiche im internationalen Umfeld erreichen. So eröffnen sich Chancen, mit lokalen Systemintegratoren als Partnern neue Marktsegmente zu durchdringen. Damit machen wir unser Wachstumstempo nicht davon abhängig, wie schnell wir in der Lage sind, lokal eigenes Consulting-Know-how und Kompetenz aufzubauen. Und auf diese Weise lässt sich die angestrebte Umsatzverdopplung bis 2010 erzielen – vor allem, weil wir außerhalb Deutschlands überproportional zulegen wollen.

CW: Hat IDS Scheer in den USA vielleicht auch deshalb Nachholbedarf, weil sich das Unternehmen zu stark auf den Entwicklungspartner SAP konzentriert hat?

VOLK: Nein, das glaube ich nicht. SAP ist auch in den USA eine Erfolgsgeschichte. Die Entwicklungspartnerschaft mit der SAP hat dazu beigetragen, dass IDS Scheer sein Produkt „Aris“ als einen Standard etablieren konnte. Deshalb trifft es nicht zu, dass diese Partnerschaft das Unternehmen behindert hätte.

CW: Aber die Frage ist doch, ob möglicherweise der Mangel an anderen Partnerschaften das Wachstum – speziell in den USA – gehemmt hat.

VOLK: Wir kooperieren beispielsweise mit IBM, Microsoft und seit kurzem auch sehr intensiv mit Oracle. Ich denke, dass diese Partnerschaften unser Wachstum auch in den USA beschleunigen werden.

CW: Bei den Partnerschaften bestehen qualitative Unterschiede. Ein integriertes Repository gibt es bislang nur mit der SAP. Inwieweit planen Sie neue und den Ausbau bestehender Partnerschaften?

VOLK: Mir ist bewusst, dass wir weitere Partner ins Boot holen müssen, und wir werden uns darauf fokussieren, unser Netzwerk auszubauen. Allerdings kann ich heute noch keine definitiven Angaben zu neuen Partnern oder Partnerkooperationen machen.

CW: Das internationale Geschäft wurde bislang von Ihrem Vorstandskollegen Herbert Kindermann geführt. Was hat er falsch gemacht?

VOLK: Das ist nicht das Thema. Vielmehr widerspricht ein Vorstandsbereich „Internationales Geschäft“ per se der von uns definierten Zentralisierung und Abgrenzung von Produkt- und Consulting-Geschäft. Der Geschäftsbereich

„Professor Scheer prägt nach wie vor das Profil des Unternehmens.“

Consulting wird von unserem neuen Vorstand Dirk Övermann global betreut, während ich den weltweiten Produktvertrieb leite. Beide Bereiche beinhalten sowohl das deutsche als auch das internationale Geschäft.

CW: Welche Rolle spielen künftig die Consulting-Kapazitäten, die sie inhouse aufgebaut haben?

VOLK: Unsere Berater stehen derzeit in Konkurrenz mit anderen SAP-Implementierungsdienstleistern. In diesem Markt wollen wir uns künftig stärker differenzieren – über anspruchsvolle Themen wie Compliance-Management und Service-orientierte Architekturen sowie durch unser Know-how in puncto Business-Process-Management.

CW: Bislang hatte IDS Scheer gleichberechtigte Vorstandsmitglieder mit einem Sprecher. Warum wurde jetzt eine weitere Hierarchieebene eingezogen?

VOLK: IDS Scheer steht an der Schwelle zum Marktsegment der Anbieter mit einer Umsatzmilliarde. (Der derzeitige Jahresumsatz liegt bei 320 Millionen Euro, Anm. d. Red.) Der Aufsichtsrat hat erkannt, dass für das künftige Wachstum die Verantwortung im Vorstand neu verteilt werden muss. Die damit verbundene Erweiterung des Vorstands auf fünf Mitglieder erfordert eine andere Führungsstruktur, die einen Vorstandsvorsitzenden anstatt eines Vorstandssprechers benötigt.

CW: Professor Scheer ist ein starker Charakter mit langjähriger Erfahrung im Softwaremarkt. Wie werden Sie sich mit ihm als dem Vorsitzenden des Aufsichtsrats arrangieren?

VOLK: Wir haben im Vorfeld häufig miteinander gesprochen. Er prägt nach wie vor das Profil des Unternehmens. Als Aufsichtsratsvorsitzender kümmert er sich im Wesentlichen um die Ausrichtung der Firma, während das operative Geschäft vom Vorstand und dem Vorstandsvorsitzenden verantwortet wird.

Damit ist sichergestellt, dass seine Visionen durch den Vorstand umgesetzt werden. ◆

Mit Thomas Volk hat IDS Scheer einen Vorstandsvorsitzenden statt eines -sprechers berufen.

Release Candidate 1: Vista nimmt Gestalt an

Nach etlichen Verschiebungen soll das Microsoft-Betriebssystem nun „pünktlich“ erscheinen.

Der Softwarekonzern hat den ersten Release Candidate (RC1) des Windows-XP-Nachfolgers veröffentlicht. Das heißt, es folgt nun die letzte Runde von Fehlerkorrekturen und der Feinschliff vor der endgültigen Freigabe des Produkts. Zunächst erhalten TechBeta- und TAP-Abonnenten (Technology Adoption Program) den RC1; wenig später können ihn dann auch MSDN- (Microsoft Developer Network) und TechNet-Kunden herunterladen.

Seit März erklärt Microsoft, es werde Vista ab November an Geschäftskunden mit Volumenlizenzen ausliefern und ab Januar 2007 an Endkunden verkaufen. Amazon.com, das bereits Vorbestellungen akzeptiert, nennt als Liefertermin der Retail-Version – genau wie für Office 2007 – den 30. Januar und listet auch bereits die Preise, die im Wesentlichen auf dem Niveau von Windows XP liegen.

November und Januar machbar

Bei XP lag zwischen RC1 und dem Release to Manufacturing (RTM) ein Zeitraum von rund zwei Monaten. Falls Vista einem ähnlichen Zeitplan folgt, wäre ein RTM und die Veröffentli-

chung an Firmenkunden im November möglich. PC-Hersteller benötigen nach dem RTM üblicherweise rund sechs Wochen, um ein neues Betriebssystem auf ihren Rechnern zu installieren und zu testen, bevor diese Geräte dann auf den Markt kommen – damit wäre dann auch der Januar-Termin haltbar.

ISV: Bitte zertifizieren

Jim Allchin, Co-President der Microsoft-Sparte Platforms and Services, schrieb anlässlich der RC1-Freigabe, Microsoft habe die Benutzeroberfläche von Vista nochmals leicht verändert, mehr Gerätetreiber hinzugefügt und die Systemleistung verbessert. Unabhängige Softwareanbieter sollten die RC1-Version nutzen, um ihre Applikationen für den Betrieb mit Vista zu zertifizieren.

Allchin wünschte sich außerdem weiteres Feedback der Tester, um Vista bis zum Einfrieren des Codes noch zu verbessern. „Windows Vista wird hunderte Millionen Leben auf der ganzen Welt berühren“, so Allchin im Vista-Team-Blog. „Danke für alles, mit dem Sie uns helfen, ihnen das bestmögliche Erlebnis zu ermöglichen.“ (tc) ◆

Deutscher Softwaremarkt wächst um drei Prozent

Business Intelligence, Enterprise-Content-Management und Middleware legen überdurchschnittlich zu.

Nach einer Prognose des Kasseler Marktforschungs- und Beratungshauses Techconsult wächst der deutsche Softwaremarkt im laufenden Jahr um 3,1 Prozent. Die Stimmung im IT-Markt habe sich verbessert, erklären die Analysten: Die Phase der Investitionszurückhaltung sei anscheinend vorüber. Das Marktvolumen für den Softwaremarkt betrage derzeit 17,7 Milliarden Euro und werde bis 2008 voraussichtlich um drei Prozent jährlich zunehmen.

US-Markt wächst schneller

Zu den wachstumsträchtigen Marktsegmenten zählt Techconsult den Bereich Business Intelligence (BI). Allerdings seien zweistellige Zuwachsraten, wie sie vor allem für den US-amerikanischen Markt vorausgesagt werden, für Deutschland zu hoch gegriffen. Das Thema Compliance wirke sich hierzulande weniger stark aus als in den Vereinigten Staaten. Zulegen soll auch künftig der Markt für Enterprise-Content-Management (ECM),

der im vergangenen Jahr die zweithöchsten Wachstumsraten aufwies. Deutsche Unternehmen gaben für ECM-Systeme knapp 300 Millionen Euro aus.

Middleware im Kommen

Die höchsten Wachstumsraten für die Jahre 2007 und 2008 prognostiziert Techconsult dem Middleware-Markt. Zwar weise dieses Segment derzeit noch ein relativ niedriges Umsatzvolumen auf. Die steigende Nachfrage sowohl nach kommunikationsorientierter als auch nach anwendungsorientierter Middleware werde aber bis 2008 zu Umsätzen in Höhe von rund 172 Millionen Euro führen.

Mit einem Volumen von 1,1 Milliarden Euro im vergangenen Jahr bilden ERP-Systeme nach wie vor das größte Segment im deutschen Softwaremarkt. Das ohnehin nur mittelmäßige Wachstum werde hier weiter abnehmen, prognostizieren die Autoren. Der Markt sei allmählich gesättigt. (wh) ◆

Sturm aufs digitale Wohnzimmer

Nach einem Bummel über die Internationale Funkausstellung (IFA) 2006 scheint klar: Die Zukunft wird breit(bandig), digital – und bleibt trotzdem ziemlich unscharf.

VON CW-REDAKTEUR MANFRED BREMMER

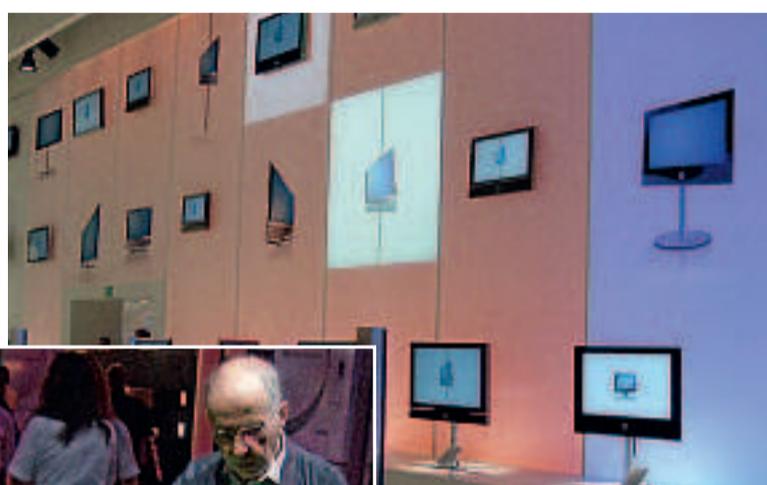
Wände voller Flachbildschirme und Lautsprecherboxen, Türme von HD-TV-Empfängern, DVD-Recordern und Hifi-Anlagen – im Gegensatz zu IT-Fachmessen wie CeBIT und Systems kann sich die IFA ungestraft das Motto „Consumer Electronics unlimited“ auf die Fahnen schreiben, ohne um die Gunst von IT-Herstellern zu bangen. Dass diese zahlreich vorhanden sind, obwohl es seit der CeBIT im März kaum Neues zu präsentieren gibt, hängt damit zusammen, dass Privatanwender derzeit in Unterhaltungselektronik investieren, während in den Unternehmen weiter gespart wird. Laut Schätzungen der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) und von Eito geben die Deutschen in diesem Jahr 13,1 Milliarden Euro für Unterhaltungselektronik aus. Das wären 8,7 Prozent mehr als 2005.

Der Preis ist heiß

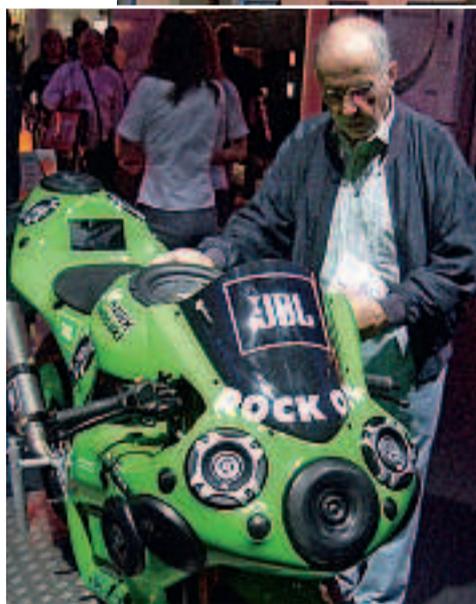
Nachdem das hochauflösende Fernsehen HDTV bereits auf der IFA 2005 zu einem der wichtigsten Themen auserkoren wurde, sind die Aussteller in diesem Jahr gerne zu einer Zugabe bereit. Kein Wunder, der Markt für Flachbildfernseher hebt ab: Laut Prognosen werden die Deutschen 2006 rund 3,6 Milliarden Euro für LCD- und Plasmabildschirme ausgeben, 70 Prozent mehr als im vergangenen Jahr. Dabei sollen die LCD-TVs ihren Rückstand gegenüber Plasma-Screens aufgeholt haben, wie verschiedene Aussteller erklärten. So sei etwa das Schlierenproblem bei schnellen Bildern, mit dem sich Zuschauer noch wäh-

rend der Fußball-WM herumärgerten, inzwischen behoben. Beim Run auf die Flachmänner bietet die Geräteindustrie mit den einheitlichen Logos „HD ready“ und „HD TV“ zwar eine Orientierungshilfe. Weitgehend unbekannt ist allerdings, dass sich – wie ein Vertreter von Toshiba einräumte – die durch eine größere Anzahl von Bildzeilen erreichte Tiefenschärfe erst ab einer Bildschirmdiagonale von 42 Zoll richtig bemerkbar macht. Ebenfalls gerne verschwiegen wird, dass dem hochauflösenden Fernsehen hierzulande weitgehend die Inhalte fehlen. Aktuell strahlen nur Premiere, ProSieben und Sat 1 gelegentlich HD-Sendungen aus. Die öffentlich-rechtlichen Sender erwägen den Start erst zur Olympiade 2008 in Peking.

Die Verwirrung setzt sich fort, wenn es um die für den Genuss hochauflösender Filme erforderlichen neuen Speichermedien geht. So erleben mit Blu-ray Disc und HD-DVD zwei konkurrierende DVD-Nachfolgeformate zur IFA ihre Markteinführung in Europa. Welches sich auf Dauer durchsetzen wird, ist völlig offen. Zwar verfügt die von Herstellern wie Philips und Samsung unterstützte Blue-ray Disc zweilagig beispielweise mit 50 GB über deutlich mehr Speichervolumen als die HD-DVD (30 GB). Bislang sind aber vergleichsweise weniger Titel für Blue-ray verfügbar, die angekündigten Abspielgeräte sind mit Preisen von im Schnitt über



Die Aussteller versuchten auf der IFA mit viel Geschick, das sprichwörtliche Kind im Manne zu wecken – die Frage ist, ob der Geldbeutel mitspielt.



1000 Euro außerdem deutlich teurer. Günstigster Player wird wahrscheinlich Sonys „Playstation 3“, die im November für rund 600 Euro angeboten wird und der Vermarktung von Blu-ray einen Schub geben soll. Der Standard HD-DVD verfügt wiederum mit Microsoft und Intel über eine starke Unterstützung aus dem IT-Lager und profitiert von den niedrigeren Einstiegspreisen ab 700 Euro. Wer die Entwicklung abwarten und die hochauflösenden Filme lieber auf Festplatte speichern will, tut

richtungsbeispielen demonstriert, wo überall ein Flachbildschirm Platz finden kann. Die Bereitstellung der verfügbaren Inhalte haben sich verschiedene Anbieter unter den Schlagworten Media Center und Digital Home zur Aufgabe gemacht. Als dominierende Softwareplattform hat sich Microsofts Windows XP Media Center Edition etabliert, deren Funktionen demnächst vom Nachfolger Vista Home Premium übernommen werden. Bei den Hardwareplattformen konkurrieren AMD („Live“) und Intel („Viiv“), während Anbieter wie Cisco oder Netgear die Heimvernetzung angehen. Dazu kommen neue Anwendungen wie die auf der IFA von Fujitsu-Siemens vorgestellte „Follow-Me-TV“-Funktion für sein Viiv-basierendes „Activity Media Center“: Zuschauer können damit eine Sendung unterbrechen und auf einem anderen Gerät via Universal Plug and Play ohne Unterbrechung weiterverfolgen.

Digitale Schaltzentren

Professionelle Anwender kamen auf der IFA vor allem in der etwas großspurig als Sonderschau bezeichneten VoIP-World auf ihre Kosten. Neben der Präsentation aktueller VoIP-Telefone wurden auch Komplettlösungen vorgestellt. So zeigte etwa 4S Newcom eine IP-basierende Telefonanlage, deren Software auf einen „iPod Shuffle“, sprich USB-Stick, passt. Die Applikation ermöglicht neben typischen Funktionen wie automatischer Rufweiterleitung, Wartemusik oder Konferenzschaltungen auch eine kostengünstige Rufweiterleitung auf Festnetz- und Mobiltelefone. ♦

IFA-Produkte und -Trends

Handy-PC

Das Berliner Startup Road GmbH präsentiert den lange angekündigten „Handy-PC S101“. Das mit einem Touchscreen und einer Tastatur



ausgestattete Linux-Gerät soll durch die PC-ähnliche Bedieneroberfläche und zahlreiche Schnittstellen mit den Unzulänglichkeiten und Kompromissen von Smartphones und PDAs aufräumen, ohne auf Telefonieigenschaften zu verzichten. Verfügbar ist das Stück voraussichtlich Anfang 2006. www.road-gmbh.de

Telekom meets Web 2.0

Betastadium erlangt hat der von dem Forschungs- und Entwicklungsinstitut Deutsche

Telekom Laboratories entwickelte Location-based Service Qiro, eine Konkurrenz zum mobilen Google Maps. Bei dem bis auf die Gebühren für den Datentransfer kostenlosen Dienst erhält der Nutzer auf seinem UMTS- oder GPRS-fähigen Handy Informationen über nahe gelegene Kinos, Cafes oder WLAN-Hotspots und erfährt die Aufenthaltsorte von befreundeten Qiro-Anwendern. www.myqiro.de

Für alle(s) offen

Eine neutrale Position zwischen den Fronten Blue-ray und HD-DVD bezieht Fujitsu-Siemens. Der Hersteller will im November mit „Amilo XI 1547“ den ersten PC mit HD-DVD-Laufwerk auf den Markt bringen. Ein entsprechendes Gerät für Blue-ray erscheint, sobald die Peripherie verfügbar ist, erklärte Chief Marketing Officer Barbara

Schädler. Ende September ist mit „Simplico“ zudem ein PC für Computerlaien und Neueinsteiger verfügbar. Eine einfache und intuitive Bedienung sowie Zusatzleistungen wie Schulung und 24-monatiger Vor-Ort-Service zeichnen das Linux-Gerät aus. www.fsc.de/simplico

Brennstoffzellen

Wenn auch noch nicht im Massenmarkt angekommen, sind Brennstoffzellen auf Methanol-Basis längst keine Zukunftsmusik mehr. Der taiwanische Aussteller Antig präsentierte auf der IFA zusammen mit Partnern einsatzfähige System-on-Chip-Module und Ladegeräte für PCs, Drucker, PDAs und Handys. www.antig.com



Skype-Phone

Philips hat unter dem Motto „Sense and Simplicity“ ein schnurloses Skype-Telefon vorgestellt, das ohne PC auskommt. Voraussetzung ist lediglich eine Internet-Verbindung. Die Nutzer können zudem sehen, welche ihrer Kontakte online sind, um sie kostenlos über Skype zu erreichen. Auch Anrufe über das Festnetz sind möglich.

MP3-Player als Radiostation

Angesichts der vielen Geräte, die in puncto Design an Apples iPod Erfolg anknüpfen wollen, gibt es kaum technische Weiterentwicklungen. Ausnahme ist der „G-Flash NG“ von Maxfield, der seine Musik über kurze Distanz an Radiogeräte schicken kann. Reine FM-Transmitter ohne MP3-Player zeigen auf der Messe auch DNT mit dem „Musicfly“ und Trekstor mit dem „Fox“.



BUSINESS

COLLABORATIVE BUSINESS EXPERIENCE

Gemeinsam. Ein kleines Wort mit großer Wirkung:



Wir arbeiten zusammen. Nicht nur bei Capgemini, sondern vor allem mit unseren Kunden. Alle Zielsetzungen und Strategien erarbeiten wir gemeinsam. Und wir sind mit dabei, wenn die entscheidenden Veränderungen in den Unternehmen unserer Kunden umgesetzt werden. Bis der komplexe Optimierungsprozess abgeschlossen ist.

Dadurch übernehmen wir Verantwortung, schaffen Vertrauen und Verständnis und erzielen einen entscheidenden Mehrwert: Unsere Arbeit ist nachhaltig und schafft langfristig Erfolge. Gemeinsam. Ein Wort, hinter dem über 60.000 Mitarbeiter rund um den Erdball mit ihrem Know-how und Engagement stehen, um es mit Leben zu füllen. Wir von Capgemini verstehen unter Consulting, Technology und Outsourcing Services die Erfahrung, wie erfolgreich man ist, wenn man zusammen arbeitet. Wir nennen das: **Collaborative Business Experience. Die bessere Form der Zusammenarbeit.**