

# COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



## VIRTUALISIERUNG

### VMware hängt Microsoft ab

Im COMPUTERWOCHE-Test kann sich der „VMware Server 1.0“ gegen Microsofts „Virtual Server 2005 R2“ behaupten. **SEITE 26**



## IT-STRATEGIEN

### Mieten oder Kaufen?

Mit den neuen On-Demand-Angeboten gerät das klassische Software-Betriebsmodell, das den Kauf vorsieht, ins Wanken. **SEITE 44**



## JOB & KARRIERE

### Sorge um Gleichbehandlung

Das Allgemeine Gleichbehandlungsgesetz überfordert kleine IT-Betriebe, meint Paul Lütke-Wissing vom IT-Dienstleister Sepago. **SEITE 50**

### COMPUTERWOCHE TV

Professor Manfred Broy, TU München  
Wenig erreicht durch „Jahr der Informatik“

- Was bringt das Jahr der Informatik? Für die IT hat sich am Standort Deutschland nicht viel verändert.
- Sex, Lügen und Hartz IV Franz-Xaver Sisserlinger freut sich: Die Arbeitsagenturen vermitteln jetzt ganz besondere E-Commerce-Jobs.

# Spitzelaffäre lastet auf Hewlett-Packard

Patricia Dunn, bislang Vorsitzende des Verwaltungsrats, verliert ihren Posten.

Ab Januar 2007 ist Mark Hurd nicht mehr nur CEO von HP, er übernimmt auch den Vorsitz des Board of Directors. Hurd beerbt in dieser Position Patricia Dunn, die dem Konzern aber als einfacher Director im Verwaltungsrat erhalten bleibt. Die Personalie ist Folge einer tagelang heiß diskutierten Spitzelaffäre im obersten Führungsgremium von HP. Die nicht operativ tätige Managerin war in der US-Presse bereits lautstark angezählt und zum Rücktritt aufgefordert worden.



Patricia Dunn übergibt den Board-Vorsitz an Mark Hurd.

Hintergrund der Affäre ist eine „kolossale Dummheit“, so der leitende kalifornische Staatsanwalt Bill Lockyer: Um einen Presseinformanten in den eigenen Reihen zu enttarnen, ließ Dunn im Jahr 2005 Detektive anheuern. Sie spionierten die Telefonverbindungsdaten von ei-

nigen Board-Mitgliedern sowie von insgesamt neun Journalisten aus, indem sie sich am Telefon falscher Identitäten bedienten. Die Vorgehensweise („Pretexting“) muss indes in den USA nicht zwangsläufig strafbar sein.

Jedoch konnte der HP-Verwaltungsrat die Angelegenheit nicht mehr einfach unter den Teppich kehren, weil das im Mai überraschend aus dem Board ausgeschiedene Mitglied Tom Perkins die Börsenaufsicht über die Methoden der Detektive informiert hatte. In den vergangenen Tagen haben das Justizministerium, verschiedene US-Staatsanwälte, das FBI, die Börsenaufsicht und Politiker eine lückenlose Aufklärung von HP gefordert und so den Druck auf Dunn und das Board erhöht. (Ausführlicher Bericht auf Seite 15.) (ajf) ♦

## ZAHLE DER WOCHE

**1 Milliarde Euro** will der französische Internet-Anbieter Free, eine Tochter der Iliad-Gruppe, in den Bau eines superschnellen Glasfasernetzes stecken. Mit der Fiber-to-the-Home-Technik will das Unternehmen in der ersten Jahreshälfte 2007 in Paris starten. Innerhalb von sechs Jahren sollen dann etwa zehn Millionen Franzosen mit über vier Millionen Anschlüssen erreicht werden. Konkurrenten sollen das Netz gegen Bezahlung nutzen können. An der Börse werden die Pläne skeptisch gesehen: Der Kurs der Iliad-Aktie brach nach Bekanntwerden des Vorhabens um 19 Prozent ein.

## Telecom Italia plant ohne Mobilfunk

Die Telecom Italia will ihre Mobilfunksparte TIM abspalten und sich auf Breitband- und Medienangebote im Festnetz konzentrieren. Dazu wurden erste Vereinbarungen mit Rupert Murdoch's 20th Century Fox über die Lieferung von Filmen getroffen. Insider gehen davon aus, dass die Italiener ihre Mobilfunksparte verkaufen werden. Erst vor zwei Jahren hatten sie 44 Prozent der TIM-Anteile, die sich in Fremdbesitz befanden, zurückgekauft und damit den Schuldenstand auf 41 Milliarden Euro hochgetrieben. (hu) ♦

## Telekom-Umbau schlägt hohe Wellen

Bereitet T-Systems einen größeren Personalabbau vor?

Die Deutsche Telekom plant in ihrer IT-Dienstleistungstochter T-Systems möglicherweise in größerem Stil Entlassungen. Das berichtete die „Frankfurter Allgemeine Zeitung“, die sich dabei auf Aussagen von Lothar Schröder stützt. Er sitzt für die Dienstleistungsgewerkschaft Verdi im Telekom-Aufsichtsrat. Schröder sagte, T-Systems-Chef Lothar Pauly verschärfe den Kurs gegenüber der Belegschaft: „In dieser Sparte werden erkennbar betriebsbedingte Kündigungen vorbereitet.“

Bei T-Systems hieß es indes, wie im gesamten Konzern gebe es auch in der Geschäftskundensparte großzügige Ange-

bote für ein freiwilliges Ausscheiden. Bevor betriebsbedingte Kündigungen in Frage kämen, wolle man andere Mittel wie etwa eine Verkürzung der Wochenarbeitszeit diskutieren. In den laufenden Tarifverhandlungen werde darüber in der Tat „nachgedacht“.

Unterdessen ist die Telekom weiter wegen ihres angekündigten Management-Umbaus in den Schlagzeilen. Der unter Druck geratene Vorstandsvorsitzende Kai-Uwe Ricke hatte am Monatsbeginn einen Siebenpunkteplan veröffentlicht, mit dem die Telekom bis 2010 zum ertragsstärksten Carrier in Europa aufsteigen soll. **Fortsetzung auf Seite 4**

## DIESE WOCHE



### Datenjongleure unter sich

Eine Reihe neuer, pfiffiger Lösungen für die Datenverwaltung bekamen Besucher der Storage Networking World in Frankfurt am Main zu sehen.

Thema der Woche **SEITE 6**

### Nortel entdeckt Servicegeschäft

Dietmar Wendt, President Global Services beim Netzausrüster, erklärt, wie sich die Kanadier künftig ausrichten wollen.

INTERVIEW **SEITE 5**

### Sicherheitspanne bei Quelle

Wer beim Versandhaus via Internet orderte, war in der Vergangenheit beträchtlichen Sicherheitsrisiken ausgesetzt. **Nachrichten SEITE 5**

### HP vertraut auf Itanium

Neue Integrity-Server mit dem Doppelkern-Itanium-Prozessor Montecito sollen Preisvorteile bieten. Außerdem zeigte HP neue PCs mit verbesserten Verwaltungsfunktionen.

Nachrichten **SEITE 7**

### Spaltung im Storage-Lager

IBM hat einen Gutteil seiner Speichersoftware unter einer Open-Source-Lizenz freigegeben und damit für Unruhe in der Branche gesorgt. David Dale von der Speicherorganisation Snia muss jetzt zwischen zwei Lagern vermitteln. **Nachrichten SEITE 10**

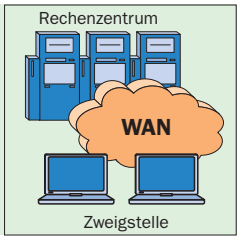
### Outsourcing braucht Kontrolle

Wer sich zur IT-Auslagerung entschließt, sollte regelmäßig überprüfen, ob der Vertrag hält, was er versprochen hat. **IT-Services SEITE 48**



**Mobile Business oft zu kopflös 12**  
 Christoph Wamser von der Deutschen Gesellschaft für Management-Forschung hat Mobile-Computing-Projekte untersucht. Sein Fazit: Es fehlt an Strategie und Organisation.

**Die Zukunft der IP-Netze 18**  
 Eine serviceorientierte Abrechnung könnte die heute pauschalen Internet-Angebote ablösen. Anwender sollten ihren IP-Traffic optimieren.



**Privat- und Berufsleben verschmelzen 32**  
 Beim Mobile Computing geht es weniger um Einsparungen als um die Steigerung der Produktivität, so Sebastian Krause, Chef der IBM Software Group, im Interview mit der COMPUTERWOCHE.



**NACHRICHTEN UND ANALYSEN**

- Fujitsu-Siemens zückt den Rotstift 10**  
 Angesichts der anhaltenden Schwäche im Hardwaremarkt sollen 300 Stellen abgebaut werden. Betriebsbedingte Kündigungen sind indes nicht geplant.
- Herkules wird teurer 13**  
 Sieben Jahre kam das Projekt zur Erneuerung der Bundeswehr-IT nicht voran. Jetzt wurde das Vertragsvolumen auf 7,1 Milliarden Euro angehoben.
- Intel baut Personal ab 16**  
 Über 10 000 Stellen sollen dem Rotstift zum Opfer fallen – ob und wie stark deutsche Standorte betroffen sein werden, ist noch unklar.

**PRODUKTE & TECHNOLOGIEN**

- Microsoft Sharepoint unter Kontrolle 20**  
 Ein neues Tool von Quest Software hilft Anwendern, den Überblick über Sharepoint Services zu bewahren.
- PC-Steuerung mit Text- und Voice-Chat 22**  
 Die neue Version der beliebten Fernwartungssoftware „Radmin“ ist schneller und sicherer.
- Virtualisierung will geplant sein 24**  
 Das Programm „Sysload“ zeigt, welche Systeme Virtualisierungskandidaten sind und was die Folgen wären.

**PRODUKTE & TECHNOLOGIEN**

**PRAXIS**

- Im Test: VMware hängt Microsoft ab 26**  
 Microsoft hat mit dem „Virtual Server 2005 R2“ aufgeholt, kann aber mit dem ebenfalls kostenlosen „VMware Server 1.0“ noch nicht mithalten.
- Wissenschaftler knüpfen Glasfasernetz 29**  
 Vor kurzem hat das „Win-X“, die vierte Generation des DFN, den Dienst aufgenommen. Reine Glasfaserkabel erlauben Datenraten im Terabit-Bereich.
- Kleine Helfer 28**

**CW-TOPICS: DOKUMENTEN-MANAGEMENT**

Eine ECM-Strategie bringt mehr als Datenstückwerk. Eine Verlegerbeilage ab Seite 37

**IT-STRATEGIEN**

- Supply-Chain-Controlling 43**  
 Um Lieferketten zu steuern, bietet sich die relativ neue Disziplin des Supply-Chain-Performance-Managements an. In die Unternehmen ist sie aber noch nicht weit vorgedrungen.
- On-Demand-Option für Mittelständler 44**  
 Die Softwaremiete als Betriebsmodell für Unternehmensapplikationen klingt vor allem für kleine und mittlere Firmen verführerisch.
- Flexibilität für mehr Wachstum 46**  
 Warum die Binder GmbH auf eine neue ERP-Software migrierte und dabei ihrem Lieferanten treu blieb.

**IT-SERVICES**

- Outsourcing verlangt Kontrolle 48**  
 Auslagerungsverträge sollten regelmäßig kontrolliert werden. Ein Vergleich von Marktpreisen reicht nicht aus, denn auch die Anforderungen an Qualität sowie die Schnittstellen zu externen Partnern ändern sich.

**JOB & KARRIERE**

- Unruhe um Gleichbehandlungsgesetz 50**  
 Das Allgemeine Gleichbehandlungsgesetz (AGG) verlangt von Unternehmen, diskriminierungsrelevante Sachverhalte aufzudecken und zu entkräften. Das setzt die sich dynamisch gebende IT-Branche unter Zugzwang.
- Tanker oder Schnellboot 52**  
 Wer als Berater arbeiten möchte, sollte sich genau überlegen, ob er bei einem Konzern oder einem Mittelständler tätig sein will. Die Unterschiede können erheblich sein.

**SCHWERPUNKT: DIE MOBILE ARBEITSWELT**

- Mobiles Arbeiten verlangt Disziplin 34**  
 Gute Selbstorganisation und starke Nerven sind wichtige Voraussetzungen für Mobile Worker.
- Der Mobility-Markt boomt 36**  
 Die starke Nachfrage nach Notebooks, breitbandigen Internet-Zugängen und Mobilfunktechnik belegen, dass der stationäre Arbeitsplatz auf dem Rückzug ist.

**STANDARDS**

Impressum	46
Stellenmarkt	53
Zahlen - Prognosen - Trends	58
Im Heft erwähnte Hersteller	58

## COMPUTERWOCHE.de

### HOTTOPICS

- Windows Vista RC1: Erste Eindrücke und Screenshots
- „Fachbereiche kennen ESA nicht“
- Wer zu spät testet, verschleudert Geld



**VPN**  
 Virtuelle Private Netzwerke

**E-Book des Monats: VPN**  
 Abonnenten des Premiumangebots von Computerwoche.de können noch bis Anfang Oktober kostenlos das 456 Seiten starke E-Book „VPN – Virtuelle Private Netzwerke“ von Manfred Lipp auf ihren Rechner laden.  
[www.computerwoche.de/treffpunkt/ebook](http://www.computerwoche.de/treffpunkt/ebook)

**Branchenmonitor: Dunkle Wolken am IT-Himmel**  
 Zum Ende des Sommers wird der Wind in der ITK-Branche rauer. Viele Anbieter warnen, die Geschäfte könnten in der zweiten Jahreshälfte schlechter laufen als bisher gedacht. In einzelnen Märkten wie beispielsweise im PC-Geschäft hat die Talfahrt bereits eingesetzt.  
[www.computerwoche.de/553333](http://www.computerwoche.de/553333)

**JETZT TESTEN! Neu mit COMPUTERWOCHE TV!**

## Mehr Infos, mehr Service, mehr Wissen



**Jetzt 4 Wochen kostenlos testen!**  
[www.computerwoche.de/webtour](http://www.computerwoche.de/webtour)

- Bei **COMPUTERWOCHE PREMIUM** auf [www.computerwoche.de](http://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 Addison-Wesley, Pearson Studium oder Markt+Technik
  - Ranking der 100 größten ITK-Unternehmen
  - Whitepapers
  - COMPUTERWOCHE TV
  - u.v.m.



## COMPUTERWOCHE



# MENSCHEN

## Ganswindt geht von Siemens fort



Nach 17 Jahren bei Siemens verlässt Vorstand Thomas Ganswindt den Münchner Konzern Ende September. Der einstige Kronprinz von Ex-Konzernchef Heinrich von Pierer wird Vorstandsvorsitzender der Luxemburger Elster Group (ehemals Ruhrgas Industries). Die rund 9000 Mitarbeiter zählende Firma bietet Geräte an, mit denen sich der Verbrauch von Strom, Gas und Wasser messen lässt. Das Ausscheiden Ganswindts war eine Frage der Zeit: Das Handy-Geschäft war an BenQ verschenkt worden, und ein Großteil der Com-Sparte ging in ein Joint Venture mit Nokia ein.

## Richard Seibt kontrolliert Collax

Collax, ein Anbieter von Server-Lösungen auf Linux-Basis für den Mittelstand, hat Richard Seibt in das Board of Directors berufen. Der branchenerfahrene Manager war in den 90er Jahren Chef von IBMs OS/2-Sparte und später Vorstand von United Internet, CEO der Suse Linux AG und nach der Übernahme durch Novell Präsident für die Region Europa, Naher Osten und Afrika (Emea). Im Mai 2005 verließ Seibt Novell; seitdem beschäftigte er sich mit diversen Linux- und Open-Source-Projekten.



## Ron Sommers neuer Nebenjob



Der ehemalige Chef der Deutschen Telekom, Ron Sommer, wird „unabhängiger Direktor“ des indischen IT-Dienstleisters Tata Consultancy Services (TCS). Weitere Angaben zur Aufgabe des Managers machte der Konzern nicht. Sommer war vor vier Jahren aus dem Vorstand des Bonner Carriers ausgeschieden. Über Umwege hat es der Manager inzwischen wieder mit der Deutschen Telekom zu tun: Er sitzt im Beirat der Beteiligungsgesellschaft Blackstone, die im April rund 4,5 Prozent der Aktien des Carriers von der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) übernommen hat.

## EU-Beamter wechselt die Seiten

Der designierte Leiter für den Microsoft-Antitrust-Fall bei der Europäischen Kommission, der Franzose Henri Piffaut, will zum internationalen Beratungsunternehmen LECC wechseln. Pikanterweise zählen die Berater auch Microsoft in Wettbewerbsfragen zu ihren Kunden. Berichten zufolge hat Piffaut bei der Kommission um eine Beurlaubung gebeten und dies mit persönlichen Motiven begründet. Die Kommission hat über den Antrag noch nicht entschieden. Der Beamte sollte den Spitzenposten in der Wettbewerbsbehörde im Oktober antreten.

## Neuer Kronprinz für Vodafone



Der Mobilfunk-Provider Vodafone hat Vittorio Colao zum neuen CEO für die Region Europa ernannt. Der Manager war zuletzt Vorstandschef des italienischen Medienkonzerns RCS Media Group. Zuvor war er schon einmal für Vodafone tätig gewesen, darunter auch als Chef des Italien-Geschäfts. Colao tritt den neuen Job im Oktober an. Zudem wird er Stellvertreter des umstrittenen Konzern-CEO Arun Sarin, was Gerüchte um dessen bevorstehende Ablösung nährte.

Personalmittelungen bitte an [Menschen@Computerwoche.de](mailto:Menschen@Computerwoche.de)

Kolumne

## ITK fällt als Wachstumsmotor aus

Die schleppenden Geschäfte mit Hardware und die zurückgehenden Umsätze im Bereich der Festnetztelefonie tragen die Schuld daran, dass der Bitkom seine Wachstumserwartungen für 2006 und 2007 reduzieren musste. Rechnet der Verband im März noch mit ITK-Einnahmen von 137,4 Milliarden Euro, plant die Branche jetzt für 2006 nur noch mit 136,3 Milliarden Euro. Nur die erstmalige Einbeziehung der Umsätze mit Consumer Electronics rettete die Wachstumsdynamik von 2,5 Prozent. Ohne die 10,1 Milliarden aus diesem Geschäft würde das Wachstum der ITK-Branche nicht über dem des Bruttoinlandsprodukts von 1,6 Prozent liegen. Deshalb kann die ITK-Branche nicht mehr vom Bitkom zum Motor der konjunkturellen Entwicklung in Deutschland stilisiert werden. Es ist eine ganz normale Branche geworden.

Statt wie im März prognostiziert um zwei Prozent, soll der klassische ITK-Markt ohne Consumer Electronics 2007 nur noch um 1,4 Prozent auf 138,2 Milliarden Euro wachsen.

Ein entscheidender Faktor für die Wachstumsflaute ist der 4,5-prozentige Einbruch der TK-Branche im Festnetzgeschäft. Da das Wachstum des Mobilfunkbereichs dank des rapiden Preisverfalls auch nur noch zwei Prozent beträgt, kann diese Schwäche nicht mehr kompensiert werden. Einzig die Datendienste im Festnetz liefern mit



Christoph Witte  
Chefredakteur CW

einem Plus von 8,8 Prozent und einem Volumen von 11,6 Milliarden ein erfreuliches Ergebnis im TK-Segment. Da dieses Geschäft Breitbandanschlüsse voraussetzt, ist der weitere Anstieg der Anschlüsse von enormer Bedeutung.

Bei der Hardware ist der Preisverfall für das Umsatzminus von 1,7 Prozent verantwortlich. Die immer kürzeren Produktzyklen verhindern, dass Anbieter über längere Zeiträume hinweg für Innovationen zur Kasse bitten können. Ebenfalls ungünstig auf die Umsätze wirkt sich der Trend zur Billighardware in den Unternehmen aus. In immer mehr Bereichen setzen IT-Manager preisgünstige PC-Server statt teurer Unix-Rechner oder Mainframes ein.

Aufgrund dieser Entwicklungen bleibt der ITK-Markt ein Käufermarkt. Der informierte Kunde kann Anbieter im Hardware- und TK-Bereich leichter zu Zugeständnissen bewegen als zu Boom-Zeiten.

Allerdings verstärkt sich mit dem schwachen Wachstum die Konsolidierung des Gesamtmarktes. Hardwareanbieter versuchen noch intensiver als bisher, das wachstumskräfte Softwaregeschäft zu stärken, ganz so wie IBM und HP das zurzeit vormachen. Doch wohin entwickeln sich eigentlich die TK-Anbieter? Antworten auf diese zurzeit spannendste Branchenfrage nimmt jeder TK-Player sicher gegen Zahlung eines königlichen Beraterhonorars entgegen.

## Telekom-Umbau schlägt hohe Wellen

Fortsetzung von Seite 1

Ferner wurde bekannt, dass die Bonner insgesamt fünf Milliarden Euro einsparen wollen – vor allem im Vertrieb, in der Verwaltung und in der Informationstechnik.

### Ricke mit gutem Beispiel voran

Ricke selbst will dazu in Zukunft den Markenauftritt und die Werbebudgets des Unternehmens persönlich steuern. Eine wichtigere Rolle soll außerdem Mobilfunkchef René Obermann zufallen: Offiziell war ihm die Verantwortung für die rund 500 T-Punkt-Shops übertragen worden, doch wie die Wirtschaftszeitung „Financial Times Deutschland“ berichtet, wird Obermann de facto der neue Vertriebschef des Gesamtkonzerns mit Verantwortung für den Direktvertrieb und sämtliche anderen Kanäle. Damit

dürfte die Position von T-Com-Chef Walter Raizner weiter geschwächt werden: Er wird angesichts der großen Probleme im



Erhält T-Mobile-Chef René Obermann die Verantwortung über den Gesamtvertrieb?

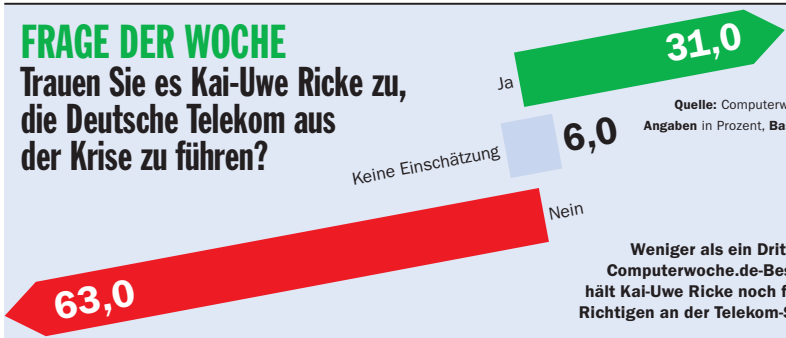
Festnetzgeschäft viele Entscheidungen nur noch in Abstimmung mit dem Mobilfunk-Boss treffen können. Wie das Wirtschaftsblatt aus Insiderkreisen erfahren hat, wird Obermann eine Vertriebsmannschaft aus T-Com- und T-Mobile-Mitarbeitern zusammenstellen. Die Telekom selbst hat sich dazu – abgesehen von der Be-

merkung, dass man „Teamwork“ pflegen werde – nicht geäußert.

Bundesfinanzminister Peer Steinbrück leidet unterdessen unter dem Verfall der T-Aktie. Sein Ministerium denkt darüber nach, mit dem Verkauf weiterer Anteile an die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) so lange zu warten, bis sich der Kurs wieder erholt hat. Die Staatsbank KfW übernimmt immer wieder Anteile vom Bund, um sie dann an der Börse weiterzuveräußern. Steinbrück hatte in diesem Jahr Privatisierungserlöse von 6,6 Milliarden Euro angepeilt – ein Großteil davon dürfte nun nicht in der Staatskasse landen. Angesichts der zusätzlichen Steuereinnahmen, die der Bund aufgrund der soliden Wirtschaftslage in diesem Jahr erwartet, kann dieser Ausfall aber verschmerzt werden. (hw) ♦

## FRAGE DER WOCHE

Trauen Sie es Kai-Uwe Ricke zu, die Deutsche Telekom aus der Krise zu führen?



Weniger als ein Drittel der Computerwoche.de-Besucher hält Kai-Uwe Ricke noch für den Richtigen an der Telekom-Spitze.

# Nortel steigt spät ins Servicegeschäft ein

Mit Dietmar Wendt, President Global Services bei dem TK-Unternehmen, sprach CW-Redakteur Joachim Hackmann.

**CW:** Nortel und Microsoft haben kürzlich eine Kooperation zur Entwicklung von Unified Communications-Lösungen angekündigt. Die Idee ist nicht neu, und Kooperationen gibt es täglich. Warum haben die Unternehmen so viel Aufhebens um dieses Abkommen gemacht?

**WENDT:** Wir bringen echtes Unified Communications auf den Desktop. Sämtliche Kommunikationsdienste der Nutzer werden in die Microsoft-Office-Suite ohne Medienbruch voll integriert. Nortel entwickelt dazu mit einigen hundert Experten in Redmond, am Hauptsitz von Microsoft, Lösungen. Zudem bauen wir rund um den Globus gemeinsame Competence-Center auf, um Kunden bei der Integration der Unified-Communications-Lösungen zu helfen.

**CW:** Vergleichbare Kooperationen unterhält Microsoft mit Cisco und Siemens.

**WENDT:** Nein, weil diese Partnerschaften sich lediglich auf die Interoperabilität erstrecken.

**„Wir müssen intern lernen, nicht über TK-Boxen, sondern über Geschäftsprozesse zu diskutieren.“**

**CW:** Unified Communications ist nicht neu, seit Jahren spricht die Industrie darüber. Warum sollte es nun klappen?

**WENDT:** Weil sich die Anforderungen auf Anwenderseite geändert haben. Die Mitarbeiter in den Unternehmen sind viel mobiler geworden sind. Trotzdem müssen sie ständig auf zentrale Informationen zugreifen können. Heute rufen wir beispielsweise ein Gerät an, ohne die Gewähr zu haben, den Gesprächspartner zu erreichen. Künftig rufen wir eine Person an, unabhängig davon, wo sie ist und welches Device sie gerade benutzt. Die Nachricht wird automatisch über das passende Medium und das vorhandene Empfangsgerät vermittelt.

**CW:** Nortel hat Sie von IBM Global Services abgeworben, um das Dienstleistungsgeschäft anzukurbeln. Was haben Sie bei Nortel vorgefunden?

**WENDT:** Das Unternehmen befindet sich derzeit nicht in einer perfekten Situation. Als Vorstandmitglied habe ich nun die Chance, an einem potenziellen Turnaround mitzuwirken. Nortel erzielt im Servicegeschäft heute bereits signifikante Einnahmen. Unsere vornehmliche Aufgabe ist es zunächst, das Geschäft zu strukturieren und die Grundlage für schnelles Wachstum zu schaffen.

**CW:** Nortel hat rund 30 000 Mitarbeiter, 10 000 davon arbeiten bereits im Servicegeschäft. Was haben die bislang gemacht?

**WENDT:** Nortel bietet heute vornehmlich Plan-, Support- und Deploy-Services an.

**CW:** Also sehr produktnahe Dienste.

**WENDT:** Ja. Wenn wir den Umsatz im Servicebereich in den kommenden drei bis fünf Jahren verdoppeln wollen, dann erreichen wir das nicht allein dadurch, dass wir die Lösungen, die in den Forschungs-

labors in Otta- wa schlummern, auf den Markt bringen. Wir müssen auch das heutige Nortel-Geschäft noch besser machen. Wir müssen intern lernen, nicht über TK-Boxen, sondern über Geschäftsprozesse zu diskutieren. Nur so können wir unseren Kunden neue Lösungen zeigen und Antwort auf die Frage geben: Wie lässt sich IT nutzen, um das Kerngeschäft voranzubringen?

**CW:** Das ist neu für Nortel?

**WENDT:** Ja. Nortel ist an dem Punkt, wo IBM in den 80er Jahren war: eine reine Produkt-Company, ergänzende Services steuern überwiegend unsere Partner bei. Zwischen beiden Geschäften gibt es noch eine klare Trennung.

**CW:** Sie kopieren demnach das IBM-Modell, sich von einem Produkthersteller zum Serviceunternehmen zu wandeln?

**WENDT:** Diese Transformation haben auch andere Firmen hinter sich, beispielsweise EMC. Hardware im TK-Bereich wird ebenso wie im IT-Markt zur Commodity. Die Margen werden kleiner, und der Druck wird größer. Eine große Chance für Nortel ist, dass sich viele IT-Outsourcing-Anbieter nicht besonders für die übernommenen Kundennetze interessieren. Wir können in Zusammenarbeit mit diesen IT-Servicefirmen Innovationen in der Kommunikationsinfrastruktur bringen.

**CW:** Kommt Nortels Einstieg ins Servicegeschäft nicht ein wenig spät?

**WENDT:** Nortel ist spät dran, keine Frage.

**CW:** Mit den Applikationen beziehungsweise Lösungen wollen Sie höherwertige und industriespezifische Anwendungen entwerfen. Haben Sie bestimmte Branchen im Auge?

**WENDT:** Wir haben bislang Ideen und wollen sie schnell umsetzen. Das kann Nortel nicht allein leisten, sondern nur mit Partnern. Ein Beispiel ist die Microsoft-Kooperation: raus aus der physischen Infrastruktur, rein in eine applikations- und softwareorientierte Welt.

**CW:** Wie wird Nortel in zwei Jahren aussehen?

**WENDT:** Wir stellen heute die Weichen für Nortels Zukunft. Wir müssen uns von lieb gewonnenen Bereichen verabschieden. Der geplante Verkauf des UMTS-Access-Geschäfts an Alcatel ist richtig, auch wenn wir dafür viel Kritik einstecken mussten. Mit den frei werden Ressourcen müssen wir uns auf Wachstumsfelder konzentrieren. ♦



## Sicherheitsleck im Online-System von Quelle

Über das Internet war es möglich, auf fremde Rechnung bei dem Versandhaus einzukaufen.

Durch einen Fehler innerhalb des Online-Bestellsystems des Versandhauses Quelle war es möglich, auf ein spezielles Profi-Bestellsystem für Betreiber einzelner Quelle-Shops zuzugreifen. Wie die „Wirtschaftswoche“ meldet, reichte es dabei aus, bei einer Online-Bestellung die Funktion „Passwort vergessen oder nicht zur Hand“ auszuwählen und im anschließenden Fenster statt der eigenen Daten die eines Shop-Besitzers einzugeben – schon war man drin in „Probesy“ (Profibestellsystem). Das System begünstigte sich bei der Authentifizierung mit Name, Adresse und Geburtsdatum – Informationen, die man sich leicht beschaffen kann. Die Liste sämtlicher Shop-Betreiber mit Namen und Adresse findet sich beispielsweise direkt auf der Quelle-Homepage im „Shop-Finder“.

### Offen wie ein Scheunentor

In Probesy war es dann möglich, sämtliche Bestellungen des jeweiligen Shops anzusehen und zu ändern. So konnten die Betrüger auf fremde Kosten einkaufen. Entdeckt hatte die Schwachstelle ein Hacker aus Dessau. Quelle hat inzwischen Strafanzeige gegen Unbekannt wegen des „Verdachts des schweren Betrugs in mehreren Fällen“ gestellt. Es habe in Folge eines Soft-

ware-Updates eine „kurzzeitige Lücke im IT-System“ gegeben. Daten von Shop-Inhabern und Kunden seien ausspioniert, manipuliert sowie Waren auf fremde Namen und falsche Lieferadressen bestellt und nicht bezahlt worden, gibt das Unternehmen in einer Stellungnahme zu. Unmittelbar nach Bekanntwerden sei der Fehler beseitigt worden.

**„Der Schaden bewegt sich im unteren fünfstelligen Bereich.“**

### Quelle-Stellungnahme

Quelle-Kunden seien nicht zu Schaden gekommen, wohl aber einzelne Shop-Inhaber. Der wirtschaftliche Schaden bewege sich „im unteren fünfstelligen Bereich“, versucht der Konzern zu beschwichtigen. Er beteuert, dass die Firmen Atos Origin und Itellium „alle IT-Systeme permanent und systematisch auf Schwachstellen überprüfen“ und eventuelle Probleme sofort beheben. Diese Maßnahmen seien nun „noch einmal deutlich intensiviert“ worden. Laut Quelle-Co-Chef Dirk Seifert soll die Panne „personelle Konsequenzen“ haben – welche ist allerdings unklar. (ave) ♦

## SOA-Projekte orientieren sich an Business-Zielen

Analysten konstatieren steigende Akzeptanz der Serviceorientierung.

Weniger die technischen Vorzüge als betriebswirtschaftliche Ziele treiben Service-orientierte Architekturen (SOA) in Unternehmen voran. Zu diesem Schluss kommt die US-amerikanische IT-Beratung Zapthink in einer aktuellen Studie. Den Begriff SOA verwenden demnach nur die wenigsten Unternehmen, wenn sie einschlägige Konzepte nutzen oder Budgets für Projekte festlegen, in denen Serviceorientierung eine Rolle spielt. Im Vordergrund ständen Lösungen für ein bestimmtes Business-Problem. Um sie liefern zu können, griffen zunehmend auch Dienstleister auf SOA-Best-Practices zurück.

„Immer mehr SOA-Projekte orientieren sich klar an Business-Zielen“, berichtet Zapthink-Analyst Jason Bloomberg. Der typische Kunde komme nicht mehr aus der Technik, sondern

aus der Fachabteilung. Die Experten erwarten eine steigende Zahl von IT-Projekten, die SOA-Best-Practices nutzen. Letztere würden bald allgemein verfügbar sein und als normale Bestandteile von IT-Vorhaben angesehen. Um den Bereich Enterprise Architecture besser in den Griff zu bekommen, nutzen Unternehmen häufig SOA-Konzepte, die Integrationsaufgaben erleichtern, so ein weiteres Ergebnis der Studie.

### Rüffel für die Hersteller

Kritisch äußern sich die Autoren zur Rolle der Softwareanbieter und deren Strategie, ihre Produktpalette bei jeder Gelegenheit mit SOA in Verbindung zu bringen. Dieses Vorgehen solle für Verwirrung im Markt; der eigentliche Gedanke hinter dem SOA-Konzept werde dabei oft verfälscht. (wh) ♦



# Wie man Datenmengen clever jongliert

Die Probleme sind die alten, aber die Technik bietet noch Spielraum, wie einige junge Unternehmen mit ihren pfiffigen Lösungen eindrucksvoll auf der Storage Networking World in Frankfurt am Main bewiesen.

Die Storage Networking World (SNW) glich im vergangenen Jahr einem gemütlichen Familientreffen, in diesem Jahr ist wirklich etwas los“, fasst Helmut Beck, Vice President Storage Solutions bei Fujitsu-Siemens Computers (FSC), seine Eindrücke der drei Tage in Frankfurt zusammen. Zwar blieb die Anzahl der Aussteller mit 53 etwa konstant, aber sie lockten mit 1425 Besuchern fast 50 Prozent mehr an als im Vorjahr.

Drehte sich 2005 viel um Continuous Data Protection (CDP), standen diesmal wieder die bekannten Themen Information-Lifecycle-Management (ILM), Virtualisierung und Sicherheit im Vordergrund. „Die Branche hat eingesehen, dass sich CDP nicht verwirklichen lässt“, erklärt Beck die Rückbesinnung auf Bekanntes. Außerdem kämpften insbesondere die Mittelständler damit, Basisaufgaben wie Backup- und Restore-Funktionen zu organisieren. Breite Unsicherheit herrsche auch bei IT-Verantwortlichen in Großfirmen, wenn es um Themen wie Compliance und Security geht. „Das Thema Risiko-Management wird Industrie und Anwender noch eine Weile beschäftigen“, erwartet Beck.

## Die schleichende Revolution

Nach jahrelanger Konstanz bei den Festplattenschnittstellen tritt derzeit die Wachablösung ein: Die seriellen Schnittstellen lösen die parallelen ab. So hat Serial ATA (SATA) im unteren Leistungsbereich bereits das parallele ATA ersetzt, und jetzt ist das serielle SCSI dabei, dem parallelen Bruder den Rang streitig zu machen. Serial Attached SCSI (SAS) liefert derzeit eine Geschwindigkeit von 3 Gbit/s, was einer Transferrate von 384 MB/s entspricht. Die weiteren Ausbaustufen sind schon geplant und warten jeweils mit einer Verdoppelung von Geschwindigkeit und Durchsatz auf.

SAS wird sich nach Meinung der Industrie schnell durchsetzen und zwischen den kostengünstigen SATA- und den teuren Fibre-Channel-Festplatten etablieren. Xyratex, bekannt für besonders dicht gepackte Speichersubsysteme, verkauft nach eigenen Angaben im mittleren Leistungsbereich keine SCSI-Laufwerke mehr, sondern nur noch SAS-Drives. Die Company zeigte mit „E5402E“ ein Raid-Array, das erstmals den gemischten Betrieb von SAS- und SATA-



Die Fachmesse Storage Networking World zog in diesem Jahr um 50 Prozent mehr Besucher an als 2005.

Platten erlaubt und im 2U hohen Chassis eine maximale Kapazität von 6 TB liefert. Die Kombination wird als zukunftsträchtig angesehen, weil sich SATA-Laufwerke an SAS-Controllern betreiben lassen – umgekehrt funktioniert das allerdings nicht.

Wie sich kostengünstige SATA-Festplatten auch für die Speicherung von unternehmenskritischen Daten einsetzen lassen zeigt Pillar Data Systems aus dem kalifornischen San Jose. Die Company hat mit ihren „Axiom“-Systemen universelle Arrays konzipiert: Sie taugen für File- und Blockdaten, beherbergen sämtliche Speicherklassen auf einer Plattform, kommen mit einer Verwaltungsschnittstelle aus und lassen sich mit nur einer Softwarelizenz betreiben. Die angebotenen drei Speicherklassen (Tier 1 bis 3) erzeugen die Axiom-Systeme dadurch, dass sie die SATA-Festplatten auf unterschiedlichen Stellen beschreiben: Tier-1-Daten kommen auf die äußeren Spuren der Plattenoberfläche, Tier-2-Daten in den

mittleren Bereich, und weniger wichtige Tier-3-Informationen werden auf den inneren Spuren abgelegt.

Die Axiom-Speicher bestehen aus drei verschiedenen Hardwarebausteinen: Der „Pilot Policy Controller“ übernimmt die Verwaltung der Systeme. Der zweite Baustein ist der „Slammer



Helmut Beck, Speicherschef von FSC, erwartet einen Nachfrageschub für das Risiko-Management.

Storage Controller“, der für die Virtualisierung des Speicherpools zuständig ist. Er kann einen SAN- oder einen NAS-Controller enthalten und kommt mit einem Cache-Speicher, der bis zu 24 GB groß sein kann. Die „Brick Storage Enclosures“ stellen die Speicherkapazität bereit. Sie können SATA und FC-Festplatten enthalten. Das im Jahr 2001 gegründete Unternehmen Pillar Data Systems hat seine deutsche Niederlassung in München.

## Grids aus NAS-Speichern

Auf dem Frankfurter Speicher-Event präsentierten sich drei in Deutschland relativ neue Player für NAS-Lösungen: Onstor, 3Par und die israelische Exanet. „Pantera“ nennt sich Onstors NAS-Cluster, das sich gut zur Server-Konsolidierung eignen soll. Das kalifornische Unternehmen hat das hauseigene NAS-Gateway „Bobcat“ jetzt um Speichermodule erweitert und liefert somit

eine NAS-Gesamtlösung. Jon Toor, Vice President of Marketing von Onstor, ist besonders stolz auf die einfache Skalierbarkeit von Pantera: „Sowohl Speicherkapazität als auch Leistung lassen sich durch Hinzufügen von Disk-Erweiterungen und Filer-Knoten steigern.“ Eine Einstiegs-konfiguration mit 6 TB Kapazität soll unter 38 000 Euro kosten.

3Par aus dem kalifornischen Fremont bezeichnet das eigene NAS-Design als vernetzte Mesh-Architektur. Der Begriff stammt aus dem High-Performance-Computing, und tatsächlich wurde 3Par 1999 von Ingenieuren aus Suns Server-Gruppe gegründet. Ab sofort ist 3Par auch in Deutschland mit einer eigenen Niederlassung vertreten, die von Michael Speck geleitet wird. Speck, zuvor deutscher Geschäftsführer von Hitachi Data Systems, hat sein Office in Stuttgart eröffnet.

## Kosten sparen

3Par bedient mit den Speicher-Servern „E200“, „E400“ und „E800“ Anforderungen für das Highend, etwa Betreiber von Datenzentren oder Storage-Service-Provider. Speck nennt das „Thin Provisioning“ als einen der Hauptvorteile von 3Par. Dabei wird der Speicherplatz mittels Virtualisierungstechniken genau an die geschriebene Datenmenge angepasst, muss somit nicht „auf Vorrat“ gekauft und bereitgestellt werden. Die Speicher-auslastung soll sich so gegenüber herkömmlichen NAS-Architekturen mehr als verdreifachen. Kosten sparen kann der Anwender laut Speck auch deshalb, weil die 3Par-Software so

einfach zu bedienen ist, dass keine Services notwendig sind: „Nach einer kurzen Einweisung kann der Administrator das System meist selbständig steuern“, wirbt der deutsche Geschäftsführer. Das auf der Speichermesse vorgestellte Mittelklassensystem E200 mit 5 TB Kapazität und Unterstützung von FC- und iSCSI ist ab 55 000 Euro zu haben.

Als „skalierbare Grid-Speichersysteme“ bezeichnet Exanet das hauseigene „Exastore“-System. Die NAS-Geräte sorgen derzeit für Furore, da sie in den Benchmark-Tests der Standard Performance Evaluation Corporation (Spec) für Server File Systems (Specsfs) alle Mitbewerber abgehängt haben. Hinzu kommt, dass die Lösung softwaregestützt ist und auf Standard-Servern abläuft. „Wir liefern unser System auf einer CD aus“, beschreibt CEO Rami Schwartz die Entwicklung. Die Software läuft auf handelsüblichen PC-Servern unter Linux und Microsoft-Betriebssystemen. Für die Speicherkapazität kann nahezu jedes Raid-System verwendet werden.

## Die Software macht das NAS

Auch Exanet nutzt für die Skalierbarkeit die aus der Rechnerwelt bekannt Grid-Architektur, die bei Exanet „Exa-Mesh“ heißt. Deshalb lassen sich auch bei Exanet Leistung und Speicherkapazität separat ausbauen. „Das Herzstück der Lösung ist unsere multiprotokollfähige Software, die neben NFS und CIFS auch das Apple File Protocol unterstützt“, schildert Exanet-CEO Schwartz. Unterhalb der Protokollebene beherbergt die Software Programm-Layer für Security, Clustering, Cache-Management, Distributed File System, Hardware-Management und die Applikationen Continuous Data Protection und Replikation. Die Exastore-Systeme speichern alle Informationen unter einem Global File System, was die Systemverwaltung und die gemeinsame Nutzung der Daten vereinfacht. Die Company aus dem israelischen Herzliya hat ihre deutsche Niederlassung in Dortmund. (kk) ◆

## Messe-Highlights

- Viele bekannte Themen beherrschen die Messe: Compliance, Virtualisierung, ILM, Backup und Restore.
- Ablösung der parallelen Festplattenschnittstellen durch serielle: SATA und SAS statt ATA und SCSI.
- Neue NAS-Lösungen von Onstor, 3Par und Exanet weisen den Weg zu vermaschten Cluster-Strukturen auch bei Speichersystemen.

## Mehr zum Thema

- [www.computerwoche.de/](http://www.computerwoche.de/)  
**580789:** Compliance-Veranstaltungshinweis;  
**576631:** ILM-Definitionen und Einordnung;  
**550582:** Speicher-Grids



## HP stellt Montecito-Modelle vor

Der Itanium-Verfechter bringt neue „Integrity“-Server mit Intels „Montecito“.

Das Intel-Lager gab sich in der vergangenen Woche in New York ein Stelldichein, darunter auch Entwicklungspartner Hewlett-Packard, der gleich mit einer ganzen Palette neuer Rechner an den Start ging. Im Highend präsentierte der Hersteller zwei neue Integrity-Server, die den von Intel im Juli angekündigten Doppelkern-Itanium Montecito verwenden. In dem Prozessor sind erstmals Hyperthreading, Virtualisierung und mehrere Cores zu finden, die die Leistung des Chips und damit der Integrity-Server merklich beflügeln. Der „rx6600“ (Basispreis 14 771 Dollar) kommt im TPC-C-Benchmark auf knapp 350 000 tpmC, das ist über das Doppelte

risierung, Verteilung und Migration von Betriebssystemen, Patch-Management sowie Abfragen der Hardwarekonfiguration erledigen lassen.

Intels neue vPro-Technik und die darin enthaltene „Active Management Technology“ gibt es allerdings optional nur in Verbindung mit dem Desktop

„dc7700“ (Basispreis 643 Dollar), der mit der Core-2-Duo-CPU „Conroe“ ausgestattet ist. In Kombination mit dem Configuration Manager von Openview soll dies der Administration einen „schnellen Besuch“ am Client gestatten, um etwa Boot- und Reparaturvorgänge einzuleiten. Die beiden anderen Desk-

tops „dc5700“ und „dc5750“ gibt es wahlweise mit Intel- oder AMD-Ausstattung ab dem vierten Quartal.

Auch der Sicherheitsaspekt kommt nicht zu kurz: Ein ebenfalls den Desktops vorbehaltenes Feature sind die als Trusted Platform Module 1.2 (TPM) bezeichneten Security-Chips. (ue) ◆



Das neue Desktop-Modell „dc7700“ basiert auf Intels vPro-Technik.

dessen, was der vergleichbare ältere Itanium-Server erzielte. Auch das Preis-Leistungs-Verhältnis fällt mit 2,24 Dollar pro tpm für den Montecito deutlich besser aus als beim älteren Itanium-Integrity (3,94 Dollar/tpm). Der zweite mit Montecito ausgestattete Integrity-Server hat die Bezeichnung „rx3660“ und kostet in der Grundausstattung 10 531 Dollar.

Mit den Neuvorstellungen wurde auch die Diskussion um die Marktchancen des Itanium neu angefacht. Ende 2005 machten die damit ausgestatteten Systeme gemessen nach Stückzahlen weniger als ein Prozent des gesamten Server-Markts aus. Davon stammten wiederum 85 Prozent von Hewlett-Packard. Dennoch gibt man sich bei HP optimistisch: Immerhin sollen inzwischen 9000 Applikationen auf den Itanium portiert worden sein, im Jahr 2003 waren es gerade mal 100.

### Bessere Admin-Features für PCs

Auf der Client-Seite hatte Hewlett-Packard drei Desktops, eine Workstation und sechs Notebooks mit nach New York gebracht. Für den kommerziellen Einsatz aller drei Rechnerlinien verspricht der Hersteller, dass die Vorinstallation von Openview-Komponenten eine deutlich leichtere Administration erlaubt. Dabei handelt es sich um Softwareagenten des bislang optional erhältlichen „Openview Client Configuration Manager“, mit dem sich Routineaufgaben der PC-Verwaltung wie Inventa-



## Ist Ihr Windows-Datenschutz veraltet, könnte ihr Unternehmen bald Vergangenheit sein.

Von Viren bis zu Systemausfällen und Naturkatastrophen – die Gefahren für Ihre Windows® Umgebung verändern sich ständig. Deshalb ist unser Windows-Datenschutz heute anders als noch vor zwei Jahren oder vor zwei Wochen. Symantec™ gehört zu den führenden Unternehmen für Sicherheit, Backup und Datenrettung von Windows-Systemen und hilft Ihnen so zum „Rundum-Schutz“ für Ihre Systeme, Daten und Anwendungen. Immerhin schützen wir nicht nur Ihre Windows-Systeme, sondern vor allem Ihr Unternehmen. Informationen zum Datenschutz finden sie unter [www.symantec.com/de\\_windows](http://www.symantec.com/de_windows)



Symantec und das Symantec-Logo sind in den USA registrierte Markenzeichen der Symantec Corporation. ©2006 Symantec Corporation. Alle Rechte vorbehalten.