

# COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



## IT-STRATEGIE

### Gefragte IT-Architekten

Enterprise-Architecture-Management (EAM) ist immer dann gefordert, wenn ein begrenztes IT-Budget sinnvoll eingesetzt werden soll. **SEITE 34**



## ARCHIVIERUNG

### Hilfe, das Finanzamt kommt

Gesetzliche Anforderungen verlangen, dass E-Mails archiviert werden. Dabei führen verschiedene Methoden zum Ziel. **SEITE 36**



## KARRIERE

### Rezepte gegen Burnout

IT-Profis stehen ständig unter Stress. Mit betrieblichem Gesundheits-Management versuchen Firmen, den Krankenstand gering zu halten. **SEITE 42**



**COMPUTERWOCHE TV**  
Antonella Lorenz, Lorenz Software (links)  
„Bei uns macht niemand Überstunden“  
♦ **Planung spart Arbeitszeit**  
Mitarbeiter bei Lorenz Software folgen einem strengen Arbeitsplan. Damit sparen sie enorm viel Zeit.  
♦ **Sisserlinger liest**  
Die deutsche Medienlandschaft hält manche Überraschung bereit.

# Zwei SOA-Ansätze spalten die Anwender

*Top-down oder Bottom-up – Unternehmen streiten über die Frage, wie Service-orientierte Architekturen eingeführt werden sollten.*

**W**er bei der SOA-Einführung den ganz großen unternehmensweiten Rollout plant, wird ebenso scheitern wie derjenige, der sich in vielfältigen Kleinprojekten verzettelt. Zu diesem Fazit kommt der SOA-Expertenrat der COMPUTERWOCHE. Ein reiner Top-down-Ansatz führe zu komplexen Großprojekten, die häufig im Sande verließen, warnt IT-Beraterin Gerhild Aselmeyer.

Wer sich stattdessen auf eine pure Bottom-up-Strategie verlasse, nehme die Entstehung von IT-Inseln in Kauf, die sich nur schwer zu einer einheitlichen SOA-Landschaft verbinden ließen. Zum Ziel führt nach Meinung der Experten eine Kombination beider Ansätze.

Nur ein schrittweiser Einstieg in die SOA-Welt ermögliche Anwendern, ihre Investitionen zu schützen und den An-

schluss an die technische Entwicklung nicht zu verlieren. Deshalb beginnen viele Projekte damit, dass einzelne Softwarefunktionen als Services gekapselt werden. Nach und nach erweitert sich in der Folge die SOA-Landschaft. Wer diese Bottom-up-Initiativen jedoch ungezügelt gewähren lässt, verzettelt sich, warnen Hersteller wie Analysten. Alexander



Scherdin, SOA-Experte bei der Deutschen Post, empfiehlt: „Bei SOA gilt es, strategische Ziele und Quick-Wins miteinander zu verbinden.“ Wer langfristige Integrationsziele verfolge, komme um eine intensive Beschäftigung mit der grundsätzlichen Strategie nicht herum. In der Schweiz scheint diese Botschaft längst angekommen. Eine Reihe von Unternehmen hat dort SOA-Projekte aufgesetzt und dabei den Top-down-Ansatz gewählt. (Siehe Bericht Seite 8.)

## ZAHL DER WOCHE

**6 Unternehmen** werden laut Bundesnetzagentur an der Versteigerung der Wimax-Lizenzen teilnehmen. Drei von ihnen wollen bundesweit, die anderen drei nur regional begrenzt aktiv werden. Die Versteigerung soll am 12. Dezember bei der Bundesnetzagentur in Mainz beginnen. Festnetz-, Mobilfunk- und Kabelnetzbetreiber finden sich nach Angaben des Chefregulierers Matthias Kurth nicht unter den Bewerbern. Bei einigen von ihnen handele es sich vielmehr um „Newcomer“, für die der Markt für funkgestützte Breitbandanschlüsse in Deutschland interessant sei.

## IBM übernimmt Teile der HVB-Entwicklung

IBM wird Anfang nächsten Jahres Teile der Anwendungsentwicklung der Hypo-vereinsbank (HVB) übernehmen. Wesentlicher Auftrag von Big Blue ist es, die Kreditanwendungen des Instituts zu modernisieren und weiterzuentwickeln. Bis zu 365 der rund 1800 Mitarbeiter der HVB-Tochter HVB Information Services GmbH (HVB IS) werden zu IBM wechseln. Der IT-Konzern will eine Tochtergesellschaft gründen, aus der heraus Integrationsaufgaben im Bankenumfeld geleistet werden sollen. (hw) ♦

## EDS verkauft Servicetochter Field

Neuer Eigentümer der Geschäftseinheit ist IT-Dienstleister A&O.

**D**er IT-Dienstleister EDS hat seine in Frankfurt am Main ansässige westeuropäische Tochtergesellschaft Global Field Services (GFS) an deren Wettbewerber A&O für einen nicht genannten Betrag verkauft. Hintergrund ist eine stärkere Konzentration auf die Kernkompetenzen: „Das GFS-Geschäft besteht zum großen Teil aus Dienstleistungen, die keine hohen Margen bringen: lokaler Support, Wartung und Reparatur, Verkauf von Hardware. Das passt mittelfristig nicht in unser Portfolio“, begründete Reinhard Clemens, Vorsitzender der Geschäftsführung von EDS Deutschland, die Entscheidung.

Das bedeute aber nicht, dass sich EDS grundsätzlich aus dem Geschäft mit IT-Infrastruktur-Dienstleistungen verabschiede: „Der Bereich Desktop-Management und alles, was dazugehört – Asset- und System-Management, Security und Call-Center-Dienste – zählt nach wie vor zu unseren Kernkompetenzen“, erläuterte Clemens. Nur die „Low-Level-Tätigkeiten“ in diesem Umfeld werde EDS zukünftig. Auch nach dem Übergang des Geschäftsbereichs an A&O werde EDS die betroffenen Kunden im Auge behalten. „Ein erheblicher Anteil des Geschäfts mit Field-Services entfällt auf unsere großen Kunden.“ **Fortsetzung auf Seite 4**



## DIESE WOCHE

**Fujitsu-Siemens vor der Wende?**  
Auf der Hausmesse des PC-Herstellers war die Stimmung trotz der anhaltenden Schwäche im PC-Geschäft unerwartet gut. **Business Report SEITE 12**

**Spekulationen um T-Systems**  
Mit dem Wechsel im Management werden Gerüchte um einen Teilverkauf von T-Systems laut. **Nachrichten SEITE 5**

**HP sitzt IBM im Nacken**  
Nach wiederholten guten Geschäftszahlen könnte Hewlett-Packard IBM den Rang als weltweit größter IT-Konzern streitig machen. **Nachrichten SEITE 16**

**Open Source statt Linux**  
Besucher der Linux World interessieren sich in diesem Jahr weniger für das Betriebssystem als für Open-Source-Lösungen verschiedenster Art. **Produkte & Technologien SEITE 18**

**ISA-Server im Test**  
Microsofts Internet Security and Acceleration Server 2006 ist benutzerfreundlich, zieht aber hohe Investitionskosten nach sich. **Produkte & Technologien Praxis SEITE 24**



**Oracle-Support in der Kritik 15**



Der Oracle-Anwenderverein Doag hat den Support des Anbieters gerügt. Doag-Sprecher Fried Saacke kritisiert ferner Defizite bei den Business-Applikationen.

**Resümee von der Linuxworld 18**



Auf der Kongressmesse ging es kaum noch um das quelloffene Betriebssystem, sondern in erster Linie um Open-Source-Applikationen.

**Software-Lego ist die Zukunft 28**



Wie Software in fünf oder gar zehn Jahren entwickelt wird, ist schwer zu sagen. So lange gilt: Programme werden modularer und abstrakter.

**NACHRICHTEN UND ANALYSEN**

- Finanz-IT will Personal abbauen 5**  
Mit der Zusammenlegung von Standorten hofft der IT-Dienstleister der Sparkassen, den Beschäftigungsstand senken zu können. Arbeitnehmervertreter teilen diese Einschätzung nicht.
- SAS Institute lockt Kunden 10**  
Der Business-Intelligence-Spezialist wirbt für neue Techniken und empfiehlt den Einstieg in das Business-Performance-Management.
- Siemens unter Korruptionsverdacht 13**  
Als ob der BenQ-Skandal nicht ausreichen würde, wird jetzt auch wegen des Verdachts auf Bestechung und die Führung schwarzer Kassen ermittelt.

**PRODUKTE & TECHNOLOGIEN**

- Tibco verschenkt Modellierungs-Tool 20**  
Das auf Eclipse basierende „Business Studio“ soll Wegbereiter für die Business-Process-Management-Lösung des Herstellers sein.
- Backup Exec sichert kontinuierlich 20**  
Release 11d der Backup-Software von Symantec beherrscht Continuous Data Protection nun auch für Exchange, SQL Server und Sharepoint.
- Getestete Eclipse-Baugruppen 21**  
Mit „Yoxos Enterprise“ sollen sich Entwicklungsabteilungen eine standardisierte Arbeitsumgebung auf Basis von Eclipse-Plug-ins zusammenstellen können.

**PRODUKTE & TECHNOLOGIEN**

**PRAXIS**

- Microsofts ISA Server 24**  
Version 2006 der Software sichert Fernzugriffe auf Windows-Umgebungen ab.
- Plattformneutral entwickeln 26**  
Qt-Klassen bieten grafische Steuerelemente, die sich leicht portieren lassen.

**IT-STRATEGIEN**

- Enterprise-Architecture-Management 34**  
Der Weg zu einem funktionierenden EAM verläuft in den seltensten Fällen geradlinig, wie IT-Architekten aus Erfahrung berichten.
- E-Mail-Archivierung – aber wie? 36**  
Sarbanes-Oxley Act und GDPdU verlangen den schnellen Zugriff auf alle geschäftsrelevanten Informationen.
- Prozesswissen hilft CIOs 37**  
Gegenüber ihren Management-Kollegen haben CIOs einen Vorteil: Sie kennen die Unternehmensprozesse.

**IT-SERVICES**

- Konzentration auf das Kerngeschäft 38**  
Nicht Kostensenkung, sondern der Fokus auf Kernkompetenzen gilt heute als zentrales Outsourcing-Motiv. Die Anwenderunternehmen versprechen sich mehr Raum für Innovationen.
- Kein Markt für HR-Outsourcing? 40**  
Die Marktforscher sind über das Geschäftspotenzial von Betriebsdiensten für Personalabteilungen uneins. Anwender nehmen die Angebote nur zögerlich an.

**JOB & KARRIERE**

- IT-Unternehmen trotz dem Burnout 42**  
Das große Engagement vieler IT-Mitarbeiter hat seine Schattenseiten, wissen vernünftige Führungskräfte. Deshalb haben sie sich dem Gesundheitsmanagement verschrieben.
- Rekrutierung läuft auf Hochtouren 44**  
In der IT-Branche wird wieder aufgerüstet. Zum Beispiel im Münchner IT-Beratungsunternehmen Softlab, das in diesem Jahr 400 neue Mitarbeiter einstellen will.
- Karriere mit Projekt-Know-how 45**  
AOL entwickelt den Großteil seiner Produkte in Projekten. Dafür gibt es ein eigenes Trainingskonzept.

**SCHWERPUNKT: DIE ZUKUNFT DES ENTWICKLERS**

- SOA-Entwickler: Technik reicht nicht 32**  
Jenseits des SOA-Hypes scheint eines gewiss: Der technikverliebte „Nerd“ ist ein Auslaufmodell.
- Entwickler als Change-Manager 33**  
Die Anforderungen an Programmierer nehmen ständig zu. Eine stärkere Spezialisierung scheint unausweichlich.

**STANDARDS**

Impressum	35
Stellenmarkt	46
Zahlen – Prognosen – Trends	50
Im Heft erwähnte Hersteller	50

**COMPUTERWOCHE.de**

**HOTTOPICS**

- Bearingpoint laufen die Berater davon
- Citrix treibt Virtualisierung auf die Spitze
- IT-Gehälter 2006: Spezialisten legen deutlich zu



**Die größten IT-Bedrohungen**

Unternehmen tun sich schwer, sensible Firmeninformationen vor Angriffen zu schützen. In der Einschätzung der sich ständig wandelnden Bedrohungsszenarien hilft der Security-Expertenrat: [www.computerwoche.de/security-expertenrat/](http://www.computerwoche.de/security-expertenrat/)

**News als MP3**

Lassen Sie sich die wichtigsten Nachrichten der Woche einfach vorlesen. Sie kommen ganz bequem via Podcast auf Ihren PC und MP3-Player – unterteilt in Feeds für Produkt- und Wirtschafts-News. Die MP3-Dateien lassen sich auch herunterladen: [www.computerwoche.de/nachrichten/news\\_als\\_mp3/](http://www.computerwoche.de/nachrichten/news_als_mp3/)

**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.“*



**InfraStruXure**  
DATA CENTERS ON DEMAND

Der Vormarsch der Blade-Server erfordert völlig neue Konzepte im Datacenter. Dies gilt vor allem für die Bereiche Stromverteilung und Kühlung. APCs Rack-optimierte Stromverteiler bewältigen die höheren Lasten spielend. Rack-basierte Luftverteilungs- und 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!**

Um das White Paper "Überwachung von physikalischen Bedrohungen im Datacenter" zu erhalten, melden Sie sich online unter <http://promo.apc.com> an, und geben Sie den Schlüsselcode 56494t ein.

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

Tel: 0800 10 10067  
Fax: 089 51417-100



# MENSCHEN

## Packt auch Raizner seine Koffer?



Nach dem Wechsel an der Spitze des Telekom-Konzerns sind angeblich auch die Tage des Chefs der Festnetzsparte, Walter Raizner, gezählt. Einem Bericht der „Wirtschaftswoche“ zufolge gehen Vertraute des Telekom-Aufsichtsratsvorsitzenden und Deutsche-Post-Chefs Klaus Zumwinkel davon aus, dass der frühere IBM-Deutschland-Sprecher noch in diesem Jahr gehen muss. Zumwinkel fehle nur noch ein geeigneter Nachfolger für den Posten. Raizner selbst soll sich seit geraumer Zeit nach einer neuen Stelle umschauen – vermutlich schon seit Anfang September, als ihm die Verantwortung für den Vertrieb und die Netztechnik entzogen wurde.

## Snia Europe beruft zwei Deutsche

Mit Frank Dunn und Axel Lüdecke hat die europäische Abteilung der Storage Networking Industry Association (Snia) nun zwei weitere Deutsche in das Board of Directors geholt. Dunn, Senior Solutions Marketing Manager bei Symantec, hat bereits seit einigen Jahren den technischen Vorsitz des deutschen Gremiums inne. Lüdecke, der beim Raid-Spezialisten Infortrend für Vertrieb und Marketing in Deutschland verantwortlich zeichnet, war unter anderem Mitglied des Board der Fibre Channel Industry Association Europe und Vorsitzender des deutschen Endkundengremiums der Snia Europe. Chairman der Snia Europe ist übrigens HP-Manager Jürgen Arnold.

## Sage ernannt Bäurer-Chef

Franz Bruckmaier wird Managing Director und Vorsitzender der Geschäftsführung von Sage Bäurer. Das Unternehmen ging aus dem Kauf der Bäurer AG im Juni dieses Jahres durch Sage hervor. Der 40-Jährige blickt auf mehrjährige Erfahrung innerhalb der Sage-Gruppe zurück. Vor seiner Berufung leitete Bruckmaier seit März 2005 bei Sage den Geschäftsbereich Handwerk. Davor war er als Personaldirektor und Mitglied der Sage-Geschäftsleitung tätig.



## Haftstrafe für CAs Ex-Vertriebschef

Nach Sanjay Kumar, dem früheren CEO von CA (vormals Computer Associates), muss nun auch der damalige Sales-Verantwortliche Steven Richards in den Knast. Der 41-jährige Manager wurde von einem Bundesgericht zu sieben Jahren Gefängnis verurteilt. Richards hatte sich schuldig bekannt, gemeinschaftlich durch rückdatierte Vertragsabschlüsse den Umsatz von CA künstlich aufgebläht zu haben – eine intern als „35-Tage-Monat“ bezeichnete Praxis. Seine Haftstrafe wird Richards am 27. Februar 2007 antreten – zeitgleich mit seinem Ex-Chef Kumar. Dieser wandert allerdings für zwölf Jahre in den Bau.

## Däne leitet SAPs indirekten SME-Vertrieb



SAP hat Niels Theilmann Møller zum Vice President Global Strategy SME Indirect Channels ernannt. Møller ist damit für Planung und Ausbau des indirekten Vertriebs von „Business One“ und „Mysap All-in-One“ verantwortlich. Außerdem soll der Däne Vertriebsinitiativen strategisch unterstützen, Marktforschungs- und Trendanalysen im SME-Markt steuern sowie Marktpotenziale evaluieren. Møller war zuvor bei Microsoft für die Entwicklung und Umsetzung der Geschäftskundenstrategie in der Emea-Region zuständig. Davor verantwortete er bei Navision die Entwicklung von Wachstumsmärkten.

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

Kolumne

# Sun sichert Java das Überleben

Wenn man sich einmal dazu durchgerungen hat, können die Dinge ganz einfach sein. Jahrelang forderten mehr (IBM) oder weniger prominente IT-Anbieter Sun immer wieder dazu auf, Java unter eine Open-Source-Lizenz zu stellen. Sun weigerte sich aus verständlichen Gründen: Zunächst sah es schließlich so aus, als wenn das Unternehmen mit Java nicht nur einen Publicity-Coup außerordentlicher Größe gelandet hätte, sondern endlich auch im Software-Business Fuß fassen könnte. Jedenfalls sprach die ganze IT-Welt lange Zeit intensiv darüber, ob der Java-Anspruch „Write once use anywhere“ überhaupt einzulösen sei, und Microsoft wettete natürlich dagegen und setzte sowohl als Weiterentwicklung von C++ die Sprache C# (sprich: C-Sharp) als auch die Entwicklungsplattform .NET dagegen. Und obwohl Sun praktisch nie Geld damit verdient hat, wurde Java außerhalb der Microsoft-Welt zur dominierenden Plattform.

Von einem solchen Coup trennt man sich natürlich nur ungern ganz. Aber da die Sache mit dem Geld verdienen nie geklappt hatte und man doch Teile der Entwicklungslast auf mehrere Schultern legen wollte, erfanden die Sun-Verantwortlichen mit der Common Development and Distribution Licence eine „Open-Source-Lizenz“, die ihnen bei der Weiterentwicklung von Java wei-



Christoph Witte  
Chefredakteur CW

terhin die Oberhand garantierte. Weil das offenbar auch wenig nutzte, ging Sun im zweiten Anlauf den ganzen Weg und stellt die Java-Implementierung unter die General Public Licence 2. Damit sind nicht nur Java Enterprise Edition, Standard Edition und die Micro Edition Open Source, sondern die Lizenz schreibt vor, dass auch alle Produkte, die von einer unter GPL stehenden Software abgeleitet sind, ihrerseits unter GPL gestellt werden müssen. Ganz losgelassen hat Sun sein Baby aber noch immer nicht. Über den Java

Community Process nimmt das Unternehmen weiter Einfluss auf die Java-Spezifikationen. Logo und Markennamen darf zudem nur führen, wessen Produkte den Java-Compatibility-Test bestehen.

Obwohl Sun sich natürlich mit der Open-Source-Stellung von Java von einer großen Last befreit, ist es berechtigt, wenn das Unternehmen sich selbst dafür lobt und die Aktion einen „der größten Beiträge für die Open-Source-Community“ nennt. Gut gemacht! Hoffen wir, dass Sun damit Java auch langfristig das Überleben sichert.

*Diese Kolumne finden Sie auch im Blog der COMPUTERWOCHE unter [blog.computerwoche.de](http://blog.computerwoche.de). Dort können Sie Ihre Meinung abgeben und sofort veröffentlichen. Wir freuen uns auf Ihren Kommentar.*

## EDS verkauft Servicetochter Field

Fortsetzung von Seite 1

„Daher kam es uns auf einen stabilen Partner an, der diese Dienstleistungen als Kerngeschäft betrachtet und flächendeckend anbietet – auch in wichtigen Ländern wie Deutschland“, so Clemens.

A&O erhofft sich von der Integration der ehemaligen EDS-Sparte, die rund 400 Millionen Euro pro Jahr umsetzt, die Marktführerschaft im Bereich technischer Dienstleistungen in Europa.

Durch die Übernahme wechseln fast 3000 GFS-Mitarbeiter – verteilt auf England, Irland, Frankreich und Deutschland – zu A&O. Damit wächst die Belegschaft des mittelständischen IT-Dienstleisters auf rund 4300 Angestellte. Die bevorstehende Integration sieht A&O-Chef Michael Müller gelassen: „Wie haben in der Vergangenheit gezeigt, dass wir als mittelständisches Unter-

nehmen in der Lage sind, neue Mitarbeiter in die vorhandene Organisation zu integrieren.“

Beide Anbieter seien „sehr verantwortungsvoll“ im Umgang mit den betroffenen Angestell-



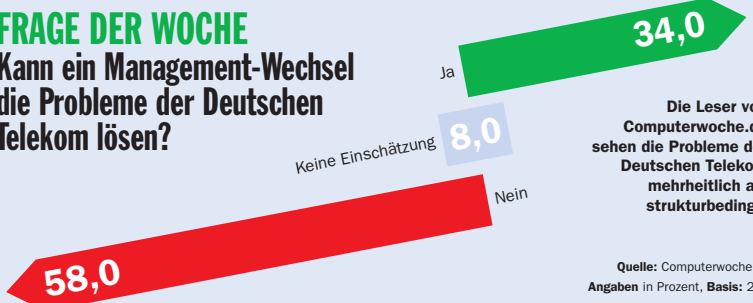
Reinhard Clemens, EDS: „Der Field-Service-Bereich passt nicht mehr zu unserem Portfolio.“

ten: „Die Lage stellt sich anders dar als bei der Übernahme der Sinitec-Gesellschaft, wo einige chirurgische Eingriffe unvermeidlich waren“, so Müller. SBS hatte seine Wartungstochter Sinitec im März vergangenen Jahres an A&O verkauft; 600 Mitarbeiter mussten gehen. (sp) ◆

## EDS baut Personal in Deutschland ab

Der IT-Dienstleister möchte 150 bis 200 Mitarbeiter loswerden. Wer freiwillig den Hut nimmt, kann zunächst in eine Transfer- und Qualifizierungsgesellschaft wechseln, in der EDS berufliche Weiterbildung und Hilfe bei der Jobsuche anbietet. Insgesamt beschäftigt EDS Deutschland 4400 Mitarbeiter. Im Zuge des A&O-Deals verlassen bereits 824 IT-Experten das Unternehmen. EDS möchte sich intern neu ausrichten und den Branchenfokus verstärken. Dabei konzentriert sich der Dienstleister auf Kunden aus den Segmenten Fertigung, Transport, Finanzen, öffentliche Hand und Telekommunikation. (jha)

**FRAGE DER WOCHE**  
Kann ein Management-Wechsel die Probleme der Deutschen Telekom lösen?



Die Leser von **Computerwoche.de** sehen die Probleme der Deutschen Telekom **mehrheitlich als strukturbedingt.**

Quelle: Computerwoche.de  
Angaben in Prozent, Basis: 288



# Die Telekom diskutiert die Zukunft von T-Systems

Mit der Demission von Kai-Uwe Ricke als Telekom-Chef schießen wieder Spekulationen über die Zukunft der Geschäftskundensparte ins Kraut.

Unter dem neuen Vorstandsvorsitzenden der Telekom, René Obermann, will der Bonner Konzern voraussichtlich die interne Organisation neu aufstellen. Die derzeitige Teilung in Mobilfunk-, Festnetz und Servicegeschäft soll einer Zweiteilung weichen, in der es einen für Privat- und einen für Geschäftskunden zuständigen Bereich geben wird. Im Zuge dieser Überlegungen steht offenbar auch die T-Systems auf dem Prüfstand, die Geschäftskunden ein sehr breites Portfolio anbietet.

## Fusion mit Atos Origin?

In der neuen Struktur könnte der jetzige T-Systems-Chef Lothar Pauly die Leitung der Geschäftskundensparte übernehmen. Für den Privatkundenarm wolle das Unternehmen einen neuen Vorstandsposten schaffen, berichtet die „Süddeutsche Zeitung“. Keine Aussicht auf diesen Job hat demnach Walter Raizner, Chef der Festnetzsparte T-Com. Er werde die Telekom voraussichtlich zum Jahresende verlassen, schreibt die Zeitung.

Die Zukunft von T-Systems erscheint in der neuen Konstellation noch unklar. Die „Financial Times Deutschland“ berichtet über Verkaufsgespräche mit Atos Origin und beruft sich dabei auf eine mit den Vorgängen vertraute Person. Mit dem französi-

schen IT-Dienstleister hatte T-Systems bereits Mitte vergangenen Jahres Fusionsverhandlungen geführt. Sie scheiterten an unterschiedlichen Vorstellungen von der Unternehmensbewertung. Obwohl am Umsatz gemessen nur halb so groß wie T-

**Lothar Pauly möchte T-Systems als Kern einer Geschäftskundensparte erhalten.**

Systems, sei Atos Origin mit einem Selbstbewusstsein aufgetreten, das an Arroganz grenzt habe, sagte der Insider der Wirtschaftszeitung.

Auf eine Verschmelzung mit Atos Origin dürften die Finanzinvestoren von Blackstone drängen. Sie sind mit 4,5 Prozent an der Telekom beteiligt und haben vor wenigen Wochen selbst einen Vorstoß gewagt, Atos Origin zu übernehmen. Zudem hat die Unternehmensberatung McKinsey in einer Auftragsstudie verschiedene Zukunftsmodelle für T-Systems durchgespielt und dabei einen Verkauf, einen Börsengang sowie ein Joint Venture mit einem anderen Anbieter in Betracht gezogen. Die Telekom wogelte ab: Derartige Überlegungen gebe es immer wieder.

Gegen die Veräußerung großer

T-Systems-Teile hat sich dem Vernehmen nach Pauly ausgesprochen. Er möchte den IT-Dienstleister als Kern einer möglichen Geschäftskundensparte erhalten. Dennoch dürfte das Portfolio nicht unangetastet bleiben. Vor wenigen Wochen hatte Pauly bereits in einem COMPUTERWOCHE-Interview angekündigt, den Feldservice, also die Hardwarewartung und -betreuung vor Ort, zu veräußern. Möglicherweise wird sich T-Systems von weiteren Aktivitäten trennen.

## Bereinigung des Portfolios?

In der Diskussion steht vor allem der T-Systems-Zweig „Enterprise Services“, der große Unternehmen mit IT-Leistungen versorgt. Der Markt für Outsourcing-Dienste im Großkundensegment ist von Verdrängungswettbewerb und anhaltendem Preisdruck geprägt. Hier hat T-Systems zudem den rechtzeitigen Einstieg ins Offshore-Geschäft verpasst, der heute unabdingbar für eine kostengünstige Mischkalkulation ist. Zudem zählt das Geschäft mit IT-Dienstleistungen nicht unmittelbar zum Kerngeschäft der Telekom.

Konkurrenten wie BT Global Services und die Dienstleistungstochter der France Télécom, Orange Business Service, konzentrieren sich schon seit langem auf Netz- und TK-Services. (jha)

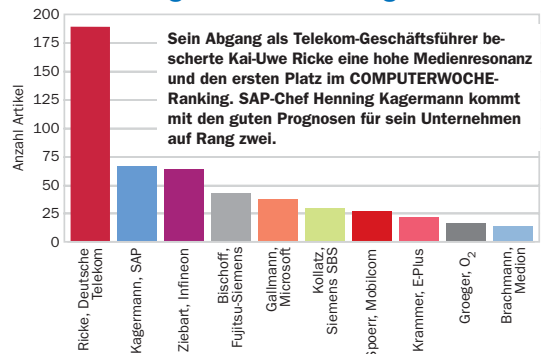
# Ex-Telekom-Chef Ricke führt im CW-Ranking

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

Mehr als eine Million Kunden, überwiegend aus dem Festnetzbereich, waren der Telekom im vergangenen Jahr verloren gegangen. Die Konsequenz daraus hat man in den Medien verfolgen können – Telekom-Chef Kai-Uwe Ricke musste die Führung des Konzerns an den bisherigen T-Mobi-

bart sieht jedoch noch zwei Verlustsparten innerhalb des Unternehmens: das Chipkartengeschäft mit Handys, Pässen und Gesundheitskarten, das bereits im laufenden Quartal Gewinne schreiben soll, und den Mobilfunkbereich, der bis Ende 2007 die Gewinnschwelle erreichen werde. Sollte dieser Bereich sein Ziel verfehlen, zog Ziebart je-

## Diese IT-Manager machten Schlagzeilen



Sein Abgang als Telekom-Geschäftsführer bescherte Kai-Uwe Ricke eine hohe Medienresonanz und den ersten Platz im COMPUTERWOCHE-Ranking. SAP-Chef Henning Kagermann kommt mit den guten Prognosen für sein Unternehmen auf Rang zwei.

le-Chef René Obermann abgeben. Der COMPUTERWOCHE-Index verdeutlicht die Aufmerksamkeit für die letzten Versuche Rickes, das Ruder im Oktober noch einmal herumzureißen. Bereits Mitte Oktober zeichnete sich ab, was Ricke bevorstand: Sein Vertrag wurde von fünf Jahren Laufzeit auf nur drei Jahre verkürzt.

## SAP mit guten Aussichten

Gute Geschäfte sieht SAP-Chef Henning Kagermann auf sein Unternehmen zukommen. Auf dem Luxemburger Finanzmarktforum sah er einen klaren Vorsprung gegenüber dem Konkurrenten Oracle. Eine höhere Marktkapitalisierung soll in erster Linie durch Umsatzsteigerungen erreicht werden: SAP werde sich auch künftig auf das Geschäft mit Unternehmenssoftware beschränken, die Reichweite der Produkte jedoch ausweiten, sagte Kagermann. So soll die Zahl der Kunden von aktuell rund 40 000 bis 2010 auf 100 000 steigen.

Infineon-Vorstandsvorsitzender Wolfgang Ziebart will die Sanierung seines Unternehmens bis Ende 2007 abschließen. Dann werde der Konzern wieder schwarze Zahlen schreiben. Zie-

bart sieht jedoch noch zwei Verlustsparten innerhalb des Unternehmens: das Chipkartengeschäft mit Handys, Pässen und Gesundheitskarten, das bereits im laufenden Quartal Gewinne schreiben soll, und den Mobilfunkbereich, der bis Ende 2007 die Gewinnschwelle erreichen werde. Sollte dieser Bereich sein Ziel verfehlen, zog Ziebart je-

doch auch eine Schließung in Betracht. Mobilcom-Vorstandsvorsitzender Eckhard Spoerr gab im Oktober einen neuen Gesellschafter bekannt. Der Mobilfunkdienstleister Drillisch hat sich an dem bedeutend größeren Konkurrenten Mobilcom beteiligt. Man habe rund 9,4 Prozent der Aktien erworben, teilte die Drillisch AG mit. Über seine Gründe und Absichten wollte das viertgrößte deutsche Branchenunternehmen nichts sagen. In der Vergangenheit hatte Drillisch wiederholt erklärt, sich an einer möglichen Konsolidierung unter den Anbietern aktiv beteiligen zu wollen.

## Krammer treibt E-Plus nach vorn

Der Mobilfunknetzbetreiber E-Plus ist im dritten Quartal vor allem dank neuer Marken und Kooperationspartner gewachsen. Von Juli bis September gewann das Düsseldorf'er Unternehmen 360 000 Kunden, womit sich deren Zahl zum Ende des Quartals auf 12,2 Millionen erhöhte, wie die Tochter des niederländischen Telekommunikationskonzerns KPN mitteilte. E-Plus schätzt seinen Marktanteil auf 14,8 Prozent. „Wachstumstreiber sind die neuen Markeninitiativen“, sagte E-Plus-Chef Michael Krammer. Insgesamt zähle E-Plus mittlerweile rund 3,6 Millionen Nutzer für die Angebote neuer Marken wie „Base“, „Simyo“ oder für Kooperationsangebote von Aldi und Medion. (lex)

# Sparkassen Informatik baut ab

Der Frankfurter IT-Dienstleister will seine Belegschaft um 1450 Mitarbeiter reduzieren.

Die Unternehmensberatung Booz Allen Hamilton hat einem Bericht der „Frankfurter Rundschau“ zufolge der Sparkassen Informatik (SI) empfohlen, fünf Standorte zu schließen. Demnach sollen die Niederlassungen in Duisburg, Karlsruhe, Köln, Mainz und Nürnberg abgewickelt werden. Die Mitarbeiter, können entscheiden, ob sie an einen der verbleibenden Standorte umziehen. Booz Allen Hamilton rechnet damit, dass sich etwa die Hälfte der Betroffenen zum Umzug entschließen wird. Einmaligen Aufwendungen für Abfindungen, Umzugskosten und Umschulungen in Höhe von 86,5 Millionen Euro stünden jährliche Einsparungen von 71 Millionen Euro gegenüber.

Doch diese Rechnung bezweifelt die Mitarbeitervertretung. Anders als von Booz Allen Hamilton kalkuliert, wird ihrer Einschätzung nach mehr als die Hälfte der Belegschaft den Standort wechseln. Der Spareffekt falle dadurch sehr viel geringer aus.

## Sparkassen fürchten Monopol

Sollten sich beispielsweise lediglich zehn Prozent der Betroffenen gegen den Umzug entscheiden, würden die Kosten sogar die in Aussicht gestellte Ersparnis übersteigen.

Die SI betreibt seit Anfang des Jahres die Fusion mit dem IT-Dienstleister der bayerischen Sparkassen IZB Soft. Darüber hinaus gibt es mit der Finanz IT nur noch ein Pendant im Norden und Osten Deutschlands, das IT-

Services für die öffentlich-rechtlichen Finanzinstitute betreibt und seine Belegschaft ebenfalls reduzieren möchte. Während SI-Chef Fridolin Neumann gegenüber dem „Handelsblatt“ sagte, er strebe eine Fusion mit der Finanz-IT an, erteilten führende Banken-Manager diesen Plänen eine Absage: Sie fürchten die Monopolstellung eines einzelnen Anbieters. Allerdings gibt es Überlegungen, die strengen Grenzen zwischen privatwirtschaftlichen, genossenschaftlichen und öffentlich-rechtlichen Finanzinstituten, die sich auch in der IT widerspiegeln, aufzulösen. Vor allem die genossenschaftlichen IT-Dienstleister Fiducia und GAD haben Interesse an Kunden aus dem Sparkassensegment geäußert. (jha)

## CW-Rankings

Weitere COMPUTERWOCHE-Rankings finden Sie unter: [www.computerwoche.de/treffpunkt/cw-rankings/](http://www.computerwoche.de/treffpunkt/cw-rankings/)

# Borland wird seine Entwicklungs-Tools nicht los

Die ursprünglichen Pläne zum Verkauf der Sparte sind vom Tisch.

**R**und acht Monate hatte Borland versucht, seine Entwicklersparte, die Developer Tools Group, zu verkaufen – vergeblich. Nun wird dieser Geschäftsbereich als hundertprozentige Tochtergesellschaft unter der Bezeichnung Codegear ausgliedert. Die Tochter soll sich ausschließlich auf das Geschäft mit integrierten Entwicklungsumgebungen (IDEs) konzentrieren. Zu den vier Produktlinien zählen das „Developer Studio“ (Delphi, C++-Builder und C#-Builder), Jbuilder (inklusive des demnächst verfügbaren, auf Eclipse basierenden Tools „Peloton“), Turbo und Interbase.



**Tod Nielsen, President und CEO bei Borland:** „Die Kaufangebote für unsere Tools-Sparte entsprachen nicht dem Wert dieses Geschäfts.“

## Keine adäquaten Angebote

„Wir wollten für unsere Entwicklersparte einen passenden Käufer finden, der unsere Produkte innovativ weiterentwickelt und uns außerdem ein Angebot unterbreitet, das dem Wert dieses Geschäfts entspricht“, so Tod Nielsen, President und CEO von Borland. Interessenten habe es gegeben, die Angebote lagen aber wohl unter den Erwartungen. Offiziell heißt es: „Nach sorgfältiger Prüfung einiger Kaufinteressenten sind wir zu dem Schluss gekommen, dass Codegear als eigenständige Firma die Interessen unserer Kunden, Aktionäre und Mitarbeiter am besten widerspiegelt.“

Es habe fünf ernst zu nehmende Kaufinteressenten für die Tools gegeben, bestätigt Rick Jackson,

Borlands Chef-Marketier. Allerdings sei es Borland schwergefallen, die exakten Umsätze des Unternehmensbereichs zu ermitteln. Besonders in Geschäften, in denen mehrere Produktlinien involviert sind, sei der Anteil der Tools nur schwer herauszurechnen gewesen. Dieser Umstand habe sich negativ auf die Verkaufsverhandlungen ausgewirkt.

## Zwei Märkte, zwei Unternehmen

Die neue Strategie lautet: „Indem wir mit Borland und Codegear zwei separate Gesellschaften bilden, behalten wir unsere Fokussierung und die Ressourcen, die es uns ermöglichen, die beiden unterschiedlichen Märkte zu bedienen.“ Borland will seine Rol-

le am Markt für Application-Lifecycle-Management (ALM) ausbauen, während sich Codegear ganz auf die Softwareentwicklung konzentriert.

Als CEO von Codegear wurde Ben Smith ernannt, der seit zwölf Monaten in Borlands Developer Tools Group arbeitet. Er soll die Geschäfts- und Produktpläne, die während der Ausgliederung entwickelt wurden, weiter vorantreiben. Außerdem wird das Tochterunternehmen eine eigene Forschungs- und Entwicklungsabteilung besitzen sowie mit einer eigenen Sales- und Marketing-Strategie und einer weltweit operierenden Infrastruktur auftreten.

Leicht wird es Codegear trotz der allgemein anerkannten Qualität seiner Produkte nicht haben. Nachdem sich neben dem Microsoft-Lager die Open-Source-Werkzeuge der Eclipse-IDE etablieren konnten, ist der kommerzielle Markt für Entwicklungswerkzeuge extrem eng geworden. Noch vor einigen Jahren wäre eine Ausgliederung richtig gewesen, kommentiert die ehemalige Gartner-Analystin Theresa Lanowitz die Borland-Entscheidung. Inzwischen wäre es wahrscheinlich besser gewesen, Borland hätte den Tools-Code Open Source gestellt oder an eine Offshore-Company verkauft. „Die Zeit für unabhängige kommerzielle IDEs ist vorbei“, meint Lanowitz, die Mitte der 90er Jahre auch als Produkt-Managerin für C++ und Jbuilder tätig war. (ue)

# EU fordert paneuropäische Regulierung für Funkdienste

Brüssel und Berlin streiten weiter um Telekom-Regulierung.

Für Anbieter, die grenzüberschreitende Funkdienste offerieren wollen, fordert die für TK-Fragen zuständige EU-Kommissarin Viviane Reding eine europaweit einheitliche Regulierung. Als Zeitziel für einen Vorstoß in diese Richtung sieht Reding das Jahr 2012. Dann soll die Umstellung des analogen Fernsehens auf das digitale abgeschlossen sein. Die dabei frei gewordenen Frequenzen sollten der Kommissarin zufolge für europaweite Dienste verwendet werden.

von Funkfrequenzen zuständig ist. Dies sei keine Machtfrage, sondern ein Thema der Wettbewerbsfähigkeit Europas. Und auf einen freien Wettbewerb habe die EU bei der TK-Regulierung immer großen Wert gelegt, weshalb es auch keine Regulierungsferien geben könne, merk-

## Keine Regulierungsferien für VDSL der Telekom.

te Reding mit einem Seitenhieb auf die Deutsche Telekom an. Eine Remonopolisierung des Marktes, wie es die Telekom fordert, kommt für sie nicht in Frage. Auch bei VDSL müsse der Carrier, so die Kommissarin, sein Netz für Wettbewerber öffnen, habe aber das Anrecht auf eine vernünftige Rentabilität.

## Berliner Widerstand

Bei den Berliner Regierungsparteien stoßen Redings Forderungen auf taube Ohren: Sie werden bei der Änderung der Telekommunikationsgesetzes (TKG) nicht berücksichtigt. Tritt das neue TKG in dieser Form in Kraft, so kritisieren Telekom-Konkurrenten, erhalte der Bonner Carrier seine Regulierungsferien und könne damit quasi Monopolgewinne einfahren. Die EU-Kommissarin droht, dann Anfang 2007 den Europäischen Gerichtshof während der deutschen EU-Ratspräsidentschaft anzurufen. (hi) ♦

## Einheitliche Regelung fördert den Wettbewerb.

chen Vorschriften auseinanderzusetzen, um einen entsprechenden Dienst zu realisieren. Darin sieht sie einen Wettbewerbsnachteil gegenüber den USA, wo Funkfrequenzen zentral vergeben werden.

Deshalb sollte laut Reding darüber diskutiert werden, ob eine künftige EU-TK-Regulierungsbehörde auch für die Vergabe

## Brisante Fundstücke



## Sagen Sie uns Ihre Meinung!

Der gesamten Auflage der CW liegt ein Fragebogen bei, mit dem Sie uns Ihre Meinung zu den Beiträgen der aktuellen Ausgabe mitteilen können. Auf der Grundlage Ihrer Bewertungen werden wir unser redaktionelles Angebot noch stärker auf Ihre Bedürfnisse zuschneiden.

Unter allen Einsendern des Fragebogens verlosen wir ein modernes Smartphone „Treo 750v“ von Palm. Das UMTS-Gerät arbeitet mit Microsofts Betriebssystem „Windows Mobile“ und erlaubt neben allen klassischen Telefonfunktionen den Zugriff auf bis zu sechs E-Mail-Konten, das Internet sowie auf Mobile-Office-Dokumente im 240 mal 240 Pixel messenden Touchscreen. Eine Digitalta-

mera (1,3 Megapixel) mit Videofunktion und ein Media-Player sind mit an Bord. SMS/MMS-Nachrichten lassen sich in der Chat-Ansicht chronologisch verfolgen. Das 154 Gramm wiegende Smartphone ist von Vodafone gebrandet, funktioniert aber auch mit SIM-Karten anderer Mobilfunk-Provider. **Herzlichen Dank für Ihre Unterstützung!**

## Und der Gewinner ist ...

Im Rahmen der COMPUTERWOCHE-Leserbefragung in der Ausgabe 42/2006 wurde ein Gewinner ausgelost. Den „EasyCall Desktop“ sowie eine Kamera von Logitech erhält **Alexander Schick, Wiesbaden.**

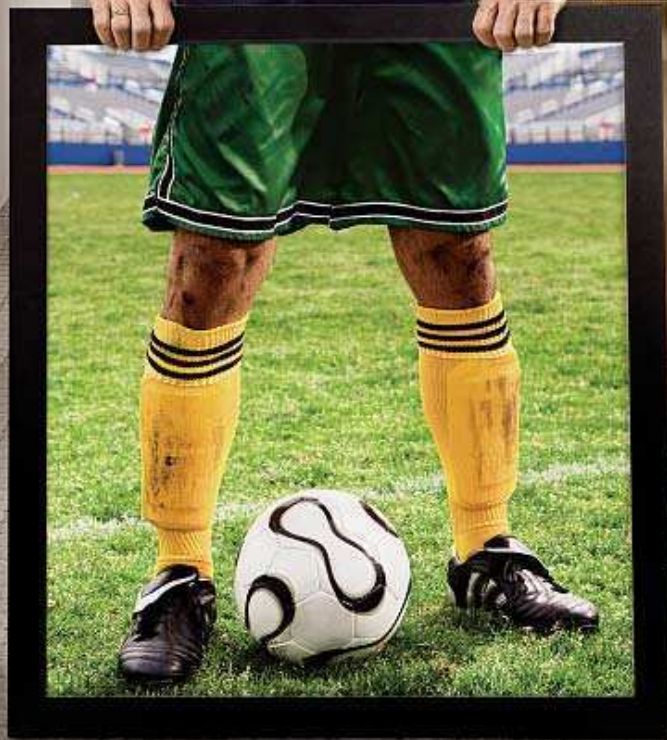
Wir gratulieren!







VERWANDELN SIE JEDE CHANCE.  
**Go Pro.**



**Die neue Intel® vPro™ Technologie.  
Mehr Leistung - eingebaut in Ihre Desktop-Flotte.**

Die Intel® vPro™ Technologie ist mehr als nur ein neuer Prozessor. Sie ist ein integriertes Set neuer Technologien, die nahtlos zusammenarbeiten. Die Fähigkeit, Ihr gesamtes Unternehmen zu verwalten, ist eingebaut. Ebenso wie die Möglichkeit, Ihre PCs zu erkennen und zu inventarisieren, auch wenn sie ausgeschaltet sind. Intel® vPro™ basiert auf der außergewöhnlichen Leistung des neuen Intel® Core™ 2 Duo Prozessors und verbessert so die Funktionalität führender Netzwerk-Management-Software. Um eine Demo zu sehen und mehr über die Intel® vPro™ Technologie zu erfahren, gehen Sie auf [intel.de/vpro](http://intel.de/vpro)

