

COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



PROJEKT

Allianz der Krankenkassen

220 gesetzliche Krankenkassen wollen in der IT eng zusammenarbeiten, um zu sparen. Anders als bei den AOKs bleibt SAP außen vor. **SEITE 5**



INTERVIEW

Von Mannschaften lernen

Der ehemalige Hockey-Nationaltrainer Bernhard Peters erklärt im CW-Gespräch, warum „emotionale Führung“ so wichtig ist. **SEITE 44**



COMPUTERWOCHE TV

WWW.COMPUTERWOCHE.DE

Neu im CW-TV

- ◆ Hohe Bandbreite auch unterwegs: CW-Redakteur Hill testet UMTS-Karte.
- ◆ Softwaretests beginnen beim Entwurf, so Maurice Gröneveld von Compuware.

CIO des Jahres

Klaus Straub, CIO der Audi AG, hat den Wettbewerb „CIO des Jahres“ gewonnen. Gewählt wurde Straub von einer hochkarätigen Jury, die vor allem seine Fähigkeit würdigte, Unternehmensprozesse und Informationstechnik vorbildlich miteinander zu verzahnen. Im von der COMPUTERWOCHE und dem CIO Magazin zum vierten Mal ausgeschriebenen Wettbewerb setzt sich der Audi-CIO gegen 300 nominierte IT-Chefs durch. Straub hat die IT-Services innerhalb der Markengruppe Audi, zu der auch Lamborghini und Seat gehören, konsolidiert und die Infrastruktur so gebündelt, dass binnen zwei Jahren 20,4 Millionen Euro eingespart werden konnten.

Klare IT-Strategie

Sein durchgängiges Daten- und Informations-Management überzeugte ebenso wie die Einrichtung der „IT-Architecture- und Projectcouncils“, in denen die Prozessverantwortlichen über IT-Entscheidungen mitbestimmen. Positiv fielen außerdem die klare IT-Ausrichtung auf Basis der Geschäftsstrategie, das umfassende Management der IT-Architektur sowie die fortgeschrittene Beschäftigung mit Service-orientierten Architekturen auf.

Mehr über die erfolgreichsten CIOs, ihre wichtigsten Projekte und Strategien lesen Sie in einem ausführlichen Bericht auf Seite 8 und in unserem Sonderheft „IT-Macher 2006“. Abonnenten erhalten mit dieser Ausgabe ein Exemplar (Nachbestellungen bei cvoelk@computerwoche.de). (am) ♦



Klaus Straub ist
CIO des Jahres 2006

DIESE WOCHE

Vodafone korrigiert Kurs

Der Business-Kunde steht beim führenden Mobilfunk-Konzern wieder ganz hoch im Kurs, seitdem im Privatkundensegment die Margen schmilzen. **Nachrichten SEITE 6**

Teure Gesundheitskarte

Die Berater von Booz Allen Hamilton rechnen vor, dass sich die hohen Investitionen für das Großprojekt erst nach fünf bis zehn Jahren rechnen. **Nachrichten SEITE 15**

Infor räumt auf

Der SAP-Herausforderer gibt sich alle Mühe, seine zugekauften Produkte klar zu positionieren. Doch es bleiben Überschneidungen und Unschärfen.

Produkte & Technologien SEITE 24

Turbo-WLAN im Test

Die nächste Wireless-LAN-Generation 802.11n verspricht Performance-Steigerungen von über 600 Prozent – allerdings nur im Labor.

Produkte & Technologien Praxis SEITE 26

Die neuen IT GmbHs

SMP-Manager Holger Neinhaus stellt in einer gemeinsamen Studie mit der COMPUTERWOCHE fest: IT GmbHs haben heute andere Aufgaben. **IT-Services SEITE 40**

Arbeiten im Mittelstand

Kleine und mittlere Betriebe haben in Sachen Mitarbeiterführung oft ein glücklicheres Händchen als große Konzerne.

Job & Karriere SEITE 42



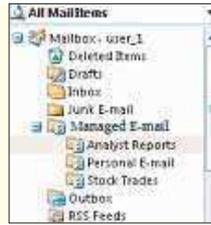


Comeback für Dell 16

Noch sei die Krise nicht ausgestanden, gibt sich CEO Kevin Rollins bescheiden. Doch die jüngsten Zahlen und die Erfolge mit AMD-Servern haben die Wende eingeleitet.

Die Neuerungen in Exchange 2007 18

Nach vier Jahren spendiert Microsoft dem Messaging-System ein größeres Update, das viele Defizite behebt. Aber die Freude bleibt nicht ungetrübt.



Mail als Schaltzentrale 30

Verschiedene Kommunikationskanäle konkurrieren mit E-Mail, aber diese mautert sich zum Mittelpunkt von Unified Communication.



NACHRICHTEN UND ANALYSEN

Keiner will Enterprise Networks 4
Siemens hat offenbar kein Glück bei der Partnersuche für sein Carrier-Geschäft. Dabei wird der Handlungsdruck immer größer.

IDS Scheer stellt sich neu auf 16
Der Schwerpunkt liegt auf dem Produktgeschäft und auf höherwertigen Services.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

Jbuilder 2007 geht an den Start 20
Borlands neue Version der auf Enterprise-Java-Anwendungen ausgelegten Entwicklungsumgebung ist voll Eclipse-kompatibel.

Noch mehr ERP-on-Demand 21
Das Mainzer Softwarehaus Godesys steigt mit einem Hosting-Angebot in ein Geschäft ein, in dem sich SAP und andere plagen.

Records-Management ist Pflicht 22
Versäumdete Fristen, verschwundene Verträge und die fehlende gesetzkonforme Aufbewahrung von Dokumenten kosten Unternehmen Geld und schaden ihrem Image.

Infor sortiert den Bauchladen 24
Nach seinen vielen Übernahmen ist der Softwarehersteller bemüht, Produktlinien und Organisation neu zu ordnen. Außerdem sind zahlreiche Funktionserweiterungen geplant.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

PRAXIS

Dämpfer fürs Turbo-WLAN 26
Erste Versuche mit IEEE 802.11n liefern ernüchternde Ergebnisse.

Hora hilft bei PL/SQL 28
Ein Profi-Tool unterstützt Entwickler von Oracle-Anwendungen.

IT-STRATEGIEN

Self-Service-Portal für IT-Services 36
Beim Energiedienstleister EnBW kann sich die IT-Organisation ihrem Kerngeschäft widmen. Servicekataloge und ein Bestellportal entlasten von Routineaufgaben.

HVB lagert Entwicklung aus 37
IBM übernimmt die Weiterentwicklung der Kreditanwendungen. Wegen des Zahlungsverkehrs wird mit der Postbank verhandelt. Der RZ-Betrieb bleibt im Haus.

Zwischen Technik und Business 38
Mit der Wertschöpfung der IT beschäftigt sich ein Vorabdruck aus dem Buch „Erfolgsrezepte der CIOs“.

IT-SERVICES

Auslagerungswelle umgelenkt 40
IT-Abteilungen werden wieder zunehmend in eigene Gesellschaften ausgegliedert und sollen selbst ausgewählte Outsourcing-Projekte vorantreiben.

Services von Microsoft 41
Zusammen mit T-Systems bringt der Softwarekonzern Lösungen auf den Markt, die die Multikanalintegration in Banken und Versicherungen fördern.

JOB & KARRIERE

Was Mittelständler für Mitarbeiter tun 42
Trotz schwieriger Rahmenbedingungen finden Ausnahmefirmen kreative und glaubwürdige Lösungen, um ihre Mitarbeiter zu motivieren.

Hockey-Weltmeister im Interview 44
Spitzenleistungen kann ein Team nur bringen, wenn es leidenschaftlich ein Ziel verfolgt. Das verrät Hockey-Weltmeister-Trainer Bernhard Peters im CW-Gespräch.

Mehr Geld für IT-Selbständige 45
Informatiker, die bisher Gewerbesteuer zahlten, können vom Finanzamt Geld rückerstattet bekommen, wenn sie als Freiberufler anerkannt werden.

SCHWERPUNKT: DIE ZUKUNFT VON E-MAIL

Die Erfolgsgeschichte geht weiter 32
Spam, Viren und überfüllte Postkörbe tun der Beliebtheit von E-Mail keinen Abbruch.

Zurück zu den Ursprüngen 34
Der Missbrauch von E-Mail als Allzweck-Tool beschert dem Anwender Datenchaos. Lösung: Beschränkung auf die wesentlichen Funktionen.

STANDARDS

- Impressum 37
- Stellenmarkt 46
- Zahlen – Prognosen – Trends 50
- Im Heft erwähnte Hersteller 50

COMPUTERWOCHE.de
HOT TOPICS

- Der geheime Alltag einer CIO
- Nominierte Servicequalität
- Bearingpoint laufen die Berater davon

Karriereberatung im Doppelpack



Vom 30. November bis 13. Dezember 2007 können sich unsere Leser Rat zur IT-Karriere von Daniela Gramlich und Holger Uhligh von der Personalberatung PSD Group holen.

www.computerwoche.de/job_karriere/karriere_ratgeber

Profi-Tipps in Sachen Security und SOA

Sie stellen sich Fragen wie „Was sind aktuell die größten IT-Bedrohungen für Unternehmen?“ oder „Wird SOA bald Commodity?“ Antworten geben der Security-Expertenrat beziehungsweise der SOA-Expertenrat der COMPUTERWOCHE.

www.computerwoche.de/security-expertenrat/
www.computerwoche.de/soa-expertenrat/

Neue Blade-kompatible InfraStruXure™ für Datacenter 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 Absaugeneinheiten 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 56495t 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



InfraStruXure
DATA CENTERS ON DEMAND

MENSCHEN

Benq-Mobile-Chef Joos tritt ab



Der Geschäftsführer des seit Ende September zahlungsunfähigen Handy-Herstellers Benq Mobile, Clemens Joos, hat sein Amt mit sofortiger Wirkung niedergelegt. Der 48-Jährige sieht seine Aufgabe nach der Gründung einer Transfergesellschaft für die betroffenen Mitarbeiter und dem Start der Investorengespräche als erfüllt an. Vorerst bleibt Joos, der die frühere Siemens-Sparte bereits vor der Übernahme durch die Taiwaner geleitet hatte, jedoch Mitarbeiter von Benq Mobile.

Ruland übernimmt RWE-IT

Detlev Ruland wird ab Dezember 2006 IT-Vorstand des Essener Energiekonzerns RWE. Der Informatik-Professor und ehemalige McKinsey-Partner übernimmt damit die Aufgaben von Chittur Ramakrishnan, so berichtet die CW-Schwes-terpublikation „CIO“. Der frühere Siemens-CIO löst als Chef des internen Dienstleisters RWE-Systems Egbert Pottgießer ab, der in den Ruhestand geht. Zu Rulands Aufgaben als Leiter des Bereiches Group Corporate Information Office gehören in erster Linie Planung, Steuerung und Kontrolle der IT.

Telekom: Pauly bleibt

Das Stühlerücken im Topmanagement der Deutschen Telekom fällt offenbar umfangreicher als geplant aus. Einem Bericht der „Wirtschaftswoche“ zufolge plant der neue Vorstandsvorsitzende René Obermann, die komplette Führungsspitze umzubauen. Von den Vorstandsmitgliedern sollen demnach T-Com-Chef Walter Raizner, Personalvorstand Heinz Klinkhammer und Finanzvorstand Karl-Gerhard Eick ausscheiden. Damit würden bis auf den Vorstand der Geschäftskundensparte T-Systems, Lothar Pauly, alle Vorstände ihre Posten abgeben. Der 47-Jährige war erst im Oktober 2005 von Siemens Communications zu T-Systems gestoßen.



Colt Telecom: Fünfter CEO in sechs Jahren

Rakesh Bhasin wird Mitte Dezember an die Spitze des City-Carriers Colt Telecom rücken. Der 44-Jährige löst als Präsident und CEO Jean-Yves Charlier ab, der nach zweieinhalb Jahren zu dem Mehrheitseigner Fidelity Investments zurückkehrt. Unter Charliers Leitung hatte sich Colt erfolgreich auf das neue Kerngeschäft Datendienste umgestellt. Zudem wurde im dritten Quartal 2006 mit einem Profit von 1,6 Millionen Euro erstmals in der Firmengeschichte ein Gewinn erzielt. Auch Bhasin stammt von Fidelity. Seit Februar 2001 leitet er im Mandat der Investment-Gesellschaft den japanischen Carrier KVH. Davor hatte Bhasin unter anderem bei AT&T Management-Positionen inne.

SBS hat einen neuen Deutschland-Chef



Andreas Ziegenhain (41) rückt zum Vorsitzenden der Geschäftsleitung von Siemens Business Services (SBS) Deutschland auf. Zuvor war er als Leiter der globalen Unternehmensstrategie maßgeblich an der Neuausrichtung des Unternehmens beteiligt und führte zugleich das stark wachsende Geschäft in Asien und Südamerika. Ziegenhain ist seit 1999 im Siemens-Konzern tätig. Er kam von dem Beratungshaus McKinsey. Sein Vorgänger Ulrich Assmann trägt künftig die weltweite Verantwortung für den größten SBS-Kunden, den Siemens-Konzern. SBS beschäftigt in Deutschland rund 12 000 Mitarbeiter.

Personalmitteilungen bitte an Menschen@Computerwoche.de

Kolumne

Herzlichen Glückwunsch, Herr Straub!



Christoph Witte
Chefredakteur CW

Mit großem Vorsprung als Erster im Ziel? Mitnichten! Wie schon in den Jahren zuvor fiel es der Jury keineswegs leicht, sich unter den vielen guten Bewerbungen für den CIO des Jahres zu entscheiden. Den Ausschlag für Klaus Straub gaben die klare Kopplung von IT- und Business-Strategie, die starke Prozessorientierung und das umfassende Management der IT-Architekturen (siehe Seite 1 und 8), die der Audi-CIO pflegt. Gerade wegen der starken Konkurrenz gratuliere ich **COMPUTERWOCHE** Straub zum Gewinn dieses Preises. Natürlich gelten unsere Glückwünsche auch allen anderen CIOs, die **COMPUTERWOCHE** und ihre Schwesterzeitschrift CIO als die „IT-Macher 2006“ ehren.

Mit seinen Weichenstellungen in der IT liegt Straub voll im Trend. Seit 2003 steigt die Zahl der geschäftstreibenden, prozessorientierten Projekte zu Lasten der technikostrukturierten signifikant an. Das hat das Institut für Wirtschaftsinformatik der Universität St. Gallen herausgefunden, das die eingegangenen Bewerbungsbögen der CIOs – natürlich anonymisiert – seit 2003 für die **COMPUTERWOCHE** analysiert. In diesem Jahr, so das Ergebnis der Wissenschaftler, zielten die Projekte hauptsächlich auf mehr Flexibilität und eine bessere Unterstützung der Geschäftsprozesse ab.

Dieser Trend beweist, dass die IT langsam, aber sicher die Kurve Richtung Geschäft genommen hat. Mit wieder erstarktem Selbstbewusstsein und realistischer Selbsteinschätzung betrachtet sie sich

als Infrastrukturlieferant für das Geschäft. Dabei macht sie allerdings nicht bei der Technik halt, sondern kümmert sich zunehmend auch um Design und Abwicklung der Unternehmensprozesse. Letzteres wird zwar schon seit längerem diskutiert, aber erst seit dem vergangenen Jahr setzen CIOs diesen Anspruch verstärkt in die Tat um. Das beweisen der CIO des Jahres und die anderen IT-Verantwortlichen, die wir in dieser Ausgabe und in unserem Sonderheft „Die IT-Macher“ porträtiert. Auf Computerwoche.de präsentieren wir übrigens neben den Portraits Video-Interviews mit den Top-CIOs des Jahres 2006.

Noch eines stimmt uns sehr zuversichtlich für den Stellenwert der IT im Unternehmen. 2006 rückt statt der Kosten wieder die Qualitätsverbesserung der IT und der Prozesse in den Fokus der CIOs.

Zum guten Schluss möchten wir uns noch ganz herzlich bei der Jury bedanken, die entscheidend dazu beigetragen hat, den CIO des Jahres zur wichtigsten Auszeichnung zu machen, die IT-Manager in Deutschland erringen können. Unser herzlicher Dank gilt Professor Manfred Broy, Technische Universität München; Thomas Gumsheimer, Bain & Company; Herrmann-Josef Lamberti, COO Deutsche Bank; Professor Hubert Osterle, Universität St. Gallen; Professor Arnold Picot, Ludwig Maximilian Universität München; Professor August-Wilhelm Scheer, Universität Saarbrücken und Gründer der IDS Scheer.

Bleibt Siemens auf Enterprise Networks sitzen?

Die Verhandlungen über den Verkauf des Netzausrüsters verlaufen im Sande.

Die Netzwerksparte Enterprise Networks von Siemens erweist sich – ähnlich wie SBS – allmählich als Ladenhüter. Konzernchef Klaus Kleinfeld hatte schon vor Monaten angekündigt, die defizitäre Sparte bis Jahresende entweder verkaufen oder in ein Joint Venture einbringen zu wollen. Auf der Jahrespressekonferenz am 9. November musste Kleinfeld jedoch einräumen, dass kein Käufer in Sicht sei.

Wie nun die „Financial Times Deutschland“ berichtet, hat Siemens bereits vor zwei Wochen entsprechende Verhandlungen mit dem letzten Interessenten, einem Konsortium aus den Beteiligungsgesellschaften Permira und Apollo Management, abge-

brochen. Kleinfeld habe nach dem öffentlichen Protest auf die Pleite der deutschen Benq-Handy-Sparte kalte Füße bekommen, so die Erklärung. Die Investoren sollen ähnlich wie der taiwanische Konzern einen dreistelligen Millionenbetrag als Mitgift sowie eine Liquiditätsgarantie gefordert haben. Wettbewerber wie Avaya und Nortel seien bereits zuvor auf Distanz gegangen. Cisco befindet sich laut FTD-Bericht in einer Beobachterposition, werde jedoch kaum ein Gebot abgeben.

Weitere Interessenten?

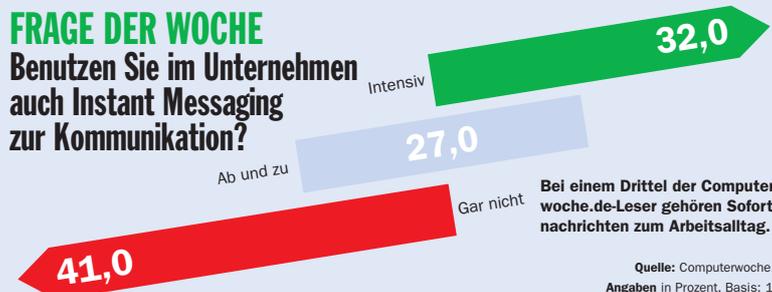
Nach Aussagen von Siemens verhandelt der Konzern jedoch weiter über einen Verkauf seiner Unternehmensnetzsparte. Daneben arbeite Siemens an der Neu-

ausrichtung des Geschäfts, um die Produktivität zu steigern.

Eine Verbesserung tut not: So schrumpfte der Umsatz im Ende September abgelaufenen Geschäftsjahr 2005/06 um 3,5 Prozent auf 3,34 Milliarden Euro. Gleichzeitig weitete sich der operative Verlust aus.

Der 16 000 Mitarbeiter starke Bereich ist das Überbleibsel der Siemens-Sparte Communications. So bringt der Elektronikkonzern das Geschäft mit Fest- und Mobilfunknetzausrüstung zum Jahresende in ein Gemeinschaftsunternehmen mit Nokia ein, das Segment Wireless Moduls wurde in die Automatisierungsparte A&D integriert. Die Handy-Sparte hatte Kleinfeld bereits 2005 Benq überlassen. (mb) ♦

FRAGE DER WOCHE
Benutzen Sie im Unternehmen auch Instant Messaging zur Kommunikation?



Bei einem Drittel der Computerwoche.de-Leser gehören Sofortnachrichten zum Arbeitsalltag.

Quelle: Computerwoche.de
Angaben in Prozent, Basis: 195

Krankenversicherer schmieden IT-Allianz

220 Krankenkassen wollen gemeinsam Rechenzentren und Softwareentwicklung betreiben. Geplant ist eine IT-Holding, die im Gegensatz zum Modell der AOKs ohne SAP-Software auskommen soll.

VON CW-REDAKTEUR SASCHA ALEXANDER

Die mit der Gesundheitsreform geplante Auflösung und Neuorganisation der Kassenverbände bis 2008 sowie der Zwang zu Kosteneinsparungen bringen die bisherigen IT-Strategien der Akteure auf den Prüfstand. So kommt es jetzt zu einem spektakulären Bündnis: Die DAK, Deutschlands zweitgrößte Kasse, der BKK Bundesverband, der IKK-Bundesverband sowie einige Ersatzkassen haben vereinbart, auf dem Gebiet der IT und dazugehörige Services gemein-

Hier lesen Sie ...

- ◆ was sich die Krankenkassen von der Mega-Fusion ihre Dienstleister versprechen;
- ◆ wie der Fahrplan der kommenden Monate aussieht;
- ◆ was gegen die SAP-Lösung „Oscare“ sprach;

same Sache machen zu wollen. Ziel ist es, bis Ende Juni 2007 eine IT-Holding zu gründen, die IT-Gesellschaften und Rechenzentren der Beteiligten vereint. Damit würde der größte Anbieter von IT-Lösungen in der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) entstehen, der für rund 220 Krankenkassen (von etwa 250 in Deutschland) mit 26 Millionen Versicherten (rund 40 Prozent Marktanteil in der GKV) zuständig wäre. Die Holding soll im Endausbau mit einem jährlichen Budget von 200 Millionen Euro ausgestattet sein und mehr als 1000 Mitarbeiter beschäftigen.

Allein in den beteiligten Krankenkassen würden 45 000 Mitarbeiter vom gemeinsamen Dienstleister mit Software und Services versorgt. Letztere umfassen die Softwareentwicklung und das IT-Consulting, den Betrieb von Netzen und Rechenzentren, den Betrieb und die Fachberatung von Anwendungssoftware, Telematik-Dienste, dispositive Datenverarbeitung sowie weitergehende Dienstleistungen zur Unterstützung der operativen Prozesse.

Zwei Lager entstehen

Die Vereinbarung treibt die Spaltung der Krankenkassenlandschaft in Sachen IT voran. Bisher hatten sich hier drei Gruppen gegenübergestellt: Die IKKs und BKKs lassen über ihre IT-Tochter ISKV GmbH in Essen die Krankenkassensoftware „ISKV Basis“ und deren Nachfolgerin „ISKV 21c“ entwickeln. Den Betrieb übernehmen die Rechenzentren/Dienstleister ISC WEST

eG, GSKV GmbH, IKK ISC, ITSC (die sich aber nicht an der Holding beteiligen wird) sowie das Rechenzentrum der IKK Baden-Württemberg und Hessen. Diesem IT-Verbund stehen die AOKs mit ihrer IT-Tochter AOK Systems in Troisdorf gegenüber. Diese hatten zusammen mit der Barmer Ersatzkasse im April die Arbeitsgemeinschaft GKV Informatik gegründet und entwickeln mit „Oscare“ eine eigene Lösung auf der Basis von SAP-Software.

Buhlen um verbliebene Kassen

Das Projekt hatte in der Vergangenheit aufgrund seiner hohen Kosten und der Verzögerungen in der Produktentwicklung für Zündstoff gesorgt. Die Entscheidung der DAK bedeutet nun eine große Schlappe für das Bündnis und die SAP. Zwischen diesen beiden Gruppierungen stehen die Krankenkassen des DeVK, die bisher auf Eigenentwicklungen setzen. Zu ihnen zählt die DAK, die ihre Lösung zugunsten von ISKV 21c aufgeben will und mit ihrer IT-Abteilung hinzustoßt. Die noch verbliebenen Kassen wie etwa die Techniker Krankenkasse dürften nun heiß von den Kontrahenten umworben werden.

Laut Frank Krause, Geschäftsführer der ISKV, sollen die Verhandlungen über die Details der IT-Holding in dieser Woche beginnen. Zwar sei eine Analyse der wirtschaftlichen Verhältnisse und Risiken der Dienstleister geplant, doch sollen diese auf jeden Fall in die gemeinsame Gesellschaft überführt werden: „Es



ISKV-Geschäftsführer Frank Krause: „Keine Fusion mit Gewalt, Standortschließungen und Personalabbau“

soll keine Fusion mit Gewalt, Standortschließungen und Personalabbau sein“, sagte Krause. Es sei aber sicher, dass sich Aufgaben verlagern würden und es zu einer Vereinigung von Rechenzentren kommen werde. Die Verhandlungen würden wohl bis in das Jahr 2008 andauern, aber man wolle bereits jetzt Weichen stellen, um etwa zu verhindern, dass die Akteure auf dem Gebiet der Telematik parallel entwickeln. Es sei daher ausgemacht, dass die IT-Holding künftig in die einzelnen Gesellschaften „hineinregieren“ könne. Offen ist derzeit noch, wer die Leitung übernehmen wird.

Ein wesentlicher Treiber der



Die neue Software ISKV 21c soll Krankenkassen bei ihrem Gang durch die Gesundheitsreform unterstützen.

Neuorganisation sei es, Redundanzen in den Dienstleistungen zu beseitigen, betonte auch Jürgen Kellermann, Vorstandssprecher der ISC West. Ursprünglich hatten zunächst lediglich die ISC West und die DAK vorgehabt, ihre Rechenzentren zu vereinen. Daraus entstand dann die Idee,



Andreas Strausfeld, IT-Leiter DAK: „Gesamtkosten mit ISKV 21c fallen um Millionenbeträge günstiger aus als mit Oscare.“

zusammen mit anderen Dienstleistern und der ISKV eine übergreifende Organisation zu schaffen. „Es geht um Wirtschaftlichkeit und Skaleneffekte. Zudem wollten wir einen konkurrenzfähigen Block gegenüber der Oscare-Welt aufbauen“. Gleichzeitig erhoffe man sich auch bessere Konditionen bei der Weiterentwicklung und Wartung von ISKV 21c, ergänzte Andreas Strausfeld, IT-Leiter der DAK. Es müsse aber schnell gehen mit dem Aufbau der neuen Holding, um mögliche Synergien auszunutzen. Das Ziel sei ein integrierter IT-Betrieb mit den Säulen Rechenzentrum, Softwareentwicklung und Dienstleistungen. Dafür müsse bereits jetzt der organisatorische Umstieg beginnen: „Alle auslaufenden Verträge für Systeme oder Subsysteme müssen von nun an gemeinsam erneuert werden. Sonst kommen wir nie zusammen“, mahnte Kollege Kellermann.

Oscare unterliegt bei den Kosten

Produktseitig hatte die DAK seit einigen Monaten nach einem Nachfolger für ihr selbst entwickeltes Kernsystem „Dakidis“ gesucht. Laut IT-Leiter Strausfeld wurden dabei Oscare und ISKV

21c auf ihre Funktionen und Wirtschaftlichkeit hin evaluiert. Dabei gaben schließlich die Gesamtkosten (Lizenzen, Wartung, Implementierung, Schulung) den Ausschlag: „Es geht hier um zwei, vielleicht dreistellige Millionenbeträge, die ISKV 21c billiger ist“.

Technisch erschien Oscare der DAK zu monolithisch und biete Kassen wenig Gestaltungsspielraum, so Strausfeld weiter. So könne die DAK eigene Systeme etwa für das Dokumenten-Management in ISKV 21c einbinden. „Bei der SAP-Lösung hätten wir sie austauschen müssen.“ Zudem verfügt man bei der DAK bereits über Erfahrungen mit ISKV. So übernahm die DAK-IT Ende 2004 den IT-Betrieb der Ersatzkassen HIK und HMK, die bereits ISKV-Kunden waren, und bezog seit längerem Dienstleistungen für die Software. „Seit einigen Monaten haben wir auch den Status eines offiziellen Dienstleisters für die Software“. Allerdings sei die DAK deswegen kein SAP-freier Raum: Vielmehr setze der Versicherer außerhalb der Branchenlösung SAP-Komponenten wie Materialwirtschaft und HR ein.

Neuanfang bei ISKV

Laut ISKV-Manager Krause sei ISKV 21c eine komplette Neuentwicklung, da das bisherige Cobol-System „ISKV Basis“ in die Tage gekommen war: „Die Benutzeroberfläche war nicht mehr zumutbar und die Antwortzeiten verschlechterten sich mit wachsenden Benutzerzahlen“. Da man auf dem Markt keinen Ersatz fand, entschieden die Gesellschafter von ISKV, die Infrastruktur selbst zu entwickeln. Diese basiert standardmäßig auf dem Betriebssystem Solaris, der IBM-Datenbank „DB2“ sowie dem Java-Applikations-Server „Jboss“, ergänzte Johann Bernthaler, Geschäftsführer GSKV.

Erste Erfahrungen der Testkunden hätten gezeigt, dass der Schulungsaufwand gering und die Benutzeroberfläche intuitiv sei, warb Bernthaler. Nach der Pilotierung in diesem Jahr soll 2007 der Rollout beginnen. „Anvisiert ist, möglichst alle Kunden innerhalb von 24 Monaten auf ISKV 21c zu bringen, damit wir schnell die Doppelpflege beseitigen können“, sagte ISC-West-Vorstand Kellermann.

Wilken triumphiert

Zugleich schrieb die ISKV die betriebswirtschaftlichen Module aus, wobei zuletzt nur noch Software des Anbieters Wilken und der SAP übrig blieben: „Funktional waren beide gleich gut, wir konnten aber Wilken-Lizenzen über einen Rahmenvertrag wesentlich günstiger einkaufen und an unsere Kunden weitergeben“, erklärte Krause. Die ERP-Software werde künftig über eine Wiederverkäufervereinbarung von allen Dienstleistern angeboten (Haushalts-Management, Beschaffung, Personal, Finanz-Controlling). Für Wilken ist dies der größte Erfolg seiner Firmengeschichte. Das Ulmer Unternehmen hatte bereits im Jahr 2002 die ISKV und immer mehr Kassen direkt mit Software versorgt.

Die nun beschlossene Vereinbarung gilt fünf Jahre und werde einen wesentlichen Umsatzanteil für Wilken ausmachen, freut sich Geschäftsführer Andreas Lied, trotz der angesichts stän-



Jürgen Kellermann, Vorstandsvorsitzender der ISC West: „Wir wollen einen konkurrenzfähigen Block gegenüber der Oscare-Welt.“

dig veränderter Anforderungen im Gesundheitswesen anstehenden Herkulesaufgabe. Zugleich kann er sich einen Seitenhieb auf SAP nicht verkneifen: „Wir sind preislich wesentlich günstiger als SAP und kennen vor allem den Mittelstand, mit dem man in Augenhöhe verhandeln muss. Kassen sind typische mittelständische Unternehmen.“ Die Holding werde aber keiner Kasse die Softwaremodule für ISKV 21c vorschreiben, schränkte ISKV-Manager Krause ein, doch garantiere sein Unternehmen nur für die Integration der Wilken-Produkte. Tatsächlich habe sich mit der Vereinigung IKK ein Kunde für SAP-Module (FI/CO) entschieden und erhalte dennoch Unterstützung. ◆

Vodafone lockt Business-Kunden

Um profitabler zu werden, will der britische Mobilfunkkonzern verstärkt Geschäftskunden adressieren.

Mit konvergenten Angeboten aus Mobilfunk und DSL sowie der Restrukturierung des Konzerns – etwa durch die Auslagerung der Entwicklungsabteilung an EDS – unternahm Vodafone in den letzten Monaten wichtige Schritte, um die Gewinnmarge dauerhaft zu erhöhen. Nun will der Mobilfunkanbieter mit speziellen Unternehmensangeboten verstärkt Enterprise-Kunden gewinnen. Die wiedererwachte Liebe zum Business-Kunden – Vodafone ist nicht der einzige Anbieter, der nach dem Jugendwahn der letzten Jahre diese Klientel wiederentdeckt – erklärt Oliver Mauss, Global Director of Business Product Marketing bei der Vodafone-Gruppe: Ein Business-User bringt dem Unternehmen im Vergleich zu einem Privatkunden während der Vertragszeit einen viermal höheren Umsatz.

Die Zeiten der Alleingänge sind vorbei

In seinen Bemühungen um die lukrativen Geschäfte mit Geschäftskunden scheint der Konzern dazugelernt zu haben. Statt wie bislang alleine zu agieren, suchen die Briten nun nach Partnern, um mobile Lösungen zu offerieren. Für Lars Vestergaard, Research Director European Telecommunications beim Marktforschungsinstitut IDC, liegt dieses Verhalten voll im Trend: „Die Zeit der Alleingänge ist vorbei. Nun muss ein Unternehmen für andere Marktteilnehmer der beste Freund sein, wenn es



FOTO: VODAFONE

Business-Kunden bemängeln das Branding der Geräte, weil es ihnen die Anpassung an unternehmenseigene Bedürfnisse erschwert.

Anzeige

Die INTERNETPLATTFORM FÜR IT-PROFIS!

tecCHANNEL

JETZT NEU

- +++ Pure Power: Intels 8-Core-System im Test Webcode 455565
- +++ Datenschutzrecht: Neue Mindestanforderungen an Unternehmen Webcode 235113
- +++ Grundlagen: Überwachungssysteme in Netzwerken Webcode 454641

MEHR UNTER

www.tecChannel.de

selbst erfolgreich sein will. In den letzten Jahren habe Vodafone dagegen, so der Vorwurf Vestergaards, ähnlich arrogant wie Microsoft gehandelt.

Vodafone's geänderte Business-Strategie sieht für die Corporate-Klientel künftig mehr vor als nur Unternehmensstarife oder spezielle Bundles. So kann sich der Konzern laut Mauss durchaus mit dem Gedanken anfreunden, in bestimmten Märkten den professionellen Anwendern auch Service Level Agreements (SLAs) zu offerieren. Gerade deutsche Anwender vermissen diese bislang schmerzlich, wie

sich in einer Roundtable-Diskussion der COMPUTERWOCHE gezeigt hatte. Auch in Bezug auf das von der Business-Klientel kritisierte Branding und die kurzen Produktzyklen versprach Mauss Besserung: Für Unternehmenskunden soll künftig ein spezielles Geräteportfolio erhältlich sein.

Application Service Platform kommt im Frühjahr 2007

Abgesehen von diesen Detailfragen basiert die künftige Business-Strategie Vodafone's auf drei Säulen: der PC-Connectivity – bislang etwa durch Notebooks mit integrierter Mobilfunkkarte realisiert –, den Applications und Services sowie der Fixed-Mobile-Konvergenz. In Sachen Applications und Services will die Company im Frühjahr 2007 mit der Vodafone Application Services Platform starten. Sie agiert als eine Art Middleware zwischen den Backoffice-Systemen eines Unternehmens und den verschiedenen Frontends wie Blackberry, Symbian oder Windows Mobile. In Großbritannien läuft die Plattform schon in einem Pilotversuch unter der Bezeichnung MAP (Mobile Application Platform) als gehostete Lösung. Im Backend werden dabei über Konnektoren beispielsweise die Systeme von SAP, Siebel oder Oracle unterstützt. Nach der derzeitigen Planung ist der Dienst laut David Hughes, Head of Enterprise Solutions UK, als Abomodell konzipiert.

Einen Secure Remote Access hat die Enterprise Business Unit

von Vodafone in Großbritannien ebenfalls bereits verwirklicht. Der „Secure Client“ soll dem mobilen Anwender unterwegs unabhängig vom gewählten Übertragungsmedium – also Mobilfunk, DSL-Verbindung oder WLAN-Hotspot – über einen VPN-Tunnel den sicheren Zugriff auf das eigene Unternehmensnetz ermöglichen. Hierzu hat das Unternehmen in England einen Dreijahresvertrag mit dem Secure-Access-Spezialisten Fiberlink abgeschlossen. Weiteres Know-how in Sachen mobile Applikationen und Mobile Services erwarben die Briten erst kürzlich mit der Übernahme von Aspective und Isis-Telecommunications.

Händler sollen künftig Datenprodukte vermarkten

Um bei der Business-Klientel vom Image des reinen SIM-Karten-Verkäufers wegzukommen, hat das Unternehmen ein „Global Data Channel Programme“ aus der Taufen gehoben. Analog zu den Programmen etlicher IT-Hersteller will Vodafone die Händler und Partner schulen, um sie in die Lage zu versetzen, auch komplexere Datenprodukte zu vermarkten. (hi) ♦

Mehr zum Thema

www.computerwoche.de/582352: Mobilfunk erweisen die Firmenkunden (Roundtable);
1216912: Vodafone lagert Entwicklung aus

Krankenkassen gegen Apothekerpreise



Outsourcing bereitet Karstadt-Quelle Kummer

Der IT-Dienstleister Atos Origin erfüllt Gerüchten zufolge die Anforderungen nicht.

Ein Mega-Deal zwischen Karstadt-Quelle und Atos Origin sorgt für Aufregung. Wie die Online-Ausgabe des „Manager Magazins“ berichtet, ist der Essener Handelskonzern unzufrieden mit den erbrachten Leistungen. Der Kaufhausriese erwäge, sich von Atos Origin zu trennen und bestimmte IT-Services wieder zurückzuholen. Der französische IT-Dienstleister habe stark expandiert und sich dadurch nicht umfassend auf Karstadt konzentriert, laute der Vorwurf. Auch finanzielle Aspekte sollen für Konflikte gesorgt haben. „Es quietscht und eiert“, beschrieb ein Insider die Partnerschaft.

Atos Origin hat die Gerüchte dementiert. „Seit der Unterzeich-

nung des langfristigen Vertrages mit Karstadt-Quelle im Oktober 2004 haben wir unsere Vertragsverpflichtungen eingehalten und werden diese weiterhin einhalten“, hieß es in einem Statement des IT-Serviceanbieters.

Die Essener wollen sich zu den Spekulationen nicht äußern. Wie aus informierten Kreisen verlautet, beabsichtigt der Handelskonzern aber, seine IT zu modernisieren, was dem ursprünglichen Vertrag mit Atos Origin nicht entsprechen würde. (sp) ♦

Beilagenhinweis

Teilbelleage: oose Innovative Informatik GmbH, Hamburg.

Herausforderung Nr.2:

Machen Sie aus tausend Versionen Ihrer Zahlen eine Einzige.

Lösung:

Hyperion – Ihr Managementsystem für das globale Unternehmen.

Aus Zahlen schlau zu werden, die aus Tausenden verschiedener Spreadsheets und Dutzenden von Business-Intelligence(BI)-Werkzeugen stammen, ist ein schwieriges Unterfangen. Deshalb setzen die CIOs und die CFOs weltweit führender Unternehmen auf Hyperion. Mit Hyperion® System™ 9 können Sie das Management von Stammdaten drastisch vereinfachen. Gleichzeitig gewährleisten Sie die Datenqualität in allen Systemen – in analytischen Applikationen, Anwendungen für das Finanzmanagement, Transaktionssystemen, Data Warehouses und vielem mehr. Damit Sie Zahlen liefern können, die Vertrauen schaffen. Und Einblicke, auf die Taten folgen.

GRATIS-ARTIKEL AUS DER HARVARD BUSINESS REVIEW
Wie sorgen andere IT-Entscheider für Klarheit bei den Finanzdaten und für Business-Intelligence? Gewinnen Sie neue Erkenntnisse darüber, was sich in der Praxis bewährt – mit der *Harvard Business Review* und Hyperion.
Gehen Sie auf www.hyperion.com/go/numbers.

 **Hyperion™**
The future in sight

© 2006 Hyperion Solutions Corporation. Alle Rechte vorbehalten. „Hyperion“, das Hyperion-Logo und die Namen der Produkte von Hyperion sind Warenzeichen von Hyperion. In Bezugnahmen auf andere Unternehmen und deren Produkte werden Warenzeichen verwendet, die Eigentum der jeweiligen Gesellschaften sind und ausschließlich zu Verweiszwecken dienen.

