

COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



UMFRAGE

Wie Promis die CeBIT sehen

Die COMPUTERWOCHE hat Vorstände und Geschäftsführer von Firmen wie IBM, SAP, Microsoft, Oracle oder Cisco befragt. **SEITE 6**



STRATEGIE

Was wird aus T-Systems?

Telekom-Chef René Obermann sucht einen Partner für die IT-Service-tochter, doch besonders hübsch ist die Braut derzeit nicht. **SEITE 8**



HARDWARE

Viele Kerne – wenig Takt

Der Wettbewerb im Hardwaremarkt dreht sich zunehmend um die Zahl der Prozessorkerne. Zur CeBIT ein Überblick. **SEITE 25**



IBM-Deutschland-Chef exklusiv
Martin Jetter gibt CW-TV sein erstes Interview als Chef von IBM Deutschland.
Multimedia-Center
Mit dem Cinewalker lassen sich Multimedia-Dateien abspielen, Fotos ansehen sowie Spiele und ein Kalender nutzen.

ZAHLE DER WOCHE

1 Dollar – das ist das Jahresgehalt, mit dem sich die Google-Gründer Larry Page und Sergey Brin sowie Chief Executive Officer Eric Schmidt in diesem Jahr begnügen wollen. Auch 2005 und 2006 hatten die Google-Macher nur den symbolischen Dollar überwiesen bekommen. Mitleid mit dem Führungstrio, das auch jegliche Bonuszahlungen ablehnt, ist jedoch kaum angebracht: Schätzungen des US-Magazin „Forbes“ zufolge beträgt das Vermögen von Page und Brin jeweils rund 14 Milliarden Dollar, Schmidt dagegen ist „nur“ fünf Milliarden Dollar schwer.

AMD-Prozess: Intel verliert E-Mails

Intel hat mitgeteilt, möglicherweise nicht alle für den Kartellprozess mit AMD relevanten E-Mails beibringen zu können. Der Rivale hatte Intel im Juni 2005 verklagt, weil der Marktführer Hardwarehersteller dazu genötigt haben soll, ausschließlich seine Prozessoren zu verbauen. Von diesem Zeitpunkt an hätte Intel alle E-Mails aufbewahren müssen. Aufgrund „menschlichen Versagens“ sei jedoch ein Teil der Mails verschwunden, so ein Intel-Anwalt. AMD drängt nun auf eine detaillierte Aufklärung (tc) ♦

Oracle rollt den BI-Markt auf

Während Rivale SAP große Übernahmen meidet, geht Oracle mit seiner Shopping-Tour aufs Ganze.

Rund 3,3 Milliarden Dollar in bar hat Oracle für den führenden Anbieter von Software für Business Intelligence (BI) Hyperion geboten. Stimmen Börsenaufsicht und Aktionäre zu, wäre es der dreißigste Zukauf, seitdem Oracle-Chef Lawrence Ellison 2003 die feindliche Übernahme des ERP-Konkurrenten Peoplesoft in Angriff nahm. Über 22 Milliarden Dollar ließ sich der Datenbanker seine Einkaufstour bisher kosten. Das Motiv ist klar: Ellison möchte die Aktivitäten jenseits des angestammten Datenbankgeschäfts ausbauen und dort Präsenz zeigen, wo das Software-Business hohe Gewinnmargen bietet und der Rivale SAP angreifbar ist.

Mit dem Kauf von Hyperion könnte Oracle gleich zwei Fliegen mit einer Klappe schlagen. Das Unternehmen bekäme endlich Zugang zu den Finanzabteilungen der Großkonzerne, wo Hyperion traditionell gut vertreten ist. Außerdem könn-



Softwaremilliardär Lawrence Ellison kauft sich in neue Märkte ein.

te Oracle Teile der SAP-Klientel auf seine Seite ziehen, da viele Kunden der Wall-dorfer im Finanz-Management Anbieter wie Hyperion favorisieren. Oracle nimmt bereitwillig die erheblichen Überschneidungen mit dem Portfolio Hyperions in Kauf und schafft sich einen BI-Bauchladen, der viele Integrationsprobleme birgt. (Ausführlicher Bericht, Seite 5) ♦

SoftM setzt auf Semiramis-Karte

Der Münchner ERP-Anbieter entscheidet sich für das zugekaufte ERP-System und fährt das Engagement für Greenax zurück.

Wie schon seit längerem erwartet, setzen die SoftM-Verantwortlichen ihre Produktprioritäten neu. Der Münchner Anbieter von Enterprise-Resource-Planning-Lösungen (ERP) will seine Entwicklungskapazitäten künftig hauptsächlich auf das im Herbst 2006 übernommene Semiramis-System konzentrieren. Im Rahmen des vor einem Jahr begonnenen Entwicklungsprojekts „Greenax“ mit der Schweizer Bison AG will SoftM bis Mitte des Jahres allerdings noch die Entwicklung des Rechnungswesens „Greenax Finance“ abschließen. Bis Anfang 2008 soll die Finanzbuchhaltung

auch als „Semiramis Finance“ in die zugekaufte Software einfließen. Ansonsten werden sich aber künftig die Schweizer allein um die weitere Entwicklung von Greenax kümmern.

Greenax bedeute für SoftM den Eintritt in einen neuen Markt, hatte SoftM-Marketing-Chef Ralf Gärtner vor Jahresfrist erklärt. Da das Hauptgeschäft mit der auf IBMs System-i-Plattform basierende „SoftM“-Suite kaum noch Wachstumschancen biete, sei man gezwungen, mit einem neuen Java-ERP zusätzliche Geschäftsfelder zu erschließen, hatte es geheißen. **Fortsetzung auf Seite 4**

DIESE WOCHE



Gründungsstandort Deutschland

In einer Diskussion unter 16 Experten für Unternehmensgründungen und Venture Capital zeigte sich: Für junge IT-Firmen gibt es Hoffnung. **Business Report SEITE 12**

Schicke ERP-Frontends

Software-Anbieter renovieren ihre Clients mit rollen- und prozessorientierten Konzepten. **Produkte & Technologien SEITE 16**

Duell der SOA-Ansätze

IBM trumpft beim Enterprise Service Bus auf, SAP punktet mit der Nähe zu den eigenen Anwendungen. **Produkte & Technologien Praxis SEITE 26**

IT-Systeme außer Kontrolle

Im Rahmen von SOA-Projekten entstehen immer mehr Ultra-Large-Scale-Systeme, die kaum zu beherrschen sind. **IT-Strategien SEITE 38**

Nearshore an der Leine

Auf der CeBIT in Hannover präsentiert sich eine Reihe von Nearshore-Anbietern – nicht zuletzt aus dem Partnerland Russland. **IT-Services SEITE 42**





Gebrauchtsoftware im Zwielficht? 10

Werner Leibrandt, Mittelstandschef von Microsoft, warnt vor Gebrauchtsoftware. Wer sie nutzt, laufe Gefahr, Raubkopien einzusetzen.

Neue Frontends für ERP 16

Das starre ERP-GUI hat ausgedient. Rollen- und prozessorientierte Darstellungen sowie Browser-Oberflächen gehört die Zukunft.

Kundenaufträge zu bestätigen				
Auftrag	Art	Kunde	Kd	
202202	3 VA	100170.01	Fu	
202376	3 VA	000099.01	He	
205407	3 VA	010005.01	St	

Fertig:

Warenausgänge ohne Berechnung		
Warenausg	Kunde	Ort

Wahl des mobilen Begleiters 30

Bei der Wahl des Endgerätes sollten nicht die Hardware-Features im Vordergrund stehen, sondern der spätere Einsatzzweck.



NACHRICHTEN UND ANALYSEN

SAP-Profis suchen Festanstellung 9
Die große Freiheit der Selbständigkeit haben viele SAP-Experten lange genug genossen. Da Unternehmen wieder einstellen, hoffen sie nun auf einen festen Job.

Alternative zu Eclipse 10
Red Hat will über seine Tochter JBoss eine Community mit einem eigenen Angebot an quelloffenen Entwicklungswerkzeugen aufbauen.

Unpräzise Prognosen zu IT-Budgets 14
Im neuesten Branchenmonitor der COMPUTERWOCHE wird deutlich: Die Aussagen der Marktauguren zur Entwicklung der IT-Budgets in Deutschland sind ungenau.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

1&1 hostet Open-Xchange 20
Das Angebot verspricht kleineren Unternehmen preisgünstige Teamarbeit per Web.

Security-Check für Software 20
Damit Anwendungsentwickler den Sicherheitsaspekt in ihrer Arbeit berücksichtigen, hat Watchfire den Umgang mit AppScan Enterprise erleichtert.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN CeBIT-EXTRA

Messerungänge 22
Lesen Sie in dieser Ausgabe, was Hannover in Sachen ERP-Neuheiten bietet, wie Security-Hersteller Network Access Control umsetzen, und wo man sich über Quad-Core-CPUs informieren kann.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN PRAXIS

SOA-Tools im Vergleich 26
Eine Gegenüberstellung der Infrastrukturkonzepte und einschlägigen Softwarewerkzeuge von IBM und SAP.

Kleine Helfer 27

IT-STRATEGIEN

Unkontrollierbare Mammutsysteme 38
Gerade im Rahmen von SOA-Initiativen entstehen immer häufiger „Ultra Large Systems“ (ULS), die nur schwer zu kontrollieren sind.

Gefilterte Anforderungen 40
Doppelentwicklungen und Redundanzen vermeidet die BGW mit Hilfe einer neu etablierten Fachbereichsbetreuung.

Mangelhaftes Monitoring 41
IT-Governance gehört mittlerweile zum State of the Art, aber Erfolge lassen sich nur selten nachweisen.

IT-SERVICES

Nearshore-Dorado Hannover 42
IT-Serviceanbieter aus Russland, Weißrussland, Rumänien, Bulgarien und Ungarn zeigen auf der CeBIT, was ihre Spezialisten für deutsche Anwender tun können.

T-Systems punktet im Ausland 43
Die Telekom-Tochter hat in Großbritannien einen großen Deal mit dem Energiekonzern Centrica abgeschlossen.

JOB & KARRIERE

Arbeitgeber denken nicht langfristig 44
Die Erfahrungen mit Bewerbern haben gezeigt, dass nicht immer der beste Kandidat auch der richtige ist.

Kreative Nachwuchsarbeit 46
Amerikanische Softwareunternehmen fördern den internationalen IT- und Grafiknachwuchs. Zudem bieten sie Studenten die Möglichkeit, Netzwerke für ihre berufliche Zukunft zu knüpfen.

Was ein SOA-Profi wissen sollte 47
Müssen IT-Experten ganz neue Qualifikationen erwerben und Fähigkeiten entwickeln, um auf der SOA-Welle mitschwimmen zu können?

SCHWERPUNKT: MOBILITY

Zentrale Daten am Handheld 32
Worauf Anwender bei der Mobilisierung von Geschäftsprozessen achten sollten.

Anwender fordern ein Netz für alles 34
Geringere Kosten verspricht die Verknüpfung von Mobilfunk und Festnetz. Gleichzeitig soll die Erreichbarkeit der Mitarbeiter steigen.

STANDARDS

Stellenmarkt	48
Impressum	57
Zahlen – Prognosen – Trends	58
Im Heft erwähnte Hersteller	58

COMPUTERWOCHE.de

HOTTOPICS

- Die sieben Todsünden beim Outsourcing
- Cortal Consors durchschaut seine Kunden
- Strafe für Mails ohne Pflichtangaben



Open Source, die neue Bananensoftware?
Nutzen High-Tech-Firmen den guten Ruf von Open-Source-Software, um die Bringschuld für Updates und Weiterentwicklungen auf den Kunden abzuwälzen? Antworten dazu finden Sie im CW Notizblog. www.computerwoche.de/blog

Alle Infos zur CeBIT
Nachrichten, Analysen und Hintergrundberichte zur CeBIT auf einen Blick finden Sie unter www.computerwoche.de/cebit

Machen Sie die CeBit zur schwarzen Messe.

Vermeiden Sie mit gebrauchter Software rote Zahlen.

Keine Angst, wir betreiben keine Teufelsaustreibung. Stattdessen bieten wir Ihnen jede Menge himmlisch-günstiger Angebote gebrauchter Softwarelizenzen. Am Besten Sie informieren sich selbst an unserem Messestand: Halle 4, Stand F46 oder: info@usedSoft.com · www.usedSoft.com



usedSoft®
sicher mehr Wert

MENSCHEN

Siemens will Kleinfeld halten



Auf der nächsten Aufsichtsratssitzung von Siemens im April steht angeblich die Verlängerung des Vertrags von Vorstandschef Klaus Kleinfeld auf der Tagesordnung. Nachdem dieser im September ausläuft, sei der Schritt längst überfällig, berichtet die „Süddeutsche Zeitung“ mit Verweis auf Aufsichtsratskreise. Auf den vergangenen Sitzungen habe sich das Kontrollgremium jedoch primär mit der Korruptionsaffäre bei Siemens und der Pleite von BenQ Mobile befasst.

EMC-Manager wird McAfee-Chef

Der kalifornische Hersteller von Antivirensoftware McAfee hat den 42-jährigen Industrieveteranen Dave DeWalt von EMC abgeworben und zum endgültigen Nachfolger für George Samenuk erkoren. DeWalt, bislang stellvertretender Generaldirektor und President Customer Operations bei dem Speicherriesen EMC und zuvor President der EMC Software Group, wird sein Amt am 2. April antreten. Er löst damit Dale Fuller ab. Dieser fungiert als Interimschef, nachdem der ehemalige McAfee-CEO sein Amt im vergangenen Herbst wegen eines Skandals um die unrechtmäßige Rückdatierung von Aktienoptionen niedergelegt hatte.



Gallmann geht zu Avaya



Wenige Monate nach seinem überraschenden Rücktritt als Deutschlandchef von Microsoft hat Jürgen Gallmann einen Job beim Netzausrüster Avaya gefunden: Als Vorsitzender der Geschäftsführung in Deutschland ersetzt der 44-Jährige seit Anfang des Monats Hans-Jürgen Bahde. Gallmann war knapp vier Jahre Vorsitzender der Geschäftsführung von Microsoft Deutschland, bevor er das Unternehmen im Oktober 2006 wegen unterschiedlicher Auffassungen mit der Konzernführung über die künftige Ausrichtung verlassen hatte.

RIM-Chef stolpert über Aktienoptionen

Jim Balsillie, Co-CEO, Co-Chairman und Mitbegründer des kanadischen BlackBerry-Herstellers Research in Motion (RIM), zieht persönliche Konsequenzen aus der jahrelangen Falschbuchung von Aktienoptionen. Weil er seit dem Börsengang 1977 die Vergabe aller Optionsscheine (mit Ausnahme der für sich und seinen CEO-Kollegen Mike Lazarides) kontrollierte, gibt Balsillie nun sein Amt als Co-Chairman des Verwaltungsrats ab. Seinen Job als Co-CEO und einfacher Director behält er aber.



Kagermann soll bei Nokia an Board

Der finnische Handy-Riese Nokia will SAP-Chef Henning Kagermann für zunächst ein Jahr in seinen Verwaltungsrat berufen. Neben Kagermann, der bereits im Aufsichtsrat der Deutschen Bank und der Münchner Rück sitzt, wurden der amtierende Nokia-CEO Olli-Pekka Kallasvuo sowie Latita Gupta, Joint Managing Director bei der indischen ICICI Bank, für das Board nominiert. Das Kontrollgremium aus Altersgründen verlassen muss dagegen der 70-jährige Paul Collins.

Personalmittelungen bitte an Menschen@Computerwoche.de

Kolumne

Darwin Ellison



Christoph Witte
Chefredakteur CW

Mit Hyperion kauft Oracle innerhalb von drei Jahren das 30. Unternehmen. Wer Oracle-Chef Larry Ellison kennt, weiß, wie stark ihn Wettbewerb motiviert. Sein Motto lautet: Gewinnen. Allerdings nicht um jeden Preis. Sein Konzept, im Applikationsgeschäft durch Zukäufe möglichst schnell zu wachsen, stellt praktisch das Gegenteil der SAP-Strategie dar, die in erster Linie aus eigener Kraft versucht, ihren Kundenkreis zu erweitern. Während Oracle Produkte und Marktanteile in großem Stil kauft, erstet SAP allenfalls kleine Companies, die technische Lücken im Portfolio der Walldorfer schließen.

Welcher Weg zu mehr Erfolg führt, ist schwer vorausszusagen. Durch Zukauf großer Einheiten lässt sich Größe sicher schneller erreichen als durch organisches Wachstum. Allerdings kann dieses Vorgehen durch die Notwendigkeit zur Integration der Produkte und der übernommenen Organisation in das bestehende Portfolio stark gebremst werden. Die „Organiker“ dagegen bewegen sich am Anfang langsam, da sie aber das Integrationsproblem nicht haben, holen sie später auf.

Lässt man jedoch die Zeit für die Produktintegration unberücksichtigt, käme Oracle sicher schneller voran als Konkurrent SAP. Das Problem der organisatorischen Einbindung scheinen die Datenbanker im Griff zu haben. Jedenfalls haben die Übernahmen von Siebel und Peoplesoft die verbleibenden Mitarbeiter wenig erschüttert.

überwiegen aus Oracle-Sicht ganz deutlich die Nachteile der Überlappungen. Der Softwareriebe überlässt es auch hier der Nachfrage, welche Produkte des Portfolios sich durchsetzen.

Für den Anwender bedeutet diese Kaufstrategie vor allem eins: Möglichst unabhängig zu bleiben von einzelnen Herstellern. Eine eigene Architektur, ein eigener Bebauungsplan und das Einhalten von Standards wappnet zwar nicht gegen Überraschungen durch Herstellerübernahmen, aber man kann sie handhaben. Wer dagegen IT-Komplexität reduzieren will, indem er auf einen Hersteller setzt, spielt ein gefährliches Spiel. Das zumindest lehrt uns Oracle.

Diese Kolumne finden Sie auch im Blog der COMPUTERWOCHE unter blog.computerwoche.de. Dort können sie Ihre Meinung abgeben und sofort veröffentlicht. Wir freuen uns auf Ihren Kommentar.

SoftM setzt auf Semiramis-Karte

Fortsetzung von Seite 1

Nachdem die Münchner Ende 2006 das zahlungsunfähige Softwarehaus Semiramis übernommen hatten, kamen jedoch Fragen auf, wie sich SoftM mit zwei Java-basierenden ERP-Systemen positionieren wolle. Gärtner bezeichnete den Deal im Nachhinein als Schnäppchen. Für einen einstelligen Millionenbetrag habe SoftM ein System mit hohem Bekanntheitsgrad, etabliertem Partnernetz und gesunden Kundenbeziehungen übernommen.

Semiramis macht Verlust

Dennoch bleibt für die SoftM-Verantwortlichen noch einiges zu tun. Gärtner zufolge sind weitere Investitionen in das Produkt notwendig. Deswegen rechne er auch im laufenden Jahr mit roten Zahlen im Semiramis-Geschäft.

Ziel sei es, die Semiramis-Software stärker an bestimmten Branchen auszurichten und weitere Länderversionen herauszubringen, erläutert der SoftM-Manager Gärtner. Helfen sollen dabei die Partner. SoftM werde das Partnernetz organisieren und die Lösungen zertifizieren, kündigte Gärtner an.

Um mehr Industry-Solution-Partner zu gewinnen – gegenwärtig sind es drei – muss SoftM jedoch auch seine eigene Position als Systemhaus im Markt definieren. Neben dem ERP-Anbieter SoftM, der sich um die Weiterentwicklung der Produkte Se-

miramis, SoftM Suite und der Finanzbuchhaltung kümmern soll, wird es künftig ein Systemhaus SoftM geben, das Vertrieb, Beratung und Implementierung sowie Support übernimmt.

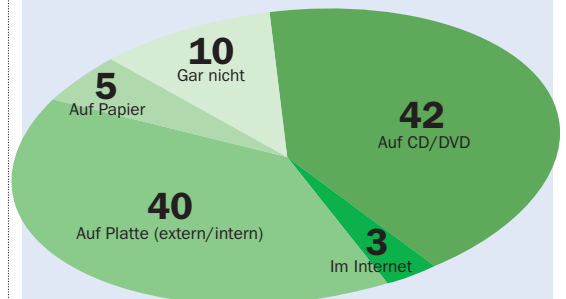
Das Systemhaus besitze jedoch keine Monopolstellung im SoftM-Umfeld mehr, bemüht sich der Manager, mögliche Vorbehalte seitens der Partner zu zerstreuen. Es müsse sich seine Position im Markt suchen wie

die anderen Partner auch. Zudem gälten für das Systemhaus SoftM die gleichen Konditionen.

Ein Fragezeichen bleibt hinter dem weiteren Greenax-Engagement. SoftM will die Software weiterhin über das Systemhaus vertreiben. Angesichts des Semiramis-Systems, von dem sich der ERP-Hersteller den meisten Umsatz erwartet, dürfte sich das Greenax-Engagement jedoch in Grenzen halten. (ba)

Frage der Woche

Wie archivieren Sie Ihre privaten Dateien „für die Ewigkeit“?



An CDs/DVDs und Festplatten führt bei der privaten Datensicherung derzeit kein Weg vorbei.

Angaben in Prozent, Basis: 383; Quelle: Computerwoche.de

Oracle erschüttert den BI-Markt

Mit dem Kauf von Hyperion drängt Oracle in den Markt für Business Intelligence und erhöht den Druck auf seinen Rivalen SAP. Doch der Produktbauchladen schafft Integrationsprobleme.

VON CW-REDAKTEUR SASCHA ALEXANDER

Rund 3,3 Milliarden Dollar in bar hat Oracle für den Spezialisten für Datenanalysen und Performance-Management Hyperion geboten. Stimmen Börsenaufsicht und Aktionäre zu, wäre es der dreifigste Zukauf, seitdem Oracle-Chef Lawrence Ellison 2003 die feindliche Übernahme des ERP-Konkurrenten Peoplesoft in Angriff nahm. Über 22 Milliarden Dollar ließ sich der Datenbanker seine Einkaufstour bisher kosten. Die Motive dahinter sind grundsätzlich immer dieselben: Aufbau eines zweiten Standbeins neben dem Datenbankgeschäft, der Kampf gegen sinkende Gewinnmargen und fehlendes organisches Wachstum sowie die verbissene Rivalität im Markt für Unternehmenssoftware mit SAP und Microsoft.

Hyperion nicht der erste Kauf

Einen besonderen Fokus legt Oracle dabei in den letzten Jahren auf den lukrativen Markt für Business Intelligence (BI). Obwohl das Unternehmen hier seit langem agiert und eigene Software für Analyse und Reporting rund um seine Datenbank entwickelt, sind es vor allem die

Hyperion wird Teil einer eigenen Service-Division.

Übernahmen von Peoplesoft, Siebel, Sigma Dynamics, Sunopsis und nun Hyperion, die Oracle zum Durchbruch und Wachstum verhelfen sollen.

Mit Hyperion schluckt Oracle einen der führenden Anbieter von Software zur Aufbereitung, Analyse/Reporting und Formulierung von Geschäftsinformationen. Hinzu kommen Anwendungen im Finanz-Management für Planung, Budgetierung, Forecasting, die zusammen mit den BI-Produkten den Aufbau durchgängiger (Regelkreis-)Systeme zur Unternehmenssteuerung, neudeutsch: Corporate- oder Enterprise-Performance-Managements (CPM/EPM), ermöglichen soll. Hyperion war in den letzten Jahren ebenfalls auf Einkaufstour gewesen, um Kunden ein möglichst vollständiges Angebot unterbreiten zu können. So setzt sich das heutige Angebot aus Produkten aus mehr als zehn zugekauften Unternehmen zusammen (Appsource, Alcar, Arbor, Brio, Decisioneering, IMRS, Pillar, Razza, Sapling, Scribe und Upstream). Mit „Hyperion System 9 BI +“ hatte das Un-

Überschneidungen im Produktangebot

	Oracle	Hyperion
Relationale Datenbank:	Oracle 10g	-
Multidimensionale Datenbank:	Oracle Olap Option	Essbase Analytics; Enterprise Analytics
Datenintegration:	Warehouse Builder	Application Link Advanced
Datenqualität:	Warehouse Builder, Data Quality (Siebel)	Financial Data Quality Management
Stammdaten-Management:	Data Hubs, Universal Customer Data (Siebel)	Master Data Management
Standard-Reporting:	BI Publisher	Production Reporting
Adhoc-Reporting:	Discoverer Plus, Answers (Siebel)	Interactive Reporting
Planung:	Enterprise Planning and Budgeting, Planning and Budgeting (Peoplesoft)	Planning
Konsolidierung:	Financial Consolidation Hub, Global Consolidation (Peoplesoft)	Financial Management

Quelle: Barc

ternehmen Ende 2005 erstmals eine gemeinsame Produktplattform vorgestellt, die zudem Aufgaben wie die Datenintegration und Stammdaten-Management abdecken soll. Rund 12 000 Kunden, darunter 91 der Fortune 100, setzen nach offiziellen Angaben Hyperion-Produkte ein und bescherten dem Unternehmen mit Sitz im kalifornischen Santa Clara im Fiskaljahr 2006 (Ende Juni 2006) einen Umsatz von 765 Millionen Dollar.

Zudem verfügt Hyperion laut Oracle President und Chief Financial Officer Safra Catz über 450 Millionen Dollar in Barreserven, was den Kaufpreis für Oracle reduziert. Weitere finanzielle Details wollte Catz nicht nennen, zumal man sich gemäß den Bilanzierungsregeln in der „Quiet period“ befinde. Dennoch sagte sie, dass die Transaktion Oracles Einnahmen in Finanzjahr 2008 auf einer Non-US-GAAP-Basis um mindestens ein Cent pro Aktie positiv beeinflussen werde.

Zugang zu Finanzabteilungen

Mit dem Kauf von Hyperion könnte Oracle gleich zwei Fliegen mit einer Klappe schlagen. So bekäme Oracle einen besseren Zugang zu den Finanzabteilungen der Großkonzerne, wo Hyperion traditionell eine starke Klientel hat. Bisher hatte der Softwarehersteller für diese Anwender nur das veraltete Produkt „Oracle Financial Analyzer“ und die erfolglosen neueren Enterprise-Planungs- und Budgetierungs-Anwendungen im Portfolio. Außerdem könnte Oracle Teile der SAP-Klientel auf seine Seile ziehen, da viele Kunden der Walldorfer im Finanz-Management Anbieter wie Hyperion und andere CPM-Lieferanten favorisieren. Catz erwartet daher von der Übernahme vor allem Um-

satzsynergien: „Wir werden zusammen mehr verkaufen können als bisher und neue Märkte angehen.“

Oracle sieht sich als Primus

Die Übernahme von Hyperion sei ein weiterer Beitrag zum Aufbau des umfassendsten und offensten Angebots für Unternehmenssoftware in der Industrie, ergänzte Oracle President Charles Phillips mit einem Seitenhieb auf seinen ärgsten Konkurrenten SAP. Und damit nicht genug, sei man nun auch im Markt für BI und EPM/CPM erstklassig. Oracle könne künftig BI und CPM mit fünf Produktkategorien abdecken: BI-Server (Basis für Datenzugriff, Integration und Sicherheit), BI-Tools (Reporting, Publishing, Dashboards), Datenbank und Olap-Engine, Analytische Anwendungen (SCM etc.) sowie operative Anwendungen, in denen die Daten erzeugt werden (ERP, CRM etc.). „Zum ersten Mal ist jetzt ein Unternehmen stark in alle fünf Kategorien.“

Ferner gewinne man durch Hyperion eine weltweite BI-Service-Organisation mit über 1900 Mitarbeitern hinzu, so Phillips. Diese soll Teil einer eigenen Service-Division für EPM/CPM wer-

Anwender stehen ungemütliche Zeiten bevor.

den, die der Manager jetzt ankündigte. Hyperions Chief Executive Officer Godfrey Sullivan hatte dem wenig hinzuzufügen. Es sei die richtige Zeit gewesen, um eine strategische Allianz einzugehen. „Oracle ist der beste Partner“. Hyperion steuere CPM-Produkte und viel Branchenwissen bei, das zusammen

mit dem Oracle-Portfolio ein Best-of-Breed-Angebot entstehen lasse. Hinzu komme, dass Hyperion auf ein Oracle-Partnernetz mit über 275 000 Kunden Zugriff erhalte. BI-Konkurrenten wie Cognos und SAS Institute halten dieser Sichtweise entgegen, dass Anwender gerade beim CPM auf einen unabhängigen Anbieter setzen, da sich nur so eine prozessübergreifende Unternehmenssteuerung aufbauen lasse.

Weiter erklärte Catz, dass es anders als bei den Übernahmen Peoplesoft und Siebel organisatorisch praktisch keine Überschneidungen gebe. „Wir werden die Vertriebsmannschaft erhalten und glauben daher, alles sehr schnell abwickeln zu können“. Eine Strategie, die das Unternehmen laut dem Oracle-Experten Mark Rittmann, Consulting Manager beim britischen Beratungshaus Solstoneplus, nicht zum ersten Mal verfolgte. Wie bei Siebel und Peoplesoft sei zu erwarten, dass bald Experten von Hyperion in verantwortli-

chen ersten Reaktionen betonten Marktbeobachter und Konkurrenten, dass Oracle durch den Kauf von Hyperion das Chaos im eigenen BI-Portfolio perfekt gemacht habe.

Kritik von Analysten

„Die technischen Überschneidungen sind groß“, meinte etwa Carsten Bange, Geschäftsführer des Würzburger BARC-Institutes (siehe Tabelle „Überschneidungen im Produktangebot“). Er gehe davon aus, dass bei den Olap-Servern künftig Hyperion Essbase gegenüber „Oracle Olap“ den Vorrang erhalte, da Letzterer in den vergangenen Jahren in der übermächtigen relationalen Datenbank eher ein Schattendasein gefristet habe. Bei den Analyse-Frontends gehöre den mit Siebel übernommenen Nquire-Produkten die Zukunft, während Hyperions Produkte, die aus der Brio-Übernahme stammen, wohl nicht mehr weiterentwickelt werden.

Bei den Reporting-Werkzeugen sei eine Prognose schwieriger. So entwickelt Oracle aktuell

ein Reporting-Produkt namens „BI Publisher“, das mit dem ausgereiften „Production Reporting“ in der Hyperion Suite kollidiert. Im Bereich Planung und Konsolidierung werden die Hyperion Produkte „überleben“, während die Oracle-beziehungsweise Peoplesoft-Angebote bestenfalls in den ERP-Lösungen aufgehen.

Erst kürzlich hatte Oracle mit der „Oracle BI Suite“ versucht, Ordnung in sein Angebot zu bringen. Jetzt müsse es von vorne anfangen, sein undurchsichtiges BI- und CPM-Portfolio zu vereinen und zu rationalisieren, und dann mit anderen Werkzeugen und Applikationen zu integrieren, sagte Bange. „Dies könnte eine ungemütliche Phase für Oracle-Produkte und seine Anwender werden. Deren Einwände könnten die Integrationsbemühungen weiter verlangsamen.“ Es sei fraglich, ob Oracle die Integration eines neuen Produktportfolios geline. Allerdings gibt es Stimmen, die dies auch gar nicht erwarten. So schreibt Oracle-Experte Mark Rittmann in seinem Blog, dass es Oracle heute nur noch um einen Wettlauf mit SAP gehe. Oracle nehme einen Bauchladen aus Tools und Techniken in Kauf, wenn dies dem Ziel diene, die Walldorfer in der Business-Software-Domäne zu schlagen. ♦



„Wir haben das umfassendste und offenste Angebot für Unternehmenssoftware.“

Charles Phillips, Oracle-President

chen Positionen säßen und das gesamte BI-Geschäft steuern. Oracle-Manager Phillips ergänzte, dass man anders als nach der Siebel-Übernahme nicht erwarten, dass die gemeinsamen Lizenzeneinnahmen zurückgingen.

Hyperion top, Oracle flop?

Oracles Einkaufstour sorgt im BI-Segment für erhebliche Überschneidungen im Portfolio. Offiziell erklärte Phillips zu Hyperion jedoch, dass Oracle bisher über kein vergleichbares Produkt zu dessen populären Olap-Server „Essbase“ verfüge. Andererseits räumte er dann doch ein, dass man schon etwas hatte, das aber „nicht gut genug für den Markt war“. Auch räumte Phillips ein, dass die Hyperion-Produkte sich mit den zugekauften BI-Tools von Siebel, die mittlerweile die Basis von Oracles BI-Suiten bilden, sehr wohl überschneiden. Doch habe Oracle bisher kaum etwas für Planung und Budgetierung zu bieten gehabt, wo er die Stärke von Hyperion sieht. Zudem habe sich Oracles Konsolidierungs-Engine, die sich nie wirklich am Markt durchgesetzt.

Wie Branchenpromis die CeBIT sehen

Eine Meinung: Die IT-Messe ist auf dem richtigen Weg, aber noch nicht am Ziel.



Martin Jetter, IBM



Marcel Schneider, Sun



Michael Kleinemeier, SAP



Achim Berg, Microsoft

Kritik an der CeBIT hat es immer gegeben, und nicht selten fiel sie harsch aus. Gleichwohl haben nur wenige Unternehmen einen radikalen Schnitt getan und Hannover den Rücken gekehrt. Wenn, dann fiel diese Entscheidung meistens schon vor Jahren. Unter den Abtrünnigen waren zum Leidwesen der Deutschen Messe AG auch einige Branchenriesen wie Oracle, das sich ganz auf seine eigene Veranstaltung „Oracle Open World“ konzentriert. Auf der CeBIT unterstützt das Unternehmen allerdings noch seine Anwendergruppe DOAG und deren „Oracle Community CeBIT 2007“.

Ähnlich sieht es bei der ebenfalls nicht in Hannover präsenten Cisco aus. „Wir halten unsere eigenen Veranstaltungen, die Cisco Expo und die Cisco Networkers, für effizienter“, sagt Deutschland-Chef Michael Ganser. „Unsere Kunden suchen keine 15-minütigen Messeggespräche, sondern mehr und ausführlichere Informationen. Diesen Rahmen kann uns die CeBIT nicht bieten.“

Tradition verpflichtet

Für viele Topanbieter ist die CeBIT aber immer noch ein „Must-Event“. Martin Jetter, Chef von IBM Deutschland, verweist auf das „sehr gute und langjährige Verhältnis zur CeBIT“. Schon seit Jahren bietet das Unternehmen seinen Partnern, in diesem Jahr 20 an der Zahl, auf der Messe eine Plattform. Auch für Microsofts Deutschland-Chef Achim

Berg ist die CeBIT-Beteiligung „keine Frage“. Außer mit dem Hauptstand in Halle 4 ist sein Unternehmen in einigen weiteren Bereichen der CeBIT vertreten, so zu den Themen Security, SOA, BI und ERP sowie CRM.

EMC will die Messe nutzen um das veränderte Gesamtbild des Konzerns zu präsentieren. So erklärt Geschäftsführer Jochen Moll: „Wir wollen unseren Kunden unser integriertes Lösungsangebot zeigen, das durch die Zukäufe auch im letzten Jahr um verschiedene Themen und Komponenten erweitert wurde.“

„Für uns stehen die Business-Themen klar im Fokus.“

Achim Berg, Microsoft-Chef

Während EMC die Standgröße des Vorjahres beibehalten wird, heißt es bei Siemens IT Solutions and Services: sparen! Geschäftsführer Christoph Kollatz: „Sie werden uns auf der CeBIT finden, müssen aber genauer hinschauen als früher bei SBS – denn der Auftritt wird deutlich kleiner.“ Präsentieren wird seine Mannschaft „ausschließlich ausgewählte RFID-Neuheiten“. Ähnlich verhält es sich bei Sun: „Wir werden kleiner“, bekundet Geschäftsführer Marcel Schneider. „Das hängt sicherlich auch mit den Kosten zusammen.“ Sun wird sich vor allem auf das Thema Virtualisierung konzentrieren.

Für die Geschäftsführer ist persönliche Anwesenheit dennoch Pflicht. Cisco-Chef Ganser wird „natürlich“ zugegen sein, zumal die Cisco-Tochter Linksys ebenso wie einige Partner präsent sind. Für SAP-Geschäftsführer Michael Kleinemeier ist die Teilnahme genauso „selbstverständlich“ wie für Microsoft-Chef Berg.

Konzentration aufs Business

Der Beschluss des Veranstalters, die CeBIT auf sechs Tage zu beschränken und den Sonntag zu streichen, kommt den Sparwünschen der Aussteller entgegen. „Es erscheint mir mehr als sinnvoll, wenn das Wochenende ausgespart bleibt und wir nicht kosten- und mitarbeiterintensiv mehr oder weniger für Werbetreibere bereit stehen“, konstatiert EMC-Chef Moll. Dem stimmt Microsoft-Manager Berg zu: „Die Ausrichtung auf Fachbesucher spiegelt sich so auch im Zeitraum, in dem die Messe stattfindet, besser wider.“

Doch noch herrscht nicht überall Friede, Freude, Eierkuchen. „Wir sind weiter in Diskussionen über die Vorstellung, die beide Seiten von der CeBIT haben. Es gibt schon noch Themen, die man optimieren könnte“, meint Marcel Schneider, Chef der deutschen Sun-Dependence. „Wir werden uns die weitere Entwicklung genau anschauen und darüber von Jahr zu Jahr neu entscheiden, wie wir uns positionieren.“

Die Streichung des Ausstellungs-sonntags war im Ansatz auch ei-

ne strategische Kehrtwende der CeBIT wieder weg vom Bereich Consumer Electronics. Das Signal ist auch bei CeBIT-Abstinenten angekommen. Manager Ganser: „Cisco adressiert die Geschäftskunden und braucht dafür eine Plattform. Ich kann mir mittelfristig durchaus ein CeBIT-Engagement wieder vorstellen.“

Dabei entsteht ein Dilemma, das Suns Schneider so beschreibt: „Wir haben zu unseren größten Geschäftskunden so enge Beziehungen, dass diese die CeBIT gar nicht brauchen, um zu

„IT ist ein seriöses Thema, und das sollten wir so transportieren.“

Martin Jetter, IBM-Chef

wissen, was an Neuigkeiten kommt. Natürlich gibt es andere Bereiche wie unsere x64-Server, die für Mittelständler interessant sind, zu denen wir diesen engen Kontakt nicht haben. Dafür ist eine CeBIT gut geeignet.“

Noch komplizierter wird es durch die Lösungspositionierung bei Microsoft, wie Berg andeutet: „Wir werden weiter einen gewissen Spagat leben müssen. Das Medieninteresse richtet sich zum Beispiel weniger auf die komplexe CRM-Lösung, sondern vielmehr auf den schönsten Ultra-Mobile-PC. Für uns stehen die Business-Themen klar im Fokus.“ Daraus ergibt sich aus seiner Sicht: „Wir befürworten eine Verringerung

der Ausstellungsfläche auf eine überschaubarere Größe. Damit kann die CeBIT wieder ihren Zweck erfüllen, den Fachbesuchern einen Überblick über das Angebot innovativer Lösungen zu verschaffen.“

Trotz aller Differenzierungsschwierigkeiten ist eine Verkleinerung des Ausstellungsspektrums unumgänglich meint auch EMC-Mann Moll: „Die Vielfalt an Themen, Lösungsangeboten und Anbietern in der ITK-Branche ist inzwischen so breit, dass es für Besucher immer schwieriger wird, sich noch zu recht zu finden, respektive einen zielführenden Messetag zu planen. Die Abwanderung gerade im Bereich Consumer Electronics zu anderen Leitmesen ist ein deutliches Signal. Fokussierung ist das Schlüsselwort.“

Fokus und Profil

„Fokus und Profil“ verlangt auch IBM-Chef Jetter. „B2B ist angesagt. Die CeBIT sollte sich auf die alten Stärken besinnen. IT ist ein seriöses Business-Thema, und das sollten wir auf der CeBIT auch so transportieren.“ Das nennt Cisco-Chef Ganser „Reduktion auf die Essenz der CeBIT“, um mehr Raum und Zeit für Business-Kunden zu haben. SAP-Manager Kleinemeier gibt der Messegesellschaft einen Anstoss: „Die Orientierung in Richtung Consumer kann durchaus dafür ausschlaggebend gewesen sein, dass die CeBIT in den letzten Jahren nicht mehr die richtige Plattform für einige wichtige Unternehmen war.“ (ts, mb, hl, ciw, jha) ♦



Jochen Moll, EMC



Michael Ganser, Cisco



Christoph Kollatz, Siemens



Jürgen Kunz, Oracle



_Infrastruktur-Protokoll

_TAG 18: Wir haben die Methode „Für jede neue Applikation einen neuen Server“ weiter getrieben – bis zum Wahnsinn, um genau zu sein. Die Server brauchen ständige Beaufsichtigung. Wir haben schon Krämpfe in den Fingern von so vielen Neustarts. Hab’ seit Tagen nicht mehr geschlafen. Ich verliere allmählich den Verstand.

_Ich will nicht noch eine Nacht im Serverraum verbringen. Ich will die Kontrolle. Ich will das i!

_Tag 19: Ich hab’ die Kontrolle mit Hilfe eines IBM System i wieder übernommen. Es ist Datenbank, Sicherheitslösung, Speicher und ein komplettes Business-Betriebssystem in einem. Da es für eine einfache Bedienung konzipiert worden ist, braucht man keine Armee, um es zu verwalten. Und seine legendäre Zuverlässigkeit gibt den Leuten mehr Zeit, sich um die wichtigen Dinge im Unternehmen zu kümmern. Ein Traum wird wahr.



IBM.COM/TAKEBACKCONTROL/DE/SYSTEMi