

COMPUTERWOCHE

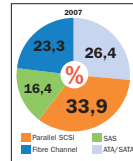
NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



PORTRÄT

HP im Wandel

Geschäftsprozesse statt Druckertinte – HP steigt laut Deutschland-Chef Uli Holdenried mit neuem Konzept gegen IBM in den Ring. **SEITE 5**



SPEICHERMARKT

SAS-Drives im Vorteil

Bei den Festplattentechniken findet eine Wachablösung statt. Serial Attached SCSI (SAS) rollt das Feld von hinten auf. **SEITE 8**



ARBEITSMARKT

Die Zukunft der Berater

Kommentare aus dem Hintergrund sind out: Consultants müssen zupacken und mit schwierigen Kunden und Teams auskommen. **SEITE 28**



COMPUTERWOCHE TV
Jennifer Allerton, CIO von Roche, über die größten IT-Herausforderungen

- ♦ **Innovation entscheidet**
Für Jennifer Allerton, CIO des Pharmariesen Roche, ist die Innovationsfähigkeit von zentraler Bedeutung.
- ♦ **Zugangsdaten sicher im Griff**
Mit „Passwort Depot 3“ von Acebit lassen sich Zugangsdaten und Transaktionsnummern sicher aufbewahren.

Allianz verschlankt IT-Organisation

Um Kosten zu sparen, zentralisiert der Konzern seine Abteilungen für DV-Infrastruktur.

Die IT-Organisation des Versicherungs- und Finanzdienstleisters steht vor einem tief greifenden Wandel. Zum 1. Juli 2007 legt das Management 26 dezentral aufgestellte Einheiten für die IT-Infrastruktur in Westeuropa zusammen, darunter auch der interne IT-Dienstleister Allianz Dresdner Informationssysteme GmbH (Agis). Deren Aufgaben erledigt künftig die international agierende Gesellschaft Allianz Shared Infrastructure Services, kurz Asic. Betroffen sind rund 2450 Mitarbeiter.



Allianz-Manager Friedrich Wöbking will mit der Reorganisation 25 Prozent IT-Kosten sparen.

Friedrich Wöbking, Vorsitzender des internationalen IT-Committee der Allianz, erhofft sich von dem Vorhaben eine verbesserte Servicequalität und eine Kostenreduktion um 20 bis 25 Prozent. Ein

Großteil der Einsparungen entfällt auf die Zusammenlegung von Rechenzentren und Serverfarmen, erklärte Wöbking gegenüber der COMPUTERWOCHE. Personalkosten und Aufwendungen für Gebäude spielten demgegenüber nur eine geringe Rolle. Europaweit sei mit einem Stellenabbau im niedrigen dreistelligen Bereich zu rechnen.

Die bisherige Organisation ist aus seiner Sicht nicht effizient genug: „Aufgrund der kleinen Einheiten ist das lokale Verbesserungspotenzial eingeschränkt. Skaleneffekte können nicht realisiert werden.“ In den Bereichen Netzwerk und Telekommunikation arbeite die Allianz beispielsweise europaweit mit mehr als 150 Lieferanten zusammen. **Fortsetzung auf Seite 4**

ZAHL DER WOCHE

42 Prozent der deutschen CIOs sehen in der Nutzung mobiler Endgeräte durch ihre Mitarbeiter das höchste Sicherheitsrisiko. Die Auslagerung von ITK-Bereichen an IT-Dienstleister folgt mit 30 Prozent der Nennungen an zweiter Stelle. Das ergab eine Umfrage des Berliner Marktforschungs- und Beratungshauses Bercon Research unter 100 IT-Managern aus deutschen Unternehmen mit mehr als 500 Mitarbeitern. Die Interviewten fürchten sich in erster Linie vor Malware, Trojanern, Viren und Würmern, gefolgt von Spam und gezielten Angriffen auf die Verfügbarkeit der Systeme.

Der Telekom droht ein Arbeitskampf

Die große Tarifkommission der Dienstleistungsgewerkschaft Verdi hat das Angebot des Telekom-Managements zum Umbau des Unternehmens abgelehnt. Jetzt droht ein Arbeitskampf. Die Telekom möchte 50 000 Stellen in drei Gesellschaften unter dem Dachnamen T-Service auslagern. Die Löhne sollen um neun Prozent gesenkt, die Arbeitszeiten um vier auf 38 Stunden angehoben werden. Verdi-Chef Frank Bsirske spekuliert nun auf ein Machtwort der Bundesregierung. (hw)

Dell will heilige Kühe schlachten

Firmengründer spekuliert über indirekte PC-Verkäufe.

„Das Direktmodell war eine Revolution, ist aber keine Religion“, schrieb Michael Dell in einer E-Mail an die rund 80 000 Mitarbeiter des texanischen PC-Herstellers. Der Firmengründer und CEO kündigte an, weiter an seinem Geschäftsmodell zu arbeiten, um mehr Kunden zu adressieren. Darüber hinaus forderte Dell ein effizienteres Management, damit der Konzern Entscheidungen schneller treffen und umsetzen könne. Der einstige Branchenprimus im PC-Markt steht unter Druck. Im vergangenen Jahr übernahm Konkurrent Hewlett-Packard die Führungsposition. Mit den rückläufigen Marktanteilen beklagten die

Texaner in den vergangenen Quartalen zudem sinkende Einnahmen und Profite. Zu Jahresbeginn entließ Firmengründer Dell seinen CEO Kevin Rollins und übernahm selbst das Ruder. Bislang zeigt sich noch kein Erfolg. Der Hersteller, der in den zurückliegenden Jahren den PC-Markt mit seinem bis zur Perfektion durchorganisierten Direktvertrieb dominiert hatte, tut sich offenbar mit Veränderungen schwer. Konkrete Maßnahmen sind auch nach der jüngsten Mail aus der Führungsetage nicht in Sicht. Der Unternehmensgründer erwartet, dass es seine Zeit dauern werde, bis der interne Wandel geschafft sei. (ba)



Sapphire Atlanta 2007

SAP-Boss Henning Kagermann wirbt für die Enterprise SOA und baut auf Partnerschaften. **Nachrichten SEITE 13**

Vom Modell zur SOA

Warum sich ein modellgetriebenes Vorgehen bei der Entwicklung von SOA-Anwendungen empfiehlt. **Produkte & Technologien Praxis SEITE 20**

Squirrel SQL im Test

Wie Anwender auch ohne tief gehenden Datenbankwissen komplexe SQL-Anweisungen erzeugen können, beschreibt CW-Leser Frank Pientka. **Produkte & Technologien Praxis SEITE 22**

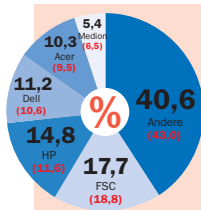
Die „genormte“ IT

Teil vier der Serie „Industrialisierung“ erklärt, warum Normen und Standards für die IT unvermeidlich sind. **IT-Strategien SEITE 38**

Web-Performance im Griff

Wie spezialisierte Dienstleister dabei helfen, das Antwortzeitverhalten von Websites zu verbessern. **IT-Services SEITE 40**



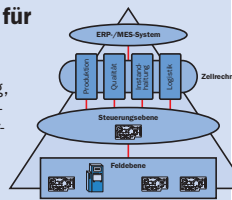


Stagnation im PC-Markt 6

Hewlett-Packard hat in Deutschland gegenüber Marktführer Fujitsu-Siemens aufgeholt. Letzterer setzt bewusst auf Profitabilität und verzichtet auf Marktanteile.

Hersteller werben für digitale Fabrik 14

Mit Produktionssteuerung, Product-Lifecycle-Management und Industrial Ethernet will die IT-Branche im Fertigungsbereich der Unternehmen Fuß fassen.



Die neuen Berater 28

In Projekten müssen Consultants selbst anpacken und auch mit wechselnden Teams, Arbeitsumgebungen und Kundenanforderungen zurechtkommen.



NACHRICHTEN UND ANALYSEN

TK-Branche fühlt sich ausgepresst 10
Verdrossen unter TK-Anbietern: Für Abhörmaßnahmen der Polizei und für die geplante Vorratsdatenspeicherung sollen sie zahlen.

Viel Geld für E-Government 11
Bund, Länder und Gemeinden investierten im letzten Jahr 16,6 Milliarden Euro in ITK. Nicht immer waren die Ausgaben sinnvoll.

Update schnappt sich Orgaplan 11
Für 5,8 Millionen Euro erhält CRM-Spezialist Update Software einen besseren Zugang zu deutschen Banken und Sparkassen.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

Serena vereinfacht V-Modell XT 16
„Teamtrack“ soll Anwender von der Komplexität des Entwicklungsstandards abschirmen.

Citrix erweitert Virtualisierung 17
Der neue „Desktop Server“ stellt Windows-Umgebungen auf drei Arten zentral bereit.

Das ideale Business-Notebook 18
Die Analysten von Gartner spezifizieren die Notebook-Konfigurationen für zwei typische Anwendergruppen.

Dell-Speicher verschlüsselt Daten 19
Der Direktanbieter setzt in seinem Bandlaufwerk als erster Hersteller die vierte LTO-Generation ein.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

PRAXIS

Vom Modell zur SOA 20
Geschäftsprozesse lassen sich weitgehend automatisch in BPEL und Javabeans umsetzen.

Flexibles Datenbankwerkzeug 22
CW-Leser Frank Pientka testet das universelle SQL-Tool „Squirrel“.

CW-TOPICS: COMPLIANCE

Wie IT-Chefs Orientierung im Dschungel der Vorschriften und Gesetze finden. Eine Verlegerbeilage ab Seite 23

IT-STRATEGIEN

Wann ist eine SOA sinnvoll? 37
Viele Großunternehmen wollen zunächst einmal „aufräumen“ und setzen deshalb auf ein konventionelles Enterprise-Architektur-Management.

Der Internationalisierungsschock 38
Die IT-Branche steht vor ähnlichen Umwälzungen wie die Automobilindustrie vor 20 Jahren, so der vierte Teil der COMPUTERWOCHE-Serie.

RFID-Erfolg nur mit neuen Prozessen 39
Ein ganzheitlicher Ansatz ermöglicht es den Unternehmen, die Vorteile der Funktechnik zu nutzen.

IT-SERVICES

Dienstleister spüren lahme Sites auf 40
Wer einen größeren Teil seines Umsatzes online erzielt, ist auf eine gute Web-Performance angewiesen. Eine Reihe von Dienstleistern bietet Messverfahren an, mit denen sich die Verfügbarkeit der Web-Seiten prüfen lässt. Billig sind solche Services meistens nicht. Trotzdem kann sich der Einsatz lohnen.

JOB & KARRIERE

IT-Sicherheit im Arbeitsvertrag 42
Arbeitgeber tun gut daran, individuell oder mit dem Betriebsrat festzuschreiben, was auf dem Firmenrechner erlaubt ist.

Wie sich IT-Profis gut präsentieren 45
Freiberufler müssen beim Kunden einen positiven Eindruck hinterlassen. Hier punkten diejenigen, die neben technischem Know-how auch Social Skills und Kommunikationskompetenz mitbringen.

SCHWERPUNKT: ARBEITSMARKT IT-BERATUNG

Alleskönner gesucht 30
Nach Jahren der Entlassungen und Stagnation werben alle Consulting-Häuser um die gleiche Klientel.

SAP-Berater: Kinderstube ist wichtig 34
Technische Fähigkeiten können gelernt werden. Fünf wichtige Fragen und Antworten für Bewerber und Personalver.

STANDARDS

Impressum	41
Stellenmarkt	46
Zahlen – Prognosen – Trends	50
Im Heft erwähnte Hersteller	50

COMPUTERWOCHE.de

HOTTOPICS

- Test: Preisgünstige Push-Mail-Lösungen
- Welche Skills im Jahr 2010 wichtig sind
- Kosten und Leistungen der IT im Griff

CW-News aufs Handy



Angepasst an fast jedes handelsübliche Handy, liefert die COMPUTERWOCHE ihre mobilen Inhalte aus. Um sie anzuzeigen, rufen Sie lediglich über Ihren mobilen Browser m.computerwoche.de auf. Weitere Infos und einen Emulator zum Ausprobieren finden Sie unter www.computerwoche.de/cw-mobile

CW@Home

Die COMPUTERWOCHE lässt Sie auch bei Themen der Unterhaltungselektronik und des privaten IT-Einsatzes nicht im Stich: In der Online-Rubrik CW@Home finden Sie Tipps und Testberichte zu verschiedenen Consumer-Produkten. www.computerwoche.de/produkte_technik/cwathome

COMPUTERWOCHE

10. Mai, Düsseldorf · 24. Mai, Köln · 14. Juni, Stuttgart

POWERSEMINAR



Referent: Thomas Heimann, Dipl.-Informtiker, Projektmanager, sd&m AG

SOA im Praxistest – SOA im Unternehmen erfolgreich einführen

Grundlagen SOA – technische Anwendungslandschaft – Domänenmodelle – Wirtschaftliche Aspekte
Höchste Flexibilität bei der Anpassung sämtlicher Geschäftsprozesse an sich wandelnde Marktbedingungen ist heute für den Unternehmenserfolg entscheidend. Diese Tagesveranstaltung vermittelt geschäftsprozessbezogenes Grundverständnis von SOA und entwickelt praxiserprobte Herangehensweisen an ein SOA-Vorhaben.

Jetzt online anmelden unter: www.idgevents.de/soa; Telefon-Hotline: 089-360 86 879

MENSCHEN

Von Axa zu Plenum



Der frühere CIO des Axa-Konzerns, Norbert Rohrig, wechselt zum Beratungshaus Plenum, um dort die Versicherungsbranche zu betreuen. Rohrig war seit 1992 für die IT in verschiedenen Versicherungsunternehmen verantwortlich. Seit 1999 war er Mitglied des IT-Executive Committee der Axa-Gruppe, ab Juli 2001 zusätzlich CIO Central/Eastern Europe und seit 2004 verantwortlich für die Vereinheitlichung der IT in Nordeuropa. Ende 2006 gab er – nach der Integration von DBV-Winterthur Deutschland – seinen Posten an den Deutschland-CIO von Winterthur, Jens Wieland, ab.

Rübsam verstärkt SAP Deutschland

Der Walldorfer Softwarekonzern SAP hat Marcus Rübsam zum neuen Director Marketing SME in Deutschland ernannt. Der 36-Jährige wird damit Nachfolger von Sven Buck, der das Unternehmen im März verlassen hatte. Zur SAP kam Rübsam von United Planet, einem SAP-Partner und Portalspezialisten für kleine und mittlere Unternehmen. Dort hatte er gemeinsam mit Firmengründer Axel Wessendorf als Managing Director die Geschäfte geleitet und war für Marketing, Vertrieb und das Partnergeschäft zuständig. Davor hatte er die kaufmännische KMU-Software „Lexware“ des gleichnamigen und ebenfalls von Wessendorf gegründeten Freiburger Herstellers vermarktet.

Neuer Geschäftsführer für BASF IT Services

Ralf Sonberger, Leiter Global Supply Chain Management der BASF, ist künftig als neuer Geschäftsführer des internen IT-Dienstleisters BASF IT Services für die Einheiten Sales und Delivery verantwortlich. Der 53-jährige Diplomphysiker übernimmt die Nachfolge von Wolfgang Erny, der das Unternehmen auf eigenen Wunsch verlassen hat. Sonberger kam 1986 als Forscher im Ammonlabor zur BASF nach Aufgaben in der Investitions- und Lizenzplanung sowie dem Marketing für technische Kunststoffe war er in verschiedenen Positionen in Asien und Europa tätig.



Bea-Manager leitet Streamserve GmbH

Der Anbieter von Präsentationslösungen für Unternehmen, Streamserve, hat Christian Brüske zu seinem deutschen Geschäftsführer ernannt. Der 41-Jährige kommt von der Bea Systems GmbH, wo er seit 2004 den Vertrieb im Bereich Financial Services verantwortete. Davor war Brüske bei Novell, Sybase, Compuware und Intershop in verschiedenen Vertriebspositionen tätig.

EMC-Manager schmiedet Adobes Allianzen



Adobe Systems hat den früheren EMC-Manager Rob Tarkoff zum neuen Senior Vice President für Corporate Development ernannt. Er ersetzt John Brennan, der bei Adobe kürzlich zum Leiter der Platform Business Unit ernannt wurde. In seiner neuen Position ist Tarkoff für strategische Planung und Allianzen, Fusionen und Übernahmen verantwortlich – ähnlich wie zuvor bei EMC, wo er im Jahr 2003 mit der Übernahme von Documentum gelandet war. Davor hatte der frühere Chefstrategie von Documentum bei Commerce One als Vice President of Worldwide Business Development gearbeitet und war außerdem Partner der Anwaltskanzlei Wilson Sonsini Goodrich & Rosati.

Personalmittelungen bitte an Menschen@Computerwoche.de

Kolumne

Die Botschaft hör ich wohl ...



Jan-Bernd Meyer
Redakteur CW

Als HP jetzt in Berlin für sich das neue IT-Zeitalter „Business Technology“ einläutete (siehe Seite 6), sagten sich wohl viele Zuhörer: „Das kenn ich doch.“ Der Informationstechnik soll in den Unternehmen der ihr gebührende Platz zukommen. Wie das Geschäftswachstum beschleunigt, die Kosten reduziert und die Geschäftsrisiken verringert werden können, diese Antworten solle, ja müsse die Informationstechnik geben. All das haben IT-Verantwortliche schon oft gehört. Die Rolle der IT wurde in den vergangenen Jahren ausgiebig diskutiert. Niemand bestreitet ernsthaft mehr deren ganz wesentlichen Wertbeitrag für Unternehmen. Nichts Neues also aus dem Westen der USA? Nicht ganz.

Die HP-Verantwortlichen gaben in Berlin unumwunden zu, nichts an der formulierten Botschaft sei sonderlich revolutionär. Das eigentlich Neue ist, dass sich HP erstmals ernsthaft damit beschäftigt, wie IT in den Unternehmen funktionieren sollte. Zu oft hat der Anbieter in der Vergangenheit beim Kundengespräch die tatsächlichen Probleme von IT-Managern links liegen gelassen. In Berlin gab HP das Versprechen ab, sich auf die Probleme der CIOs und ihre Budgetzwänge einzulassen – als Partner und nicht nur als Lieferant.

Die Berliner Hausmesse der Technology Solutions Group (TSG) stand denn auch vor allem im Zeichen einer Marketing-Message: Ab sofort machen wir Ernst mit unserem Anspruch, IBM als Komplettanbieter abzulösen. Auch wir wollen und können den Kunden helfen, den Beitrag der IT zum Geschäftserfolg signifikant zu steigern. Mit Lösungen für Business Information Optimization, Business Technology Optimization und Adaptive Infrastructure will HP dem Primus der Computerbranche den Rang ablaufen.

Die Sache hat nur einen Haken: Eine Botschaft zu verbreiten ist das eine. Ein Versprechen zu erfüllen etwas ganz anderes. Durch die Zukäufe von Softwarehäusern glaubt sich HP stark genug, als Generalist bei Unternehmen vorstellig werden zu können. Zumindest auf dem Papier zeigt sich HP nach den Übernahmen von AppIQ, Consera, Novadigm, Persist, RLX Technologies, Talking Blocks, TruLogica, Knightsbridge und insbesondere nach solch strategischen Zukäufen wie Peregrine und Mercury Interactive im Softwarebereich stark verbessert. Wie im Fußball zählt aber auch hier: Nicht die Summe der Einzelspieler garantiert den Erfolg. Vielmehr ist es das harmonische Zusammenspiel, das zur Meisterschaft führt. Diesen Beweis muss HP erst noch erbringen.

Allianz verschlankt IT-Organisation

Fortsetzung von Seite 1

Wöbking: „Wir wollen die IT-Infrastruktur so aufstellen, dass länderübergreifend die besten Produkt-, Prozess- und Technologieansätze zum Einsatz kommen.“ Den 15 Allianz-Gesellschaften in Westeuropa könne Asic bessere IT-Services zu günstigeren Konditionen liefern.

Ein Duo an der Spitze

Leiten soll das neue Unternehmen ein Duo aus dem eigenen Haus: Kurt Servatius, bisher Chef des konzerneigenen IT-Dienstleisters Agis, agiert als Chief Operating Officer (COO). Markus Müller, der als Chef der Sparte Group IT direkt an Wöbking berichtet, übernimmt die Rolle des Chief Technology Officer (CTO). Großrechner und Server für alle beteiligten Allianz-Gesellschaften betreibt die neue Servicegesellschaft an ihrem Hauptsitz in München. Die Infrastruktur der dezentralen Serviceeinheiten wird in die neue Organisation verlagert. Asic werde auch in den Gruppengesellschaften präsent sein, um beispielsweise Projektberatung vor Ort anzubieten.

Im Rahmen der Neuorganisation will der IT-Manager verstärkt Aufgaben an externe Part-

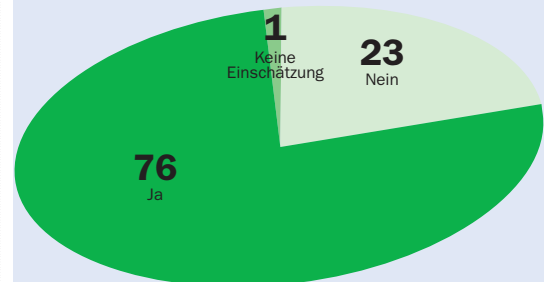
ner auslagern: „Ein wichtiger Aspekt des neuen IT-Konzepts ist die klare Fokussierung auf Kernkompetenzen.“ Zu Letzteren zählt er den Betrieb von Servern, Mainframes und den Druckbereich. „Das führt in den Servicefeldern Workplace-Betreuung, Netz und Telekommunikation zu einer Reduzierung der Fertigungstiefe.“ Bereits im August 2006 hatte die Agis in diesem Kontext die Auslagerung der Desktop- und Netzdienste angekündigt. Davon sind 600 Mitarbeiter betroffen, knapp ein Drittel der Agis-Belegschaft. Der

Outsourcing-Deal ist laut Wöbking inzwischen fast in trockenen Tüchern. Er rechne im dritten Quartal mit dem Abschluss.

Den Namen des Outsourcing-Partners mochte er nicht nennen. Man achte aber auf die Weiterbeschäftigungsmöglichkeiten der Angestellten. Ob und inwieweit Mitarbeiter von der Reorganisation profitierten, hänge allerdings auch von deren Bereitschaft ab, sich zu verändern. Für etliche IT-Spezialisten des Konzerns dürfte die Zusammenlegung mit einem Standortwechsel verbunden sein. (wh) ♦

Frage der Woche

Sollte Heinrich von Pierer sein Amt als Berater der Bundesregierung aufgeben?



Knapp drei Viertel der Befragten plädieren für ein Machtwort der Kanzlerin beziehungsweise einen freiwilligen Rückzug von Pierers.

Quelle: Computerwoche.de, Angaben in Prozent, Basis: 254

Mehr zum Thema

www.computerwoche.de

579591: Allianz-Tochter Agis lagert aus;

591190: Citigroup plant radikalen IT-Umbau;

591817: IT-Konsolidierung.

Nach Zukäufen: HP setzt sich neue Ziele

Hewlett-Packard hat eine Botschaft verkündet: Mit „Business Technology“ steht jetzt der Wertbeitrag, den die IT für Unternehmen erbringt, im Vordergrund.

Business Technology konzentrierte sich darauf, den Beitrag der Unternehmens-IT zum Geschäftserfolg zu vergrößern, so das Mantra von HP. Das ist nicht wirklich eine neue Botschaft. Aber sie beschreibt einen veränderten Anspruch, den HP an sich selbst stellt.

Ann Livermore, Executive Vice President bei HP und Chefin der Unternehmenseinheit Technology Solutions Group (TSG) weltweit, unterstrich die Neuausrichtung anlässlich der HP-Hausmesse „Technology@Work“ in Berlin. Nach der Epoche des IT-Dataprocessing, dem Zeitalter der Management Information Systems und der Periode der Information Technology sei nun die Ära der Business Technology angebrochen. Für Unternehmen zählten nur noch drei Dinge: „Wie kann das Geschäftswachstum beschleunigt, wie können die Kosten reduziert und wie die Geschäftsrisiken minimiert werden?“ Entscheidend sei dabei, dass diese drei Fragen von der Informationstechnik beantwortet werden müssten.

Auch dies sind nun keine revolutionären Erkenntnisse. Interessant sind allerdings die Ergebnisse einer von HP in Auftrag gegebenen Untersuchung. Danach hat Penn, Schoen & Berland Associates weltweit 75 CEOs und 75 CIOs interviewt. 99 Prozent der Vorstandsvorsitzenden und 86 Prozent der Chief Information Officers sehen IT danach zwar als wesentlichen Faktor für den Unternehmenserfolg an – aber nur 43 Prozent der CEOs und sogar nur jeder dritte (35 Prozent) CIO glaubt, dass in seinem Unternehmen die IT fit dafür ist, die drei von Livermore beschriebenen Anforderungen an die IT zu erfüllen.

Bestens gerüstet gegen IBM

HPs neue Strategie müsse deshalb sein, so die direkt an CEO Mark Hurd berichtende Topmanagerin, den Kunden zur Seite zu stehen, damit sie die Herausforderungen des Business-Technology-Zeitalters bewältigen.

HPs Mission sei es, „der beste Anbieter zu sein, um Kunden zu helfen, ihre IT-Umgebungen zu

verwalten und zu optimieren.“ Mit anderen Worten: HP sieht sich heute gerüstet, IBM nicht nur nach den Geschäftszahlen, sondern auch bezüglich des Rundum-Angebots den Rang des weltweit größten IT-Anbieters streitig zu machen.



„HPs Mission ist es, der beste Anbieter zu sein, um Kunden zu helfen, ihre IT-Umgebungen zu verwalten und zu optimieren.“

Ann Livermore, Executive Vice President der Technology Solutions Group Worldwide von HP

Nun hat das Unternehmen spätestens seit der Fusion mit Compaq im Jahr 2002 genau diesen Anspruch immer wieder kommuniziert. Uli Holdenried, HPs Deutschland-Chef, gibt das im Gespräch mit dieser Zeitung auch unumwunden zu: „Meine

Aber es bedeute eben auch, dass HP als Anbieter von Hardware, Software und Services an dieser Forderung gemessen werde. Und nur, wenn HP diesen Anspruch der Kunden erfülle, könne es à la longue erfolgreich sein (Interview siehe diese Seite).

Auf der Veranstaltung zeigte sich deutlich, dass sich HP erst mit den Zukäufen von AppIQ, Consera, Novadigm, Persist, RLX Technologies, Talking Blocks, TruLogica und insbesondere nach solch strategischen Akquisitionen wie Knightsbridge, Peregrine und zuletzt vor allem Mercury Interactive in der Lage fühlt, den formulierten Anspruch an Business Technology zu erfüllen. Holdenried bestätigt das, wenn er sagt, HP habe in Berlin „Taten Worte folgen lassen“. Er meint damit, dass die jetzt verkündete Strategie das Ergebnis dieser Zukäufe ist. Insbesondere Mercury ergänzt mit seinen BTO-Werkzeugen (Business Technology Optimization) HPs bekanntes Systems-Management-Framework „Openview“.

Holdenried konzedierte, die Herausforderung bestehe darin, den Business-Technology-Ansatz „operativ umzusetzen“. Das sieht auch IDC-Analyst Tim Grieser so: „Alles hängt davon ab, wie gut HP diesen Plan und die kombinierte Organisation verwirklichen kann.“ (jm) ♦

Deutschland-Chef Uli Holdenried: „HP kann mehr als Bits und Bytes.“

Insbesondere nach diversen Softwarekäufen sieht sich HP als erste Adresse, um Firmen bei der Steigerung des Wertbeitrags der IT zur Seite zu stehen.

Deutschland-Chef Uli Holdenried fühlt sich in dieser Position sehr komfortabel.

CW: Die Botschaft von HP die IT sei fundamental wichtig für den Geschäftserfolg von Unternehmen und müsse entsprechend auch einen adäquaten Beitrag liefern, ist nicht neu. Warum präsentiert Ihr Unternehmen jetzt etwas, über das sich die IT-Branche längst einig ist?

HOLDENRIED: Meine Antwort lautet – und vielleicht sind das jetzt schlechte Nachrichten für die Presse –: Möglicherweise ist die Botschaft gar nicht so aufregend. Für mich ist das auch kein neues Denken, dass die IT klarer mit dem Business verbunden sein muss. Aber es bedeutet ganz einfach, dass wir uns als Anbieter von Hardware, Software und Services an dieser Forderung ausrichten müssen. Nur dann können wir erfolgreich sein. Und wir können Unternehmen helfen bei der Argumentation, wieso sie viel Geld für IT ausgeben. Wenn ein Unternehmen fünf Prozent seines Umsatzes für IT investiert, dann ist es doch verständlich, dass eine IT dem Controller auch erklären können muss, wofür dieses viele Geld ausgegeben wird. Die Bedeutung der IT hat ja unwidersprochen in den vergangenen Jahren erheblich zugenommen. Jetzt muss man den CEOs nur noch vermitteln, dass es bei der Betrachtung der IT nicht einfach um Applikations-, um Hardware- und um Service-

kostenblöcke geht. Vielmehr müssen die Manager wissen, dass sie ihre Konkurrenzunternehmen ausstechen können, wenn sie IT als Ganzes richtig machen.

CW: Hat HPs Initiative nicht in erster Linie mit den Zukäufen zu tun, die Ihr Unternehmen in den vergangenen Monaten und Jahren insbesondere im Softwarebereich getätigt hat?

HOLDENRIED: That's the point! Es ist nicht so, dass wir im Februar 2007 aufgewacht sind und gesagt haben: „Lass uns mal im April einen Event veranstalten.“ Das ist ja eine Evolution, die da stattfindet. Wir haben nicht umsonst Peregrine gekauft und Mercury und all die anderen Softwarefirmen.



Uli Holdenried, Deutschland-Chef von HP, sieht HP im Einklang mit den Anforderungen an die moderne IT.

Das Wichtige ist für HP dass wir schon unter Carleton Fiorina (die ehemalige CEO von HP; Ann.d.Red.), vor allem aber unter unserem jetzigen CEO Mark Hurd eine klare strategische Ausrichtung entwickelt haben, wie wir Unternehmen dabei helfen können, mit IT eine deutlich höhere Wertschöpfung zu erzielen. Das mag sich esoterisch anhören. In den Firmen geht diese Diskussion zwischen IT einerseits und Vorständen und Controllern andererseits aber sehr konkret vorstatten. Da gibt es klare Vorgaben zu Budgets und den Zielen, die erreicht werden sollen. Und hierzu will HP – und das ist die Botschaft, die wir in Berlin formuliert haben – einen zunehmend größeren Beitrag leisten. Das ist nichts umwerfend Neues, aber es ist für HP wichtig, dass unsere Kunden wissen: „They get it – HP hat verstanden.“ Diese Erkenntnis ist wichtig. Denn es gab durchaus immer wieder Unternehmen, die von HP gesagt haben: „Die verstehen es einfach nicht. Die reden immer nur von Bits und Bytes, von Servern etc.“ Und da fühle ich mich heute als HP-Chef Deutschland sehr komfortabel.

CW: Der Deutschland-Chef von Kyocera-Mita, Reinhold Schlierkamp, hat einmal geäußert, das Problem mit solchen von Ihnen beschriebenen Ansätzen sei, dass man bis zum 25. eines Monats solche Lösungen anbietet, aber noch keinen Cent Umsatz in den Büchern stehen hat. In den restlichen Tagen muss man dann richtig hart verkaufen und landet dann doch wieder beim Bockenschieben.

HOLDENRIED (lacht): Warum sagen Sie mir das ausgerechnet heute, am 25.? Aber im Ernst: In der Tat besteht die Schwierigkeit darin, wie man so etwas operativ umsetzt. Wir haben nun einmal Umsatzerwartungen, und wenn wir da soundsovielte Boxen an unsere Händler verschickt haben, kann ich den Umsatz sofort messen. Hier beginnt das Dilemma: Wie bekommen wir eine Organisation dazu, dass sie das tut, was der Kunde will und was HP strategisch verfolgt? Wenn ich 25 Server verkaufe, sehe ich den Umsatz sofort. Wenn meine Managed-Services-Organisation die aber als Shared-Services anbietet, dann sehe ich nach den Accounting-Richtlinien erst mal keinen Cent.

CW: Wenn man sich die Historie von HP ansieht, so gibt es eine Entwicklung vom Messtechnikunternehmen zum Druckerkonzern hin zu einem Anbieter, der den Ehrgeiz besitzt, Unternehmen zu unterstützen, IT optimal zum Wohle der Geschäftsentwicklung einzusetzen.

HOLDENRIED: Das ist so. Früher habe ich mich immer mal wieder gefragt „Was ist eigentlich die Strategie von HP? Wofür steht HP?“ Insbesondere mit unserem neuen CEO ist das nun ganz klar. Die Diskrepanz zwischen Worten und Taten ist bei HP heute sehr gering. Das sehen Sie ja daran, dass wir viel Geld in die Hand nehmen – wie etwa mit der Übernahme von Mercury. Solche Übernahmen machen wir, um die von mir vorhin geschilderte Strategie zu verwirklichen. Da hat sich HP signifikant weiterentwickelt. ♦

Preiskampf im PC-Markt wird härter

Laut den im April veröffentlichten Zahlen der Marktforscher zeigt das IT-Branchenbarometer auf unbeständig.

VON CW-REDAKTEUR MARTIN BAYER

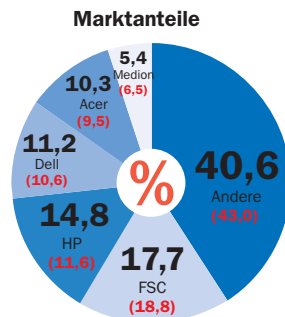
Um gerade einmal 0,5 Prozent legte der deutsche PC-Markt in den ersten drei Monaten 2007 gegenüber dem Vorjahresquartal zu. Knapp 2,2 Millionen Desktops und Notebooks konnten die Hersteller zwischen Januar und März hierzulande absetzen.

Wie verschieden die einzelnen Märkte ticken, zeigt ein Vergleich mit dem europäischen beziehungsweise dem globalen PC-Geschäft. IDC zufolge lieferten die Hersteller in der Region Emea (Europa, Naher Osten und Afrika) im ersten Quartal 2007 rund 19,4 Millionen PCs aus. Das entspricht einem Plus von 13,2 Prozent gegenüber dem vergleichbaren Vorjahresquartal. Weltweit legte der PC-Absatz laut Gartner im ersten Quartal um 10,9 Prozent auf knapp 59 Millionen verkaufte Rechner zu und übertrifft damit ebenfalls deutlich die Dynamik im deutschen Markt.

HP gewinnt trotzdem

Die Schwäche des hiesigen PC-Geschäfts schlug allerdings nicht auf alle Anbieter durch. Während Fujitsu-Siemens Computers (FSC) einen Einbruch um 5,4 Prozent hinnehmen musste, legten die Verkaufszahlen von Hewlett-Packard (HP) um 28,3 Prozent zu. Hans-Dieter Wysuwa, zuständig für den Vertrieb in der FSC-Geschäftsführung, will sich davon jedoch nicht irritieren lassen. FSC sei als Rechnerhersteller

PC-Markt Deutschland Q1/07



Der deutsche PC-Markt bleibt ein schwieriges Pflaster. Das bekam zuletzt auch der hiesige Marktführer Fujitsu-Siemens Computers zu spüren.

ler positioniert und habe nicht die Möglichkeit wie beispielsweise HP, das PC-Geschäft mit anderen Produkten – beispielsweise Druckertinten – querzusubventionieren.

„Die FSC-Preise sind trotzdem wettbewerbsfähig“, meint Wysuwa. Aufgrund der Fertigung und Produktion in Europa fielen die hohen Transportkosten sowie lange Wartezeiten auf Komponenten weg, so die Argumentation. Vor allem die reinen Assembler litten darunter. Die Lohnkosten spielten in der Produktion dagegen kaum mehr eine Rolle. Wysuwa zufolge liegt der Lohnkostenanteil pro PC hierzulande derzeit bei etwa 9,50 Euro. Selbst wenn dieser Posten in China bei nur drei Euro läge, loh-

Stückzahlen

FSC	388 263	(-5,4%)
HP	324 682	(+28,3%)
Dell	245 700	(+5,6%)
Acer	226 141	(+9,0%)
Medion	118 000	(-16,5%)
Andere	893 977	(-5,0%)
Gesamt	2 196 763	(+0,5%)

(%) = Anteil Q1/06; Quelle: Gartner

ne sich angesichts der Transportkosten die hiesige Produktion.

Obwohl sich das Wachstumstempo der einzelnen Märkte zum Teil deutlich voneinander unterscheidet, sind die grundlegenden Trends im Markt klar: Der Desktop ist out – Notebooks sind in. Gartner zufolge ging hierzulande die Zahl der verkauften Desktop-Rechner im Vergleich zum Vorjahresquartal um 9,3 Prozent auf 1,12 Millionen zurück. Der Einbruch betrifft das Consumer- und das Unternehmenssegment gleichermaßen. Die Endverbraucher kauften 8,1 Prozent weniger Personal Computer, in den Unternehmen sank der Bedarf an großformatigen Rechnern sogar um 10,4 Prozent.

Dagegen ist die Nachfrage nach mobilen Rechnern ungebrochen. Insgesamt wurden in den ersten drei Monaten des Jahres fast 1,1 Millionen Notebooks abgesetzt. Das sind 13,1 Prozent mehr als im vergleichbaren Vorjahreszeitraum. Den Boom stützen Consumer (plus 12,5 Prozent) wie Unternehmensnutzer (plus 13,9 Prozent). Damit steigt auch der Anteil mobiler Rechner am gesamten PC-Aufkommen un-aufhaltsam an. Betrug die Notebook-Quote vor einem Jahr noch 43,6 Prozent, lag sie im ersten Quartal schon bei 49 Prozent.

Wer jedoch meint, nur einfach seine Produktionsstraßen umprogrammieren zu müssen, um sich mit Notebooks eine goldene Nase zu verdienen, irrt. Längst kaufen die Nutzer nicht mehr jedes Gerät, Hauptsache Leistung und Preis stimmen. Mehr und mehr spielt bei den modebewussten Usern auch das Design eine Rolle. Das Notebook als Statusobjekt und Hingucker sollte nicht von der Stange kommen.

Mit Vista wird alles anders

Der Wind könnte sich jedoch schnell drehen, wenn die Unternehmen beginnen, Microsofts Vista einzuführen. Momentan könnte die Schwäche im Firmen-PC-Geschäft hauptsächlich darauf zurückzuführen sein, dass die Betriebe das neue Windows-System nur zögerlich einführen. Ist der Bann gebrochen, dürften auch die PC-Anbieter davon profitieren.

Unter der Schwäche im Unternehmensgeschäft leidet den Analysten zufolge derzeit vor allem Dell. Der einstige Branchenprimus musste zuletzt rückläufige Absatzzahlen in Europa und weltweit hinnehmen. Wie auch in Deutschland macht derzeit HP das Rennen im PC-Geschäft. Um fast 29 Prozent legten die globalen Verkaufszahlen des US-Konzerns zu. Die HP-Verantwortlichen verteidigen ihr PC-Révier allerdings eifersüchtig.



Martin Bayer

Der ITK-Markt verändert sich rasant. CW-Redakteur Martin Bayer berichtet Monat für Monat im **Branchenmonitor** über die wichtigsten Ereignisse. Seine persönliche Markt-sicht fasst er in der **COMPUTERWOCHE** für Sie zusammen. Noch näher am Puls des ITK-Marktes sind nur Sie, liebe Leserinnen und Leser. Scheuen Sie sich nicht, uns über interessante Entwicklungen zu informieren und uns „die Meinung“ zu sagen.
Kontakt: Martin Bayer, Tel. 089/360 86-697 oder mbayer@computerwoche.de.

Derzeit streiten sie mit Acer um angebliche Patentrechtsverletzungen. Die Koreaner hatten zuletzt eindrucksvolle Wachstumsraten vorweisen können.

Höhen und Tiefen liegen im PC-Geschäft also dicht beieinander. Der einstufige Branchenprimus musste zuletzt rückläufige Absatzzahlen in Europa und weltweit hinnehmen. Wie auch in Deutschland macht derzeit HP das Rennen im PC-Geschäft. Um fast 29 Prozent legten die globalen Verkaufszahlen des US-Konzerns zu. Die HP-Verantwortlichen verteidigen ihr PC-Révier allerdings eifersüchtig.

Die Tücken des Instant Messaging



Was im April sonst noch geschah ...

AMD musste dem harten Wettbewerb mit Intel Tribut zollen und rutschte mit einem Defizit von 611 Millionen Dollar tief in die roten Zahlen. Google legte erneut Rekordzahlen vor und baut mit der rund 3,1 Milliarden teuren Akquisition von Doubleclick weiter an seinem Internet-Imperium. SAP konnte mit seiner Quartalsbilanz die Analysten beruhigen, die im Vorfeld mit schlechten Zahlen aus Walldorf gerechnet hatten. Die Software AG baut mit der Übernahme von Webmethods ihr Integrationsgeschäft aus. Die Umbaupläne der Deutschen Telekom sorgen für Unruhe. Nachdem die Verhandlungen auf der Stelle treten, drohen die Gewerkschaften mit Streik. Auch Siemens kommt nicht zur Ruhe: Nachdem Heinrich von Pierer den Aufsichtsratsvorsitz niederlegte, warf auch Vorstandschef Klaus Kleinfeld das Handtuch.



_INFRASTRUKTUR-PROTOKOLL

_TAG 15: Unser Netzwerk ist zu komplex und unmöglich zu verwalten. Wir sind überhaupt nicht proaktiv. Wir reagieren nur. Hilfe!

_Till hat eine Kristallkugel mitgebracht. Er glaubt wirklich, damit könne er in die Zukunft unserer Infrastruktur schauen.

_TAG 17: Ich sehe einen besseren Weg: IBM Tivoli Middleware. Sie gibt uns einen kompletten Überblick über unsere Infrastruktur und analysiert die Verbindung zwischen Anwendungen, Systemen und Netzwerken. Sie löst Probleme proaktiv und verschafft uns somit längere Betriebszeiten und mehr Speicherplatz. Außerdem ist sie offen, skalierbar und modular.

_Till meint, er habe all das auch vorhergesehen. Aber vergessen, es zu erzählen.



Tivoli

Um das IT-Business besser zu managen:

IBM.COM/TAKEBACKCONTROL/PROACTIVE/DE