

COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



TRENDS

Maschinelle Übersetzer

Seit vielen Jahren versucht sich die Menschheit an der automatisierten Sprachübersetzung. Jetzt sind Fortschritte in Sicht. **SEITE 10**



MICROSOFT

Office – die Serie

Office 2007 bricht mit der Tradition des bisherigen Look and Feel. Lesen Sie im ersten Beitrag unserer Serie, wohin Microsoft mit der Bürosuite will. **SEITE 24**



PORTRÄT

Softlab will CFOs bedienen

Die IT-Servicetochter von BMW will an höherwertigen Beratungsleistungen verdienen, berichtet Geschäftsleitungsmitglied Alexander Vocelka. **SEITE 38**



MOBILITÄT WIRD SICHERER.



...n **SEITE 34**

ndheitsmarkt

...nhäuser suchen
IT-Personal. Das
ist interessant und
Allerdings ist das Geld in
...leisten Kliniken knapp.

Job & Karriere SEITE 40

COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



TRENDS

Maschinelle Übersetzer

Seit vielen Jahren versucht sich die Menschheit an der automatisierten Sprachübersetzung. Jetzt sind Fortschritte in Sicht. **SEITE 10**



MICROSOFT

Office – die Serie

Office 2007 bricht mit der Tradition des bisherigen Look and Feel. Lesen Sie im ersten Beitrag unserer Serie, wohin Microsoft mit der Bürosuite will. **SEITE 24**



PORTRÄT

Softlab will CFOs bedienen

Die IT-Servicetochter von BMW will an höherwertigen Beratungsleistungen verdienen, berichtet Geschäftsleitungsmitglied Alexander Voelka. **SEITE 38**

COMPUTERWOCHE TV

Microsoft-Chef Steve Ballmer: Die Bösen werden schlauer

- ◆ **Sicherheit von Microsoft**
Microsoft-Chef Steve Ballmer stellt das Security-Produkt Forefront vor.
- ◆ **Stabiles Hoch am IT-Arbeitsmarkt**
Vor allem Manager sind gesucht.
- ◆ **Unruhe in Großkonzernen**
Was die IT-Branche im April umtrieb.

ZAHL DER WOCHE

50 Prozent aller in diesem Jahr designten geschäftskritischen Anwendungen basieren laut Gartner bereits auf dem Prinzip der Service-orientierten Architektur (SOA). Im Jahr 2010 soll der Anteil bei 80 Prozent liegen. SOA habe „dramatisch“ an Popularität gewonnen – unabhängig von Branchen, Regionen und Unternehmensgrößen. Allerdings seien auch schon einige Projekte gescheitert, weil sich die Softwareprodukte der Hersteller als unreif erwiesen und zudem viele Anwender die SOA-Prinzipien zu rigide verfolgt hätten. Das habe sich negativ auf Projektdauer und Budgets ausgewirkt.

Hochzeit im Cobol-Lager

Für 40,7 Millionen Dollar übernimmt der britische Cobol-Spezialist Micro Focus International seinen amerikanischen Gegenpart Acucorp. Micro Focus gewinnt mit der Übernahme weiteres Know-how im Bereich der Modernisierung von Legacy-Anwendungen. Acucorp bringt unter anderem einen ANSI-Cobol-Compiler, eine integrierte Softwareentwicklungs-Umgebung, Web-Entwicklungstechnik und diverse Produktivitäts-Tools für Programmierer mit in die Ehe. Durch die Übernahme hofft Micro Focus, seine Einnahmen im nächsten Fiskaljahr um rund 17 Millionen Dollar zu steigern. (tc) ♦

Karstadt-Quelle verkauft Itellium

EDS übernimmt die Anwendungsentwicklung und -betreuung samt ihren rund 700 Mitarbeitern.

Der Warenhaus- und Versandhandelskonzern Karstadt-Quelle hat seine IT nun komplett ausgelagert. Bereits vor knapp zwei Jahren hatte das Unternehmen den Rechenzentrums- und Netzbetrieb sowie die Betreuung der Endgeräte an den französischen IT-Dienstleister Atos Origin übergeben. Damals wechselten rund 900 Mitarbeiter im Zuge eines Betriebsübergangs den Arbeitgeber. Nun veräußert Karstadt-Quelle 74,9 Prozent der Anteile an der IT-Tochter Itellium Systems & Services GmbH an den US-amerikanischen IT-Dienstleister EDS.

Damit wechseln weitere 700 Mitarbeiter in die neu gegründete EDS-Itellium GmbH, an der Karstadt-Quelle mit 25,1 Prozent beteiligt sein wird. Das Unternehmen möchte so auch künftig Einfluss auf die Ausgestaltung des IT-Betriebs nehmen. Arbeitsrechtlich ist das Abkommen in diesem Fall kein Betriebsübergang: „Die Mitarbeiter sind und bleiben bei Itellium beschäftigt. EDS beteiligt sich an dem Unternehmen, insofern gibt es keinen Betriebsübergang“, erklärt Joachim Brands auf, bislang IT-Leiter für den stationären Handel bei Karstadt-Quelle und künftig Geschäftsführer des Gemeinschaftsunternehmens.

Itellium hat zuletzt rund 140 Millionen Euro jährlich mit der Anwendungsentwicklung und -betreuung eingenommen. Den Großteil des Umsatzes erzielte der IT-Dienstleister mit dem Mutterkonzern und mit Schwestergesellschaften, weniger als zehn Prozent entfielen auf das Geschäft mit externen Kunden. Zuletzt hatte Itellium seine Leistungen nicht mehr

aktiv im Drittmarkt vermarktet und so auch Kunden verloren. So holte beispielsweise die auf den Laufsport spezialisierte Ladenkette Runners Point ihre IT von Itellium wieder zurück ins eigene Haus. So etwas soll es in Zukunft möglichst nicht mehr geben. „Das Drittmarktgeschäft ist ein wichtiger Bestandteil unserer Geschäftsstrategie“, bekräftigt Brands.

Innerhalb des neuen Gemeinschaftsunternehmens bündeln die Partner ihre Handelskompetenz im Competence Center of Retail Expertise (Core). Diese Einrichtung wird in Nürnberg und Essen, den beiden wesentlichen Standorten des Karstadt-Quelle-Konzerns, betrieben. Sie soll die Basis für weitere Geschäfte mit Kunden aus der Handelsbranche bilden.

„Core ist ein klares Bekenntnis zum Standort Deutschland im Bereich der hoch qualifizierten Services, zum Wachstum von EDS in Deutschland und zu einer gemeinsamen Zukunft mit dem Karstadt-Quelle-Konzern“, wirbt Hagen Rickmann, Vice President bei EDS und künftig zweiter Geschäftsführer von EDS-Itellium, für das neue Unternehmen.

Das aktuelle Abkommen mit EDS wurde für die Dauer von acht Jahren vereinbart. EDS schätzt das Vertragsvolumen auf rund eine Milliarde Dollar. Für den US-amerikanischen IT-Dienstleister ist dies der größte bislang in Deutschland gewonnene Outsourcing-Deal. Aufgabe von EDS-Itellium wird es sein, die IT-Anwendungslandschaft zu betreiben, modernisieren und optimieren.



Joachim Brands (links) und Hagen Rickmann leiten gemeinsam die Geschäfte der EDS-Itellium GmbH.



Hagen Rickmann (rechts) und Joachim Brands leiten gemeinsam die Geschäfte der EDS-Itellium GmbH.



DIESE WOCHE

Web 2.0 meets Second Life

Aus Kunden und Käufern werden Kritiker und Mitentwickler: Eine Reihe von Beispielen zeigt, wie Second Life von der Web-2.0-Idee des Mitmachens profitiert. **Nachrichten SEITE 7**

Microsoft umwirbt Yahoo

Eine Übernahme könnte im Geschäft mit Internet-Werbung den Abstand zum Marktführer Google verkürzen. Wahrscheinlicher ist aber eine Kooperation – beide Seiten haben damit schon Erfahrung gesammelt. **Nachrichten SEITE 8**

Dell auf Linux-Kurs

Ubuntu-Distribution wird auf PCs vorinstalliert. Außerdem tritt Dell der Linux-Allianz von Microsoft und Novell bei. **Nachrichten SEITE 9**

SaaS-Perspektiven

Was On-Demand-Services - auch als Software as a Service bezeichnet - wirklich bringen und für wen sie geeignet sind. **Schwerpunkt SEITE 28**

Sicherheit geht vor

Mit Hilfe eines vereinheitlichten System-Managements sorgt der Beiersdorf-Konzern dafür, dass Sicherheit und Kontinuität der Geschäftsprozesse gewährleistet sind. **IT-Strategien SEITE 34**

Karriere im Gesundheitsmarkt

Vor allem Krankenhäuser suchen händeringend IT-Personal. Das Jobangebot ist interessant und vielseitig. Allerdings ist das Geld in den meisten Kliniken knapp. **Job & Karriere SEITE 40**

Fortsetzung auf Seite 6

Führungskräfte gesucht: Herausforderungen des CIOs

Herausforderung Nr.4:

Business Intelligence, die alle begeistert – auch Ihren CEO!

Lösung:

Hyperion – Ihr Managementsystem für das globale Unternehmen.

Sie stehen vor einem Paradox: Wenn Sie jedem Geschäftsbereich das gerade gewünschte BI-Tool zur Verfügung stellen, bekommt am Ende keiner das, was er wirklich braucht. Wie also machen Sie Business Intelligence zu einem strategischen Tool, das Geschäftsentscheidungen auf jeder Ebene unterstützt? Nur Hyperion® System™ 9 BI+™ ermöglicht die Erstellung, Verwaltung und Nutzung von BI in strategischer Weise unter voller Einbeziehung Ihrer finanziellen und operativen Daten. Das Ergebnis: fundierte, informative Berichte, die den Entscheidern einen präziseren Blick in die Zukunft erlauben. Mehr Erkenntnis, weniger Bericht. Das ist smarte BI!

**WIE KOMMT DAS BUSINESS IN
DIE BUSINESS INTELLIGENCE?**
Gehen Sie auf www.smartbi.hyperion.de

 **Hyperion™**
The future in sight

© 2007 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.





Teure Wartung: Wie Anwender sparen 12

Anwender zahlen für die Softwarewartung hohe Summen. Weil ihnen der Kostenblock ein Dorn im Auge ist, bitten sie Drittanbieter wie Nigel Pullan von Tomorrownow um Hilfe.

Firmen straffen den Einkauf 18

E-Procurement-Systeme erleben aufgrund der verfügbaren Komplettsysteme und der komfortablen On-Demand-Lösungen einen zweiten Frühling.



Was Sie über SaaS wissen müssen 28

Die wenigsten Anwender wissen, was sich hinter Software-as-a-Service (SaaS) verbirgt und für welches Unternehmen sich dieses Modell eignet.



NACHRICHTEN UND ANALYSEN

Telekom-Streik betrifft die Konkurrenz 14
Lässt sich die Telekom in einen Arbeitskampf hineinziehen, könnten nicht nur die Großkunden, sondern auch eine Reihe von Konkurrenten betroffen sein, die sich auf die Infrastruktur der Bonner verlassen.

Notebooks mit Flash-Speicher 16
Trotz der höheren Kosten rechnen Marktforscher damit, dass Flash-Speicher in Notebooks die Festplatte sehr schnell ablösen wird.

Entlassungen bei NSN 16
Fast 3000 Stellen fallen allein in Deutschland weg, rund 9000 werden weltweit gestrichen.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

Geschärfter Blick auf Datenpakete 22
Mit neuen Modulen erweitert Network General das Monitoring und die Performance-Analyse in Unternehmensnetzen.

Interwoven integriert Office 22
Anwender können per Outlook, Notes oder Word auf das Content-Management-System zugreifen.

Oracle zeigt ECM-Fortschritte 23
Nach der Stellent-Übernahme und entsprechenden Integrationsarbeiten nähert sich die 10g-Plattform einem „Universal Content Management“.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

PRAXIS

Neue Serie: Office 2007 24
In der aktuellen Version der Bürosoftware bricht Microsoft mit Konzepten der Vorgänger. Anwender müssen sich an die Oberfläche erst noch gewöhnen.

Netweaver koppelt BI an 26
Wie sich über Standardschnittstellen Data Warehouses in SAP-Systeme integrieren lassen.

IT-STRATEGIEN

Vorbeugen gegen den Systemausfall 34
Beiersdorf profitiert von einer einheitlichen System-Management-Umgebung, die sowohl Windows- als auch Unix-Server überwacht.

Berichtswesen mit Excel-Frontend 35
Quelle kombiniert bei der Modernisierung seines Reporting-Systems Altbewährtes mit technischen Neuerungen, darunter ein Wiki-Server.

Modellbasierende Softwaretests 36
Der Chipkartenanbieter Austria Card hat die aufwändige Funktionsprüfung seiner Kartensoftware in großen Teilen automatisiert.

Bedarfe werden schlecht geplant 37
Das Thema IT-Demand-Management wird in den meisten Unternehmen nicht richtig ernst genommen, so eine Studie von Deloitte.

IT-SERVICES

Softlab entdeckt Strategieberatung 38
Die IT-Servicetochter des BMW-Konzerns klettert die Wertschöpfungskette aufwärts. Sie möchte CFOs und Finanzvorständen künftig strategische Beratungsdienste anbieten. Marktbeobachter bewerten das Vorhaben skeptisch.

JOB & KARRIERE

Perspektiven im Krankenhaus 40
Kliniken brauchen IT-Spezialisten für Großprojekte: Fast 100 000 neue Jobs, so eine aktuelle Studie der FH Flensburg, könnten im Gesundheitssektor entstehen. Das Geld ist allerdings knapp.

Gehalts-Check 42
Keine andere Branche verzeichnet so stark ansteigende Gehälter wie die IT-Wirtschaft. Erwartet wird nicht nur eine kurzfristige Erholung, sondern eine klare Trendwende. Wer aber verdient wie viel?

SCHWERPUNKT: SaaS-PERSPEKTIVEN

SaaS erlaubt gemischte Beschaffung 30
Unternehmen wenden zunehmend differenzierte Sourcing-Strategien an, die von ihren individuellen Bedingungen abhängen.

Mehr Service statt Software 32
SaaS und Hosting rücken enger zusammen. Das hat Folgen für den Ausbau der SaaS-Umgebungen und deren Komplexität.

STANDARDS

Impressum 36
Stellenmarkt 43

COMPUTERWOCHE.de

HOTTOPICS

- IT-Freiberufer: Mit den richtigen Verträgen Geld sparen
- Test: MP3-Downloads mit Clickster 1.10
- IT-Sicherheit gehört in den Arbeitsvertrag

Neuer Karriereberater

Noch Fragen zur IT-Karriere? Die Antworten hat Alfred Mauer, Associate Partner bei der Personalberatung Intersearch Deutschland GmbH. Der Personalexperte betreut vom 10. bis 23. Mai das Online-Karriereforum der COMPUTERWOCHE.

www.computerwoche.de/job_karriere/karriere_ratgeber

Nominieren Sie den CIO des Jahres!

Die COMPUTERWOCHE und das CIO Magazin küren zum fünften Mal den „CIO des Jahres“. Erstmals können Sie, liebe(r) Leser(in), aktiv dabei mitwirken. Schreiben Sie uns Ihre Kandidatenvorschläge an cio@computerwoche.de. Wir freuen uns auf Ihre Zuschriften bis zum 1. Juni 2007.

Was ist, wenn immer neue Hotspots auftreten?
Nein und?

Was ist, wenn Ihre Energiekosten explodieren?
Nein und?

Was ist, wenn Sie auf die neueste Blade-Server-Technologie umsteigen müssen?
Nein und?

Was ist, wenn Ihr Unternehmen unerwartet stark wächst?
Nein und?

Wir nehmen Ihnen die Zweifel und geben Ihnen Sicherheit.

APC setzt neue Maßstäbe für den effizienten Betrieb von Datacentern

Modulare Technologie

P - Power C - Cooling R - Rack

Close-Coupled-Cooling™

Hot Air Containment Systeme

NetBotz® Überwachungsprodukte

Online-Schulungen mit Data Centre University™

GRATIS APC White Paper hier herunterladen!

Um das White Paper "Ermitteln der Total Cost of Ownership (TCO) für Datacenter- und Serverraum-Infrastrukturen" zu erhalten, melden Sie sich online unter <http://promo.apc.com> an, und geben Sie den Schlüsselcode 61245t ein. Mit der Registrierung nehmen Sie automatisch an der Verlosung eines APC Mobile Power Pack teil.

Tel: 0800 10 10067 • Fax: 089 51417-100

APC
Legendary Reliability®

©2007 American Power Conversion Corporation. Alle Warenzeichen sind Eigentum der jeweiligen Besitzer. T23AGEW-DE APC Deutschland GmbH, Eisenheimerstraße 47a, D-80687 München. Kein Kauf notwendig. Die tatsächlich vergebenen Produkte können von den gezeigten Produkten abweichen.

MENSCHEN

PC-Chef von HP Deutschland geht



Stephan Wippermann, der in Deutschland das PC-Geschäft von Hewlett-Packard (HP) verantwortete, kehrt dem Unternehmen den Rücken. Der studierte Betriebswirt will sich, so die offizielle Firmenmitteilung, „neuen Aufgaben außerhalb des Unternehmens“ widmen. Bis ein Nachfolger für den 43-Jährigen gefunden ist, wird Jochen Erlach, Director Solution Partners Organization, die Personal Systems Group (PSG) in Deutschland kommissarisch leiten. Wippermann war 18 Jahre bei HP in verschiedenen Finanz-, Vertriebs- und Marketing-Funktionen tätig. Ende 2003 hatte er die Leitung der PSG von Bärbel Schmidt übernommen.

Steve Jobs kassiert 647 Millionen Dollar

Steve Jobs genießt den Status einer lebenden Legende in der IT-Branche: Neben seinen begnadeten Präsentationsfähigkeiten gilt der Apple-Chef gemeinhin als vorbildlicher Manager, der für einen Dollar Jahresgehalt seine ganze Energie in die Firma steckt. Einziger Luxus: ein Firmenjet. Jobs kann sich den Verzicht auf ein üppiges Salär leisten, denn im vergangenen Jahr kassierte er knapp 647 Millionen Dollar aus Aktienoptionengeschäften. Damit führt der Apple-Chef die aktuelle „Forbes“-Rangliste der bestbezahlten Manager amerikanischer Konzerne mit weitem Abstand an.



Siemens-Manager machen Kasse



Der scheidende Vorstandschef Klaus Kleinfeld (Foto) und vier weitere Führungskräfte von Siemens haben sich im großen Stil von ihren Aktien getrennt. Wie der Münchner Elektronikkonzern bekannt gab, verkaufte Kleinfeld für rund 6,3 Millionen Euro knapp 70 000 Firmenanteile, die aus einem Optionsprogramm aus dem Jahr 2001 stammten. Personalvorstand Jürgen Radomski, dessen Vertrag angeblich nicht mehr verlängert werden soll, stieß Siemens-Aktien im Wert von 2,7 Millionen Euro ab. Anfang vergangener Woche hatten bereits drei andere Siemens-Vorstandsmitglieder Anteilsscheine für mehr als sieben Millionen Euro versilbert.

Apple verliert Deutschland-Chef

Nach nur eineinhalb Jahren ist Freddie Geier von seinem Amt als Geschäftsführer von Apple Deutschland zurückgetreten. Der 44-Jährige wolle künftig anderen Interessen nachgehen, so das offizielle Statement von Apple. Insider vermuten, dass sich der Mac-Experte und Branchenveteran trotz geschäftlicher Erfolge nicht mit einem reinen Statthalter-Dasein unter der Führung von Konzernchef Steve Jobs abfinden wollte.

Beaujean: Kräne statt Klicks

Der frühere T-Online-Chef Rainer Beaujean wird am 1. Juni neuer Finanzvorstand des Kranherstellers Demag Cranes. Beaujean war von Oktober 2004 bis Anfang Juni 2006 Vorstandschef von T-Online. Einen Tag nach der Wiedereingliederung von T-Online in den Mutterkonzern Deutsche Telekom hatte er sein Amt niedergelegt. Der Manager begann seine Karriere 1995 im Konzernrechnungswesen der Deutschen Telekom. Zum Oktober 2000 wurde Beaujean als Finanzvorstand in den Vorstand der T-Online International AG berufen.



Personalmittelungen bitte an Menschen@Computerwoche.de

Kolumne

Telekom: Keine Servicechance

Falls die Mitarbeiter sich in der Urabstimmung für einen Streik entscheiden, und davon gehen alle Beobachter aus, droht der Telekom mehrerlei Ungemach. Ihr ohnehin schon als schlecht verschriener Service dürfte durch einen Streik nicht besser werden. Böswillige Kritiker meinen zwar, dass man den Unterschied zwischen Streik und normaler Arbeit kaum bemerken würde, aber Unternehmen, die sich ohnehin schon mit Abwanderungsgedanken tragen, könnte die angekündigte Arbeitsniederlegung endgültig in die Arme der Konkurrenz treiben.

Ein möglicherweise langer Arbeitskampf würde die gesamte Telekom lähmen. Das Management dürfte dann die meiste Zeit damit verbringen, die Schäden des Streiks so klein wie möglich zu halten. Schon jetzt werden Szenarien durchgespielt, die den Einsatz von Beamten vorsehen, um zumindest die Kundenanfragen annehmen zu können. Außerdem dürfte die Motivation der Mitarbeiter bei der gesamten Telekom weiter Richtung null sinken, wenn Management und Streikende anfangen, mit harten Bandagen zu kämpfen. Die Wahrscheinlichkeit ist groß, dass am Ende dieses Streiks beide Kontrahenten als Verlierer dastehen. Das Management, weil noch mehr Kunden wechseln als befürchtet, und die Mitarbeiter, weil Call-Center, Technik- und Serviceabteilungen meistbietend verkauft werden. In dem Fall dürfte der Telekom auch gleichgültig sein, mit wie viel Geld sie dem Käufer die Übernahme ihres Serviceproblems versüßen muss.



Christoph Witte
Chefredakteur CW

Und dass der Ex-Monopolist da ein massives Problem hat, ist absolut unbestritten. Eine kleine anekdotische Geschichte illustriert die Schwierigkeiten perfekt, die die Telekom mit ihrem Service hat:

Eine reisende Freiberuflerin versuchte, von ihrem momentanen Standort (weit weg von ihrem normalen Arbeitsplatz) per Telefon eine DFÜ-Verbindung von der Telekom zu bekommen: „Hast du Kundennummer? Hast du Anschlusskennung?“ Nachdem die Freiberuflerin zugeben musste,

dass sie nicht immer sämtliche T-Online-Berechtigungen mit sich herumträgt, antwortete der nette Mann vom Call-Center: „Keine Chance, Mann.“ Auch als sie beim zweiten Anruf die Kundennummer nachreichen konnte, half ihr der Call-Center-Agent nicht weiter und beschied sie mit Hinweis auf die immer noch fehlende Anschlusskennung wieder mit einem „Keine Chance, Mann.“ Jetzt wirklich aufgebracht, motzte die Freiberuflerin, dass die Konkurrenz ihr in solchen Situationen bereits geholfen hatte. Daraufhin erklärte der Agent: „Weiß ich, Mann, die sind auch besser, Mann.“

Selbsterkenntnis ist der erste Schritt zur Besserung. Diese Binsenweisheit müssen sich wohl Telekom-Management und Mitarbeiter hinter die Ohren schreiben. Erstere, weil sie sich dem Serviceproblem nicht früher gewidmet haben, und Letztere, weil sie Kunden offenbar immer noch als Bittsteller sehen, die sie in Monopolzeiten behandeln konnten, wie sie wollten.

Karstadt-Quelle verkauft Itellium

Fortsetzung von Seite 3

Das gilt sowohl für den stationären Handel (Karstadt Warenhaus GmbH) als auch für den Versandhandel (Primondo Group, Dachgesellschaft für Quelle und weitere Spezialversandhändler). Im letzteren Unternehmensbereich verfolgt der Konzern ehrgeizige Ziele im Online-Handel. Für den Aufbau, Ausbau und den Betrieb einer entsprechenden IT-Infrastruktur zeichnet künftig EDS-Itellium verantwortlich.

Rund 120 IT-Mitarbeiter bleiben bei Karstadt-Quelle

Karstadt-Quelle strebt durch das mit EDS vereinbarte Abkommen Einsparungen von 650 Millionen Euro über die gesamte Laufzeit an, was einer Kostensenkung um 30 Prozent gleichkäme. Rund 120 IT-Mitarbeiter bleiben bei Karstadt-Quelle, und zwar jeweils 40 im Geschäftsbereich stationärer Handel, Versandhandel sowie in der zentralen Governance-Abteilung. Sie werden unter Leitung von CIO Steven-James Stockdale unter anderem das Partner-Management verantworten. Auch das „Forward“-Projekt bleibt in der Verantwortung des Konzerns. Dieses Vorhaben sieht vor, auf Basis der SAP-Branchenlösung „Retail“ die Prozesse im stationären Handel zu überarbeiten. Die IT-Umsetzung sowie den IT-

Betrieb des Forward-Programms übernimmt jedoch EDS-Itellium.

Die Veräußerung von Itellium war im Herbst vergangenen Jahres offenbar noch nicht geplant. Damals hatte der IT-Dienstleister in einer Pressemitteilung seine eigene gute Positionierung sowie die Leistungsfähigkeit im Systemintegrations- und Beratungsgeschäft betont. Doch dann entschloss sich Karstadt-Quelle im Dezember 2006 zum Kauf des

Tourismuskonzerns Thomas Cook. „Mit dieser Übernahme haben sich unsere Pläne geändert“, erläutert Stockdale. „Wir benötigen einen starken strategischen und internationalen Partner mit Erfahrungen in der Reisebranche, um Synergien zu schöpfen“, so der CIO. Innerhalb der kommenden zwölf Monate werde daher der IT-Betrieb von Thomas Cook in die EDS-Itellium GmbH eingebracht. (jha) ◆

Frage der Woche

Ist ein Streik der Telekom-Beschäftigten gegen ihre geplante Auslagerung gerechtfertigt?



Knapp zwei Drittel der Befragten billigen einen Streik der Telekom-Mitarbeiter gegen ihre Auslagerung.

Quelle: Computerwoche.de; Angaben in Prozent; Basis: 436

Second Life – der Turbo für das Web 2.0?

Die wachsende Bedeutung virtueller Welten und ihre kommerzielle Nutzbarkeit heizen die Diskussion um neue Geschäftschancen im Internet an.

VON CW-REDAKTEUR
WOLFGANG HERRMANN

Reales Geld verdienen in virtuellen Welten – um dieses Motto drehen sich etliche Vorträge auf der Web-2.0-Konferenz next07 in Hamburg. IBM-Experte Rainer Mehl nutzt den Leitspruch, um die vielfältigen Aktivitäten des IT-Konzerns auf der Plattform Second Life zu erläutern. Im November 2006 stellte IBM zehn Millionen Dollar für den Ausbau der virtuellen Präsenz und die Entwicklung eines eigenen 3D-Intranets bereit. „Heute besitzen mehr als 4000 IBMer einen eigenen Avatar und nutzen Second Life regelmäßig als Interaktions-Plattform mit Kollegen und Kunden“, so Mehl.

Virtuelle Meetings

Für sein Unternehmen bildeten virtuelle Welten wie Second Life eine der wichtigsten technologischen Entwicklungen der nächsten Jahre, erklärte Mehl, der bei IBM Deutschland für den Bereich Strategy & Change Consulting verantwortlich zeichnet. Unternehmen könnten damit beispielsweise neue Geschäftsmodelle testen oder bestehende erweitern. IBM-Mitarbeiter nut-



IBM steckt Millionen in seine Second-Life-Präsenz. Mehr als 4000 Mitarbeiter besitzen einen Avatar.

hätten, rührte der Experte die Werbetrommel. Virtuelle Welten ermöglichen es, die Zielgruppe in die Wertschöpfung einzubinden: „Aus Kunden und Käufern werden Kritiker und Mitentwickler.“ So habe beispielsweise der US-Einzelhandelskonzern Sears gemeinsam mit IBM ein Pilotprojekt in Second Life aufgesetzt. Kunden könnten ausgewählte Produkte testen, konfigurieren und dabei die virtuelle Verkaufsfäche mitgestalten. Der US-Elektrohandhändler Circuit City plant unterdessen, einen virtuellen „Superstore“ auf der Plattform einzurichten.

Kommt das Web 3.0?

„Virtuelle Welten befinden sich in der Experimentierphase“, resümierte Mehl. Doch schon in naher Zukunft würden sie die Nutzung des Internets durch Individuen und Unternehmen maßgeblich verändern. Diese Ansicht vertrat auch der Medienwissenschaftler Norbert Bolz von der TU Berlin. Zu den Charakteristika der neuen „Medien-2.0“-Welt zählt er unter anderem „Parallelwelten“. Damit verbunden sei eine „echte Konkurrenzwirklichkeit“, denn schließlich gehe es dabei in der Regel um Geld. Das renommierte Massachusetts Institute of Technology (MIT) beispielsweise habe sämtliche angebotenen Kurse auf Second Life gestellt. Ein Kannibalisierungseffekt sei damit nicht zu erwarten, vielmehr biete sich dem Institut in der virtuellen Welt eine ideale Werbeplattform.

Noch weiter in die Zukunft blickte Nils Müller, Gründer des Trendforschungsunternehmens Trendone. Nach seiner Prognose folgt auf Media 2.0 schon bald Media 3.0. Während die Media-2.0-Nutzer damit begännen, das Web mitzugestalten und Inhalte zu generieren, würden sie im Media-3.0-Szenario selbst Teil der neuen virtuellen Welt. Müller: „Der Mensch verschmilzt mit

„Der Mensch verschmilzt mit dem Medium, er lebt im Medium.“

Nils Müller, Trendone

dem Medium, er lebt im Medium.“ Virtuelle Verkaufsräume mit Umkleidekabinen, virtuelle Städtereisen oder die vielfältige virtuelle Spielwelt gäben schon jetzt einen Vorgeschmack auf die Entwicklung. Nicht zuletzt wandle sich damit auch das Web 2.0 zum Web 3.0: „Das Internet wird smart und semantisch.“

Geschäftsmodelle

Bis es so weit ist, experimentieren die Pioniere im Web 2.0 weiter mit neuen Geschäftsmodellen. Unter diesen Akteuren findet sich Alexander Artopé, Mitgründer des einstigen New-Economy-Softwarehauses Datango. Gemeinsam mit Alando-Mitgründer Jörg Rheinboldt stellte der 37-Jährige das Startup-Unternehmen Smava auf die Beine. Dahinter verbirgt sich ein Online-Marktplatz für private Kleinkre-

dite, „eine Art Ebay für Geld“, wie Artopé auf der next07 erläuterte: „Alle Nutzer handeln gleichberechtigt als Marktpartner, sie können Geld leihen oder verleihen.“ Anders als klassische Vermittlungsdienste sichert Smava die Online-Geschäfte unter anderem durch Identitäts- und Bonitätsprüfungen ab. Letztere stützen sich auf Schufa-Auskünfte. Daran entstehen „Score-Klassen“ nach US-amerikanischem Vorbild, in die jeder potenzielle Kreditnehmer eingeordnet wird.

„Ein Marktplatz für Geld“

Geldgeber könnten auf diese Weise schnell das Risiko ihres Investments einschätzen, so der Manager. Kreditgeber und -nehmer bleiben anonym, die Zahlungsabwicklung übernimmt die Partnerbank biw (Bank für Investment und Wertpapiere). Von den Schuldnern kassiert Smava eine Gebühr in Höhe von einem Prozent der Kreditsumme.

Bereits einen Monat nach dem Start im März 2007 hätten sich 6000 Nutzer auf der Plattform angemeldet, so Artopé. Die Summe der abgewickelten Kredite liege bei rund 60 000 Euro. Für etablierte Kreditbanken mag das nach Peanuts klingen, doch der Smava-Gründer glaubt fest an einen wachsenden Markt. So würden über den Marktplatz beispielsweise auch soziale Projekte finanziert, die anderswo kaum Chancen hätten. Artopé: „Kreditkunden zahlen in der Regel viel zu hohe Zinsen.“ Umgekehrt bilde Smava auch für die Anleger

eine gute Alternative, da die Rendite höher als bei vielen anderen Anlageformen liege. Ganz neu ist die Idee freilich nicht. Mit Prosper oder Zopa gibt es im englischsprachigen Web schon seit längerem solche Marktplätze. In Deutschland betreibt beispielsweise eLolly.de eine Plattform für private Kredite.

Wie innovativ sind die Gründer?

Ähnliches gilt für die meisten Geschäftsideen, die der Konferenzveranstalter Sinner Schrader in seinem „Innovation Camp“ vortragen ließ. So präsentierte etwa Christian Clawien von der Bremer Konstruktiv GmbH den Social-Bookmarking-Dienst Mr. Wong. „Im ersten Jahr gab es überhaupt kein Geschäftsmodell“, bekannte der PR-Beauftragte. Heute setze man zunehmend auf Werbefinanzierung und sei dabei, ein Vermarktungskonzept zu erstellen. Im Gegensatz zum

„Aus Kunden und Käufern werden Kritiker und Mitentwickler.“

Rainer Mehl,
IBM Deutschland

international bekannteren Dienst del.icio.us konzentrierte sich Mr. Wong auf Links in der jeweiligen Landessprache der Nutzer. Ethische große Verlage in Deutschland binden den Service in ihre Online-Angebote ein, darunter auch die Traffic-starken Sites von „Spiegel online“ und „Stern“. Die Internationalisierung von Mr. Wong läuft auf Hochtouren.

Als Gegenkonzept zu den rein technischen Kriterien, wie sie Google nutze, bildeten die Rankings von Mr. Wong ausschließlich die Nutzerpopularität ab, warb Clawien. Eine zusätzliche Hilfe liefere das Tagging der Links durch die Anwender. Obwohl das Modell alles andere als neu ist, kann Mr. Wong auf beachtliche Wachstumszahlen verweisen: Seit dem Start im März 2006 speicherten Benutzer 1,5 Millionen Bookmarks und vergaben mehr als drei Millionen Tags. Wer fragt da noch nach Umsatz oder Gewinn? ◆

Mehr zum Thema

www.computerwoche.de

592084: Second Life – wann eine Präsenz sich lohnt;

59222: Kritik an instabilem Second Life;

591442: Soziale Prozesse rechnen sich.

Hier lesen Sie ...

- ◆ wie virtuelle Welten auch im realen Geschäft an Bedeutung gewinnen;
- ◆ warum sich IBM in Second Life engagiert;
- ◆ wie aus dem Web 2.0 das Web 3.0 werden könnte.

zen Second Life unter anderem für virtuelle Business-Meetings, Vertriebsschulungen oder Kundenpräsentationen. Erst kürzlich eröffnete die deutsche Tochtergesellschaft ein Recruitment Center auf der Plattform.

Die Bedeutung virtueller Welten nimmt rapide zu, konstatiert Marktforscher. Laut einer Gartner-Studie werden 80 Prozent der aktiven Internet-Nutzer im Jahr 2011 ein „zweites Leben“ in einer virtuellen Welt führen. Mit 54 Prozent der Mitglieder bei Second Life stelle Europa bereits einen höheren Anteil als die USA, berichtete die Nachrichtenagentur Reuters kürzlich. Mehl: „Die Mitgliederentwicklung virtueller Welten beeindruckt nicht nur durch die schiere Anzahl, sondern auch durch die soziodemografische Annäherung an die Gesamtbevölkerung.“

Daraus ergäben sich Chancen, die auch IBM-Kunden erkannt