

COMPUTERWOCHE

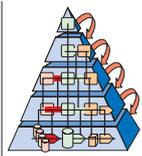
NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



HARDWARE

Notebooks mit Flash

Sony und Dell gehören zu den Pionieren, die erste Notebooks ohne Festplatte anbieten und sich ganz auf Flash-Speicher verlassen. **SEITE 14**



IT-MANAGEMENT

SOA ist nicht nur IT-Sache

Die Verwaltung von Services sollte im Rahmen eines Service-Informations-Management geregelt sein, das alle Konzernbereiche einbezieht. **SEITE 18**



SERIE

Office aus Entwicklersicht

Mit den Werkzeugen Visual Studio und SharePoint lassen sich anspruchsvolle Büroanwendungen entwickeln. Allerdings steigt die Komplexität. **SEITE 24**

COMPUTERWOCHE TV



◆ Allrounder für Couch Potatoes

Das Media Center von Shuttle bietet ein multimediales Komplettpaket für das Wohnzimmer.

◆ Verdienen Sie genug?

Für IT-Profil lohnt es sich wieder, über Gehälter zu verhandeln.

ZAHL DER WOCHE

54 Prozent der deutschen Internet-Nutzer haben im Februar 2007 Web-2.0-Sites besucht. Laut Nielsen Netratings sind diese Web-Seiten inzwischen ähnlich populär wie Finanz- und Reise-Seiten. Überdurchschnittlich beliebt ist in Deutschland Wikipedia, ansonsten favorisieren die Surfer die „Giganten“ aus den USA, darunter Googles Video-Site Youtube und Rupert Murdochs Myspace. Doch auch lokale Angebote wie MyVideo, Clipfish oder StudiVZ finden breites Interesse.

Aus Longhorn wird Windows Server 2008

Microsoft wird sein bislang als „Longhorn Server“ bezeichnetes Betriebssystem unter dem Produktnamen „Windows Server 2008“ anbieten. Derzeit befindet sich der Nachfolger von Windows Server 2003 in der dritten Beta-Version. Das endgültige Release soll gegen Ende des Jahres erscheinen - allerdings mit abgespeckten Virtualisierungsfunktionen. Beobachter erwarten deshalb, dass es der EMC-Tochter VMware gelingen dürfte, ihren Vorsprung im Virtualisierungsmarkt weiter zu halten. ♦

OpenSolaris erobert den IBM-Mainframe

Voraussichtlich ab Herbst 2008 werden IBMs Großrechnerkunden das Sun-Betriebssystem nutzen können.

Zwar will IBM OpenSolaris nicht selbst anbieten, aber der unabhängige Softwarehersteller Sine Nomine Associates arbeitet an der Portierung des Sun-Betriebssystems auf die IBM-Rechenblöcke. Jürgen Ley, bei IBM Deutschland als Brandmanager für Großrechner verantwortlich, bestätigte die Aktivitäten des Softwarehauses auf der Jahrestagung des Anwendervereins Guide Share Europe (GSE) in Köln. Das Projekt befinde sich gegenwärtig in einem frühen Stadium.

Sine möchte das Open-Source-Solaris mit dem Codenamen „Sirius“ auf dem Mainframe zu einer Alternative zu Linux machen. Die Softwarehersteller erhoffen sich Vorteile für Kunden,

wenn es um Konsolidierungsprojekte, Virtualisierung und rechenintensive Workloads geht. Sine will schon bald Entwickler von Sun in das Vorhaben einbeziehen. Sobald Sirius in den Betatest geht, soll auf Suns OpenSolaris-Website eine System-z-Community entstehen.

Ley sagte vor den Anwendern, IBM wolle den veränderten Anforderungen vieler Rechenzentren an offene Schnittstellen Rechnung tragen. Frei verfügbare Plattformen könnten den Kunden Lizenz- und Energiekosten sparen. Neue z-Systeme würden von Haus aus aber weiterhin mit den IBM-Systemen z/OS und z/VM ausgeliefert. (Siehe ausführlichen Bericht zur GSE-Jahrestagung auf Seite 6). ♦



IBM-Manager Jürgen Ley: Solaris-Portierung erfolgt ohne IBMs Mithilfe.

Google und Salesforce ärgern Microsoft

Ein Pakt der Newcomer dürfte Microsoft stärker unter Druck setzen.

Die Verantwortlichen von Google und Salesforce.com beraten derzeit, wie eine mögliche Allianz beider Unternehmen aussehen könnte. Das berichtete das „Wall Street Journal“ (WSJ) unter Berufung auf interne Kreise. Bislang wollte keines der beteiligten Unternehmen die Verhandlungen bestätigen. Insider rechnen jedoch damit, dass der Pakt schon in den nächsten Wochen unter Dach und Fach sein wird.

Wie eine Kooperation zwischen Google und Salesforce.com aussehen könnte, darüber kann derzeit allerdings nur spekuliert werden. Dem Bericht zufolge ließen sich beispielsweise Googles Web-

Dienste wie E-Mail und Instant-Messaging in die On-Demand-Plattform von Salesforce.com einklinken. Dort bietet der Software-as-a-Service-Spezialist seine eigenen Customer-Relationship-Management-Lösungen (CRM) an und offeriert Partnern eine Plattform, um deren Software im Mietmodell via Web zu vertreiben.

Die Allianz mit Salesforce.com würde gut in die aktuelle Google-Strategie passen. Erst kürzlich hatte CEO Eric Schmidt den nächsten Schritt in der Evolution des Unternehmens angekündigt, in der Anwendungen eine wichtige Rolle spielen sollen. **Fortsetzung auf Seite 4**

DIESE WOCHE



Kostentreiber im RZ

Speicherspezialist Norbert Deuschle (links) und IDC-Analyst Thomas Meyer sind sich einig: Die RZ-Kosten könnten deutlich reduziert werden.

Thema der Woche **SEITE 10**

Oracle schluckt Agile

Die neueste Übernahme soll das Angebot im Segment Product Lifecycle Management (PLM) stärken.

Nachrichten **SEITE 8**

Austausch von Finanzdaten

Die Extensible Business Reporting Language (XBRL) hilft Unternehmen, Finanzinformationen auszutauschen.

Produkte & Technologien Praxis **SEITE 22**

Security-Trends

Prioritäten setzen und Risiken richtig einschätzen - darauf kommt es in Sicherheitsfragen an. Eine Umfrage deckt Defizite auf. **IT-Strategien SEITE 30**

Zuerst kommt die Familie

Was IT-Profiten tun können, um berufliches Weiterkommen und Familie in Einklang zu bringen.

Job & Karriere **SEITE 36**





AMDs Antwort auf Celeron 12

Mit dem Strom sparenden Notebook-Prozessor „Griffin“ will AMD Intels Prozessorplattform „Centrino“ Marktanteile abnehmen.

Flash-Speicher statt Platte 14

Bei Mobilgeräten zeichnet sich die Ablösung von Festplatten durch Flash-Speicher ab. Die Vorteile sind offensichtlich.



Mehr Transparenz bei Audi 26

Mit einem Mobile-Business-Projekt hat der Autokonzern für transparente Materialflüsse und eine optimierte Ressourcenauslastung gesorgt.



NACHRICHTEN UND ANALYSEN

Microsoft kauft Aquantive 5
Mit dem Werbeerwerber hofft der Softwareriese zu Google/DoubleClick aufzuschließen.
Ehe unter Sparkassen-Dienstleistern 8
Sparkassen Informatik und Finanz-IT wollen sich zusammenschließen.

Hewlett-Packard glänzt 12
Das wiederbelebte PC-Geschäft und das stets stabile Druckersegment verhalten HP zu neuen Rekordergebnissen. Sorgen bereitet lediglich die Storage-Sparte.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

Analyse mit Qlikview 16
Version 8 der BI-Software ist schneller und für den Einsatz in Teams ausgelegt.

Folgen der Virtualisierung 17
Gartner prognostiziert einen Virtualisierungs-Boom mit Folgen für den Hardwaremarkt und warnt zugleich Anwender vor undurchdachten Einführungsstrategien.

Service-Information-Management 18
Metadaten zu einem Business-Service fallen in allen Unternehmensbereichen an – eine Herausforderung an die Management-Modelle.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

PRAXIS

Austausch von Finanzdaten 22
Die Extensible Business Reporting Language (XBRL) bietet einen technischen Standard für die Übermittlung von Finanzberichten.

Office-Tools für Entwickler 24
Mit Hilfe von Visual Studio und Sharepoint lassen sich anspruchsvolle Büroapplikationen für Office 2007 schreiben.

Kleine Helfer 25

IT-STRATEGIEN

Prioritäten im Security-Management 30
Beim Versuch, ihre Sicherheitsvorkehrungen ständig auf dem aktuellsten Stand zu halten, verzetteln sich viele Unternehmen. Das Marktforschungsunternehmen Experton Group hat 150 deutsche Firmen nach ihren IT-Security-Maßnahmen befragt und die Ergebnisse bewertet.

Vom Portal ins R/3 und zurück 32
Das mittelständische Fertigungs- und Handelsunternehmen Juwel Aquarium hat sich für eine Portal- und Webshop-Lösung auf Open-Source-Basis entschieden. Sie mit dem von SAP stammenden ERP-Backend zu integrieren, war ein hartes Stück Arbeit. Doch jetzt laufen die Prozesse systemübergreifend.

IT-SERVICES

Externer Netzbetrieb ist billiger 34
Nicht nur Anwender, sondern auch IT-Dienstleister lagern den Betrieb der Kommunikationsinfrastruktur immer häufiger an Spezialisten aus. Die zunehmende Industrialisierung der IT sowie die globale Aufstellung vieler Unternehmen verstärken den Trend.

Der IT-Servicemarkt wächst 35
Die Geschäfte mit Business Process Outsourcing (BPO) sowie Beratungsleistungen haben im vergangenen Jahr überdurchschnittlich zugelegt. Trotz einiger Einbußen bleibt IBM Global Services mit Abstand der weltweit größte IT-Dienstleister in einem stark fragmentierten Markt.

JOB & KARRIERE

Erfolgsfaktor Familie 36
Unternehmen erkennen langsam, dass Familienfreundlichkeit kein Sozialklimbim ist, sondern deutliche Wettbewerbsvorteile bietet. Gerade in der IT-Branche sind gute Leute knapp. Gelingt es sie zu binden, lässt sich viel Geld sparen.

SCHWERPUNKT: MOBILE BUSINESS

E.ON: Modernisierte Arbeitsabläufe 27
Der deutsche Energieversorger hat mit einem Mobile-Business-Projekt die Effizienz des Außendienstes deutlich erhöht und die Prozesse optimiert.

Zukunft Mobile Business 28
Eine Untersuchung hat die bedeutendsten Einflussfaktoren für die Zukunft von Mobile-Business-Strategien erforscht.

STANDARDS

Impressum	31
Stellenmarkt	38
Zahlen – Prognosen – Trends	43
Im Heft erwähnte Hersteller	43

COMPUTERWOCHE.de
COMPUTERWOCHE.DE

- Enterprise-Wikis erlauben zwanglose Teamarbeit
- Pointfix: Textmarker für Windows
- Bezahlbare IT-Weiterbildungskurse

Nominieren Sie den CIO des Jahres
Die COMPUTERWOCHE und das CIO Magazin küren zum fünften Mal den „CIO des Jahres“. Wie Sie, liebe(r) Leser(in), aktiv dabei mitwirken könne, erfahren Sie unter www.computerwoche.de/591607

Die Top 10 der IT-Unternehmen
Gemeinsam mit Dow Jones präsentiert COMPUTERWOCHE.de die populärsten IT-Unternehmen, IT-Manager und IT-Begriffe. Die Rankings basieren auf der Auswertung von rund 150 Tageszeitungen und Magazinen.
www.computerwoche.de/treffpunkt/cw-rankings

Populäre Software-Irrtümer, Folge 2

Gebrauchte Software zu nutzen, ist gefährlich.

Gefährlich günstig!
Das Einzige, was beim Kauf von gebrauchter Software unsicher ist, ist die Höhe der Einsparmöglichkeiten. Sind es 20, 30 oder sogar 50 Prozent? Deshalb Vorsicht: Der Kauf von gebrauchter Software kann süchtig machen. Süchtig nach Einsparpotentialen! info@usedSoft.com - www.usedSoft.com

usedSoft®
sicher mehr Wert

MENSCHEN

Ploss zieht in den Infineon-Vorstand ein



Reinhard Ploss wird Anfang Juni Mitglied des Vorstands von Infineon. Unter seiner Regie sollen die bisher unterschiedlichen Ressorts zugeordneten Bereiche der Frontend-Fertigung für Advanced Logic und Power Logic, der Backend-Fertigungen, der Logistik und des Qualitätsmanagements in einem neuen Ressort „Operations“ zusammengeführt werden. Ploss begann seine Karriere bei der Siemens AG in München, wo er in verschiedenen leitenden Positionen im Halbleiterbereich tätig war.

Berliner Charité baut IT-Führung um

Die Berliner Universitätsklinik Charité hat ihre IT neu aufgestellt und ein CIO-Board geschaffen. Das vierköpfige Gremium soll nach Angaben der Charité „das Interesse der Forschenden und der Krankenversorgung besser vertreten“, berichtet die CW-Schwesterpublikation „CIO“. Vorsitzender des CIO-Boards wird Thomas Tolxdorff, der Direktor des Instituts für Medizinische Informatik. Der bisherige Leiter des Geschäftsbereichs IT Ulrich Föhring wird darin die Belange des IT-Managements vertreten. Neben Tolxdorff und Föhring gehören der stellvertretende Ärztliche Direktor Lutz Frische sowie der Leiter des Unternehmens-Controllings Matthias Scheller dem CIO-Board an.

Neuer Vertriebschef bei Saperion

Michael Frihs ist seit Mai neuer Vertriebsleiter für Deutschland beim Berliner ECM-Anbieter Saperion AG. Der 47-jährige Manager kommt von Filenet, wo er neun Jahre lang tätig war. Zuletzt zeichnete der gebürtige Berliner bei der IBM-Tochter für die Vermarktung der ECM-/BPM-Produkte im Bereich der öffentlichen Verwaltungen sowie im Großkundengeschäft bei ausgewählten Logistikunternehmen verantwortlich. Davor arbeitete Frihs insgesamt zwölf Jahre bei Nixdorf Computer und Oracle Deutschland in verschiedenen Positionen.



Siemens zaubert einen CEO herbei

Der 49-jährige Manager Peter Löscher soll Siemens aus der Krise führen. Er tritt sein Amt als Vorstandsvorsitzender am 1. Juli an, sein Vorgänger Klaus Kleinfeld zieht sich damit bereits am 30. Juni zurück. Löscher ist derzeit in der Position eines President zweiter Mann beim Pharmakonzern Merck & Co. in den USA. Seine einstimmig beschlossene Ernennung durch den Siemens-Aufsichtsrat kommt in zweierlei Hinsicht überraschend: Der Manager ist kein Siemensianer, und er verfügt über keine Erfahrung in der Führung eines Großkonzerns. Der Österreicher bezeichnete die Ernennung als „außerordentliche Ehre und große Herausforderung“. Löscher begann seine berufliche Laufbahn nach dem Studium der Wirtschaftswissenschaften bei der Unternehmensberatung Kienbaum & Partner in Deutschland. Eine weitere Station war die Leitung der Pharmasparte im Aventis-Konzern. Vor fünf Jahren wechselte er zu dem englischen Life-Science-Konzern Amersham und rückte nach dessen Übernahme durch



General Electric (GE) in den Zentralvorstand von GE auf. Seit 2006 ist Löscher Vorstandsmitglied von Merck für den Geschäftsbereich Global Human Health.

Personalmitteilungen bitte an Menschen@Computerwoche.de

Kolumne

Wechsel auf die Zukunft



Christoph Witte
Chefredakteur

Zurzeit ist es wirklich spannend, die Übernahmeschlachten im Online-Werbemarkt zu beobachten. Erst schnappte sich Google den Vermarkter Doubleclick, jetzt hat Microsoft angekündigt, den Online-Werbebroker Aquantive zu kaufen. Andere Internet-Großen wie Yahoo oder WPP haben sich ebenfalls schon mit Werbevermarktern versorgt. Die Vermittler sind deshalb so interessant, weil sie Werbung in passender Umgebung auf den Webseiten von Content-Anbietern platzieren können. Zwar konnte Google schon vor dem Kauf von Doubleclick Anzeigen kontextsensitiv auf den Seiten Dritter präsentieren, aber nur in Form von Textanzeigen. Bewegte Bilder, Banner und andere Werbeformate waren bis dato nicht auslieferbar. Doubleclick und seine umschwärmten Konkurrenten können das.

Doch Microsoft und Google haben nicht nur deshalb diese Flanke ihres Geschäfts gestärkt. Im Softwaregeschäft geht der Trend langfristig weg von Lizenzverkäufen und hin zu Software as a Service. Die Softwareanbieter müssen sich mit den neuen Geschäftsmodellen beschäftigen und sich vor allem auch überlegen, wie sie an Subskriptionsmodellen verdienen wollen. Die Software wird vom Anbieter in einer gewissen Konfiguration gemietet, der Nutzer zahlt für den Betrieb und die Pflege der Software einen monatlichen Obolus. Bei Beziehungen zu einem oder wenigen Anbietern kann dieses Modell gut funktionieren. Aber je vielfältiger die Verflechtungen der Anwender mit ihren Software- und Service-

lieferanten werden, desto komplizierter werden die Abrechnungsmechanismen.

Für was muss wer an wen zahlen? Die Beantwortung dieser Frage dürfte hochkomplexe Abrechnungssysteme hervorbringen, gegen die die heutigen Roaming-Abkommen der Mobilfunkbetreiber trivial anmuten.

Was da auf Anwender und Anbieter zukommen könnte, zeichnet sich mit der bisher nur inoffiziell angekündigten Kooperation zwischen Google und Salesforce.com ab. Zwar weiß noch

niemand, wie die Unternehmen zusammenarbeiten werden, fest steht aber, dass sie ihre Stärken kombinieren werden: Salesforce als CRM- und Plattformanbieter für Software as a Service und Google in seiner Funktion als ubiquitäre Marke, Anbieter von Suchalgorithmen, - Appliances, Werbevermittler und Online-Office-Tools. Und wenn man sich jetzt noch vorstellt, dass Teile dieses kombinierten Angebots nicht in monatlichen Abozahlungen abgerechnet werden, sondern beispielsweise über die Zulassung von Werbung in den webbasierenden Applikationen, dann wäre eine weitere alternative Bezahlmethode für die Softwarenutzung im Internet geboren. Dabei können natürlich die Aquantives und Doubleclicks dieser Welt helfen.

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

Google und Salesforce ärgern Microsoft

Fortsetzung von Seite 1

Beobachter werteten Schmidts Aussagen als direkte Kampfansage an Microsoft.

Auch Salesforce-CEO Marc Benioff hatte in der Vergangenheit wiederholt Microsoft attackiert und den Konzern als Software-Dinosaurier verhöhnt. Diese Angriffe könnten zusammen mit Google eine neue Dimension erhalten. „Der Feind meines Feindes ist mein Freund“, ließ Benioff erst kürzlich seine Sympathien für Google durchblicken. Dass er sich damit unter den etablierten Softwareanbietern keine Freunde macht, ist dem Manager klar: „Sie mögen uns nicht und sie mögen Google nicht.“

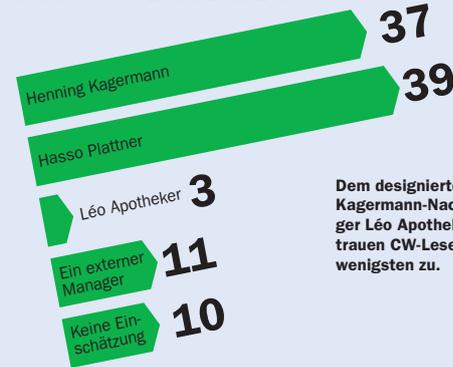
Aus Sicht von Analysten scheint eine Kooperation zwischen Google und Salesforce.com sinnvoll. „Es wäre dumm, wenn beide Firmen nicht miteinander sprechen würden“, meint beispielsweise Oliver Young von

Forrester Research. Ein Bündnis erbege jede Menge Synergien für beide Seiten, ergänzt Rebecca Wettemann, Analystin von Nucleus Research. Daher sei davon auszugehen, dass Google und Salesforce.com ihre Strategien – was Softwareservices betrifft – aufeinander abstimmen werden.

Young und Wettemann wollen sogar eine Übernahme von Salesforce.com durch Google nicht ausschließen. Allerdings müsste der Suchmaschinenanbieter für den SaaS-Spezialisten tief in seine Taschen greifen. An der Börse wird Salesforce.com derzeit mit einem Gesamtwert von rund 5,5 Milliarden Dollar gehandelt. (ba) ♦

Frage der Woche

Wer ist in der jetzigen Situation der beste Chef für SAP?



Dem designierten Kagermann-Nachfolger Léo Apotheker trauen CW-Leser am wenigsten zu.

Quelle: Computerwoche.de; Angaben in Prozent; Basis: 573

Mehr zum Thema

www.computerwoche.de

- 593148: Google und Salesforce.com nehmen Microsoft aufs Korn;
- 593053: Microsoft übernimmt aQuantive;
- 592707: Google verstärkt Softwareambitionen.

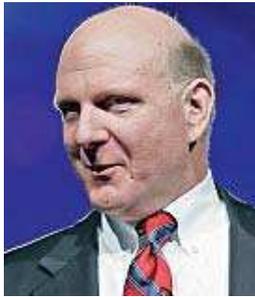
Microsoft übernimmt Online-Werber Aquantive

Sechs Milliarden Dollar lässt der Konzern springen, um bei Internet-Werbung zu Google aufzuschließen.

Um mehr vom Wachstumsmarkt mit Online-Werbung profitieren zu können, will Microsoft für rund sechs Milliarden Dollar die auf Online-Werbung spezialisierte Unternehmensgruppe Aquantive aus Seattle kaufen. Kommt der Deal zustande, erwirbt der Konzern eine in dieser Branche etablierte Firma mit zahlreichen Kunden.

Werbung auf allen Kanälen

Zu Aquantive gehören Internet-beziehungshwebeagenturen (Firmengruppe Avenue A / Razorfish) in unterschiedlichen Ländern, Dienstleister, die Werbefläche auf Web-Seiten verkaufen (Firmengruppe Drive Performance Media) sowie eine Technikfirma namens Atlas, die sich auf Werbeformen mit Rich-Media-Inhalten spezialisiert hat, dazu zählen beispielsweise Flash-Animationen. Somit deckt Aquantive die komplette Wertschöpfungskette für Online-Werbung ab. Microsoft kann damit Werbung auf den eigenen Web-



„Die Werbeindustrie bewegt sich immer schneller auf IP-basierende Netze zu, was den Bedarf an Software für Werbe-Plattformen erhöht.“ Steve Ballmer, Microsoft

Präsenzen wie etwa MSN, Xbox.com, Windows Live und Office Live schalten, zöge aber auch Nutzen aus den Geschäftsbeziehungen mit den Aquantive-Kunden.

Allerdings fällt der Kaufpreis von sechs Milliarden Dollar ziemlich hoch aus: Aquantive rechnet für dieses Jahr mit einem Gesamtumsatz von bis zu 615

Millionen Dollar, was ungefähr einem Zehntel des Microsoft-Gebots entspricht. Gemäß den Zahlen für das erste Quartal 2007 kletterte der Umsatz des Werbespezialisten gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 55 Prozent auf knapp 143 Millionen Dollar.

Bisher war es Microsoft aus eigener Kraft nicht gelungen, im Geschäft mit Online-Werbung zu Yahoo und Google aufzuschließen, obwohl der Konzern smassiv investiert hatte: Mit „Ad Center“ hatte der Konzern ein eigenes System zum Plazieren von Werbung auf Websites aufgebaut und mit „Live Search“ eine Suchmaschine entwickelt.

Konkurrenz hat vorgelegt

Für Microsoft ist es die erste große Übernahme im Internet-Geschäft und die größte Akquisition überhaupt. Vor einigen Wochen hatte Google den Online-Vermarkter und Aquantive-Konkurrenten Doubleclick geschluckt, Yahoo hatte Online-Anzeigenbörse Right Media komplett übernommen. (fn) ◆

Microsoft sortiert Sparte für Server und Tools neu ein

Microsoft verschiebt die Konzernsparte Server and Tools in den Business-Bereich.

Die Server and Tools Group von Microsoft unter Leitung von Bob Muglia wird in die Business Division verschoben. Damit werden deren Chef Jeff Raikes zum Herr über mehr als die Hälfte der Konzernernahmen und den Großteil des Microsoft-Gewinnwachstums, betont Robert Helm, Analyst bei Directions on Microsoft: „Das befördert Raikes in eine starke Ausgangsposition für die Nachfolge von Steve Ballmer, sollte der sich für einen Rückzug aus dem Tagesgeschäft entscheiden“, mutmaßt der Experte.

Stärkere Fokussierung

Helm geht ferner davon aus, dass die Übernahme der Internet-Werbefirma Aquantive für sechs Milliarden Dollar für die Reorganisation eine Rolle gespielt hat. Microsofts PR-Agentur nannte die zeitliche Nähe der Ankündigungen allerdings „zufällig“. Wie auch immer – die Server and Tools Group wurde aus dem Bereich Platform and Services herausgelöst, zu der künftig die rund 2600 Aquantive-Mitarbeiter gehören. Platform-and-Services-Chef Kevin Johnson werde damit zusätzlich zu seiner Verantwort-

ung für Windows Vista „alle Hände voll zu tun“ haben, vermutet Helm. „Dieser Schritt erlaubt es Johnson, sich stärker auf diese Aufgaben zu konzentrieren.“

Microsofts drei Hauptbereiche sind nun stärker fokussiert. Die Business Division, die bislang mit den Geschäftsanwendungen und Office zu tun hatte, wird um Muglias Bereich – also um Windows Server, SQL Server, Visual Studio und Forefront – aufgewertet. Die



Jeff Raikes – Kronprinz der Ballmer-Nachfolge?

Platform and Services Division kümmert sich um das Betriebssystem Windows (auch wenn die Server-Ausführung nun zur Business Division gehört) und Online-Dienste. Die dritte Division Entertainment and Devices ist unter anderem für die Konsole Xbox, den Audio-Player Zune und Windows Mobile zuständig. (tc) ◆

Finanz IT schlüpft bei SI unter

Der Zusammenschluss mit der Sparkassen Informatik ist für Mitte 2008 geplant. Die Verhandlungen beginnen im Herbst.

Die Gesellschafter der Finanz IT haben sich darauf verständigt, ab kommenden Herbst Fusionsverhandlungen mit der Sparkassen Informatik (SI) aufzunehmen. Das berichtet die „Financial Times Deutschland“ unter Berufung auf Eigentümerkreisen. Die Finanz IT kommentierte die Meldung nicht. Ein Unternehmenssprecher bestätigte jedoch gegenüber der COMPUTERWOCHE, dass das Gremium Mitte dieser Woche tagt. „Wir erwarten eine Richtungsentscheidung“, sagte er.

Gespräche mit EDS und CSC

Die Finanz IT sucht seit Jahresanfang einen Partner, weil sie den notwendigen Umstieg auf ein neues Kernbankensystem nicht ohne fremde Hilfe stemmen kann. Angeblich soll es Gespräche mit EDS, CSC und Accenture über eine mögliche Übernahme gegeben haben. Käme eine Fusion mit der SI zustande, wären diese Optionen vom Tisch.

Nach dem Zusammenschluss gäbe es nur noch einen IT-Dienstleister für die öffentlichen rechtlichen Finanzinstitute mit

rund 6000 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von 1,7 Milliarden Euro. Das Vorhaben wäre jedoch keine Fusion unter Gleichen: Die Sparkassen Informatik nahm 2006 mit knapp 3900 Mitarbeitern rund 945 Millionen Euro ein. Die Finanz IT erzielte im Jahr 2005 einen Umsatz von etwa 725 Millionen Euro und beschäftigte gut 2700 Mitarbeiter.

Doch nicht nur gemessen an der Umsatz- und Mitarbeiterzahl ist die SI der stärkere Partner von beiden. Mit der Übernahme der IZB Soft Anfang 2006 hat der in Frankfurt am Main ansässige IT-Dienstleister seine Stellung im Markt ausgebaut. Außerdem unterhält die SI bereits eine neue Branchenapplikation: Seit 2001 arbeitet sie an der Entwicklung eines neuen Kernbankensystems und hat dafür bislang schon mehr als eine halbe Milliarde Euro ausgegeben.

Keine Vorbedingungen

Ursprünglich wollten die Anteilseigner der Finanz IT mit einer Liste von Bedingungen in die Fusionsverhandlungen mit der SI eintreten. So habe man etwa



Hauptverwaltung der Finanz IT: Künftig eine SI-Außenstelle?

eine Standortgarantie für den Hauptsitz Hannover sowie die Umwandlung der fusionierten Unternehmen in eine Aktiengesellschaft fordern wollen. Inzwischen soll die Finanz IT davon wieder Abstand genommen haben: Ab kommenden Herbst will man ohne Vorbedingungen in die Gespräche gehen. Der Zusammenschluss sei für Mitte 2008 geplant. Dann habe die SI die Migration der übernommenen IZB Soft auf das eigene Kernbankensystem abgeschlossen. Mit der Fusion streben die Partner Einsparungen von 100 Millionen Euro pro Jahr an. (jha) ◆

Cisco und Nokia Siemens kooperieren bei OSS

Beide Firmen haben eine Kooperation im Bereich Operation Support Systems (OSS) angekündigt.

Die beiden Konzerne wollen demnach eine auf Standards basierende und herstellerunabhängige Management-Plattform für heterogene Telekommunikationsnetze entwickeln. Cisco steuert sein IP-Know-how bei, Nokia Siemens Networks bringt seine Erfahrungen im Bereich End-to-end-Telekommunikation ein. Beide Unternehmen besitzen bereits Management-Lösungen, etwa Ciscos „Active Network Abstraction“ (ANA) oder die „Open EMS Suite“ (EMS = Element Management System) von Nokia.

Offene Standards

Die nun angekündigte neue Plattform soll – über IP- und mobile Techniken hinweg – eine End-to-end-Ansicht der unterschiedlichen Netzkomponenten bieten, die automatisch entdeckt und als virtuelles Netzmodell präsentiert werden. Diese komplette Netzansicht soll unabhängig von Plattformen, Technologien oder Herstellern sein und grundlegende FCAPS-Verwaltungsfunktionen (Fault, Configuration, Performance and Security) sowie

verschiedene gemeinsam genutzte Funktionen wie Datenakquisition und Mediation von Netzelementen bieten, auf die OSS-Anwendungen auf höherer Ebene aufsetzen können.

Lob aus der Branche

„Es passiert nicht oft, dass wir eine so mächtige Innovation in einem Bereich sehen, der so dringend eines neuen Ansatzes bedarf“, kommentiert George Nazi, Vice President of Global Engineering bei BT. „Auch wenn seine Bedeutung oft heruntergespielt wird, so ist OSS für uns doch die kritische Engine, um die Nachfrage von Verbrauchern und Unternehmen nach neuen Dienstleistungen, Techniken und Geschäftsmodellen zu befriedigen.“

Auch Peter Mottishaw, Senior Analyst beim „OSS Observer“ ist angetan: „Es ist erfreulich zu sehen, dass die Ausrüster proaktiv die Herausforderungen angehen.“ Die Ankündigung von Cisco und Nokia Siemens Networks habe das Potenzial, die Kosten für Integration und Wartung deutlich zu reduzieren. (tc) ◆

Die IT muss sich anpassen

Deutsche IT-Manager müssen sich mehr bewegen – so lautete die Kernaussage der Jahrestagung der IBM-Anwendervereinigung Guide Share Europe (GSE) in Köln.

VON CW-MITARBEITER
SIMON HÜLSBÖMER

Mehr Flexibilität in den Geschäftsprozessen deutscher Unternehmen forderte IBM-Manager Detlef Golke von den rund 200 angereisten IT-Verantwortlichen. Die Zukunft liege in bedarfsorientierten SOA-Systemen und nicht in der schematischen Einführung vorgefertigter Software. „SAP ist nicht alles“, appellierte Golke an unentschlossene Anwender, in Sachen Technologieunterstützung selbst das Heft in die Hand zu nehmen. Bisher arbeiteten seinen Ausführungen zufolge nur wenige deutsche Großunternehmen mit serviceorientierten Architekturen, oftmals weil deren Nutzen für Großrechner-Strukturen zunächst nicht klar erkennbar sei.

Hier lesen Sie ...

- ◆ Auf welche Trends sich IT-Manager einstellen müssen;
- ◆ Wie sich das IT Service Management in den Unternehmen verändern wird;
- ◆ Wie die Guide Share Europe neue Mitglieder werben will.

Tim Gugel, Berater bei sd&m, empfahl indes, nichts zu überstürzen. SOA-Investitionen rechnen sich erst nach vier bis sieben Jahren. Gugel riet zu einer stufenweisen Migration anstatt einer zeitgleichen Umstellung aller Systeme. „Ein Big-Bang ist der absolut falsche Weg - da sind Sie sofort tot“, warnte er. Der sd&m-Mann sprach sich dennoch für eine baldige SOA-Einführung in allen Unternehmen aus – allerdings nur, wenn sich

ein eindeutiger geschäftlicher Nutzen daraus ergebe. Die neue Architektur müsse immer im Einklang mit den Unternehmenszielen stehen.

Im Gegensatz zu SOA ist das IT Service Management (ITSM) ein bereits klar erkennbarer Trend in deutschen Unternehmen. Geschäftsprozesse sollen bestmöglich durch die IT unterstützt werden. Die dabei eingesetzte Software werde laut Lutz Peichert, Berater bei Forrester Research, aber oft willkürlich beschafft, und bremse die Unterstützung spezieller Unternehmensanforderungen unnötig aus. Für ihn steht fest: „Damit Unternehmen sich am Markt behaupten können, müssen sie auf Business Service Management (BSM) umstellen. Commodity ist der schleichende Tod der IT-Verantwortlichen.“

Prozesse flexibler gestalten

Durch ein konsequentes Business Service Management mit Software, die dem Unternehmensbedarf angepasst sei, könnten die Erfahrungen der Anwender in die Workflows einfließen. So sei eine durchgängige Leistungsgarantie für Kernanwendungen und Dienste gewährleistet. BSM unterscheidet sich laut Forrester-Definition von herkömmlichen ITSM vor allem dadurch, dass es bedarfsorientierte Software dynamisch an die zugrundeliegende Infrastruktur anpasst. Kernprozesse und Kostenanalysen könnten damit wesentlich flexibler ausgestaltet werden, so Peichert.

Er empfahl, Lieferanten und Partner sorgfältig auszuwählen und einen Umsetzungsplan zur Implementierung des Business-Service-Managements zu erstellen. Als Startplattform sei die IT



Der GSE-Vorstand mit Wolfgang Auer, Michael Weiß und Peter Groth (v.l.n.r.) will mit neuen Initiativen wie dem Management-Circle und einer Campus-Offensive die Attraktivität der IBM-Nutzervereinigung steigern.

Infrastructure Library (ITIL) gut geeignet: „ITIL ist aber nur ein Kochbuch, die Zutaten müssen Sie schon selbst beibringen“, wies Peichert auf die Eigenverantwortlichkeit der Unternehmen hin. Fast vier Fünftel aller Unternehmen in Deutschland setzen einer

Detlef Golke, Vertriebschef bei IBM Deutschland, stellte die Technologien vor, auf die das Unternehmen in Zukunft setzt.



aktuellen Forrester-Studie zufolge IT Service Management nur reaktiv (Katastrophen-Management), falsch oder gar nicht ein. Lediglich acht Prozent beugen durch den konsequenten Gebrauch Problemen vor, die durch IT verursacht werden könnten.

Während bei deutschen Anwendern in Sachen Service Management noch vieles im Argen liegt, sind sie bei der Virtualisie-

rung weiter. Gut zehn Prozent aller Anwender arbeiten bereits verstärkt mit der Technik, was vor dem Hintergrund steigender Energie- und Wartungskosten verständlich ist: „Die Virtualisierung hilft uns dabei, die Leistung beizubehalten und gleichzeitig sparsamere Architekturen zu entwerfen“, so Golke. IBM werde noch in diesem Jahr den neuen, mit 4,2 Gigahertz getakteten „Power 6“-Modulen leistungsfähigere Prozessoren nachfolgen lassen. Dabei handle es sich um die „Power 6+“-CPUs mit fünf Gigahertz, die ebenfalls voll auf Virtualisierungstechnik setzten.

„Bei Quadcore ist Schluss“

Laut Golke wird dieser Nachfolger die Multicore-Architektur noch effizienter ausspielen. Von der reinen Taktfrequenz her sei der Chip aber das schnellste, was bis auf weiteres von IBM zu erwarten sei. „Wir müssen mit den Taktraten wieder herunter, um Energie einzusparen, und werden daher in Zukunft mehr auf Virtu-

alisierung setzen“. Die heutigen Mikrostrukturen auf den Platinen ließen kaum noch höhere Geschwindigkeiten zu. Golke prophezeite der Konkurrenz von Intel und AMD, dass mehr als vier Prozessorkerne auf einem Chip technisch nicht zu realisieren seien: „Bei Quadcore ist Schluss - deshalb entwickelt IBM in Richtung Prozessornvirtualisierung“. Mit immer winzigeren Architekturen entstünden gravierende thermische Probleme. In vielen Rechenzentren führe Gehäuseüberhitzung zu Systemausfällen, weil die überschüssige Energie nicht effizient abgeleitet oder gar weiterverwertet werde.

Nachholbedarf bei Green IT

Gerade deutsche Unternehmen hätten in Sachen Green IT auf ihren Serverfarmen einen enormen Nachholbedarf, behauptete Golke. Nach Angaben des IBM-Vertriebsleiters hänge das auch mit der konservativen Einstellung vieler Mainframe-Nutzer zusammen, die sich vielfach nur nach den Anforderungen der IT richteten, ohne ihren Blick auf die Bedürfnisse des eigenen Unternehmens zu lenken. Effizienz bei Energieverbrauch und Serverauslastung blieben dabei oft außen vor. ◆

Mehr zum Thema

www.computerwoche.de/

592602: Business-SLAs bleiben eine Herausforderung;

592541: IBM hängt Green IT ganz hoch;

590691: Virtualisierung gegen Altersschwächen;

586547: Kleine Starthilfe für IT.

Mit weniger Mainframe zum Erfolg

Mit der Gründung eines Management-Circles im Oktober plant die Guide Share Europe (GSE) ihre Bekanntheit in den Führungsetagen von Anwenderunternehmen zu steigern. „Die Tekkie-Basis kennt uns. Den Managern der meisten Unternehmen fehlt aber oft der Bezug“, stellte der deutsche Region Manager Michael Weiß auf der Jahrestagung fest. Der Verband will nun gezielt die Entscheider an einen Tisch holen. Der geplante **Management-Circle** soll sich überwiegend mit Kosteneinsparpotenzialen in der Unternehmens-IT und Software-Themen wie der Anwendungsentwicklung beschäftigen. Vielen Managern und CIOs von IBM-Anwenderfirmen seien die Vorteile einer GSE-Mitgliedschaft nicht bewusst, so Weiß. „Gerade der persönliche Erfahrungsaustausch in den Arbeitsgruppen und das gute Verhältnis mit der IBM bergen unschätzbare Vorteile“, warb auch der technische Koordinator Peter Groth. Kurios ist, dass es gerade die IBM war, die durch ausgedehnte Einkaufstouren in den vergangenen Jahren viele

GSE-Mitgliedsfirmen vom Markt genommen und so die in den vergangenen zehn Jahren um fast 50 Prozent gesunkene Mitgliederzahl mit zu verantworten hat. 53 neuen deutschen Mitgliedern in den vergangenen 16 Monaten stehen 74 Kündigungen, teils durch Firmenaufösungen und Outsourcing-Maßnahmen begründet, gegenüber. Die traditionell auf Großrechner setzenden Banken und Versicherungen stellen nach wie vor die meisten Mitglieder. Um neue Interessenten zu werben, will die GSE auch ihre Basisarbeit verbessern. Informatik-Fachbereichen an Hochschulen soll im Rahmen einer **Mainframe-Initiative** die kostenlose Mitgliedschaft angeboten werden. Das Projekt soll am 6. Juli an der Berliner Humboldt-Universität starten. „Wir sind überaltert“, gab Weiß unumwunden zu. Es müsse ein **Image-Wechsel** vollzogen werden: Die seit fast 50 Jahren überwiegend auf dem Gebiet der Mainframe-Anwender beheimatete GSE will sich für alternative Rechensysteme und auch andere Unternehmen abseits der IBM

öffnen. Besonders deutlich wird das zunächst durch eine dritte Maßnahme, die Neumitglieder anziehen soll: eine **Mittelstands-Offensive**. Quer durch Europa will die Guide Share auf kleine und mittelständische Unternehmen zugehen und dort auch Wissensaustausch „weg vom Mainframe“ betreiben, so Groth. Er mahnte vor den Mitgliedern ein geändertes Selbstverständnis der Marke Guide Share an: „Die Rolle des CIOs muss komplett neu definiert werden – Technik und IT-Verwaltung müssen auf mehrere Schultern verteilt werden, sonst sind wir nicht zukunftsfähig“. Mittlerweile kümmere sich in den meisten größeren Unternehmen eher der CFO als der CIO um die IT-Infrastruktur, weil die finanziellen Aspekte bei der Beschaffung und vor allem der Verwaltung von Hard- und Software eine mehr und mehr dominierende Rolle spielten. Die GSE werde zukünftig auch verstärkt andere IT-nahe Unternehmensbereiche wie Controlling und Finance erschließen, um den veränderten Anforderungen des Marktes gerecht zu werden.



_INFRASTRUKTUR-PROTOKOLL

_TAG 18: AAAAHH!!! Alles ist eingefroren. Unsere Prozesse. Sie sind unflexibel. Wir können nicht auf Veränderungen reagieren.

_Warum haben wir uns das nur angetan?

_TAG 19: Die Antwort: IBM WebSphere Middleware fürs Business Process Management. So können wir unsere Prozessabläufe straffen. Wir können unsere Prozessmodelle testen, bevor wir sie einführen. Wir kontrollieren ihre Leistung, sobald sie eingesetzt wurden. Und die Wiederverwendung ist einfach, da alles auf einer serviceorientierten Architektur basiert.

_Alles ist wieder aufgetaut. Aah, es ist schön, meine Zehen wieder zu spüren.



WebSphere

Prüfen Sie die SOA-Fähigkeit Ihrer Geschäftsprozesse:
IBM.COM/TAKEBACKCONTROL/PROCESS/DE