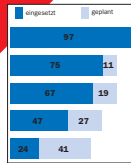


COMPUTERWOCHE

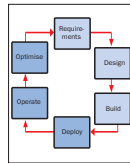
NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



MOBILE DEVICES

Wider den Wildwuchs

Was die IT tun kann, um die Kontrolle über private Programme und mobile Devices im Unternehmen nicht zu verlieren. **Seite 24**



PROBLEMPHASE

Schwieriger Rollout

Referenzmodelle wie Itil berücksichtigen den Übergang von der Entwicklung in den IT-Betrieb nicht. Deshalb macht diese Phase Probleme. **Seite 26**



DATENSCHUTZ

Kein Platz für Blockierer

Datenschützer sollten früh in die Kommunikation einbezogen werden, um Blockaden zu verhindern, meint Bertold Weghaus vom TÜV Nord. **Seite 28**

COMPUTERWOCHE TV

D. Lohmann, Eins.de sieht seine Stadtportale durch Interaktivität vorn.

- ◆ **Bildschirme abfilmen und vertonen**
Mit „Screenrecorder 5“ lassen sich aus Screenshots Filme machen.
- ◆ **Lokale Communities für Städte**
Das Web-2.0-Unternehmen Eins.de will in ganz Deutschland interaktive Stadtportale aufbauen.

Gartner: Diese Trends verändern die IT-Welt

Multicore-Architekturen, Web-Techniken und virtuelle Welten führen zu massiven Veränderungen.

Auf der jährlichen Konferenz ITxpo in Barcelona beschrieb das Marktforschungs- und Beratungshaus Gartner zehn „Disruptive Technologies“ für die Jahre 2007 bis 2012. Der Analyst Andy Kyte versteht darunter Techniken, die in unterschiedlicher Intensität mehrere Industriezweige und das Verhalten von Benutzern beeinflussen. „In einigen Fällen sind die Auswirkungen bereits sichtbar, in anderen noch eher theoretischer Art“, so der Analyst. Zur ersten Gruppe zählt er beispielsweise Multicore-Architekturen für Prozessoren, die IT-Hersteller schon seit längerem einsetzen. Das Problem: „Die meisten Anwendungen sind nur für Single Threads geschrieben und nicht für eine parallele Abarbeitung von Aufgaben ausgelegt.“ Multicore-Architekturen könnten auf vielen Gebieten einen Quantensprung hinsichtlich der Leistungsfähigkeit auslösen. Bis zum Jahr 2015 werde sich die Anzahl der Rechenkerne auf einer CPU alle 18 Monate verdoppeln, so Kyte.

Displays, 3D-Brillen oder etwa elektronische Handschuhe zur Steuerung von Anwendungen. Die Auswirkungen jeder einzelnen Ein- oder Ausgabetechnik seien begrenzt, so der Analyst. In der Kombination ergäben sich aber neue Möglichkeiten für Endgeräte und deren Formfaktoren.



Gartner-Analyst Kyte erkennt zehn „Disruptive Technologies“.

Im Zusammenhang mit Web-Plattformen spielen nach Einschätzung von Gartner auch Mashups eine wichtige Rolle. Auf einfache Weise könnten Benutzer Inhalte und Dienste aus verschiedenen Quellen auf einer Website zusammenführen, argumentieren die Experten.

Mashups

Für Unternehmen eröffne sich damit unter anderem die Chance, Kunden das eigene Angebot in attraktiverer Form zu präsentieren. Bis zum Jahr 2010 werden Web Mashups sich zum dominierenden Modell für das Erstellen von Composite Enterprise Applications entwickeln, prognostiziert Gartner. Auch die Bedeutung von Social Software wie Blogs, Wikis oder Social Bookmarks nehme in Web-zentrierten Umgebungen rapide zu. Hinzu kämen virtuelle Welten („Networked Virtual Worlds“) wie Second Life, die eine ressourcensparende Simulation von Ereignissen der realen Welt erlauben. So nutzen immer mehr Konzerne, darunter IBM und Hewlett-Packard, Second Life als Marketing-Tool.

Virtualisierung

In punkto IT-Infrastruktur sieht Kyte so genannte Tera-Architekturen als bestimmenden Trend. Er beschreibt damit sehr große skalierbare IT-Systeme, die sich weitgehend aus Commodity-Komponenten wie Intel-Servern zusammensetzen.

Fortsetzung auf Seite 4

ZAHL DER WOCHE

25 Prozent der heute in ihrem Eigentum befindlichen und genutzten Büroflächen in Deutschland wird IBM veräußern und größtenteils zurückmieten (Ehningen, Herrenberg, Hannover-Bemerode und Nürnberg). Außerdem wird das Bürogebäude in der Hannoverschen Innenstadt verkauft. Ferner lässt das Unternehmen den Mietvertrag des heutigen Hauptverwaltungsgebäudes in Stuttgart-Vaihingen im Jahr 2009 auslaufen. Bei dieser Gelegenheit will Big Blue seinen Hauptsitz von Stuttgart-Vaihingen nach Ehningen bei Stuttgart verlagern.

Gerüchteküche: Google will Feedburner

Das berichtet unter anderem der für gewöhnlich gut informierte Branchendienst „Techcrunch“ unter Berufung auf Insider. Der Kaufpreis soll demnach komplett in bar entrichtet werden, außerdem binde die Übernahme die Feedburner-Gründer für mehrere Jahre an Google. Der Kauf sei bereits verbindlich ausgemacht und solle in zwei bis drei Wochen abgeschlossen werden, heißt es weiter. Feedburner bietet teils kostenlose Web-basierende Werkzeuge für die Verbreitung und Vermarktung von RSS-Feeds an. (tc)

DIESE WOCHE



Handy-Viren

Mobiletelefone werden immer intelligenter und damit eine interessante Beute für Virenschreiber und Betrüger. **Nachrichten SEITE 8**

Zu wenig Wissen über SOA

Die IBM will fehlende SOA-Kenntnisse der Anwender mit Tools und Zertifizierungen ausgleichen. **Nachrichten SEITE 5**

Abkommen gefährdet

Die nächste Version der General Public Licence, die auch für Novells Suse-Linux gilt, könnte die Zusammenarbeit zwischen Microsoft und Novell beeinträchtigen. **Nachrichten SEITE 5**

Dell braucht mehr als Wal-Mart

Der jetzt von Dell angekündigte Einstieg in den indirekten Vertrieb wird nicht ausreichen, um Dell wieder auf die Pole-Position im weltweiten PC-Markt zu bringen. **Nachrichten SEITE 6**

ERP on Demand wächst

Um 50 Prozent soll der Markt für Business-Software zur Miete zunehmen. **Nachrichten SEITE 10**





Microsoft: Weniger zufriedene Kunden 10

Microsoft ist im neuesten American Customer Satisfaction Index (ACSI) zurückgefallen. Ursache könnte der Launch von Windows Vista und Office 2007 sein.

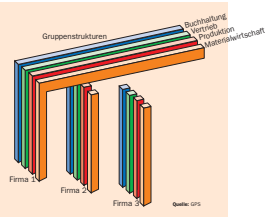
Winhec fordert mehr Treiber 12

Die auf Microsofts Hardware-Entwicklerkonferenz präsentierte Vista-Techniken Sideshow und Rally sollen Hersteller zur Treiberentwicklung animieren.



Software versus Firmenkultur 23

Wenn Unternehmen ERP-Lösungen über mehrere Standorte hinweg einführen wollen, müssen sie sich von althergebrachten Abläufen trennen.



NACHRICHTEN UND ANALYSEN

Mehr Server verkauft 5
Nach Umsätzen hat die IBM im PC-Servergeschäft im ersten Quartal dieses Jahres am Besten abgeschnitten. Nach Stückzahlen gerechnet war HP auf Platz eins.

Weniger Systemausfälle 6
Durch Prozessautomatisierung in der IT lässt sich laut BMC die Verfügbarkeit der Systeme drastisch erhöhen.

Duopol am BI-Markt 9
SAS und SAP dominieren den Markt für Business Intelligence in Deutschland.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

Power6 in den Startlöchern 14
IBMs neuer Power-Processor arbeitet zwar nur mit zwei Kernen, soll aber momentan der schnellste Chip am Markt sein. Verbaut wird er zunächst in einem neuen p570-Server, später in allen Linien der Rechnerfamilien System p und System i.

AIX 6 erinnert an Solaris 14
Einige Funktionen des neuen IBM-Unix ähneln denen des Sun-Betriebssystems.

Kontrollierter Netzzugang 15
Das Standardisierungsgremium Trusted Computing Group hat eine neue Spezifikation für Network-Access-Control-Techniken angekündigt.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

PRAXIS

SOA-Projekte steuern 16
Die Deutsche Post hat sich ein prozessgestütztes Service-Management zurechtgelegt, um ihre Service-orientierte Strategie zu realisieren.

Teamarbeit mit Office 2007 18
Das neue Microsoft-Release unterstützt Anwender bei der Zusammenarbeit im Firmennetz und im Web. Eine Server-Komponente ist dafür nicht zwingend erforderlich.

IT-STRATEGIEN

Strategien gegen den Wildwuchs 24
Was die IT tun kann, um die Kontrolle über Privatwendungen und mobile Devices im Unternehmen nicht zu verlieren und warum der Einsatz von Skype Risiken birgt.

Immer auf der Spur 25
Wohnmobillhersteller Hymer versieht seine Produkte mit Wi-Fi-Chips und hat so jederzeit den Überblick, wo die Fahrzeuge jeweils auf dem Firmengelände sind.

IT-SERVICES

Zoff zwischen Entwicklung und Betrieb 26
Referenzmodelle wie Itil für den IT-Servicebetrieb oder CMMI in der Softwareentwicklung erschweren die schnelle Einführung neuer Applikationen. Die Standardprozesse sollten daher um Abläufe erweitert werden, die die Inbetriebnahme neuer oder geänderter Anwendungen beschreiben.

Finanz IT fusioniert mit der SI 27
Die IT-Dienstleister der Sparkassen starten die Verhandlungen. Ziel ist es, Mitte kommenden Jahres als Gemeinschaftsunternehmen in den Markt zu starten. Das Einsparvolumen taxieren die Anbieter auf 200 Millionen Euro pro Jahr.

JOB & KARRIERE

Datenschützer dürfen nicht blockieren 28
IT-Chefs treiben IT-Projekte voran, Datenschützer und Sicherheitsexperten melden ihre Bedenken an. Wichtig ist, das alte Schema Gestalter contra Verhinderer aufzubrechen und zu einem konstruktivem Miteinander zu kommen.

BI beflügelt die Karriere 30
Mit dem richtigen IT-Know-how ist der Berufseinstieg ein Kinderspiel, zeigen sich die beiden Wissenschaftler Hans-Günter Lindner und Andreas Hilbert in einem CW-Gespräch überzeugt.

SCHWERPUNKT: ERP-EINFÜHRUNG

ERP-Hürden umschiffen 20
Wie die Praxis zeigt, stürzen etliche Einführungsprojekte über die gleichen Stolpersteine. Viele Fehler lassen sich vermeiden.

Einführungsmethoden 22
Die vom ERP-Anbieter entwickelten Einführungskonzepte fallen bei der Softwareauswahl oft unter den Tisch. Ein Fehler, denn sie beeinflussen den Projekterfolg.

STANDARDS

Impressum	21
Stellenmarkt	31
Zahlen – Prognosen – Trends	34
Im Heft erwähnte Hersteller	34

COMPUTERWOCHE.de

HOT TOPICS

- Verschlüsselung mit Truecrypt 4.3
- Softlab beginnt mit Strategieberatung
- Office 2007 öffnet ein neues Kapitel

Executive Briefings

IT-Manager: erhalten mit den Executive Briefings aktuelle Themen wie Datenschutz, IT-Security, IT-Kosten und Web 2.0 kompakt aufbereitet. Die Briefings sind kostenlos zum Download im PDF-Format verfügbar.
www.computerwoche.de/executive-briefings/

Strategische Ausrichtung von Führungsteams

Je vielschichtiger der kollektive Erfahrungshorizont eines Führungsteams ist, umso größer ist seine Leistungsfähigkeit. Allerdings geht ein Großteil der kreativen Energie häufig durch Reibung verloren. Über Ursachen und Abhilfen schreibt Christian Tidona, Geschäftsführer von Tidona Consulting im Blog „Venturepost.de“.
www.venturepost.de/



Was ist, wenn immer neue Hotspots auftreten?
No und?

Was ist, wenn Ihre Energiekosten explodieren?
No und?

Was ist, wenn Sie auf die neueste Blade-Server-Technologie umsteigen müssen?
No und?

Was ist, wenn Ihr Unternehmen unerwartet stark wächst?
No und?

Wir nehmen Ihnen die Zweifel und geben Ihnen Sicherheit.

APC setzt neue Maßstäbe für den effizienten Betrieb von Datacentern

Modulare Technologie

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 "Überdimensionierte Datacenter- und Netzwerkraum-Infrastrukturen: Kostenvermeidung" zu erhalten, melden Sie sich online unter <http://promo.apc.com> an, und geben Sie den Schlüsselcode 61246t 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. APC Deutschland GmbH, Eisenheimerstraße 47a, D-80897 München. Kein Kauf notwendig. Die tatsächlich vergebenen Produkte können von den gezeigten Produkten abweichen.

MENSCHEN

Führungswechsel bei CSC



Der IT-Dienstleister CSC hat den Nachfolger des seit zwölf Jahren amtierenden Vorstandschefs Van Honeycutt (Foto) vorgestellt: Michael Laphen arbeitet ab sofort als CEO und übernimmt am 1. August auch die Position des Chairman of the Board. Zusätzlich dazu fungiert Laphen weiterhin als Präsident von CSC. Derzeit ist der 56-jährige Manager als Chief Operating Officer (COO) für das Tagesgeschäft zuständig. Laphen arbeitet seit 30 Jahren für den IT-Dienstleister.

SAP verliert Agassi-Vertraute

Aliza Peleg, Managing Director der US-Labs von SAP, verlässt Ende Juni das Unternehmen mit unbekanntem Ziel. Peleg schließt sich damit Shai Agassi an, für den sie in der Vergangenheit bereits als General Manager der israelischen Firma TopTier Software gearbeitet hatte und mit dem sie im Jahr 2001 nach der Übernahme von TopTier zu SAP gewechselt war. Zuletzt wurde darüber spekuliert, dass der Walldorfer Konzern zu US-zentrisch geworden sei und einen größeren Teil seiner Entwicklung nach Deutschland zurückholen wolle. SAP wies dies bei der Ankündigung von Pelegs Ausscheiden zurück. Bis zur Klärung ihrer Nachfolge übernimmt Entwicklungschef Doug Merritt die Leitung der SAP Labs US.

Internet-Banker geht zur DAB



Die Münchner Direktbank DAB Bank erweitert Anfang Juli ihren bis dato aus zwei Mitgliedern bestehenden Vorstand um den 43-jährigen Markus Walch, der die Bereiche IT und Operations übernimmt. Der promovierte Manager kommt von Pioneer Investments, wo er seit 2003 als Geschäftsführer unter anderem auch für die IT zuständig war. Zuvor hatte er sechs Jahre für die Deutsche Bank gearbeitet und dort als Managing Director die Bereiche Internet-Banking und Brokerage der Deutsche-Bank-Gruppe verantwortet.

TUI baut die IT-Führung um

Heinz Kreuzer ist nicht mehr CIO des Reisekonzerns TUI. Zu seinem Nachfolger wurde Jim Mann ernannt, ehemals CIO bei TUI für Nordeuropa. Der 52-jährige Kreuzer bleibt Geschäftsführer der IT-Tochter TUI InfoTec, die im vergangenen September mehrheitlich von indischen IT-Dienstleister Sonata übernommen worden war. Mit dem Schritt trennt der Konzern die Supply- von der Demand-Seite. Kreuzer war im Januar 2001 zum Leiter IT-Strategie (CIO) für die touristischen Aktivitäten des ehemaligen Preussag-Konzerns berufen worden.



Microsoft: Neuer Sicherheitschef



Tom Köhler übernimmt zum 1. Juni die Leitung der Abteilung Sicherheitsstrategie und Kommunikation bei Microsoft Deutschland. Der 39-jährige Manager ist seit mehr als zwölf Jahren in der Informations- und Kommunikationsindustrie tätig und verfügt nach Angaben des Softwarekonzerns über umfangreiche Erfahrung in den Bereichen Public-Key-Infrastrukturen (PKI), Authentisierung, Managed-Security-Services sowie Information-Risk-Management. Zuvor war Köhler unter anderem für die IT-Anbieter VeriSign, Safenet und Citrix Systems tätig.

Personalmittelungen bitte an Menschen@Computerwoche.de

Kolumne

Dell muss einen weiten Weg gehen



Christoph Witte
Chefredakteur

Der texanische Computerhersteller Dell hat in der vergangenen Woche begonnen, seine PCs auch indirekt zu vertreiben. (Siehe Seite 6). Zunächst soll die Abkehr vom ausschließlichen Direktversand nur in den USA und bisher nur über die weltweit größte Einzelhandelskette Wal-Mart praktiziert werden. Doch dabei wird es nicht bleiben. Ein Sprecher des Unternehmens erklärte, dass weitere Vertriebspartner und andere Länder hinzukommen werden. Das dahinter stehende Kalkül liegt auf der Hand: Dell will Boden gut machen und wieder weltgrößter PC-Hersteller werden. Diese Position hatten die Texaner im vergangenen Jahr an HP verloren. Dell musste die Pole-Position hauptsächlich aus eigenem Verschulden räumen. Während HP sehr stark auf Notebooks setzte, eine Preisschlacht nach der anderen anzettelte und sämtliche Vertriebswege für die Business- als auch die Consumer-Zielgruppe nutzte, konzentrierte sich Dell weiter auf die Businesskunden und den direkten Vertriebsweg. Außerdem schoben die Texaner nicht genügend neue Notebook-Modelle nach, reüssierten nicht auf den stark wachsenden Märkten in Asien und hatten mit Qualitäts- und Serviceproblemen zu kämpfen. Die gigantische Rückrufaktion im vergangenen Winter, als fehlerhafte (von Sony bezogene) Akkus für eine Überhitzung von Dell-Rechnern sorgten, ist das prominenteste Beispiel für die Qualitätsprobleme. Bisher hat auch die Rückkehr von Michael Dell an die Unternehmensspitze nicht den erhofften Schub gebracht. Im ersten Quartal dieses Jahres musste der PC-Hersteller rückläufige Verkaufszahlen melden, während die Konkurrenten HP (um 28) und Acer (sogar um 46 Prozent) zulegten. Offenbar ist der Unterneh-

menschef noch mit Aufräumen beschäftigt. In einem Interview musst er kürzlich einräumen, dass bei Dell zurzeit alles auf dem Prüfstand stehe. Offenbar auch das über Jahrzehnte erfolgreiche direkte Vertriebsmodell.

Doch der Einstieg in den indirekten Vertrieb hat seine Tücken. Dell hat außer Wal-Mart noch keine Partner. Die Margen sind geringer als im Direktvertrieb und die Finanzierung ist komplizierter. Das von Dell perfektionierte Build-to-order-Prinzip und die Zahlungsziele, die es mit seinen Zulieferern ausgehandelt hat, erlauben dem Unternehmen extrem kurze Zyklen zwischen Ausgaben für Rechnerteile und Einnahmen aus dem PC-Verkauf. Teilweise waren die Rechner schneller verkauft, als Dell die Rechnungen an seine Lieferanten begleichen musste. Im indirekten Geschäft lässt sich das nicht realisieren. Die Zyklen zwischen Produktion und Verkauf sind länger. Außerdem muss das Unternehmen künftig seine Partner beim Marketing unterstützen – genauso wie die anderen Anbieter das schon seit Jahren machen. Darüber hinaus dürften die Wiederverkäufer dem bisherigen Direktversender mit einem gerüttelten Maß an Misstrauen begegnen. Schließlich gehörte Dell bisher zu ihren schärfsten Konkurrenten.

Deshalb muss Dell sehr viel mehr tun, als einen weiteren Vertriebskanal zu öffnen. Es geht um Qualität, um neue Produktoffensiven und um Service. Alles Dinge, die sich Dell erneut erarbeiten muss.

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

Gartner: Diese Trends verändern die IT-Welt

Fortsetzung von Seite 1

Mit Hilfe von Virtualisierungstechniken ließen sich solche Megasysteme effizient nutzen. Wegen der redundanten Auslegung von Komponenten und Rechenknoten sei eine hohe Ausfallsicherheit und Fehlertoleranz gegeben. Ein Beispiel lieferten die mit vielen tausend Servern bestückten Rechenzentren von Google. Geht es um klassische Server- und RZ-Systeme, zeige die Trendkurve dagegen klar in Richtung Green IT. Unternehmen sollten sich auf mögliche gesetzliche Regelungen einstellen.

Videobearbeitung

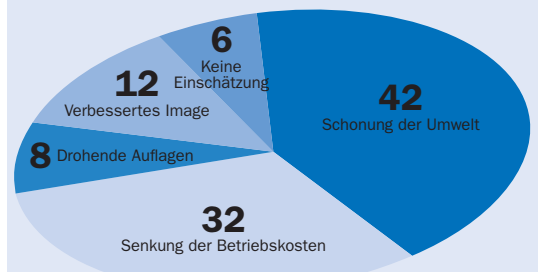
Mehr Macht und Einfluss erhielten Benutzer künftig auch durch leistungsstarke Videobearbeitungssysteme, erläuterte der Gartner-Mann. Was einst nur Profis mit einer teuren Ausstattung vorbehalten war, könne jeder Heimanwender heute mit geringem Aufwand vom PC aus erledigen. Damit entstehe einerseits ein riesiger Consumer-Markt. Andererseits ergäben sich für die Medienindustrie gravierende Auswirkungen, wie sie schon heute in der Musikbranche zu beobachten seien. Last, but not least propagierte Kytte wie

viele seiner Kollegen die Bedeutung der Semantik, genauer gesagt die des Semantic Web: „Heute besteht das World Wide Web aus einer Sammlung von Dokumenten-Links.“ Für Benutzer auf der Suche nach bestimmten In-

formationen sei diese Struktur frustrierend. „Im Semantic Web sind nicht mehr Dokumente, sondern Daten verlinkt.“ Die große Herausforderung bestehe darin, Daten mit Hilfe einer Taxonomie zu verknüpfen. (wh) ♦

Frage der Woche

Was ist für Sie der entscheidende Grund für „Green IT“?



Der Umweltschutz ist das wichtigste Argument für eine „grüne IT“, erst danach folgen Kostengründe.

Gesamtstimmen: 130, Angaben in Prozent, Quelle: www.computerwoche.de

Der Markt für PC-Server zieht wieder an

Gartner hat Zahlen zum weltweiten Server-Markt im ersten Quartal 2007 veröffentlicht. IBM führt nach Umsatz, HP nach Stückzahlen.

Umsätze im weltweiten Server-Markt, Q1/2007

Hersteller	Umsatz Q1/07 (Milliarden Dollar)	Marktanteil Q1/07*	Umsatz Q1/06 (Milliarden Dollar)	Marktanteil Q1/06*	Wachstum im Jahresvergleich*
IBM	3,832	29,8	3,535	28,7	8,4
Hewlett-Packard	3,636	28,2	3,449	28,0	5,4
Dell	1,441	11,2	1,306	10,6	10,3
Sun Microsystems	1,328	10,3	1,299	10,5	2,2
Fujitsu (Siemens)	0,698	5,4	0,756	6,1	-7,7
Andere	1,940	15,1	1,975	16,0	-1,8
Gesamt	12,875	100,0	12,320	100,0	4,5

*Angaben in Prozent; Quelle: Gartner

Die Hersteller profitierten vor allem von wieder steigender Nachfrage nach x86-Servern. Im vierten Quartal letzten Jahres hatte dieser Bereich laut Gartner geschwächt, weil viele Kunden lieber in Virtualisierungssoftware investieren oder mit Anschaffungen auf neue Quad-Core-Prozessoren warteten. Das hat nun offenbar vorerst ein Ende. Insgesamt wuchs der Server-Markt im ersten Quartal den Auguren zufolge um 4,5 Prozent gegenüber der vergleichbaren Vorjahreszeit auf ein Volumen von 12,9 Milliarden Dollar.

Das Stückzahlenwachstum lag mit sechs Prozent auf 2,1 Millionen Einheiten über dem der Erlöse. Das führt Gartner-Analyst Jeffrey Hewitt unter anderem darauf zurück, dass harter Wett-

bewerb bei RISC- und Itanium-basierenden Servern die Systempreise drückte.

Die Anzahl der von Januar bis März verkauften RISC- und Itanium-Server ging gegenüber dem Vorjahresquartal um 15,5 Prozent zurück und schmälerte die Erlöse in diesem Segment um 1,5 Prozent. Gesünder zeigte sich der x86-Bereich mit 7,3 Prozent Wachstum bei den Stückzahlen und 6,5 Prozent mehr Umsatz.

IBM hält HP in Schach

IBM gelang es unter den veränderten Bedingungen am besten, seine Pfründe zu sichern. Der Armonker Konzern fuhr 29,8 Prozent der gesamten Server-Einnahmen ein, Platz zwei belegt Hewlett-Packard mit 28,2 Prozent der Erlöse. Mit weniger als der Hälfte dieser Werte landen Dell,

Sun Microsystems und Fujitsu (Siemens Computers) abgeschlagen auf den Plätzen.

Besonders enttäuschend verlief das Quartal für Sun Microsystems, das in den zwei vorhergehenden Vierteljahren seine Umsätze zweistellig hatte steigern können. Im Q1 konnte Sun hingegen nur um 2,2 Prozent zulegen.

Ein gänzlich anderes Bild bietet das Ranking nach verkauften Stückzahlen. IBM liegt hier mit nur 14 Prozent deutlich hinter dem Zweitplatzierten Dell (21,1 Prozent). Unangefochtener Marktführer ist hier HP, das erstmals seit dem Jahr 2002 wieder auf 30 Prozent Marktanteil kam und dabei von Dells Durchhänger und starkem Absatz bei Ein- und Zwei-Sockel-Servern mit x86-Prozessoren profitierte. (tc) ◆

IBM-Kunden beklagen fehlendes SOA-Know-how

Der Mangel an qualifiziertem Personal ist für IBM-Kunden das entscheidende Hindernis beim Aufbau einer Service-orientierten Architektur (SOA).

Das berichtete der IT-Konzern auf seiner Kundenveranstaltung Impact 2007 in Orlando. Einer aktuellen Studie zufolge fehlen vor allem Mitarbeiter, die sowohl IT-spezifisches Wissen in Sachen SOA mitbringen als auch mit dem betriebswirtschaftlichen Abläufen vertraut sind. Anlässlich der Fachkonferenz, die sich vor allem um die Themen SOA und Websphere drehte, kündigte IBM eine Reihe von Tools und Zertifizierungsprogrammen an, die das Problem entschärfen könnten.

Unter dem Namen ClassM8 (gesprochen „Classmate“) offeriert IBM beispielsweise einen interaktiven SOA-Simulator. Er

soll Unternehmen dabei helfen, das Wissen von IT-Teams und Fachabteilungen einander anzugleichen. In Form eines Planspiels könnten Benutzer die Auswirkungen einer SOA auf verschiedene Unternehmensteile simulieren, erläuterte IBM. Damit ließen sich etwa Geschäftsprozesse veranschaulichen, Engpässe erkennen und Was-wäre-wenn-Szenarien durchspielen. Erst kürzlich hatte die Darmstädter Software AG gemeinsam mit Forrester Research ein ähnlich ausgerichtetes Werkzeug vorgestellt.

Fehlendes Wissen über grundlegende Aspekte der Service-orientierten Architektur haben einschlägige Studien auch unter

deutschen Unternehmen als große Hürde ausgemacht. IBM versucht dem Problem mit einem breiten Maßnahmenbündel beizukommen. Dazu gehört auch eine „Metaversity“ in Second Life, die mit Tools für die SOA-Schulung ausgestattet ist. Mit Impact TV startet der IT-Konzern zudem ein Online-Portal mit Webcasts, Podcasts, Demos, Whitepapers und weiteren Ressourcen für IT-Profis und Spezialisten aus Fachabteilungen. Seine SOA-spezifischen Zertifizierungs- und Schulungsprogramme hat IBM weiter ausgebaut. Inzwischen stehen mehr als 218 auf SOA ausgerichtete Kurse für sämtliche Organisationsebenen zur Verfügung. (uh) ◆

Kommt ein Online-MS-Office?

Die von Novell publizierten Abkommen mit Microsoft erwähnen explizit ein gehostetes Office.

Novell veröffentlichte drei der viel diskutierten Partnerschaftsabkommen mit Microsoft, darunter die umstrittene Übereinkunft in Bezug auf mögliche patentrechtliche Klagen gegen Linux, von denen SuSE-Anwender verschont bleiben sollen.

Dieses Übereinkommen nimmt eine Reihe von Anwendungen aus, darunter gehostete Office-Anwendungen und solche, die auf einem Server laufen. Da keiner der Vertragspartner derzeit solche Programme anbietet, interpretieren Marktbeobachter diesen Passus als Absichtserklärung Microsofts, in den Markt für Web-Office einzusteigen.

Ein solcher Schritt wird allgemein schon länger erwartet, nachdem Google mit „Text & Tabellen“ eine leichtgewichtige Textverarbeitung und Tabellenkalkulation im Browser anbietet. Sie ergänzen das bereits etablierte Google Mail zu einem Anwendungspaket, das die Office-Basis-

funktionen ohne lokale Software-Installation bereitstellt. Die derzeit noch fehlenden Funktionen für Präsentationsgrafiken möchte Google demnächst nachreichen („Google-Presentation“). Offiziell positioniert das Unternehmen seine Online-Suite nicht gegen Microsoft, sondern aufgrund des geringeren Funktionsumfangs als Ergänzung zu den Markt dominierenden Programmen aus Redmond.

Mit dem Hosting von Exchange und Sharepoint Server, das vornehmlich Partner übernehmen, bietet Microsoft die Funktionen von zwei zentralen Server-Anwendungen aus der Office-Familie bereits als Service an. Die damit mögliche Kombination aus Desktop-Software und Web-Diensten entspricht den Ankündigungen von Bill Gates und Ray Ozzie hinsichtlich der Software-as-a-Service-Pläne des Unternehmens („Software and a Service“). (ws) ◆

Neue GPL bedroht Microsoft-Novell-Allianz

Veröffentlichte Kooperationsverträge zeigen Risiken für die Partnerschaft auf.

Der Suse-Linux-Distributor Novell hat im Rahmen eines Berichts an die US-amerikanische Börsenaufsichtsbehörde SEC die drei Verträge publik gemacht, die das Unternehmen im November letzten Jahres mit Microsoft abgeschlossen hat. Der „10-K“-Report hatte sich aufgrund einer Novell-internen Untersuchung von Aktienoptionen verzögert. In einer Zusammenfassung stellt Novell fest, dass die anstehende dritte Version der verbreiteten GNU General Public License (GPLv3) die vereinbarte Kooperation mit Microsoft unmöglich machen könnte.

Der jüngste Entwurf zur künftigen GPLv3 macht Abkommen wie das zwischen Novell und Microsoft explizit unmöglich. Angesichts von Risiken für das Patentportfolio des Redmonder Unternehmens „könnte Microsoft den Vertrieb von Suse-Linux-Coupons einstellen“, so Novell in der 10-K-Erläuterung der Geschäftsrisiken. „Wir könnten genötigt sein, unser Verhältnis zu Microsoft zu weniger günstigen Bedingungen als nach dem jetzigen Vertrag zu modifizieren, oder unsere Möglichkeit, GPLv3-Code in unsere Produkte zu implementieren, könnte eingeschränkt werden. Beides könnte unser Geschäft und unsere Umsätze beeinflussen.“ Im Konfliktfall könnten Gegenmaßnahmen fehlschlagen und die Auswir-

kungen „materiell negativ“ sein. Dem SEC-Bericht angehängt sind drei Verträge mit Microsoft: je ein Abkommen über technische und geschäftliche Kooperation sowie das bisher von Spekulationen umhüllte 26-seitige „Patent Collaboration Agreement“. Wie schon bekannt enthält es eine Befreiung von Suse-Linux-Anwendern und -Distributoren von hypothetischen Patentrechtsklagen Microsofts. Dieser Teilvertrag nimmt aber explizit Open-Source-Anwendungen wie „Wine“, „Open-Xchange“, „StarOffice“ und „OpenOffice“ aus. Ferner sind in allgemeiner Weise quell-offene Office- und Business-Applikationen, Mail-Server und Kommunikationsprogramme sowie Spiele von einem Freispruch ausgeschlossen.

Allerdings hält das Patentabkommen mit Microsoft in Absatz 3.4 fest: „Nichts in diesem Vertrag soll als ein Zugeständnis einer Seite verstanden werden, dass Patente der Gegenseite verletzt werden oder durchsetzbar seien.“ Novell hat immer Wert auf die Feststellung gelegt, gegenüber Microsoft nicht zugestanden zu haben, Open-Source-Produkte könnten Redmonder Patente verletzen. Microsoft wiederum hat genau das seit Vertragsabschluss immer wieder behauptet, zuletzt erklärt, das sei in genau 235 Fällen so, ohne jedoch bisher Details zu nennen. (ls) ◆

Dell verkauft PCs über Wal-Mart

Der bislang reine Direktanbieter Dell geht neue Vertriebswege und wird in einem ersten Schritt in Nordamerika zwei PCs über Wal-Mart verkaufen.

Dell hatte zuletzt mit veränderten Kaufgewohnheiten zu kämpfen. Der PC-Markt wächst vornehmlich bei Consumer-Notebooks, wohingegen Dell traditionell auf Firmen-Desktops spezialisiert war. Der gestiegene Wettbewerbsdruck - vor allem durch das wiedererstarke HP - machte Dell ebenfalls zu schaffen. Im Herbst letzten Jahres musste es die Marktführung im weltweiten PC-Markt an HP abtreten.

Der an die Firmenspitze zurückgekehrte Gründer Michael Dell versucht nun, das Unternehmen wieder auf Kurs zu bringen. Dazu weicht er unter anderem die bisher reine direkte Vertriebsstrategie auf. Dell wird in einem ersten Schritt ab dem 10. Juni zunächst zwei günstige Desktops für unter 700 Dollar in mehr als 3500 Wal-Mart- und Sam's-Club-Geschäften in den USA, Kanada und Puerto Rico anbieten. Weitere Handelspartnerschaften sollen folgen.

„Unsere Kunden wünschen sich neue Wege, um unsere Produkte zu kaufen, und dem werden wir auf globaler Ebene nachkommen“, erklärte Dell-Sprecher Bob Pearson in einer Stellungnahme.

Somit bleibt vorerst unklar, ob Dell versuchen wird, zu HPs Präsenz im Handel aufzuschließen. Todd Bradley, bei Hewlett-Packard als Executive Vice President für das PC-Geschäft zuständig, hält jedenfalls im Wettbewerb mit seiner Firma mehr als eine



Dell-Zentrale in Round Rock.

Partnerschaft mit Wal-Mart für nötig. „Am Ende des Tages braucht man dazu doch eine Menge mehr als bloß einen Versuch in einem Retail-Channel“, lästert der frühere Palm-Chef. Schon seit 2002 richtet Dell in

Shopping-Malls Kioske ein, die seine PCs verkaufen. Im letzten Jahr eröffnete das Unternehmen in Dallas sogar schon den ersten Store unter eigener Flagge. In der Vergangenheit experimentierte Dell auch schon mit „Store-in-Store“-Konzepten unter anderem bei Sears Holdings. Allerdings nutzte es dabei stets noch das direkte Vertriebsmodell, sprich: Kunden mussten auch hier ihren Rechner per Telefon oder Internet ordern und bekamen ihn anschließend geliefert.

Weitere Kandidaten für den Verkauf von Dell-PCs in den USA wären die einschlägigen Handelsketten Best Buy, Circuit City und CompUSA. Alle drei hielten sich auf Anfrage bedeckt. Mit CompUSA soll Dell laut Insider im Jahr 2004 bereits über eine mögliche Distribution verhandelt haben. Diese Gespräche wurden aber erfolglos abgebrochen, weil

man sich über die Margen für CompUSA nicht einig wurde.

Generell stellt ein Ausbau des indirekten Kanals eine enorme Herausforderung für Dell dar. Der Konzern ist dadurch gezwungen, seine Lagerzeiten gegenüber dem direkten Vertrieb zu verlängern. Aus Sicht von Tony Saccogni, Analyst bei Sanford Bernstein, kann Dell indirekt weniger Cash generieren und zurück ins Geschäft investieren. Außerdem ist bekannt, dass Wal-Mart seine

Lieferanten knapp hält, so dass auch die Margen beim Verkauf über den Handelsriesen möglicherweise ungewohnt niedrig ausfallen.

Dennoch sieht es danach aus, als würde Michael Dell zumindest versuchen, sich ungeachtet dieser Probleme neue Vertriebswege zu erschließen. „Das direkte Modell war eine Revolution, aber es ist keine Religion“, hatte er letzten Monat in einer E-Mail an die Belegschaft geschrieben. (tc) ◆

BMC verspricht deutlich weniger Systemausfälle

Selbstintegrierende Tools zur RZ-Automatisierung sollen IT-Kosten drastisch reduzieren.

An Deutlichkeit ließ es Bob Beauchamp, BMC-President und -CEO, in seiner Rede zur Eröffnung der Software Userworld 2007 in Prag vor 480 anwesenden Kunden nicht mangeln: „Die IT ist die am geringsten automatisierte Abteilung in Unternehmen. Tagaus, tagein arbeiten IT-Profis mit manuellen Prozessen.“ Diese archaischen Zustände müssten sich umgehend ändern. „Prozessautomatisierung ist ein Muss.“

Das Heilmittel der Wahl heißt natürlich Business Service Management (BSM), mit dem BMC 2003 einen neuen Trend in der einstufigen Systemadministration eingeleitet hat. Jim Grant, Senior Vice President Enterprise Service Management des Anbieters, erkannte allerdings an, dass die seit vier Jahren propagierte Botschaft keineswegs nur auf begeisterte Zuhörer trifft. Nach einer von BMC beauftragten Forrester-Umfrage trifft Service Management in 50 Prozent der Anwenderunternehmen auf Widerstand des IT-Personals, ebenso häufig fehlt es der IT an Wissen über die Prozesse in ihren Firmen. In jeweils zehn Prozent der Fälle scheitert die Neuerung an mangelnder Bereitschaft zu Neuerungen („Vision“) oder am Fehlen von Erfahrungen und Tools.

Höhere Qualität

Doch in den Unternehmen, die Service Management angehen, macht es sich alsbald bezahlt, hat Forrester Research festgestellt. An erster Stelle nennen 50 Prozent dieser Anwender die erreichte Qualität der IT-Services als Vorteil. Ein Drittel berichtet von kontinuierlichen Verbesserungen der Prozesse. Überraschenderweise nennen 30 Prozent der IT-Verantwortlichen

„Respekt anderer Manager“ als Ergebnis von Service Management. Und erst danach kommen in der Liste der Vorteile mit jeweils 20 Prozent Nennungen die Faktoren Kostenreduktion und vorhersehbare Ergebnisse von IT-Maßnahmen.

Die Kostenvorteile von Business Service Management stellt BMC als Anbieter natürlich deutlicher in den Vordergrund. Manager Grant erklärt, das zentrale BSM-Element, die Configuration Management Database (CMDB), mache sich „in sechs bis acht Monaten“ bezahlt.

Tools verbinden sich automatisch

Die BMC-Maxime der Automatisierung durch Integration schlägt sich in neuen Produkten nieder, die der Anbieter in Prag vorstellte. „Transaction Management Root Cause Analysis“ ist ein Werkzeug, das hilft, die unter einer Kaskade von Fehlermeldungen schwer zu identifizierende Ursache für das Scheitern einer Transaktion zu erkennen und zu beheben. Wie der ebenfalls neue „Performance Assurance/Performance Exception Detector“ adressiert es also ein klassisches Systemproblem, aber die neuen BMC-Tools verbinden sich bei der Installation automatisch miteinander und integrieren sich in eine CMDB. Die „Atrium“-CMDB wiederum unterstützt nun automatisch den „Performance Manager“ und „Performance Assurance“ von BMC. Die Neuerungen fließen ein in modernisierte Releases der Lösungen Performance Manager und Assurance sowie „Transaction Management Application Response Time“, „Event Manager“, „Service Level Management“ und „Service Impact Manager“. (ls) ◆

Anzeige

Die INTERNETPLATTFORM FÜR IT-PROFIS!

tecCHANNEL

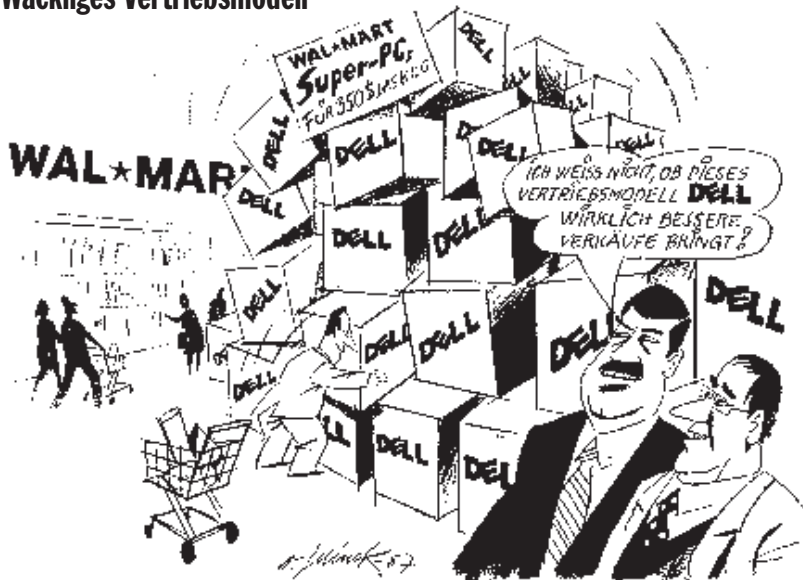
JETZT NEU

- +++ Video: Blade-Server verändern die IT-Landschaft Webcode 471118
- +++ IBM POWER6 mit 4,7 GHz: Die schnellste Server-CPU der Welt Webcode 471235
- +++ BackTrack 2.0 – Die Rundum-Sicherheits-Linux-Distribution Webcode 467006

MEHR UNTER

www.tecChannel.de

Wackliges Vertriebsmodell



Alle Fakten unter: www.microsoft.com/germany/diefakten

Microsoft®

ZUVERLÄSSIGKEITSNACHRICHTEN

AUSGABE 4

 Windows Server™ 2003

VDS SCHADENVERHÜTUNG GMBH IST SICH SICHER – WINDOWS SERVER ERSTE WAHL VOR LINUX.

Spezialist für Brandschutz und Einbruchdiebstahlschutz setzt auch bei seiner IT-Infrastruktur auf hohe Zuverlässigkeit und vertraut Windows Server 2003.

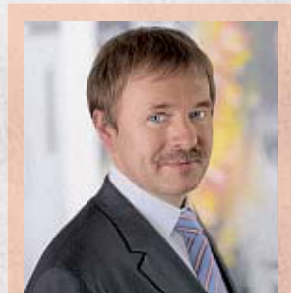
KÖLN, März 2007. Zuverlässigkeit war für die VdS Schadenverhütung GmbH das wichtigste Kriterium bei der Wahl seiner neuen Infrastruktur. Denn die unabhängige Prüf- und Zertifizierungsstelle für Brandschutz und Einbruchdiebstahlschutz arbeitet mit hochsensiblen Daten, die jederzeit verfügbar sein müssen und höchsten Sicherheitskriterien unterliegen. Das bestehende heterogene Netzwerk, das zum Teil auf Open-Source-Software basierte, wurde diesen Anforderungen nicht mehr gerecht.

Hohe Ansprüche.

Mit der neuen Lösung, die IT-Leiter Robert Reininghaus und sein Team suchten, sollten Ausfallzeiten auf ein Minimum reduziert werden und der reibungslose Workflow innerhalb des Unternehmens und mit den Außenstellen sichergestellt werden. Ein weiterer wichtiger Punkt für Reininghaus war die Senkung der IT-Kosten, die durch die aufwändige Verwaltung der Open-Source-Server sowie die Inanspruchnahme externer Dienstleister verursacht wurden.

Klare Entscheidung.

Die einfache und flexible Administration sowie die ausgereiften Funktionalitäten überzeugten Reininghaus von der integrierten Microsoft Lösung mit Windows Server 2003 sowie Microsoft Exchange Server 2003 als Kommunikationsplattform und dem ISA Server 2004. Statt auf externe Dienstleister angewiesen zu sein, können die IT-Mitarbeiter die Wartung jetzt selbst übernehmen. Die vollständige Fallstudie sowie andere Fallstudien und Analysen zur Zuverlässigkeit, die Windows Server bietet, finden Sie unter microsoft.com/germany/diefakten



„Windows Server 2003 hat uns überzeugt – mit seiner Zuverlässigkeit, der einfachen und flexibleren Administration sowie geringeren Wartungskosten.“

Robert Reininghaus, IT-Leiter,
VdS Schadenverhütung GmbH



Der Hauptsitz der VdS Schadenverhütung GmbH in Köln mit Verwaltung und Prüflaboratorien.

Fazit:

Windows Server 2003 bietet

- eine Verringerung der Ausfallzeiten
- eine vereinfachte und zentrale Administration

Alle Fakten unter microsoft.com/germany/diefakten