

COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



E-MAIL-PUSH

Blackberry – ein Risiko?

Immer wieder entbrennen Diskussionen um die Sicherheit des Blackberry. Die COMPUTERWOCHE hat sich die Architektur genauer angesehen. **SEITE 12**



IT-SERVICE

Comeback für SIS

Unter der Leitung von Christoph Kolatz rückt der IT-Dienstleister enger an die anderen Geschäftsbereiche des Siemens-Konzerns heran. **SEITE 24**



QUALITÄTSSICHERUNG

Six Sigma für die IT

Die Qualitätssicherungsmethode ist in der Produktion erfolgreich. Auch in der IT könnte sie für Transparenz und Effektivität sorgen. **SEITE 22**

COMPUTERWOCHE TV

Backup-Lösung für Notebook-Nutzer

♦ **Wenn die Festplatte streikt**
Mit Backup-Software wie Acronis TrueImage und USB-Adaptern, die fast jeden Brenner oder beliebige Festplatten mit dem Notebook verbinden, kann sich der mobile Nutzer vor dem Daten-Gau schützen.

ZAHL DER WOCHE

330 Millionen Euro lässt sich Halbleiterhersteller Infineon die Übernahme des Mobilfunk-Geschäfts vom US-Unternehmen LSI Logic kosten. Die Mobility Products Group soll die Aktivitäten der Münchner im Kommunikationsbereich stärken. Die LSI Logic erwirtschaftete im ersten Halbjahr 2007 einen Umsatz von rund 150 Millionen Euro. Mit der Akquisition wechseln rund 700 Mitarbeiter von LSI zu Infineon. Fertigungsstätten werden nicht übernommen. Infineon rechnet für das Geschäftsjahr 2008 mit einem positiven Ergebnisbeitrag durch den Kauf.

Microsoft und Cisco rauchen Friedenspfeife

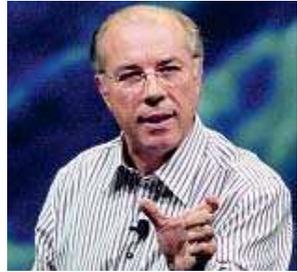
In New York trafen sich Microsoft-Chef Steve Ballmer und Cisco-CEO John Chambers zu einem öffentlichen 45-minütigen Friedensgipfel. Dabei versuchten beide Firmenbosse verunsicherte Kunden zu beruhigen, die befürchten, dass sie im wachsenden Konkurrenzkampf zwischen Microsoft und Cisco um Web-2.0-Märkte unter die Räder kommen könnten. Laut Chambers und Ballmer besteht diese Gefahr nicht. Beide Unternehmen würden auf wichtigen IT-Schlüsselgebieten zusammenarbeiten. **(hi)** ♦

34
4 190261 503955

Citrix legt sich mit VMware an

500 Millionen Dollar für den Kauf von XenSource bringen Citrix den Einstieg in die Server-Virtualisierung.

Die bisher auf Server-based Computing spezialisierte Firma legt eine halbe Milliarde Dollar auf den Tisch, um im Markt für Virtualisierungssoftware VMware anzugreifen. Zudem hat XenSource gerade mit der Version 4 seiner Produkte technisch aufgeholt (siehe Seite 15). Die Übernahme ist die Antwort darauf, dass sich die zu EMC gehörende VMware mit zugekaufter Technik und reichlichen finanziellen Mitteln aus ihrem spektakulären Börsengang (siehe Seite 10) auf das Terrain der Desktop-Virtualisierung begeben will. XenSource soll als Unternehmensabteilung tief in Citrix integriert werden. Gleichermaßen will der Softwarekonzern



Citrix-Chef Mark Templeton ist seinem Ziel näher gekommen, die Größe seines Unternehmens in wenigen Jahren mindestens zu verdoppeln.

die zugekauften Techniken, insbesondere die Methoden zur Steuerung virtueller Umgebungen, zügig in die bisherige Produktpalette integrieren. Der Xen-Hypervisor im Kern des XenSource-Angebots soll ein Open-Source-Projekt bleiben. In diesem wird Citrix nunmehr enger Partner der dort engagierten Branchenriesen IBM, HP, Novell, Intel und AMD. Durch das eigene Virtualisierungsangebot wird Citrix darüber hinaus zum direkten Wettbewerber von Microsoft – obwohl das Unternehmen bislang ähnlich wie XenSource eng mit Redmond zusammenarbeitete. Eine ausführliche Analyse lesen Sie auf Seite 5. **(ls)** ♦



IBM vermarktet Solaris 10

Auf einer Reihe von Servern sowie demnächst auch auf Mainframes will IBM Suns Betriebssystem Solaris 10 vermarkten. **Nachrichten SEITE 9**

Skype-Ausfall sorgt für Ärger

Fast zwei Tage lang konnten viele Skype-Nutzer nicht telefonieren. Offenkundig gibt es ernsthafte technische Probleme. **Nachrichten SEITE 7**

Alternativen zu DSL

UMTS, Kabel, Wimax, Satellit und Powerline sind als Alternativen nur teilweise zu gebrauchen. **Schwerpunkt SEITE 18**

Finsing findet Anschluss

Wie eine von der DSL-Versorgung abgeschnittene Gemeinde sich mit einem Richtfunk-WLAN selbst versorgt. **Schwerpunkt SEITE 20**

Arxes scheitert an BMW-Auftrag

Die Betreuung von 36 000 Desktops wuchs dem IT-Dienstleister über den Kopf. Arxes hat den Vertrag gekündigt und muss jetzt entlassen.

Die Arxes Network Communication Consulting AG, Köln, hat sich mit einem Auftrag von BMW über den Betrieb von 36 000 PCs verheben. Das Abkommen war im April 2006 mit einer Laufzeit von drei Jahren abgeschlossen worden. „Wir haben den Vertrag außerordentlich gekündigt“, erklärt Hans-Jürgen Bahde, seit Anfang Juni Vorstandsvorsitzender des IT-Dienstleisters. „Es ist uns nicht gelungen, dieses Projekt auch nach der Transitionphase wirtschaftlich erfolgreich darzustellen.“ Optimierungsmaßnahmen, etwa zur besseren Ausrichtung der Prozesse, haben nicht ausgereicht. Auch wo-

chenlange Verhandlungen über Nachbesserungen der vertraglichen und finanziellen Rahmenbedingungen sowie zur Verbesserung der BMW-internen Prozesse trugen keine Früchte. „Bei großen Unternehmen können wir als Dienstleister keinen Einfluss auf die Abläufe nehmen. Sie werden sehr stringent vorgegeben“, schildert Bahde die vergeblichen Bemühungen. In allen BMW-Abteilungen habe Arxes wirtschaftlich gearbeitet, nur in einem Geschäftsbereich sei das nicht gelungen. Der sei allerdings der mit Abstand größte gewesen, so der Arxes-Chef. **Fortsetzung auf Seite 4**

Wenn Chefs versagen

Bevormundung, Unehrlichkeit und Geheimniskrämerei gehören zu den Kardinalfehlern von Führungspersönlichkeiten. Gute Chefs verstellen sich nicht. **Job & Karriere SEITE 26**



„Wir brauchen die Industrialisierung in der IT“ 6

Für Olav Strand, Geschäftsführer von BMC Deutschland, nutzen Unternehmen ihre IT-Infrastruktur mangelhaft aus. Doch bevor automatisiert werde, müssten Erbhöfe beseitigt, Bereiche restrukturiert und Mitarbeiter überzeugt werden.

NACHRICHTEN UND ANALYSEN

Windows Vista – ein Mauerblümchen 8

Laut Forrester Research sehen die meisten Anwender keine Veranlassung, ihre funktionierende Windows-XP-Welt zu verlassen und auf den Nachfolger zu wechseln.

Hewlett-Packard überzeugt 10

Hervorragende Geschäfte mit PCs und das weiter lukrative Geschäft mit Druckerzubehör besichern HP erneut ein Rekordergebnis.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

Wie sicher ist der BlackBerry? 12

Research in Motion erklärt, was in den Network Operating Centers wirklich passiert, die im Zentrum von Zweifeln und Kritik stehen.

XenSource bringt Version 4 15

Der Virtualisierungsspezialist kann den Vorsprung von VMware deutlich verkürzen.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

PRAXIS

Ratgeber: IT-Projekte abschätzen 16

Wie sich die Schätzgenauigkeit steigern lässt, um den Aufwand für die Softwareentwicklung zu prognostizieren.

SAP-Transaktionen messen 17

Mit Hilfe eines Spezialwerkzeugs überwacht die Stadtreinigung Hamburg ihre ERP-Buchungen.

SCHWERPUNKT: WAN-TECHNOLOGIEN

Schneller surfen – auch ohne DSL 18

Lahmes Internet muss nicht sein. Es gibt verschiedene Tricks und Alternativen, um schneller als mit ISDN-Geschwindigkeit auf das World Wide Web zuzugreifen.

Finsing: Eine Gemeinde findet Anschluss 20

Ein öffentliches WLAN-Netz ersetzt in Finsing bei Erding das langsame ISDN und teure Standleitungen.

IT-STRATEGIEN

Six Sigma: Der Aufwand rentiert sich 22

Ursprünglich in der Fertigungsindustrie eingesetzt, findet der Qualitätssicherungs-Standard Six Sigma zunehmend auch in der IT Verwendung – unter dem Strich mit guten Ergebnissen.

Mobile Geräte – was ist zu beachten? 23

Handhelds sind inzwischen keineswegs nur ein Spielzeug für Manager. Sie entwickeln sich mehr und mehr zu intelligenten Frontends für Unternehmensanwendungen.

IT-SERVICES

SIS: Zurück in der Erfolgsspur? 24

Die IT-Tochter des Siemens-Konzerns scheint genesen. Ob sie langfristig gesund bleibt, vermögen die Marktbeobachter noch nicht zu beurteilen. Die enge vertriebliche Anbindung an andere Siemens-Bereiche ist neu und ohne Beispiel.

JOB & KARRIERE

Wie man Führungsfehler vermeidet 26

An guten Ratschlägen für Führungspersonal herrscht kein Mangel. Aber was bringen sie? Manche Coachs empfehlen, möglichst authentisch zu bleiben. Was IT-Beschäftigte am meisten stört, sind Bevormundung, Unehrllichkeit und Geheimniskrämerei.

Simulationen verbessern Teamarbeit 28

Weiche Erfolgsfaktoren wie Kommunikation und Teamfähigkeit lassen sich trainieren. Die Uni Duisburg-Essen arbeitet mit Simulationen, damit Projekte erfolgreicher laufen.

STANDARDS

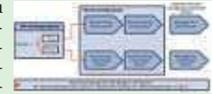
Impressum 19
 Stellenmarkt 29
 Zahlen – Prognosen – Trends 34
 Im Heft erwähnte Hersteller 34

COMPUTERWOCHE.de

Die Highlights der Woche

Wege zur effizienten Softwarenutzung

Unternehmen gehen dazu über, ihre Anwendungsentwicklung nicht nur als Kostenstelle zu betrachten, sondern als Service für Geschäftsprozesse. Wer den Übergang schaffen will, steht vor komplexen Aufgaben. Wie IT-Benchmarking etwas bringt, verraten die Executive Briefings. www.computerwoche.de/executive-briefings/



Informationssicherheit in deutschen Unternehmen

Eine offizielle fernöstliche Delegation kommt in Ihr Unternehmen und installiert heimlich Spionage-Tools in Ihrem Firmennetz. Wie so etwas passieren kann, lesen Sie im Security Expertenrat. www.computerwoche.de/security-expertenrat/?p=142

IT-Profis werden eitel

Sind IT-Profis modebewusst oder haben Sie schlicht Nachholbedarf. Auf jeden Fall haben sie äußerst starkes Interesse an den COMPUTERWOCHE-Business-Ratgebern. blog.computerwoche.de/2007/08/17/it-profis-werden-eitel



SOA – Sein oder Nichtsein

IT sollte kein Selbstzweck und auch keine isolierte Insel im Unternehmen sein. Wenn aber speziell das Zusammenspiel von betriebswirtschaftlichem Management und Unternehmens-IT zum dominanten Faktor für langfristigen Geschäftserfolg wird, werfen sich entscheidende Fragen auf. www.computerwoche.de/soa-expertenrat/?p=195

Wie Sie mehr Geld verdienen

Bescheidenheit ist zwar eine Tugend, doch stille Talente bleiben arm. Wer Gutes tut und darüber redet, verdient mehr. Wie Freiberufler und Festangestellte ihre Honorar- beziehungsweise Gehaltsforderungen durchsetzen, erklärt Karriereberaterin Svenja Hofert. www.computerwoche.de/598686



Zufriedenheitsstudie

Wie zufrieden sind Sie mit Ihren IT-Lieferanten? Machen Sie mit bei der großen Studie von COMPUTERWOCHE und Experton Group. Gewinnen Sie wertvolle Preise! www.experton-group-ag.com/cgi-bin/ecw2007.cgi



Wir haben nahezu €80 Millionen investiert, um Lösungen für mögliche Serverprobleme von morgen zu finden.

White Paper #114 (WP-114)
„Die Umsetzung energiesparender Datencenter“
 €95⁰⁰ GRATIS

White Paper #18 (WP-18)
„The Seven Types of Power Problems“
 €55⁰⁰ GRATIS

White Paper #141 (WP-141)
„Data Center Projects: Project Management“
 €55⁰⁰ GRATIS

White Paper #37 (WP-37)
„Überdimensionierte Datencenter- und Netzwerkraum-Infrastrukturen: Kostenvermeidung“
 €95⁰⁰ GRATIS

White Paper #6 (WP-6)
„Ermitteln der Total Cost of Ownership (TCO) für Datacenter- und Serverraum-Infrastrukturen“
 €95⁰⁰ GRATIS

White Paper #102 (WP-102)
„Überwachung von physikalischen Bedrohungen im Datacenter“
 €55⁰⁰ GRATIS

Warum investieren Sie nicht ein paar Minuten?



Wir haben mit Tausenden Kunden gesprochen – von Berlin bis Bangkok. Dabei haben wir viel über die guten, die weniger guten und die wirklich ungeeigneten Maßnahmen gelernt, die Kunden für die Planung ihres Datacenters eingesetzt haben. In vielen Fällen haben Budgetkürzungen sogar dazu geführt, dass Planungen gestoppt wurden.

Kennen Sie und ihre Mitarbeiter die zehn Fehler, die Sie bei der Planung vermeiden sollten? Die einfachste Möglichkeit, die Kühlung ohne zusätzliche Kosten zu verbessern?

Antworten auf diese Fragen und vieles mehr finden Sie in unseren aktuellen White Papers. Nutzen Sie diese wertvollen Informationen heute, um später Kosten und Arbeitsaufwand zu sparen.

GRATIS APC White Paper hier herunterladen!



Sie können sich jetzt verschiedene White Paper kostenlos downloaden. Gültig innerhalb der nächsten 90 Tage. Melden Sie sich online unter <http://promo.apc.com> an, und geben Sie den Schlüsselcode 62781 ein. Mit der Registration nehmen Sie automatisch an der Verlosung eines APC Power Ready Travel Bag teil.



Tel: 0800 10 10067 • Vertrieb/ Beratung: 089 5147 400
 • Fax: 089 5147-100

©2007 American Power Conversion Corporation. Alle Warenzeichen sind Eigentum der jeweiligen Besitzer. APC366E-DE
 Kein Kauf notwendig. Die tatsächlich vergebenen Produkte können von den genannten Produkten abweichen. * Nur solange Vorrat reicht.
 APC Deutschland GmbH, Eisenheimerstraße 47a, D-80687, München

MENSCHEN

Ebay-Manager wird Chef von StudiVZ



Marcus Riecke hat die Leitung des Studenten-Portals StudiVZ übernommen. Der 41-Jährige soll bei der Holtzbrinck-Tochter das bestehende Management um Michael Brehm und Dennis Bemmann verstärken. Diese hatten nach der Trennung von Gründer Ehssan Dariani aktiv nach einem CEO gesucht. Riecke kommt vom Online-Auktionshaus Ebay, wo er zuletzt als Vice President für die Geschäfte in Schweden, Polen, Österreich, der Schweiz, Belgien und Spanien zuständig war. Vor Ebay war Riecke unter anderem in verschiedenen Führungspositionen für Bertelsmann tätig.

Neue Geschäftsführer bei Compass

Die Unternehmensberatung Compass hat Jörg Hild und Siegwald Sanden zu den neuen Geschäftsführern der deutschen Landesgesellschaft ernannt. Der 40-jährige Hild leitete bisher den Bereich Consulting bei Compass Deutschland und verantwortete als Service Line Leader Sourcing das Thema Outsourcing. Im Rahmen der Neuorganisation übernimmt er diese Aufgaben zusätzlich für ganz Europa. Sanden (50), bislang für Geschäftsentwicklung und Vertrieb in Deutschland, Österreich, Schweiz verantwortlich, übt diese Funktion nun auch in der Region Central East Europe (CEE) aus.

Juniper ernannt Sun-Managerin zur CFO



Robyn Denholm besetzt beim zweitgrößten Netzausrüster Juniper Networks die zuletzt vakante Stelle der Finanzchefin. Die 43-Jährige folgt auf Robert Dykes, der Juniper im März verlassen hatte. Denholm kommt von Sun Microsystems, wo sie seit 1996 in verschiedenen Positionen tätig war. Zuletzt arbeitete die Australierin als Senior Vice President Corporate Strategic Planning für den Server-Spezialisten. Vor ihrer Zeit bei Sun war Denholm sieben Jahre bei Toyota, Australien, sowie fünf Jahre bei Arthur Andersen beschäftigt.

Kleinfeld geht zu Alcoa

Der Ex-Vorstandsvorsitzende von Siemens, Klaus Kleinfeld, fängt Anfang Oktober als President und Chief Operating Officer bei dem US-amerikanischen Aluminiumhersteller Alcoa an. Er gilt als Kronprinz von Vorstandschef Alain Belda, der 2008 in den Ruhestand gehen will. Bereits vor Amtsantritt erweist sich Alcoa als äußerst großzügig: Laut Pflichtmitteilung erhält Kleinfeld eine Antrittsprämie von 6,5 Millionen Dollar sowie ein Aktienpaket im Wert von rund einer Million Dollar. Außerdem zahlt Alcoa dem 49-Jährigen eine Umzugsbeihilfe in Höhe von rund 1,2 Millionen Dollar. Das Jahresgehalt des Ex-Siemensianers ist stark erfolgsabhängig und kann bis zu 6,1 Millionen Dollar betragen.

Manfred Broy erhält Auszeichnung



Für seine Verdienste um die Informatik wird Manfred Broy Ende September die Konrad-Zuse-Medaille verliehen. Mit der höchsten Informatik-Auszeichnung im deutschsprachigen Raum honoriert die Jury Broys Verdienste in Forschung, Lehre und Technologietransfer auf dem Gebiet des Software- und System-Engineering. Der Informatikprofessor der Technischen Universität (TU) München erkannte als einer der ersten, dass sich die Informatik in Deutschland stärker den technischen Anwendungen und insbesondere den Embedded Systems zuwenden muss.

Personalmitteilungen bitte an Menschen@Computerwoche.de

Kolumne

Vor einem heißen Herbst



Ludger Schmitz
Redakteur CW

Das war kein Sommertheater, sondern der Anfang von richtig viel Ärger. Innerhalb von drei Tagen kündigte XenSource erhebliche technische Fortschritte an, munitionierte sich VMware an der Börse und verkündete Citrix die Übernahme von XenSource. Im Virtualisierungsmarkt gibt es jetzt drei Player in der ersten Reihe: VMware, Citrix und Microsoft. In dieser Reihenfolge. Zunächst punktete VMware, indem es erkennen ließ, Citrix künftig in Sachen Desktop-Virtualisierung Konkurrenz zu machen. Doch mit den Fortschritten von XenSource ist die halbe Milliarde, die Citrix sich die Übernahme kosten ließ, im Vergleich zum Marktwert von VMware geradezu ein Schnäppchen.

Citrix wird XenSource gleich tief einbinden, als Business Unit und nicht als Tochtergesellschaft, wie es EMC einst mit VMware gemacht hat. Das ist so die Art von Citrix: Bei dem US-Softwarehaus bekommen zugekaufte Produkte nicht ein paar Schnittstellen, die sie mit anderen Angeboten im Portfolio verbinden. Bei Citrix werden die besten Teile der übernommenen Technik regelrecht implantiert. Der Desktop-Virtualisierer meint es mit dem Vorstoß in die Welt der Server-Virtualisierung ernst.

Citrix ist als einziges Unternehmen, das im

kam Citrix durch den Kauf mit IBM, HP, Novell, Intel und AMD neue Verbündete. Zwar reduziert sich damit auf Dauer die Abhängigkeit von Microsoft, doch Citrix muss mit anderen Playern klarkommen, die kein Interesse an einem all selbstbewussten Virtualisierungspartner haben dürften.

Es ist allerdings Microsoft, die den nächsten Schachzug tun dürfte, um auf die neue Marktlage zu reagieren. VMware wird bald Produkte auf den Markt bringen, die das Ringen um den Markt für Desktop-Virtualisierung eröffnen dürften. Von Citrix werden wir auf der US-amerikanischen Kundenveranstaltung iForum im Oktober wieder hören. Dem „Sommertheater“ folgt eine heiße Vorstellung im Herbst.

Arxes scheidet an BMW-Auftrag

Fortsetzung von Seite 1

Dieser Bereich habe hohe Anforderungen an die Abläufe gestellt, eine Optimierung der Prozesse sei nicht gelungen. Dort gab es beispielsweise sehr komplexe Genehmigungsverfahren. Anwender-Calls mussten viele Stufen durchlaufen. Damit ließen sich Service-Level-Agreements (SLAs) nur schwer einhalten. Der



Hans-Jürgen Bahde, Vorstandsvorsitzender von Arxes, will sich künftig an mittelständische Kunden halten.

IT-Dienstleister musste zusätzliche Mitarbeiter bereitstellen. BMW kommentiert das Geschehen nur mit einem Satz: „Die Firma Arxes war nicht in der Lage, die Leistungen zum angebotenen Preis vertragskonform zu erbringen.“ Der Konzern bestätigte, dass der Vertrag einvernehmlich aufgehoben wurde.

Die Parteien arbeiten nun gemeinsam daran, das Projekt in neue Bahnen zu lenken und den Auftrag einem anderen Service-Provider zu übergeben. Unsicher ist, ob die betroffenen Arxes-Mitarbeiter dort weiterbeschäftigt werden können. Für den BMW-Deal hatte Arxes im Frühjahr 2006 eigens 120 IT-Experten eingestellt, nun müssen 170 Mitarbeiter gehen. Arxes selbst verliert mit der Kündigung des Vertrags rund zehn Prozent seiner Ein-

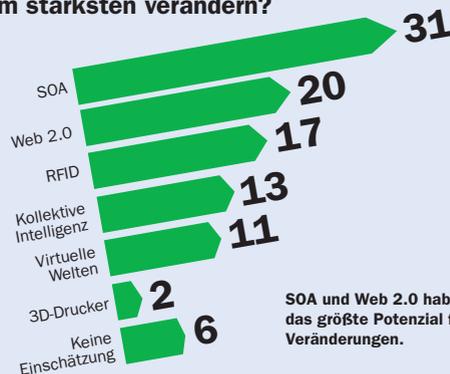
nahmen. Das marode Projekt war zudem für einen Großteil der Verluste der Gruppe verantwortlich. Als Konsequenz aus der BMW-Pleite konzentriert sich der IT-Dienstleister künftig auf mittelständische Anwenderunternehmen mit 50 bis 100 IT-Mitarbeitern und Optimierungsbedarf in der IT-Infrastruktur.

Dass das Geschäft mit Field-Services schwierig ist, mussten auch andere IT-Dienstleister erfahren. Große Anbieter wie EDS und SIS (Siemens IT Solutions and Services) haben ihre Be-

reiche rechtzeitig verkauft – beide im Übrigen an den IT-Dienstleister A&O. Dieser geriet daraufhin in Turbulenzen und schickte zwei Tochtergesellschaften in die Insolvenz. „Service-Provider können heute nicht einfach nur betreiben, sie müssen ständig optimieren und automatisieren. Sie sind dabei auf die Mithilfe des Kunden angewiesen“, schilderte Bahde das wesentliche Problem der Branche. „Der Kunde hat daran allerdings wenig Interesse: Er will Hardware nutzen und nicht besitzen.“ (jha) ◆

Frage der Woche

Welcher IT-Trend wird Unternehmen am stärksten verändern?



SOA und Web 2.0 haben das größte Potenzial für Veränderungen.

Quelle: Computerwoche.de; Angaben in Prozent; Basis: 259

Erdbeben im Virtualisierungsmarkt

Nach der Übernahme von XenSource schiebt sich mit Citrix ein neuer Player in den Vordergrund.

VON CW-REDAKTEUR LUDGER SCHMITZ

Die Übernahme nimmt sich im Vergleich zum Zwei-Milliarden-Dollar-Börsengang von VMware bescheiden aus. Doch der Preis von einer halben Milliarde Dollar, zu etwa 60 Prozent in Form eigener Aktien aufgebracht, ist für Citrix eine gewaltige Nummer. Denn er beläuft sich auf fast die Hälfte des letzten Jahresumsatzes des Spezialisten für Server-based Computing. Und er ist der größte in der Geschichte dieses Unternehmens, das für Firmenkäufe in den letzten vier Jahren rund 700 Millionen Dollar ausgegeben hat, davon 302 Milliarden Dollar für seine bisher voluminöseste Übernahme, die von Netscaler im Jahr 2005. Citrix-Chef Mark Templeton hatte im Juni 2007 auf der Kundenveranstaltung „iForum“ in München eine aggressive Übernahmepolitik angekündigt, um in den nächsten „drei bis fünf Jahren“ den Firmenumsatz zu „verdoppeln oder verdreifachen“.

Citrix wird, wie bei anderen Übernahmen, XenSource tief integrieren.

Die teure Übernahme beschert dem Käufer vordergründig zu zusätzliche XenSource-Einnahmen von „nur wenigen Millionen Dollar“, wie Citrix-Finanzchef David Henshall die bisher unbekanntes Umsätze des Open-Source-Virtualisierers eingrenzt. Doch weil zum bislang bescheidenen XenSource-Partnernetz nun die mehr als 5000 Citrix-Verkaufspartner hinzukommen, soll sich das schnell ändern. Im Jahr 2008 soll XenSource 50 Millionen Dollar Umsatz beitragen. Aber das ist nur eine Seite der Medaille. Denn XenSource wird laut Henshall auch 2008 noch 60 bis 70 Millionen Dollar für Entwicklung und den Aufbau des Vertriebsnetzes verschlingen.

Vom Uni-Projekt zum High-Flyer
XenSource wird nicht etwa als selbstständiges Tochterunternehmen, sondern als „Business Unit“ in die neue Muttergesellschaft eingegliedert. Geleitet wird die Abteilung vom bisherigen XenSource-CEO Peter Levine, der künftig direkt an Citrix-Chef Templeton berichten wird. Die 80 Mitarbeiter des Virtualisierers werden weiterbeschäftigt.

Die im kalifornischen Palo Alto registrierte Firma ist aus einem Forschungsprojekt der englischen Universität Cambridge hervorge-

gangen. Hier entstand der Hypervisor Xen, die Open-Source-Engine der Virtualisierungslösung. Mit diesem Kernel vertreibt XenSource als Open Source kommerziell – nach Firmenangaben bei weltweit 650 Kunden – die Lösung „Xen Enterprise“ und deren Mittelstandsausgabe „Xen Server“. Beide sind soeben in Version 4 erschienen und haben den Abstand zu den markt führenden VMware-Lösungen deutlich verringert (siehe Seite 15). Darunter angesiedelt ist die kostenlose und ebenfalls quelloffene Einsteigerlösung „Xen Express“.

Xen bleibt Open Source

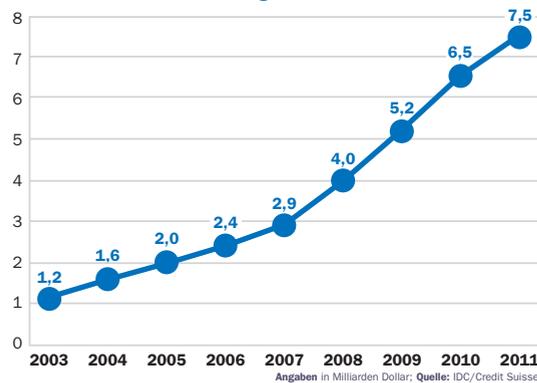
An diesem Angebotsspektrum soll die Übernahme nach Angaben von Citrix vorerst nichts ändern. Auch die Entwicklung der Xen-Engine, des Kerns der Lösungen, soll ein Open-Source-Projekt bleiben. Dieses wird geleitet vom XenSource-Mitbegründer Ian Pratt. Es soll nach Citrix-Ausführungen „weiterhin transparent, fair und herstellerneutral arbeiten“. Die Übernahme von XenSource führte zu keiner Aufregung in der Open-Source-Gemeinde. Der Grund besteht darin, dass Xen kein breites Community-Projekt ist, sondern der Hypervisor-Virtualisierungskern unter klarer Leitung von XenSource im Wesentlichen von Intel, IBM, Hewlett-Packard, Novell und AMD entwickelt wird. Ihnen musste Citrix vor dem XenSource-Kauf versprechen, dass die Xen-Entwicklung unabhängig bleibt.

Bisher hat Citrix nicht genauer ausgeführt, wie es die XenSource-Produkte in das eigene Portfolio eingliedern will. Es heißt lediglich, man wolle Xen Enterprise 4 mit der eigenen Desktop-Provisioning-Lösung „Citrix Desktop Server“ kombinieren. Außerdem ließe sich Xen Enterprise um die Citrix-Lösungen „Edgesight“ (für das Monitoring), „Access Gateway“ (Zugangskontrolle) und „WANScaler“ (zur Integration von Niederlassungen) erweitern.

Mit der XenSource-Übernahme positioniert sich Citrix frontal gegen VMware. Dieser Pionier für x86-Virtualisierung war schon der Hauptkonkurrent von XenSource. Das hatte XenSource-Mitgründer und -CTO Simon Crosby anlässlich der Vorstellung der Versionen 4 von Xen Enterprise und Server noch einmal betont: „Schlag für Schlag verbessern wir unsere Wettbewerbsfähigkeit gegenüber VMware.“

Umgekehrt hatte sich VMware Anfang Juni direkt gegen Citrix in Position gebracht: Das Unternehmen kaufte für 25 Millionen Dollar das britische Softwarehaus Propero. Dessen „Connection

Weltweiter Virtualisierungsmarkt



Laut IDC wird der Virtualisierungsmarkt in den kommenden Jahren mit einem durchschnittlichen Wachstum von mehr als 25 Prozent erst richtig zulegen.

Broker“ organisieren, welche virtuellen Desktops den jeweiligen Anwendern vom Server zur Verfügung gestellt werden. Seither ist klar, dass VMware sich keineswegs auf Server-Virtualisierung beschränken und das Hype-Thema der Desktop-Virtualisierung nicht dem Platzhirsch Citrix überlassen will. Auch wenn sich beide Anbieter nach außen, beispielsweise durch Auftritte bei den Veranstaltungen des Wettbewerbers, noch als Partner geben, ist intern von einer klaren Frontstellung die Rede.

Wie reagiert Microsoft?

Der dritte mächtige Player im Virtualisierungstheater ist Microsoft. Sowohl VMware als auch Citrix und XenSource haben zum Softwaremulti aus Redmond aus-

kehrt laufen können. Bis dahin soll nach den derzeitigen Entwicklungsplänen von XenSource und Microsoft allerdings noch etwa ein Jahr vergehen. In der Zwischenzeit könnte sich aber der Gigant aus Redmond veranlassen sehen, selbst mit Übernahmen aktiv zu werden, bevor Citrix und VMware die eigenen Ambitionen im Virtualisierungsmarkt behindern.

Citrix erhält in den ersten Stellungnahmen von Analysten durchweg Zustimmung zu der 500-Millionen-Dollar Übernahme von XenSource. Der Tenor: Wenn VMware im Desktop-Bereich auf das Terrain von Citrix vordringt, sei es nur verständlich, wenn sich umgekehrt der Spezialist für Server-based Computing im Revier des Server-Virtualisierers versuche.



„Der Motor ist Open Source; der Wagen drumherum ist der Mehrwert, wie ihn die Kunden benötigen.“

Peter Levine, XenSource-Chef

gesprächen innige Beziehungen. Alle Parteien betonen, diese erhalten und sogar ausbauen zu wollen. XenSource hat im Juli 2006 ein Abkommen mit Microsoft geschlossen. Dabei geht es nicht nur um Interoperabilität zwischen Xen Enterprise und Microsofts künftigem Virtualisierungs-Hypervisor „Viridian“. Mittels Xen Enterprise sollen auf einer virtualisierten Betriebssystem-Umgebung von Windows Server 2008 auch virtuelle Maschinen mit Linux und umge-

„Es geht darum, dass man mit virtuellen Servern an das Thema IT-Infrastruktur völlig anders herangehen kann“, sagt Forrester-Research-Analyst Frank Gillett zu den Interessen von Citrix.

Analysten begrüßen den Kauf

Der Marktbeobachter ist der Ansicht, XenSource biete Citrix nicht nur Know-how um den Hypervisor-Kern und dessen spezifische Erweiterungen, sondern insbesondere Tools zur Administration virtualisierter Umgebungen,

deutlich unterstrichen durch die Präsentation von Xen Enterprise und Server 4. In diesem Punkt stimmt ihm Gordon Haff, Analyst von Illuminata, zu: „Das Drumherum um den Hypervisor ist interessant.“

Bemerkenswerterweise hat das Bankhaus Credit Suisse eine Woche vor der XenSource-Übernahme eine Citrix-Studie seiner Analysten Philip Winslow und Dennis Simson veröffentlicht, die geradezu prophetisch war. Sie schrieb: „Wir glauben, Citrix könnte daran interessiert sein, zentrale Virtualisierungsinfrastruktur und Management-Tools zu erwerben, um das Produktportfolio so zu erweitern, dass es Rechenzentren der nächsten Generation adressiert.“ Sie kamen zu dem Schluss: „Unseres Erachtens könnte einer der Xen-Entwickler, entweder XenSource oder Virtual Iron, ein attraktives Ziel für Citrix sein.“

Doch Citrix stehe kein Spaziergang, sondern ein Weg mit Hindernissen bevor. „Citrix betritt neue Märkte mit neuen Kunden und neuen Verkaufsargumenten. Sie müssen erst viele Dinge zusammenführen“, warnt Analyst Gillett. „Die Schlacht wird darüber ausgetragen, wer die Software kontrolliert, welche die Rechenzentren kontrolliert.“

Beit VMware dominant?

VMware besetzt mindestens vier Fünftel des Markts für Server-Virtualisierung. Dem könnte das Triumvirat Citrix-XenSource-Microsoft jetzt mehr entgegenzusetzen. Hinzu kommt, dass Novell und Red Hat Xen in ihre Linux-Distributionen direkt integrieren haben. Allerdings ist erstens nicht absehbar, welche Bedeutung die Linux-Wettbewerber bekommen. Jedoch sollte man nicht übersehen, dass VMware und Microsoft ebenfalls gute Partner sind und der Redmonder Konzern in den Wettbewerb um diesen lukrativen Markt längst mit eigenen Produkten eingetreten ist, also Eigeninteressen jenseits von VMware und Citrix hat.

Das Marktforschungsunternehmen 451 Group spekuliert auf Übernahmeschlachten: „Könnte das der Auftakt sein für eine Übernahme von Citrix durch Microsoft?“ Dagegen spricht, dass Citrix ein milliardenschwerer Brocken wäre und die US-Börsenaufsicht etwas gegen die dann monopolartige Dominanz von Microsoft beim Server-based Computing haben dürfte. Außerdem müsste der Redmonder Konzern mit dem GPL-Open-Source-basierenden Teil von XenSource eine für ihn bittere Pille schlucken. ♦

„Es gibt keine Bastelecken mehr“

Auf die Anbietermaxime Service-Management reagieren Anwender zurückhaltend. Olav Strand, Geschäftsführer von BMC Deutschland, verteidigt im Interview mit CW-Redakteur Ludger Schmitz die Orientierung.

CW: Wie hat sich der Markt entwickelt, seit BMC 2003 mit Business-Service-Management (BSM) ein neues strategisches Ziel des IT-Managements ausgegeben hat?

STRAND: Der Markt hat es honoriert. Zunächst stieg die Nachfrage nur mäßig an, aber seit drei Jahren verzeichnen wir nun deutliches Wachstum. Seit etwa zwölf Monaten nimmt die Nachfrage nach einer Integration von Service-Desk, Change-Management und Asset-Management rasant zu. Zentraler Bestandteil in praktisch allen Ausschreibungen ist die Change and Configuration Management Database (CMDB).

„Die meisten Firmen bevorzugen den Aufbau einer homogenen BSM-Plattform.“

CW: Verwunderlich ist die Nachfrage beim Asset-Management – kein neues Thema und eine Itil-Eingangsdizziplin.

STRAND: Kunden verwenden als Tools für das Asset-Management oft genug Excel-Anwendungen. Diese haben keine Verbindung zum Finance- und Controlling-Backoffice-System und lassen sich nur bedingt in ein umfangreicheres BSM und die zentrale CMDB integrieren. Ähnlich steht es mit den althergebrachten Trouble-Ticket-Systemen. Die Einbindung von Teillösungen anderer Anbieter in ein umfassendes BSM-Konzept ist generell möglich. Die Mehrzahl der Unternehmen bevorzugt jedoch den Aufbau einer homogenen BSM-Plattform.

CW: Wie gut überprüfen Anwender ihre Service-Level-Agreements (SLAs)?

STRAND: Es gibt kein Unternehmen mehr, das keine Service-Level-Agreements hätte. Aber es ist ganz unterschiedlich, was darunter verstanden und wie damit umgegangen wird. SLAs beziehen sich meist auf die Verfügbarkeit und Performance technischer Komponenten wie Server oder Netzwerke. Ein höher entwickeltes Service-Level-Management bezieht sich auf die Anwendung, den Business-Service oder den Kerngeschäftsprozess. Hier geht es nicht nur um Antwortzeiten und Verfügbarkeiten, sondern darum, welche Geschäftsprozesse für ihr Funktionieren welche technischen Leistungen erfordern.



Olav Strand, Geschäftsführer der BMC Software GmbH: „Wir brauchen eine Industrialisierung der IT.“

CW: Sind Firmen bestimmter Größen oder Branchen besonders weit bei der BSM-Implementierung?

STRAND: Die so genannten Early Adopters sind eindeutig Telekommunikationsfirmen. Danach kommen Finanzdienstleister, wobei hier die Banken den Versicherungen voraus sind. Momentan entsteht eine stärkere Nachfrage aus produzierenden Unternehmen, besonders aus dem Bereich Automobilindustrie.

CW: Was sind die nachweisbaren Vorteile, wenn man Produkte für eine BSM-Strategie verwendet?

STRAND: Es gibt eine Aussage von Forrester, dass Unternehmen, die BSM konsequent betreiben, bis zu 25 Prozent ihres IT-Budgets umschichten können: Bisher für die reine Aufrechterhaltung des IT-Betriebs benötigte Gelder werden dadurch für IT-Innovationen frei. Wir haben Kunden, die das bestätigen. In einem Fall konnten rund 20 Prozent des IT-Budgets von der Backoffice-Unterstützung zur Unterstützung der Kerngeschäftsprozesse umgelenkt werden. Ein anderer Kunde von uns hat festgestellt, dass er unnötigerweise Speicher für mehrere Millionen Euro vorgehalten hat.

CW: Stellen sich positive Ergebnisse erst nach einer gewissen Zeit, nach vielen Investitionen in Teillösungen ein?

STRAND: Es ist eindeutig so, dass ein umfassendes BSM mehr ist als die Summe seiner Teile. Aber jeder einzelne Schritt hat seinen Wert. Ein kontrollierter Update-Prozess dank Change-Management senkt das Risiko von Aus-

„Business-Service-Management ist mehr als die Summe seiner Teile.“

fällen und die Aufwendungen für Nacharbeiten. Per Asset-Management wird man möglicherweise feststellen, dass bestimmte Anschaffungen unnötig sind. Eine Performance-Analyse stellt garantiert fest, dass ein Rechenzentrum bei weitem nicht ausgelastet ist.

CW: Dann geht's also mehr um Rationalisierung als um Innovation.

STRAND: BSM bedeutet „Industrialisierung des IT-Betriebs“. Die

Qualität der internen IT-Prozesse ist vergleichbar mit dem „Handwerk der ersten Stunde“. Das sind keine industrialisierten Prozesse. Man stelle sich bei einem Automobilhersteller eine Produktionsstraße vor, die zu zwölf Prozent ausgelastet ist! IT ist nicht so viel anders, sie ist eine Fertigungsstraße für Informationen.

„Man stelle sich eine Autoproduktionsstraße vor, die zu zwölf Prozent ausgelastet ist!“

CW: IT ist aber eine Dienstleistung und keine Massenproduktion von Waren.

STRAND: Mit IT-Industrialisierung meine ich die Optimierungspotenziale im Datacenter, das heißt die kontinuierliche Verbesserung der internen IT-Prozesse, die Automatisierung von Standardabläufen sowie das Kapazitäts-Management. Ich bin davon überzeugt, dass es keine Alternative dazu gibt, die IT-Auslastung zu steigern. Die Fertigung eines modernen Autos ist auch nicht komplexer als die Einrichtung und Versorgung eines Desktops mit remoten Server-Applikationen.

CW: Welche Hemmnisse stellen sich der Automatisierung durch Service-Management entgegen?

STRAND: Zum einen müssen die IT-Anbieter ihre Hausaufgaben machen. Wir haben bei BMC vier Jahre gebraucht, um unsere Lösungen für die verschiedenen Itil-Disziplinen zu integrieren. Und es kommen ständig weitere Aufgaben hinzu. Zum anderen ist es auf Anwenderseite eine strategische Entscheidung. Natürlich kann sich jemand für eine kurzfristig wirkende, unabhängige Punktlösung zum Beispiel für Asset-Management entscheiden. Aber bei einer strategischen Entscheidung wie BSM geht es um ein großes und risikobehaftetes Projekt, weil es auch organisatorische Änderungen nach sich zieht.

CW: Warum verändert sich die Organisation?

STRAND: BSM führt im Datacenter zu einer Re-Fokussierung auf den Kunden. Die bisherige primäre Sicht auf technische Komponenten weicht dem Blick auf die Qualität der Business-Services oder der unterstützten Geschäftsprozesse. Die Mitarbeiter im Rechenzentrum werden dann auch an ihrem Beitrag zur Kundenzufriedenheit gemessen.

CW: Die IT-Spezialisten setzen dem Service-Management den meisten Widerstand entgegen.

STRAND: Es werden Erbhöfe verletzt, Bereiche restrukturiert, Mitarbeiter müssen auf verschiedenen Ebenen überzeugt werden. In einem zunehmend industrialisierten Prozess wird die Produktionstiefe der einzelnen IT-Mitarbeiter sinken. Ihre Arbeitsleistung muss zu mindestens 80 Prozent auf ihre Kernkompetenz bezogen sein. Und das schränkt die Kreativität des Einzelnen ein; da gibt es keine Bastelecken mehr. Bisherige Hierarchien ändern sich zu virtuellen, auf Zeit gebildeten Teams. Veränderung wird von vielen per se als negativ empfunden.

CW: Die Anbieter argumentieren mit den Kostenvorteilen von BSM; aber nach einer Forrester-Analyse erleben die Anwender in erster Linie eine kontinuierliche Verbesserung der Prozesse und eine bessere Qualität der IT-Services.

STRAND: Beides trifft zu und bestimmt den Erfolg von BSM. Neh-

„Die Produktionstiefe der IT-Mitarbeiter wird sinken, ihre Kreativität wird eingeschränkt.“

men wir das Thema Automatisierung von Standardabläufen. Neben Qualitätssicherung und Risikominimierung erreichen unsere Kunden dadurch auch Kostenvorteile. Reduzierung von Ausfallzeiten, schnellere Fehlerbearbeitung, weniger fehlerträchtige Updates und Patches, höhere Transparenz bei Veränderungen, eine konsistente Datenbasis, einfachere Budgetierung und IT-Finanzplanung – alle diese Aspekte ziehen Kostenvorteile nach sich und bestimmen den Erfolg von BSM. ♦

Mehr zum Thema

www.computerwoche.de/

594007: IT-Services ersetzen alte Admin-Tools;

576135: Die Zukunft des System-Managements;

572890: Der Streit um das Service-Management;

593355: Bericht vom BMC-Anwenderkongress 2007;

597147: BMC und Open Source.

Skype-Ausfall verärgert Anwender

Fast zwei Tage lang konnten viele Kunden der Ebay-Tochter nicht telefonieren. Die Fehlererklärung des Anbieters kann über grundsätzliche Sicherheitsprobleme nicht hinwegtäuschen.

Knapp zwei Tage lang konnten viele Skype-Kunden, amerikanische Medien sprachen von Millionen, den Internet-Telefoniedienst nicht wie gewohnt nutzen. Auf dessen Homepage prangte der Hinweis, dass man ein Signon-Problem mit der eigenen Netzsoftware habe und an dem Thema arbeite. Nach rund zwei Tagen hatte der Peer-to-Peer-Anbieter dann das Problem im Griff. Nicht ein Angriff von außen, sondern der Ansturm der Skype-User habe das System nach einem Windows-Update zum Absturz gebracht. Allerdings, so versuchte die Ebay-Tochter weiter zu beruhigen, sei die Sicherheit der Skype-Benutzer zu keiner Zeit gefährdet gewesen.

Glaubt man den offiziellen Ausführungen von Skype-Sprecher Villu Arak, dann war ein Windows-Update von Microsoft an dem Ausfall schuld. Nach dem

Aufspielen der Patches hätten viele Windows-Benutzer innerhalb einer kurzen Zeitspanne ihre Rechner neu gestartet. Diese ungewöhnliche Belastung, verbunden mit Login-Anfragen auf den Skype-Servern, habe die Netzressourcen überfordert. In Verbindung mit einem bislang nicht entdeckten Bug in der Software zur Allokation der Netzressourcen sei es dann zu den massiven Ausfällen gekommen. Der Fehler habe zudem verhindert, dass die Selbstheilungsmechanismen des Peer-to-Peer-Netztes gegriffen hätten. Offen bleibt allerdings die Frage, warum der Bug erst jetzt so massive Auswirkungen hatte. Software-Updates, die ein Rebooten erforderten, gab es von Microsoft bereits früher. Zudem ist der



Ausfall: Skype räumt auf seiner Homepage Login-Probleme ein.

kausale Zusammenhang mehr als fragwürdig, denn Patch-Day war bei Microsoft dienstags, das Skype-System crashte aber donnerstags. Ebenso dürfte Skypes Erklärung, dass es in der heutigen Zeit kaum Technologien oder Kom-

munikationsnetze gebe, die garantiert ohne Ausfälle funktionieren, viele Benutzer nicht zufrieden stellen. So sind vor allem kleine und mittlere Unternehmen sowie Selbständige über den Ausfall verärgert. Beispielsweise berichtet ein schwedischer User, dass sein Arbeitgeber alle Pläne, mehr Geschäftsprozesse mit Skype zu betreiben, vorerst auf Eis gelegt habe. Auch Stefan Topfer, CEO der Londoner Winweb, überlegt, ob er künftig noch Skype nutzt oder nach Alternativen sucht. Winweb offeriert rund 250 000 registrierten Benutzern über das Internet Büro-Services – darunter auch Skype als VoIP-Dienstleistung.

Während die professionellen Anwender verärgert sind, können Sicherheitsexperten dem Ausfall durchaus positive Seiten abgewinnen: Es wird wieder über die mögliche Gefährlichkeit von Skype für die Sicherheit eines Unter-

nehmensnetzes diskutiert. Im Zentrum der Kritik steht dabei immer wieder, dass Skype seine Protokolle und Software nicht veröffentlicht und so in den Augen der Kritiker die Suche nach Fehlern und Verbesserungen behindert. Ferner bemängelt etwa Alexander Talos, IT-Security-Cordinator des Zentralen Informatik Dienstes (ZID) der Universität Wien, seit längerem, dass Skype keine fixen Port-Nummern verwendet. So würden Netzadministratoren daran gehindert, mit entsprechenden Tools einen verantwortungsvollen Betrieb des Dienstes zu ermöglichen.

Zu einem ähnlichen Ergebnis kamen vor einem Jahr auch zwei EADS-Mitarbeiter, als sie versuchten, den Skype-Code zu analysieren. Sie gelangten zu dem Schluss, dass die Software eine Blackbox sei und kaum die Durchsetzung einer vernünftigen Security-Policy erlaube. (hi) ♦

Fujitsu reagiert irritiert auf GFI-Ablehnung

Der japanische IT-Dienstleister beklagt ein feindseliges Echo in Frankreich.

Fujitsu hat die geplante Übernahme des französischen Konkurrenten GFI endgültig für gescheitert erklärt. Die Japaner hatten im Rahmen eines Übernahmeangebots lediglich 22 Millionen Aktien von GFI erwerben können. Das sind weniger als 41 Prozent der Anteile am französischen IT-Anbieter. Ziel war es jedoch, mindestens 66,67 Prozent zu bekommen. Fujitsu hatte den Aktionären 8,50 Euro pro Papier geboten. Das GFI-Management wies den Betrag als unangemessen zurück. Die Japaner wollten ihr Angebot jedoch nicht nachbessern und verwiesen auf eine von GFI selbst in Auftrag gegebene Studie von Anfang dieses Jahres, die den Unternehmenswert auf 6,90 Euro pro Anteilsschein beziffert. GFI beklagte daraufhin, Fujitsus Gebot trage nicht dem großen Entwicklungspotenzial des Unternehmens Rechnung.

Vom Scheitern der Offerte und vor allem von der feindseligen Stimmung zeigte sich Fujitsu nun überrascht. Preis und Logik der Übernahme habe man mit GFI erörtert: „Jemand hat es als feindselige Übernahme gewertet. Ich dachte, wir hätten eine gute Beziehung zwischen Frankreich und Japan aufgebaut“, sagte Takanori Katayama, Vorstandsmitglied des Fujitsu-Konzerns, der

„Financial Times“. Trotz dieser Pleite bleibt es das erklärte Ziel, in den europäischen IT-Service-Markt vorzudringen. „Unsere Strategie zielt weiterhin auf organisches Wachstum und Akquisitionen in Europa – auch in Frankreich“, betonte David Courtley, CEO von Fujitsu Services. „Die zuletzt gewonnenen Aufträge sowie die Übernahme der Mehrheit an TDS untermauern den Erfolg unseres Vorhabens.“

Großer Deal mit Reuters

Zu den gewonnenen Mega-Deals zählt neuerdings auch ein weltweites Abkommen mit Reuters. Der Informations- und Nachrichten-Dienstleister hat seine gesamte IT-Infrastruktur Fujitsu Services anvertraut. Der Vertrag hat ein Volumen von knapp 740 Millionen Euro und eine Laufzeit von zehn Jahren. Die Services umfassen den Betrieb der Datenzentren, Desktops und Netze sowie der Anwendungsentwicklung und -wartung. Subauftragnehmer sind Dell, Satyam und BT. „Wir glauben, dass diese Form der Verträge zunehmen wird. Unternehmen verpflichten viele Spezialisten, die von einem Provider geführt werden“, beschrieb Angel Dobardziew vom Marktforschungshaus Ovum das Abkommen. (jha) ♦

Locr – Mit Geotagging zum Erfolg

Die Locr GmbH gehört zu den Startups, die Mitte Oktober ihr Produkt auf der Demo Germany 2007 einer großen Öffentlichkeit vorstellen.

Locr hat es sich zum Ziel gesetzt, die Bilderverwaltung auf dem PC zu verbessern und gleichzeitig den Fotos mit Hilfe einer Ortsmarke, dem „Geotag“, einen zusätzlichen Informationswert zu geben. So liest eine von Locr bereitgestellte Software auf dem PC den Aufnahmezeitpunkt der Digitalbilder aus und verknüpft sie mit den Daten, die der Fotografierende über einen mitgeführten GPS-Empfänger für den entsprechenden Zeitpunkt erfasst hat. Anschließend können Nutzer die Fotos auf einer digitalen Karte im Internet publizieren, etwa in „Google Earth“ oder auf Locr.com.

Dem geistigen Vater von Locr, Malte Schloen, gelang es, Rolf Richter vom Investorenkreis Banson e. V. (Business Angel Netzwerk Süd Ost Niedersachsen) von seinem Konzept zu überzeugen und als Mitbegründer ins Boot zu holen. Chief Development Officer Sascha Springer und CTO Holger Urbansky stießen eher zufällig zum Führungsteam – als Programmierer kannten sie Richter von früher. Nachdem sich die Beteiligten im Mai 2006 zum ersten Mal getroffen hatten, wurde die Locr GmbH im September gegründet und im November dem High-Tech Gründerfonds vorgestellt. Ende des Jahres ging bereits eine halbe Million Euro

Risikokapital auf dem Firmenkonto ein. Drei Business Angels steuerten als Side Investors jeweils weitere 50 000 Euro bei.

Das Startkapital können die



Am 16. Oktober 2007 kommt die Demo-Konferenz erstmals nach Deutschland. Auf der ein-tägigen Konferenz der COMPUTERWOCHE in München werden – analog zum erfolgreichen gleichnamigen Event in den USA – junge IT-Firmen innovative Produkte und Lösungen in Kurzpräsentationen vorstellen. Auf der **Demo USA** haben beispielsweise die Firmengründer von Palm und Skype ihre ersten Finanzierungsrunden gesichert. Die **Entrepreneure** haben in München genau sechs Minuten auf der Demo-Bühne, um den anwesenden Investoren und der Öffentlichkeit Produkt-, Business- und Vermarktungsstrategie schmackhaft zu machen. Besucher der Demo Germany sind Risiko-Kapitalgeber, Journalisten sowie potenzielle Kooperations- und Geschäftspartner.

Weitere Info unter www.idg-events.de/demogermany/

Braunschweiger gut brauchen, da sie in der Anfangsphase die Software noch verschenken, um im Markt bekannt zu werden. Geplant ist jedoch eine Provisionierung mit erweiterten Funktionen, ebenso wie ein Premium-Zugang für ihr Portal. Das Startup verbucht allerdings bereits die ersten Einnahmen über Kooperationen mit einigen Herstellern, die ihren GPS-Geräten eine CD mit der Locr-Software beilegen.

Kontakte zu Nokia

Gleichzeitig versucht das Startup, den Handy-Riesen Nokia dazu zu bewegen, die Software auf seinen GPS-Handys vorzuinstallieren. Derzeit unterstützen zwar erst drei Nokia-Smartphones diese Funktion. Die Finnen wollen die Technik jedoch im Zuge des erwarteten Preisrückgangs von GPS-Chips in weiteren Modellen einsetzen. Allgemein rechnet Gartner damit, dass 2010 jährlich 500 Millionen Mobilfunkgeräte mit integriertem GPS verkauft werden. Locr hat es sich zum Ziel gesetzt, dass ihre Software auf möglichst vielen Handys vorinstalliert wird.

Dass Geotagging ein Boom wird, steht für die Newcomer außer Zweifel. Die Frage sei nun, ob Locr es schaffe, weit genug nach oben zu kommen, erklärt CTO Urbansky. (mb) ♦