

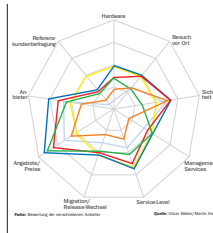
# COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



## MEHR EFFIZIENZ? Die neue CeBIT

Messechef Ernst Raue führt im CW-Interview aus, mit welchem Konzept die Hannoveraner die Kurve kriegen wollen. **SEITE 10**



## FÜHRUNG STATT KONTROLLE Dienstleister auf dem Radar

Wer den optimalen Nutzen aus Serviceverträgen ziehen will, muss seine IT-Dienstleister mehr als nur kontrollieren. **SEITE 32**



## CIO BEYOND Erst die Arbeit, dann ...

Nicht nur für Klaus Straub, CIO der Audi AG, steht vor der Innovation die harte Alltagsfront. (Serie CIO-Agenda 2008, Teil 2). **SEITE 30**



**Mehr Geld für die IT-Chefs**  
Die Vergütung der IT-Führungskräfte ist um 4,9 Prozent gestiegen, die der Spezialisten dagegen gerade mal um ein halbes Prozent. Allerdings zahlen Mittelständler deutlich besser als früher.

**ZAHL DER WOCHE**  
**53 544** – so viele Besucher kamen 2006 zur Münchner IT-Messe Systems. Klaus Dittrich, Geschäftsführer der Messe München, möchte diese Zahl mit der diesjährigen Messe übertreffen und nach Jahren rückläufiger Besucherzahlen die Trendwende einleiten. Bei den Ausstellern ist das nicht gelungen: Mit 1198 Firmen liegt die Zahl leicht unter der des Vorjahres (1260). Unter dem Motto „Ideas for a better Business“ beschäftigt sich die Messe mit den Kernthemen SOA und SaaS, Open Source, mobiles Arbeiten und IT-Sicherheit.

## Deutschland im Handy-Rausch

Rund 36,5 Millionen Handys werden in diesem Jahr in Deutschland verkauft – so viele wie nie zuvor. Das berichtet der ITK-Branchenverband Bitkom, der gegenüber dem Vorjahr ein Absatzplus von sechs Prozent ausgemacht hat. Die Branche rechnet bei den Geräten mit einem Umsatzzuwachs von zwei Prozent auf 4,2 Milliarden Euro. Da Handy-Telefonate und SMS immer günstiger werden, sinken allerdings die Serviceeinnahmen, und das obwohl immer mehr Kunden mit dem Handy Fotos machen, Musik hören und surfen.

# Edeka beschert SAP 200-Millionen-Deal

Der Handelskonzern will seine IT zentralisieren und setzt dabei künftig auf den kompletten SAP-Software-Stack.

Die Edeka-Gruppe wird in den kommenden Jahren ihre IT konsolidieren und auf eine völlig neue Basis stellen. Zentraler Bestandteil ist dabei die Einführung einer Service-orientierten Architektur (SOA). Der Handelskonzern will dafür SAPs Retail-Branchenlösung sowie den Infrastruktur-Stack rund um die Integrationsplattform Netweaver einführen. Dazu gehören auch



Edeka vertraut der Retail-Lösung und Netweaver-Infrastrukturen aus Walldorf.

Werkzeuge wie Netweaver Business Intelligence (BI), Master Data Management (MDM) sowie die Netweaver Exchange Infrastructure (XI). Das Projekt ist auf fünf Jahre angelegt und soll insgesamt über 200 Millionen Euro kosten. Edeka und SAP haben das Vorhaben bereits in den vergangenen Monaten vorbereitet. Im Fokus stand dabei die Analyse der Geschäftsprozesse, berichtet Volker Scheffer, Leiter Business Development für den Bereich Retail bei SAP. Künftig soll es mit dem „Edeka Business Process Pool“ eine zentrale Instanz für die Beschreibung aller Geschäftsabläufe innerhalb des Handelskonzerns geben. Darauf sollen dann die verschiedenen Softwareservices aufbauen, die entsprechend den individuellen Anforderungen der Geschäftseinheiten ausgerollt werden. „Die Rahmenparameter stehen fest“, berichtet Scheffer. Nun gehe es an die Entwicklung der einzelnen Templates. Der SAP-Manager spricht in diesem Zusammenhang von einem Programm, das aus knapp 200 Einzelprojekten bestehen wird. Für die badischen Softwerker steht

dabei viel auf dem Spiel. Sie haben die Gesamtverantwortung für das Vorhaben übernommen. Darüber hinaus dürfte das Vorhaben für die Walldorfer in zweierlei Hinsicht Signalcharakter haben: zum einen geht es darum, Branchenkompetenz zu beweisen, zum anderen die Praxistauglichkeit der eigenen SOA-Architektur im Markt zu demonstrieren. Viele Unternehmen, die gerade erste Schritte in die

neue Servicewelt wagen, dürften das Projekt mit Argusaugen beobachten.

Scheffer zufolge besteht die größte Herausforderung darin, in dem heterogenen, genossenschaftlich organisierten Handelskonzern an jedem Punkt die richtige Software zum Einsatz zu bringen. Der Spagat dabei sei, auf der einen Seite die komplexe Geschäftsstruktur abzubauen und auf der anderen den Filialhändlern eine einfach zu bedienende Software an die Hand zu geben. Zwar bestehe von Konzernseite die

Verpflichtung, die neue Lösung einzusetzen. Scheffer zufolge müsse man aber alle Beteiligten von der Lösung überzeugen. „Gegen den Widerstand der Händler funktioniert das nicht.“

Edeka verspricht sich viel von der neuen IT-Infrastruktur. Das Projekt stelle einen Meilenstein dar, sagte der Vorstandsvorsitzende Alfons Frenk. „Damit gehört die warenwirtschaftliche Kleinstaaterei, die wir seit Jahren zu beklagen haben, der Vergangenheit an.“ Eine Vorgabe der Edeka-Verantwortlichen lautete deshalb auch, die neue Lösung strikt am Standard auszurichten. **Fortsetzung auf Seite 4**



## Demo Germany – ein Spektakel

In jeweils nur sechs Minuten stellten junge Unternehmen ihr Produkt Analysten und potenziellen Geldgebern vor – ein Konzept, das Spaß macht und funktioniert. **Nachrichten SEITE 6**

## Gespaltene Telcos?

Die EU-Kommission will die Carrier buchstäblich auseinandernehmen: Netzbetrieb und TK-Dienste sollen künftig getrennt wirtschaften. **Thema der Woche SEITE 5**

## Karstadt auf Linux-Kurs

Mit Linux und Star Office senkt die Warenhauskette ihre Kosten für den IT-Betrieb um 60 Prozent. **Nachrichten SEITE 8**

## Neues von der SAP-Teched

Was SAP mit Netweaver 7.1 vorhat und welche Rolle der indische Zukauf Yasu Technologies spielt. **Produkte & Technologien SEITE 14**

## Wege aus der Legacy-Falle

Web-Services retten Altanwendungen in neue Applikationsumgebungen. **Schwerpunkt SEITE 22**





**Kroes bezwingt Microsoft 13**



Im Kartellstreit mit Microsoft hat EU-Kommissarin Neelie Kroes einen harten Kurs verfolgt – und gewonnen. Steve Ballmer öffnet Windows für Entwickler und macht Zugeständnisse gegenüber Open-Source-Entwicklern.

**NACHRICHTEN UND ANALYSEN**

**Microsoft entert den TK-Markt 8**

Mit dem Office Communication Server 2007 wildert der Hersteller im Revier von TK- und Netzausrüstern.

**Goldener Oktober für den ITK-Markt 12**

Erstklassige Geschäftsergebnisse von Google und Apple – doch auch andere IT-Anbieter können sich nicht beklagen.

**PRODUKTE & TECHNOLOGIEN**

**Modellieren mit Netweaver 14**

SAP plant für seine Integrationsplattform die Tool-Erweiterung „Process Composer“, um Abläufe im Business-Process-Management grafisch abbilden zu können.

**Was Rules-Management kostet 16**

Die Innovations Softwaretechnologie GmbH gibt ein Rechenbeispiel zur Amortisation von Systemen für das Business-Rules-Management.

**PRODUKTE & TECHNOLOGIEN**

**PRAXIS**

**Richtig archivieren mit PDF/A 18**

Firmen sollten einige Regeln beachten, wenn sie den Standard für Langzeitarchive nutzen wollen.

**Weidmüller löst R/3 ab 20**

Nach guter Vorbereitung gelang dem Industrieunternehmen der Umstieg auf eine neue ERP-Software.

**SCHWERPUNKT: LEGACY-MODERNISIERUNG**

**Wege aus der Legacy-Falle 22**

Viele Unternehmen wollen ihre gewachsenen Kernanwendungen in einer modernen IT-Umgebung weiter nutzen. Für die Verbindung von Legacy-Systemen mit neuen Anwendungen haben sich Web-Dienste bewährt.

**Web-Services öffnen Cobol-Anwendungen 24**

Der Münchner Elektronikhersteller Wago modernisierte sein 17 Jahre altes Warenwirtschaftssystem.

**IT-STRATEGIEN**

**Was CRM-Anwender wollen 28**

Performance und noch mal Performance – das fordern die Kunden des CRM-Spezialisten CAS von ihrem Anbieter. Zudem wurde auf der Anwenderkonferenz „Cascon“ der Wunsch nach mehr Vor-Ort-Beratung laut.

**Die Basis jeder Innovation 30**

Wer das tägliche IT-Business nicht im Griff hat, braucht den Fachabteilungen auch nicht mit Innovationen zu kommen. Darin stimmten die Teilnehmer der COMPUTERWOCHE-Veranstaltung „The CIO Beyond“ überein.

**IT-SERVICES**

**Dienstleister fordern und fördern 32**

Anwenderunternehmen wie BMW, die West LB und die Deutschen Amphibolin-Werke gestalten den Einkauf von IT-Dienstleistungen zunehmend effizienter. Die Professionalisierung im IT-Sourcing zielt nicht allein darauf ab, die Kosten für den Service zu drücken, sondern auch die Qualität der Leistung zu verbessern.

**JOB & KARRIERE**

**Einzelbüros sind tabu 34**

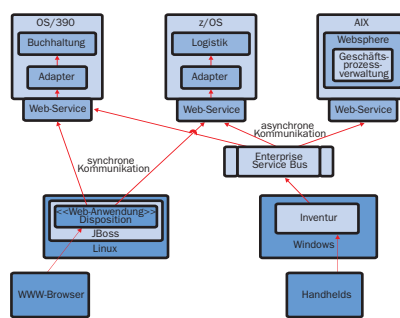
Neue Bürokonzpte fördern die Kommunikation der Mitarbeiter und sparen Kosten. Zwei aktuelle Beispiele zeigen, wie wichtig Arbeitgebern der Wohlfühlfaktor in der Belegschaft ist.

**CW-TOPICS: COLLABORATION**

Wie Unternehmen mit Hilfe von Collaboration-Tools ihre Prozesse verbessern. Eine Verlegerbeilage ab Seite 25

**STANDARDS**

Impressum 33  
 Stellenmarkt 36  
 Zahlen – Prognosen – Trends 43  
 Im Heft erwähnte Hersteller 43



**COMPUTERWOCHE.de**

**Die Highlights der Woche**

**Checkliste IT-Industrialisierung**

Wo stehen Sie in puncto Effizienz und Effektivität der IT-Unterstützung von Geschäftsprozessen? Mit der Checkliste überprüfen Sie schnell, welchen Grad an Industrialisierung Ihre IT erreicht hat.



[www.computerwoche.de/industrialisierung/](http://www.computerwoche.de/industrialisierung/)

**IT-Gehälter 2007: Das können Sie verlangen**

Für IT-Spezialisten steigen die IT-Gehälter 2007 nur um einen halben Prozentpunkt. Der Zuschlag für Führungskräfte liegt beim Zehnfachen. Es gilt: Höhere IT-Gehälter bezieht nur, wer Karriere macht.

[www.computerwoche.de/581999/](http://www.computerwoche.de/581999/)

**Notebook im Test: Sony VGN-TZ11MN**

Mit dem superleichten Edel-Notebook Sony VGN-TZ11MN soll der Anwender unterwegs nicht nur produktiv sein, sondern auch gut aussehen.



[www.computerwoche.de/91414/](http://www.computerwoche.de/91414/)

**Sicherheitslücken in Web-Anwendungen**

Das Internet stellt die IT-Sicherheit vor große Probleme. Lesen Sie alles über die schwerwiegendsten Sicherheitslücken in Web-Anwendungen und wie sie zu vermeiden sind.

[www.computerwoche.de/582260/](http://www.computerwoche.de/582260/)

**Neu im COMPUTERWOCHE-Wiki**

- BPM-Tools für Workflow [wiki.computerwoche.de/doku.php/soa\\_bpm/bpm-tools\\_workflow](http://wiki.computerwoche.de/doku.php/soa_bpm/bpm-tools_workflow)
- FAQ: Enterprise-Suche [wiki.computerwoche.de/doku.php/suchmaschinen/faq\\_enterprise\\_suchloesungen](http://wiki.computerwoche.de/doku.php/suchmaschinen/faq_enterprise_suchloesungen)
- Tipps und Tricks für Vista [wiki.computerwoche.de/doku.php/windows/vista-tipps](http://wiki.computerwoche.de/doku.php/windows/vista-tipps)



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

White Paper #114 (WP-114)  
**"Die Umsetzung energiesparender Datacenter"**  
 €95<sup>00</sup> **GRATIS**

White Paper #18 (WP-18)  
**"The Seven Types of Power Problems"**  
 €55<sup>00</sup> **GRATIS**

White Paper #141 (WP-141)  
**"Data Center Projects: Project Management"**  
 €55<sup>00</sup> **GRATIS**

White Paper #37 (WP-37)  
**"Überdimensionierte Datacenter- und Netzwerkraum-Infrastrukturen: Kostenvermeidung"**  
 €95<sup>00</sup> **GRATIS**

White Paper #6 (WP-6)  
**"Ermitteln der Total Cost of Ownership (TCO) für Datacenter- und Serverraum-Infrastrukturen"**  
 €95<sup>00</sup> **GRATIS**

White Paper #102 (WP-102)  
**"Überwachung von physikalischen Bedrohungen im Datacenter"**  
 €55<sup>00</sup> **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 62786t ein. Mit der Registrierung nehmen Sie automatisch an der Verlosung eines APC Power Ready Travel Bags teil.



Tel: 0800 10 10067 • Vertrieb/ Beratung: 089 51417 400  
 Fax: 089 51417-100

©2007 American Power Conversion Corporation. Alle Warenzeichen sind Eigentum der jeweiligen Besitzer. APC3F6EF-DE  
 Kein Kauf notwendig. Die tatsächlich vergebenen Produkte können von den gezeigten Produkten abweichen.  
 APC Deutschland GmbH, Eisenheimerstraße 47a, D-80687, München



# MENSCHEN

## Ex-O<sub>2</sub>-Chef Gröger berät Burda



Der frühere Chef des Mobilfunkanbieters O<sub>2</sub> Germany, Rudolf Gröger, wird voraussichtlich nicht wie vorgesehen den Vorsitz des neu geschaffenen Supervisory Committee von O<sub>2</sub> übernehmen. Stattdessen berät Gröger das Unternehmen Mobile 3.0 in Fragen zum mobilen Fernsehen über den Sendestandard DVB-H (Digital Video Broadcast for Handhelds). Das Joint Venture von Hubert Burda Media, Verlagsgruppe Georg von Holtzbrinck und Mobiles Fernsehen Deutschland (MFD) hatte vor kurzem den Zuschlag für Aufbau und Betrieb einer Handy-Fernseh-Plattform bekommen.

## Ex-Telekom-Manager geht zu Arcor

Jens Gutsche, der bis Juni 2007 als Senior Executive Vice President die Marketing-Strategie und das Brand-Management der Deutschen Telekom verantwortete, wird Anfang Januar 2008 beim DSL-Anbieter Arcor einsteigen. Der 41-Jährige übernimmt bei der Vodafone-Tochter die Position des Chief Marketing Officer. Der Marketing-Spezialist war Anfang 2004 von der Lufthansa zur Telekom gewechselt. Er ging, als René Obermann kam, der mit Tonio Kröger, CEO der Werbeagentur DDB Group, einen externen Markenexperten ans Unternehmen gebunden hatte.

## Intel wechselt Finanzchef aus

Andy Bryant, seit 13 Jahren Chief Financial Officer von Intel, steigt weiter auf. Wie Firmenchef Paul Otellini im Rahmen der Präsentation der Ergebnisse für das dritte Geschäftsquartal 2007 bekannt gab, wechselt Bryant auf den neu geschaffenen Posten eines Chief Administrative Officer (CAO) mit „einem breiteren Aufgabenbereich“. Dieser umfasst auch die Aufsicht über seinen Nachfolger im CFO-Rang Stacy Smith (zuvor Assistant CFO). Bryant kam 1981 als Controller des Bereich Commercial Memory Chips zu Intel.



## Frömming steigt bei MAN auf

Dietrich Frömming (35) hat Anfang September 2007 die Position des Head of Organization IT in der Münchner Holding der MAN AG übernommen. Der frühere Leiter der Hauptabteilung Prozesse bei MAN Nutzfahrzeuge berichtet dabei an Wolfgang Schirmer (46), Vice President und Leiter der internen Revision. Als IT-Verantwortlicher CIO in der Holding arbeitet Frömming auch im Core Strategy Team mit. Diese Gruppe legt gemeinsam die IT-Strategie fest und kümmert sich um die IT-Architektur im Konzern. Seitdem der frühere CIO Wolfgang Brunn im Oktober 2006 in den Ruhestand gegangen ist, gibt es keinen Konzern-CIO mehr.

## Lufthansa-Airplus-CIO goes China



Achim Roth, CIO der Lufthansa-Tochter Airplus, übernimmt ab Dezember die neu geschaffene Position des President Airplus China. Airplus, ein Anbieter von Lösungen für das Geschäftsreisen-Management, war bereits 2006 mit der China Merchants Bank als Partner in den chinesischen Markt eingestiegen. Roths Aufgabe ist es nun, in den nächsten zwei Jahren die Präsenz weiter auszubauen und die Lösungen anzupassen. Sein Nachfolger in Neu-Isenburg wird der frühere Gartner-Analyst Heinz Plaga, der bereits Anfang Oktober zu Airplus geholt wurde und am 1. November die Leitung der IT-Abteilung übernimmt.

Personalmitteilungen bitte an [Menschen@Computerwoche.de](mailto:Menschen@Computerwoche.de)

Kolumne

## Demo: Beispiele zum Nachahmen

Wie verhält sich ein Redakteur, wenn er von einer Veranstaltung begeistert ist, die aus dem eigenen Unternehmen kommt? Soll er sie verschweigen? Das wäre auch nicht neutral, vor allem, wenn es sich um ein Event handelt, das Maßstäbe setzt: formal und inhaltlich. Die Rede ist von der Demo Germany, die in der vergangenen Woche in München stattgefunden hat (siehe Seite 6). Über 20 junge Unternehmen aus ganz Europa haben dort neue Produkte und Business-Modelle vorgestellt. Jedes hatte sechs Minuten und musste ohne Powerpoint auskommen. Die Besucher – Risikokapitalgeber, Presse und Unternehmer – waren begeistert. In solcher Dichte und Originalität, so der Tenor, wurden bislang nirgendwo in Deutschland Innovationen im Hightech-Umfeld präsentiert.

Eine solche Atmosphäre ist bisher in Deutschland leider nicht gegeben. Das Klima für Gründer ist weiterhin rau, auch fehlt es an risikobereiten Ingenieuren und Informatikern. Die meisten von ihnen sehen ihre Zukunft bei Siemens oder SAP und nicht im eigenen Unternehmen.

Am Geld, wie vielfach angenommen, mangelt es dagegen nicht. Venture Capitalists, Business Angels, Fonds auch von großen Unternehmen und sogar Banken schauen wieder verstärkt nach lohnenswerten Newcomern. „Wir suchen Start-ups im Bereich Software as a Service“, sagte der Vertreter eines VC während der Demo. Dabei



Christoph Witte  
Chefredakteur

blieb offen, ob er damit die Investitionsrichtung seines Unternehmens beschreiben wollte oder einfach nur auf einen guten Tipp aus war.

Geld macht zwar bekanntermaßen nicht glücklich, aber es kann über manche Hürde hinweghelfen. Fehlende Rahmenbedingungen beispielsweise lassen sich durch private Mittel überwinden. Was Kapital allerdings nicht herbeizahlen kann, sind Menschen, die sich trauen, etwas zu riskieren und ihre Ideen in einem eigenen Unternehmen umzusetzen. Um den

entscheidenden Schritt zu tun, brauchen Entrepreneure ein förderliches Gründerklima und positive Beispiele. Sie müssen hören, wie es andere trotz aller Widerstände schaffen, ein Produkt zu entwickeln und eine Geschäftsstrategie durchzuhalten, und sie brauchen Feedback und Wertschätzung, um vielleicht den letzten Ansporn zu bekommen, es selbst zu versuchen. Die Demo Germany liefert solche Beispiele. Deshalb sind solche Veranstaltungen wichtig in Deutschland – und wenn sie aus dem eigenen Unternehmen kommen, umso besser ;-)

*Was meinen Sie? Wird in Deutschland genug für Gründer getan? Welche Erfahrungen haben Sie gemacht als Gründer, als Unternehmer oder als Arbeitnehmer in einem jungen Hightech-Unternehmen? Diskutieren Sie mit unter <http://blog.computerwoche.de>.*

## Edeka beschert SAP 200-Millionen-Deal

Fortsetzung von Seite 1

Der Konzern plant, in Bielefeld ein zentrales IT-Kompetenzzentrum mit rund 250 Mitarbeitern einzurichten. Unter dem Strich will Frenk mit der IT-Konsolidierung in den kommenden Jahren mehrere hundert Millionen Euro einsparen.

Dieses stolze Ziel macht deutlich, dass die IT der Edeka-Gruppe in den vergangenen Jahren offenbar wenig effizient betrieben wurde. SAP-Manager Scheffer berichtet, dass unterschied-

einen Rückschlag in den Bemühungen, im deutschen Applikationsgeschäft wenigstens durch Branchenkompetenz zu punkten.

Aus Sicht von Analysten bietet der Handelssektor den Softwareanbietern gute Chancen. Lynn Thorenz, Retail-Expertin von Pierre Audoin Consultants (PAC), geht davon aus, dass die Investitionen der hiesigen Handelsunternehmen in den beiden kommenden Jahren überdurch-

schnittlich steigen. Die IT-Ausgaben sollen von knapp 2,4 Milliarden Euro im laufenden Jahr bis 2011 auf etwa 3,1 Milliarden Euro klettern. Im Fokus stehen dabei, die verschiedenen Systeme enger miteinander zu verzahnen, Prozesse stärker zu automatisieren und eine zentrale IT-Infrastruktur zu installieren. Der Bedarf für offene und flexible Systeme sei immens, meint die Analystin. (ba)

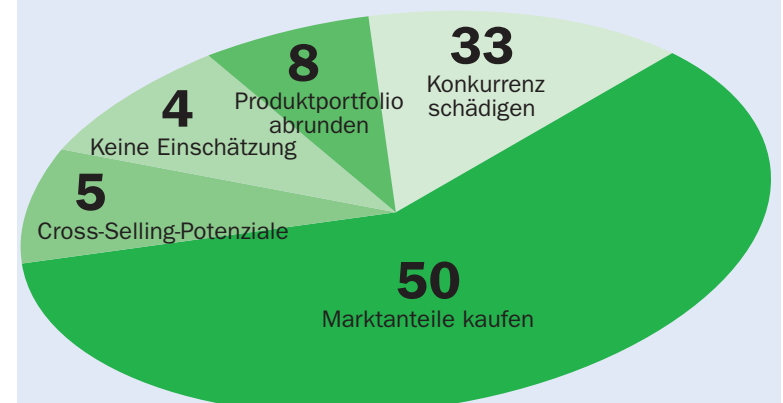


**Edeka-Chef Alfons Frenk:** „Durch die Konsolidierung der IT-Infrastruktur können wir die Kosten um mehrere hundert Millionen Euro senken.“

liche Systeme abgelöst würden. Neben einer Reihe von Eigenentwicklungen betreffe das alte SAP-Systeme sowie Software von Wettbewerbern wie Alldata und Oracle. „Die Ablösung von Oracle Retek macht uns natürlich besonders stolz“, kann sich Scheffer einen Seitenhieb gegen den Konkurrenten nicht verkneifen. Seit Oracle SAP vor rund zweieinhalb Jahren den Handelsspezialisten Retek vor der Nase weggeschleppt hat, konkurrieren beide Softwareanbieter um diese Branche. Für Oracle bedeutet die Entscheidung der Edeka-Gruppe

## Frage der Woche

### Was ist Oracles Hauptmotiv für eine Übernahme von Bea Systems?



Für die Mehrheit der Leser von CW-Online (und die meisten Analysten) zielt Oracles Vorstoß auf die Ausweitung der Marktanteile.

Quelle: Computerwoche.de; Angaben in Prozent; Basis: 225



# EU: Kommen die Telcos ohne Netz?

Bei der bevorstehenden Neuordnung des TK-Marktes zeichnet sich ein handfester Interessenkonflikt zwischen der EU und Deutschland ab: Brüssel will die Carrier zwingen, ihre Netze auszugliedern.

VON CW-REDAKTEUR JÜRGEN HILL

Der 13. November 2007 dürfte für EU-Kommissarin Viviane Reding und für viele Anwender ein spannender Tag werden: An diesem Tag muss die Kommissarin ihren neuen Rahmenentwurf zum TK-Markt dem Europaparlament präsentieren. Das Dokument birgt, wie die Diskussionen im Vorfeld zeigen, viel politischen Sprengstoff. An Forderungen nach einer obersten EU-Regulierungsbehörde, der „European Electronic Communications Market Authority“ (EECMA), oder an einer möglichen Ausgliederung der TK-

## Hier lesen Sie ...

- ◆ wie die EU sich eine Neuordnung des TK-Marktes vorstellt;
- ◆ was Experten von einer Ausgliederung des Netzbetriebs halten;
- ◆ welche Konsequenzen dies für Anwender haben kann;
- ◆ warum die Telekom-Konkurrenten den Plänen ablehnend gegenüberstehen.

Netze in eigene Betreiberorganisationen erhitzten sich die Gemüter. Dabei nimmt die Meinungsfrente teilweise einen unerwarteten Verlauf, wenn sich etwa hierzulande die Telekom-Konkurrenten dafür aussprechen, dass der marktbeherrschende Carrier sein Netz in der heutigen Form behalten soll.

## Telcos als Lösungsanbieter

Die Frage nach der künftigen Regulierung der TK-Netze ist jedoch nur der formalrechtliche Aspekt einer Diskussion, die sich eigentlich darum dreht, ob die reine TK-Infrastruktur – egal ob Glasfaser oder Kupferkabel – im All-IP-Zeitalter überhaupt noch einen Wert hat und die Marktteilnehmer nicht vielmehr künftig mit Services und Anwendungen untereinander konkurrieren. Von diesem Szenario, neudeutsch als Next Generation Networks (NGN) bezeichnet, ist beispielsweise Matt Bross, CTO der British Telecom Group, überzeugt. Er sieht auf die klassischen Telcos einen grundsätzlichen Wandel ihrer Geschäftsmodelle zukommen: „Früher agierten die Carrier als Infrastrukturbetreiber, heute sind sie in der Rolle eines Serviceanbieters, und künftig werden sie als Lösungsanbieter von Kom-

munikationssoftware auftreten.“ Mittel- beziehungsweise langfristig müsse die neue Positionierung der Carrier deshalb zu einer Änderung der Regulierungspolitik führen. Für Bross passt in die NGN-Welt nämlich eine Regulierung, die auf dem Infrastrukturwettbewerb basiert, nicht. Er ist davon überzeugt, dass die Netzbetreiber in naher Zukunft ihre Infrastrukturen öffnen sollten, so dass alle Beteiligten „diskriminierungsfrei“ auf die Technik zugreifen können, womit er sich mit EU-Kommissarin Reding auf einer Wellenlänge befindet. Der eigentliche Wettbewerb fände dann auf der Ebene der Kommunikationsapplikationen statt. Eine Einschätzung, die auch Dan Biele, Director Consulting European Telecommunications & Networking bei IDC und Autor der Studie „Next-Generation Networks: Prepare for the Global Revolution“, teilt. In seinen Augen müssen die Telcos mit neuen Wettbewerbern wie IBM, Logica und anderen rechnen, die künftig ebenfalls Kommunikationsservices offerieren werden.

## Abspaltung der Netze

Eine ähnliche Meinung vertritt der Verband der europäischen Regulierungsbehörden (European Regulators Group (ERG)). In seinem an Reding gerichteten Positionspapier „ERG Opinion on Functional Separation“ spricht er sich für eine Abspaltung des Netzbetriebs aus. Allerdings geht die ERG nicht so weit, dass sie eine strukturelle Zerschlagung der marktbeherrschenden Telcos fordert. Den Regulierungsbehörden schwebt unter der Bezeichnung „Functional Separation“ vielmehr eine Ausgliederung des Netzbetriebs in einen eigenständigen Geschäftsbereich vor, wie es bereits in Großbritannien geschehen ist (siehe Kasten „Das



Infrastruktur ist out: Nach den Vorstellungen der EU soll künftig über die TK-Netze ein Wettbewerb der Services stattfinden.

Beispiel Großbritannien“). Dieser soll seine Leistungen zu gleichen Bedingungen an den Mutterkonzern sowie die Wettbewerber vermarkten. In ihrem Grundsatzpapier konkretisieren die Regu-



Geht es nach EU-Kommissarin Viviane Reding, so sollen Europas Telcos ihren Netzbetrieb in eigene Organisationseinheiten auslagern.

lierer dann auch gleich ihre Vorstellungen: So dürfen Mitarbeiter des Netzbetriebs nicht für andere Unternehmensbereiche arbeiten, die Büros und Arbeitsplätze müssen baulich getrennt von den anderen Bereichen sein, innerhalb der Telco muss es – wie aus der Bankenwelt bekannt – eine „chinesische Mauer“ zur Begrenzung des Informationsflusses geben.

Allerdings bezweifelt Joachim Trickl, Geschäftsführer beim virtuellen Netzbetreiber Vanco in Neu-Isenburg, dass die Anwen-

der von einer „Functional Separation“ wirklich profitieren. „Als virtueller Netzanbieter mit Hauptsitz in London konnten wir die dortige Entwicklung genau beobachten“, so Trickl, „für unsere Kunden, global agierende Unternehmen, hat die Trennung von Infrastruktur und Service kaum positive Effekte gebracht.“ Lediglich regional habe sich ein besseres Serviceangebot herausgebildet.

Erstaunlicherweise hält man auch beim Verband der Anbieter von Telekommunikations- und Mehrwertdiensten (VATM), in dem viele Telekom-Konkurrenten zusammengeschlossen sind, wenig vom Vorschlag der Functional Separation. Der Verband, der in der Vergangenheit immer wieder kritisierte, dass die Telekom ihren Wettbewerbern den Zugang zum Netz erschwere, glaubt schlicht nicht an eine Verbesserung der Wettbewerbssituation durch diese Form der Regulierung. Zumal für VATM-Sprecher Wolfgang Heer das Problem nicht im Core-Netz liegt, sondern im Access-Bereich, also der letzten Meile. „Von einem Euro Umsatz“, so rechnet er vor, „bleiben den Anbietern knapp 50 Cent, denn 20 Cent müssen sie für die Interconnection mit anderen Netzen bezahlen und 30 Cent an die Telekom für Vorleistungen auf der letzten Meile.“ Noch drastischer fällt die Rechnung für die Wiederverkäufer von Telekom-Leistungen – also den Resalern – aus: Sie führen fast 90 Prozent ihrer Einnahmen an die Telekom ab. Angesichts dieser Zahlen erwartet Heer von einem anderen Regulierungsmodell und NGN kaum positive Effekte auf der Kostenseite.

Er hält in Sachen Regulierung zwei andere Punkte für viel ent-

scheidender: Was passiert, wenn die Telekom im Zuge des VDSL-Ausbaus irgendwann die Hauptverteiler (HVTs) – auch als Ortsvermittlungsstellen bekannt – abschaltet? Müssen die Wettbewerber dann eigene Leitungen bis zu den Kabelverzweigern (KVZ) am Straßenrand verlegen? Neben diesem ungelösten Problem stört Heer an den EU-Vorschlägen noch, dass die Zahl von ursprünglich 18 Regulierungsmärkten (hierunter verstehen die TK-Fachleute unterschiedliche Services wie Terminierung, Verbindungsaufbau etc.) auf acht reduziert werden soll und der Rest ins einfache Kartellrecht überführt wird. Ferner befürchtet er bei einer funktionalen Trennung noch andere Schwierigkeiten: Wenn eine privatwirtschaftlich organisierte Telekom als Aktiengesellschaft ihr Netz ausgliedern muss, dann könnten die Anteilseigner womöglich Schadensersatz fordern.

Die Bundesnetzagentur als deutscher TK-Regulierer hält die Trennung zwischen Netzbetrieb und TK-Services nur für die Ultima Ratio. Zumal das Beispiel Großbritannien wenig mit der deutschen Regulierungsrealität gemeinsam habe, denn auf der Insel hätten die Wettbewerber ursprünglich nicht einmal eine Teilnehmeranschlussleitung vernünftig von BT bekommen.

## Wer hat mehr Lobbyisten?

Letztlich bleibt abzuwarten, wer sich in Brüssel auf politischer Ebene durchsetzt: die umtriebige Viviane Reding oder die nationalen Interessengruppen mit ihrem Beharrungsvermögen. Sollten Letztere die Oberhand behalten, dann haben sie aber nur eine Atempause gewonnen, denn die technische Entwicklung in Richtung NGN können sie nicht aufhalten. Damit tritt aber der Infrastrukturwettbewerb – zumindest im Core-Netz – zwangsläufig in den Hintergrund. Allerdings wollen Insider wissen, dass das Verhältnis der Pro-Reding-Lobbyisten zu den Gegnern in Brüssel bei sieben zu eins liegt. (hi) ◆

## Das Beispiel Großbritannien

Bei Diskussionen um das Thema **Functional Separation** wird immer wieder die **Regulierung von BT** als Beispiel für die positiven Erfahrungen mit diesem Modell angeführt. Die dortige Regulierungsbehörde Ofcom kam 2005 zu dem Ergebnis, dass BT trotz Regulierung immer noch einen erheblichen Marktanteil an den **Endnutzermärkten** aufwies. Deshalb wurde die Frage erwogen, ob **BT** nach den Vorschriften des britischen Kartellrechts **zerschlagen** werden sollte. Um dies zu vermeiden, stimmte BT der **Auslagerung des Access-Netzes** in eine Access Services Division zu. Diese Division agiert nunmehr als BT Openreach und ist eine **Unternehmenseinheit von BT**. Als Unternehmenseinheit innerhalb des BT-Konzerns betreibt BT Openreach das Access-Netzwerk des Carriers. Als **Dienstleister** beliefert BT Openreach unternehmensinterne und unternehmensexterne Kunden nach dem Prinzip der „Equivalence of Access“ mit Zugangsprodukten wie **Telefonleitungen**.

## Mehr zum Thema

[www.computerwoche.de/](http://www.computerwoche.de/)

**589932:** TK-Industrie vor dem Umbruch;

**1218619:** Regulierer will VDSL-Netz öffnen;

**595690:** Telcos: Tote Dose ohne Software.





Die Präsentationen von Fring, Red Square Ventures, Velingo und Vyro Games sorgten für eine kurzweilige Veranstaltung.

FOTO: JOACHIM WENDLER

# Demo Germany feiert glanzvolle Premiere

*Innovation ist machbar: Originell und ideenreich präsentierten sich 20 junge Technologieunternehmen auf der ersten Demo-Veranstaltung in Europa.*

VON CW-REDAKTEUR MANFRED BREMMER

Sechs Minuten sind sogar im schnelllebigen IT-Business eine kurze Zeit. Umso bemerkenswerter ist es, dass die Veranstalter der ersten Demo Germany, die IDG Business Media GmbH und - als Executive Producer - die Münchner Magnigroup, gleich 20 Mal die Gelegenheit hatten, in jeweils sechs Minuten Schicksal zu spielen: Sie ermöglichten es jungen Unternehmen aus Deutschland, Europa und anderen Teilen der Welt, ihre Produkte und Geschäftsideen auf großer Bühne im Deutschen Museum, München, zu präsentieren. Die rund 350 Personen umfassende Zuhörerschaft setzte sich aus Venture Capitalists, Finanzierungsexperten, Analysten, IT-Entscheidern und Vertretern der Wirtschafts- und Fachpresse zusammen.

## Powerpoint-freie Zone

Und das Publikum kam voll auf seine Kosten, denn die Demonstratoren gaben alles, um in dieser kurzen Zeitspanne Eindruck zu machen. Ganz ohne Powerpoint präsentierten sie Technologie-Neuheiten aus den Bereichen Mobile Applications, Consumer Solutions, Enterprise Solutions & Infrastructure und Community, die in Vorträgen und Live-Demonstrationen - zum Teil mit schauspielerischen Einlagen durchsetzt - vorgeführt wurden. So überzeugte etwa das israelische Unternehmen Fring mit seiner mobilen VoIP- und Instant-Messaging-Lösung. Das Produkt wurde von Marketing-Chef Roy Timor Rouso und seinem Team so kurzweilig in Szene gesetzt, dass Fring letztendlich am Ende des Tages von den Besuchern zum „Demo God“ gewählt wurde.

Die Lacher auf ihrer Seite hatten auch Vyro Games aus Irland mit ihrem Personal Input Pod (Pip) zur Stressbekämpfung. Die Company aus Dublin ließ zwei Teammitglieder in einem speziellen Wettlauf gegeneinander



Karsten Ludolph von Magnigroup begrüßte die Gäste der ersten Demo-Veranstaltung in Europa und verteilte Champagner.

antreten, um deren Coolness auf offener Bühne zu testen. Das Besondere an dem Handy-Spiel: Je ruhiger der Puls der Rivalen schlug, desto schneller waren ihre Spielfiguren, zwei kleine Drachen, unterwegs.

Als skurril bis genial kann man auch die Software des russischen Unternehmens Red Square Ventures bezeichnen. „Mix Get“ erlaubt es einer Gruppe von Menschen, Musikstücke am PC neu zu mischen und einzelne Komponenten (Gesang, Instrumente, Sound-Effekte) auf verschiedene Handys zu verteilen.

Doch auch Neuheiten für Business-Anwender sorgten für Aufsehen: Einen „Doping-Verdacht“ äußerten bereits die US-amerikanischen Kollegen von „Infoworld“, als Global Communications auf der „Demo Fall“ seine Lösungen für die Bandbreitenteigerung auf der letzten Meile vorstellte. Das Unternehmen nutzt das Frequenzspektrum über dem DSL-Band, um über eine einfache Telefonleitung Übertragungsraten von mehr als 100 Mbit/s zu realisieren. Eine weitere Neuerung ist die Daten-

übertragung über einen breiten LED-Lichtstrahl, und das mit einer maximalen Geschwindigkeit von einem Gbit/s.

„Die Fülle an hochkarätigen Präsentationen, die wir für die erste Demo in Europa gewinnen konnten, ist beeindruckend“, freute sich Karsten Ludolph von der Magnigroup zum Auftakt der

**„Die Demo Germany gibt neuen Ideen in Europa den notwendigen Raum.“**

Rüdiger Spies, IDC

Veranstaltung. Das Demo Advisory Board habe bewusst Unternehmen gewählt, die das Potenzial hätten, sich im globalen Marktumfeld zu behaupten.

Dass neun der 20 Demonstratoren aus Israel, dagegen lediglich fünf aus Deutschland kamen, hängt stark mit der dortigen Wirtschaftsförderung und nur wenig mit mangelnder Innovation oder Wettbewerbsfähigkeit der hiesigen Gründerszene zusammen. So wies Executive Producer und

Demo-Moderator Stefan Herbert darauf hin, dass die Magnigroup bei der Rekrutierung speziell ihre Kontakte zur israelischen Venture-Capital- und Gründerszene genutzt habe. Ideenreichtum und Geschäftssinn made in Germany bewies unter anderem Peter Rosenbeck, CEO der Ident Technology AG. Das Unternehmen aus Weßling bei München hatte gleich mehrere neue Produkte in petto. Für seinen Auftritt auf der Demo Germany entschied sich Rosenberg letztendlich für „Gestic“. Die Technologie nutzt das elektrische Feld der menschlichen Haut aus, um Menschen virtuell mit Maschinen und Geräten kommunizieren zu lassen. Weitere Darsteller aus deutschen Ländern waren die Geotagger von Loqr sowie die Product Value Systems AG, die mit einer neuen Software die Lücken zwischen Marktforschung, Produkt-Management, Marketing und Vertrieb schließen will. Außerdem präsentierte die Karlsruher Stage Space AG eine Browser-basierende Lösung zur Einbindung von 3D-Welten in eine bestehende Internet-Plattform, während Tra-

doria demonstrierte, wie sich Händler mit einem Online-Shop-System von Plattformen wie Ebay unabhängig machen können.

Zum hohen Unterhaltungswert der Veranstaltung trugen neben den Demonstratoren auch die launigen Statements prominenter Gäste bei. In seiner Keynote fasste Oliver Samwer, deutscher Vorzeigeunternehmer und Gründer von Alando.de und Jamba, noch einmal die Situation der deutschen Gründerszene in den vergangenen Jahren zusammen und wies darauf hin, dass das finstere Mittelalter nun endgültig vorüber sei. Eine Aussage, die die Anwesenden der Demo Germany angesichts des regen Networkings während des Events sicher unterschreiben.

## Plattform für Innovationen

„Diese Art der Erfinder- und Start-up-Konferenz fehlte schon seit langem im europäischen Unternehmerumfeld“, so Rüdiger Spies, Analyst bei IDC Central Europe und Besucher der Veranstaltung. „Sie gibt neuen Ideen in Europa den notwendigen Raum. Es war eine ausgezeichnet organisierte Konferenz, die ihresgleichen sucht und Intellectual Property Owner, Venture Capital und Unternehmer in einer inspirierenden Umgebung zur Zusammenarbeit gebracht hat. Es ist zu hoffen, dass diese Konferenz eine dauernd wiederkehrende Einrichtung für das innovative Europa wird.“

Michael Beilfuß, Geschäftsführungsmitglied bei IDG Business Media, bestätigte, dass für kommendes Jahr eine Wiederholung geplant ist. Interessierte können schon jetzt den 13. und 14. Oktober 2008 vormerken oder sich mit einer Geschäftsidee für die Demo Germany 2008 bewerben. ♦

## Links zum Thema

- [www.demogermany.com](http://www.demogermany.com);
- [www.computerwoche.de/demo-germany](http://www.computerwoche.de/demo-germany).





## \_INFRASTRUKTUR-PROTOKOLL

\_Tag 79: Unsere IT-Umgebung ist starr und unflexibel. Wir können uns nicht mehr an die sich ständig ändernden Bedürfnisse unseres Unternehmens anpassen. Oh, nein ... wir sind so festgefahren, dass wir sogar in der Zeit stecken geblieben sind.

„„Infrastructurus praehistoricus.“ Darüber hab' ich mal was gelesen.

\_Tag 80: Ich übernehme wieder die Kontrolle - mit IBM SOA-Lösungen. Jetzt haben wir die Hardware, Software und Services, die wir benötigen, um auf Änderungen zu reagieren. IT-Strategien sowie Planung und Implementierung sind mit unseren spezifischen Unternehmensbedürfnissen abgestimmt. Wir können jetzt neue Prozesse schneller und effizienter anwenden und aktualisieren. Wir entwickeln uns!

\_Adieu, starre Vergangenheit. Hallo, flexible Zukunft.

**WebSphere**

Führen Sie ein SOA Business Value Assessment durch unter:  
[IBM.COM/TAKEBACKCONTROL/SOA/DE](http://IBM.COM/TAKEBACKCONTROL/SOA/DE)