

# COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



## MESSEBILANZ

### Systems schrumpft weiter

Stark gesunkene Besucherzahlen musste Klaus Dittrich, Chef der Münchner ITK-Messe Systems, melden. Immerhin waren die Aussteller zufrieden. **SEITE 6**



## SOFTWARE

### Microsoft goes Finance

Mit dem „Office Performancepoint Server 2007“ erfüllt Microsoft viele, aber noch längst nicht alle Wünsche der Finanzabteilungen. **SEITE 18**



## SERIE

### Die IT als Change Agent

Sie soll sich einmischen und Veränderungen anstoßen – doch hat die IT-Organisation wirklich die Chance, innovativ zu sein? **SEITE 32**

# Anwender des Jahres 2007



**Malteser** SEITE 24

**Knorr-Bremse** SEITE 28

## DIESE WOCHE



### Japaner schlucken Itelligence

Herbert Vogel, Vorstandsvorsitzender von Itelligence (links), ist sich mit Takashi Enomoto von NTT Data einig: Die Japaner übernehmen das ostwestfälische SAP-Beratungshaus.

**Nachrichten SEITE 8**

### Oracle erteilt Bea Absage

Zu hoch gepokert haben offensichtlich die Vorstände von Bea Systems: Oracle hat die Übernahme wütend abgeblasen.

**Nachrichten SEITE 7**

### SAP macht Ernst

Wie die Walldorfer versuchen, Kunden und Partnern Business ByDesign schmackhaft zu machen.

**Nachrichten SEITE 9**

### HP am Integrationsziel

Mercury- und Openview-Technik sind weitgehend zusammengeführt.

**Produkte & Technologien SEITE 14**

### Personalsuche im Netz

Mit Blogs und Wettbewerben, Videocasts und Testcentern jagen Unternehmen knapp gewordene IT-Profis.

**Job & Karriere SEITE 36**



Als Finalisten ausgezeichnet wurden ebenfalls:

- Landesbank Baden-Württemberg Seite 25
- Stulz GmbH Klimatechnik Seite 26
- Felix Schoeller Gruppe Seite 29



**Risiken verstehen 11**

Blindes Vertrauen in Security-Produkte ist nach Ansicht des Security-Experten Bruce Schneier fehl am Platz. Auf der Londoner RSA Conference empfahl er den Anwendern zu trainieren, mit Risiken umzugehen.

**NACHRICHTEN UND ANALYSEN**

**Facebook gibt nach 4**

Mit 1,6 Prozent beteiligt sich Microsoft an der populären Online-Community. Analysten streiten, ob die Gates-Company zu viel gezahlt hat.

**Feierstimmung in Redmond 10**

Mit beeindruckenden Geschäftszahlen hat sich Microsoft zurückgemeldet. Ein neues Windows-Release, so zeigte sich, ist auf Dauer immer ein Erfolgsgarant.

**PRODUKTE & TECHNOLOGIEN**

**ECM für den Mittelstand 12**

IBM stellt sich mit ihrem Angebot für Enterprise-Content-Management auf die Belange mittelgroßer und kleinerer Firmen ein.

**Business-Service-Management mit HP 14**

Hewlett-Packard meldet die weitgehende Integration von Mercury- und Openview-Technik.

**Java SE 6 vor der Tür 16**

Im Dezember will Sun die Betaversion von Release 6 der Java Platform Standard Edition mit neuer Plugin-Architektur freigeben.

**PRODUKTE & TECHNOLOGIEN**

**PRAXIS**

**Performance-Management 18**

Mit dem „Office Performancepoint Server 2007“ bietet Microsoft eine integrierte Planung, die Stärken, aber auch Schwächen hat.

**SAP und Unicode 20**

Wer von R/3 auf ERP 6.0 umsteigt, sollte den Aufwand für Unicode-Anpassungen nicht unterschätzen.

**Kleine Helfer 21**

**IT-STRATEGIEN**

**Anforderungs-Management 30**

Um die Erfolgsquote seiner IT-Projekte zu verbessern, managt der Brandschutzexperte Novar die Anforderungen systematisch. Die Ergebnisse können sich sehen lassen.

**Die IT als Katalysator für Innovation 32**

Wie kann es der IT gelingen, Neuerungen in die Unternehmen zu tragen? Dieser Frage widmet sich der dritte Teil der COMPUTERWOCHE-Serie „CIO-Agenda 2008: Innovation“.

**IT-SERVICES**

**Das Outsourcing-Geschäft flaut ab 34**

In den USA ist der Markt gesättigt. Nur in Europa und Asien verzeichnen die Anbieter von Auslagerungsservices noch nennenswerte Wachstumsraten. Auch in Deutschland wurden in diesem Jahr wichtige Deals abgeschlossen.

**Ist die Offshore-Party schon zu Ende? 35**

Die hiesigen IT-Dienstleister sehen offenbar keine Veranlassung, in Offshore-Kapazitäten zu investieren. Ihre Sorglosigkeit könnte sich jedoch noch rächen, vor allem wenn der derzeitige Konjunkturaufschwung wieder abflaut.

**JOB & KARRIERE**

**Wie Firmen im Web Mitarbeiter suchen 36**

Karriereseiten werden mit Testcentern, Pod- und Videocasts, Blogs und Wettbewerben aufgewertet, um junge, im Web aktive Bewerber anzusprechen. Bei vielen Unternehmen überwiegen jedoch noch Unsicherheiten und Berührungängste.

**„Wir sorgen für Transparenz“ 38**

Im Rahmen eines Outsourcing-Vertrags übernimmt HP von der Commerzbank unter anderem den Desktop-Service und 100 Mitarbeiter. HP-Geschäftsführer Edgar Aschenbrenner erläutert im Gespräch mit CW-Redakteur Hans Königes, warum es den Commerzbank-Mitarbeitern sogar besser gehen kann als beim ehemaligen Arbeitgeber.



**STANDARDS**

**Impressum 35**  
**Stellenmarkt 39**  
**Zahlen – Prognosen – Trends 42**  
**Im Heft erwähnte Hersteller 42**

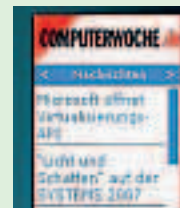
**COMPUTERWOCHE.de**

**Die Highlights der Woche**

**COMPUTERWOCHE-News in der Vista-Sidebar**

Ab sofort steht das kostenlose COMPUTERWOCHE-Gadget zum Download bereit. Die Anwendung für die Vista Sidebar ermöglicht den direkten Zugriff auf aktuelle COMPUTERWOCHE-News.

[www.computerwoche.de/598688](http://www.computerwoche.de/598688)



**Konvergenz von SOA und Web 2.0**

Wer die typischen Merkmale von Web 2.0 und SOA vergleicht, wird einige Parallelen feststellen. Die Ziele der beiden Technologieansätze sind grundverschieden, nämlich Anwendungsintegration versus „Mitmach-Web“, doch einige Grundgedanken sind identisch.

[www.computerwoche.de/soa-expertenrat/?p=214](http://www.computerwoche.de/soa-expertenrat/?p=214)

**Web-Sicherheit für Ihr Unternehmen**

Wer die Möglichkeiten des Internets auskosten will, muss zuvor seine Hausaufgaben in Sachen Sicherheit erledigen. Zu Würmern, Viren und Spam kommen die rechtlichen Risiken, die durch privates Surfen am Arbeitsplatz entstehen.



[www.computerwoche.de/executive-briefings](http://www.computerwoche.de/executive-briefings)

**Navigationsgeräte im Vergleich**

Portable Navigationsgeräte lotsen ihre Eigentümer nicht nur zum Ziel. Sie sind auch Reiseführer, Designobjekte und Unterhaltungsgeräte. Unser Vergleichstest verrät, was die persönlichen Navigationsassistenten können und wie viel sie kosten.

[www.computerwoche.de/87240](http://www.computerwoche.de/87240)

**Neu im COMPUTERWOCHE-Wiki**

Sharepoint for Search 2007

[wiki.computerwoche.de/doku.php/suchmaschinen/moss\\_for\\_search](http://wiki.computerwoche.de/doku.php/suchmaschinen/moss_for_search)



FAQ: Enterprise-Suche  
[wiki.computerwoche.de/doku.php/suchmaschinen/faq\\_enterprise\\_suchloesungen](http://wiki.computerwoche.de/doku.php/suchmaschinen/faq_enterprise_suchloesungen)

Es ist Zeit für „Bigger Thinking“ – neue Ideen für Ihr Business.



Bringing it all together

[www.bt.com/globalservices](http://www.bt.com/globalservices)

Network Convergence

Security Services

Mobility Solutions

IP Contact Centres

Outsourcing Services



# MENSCHEN

## Ericsson tauscht Finanzchef aus



Der schwedische TK-Ausrüster Ericsson hat sich nach einer drastischen Gewinnwarnung für das dritte Geschäftsquartal von seinem Finanzchef Karl-Henrik Sundström (47) getrennt. Zum Nachfolger wurde Hans Vestberg (Foto) ernannt, der 2004 bereits seinen bisherigen Posten als Leiter des Geschäftsbereichs Global Services von Sundström geerbt hatte und als möglicher Thronfolger von Konzernchef Carl-Henrick Svanberg gehandelt wird.

## Siekmann wechselt zu RTL-Tochter

Der frühere CIO der Herforder Brauerei, Thomas Siekmann, arbeitet seit Oktober 2007 als Leiter Informationsmanagement für die RTL Shop GmbH in Hannover. In seiner neuen Position bei dem Einkaufssender befasst sich Siekmann, ein engagiertes Mitglied im CIO-Circle, vor allem mit der strategischen Ausrichtung der IT, dem Business Alignment sowie der Steuerung der Dienstleister – mit einem hohen Outsourcing-Anteil. Siekmann hatte mehrere Jahre im Chief Information Office der Siemens Business Services GmbH gearbeitet. Anschließend war er seit März 2003 als IT-Leiter bei der Brauerei Felsenkeller Herford tätig. Nach dem Verkauf des Unternehmens an Warsteiner arbeitete Siekmann seit Anfang des Jahres vorübergehend bei Bayer Business Services (BBS).

## Neuer CIO beim Baustoff-Konzern Xella

Markus Grimm hat zum 1. Oktober den Posten des Head of Corporate IT/CIO bei dem Duisburger Baustoff-Konzern Xella International übernommen. Der 39-jährige kommt von der Hypo Real Estate Bank International, wo er als Leiter IT und Organisation gearbeitet hatte. Xella gehören unter anderem die Marken Ytong und Silka. Das Unternehmen beschäftigt in mehr als 30 Ländern 7400 Mitarbeiter. Im Geschäftsjahr 2006 erzielte Xella einen Umsatz von 1,2 Milliarden Euro.



## Lancom-Chef Prinz geht

Der für Vertrieb, Service und Support verantwortliche Geschäftsführer Ulrich Prinz hat den Netzausrüster Lancom Systems verlassen – wie es heißt „aus persönlichen Gründen“. Prinz hatte den früheren Geschäftsbereich „Communication Systems“ der Elsa AG gemeinsam mit Co-Geschäftsführer Ralf Koenzen in den vergangenen fünf Jahren aufgebaut. Nach dem Weggang von Prinz übernimmt Firmengründer Koenzen ab sofort seine Aufgaben mit. Ansonsten werde sich nichts ändern, heißt es bei Lancom.

## Ehrung für MP3-Erfinder



Stellvertretend für das Fraunhofer-Forscherteam, das seit den frühen 80er Jahren das weltberühmte Audiocodierformat MP3 entwickelt hatte, wurden nun die Professoren Dieter Seitzer, Heinz Gerhäuser und Karlheinz Brandenburg von der Consumer Electronics Association (CEA) in die Hall of Fame aufgenommen. Die CEA zeichnet damit Pioniere der Unterhaltungselektronik aus, die mit ihren Erfindungen und ihrem Einsatz einen wesentlichen Beitrag zu heute nicht mehr wegzudenkenden Produkten geleistet haben.

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

Kolumne

## IT: Wir machen den Weg frei

Zum neunten Mal hat die fünfköpfige Jury des Wettbewerbs „Anwender des Jahres“ die Sieger gekürt. Die Knorr-Bremse AG hat ein komplettes Revirement ihrer ERP-Landschaft vollzogen. Damit gewann sie in der Kategorie „Business Change“. In dieser Kategorie bewies auch die Felix Schoeller Gruppe aus Osnabrück, wie Firmen unter Nutzung von Old-School- und Avantgarde-Technik IT so einsetzen, dass sie nicht nur den vollen Durchblick über Abläufe in einem Unternehmen und bei dessen Partnern schaffen, sondern auch noch Kosten einsparen helfen.



Jan-Bernd Meyer  
Redakteur CW

Die Malteser Trägergesellschaft wiederum erlangte den Titel „Anwender des Jahres“ in der Kategorie „IT-Performance“. Sie verbesserte die Dienstleistung und Kostenstruktur der Unternehmens-IT durch eine konsequente Sourcing- und Thin-Client-Rezentralisierungsstrategie.

Ein dem Malteser-Projekt sehr ähnlich gelagertes Vorhaben zeigte auch die Landesbank Baden-Württemberg und kam damit in die Finalrunde. Die Hamburger Stulz GmbH Klimatechnik wiederum bewarb sich wie Malteser und LBBW mit einem IT-Performance-Projekt. Sie wischte den früher üblichen Papierbeleg-Durchschlagswahnsinn des Reklamations-, Dispositions- und Faktura-Bearbeitungswusts komplett vom Tisch (siehe die Artikel ab Seite 24).

Fünf Beispiele von erstklassigen Projekten – realisiert von IT-Verantwortlichen und ihren Teams,

die ihr Handwerk verstehen. Na, das ist doch das mindeste, sagen Sie? Da haben Sie nur zum Teil Recht. Alle Projekte der Finalrunde zeichnet über die fachliche Kompetenz der Beteiligten hinaus eines aus: Ihre Projektteams haben gezeigt, dass eine hervorragende Unternehmens-IT-Abteilung nicht „nur“ als guter Dienstleister für die hausinternen IT-Bedürfnisse fungiert. Was diese Projekte heraushebt, ist der Beweis, dass fähige IT-Abteilungen neue Geschäftstätigkeiten, neue Geschäftsmodelle, neue Strategien überhaupt erst möglich machen. Neudeutsch: Hier ist IT zum Business-Enabler geworden.

Der Wettbewerb „Anwender des Jahres“ will genau solche Leistungen prämiieren. 80 Prozent der IT-Kosten fallen heutzutage für den reibungslosen Betrieb der Unternehmens-IT an. Diese Allerweltsaufgaben sind absolut unspektakulär, und vielleicht genau deshalb beäugen Firmen-Controller besonders argwöhnisch die hier anfallenden Ausgaben. 20 Prozent der IT-Investitionen spendieren Vorstände für IT-Projekte. Und die sind entscheidend für das Image einer IT-Abteilung in einem Unternehmen.

Der Wettbewerb „Anwender des Jahres“ würdigt durch seine unabhängige Jury, die keinen Interessen verpflichtet ist, erfolgreiche IT-Projekte. Er ist somit der Anwalt der Anwender. Und bei besonders erfolgreichen IT-Projekten wie den fünf Finalisten des Jahres 2007 auch deren Laudator.

## Microsoft steigt bei Facebook teuer ein

Der Beteiligung des Softwareriesen an der Web-Community wirft Fragen auf.

Für 240 Millionen Dollar hat sich Microsoft einen Anteil von 1,6 Prozent an der Web-Community Facebook erkaufte. Die Online-Kontaktbörse Facebook mit ihren rund 50 Millionen Nutzern ist eine der meistbesuchten Sites im Internet. Registrierte Nutzer können in Facebook ihre Seiten mit ihren Profilen anlegen und miteinander kommunizieren.

Im Vergleich zum Konkurrenten Myspace.com, der offiziell 100 Millionen vor allem jugendliche Nutzer hat, ist Facebook besonders unter Studenten und jungen Berufstätigen populär. Diese attraktive Zielgruppe kann Microsoft nun durch den Einstieg gezielter angehen, da es künftig neben der US-Site auch auf den internationalen Seiten von Facebook werben darf.

### Bisher rote Zahlen

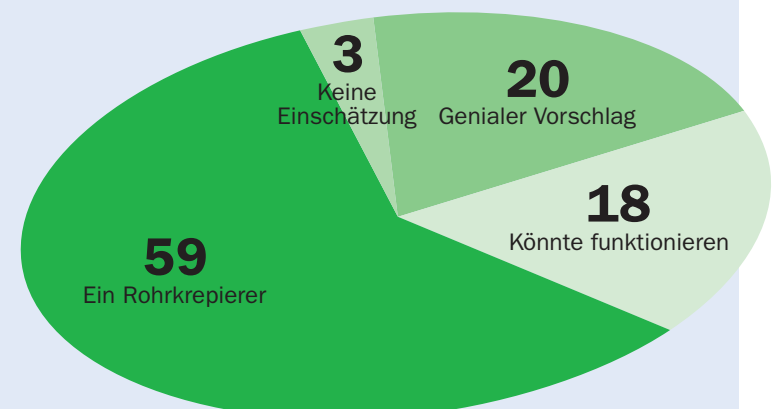
Doch weder handelt es sich um eine exklusive Werbevereinbarung, noch wirft Facebook bisher Gewinne ab. Dennoch gilt das Unternehmen als ausgesprochen wertvoll: Legt man die Höhe des Microsoft-Angebots zugrunde, hätte die Web-Community aktuell einen Marktwert von 15 Milliarden Dollar. In diesem Jahr soll nun Facebook laut „Wall Street Journal“ erstmals 30 Millionen Dollar Gewinn bei einem Umsatz von 150 Millionen Dollar erwirt-

schaften. Laut Microsoft ist der hohe, von Analysten kritisierte Preis für den geringen Anteil an Facebook gerechtfertigt. Schon bald werde Facebook 200 bis 300 Millionen Mitglieder haben und selbst bei niedrigen Transaktionen pro Person in der Summe ordentliche Umsätze für den Softwarekonzern abwerfen, hieß

es aus Redmond. Offensichtlich erhofft sich die Gates-Company, mit dieser Investition den Anschluss an Google zu finden, das dem Softwarekonzern im Online-Werbemarkt bereits weit enteilt ist. Google hatte laut Insidern ebenfalls Interesse an Facebook gezeigt, dies aber offiziell nie bestätigt. (as) ◆

## Frage der Woche

Was halten Sie von einem festen Arbeitstag ohne E-Mail?



Immerhin: Knapp 40 Prozent der Befragten lehnen die Überlegung, einen Werktag pro Woche auf E-Mail zu verzichten, nicht kategorisch ab.

Quelle: Computerwoche.de; Angaben in Prozent; Basis: 352

# „SOA hat nicht die erste Priorität“

Mit Alfons Wahlers, Vorsitzender der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe, sprach CW-Redakteur Frank Niemann über den Kauf von Business Objects, On-Demand-Lösungen und das Interesse der Anwender an SOA.

**CW:** Wie sehr hat Sie die Übernahme von Business Objects durch SAP überrascht?

**WAHLERS:** Sehr. Wie viele andere bin auch ich davon ausgegangen, SAP wolle in erster Linie mit dem neuen Mittelstandsprodukt SAP Business ByDesign wachsen. Nun betritt SAP neues Terrain mit Software für den Business User, das sind Tools, die bisher Fachbereiche gekauft haben. SAP war hier nicht so stark aufgestellt.

**CW:** Was passiert denn jetzt mit den Produkten rund um SAP BW?

**WAHLERS:** Das User Interface für SAP BW kann durch Business-Objects-Produkte bedienerfreundlicher werden. Dies setzt aber eine technische Vereinheitlichung beider Welten voraus, ansonsten könnten die Kunden keinen unmittelbaren Vorteil aus der Akquisition ziehen.

**CW:** Könnte es sein, dass SAP ihr BW zugunsten der Business-Objects-Software fallen lässt?

**WAHLERS:** Auf keinen Fall, und das wäre auch so einfach nicht möglich. Es ist zu tief mit den ERP-Applikationen verwoben. Aber große Übernahmen bergen auch immer ein gewisses Risiko in sich.

**„Konzerne könnten mit Business ByDesign Auslandsgesellschaften ausstatten.“**

**CW:** Welche Risiken zum Beispiel?

**WAHLERS:** Wenn SAP am Ende beispielsweise nur Marktanteile erwerben wollte und es keine technische Harmonisierung der Systeme geben würde. Dann hätten wir als Kunden nichts davon. SAP muss uns Anwendern, nachdem die Transaktion vollzogen ist, erklären, was uns die Akquisition bringt.

**CW:** Gerade hat SAP die On-Demand-Lösung Business ByDesign vorgestellt. Welche Rolle spielt das Produkt bei den Softwarenutzern?

**WAHLERS:** Software as a Service ist am Markt derzeit noch nicht umfassend angekommen, da man die eigenen Gesamtkosten für den Betrieb eines solchen Systems nicht sorgfältig genug abschätzen kann, um die Kosten objektiv zu vergleichen. Den

Mietpreis für die Lösung muss der Käufer mit den Preisen für Softwarelizenzen und Wartung sowie den Betriebskosten der Applikation ins Verhältnis setzen. Von der On-Demand-Software selbst bin ich begeistert. Sie lässt sich einfach einrichten und ist nicht mit den alten Produkten vergleichbar. Module wie FI, CO und MM tauchen in SAP Business ByDesign nicht mehr auf.

Bei dieser Lösung werden Prozesse wirklich vollständig konfiguriert.

**CW:** Wäre es denkbar, dass Nutzer von R/3 nicht auf SAP

ERP, sondern auf Business By-Design migrieren?

**WAHLERS:** Die Kunden, die SAP R/3 oder die Business Suite verwenden, müssten dafür schon einen großen Aufwand betreiben – zumal keine Werkzeuge dafür vorhanden sind. Hinzu kommt, dass On-Demand ein Paradigmenwechsel ist. Für Konzerne kann aber Business ByDesign interessant sein, um Auslandsgesellschaften mit ERP-Funktionen auszustatten und mit einer zentralen ERP-Umgebung zu verknüpfen.

**CW:** Diese Aufgabe sollte ja bisher SAP Business One übernehmen. Ist das Produkt nun überflüssig?

**WAHLERS:** Das sehe ich nicht so. Business One ist gerade für kleine Firmen gedacht, die zum Beispiel weniger als 20 Nutzerlizenzen benötigen.

**CW:** Sie sagten vor einiger Zeit, dass erstaunlich wenige SAP-Anwender den Applikationsbetrieb einem Hoster übertragen, obwohl sie hier viel Geld sparen könnten? Hat sich daran etwas geändert?

**WAHLERS:** Nein. Die Anwender gehen meiner Meinung nach noch nicht kaufmännisch genug vor. Sie lassen sich beispielsweise oft nur ein Angebot kommen. Doch Firmen müssten Hosting-Projekte ausschreiben und mit den eigenen Kosten vergleichen. Es ist zwar aufwändig, mehrere Dienstleister anzusprechen, und möglicherweise bedarf es dazu eines Beraters. Durch eine Ausschreibung lassen sich aber die Outsourcing-Kosten signifikant verringern. Zumindest habe ich die Erfahrung gemacht.

**CW:** SAP bringt im nächsten Jahr eine neue Version von Netweaver heraus, die eine Geschäftsprozessmodellierung auf Grundlage einer Service-orientierten Architektur (SOA) erlauben soll. Sind



„Anwender können die Gesamtkosten für Business ByDesign noch nicht sorgfältig genug abschätzen.“ Alfons Wahlers, DSAG-Vorsitzender

denn die Softwarenutzer schon reif für SOA?

**WAHLERS:** Service-orientierte Architekturen (SOA) halten schrittweise Einzug in SAP-Anwenderunternehmen. Mit rund 13 Prozent befassen sich derzeit im Vergleich zum Vorjahr knapp doppelt so viele der befragten Unternehmen mit einem konkreten Aufbau. Allerdings sind

**„Service-orientierte Software erfordert eine auf Jahre angelegte Strategie.“**

die Kenntnisse über Enterprise SOA (ESOA) nach wie vor noch ausbaufähig. Wir wollen die Anwender auf unserem diesjährigen Kongress und auch im nächsten Jahr verstärkt über dieses Thema informieren.

**CW:** Ist das mangelnde Interesse nicht vor allem darin begründet, dass die Firmen zunächst damit beschäftigt sind, R/3 abzulösen?

**WAHLERS:** SOA ist dann ein The-

ma, wenn die Anwender das aktuelle ERP-Release verwenden. SAP-R/3-Kunden können zwar auf SAP Netweaver einen Service laufen lassen, doch mit Service-Orientierung hat das noch nichts zu tun. Zudem erfordert SOA eine auf mehrere Jahre angelegte Strategie. Auf Knopfdruck gibt es das nicht. Das Thema wird im Übrigen derzeit nicht mehr so heiß diskutiert. Unternehmen wollen zurzeit ihre bestehenden Produkte effizienter machen und weitere Geschäftsapplikationen einführen. Sie müssen jetzt Ergebnisse erzielen und geschäftsorientiert handeln.

**CW:** Welche Rolle spielt die Service-Orientierung in den Planungen der Firmen?

**WAHLERS:** Die SOA-Technologie kommt quasi automatisch über die neuen Produkte. Die Ausarbeitung einer SOA-Strategie hat aber für viele Firmen nicht die erste Priorität. Allerdings setzen sich die Experten der IT-Abteilungen bereits vorbereitend mit den Methoden auseinander.

**CW:** SAP wächst in anderen Regionen der Welt viel stärker als in

Deutschland. Besteht da nicht die Gefahr, dass hiesige Anwender nicht mehr so viel Gehör finden?

**WAHLERS:** Das Interesse liegt natürlich immer da, wo Märkte wachsen. Wir als Anwendervereinigung wollen uns internationalisieren, indem wir mit anderen User Groups ein Netzwerk einrichten, um uns bei wichtigen Themen abzustimmen.

**CW:** Sie hoffen darauf, gemeinsam mehr Gewicht bei der SAP zu haben?

**WAHLERS:** Ziel des Usergroup Executive Network ist, konsolidiertes internationales Kunden-Feedback an SAP zu geben. Die Plattform dient zum einen dem Austausch der Anwendergruppen untereinander. Zum anderen wird durch die Vernetzung ein einheitlicher Kommunikationskanal für SAP geschaffen, um Informationen hinsichtlich globaler Themen gleichzeitig zu verbreiten. Eine aktiv gelebte globale Vernetzung ermöglicht uns, Veränderungen am Markt weltweit zu betrachten und zu diskutieren sowie Best Practices zu einzelnen Themen auszutauschen.

**CW:** Was sind die wichtigen Themen für nächstes Jahr?

**„SAP soll in Sachen Einführungsmethoden für SOA mehr tun und hat das auch verstanden.“**

**WAHLERS:** Neben dem Umstieg auf ERP 6.0 ist es Know-how-Aufbau im Bereich Enterprise SOA. Ich meine aber nicht die Technik, sondern Methodenkompetenz. Dazu zählen Ansätze, wie man eine Enterprise-SOA-Strategie aufbaut sowie Business-Process-Management und SOA-Governance aufsetzt. Hier hat SAP bisher noch nicht viel unternommen. Wenn Firmen auf ERP 6.0 migriert haben, laufen diese Systeme möglicherweise bis 2015, bevor der nächste Release-Wechsel ansteht. In der Zeit kann man sich viele Gedanken über Themen wie Systemkonsolidierung und SOA machen, die bisher links liegen gelassen wurden.

**CW:** Sie fordern also von der SAP, mehr in Sachen SOA-Methoden zu unternehmen?

**WAHLERS:** Ja, und das hat der Anbieter auch verstanden. Unklar ist, ob SAP hier selbst Kompetenz aufbaut oder dies den Unternehmensberatungen überlässt. ◆

# Licht und Schatten auf der Systems

Die diesjährige Münchner IT-Messe verlief zwiespältig: Auf der einen Seite seien die Aussteller „hochgradig zufrieden“ gewesen. Auf der anderen Seite brach die Zahl der Besucher um über 20 Prozent ein.

VON CW-REDAKTEUR JAN-BERND MEYER

**K**laus Dittrich, Geschäftsführer der Messe München, sagte vor der Presse, man werde in den kommenden Wochen analysieren müssen, welche Besucher man in den vier Tagen der Veranstaltung verloren habe. Endgültige Zahlen standen am Freitagmittag noch nicht fest. Dittrich sprach von über 40 000 Besuchern, die sich in den Messehallen informierten. 2006 waren es rund 53 500 Messebesucher gewesen (51 721 Besucher und 1823 Kongressteilnehmer). „Wir haben uns offensichtlich ein zu ehrgeiziges Ziel gesteckt – bei weniger Messetagen die Zahl der Besucher zu steigern“, so Dittrich.

Der Messechef führte zwei Gründe an, die den Besucherückgang erklären könnten: Zum einen habe „der Lokomotivführerstreik die Messe viele Besucher gekostet“. Zum anderen müsse man die reduzierte Besucherzahl auch auf die kürzere Messedauer zurückführen. Zum ersten Mal dauerte die Systems statt fünf nur mehr vier Tage. Al-

**„Unsere Erwartungen wurden nicht erfüllt.“**

Julia Mees, QAD

lerdings wollte Dittrich insbesondere letzteres Argument nicht zu hoch bewerten. Früher sei der erste Messetag immer sehr schwach besucht gewesen.

## Positionierung bleibt

Prinzipiell aber sei die Ausrichtung der Messe richtig, sagte Dittrich. Die Systems sei als Business-zu-Business-Messe richtig positioniert. Die Messeverantwortlichen seien überzeugt, dass das „neue Konzept der Hallenkomprimierung und Laufzeitverkürzung sowie das neue hochwertige Ambiente“ dazu beitragen würden, die Systems „in Zukunft für ihre Besucher wieder attraktiver“ zu machen.

## Auch Ausstellerzahl gesunken

Allerdings verringerte sich auch die Zahl der Aussteller gegenüber 2006 spürbar. Kamen vergangenes Jahr noch 1262 Hersteller, um ihre Produkte und Angebote zur Schau zu stellen, waren es 2007 lediglich 1198 aus 28 Ländern. Allerdings, so Dittrich, hätten die Schwierigkeiten beim europäischen Satellitenprojekt Galileo dazu geführt, dass rund 70 Aussteller mit einem entsprechenden Bezug nicht mehr gekommen seien.



Zufrieden äußerten sich die Veranstalter der insgesamt neun Konferenzen und Kongresse, die im Rahmen der Systems stattfanden. Die großen Themen der diesjährigen Messe hätten sich erfolgreich entwickelt.

Die Aussteller hätten die um einen Tag verkürzte Laufzeit auf vier Tage und die Verdichtung der Ausstellung auf fünf Messehallen allerdings ausdrücklich begrüßt, sagte der Messechef weiter.

## Gut angenommen: die Kongresse und Konferenzen

Zufrieden äußerten sich die Veranstalter der insgesamt neun Konferenzen und Kongresse, die im Rahmen der Systems stattfanden. Die großen Themen der diesjährigen Messe – Open Source, Security und die parallel veranstaltete Communications World – hätten sich erfolgreich entwickelt. „Der Open-Source-Kongress war teilweise überbucht. Da mussten wir Leute abweisen“, sagte Dittrich.

Der Messe-München-Geschäftsführer erhofft sich für das kommende Jahr eine größere Beteiligung der Branchenschwergewichte wie etwa Microsoft. Wenn diese sich wieder in größerer Zahl beteiligten, würde dies der Systems helfen. Der Messechef weiter: „Die Systems ist richtig aufgestellt für die Informationsbedürfnisse der ITK-Entscheider und als Networking-Plattform der Branche. Um bei den Besucherzahlen in den nächsten Jahren wieder zu wachsen, benötigen wir die Unterstützung der Key-Player der Branche, von denen derzeit einige der Systems fernbleiben.“

## Weitere Stimmen von Herstellern

Von der COMPUTERWOCHE befragte Hersteller zeichneten überwiegend ein positives Bild von der Münchner IT-Messe. Ingo Wachter, Vorstand der PGP Corporation, bestätigte, dass der „Besucherandrang gut war und die Verkürzung auf vier Tage sich ausgezahlt hat“. Auch sei die

„Qualität der Gespräche am Stand sehr gut.“ Wachter fiel auf, dass „die Interessen im Security-Bereich spezialisierter werden und sich die Besucher immer gezielter informieren möchten“. Seine Bilanz und Aussicht für 2008: „So wie es derzeit aussieht, kommen wir 2008 wieder.“ Pech für die Hannoveraner Konkurrenz: „Die CeBIT 2008 wird wahrscheinlich ohne uns stattfinden, weil wir auf der Systems besser unser Zielpublikum erreichen können“, so Wachter.

## Wie lange noch Systems?

Thomas Kohl, Geschäftsführer von Deny All Security Solutions, schlug in die gleiche Kerbe. „Die Verkürzung zahlt sich wirklich aus.“ Sein Unternehmen ver-



Klaus Dittrich, Messe München: „Der Bahnstreik kostete die Messe viele Besucher.“

zeichne „eindeutig mehr Besucher“. Zudem sei „die Qualität der Leads besonders am ersten Messetag hervorragend“ gewesen. Kohl attestiert, was auch Dittrich reklamiert hatte: „Die Messe München hat im Vorfeld der Systems die richtige Marketing-Kampagne gefahren.“ Auch Kohl wird mit seiner Firma nächstes Jahr wiederkommen. Allerdings fragt sich der Geschäftsführer angesichts der sinkenden Besucherzahlen „ob es die Systems 2008 überhaupt noch gibt.“

Susanne Pawlik aus dem Marketing der Defense AG gab unumwunden zu, man habe „Angst vor dem Dienstag als erstem Tag gehabt. Das war aber unbegründet.“ Insbesondere der Mittwoch

sei sehr gut gewesen. Aber auch Pawlik stellt die Existenzfrage: „Trotzdem entsteht bei uns der Eindruck, dass die Systems allmählich verschwindet.“ Ob die Defense AG 2008 wieder an der Systems teilnimmt, „wird noch diskutiert“.

Julia Mees, Marketing Executive beim ERP-Anbieter QAD aus Düsseldorf, sagte, QAD sei 2007 zum vierten Mal zur Systems gefahren. „Der erste Tag war ruhig, an den folgenden Tagen wurde es etwas besser.“ Anders als von den Messeveranstaltern behauptet, ist nach Ansicht von Mees die Besucherqualität gegenüber den letzten Jahren schlechter geworden: „Unsere Erwartungen wurden nicht erfüllt.“ Ob sich QAD im nächsten Jahr erneut auf den Weg Richtung Süden macht, stehe noch nicht fest.

## Qualität schöngeredet

Durchaus kritisch mit sich selbst äußerte sich auch Manfred Deus, geschäftsführender Gesellschafter beim ERP-Spezialisten AMS Hinrichs+Müller aus Kaarst: „Die Qualität der Gespräche reden wir uns schön“, meint er. Die Systems sei eine Kontaktmesse mit verstärkt regionalem Charakter. Allerdings führen Deus und sein Team auch schon mal längere Gespräche mit Interessenten, die meist mit sehr konkreten Vorstellungen zum Stand kommen. „Die Leute sind durch das Internet gut über die Produkte am Markt gut informiert.“

Claudia Bretschneider, zuständig für Vertrieb und Marketing

## Systems 2008

Die nächste Systems findet vom 21. bis 24. Oktober 2008 auf der Neuen Messe München in Riem statt.

bei der Linux Information Systems AG, kann wiederum die positiven Meinungen zur Qualität der Besucher teilen: „Das sind gut qualifizierte Besucher, die nach speziellen Lösungen suchen.“ Während der erste Messetag „schwach war“, seien am zweiten Tag deutlich mehr Interessierte auf den Linux-Stand gekommen. Viele Besucher hätten auf direkte Mailings, die im Vorfeld der Messe verschickt wurden, reagiert. Zur Teilnahme der LIS AG an der Systems 2008 wollte sich die Managerin noch nicht äußern: „Das entscheiden wir kurzfristig.“

## Hohes Niveau des Publikums

Ralf Gärtner, Marketing-Chef bei SoftM, das gleich mit zwei Ständen auf der Messe vertreten war, sieht das Plus der Systems ebenfalls bei den Besuchern, die seinen Stand frequentierten: „Da kamen sehr konkrete Fragen von Seiten der Besucher.“ Allerdings hat SoftM weniger mit Laufkundschaft und Zufallskunden zu tun. Die meisten Besucher seien nach Terminvereinbarungen zum Stand des

**„Bei uns entsteht der Eindruck, dass die Systems allmählich verschwindet.“**

Susanne Pawlik, Defense AG

Münchner Softwarehauses gekommen. Als Einheimischen ist es für Gärtner auch klar, dass die Systems für SoftM „eine Hausmesse ist und deshalb gesetzt“.

Deutlich positiv bewertet Hans-Heinrich Schmidt, Direktor Marketing Events & Business Shows bei der IBM Deutschland, die Münchner IT-Messe. Offensichtlich hatte Big Blue auch nicht unter dem Besucherchwund der Systems zu leiden: „Es kamen mehr Besucher als im vergangenen Jahr auf unseren Stand und die Qualität des Fachpublikums bewegte sich auf gewohnt hohem Niveau.“ Überwiegend hätten Entscheider aus mittelständischen Unternehmen diese Messe besucht. Dies spiegele sich auch in dem hohen Interesse an einzelnen Themenschwerpunkten wie Server- oder Softwarelösungen am Stand wider. „Das neue Messekonzept und die kurzen Wege machen die Systems attraktiv, da sich der Besucher schnell einen Über- und Einblick in Geschäftslösungen verschaffen kann“, fährt Schmidt fort. Aus heutiger Sicht wird sich die IBM Deutschland auch im nächsten Jahr an der Systems beteiligen. ◆

# Oracle zieht das Angebot für Bea zurück

Großaktionär Charles Icahn droht Bea mit juristischen Schritten.

**A**m Sonntag vergangener Woche ließ Bea Systems die von Oracle gesetzte Frist zur Annahme des Übernahmeangebots verstreichen. Wie bereits angedroht zog die Ellison-Company daraufhin ihre Offerte zurück. Überraschend kam der Schritt nicht. Schon frühzeitig hatte Beas Verwaltungsrat den gebotenen Preis von 17 Dollar pro Aktie als zu niedrig bezeichnet. Angemessen

Butler Group auf die langjährige Partnerschaft zwischen HP und Bea: „Die Kombination aus HP und Bea wäre bei vernünftiger Ausgestaltung eine bedeutende

Kraft im Markt und ein natürliches Gegengewicht zu den ansonsten dominierenden Playern Oracle und IBM.“ Nach seiner Ansicht sollte Bea die Gelegenheit nut-

zen, eine freundliche Übernahme durch einen Hersteller anzustreben, „der mehr will als nur die Konkurrenz vernichten“.

Wie realistisch diese Option ist, lässt sich schwer beurteilen. Offiziell hat HP bereits abgewunken, ebenso wie IBM und SAP. IBM hätte im Falle einer Übernahme mit ähnlich großen Über-

schneidungen der Produktpaletten zu kämpfen wie Oracle. Burc Oral, President der New England Bea User Group, brachte noch einen anderen Kandidaten ins Spiel: CA. Ähnlich wie HP könnte der einstmals unter dem Namen Computer Associates firmierende Hersteller das eigene Angebot sinnvoll ergänzen. (wh) ◆



**Oracle-CEO Lawrence Ellison setzt Beas Management unter Druck.**

seien 21 Dollar je Anteilschein, erklärte das Gremium kürzlich. Statt der anvisierten 6,7 Milliarden Dollar hätte Oracle damit rund 8,3 Milliarden Dollar auf den Tisch legen müssen, ein Preis, den Oracle-President Charles Phillips umgehend als „unmöglich hoch“ zurückwies.

„Beas Aktionäre sollten nicht erwarten, dass Oracle sein Angebot von 17 Dollar erneuert“, erklärte Oracle in einer kurzen, aber im Ton scharfen Stellungnahme. Offenbar rechnen die Softwerker schon bald mit günstigeren Konditionen: „Beas Geschäft könnte einbrechen, der Aktienmarkt könnte sich noch weiter von seinen einstigen Rekordhöhen wegbewegen, oder Oracle könnte sein Kapital anderweitig anlegen.“ Beas Aktionäre sollten den Verwaltungsrat für seine sture Haltung zur Verantwortung ziehen.

## Icahn will Kasse machen

Vom Tisch ist der geplante Deal damit noch nicht. Vor allem der US-amerikanische Milliardär Charles Icahn, der rund 13 Prozent der Bea-Aktien hält, drängt weiter auf einen Verkauf. In einem offenen Brief kritisierte er die ablehnende Haltung des Verwaltungsrats scharf. Im Interesse der Anleger sollte Bea die Aktionäre über einen Verkauf abstimmen lassen. Unverhohlen drohte Icahn mit juristischen Schritten, sollte der Verwaltungsrat nicht einlenken. Er sei bereits dabei, eine Aktionärsversammlung gerichtlich durchzusetzen, auf der die Anteilseigner weitere schädliche Aktionen des Verwaltungsrats unterbinden könnten.

Nach dem Auslaufen der Annahmefrist erhielten Spekulationen neue Nahrung, dass sich ein anderer Softwarehersteller für Bea interessieren könnte. Schon vor dem offiziellen Übernahmeangebot Oracles galt Hewlett-Packard (HP) als heißer Kandidat. So verwies etwa Rob Hailstone vom Beratungsunternehmen

Sie sagten,  
Sie wollen  
mehr fürs Auge

Also haben  
wir größere  
Monitore  
entwickelt



### SyncMaster Monitore

- Auflösung: 2560 x 1600 Pixel (30 Zoll) und 1920 x 1200 Pixel (24 und 27 Zoll)
- Bis zu 15% mehr Farbraumabdeckung gem. NTSC-Standard
- USB 2.0 Hub (1x up, 4x down)
- 3 Jahre Garantie inklusive Vor-Ort-Austauschservice mit Leihgerät

## Wir stellen vor: die Samsung SyncMaster Monitore in 24, 27 und 30 Zoll.

Worauf kommt es Unternehmen bei Monitoren an? Die häufigste Antwort, die wir darauf erhalten haben, ist ganz einfach: Dass man zwei A4-Dokumente nebeneinander betrachten kann. Also hat unser Entwicklungsteam hochwertige Widescreen-Bildschirme in den Formaten 24, 27 und 30 Zoll entwickelt. Alle Modelle zeichnen sich durch einen erweiterten Farbraum und umfangreiche Ausstattungsmerkmale aus. Die innovativen SyncMaster Monitore sind ein weiterer Beleg für die Aufmerksamkeit und Sorgfalt, die Samsung der Entwicklung von Produkten für den professionellen Einsatz widmet. Mehr dazu finden Sie unter [www.samsung.de/it-business](http://www.samsung.de/it-business)

