

COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



BILANZ

Alles neu bei IBM

Deutschland-Chef Martin Jetter hat seine Umbaupläne umgesetzt. Jetzt muss sich die neue Organisation im Geschäftsalltag bewähren. **SEITE 5**



INSOLVENZ

Maxdata hat Feierabend

Der Hardwarehersteller musste Insolvenzantrag stellen. Schuld sind Management-Fehler und ein extrem schwieriger Markt. **SEITE 6**



MOBILITY

Smartphones im Vergleich

Die CW hat Apples iPhone, den BlackBerry und andere Modelle auf ihre Mobile-Office-Tauglichkeit hin getestet. **SEITE 18**

RFID blüht im Verborgenen

Funkchips an Joghurt-Bechern sind heute noch Fehlanzeige. Trotzdem kann sich die bisherige Bilanz der Technik sehen lassen.

Manche Erwartung, die von Anhängern der Radio Frequency Identification (RFID) vor fünf Jahren geweckt wurde, blieb unerfüllt: Eine Kennzeichnung auf Artelebene ist derzeit noch auf wenige Pilotprojekte beschränkt und wird sich

im Massengeschäft auch nicht so schnell etablieren. Das „Item-Level-Tagging“, so prophezeit RFID-Experte Elgar Fleisch, wird wie jede neue Technik etwa zwei Jahrzehnte brauchen, um sich auf breiter Front durchzusetzen. Die Kassiererinnen im Supermarkt können vorerst aufatmen:

Der vollautomatische Zahlungsprozess lässt weiter auf sich warten.

Doch in geschlossenen Kreisläufen hat sich die Produktkennzeichnung via Funk-signal längst durchgesetzt. Hier gibt es bereits eine erkleckliche Anzahl erfolgreich abgeschlossener Projekte. Sie erstrecken sich von der Instandhaltung über die Verwaltung von Arbeitsmitteln bis zum Tracking von Transportgütern – einschließlich der Überwachung des klimatischen Umfelds.

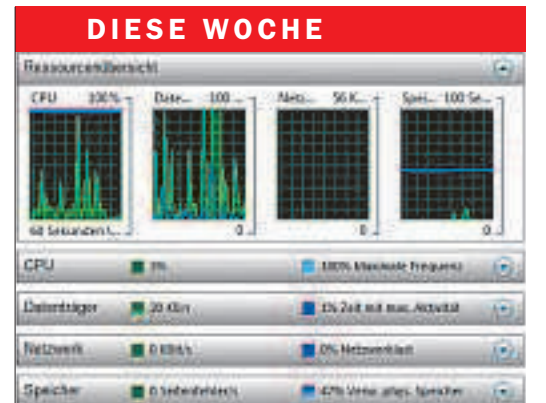
Auch als Schutz vor Produktpiraterie wird die Funktechnik häufig genutzt. Ist das gekennzeichnete Produkt wertvoll genug, fällt der Preis des RFID-Chips kaum ins Gewicht. Schon gar nicht, wenn er mehrmals beschrieben werden kann.

Allerdings ist die Technik noch nicht ganz ausgereift. Metall, Flüssigkeiten und elektromagnetische Störfelder beeinträchtigen die Lesegenauigkeit und gefährden damit den Automatisierungseffekt.

Eine ausführliche Bestandsaufnahme zum Thema RFID finden Sie **ab Seite 24**. (qua) ♦



Die Auszeichnung mit RFID-Tags lohnt sich nur für hochpreisige Produkte.



Vista ist besser als sein Ruf

Weil Windows Vista lange auf sich warten ließ und nicht mit den Features aufwarten konnte, die versprochen wurden, hat das Betriebssystem ein Image-Problem. Nicht immer zu Recht, wie unsere Bestandsaufnahme zeigt.

Produkte & Technologien SEITE 10

Sophos besteht Test

Version 8.0 von „Sophos Endpoint Security and Control“ erlaubt – trotz kleiner Mängel – flüssiges Arbeiten.

Produkte & Technologien SEITE 14

CIOs und Cloud Computing

Was die IT-Lenker großer Konzerne über IT-Leistungen aus der Wolke denken.

IT-Strategien SEITE 26

Logica mit Problemen

Wachstum durch Zukäufe war in den letzten Jahren die Strategie des IT-Dienstleisters. Dieser Kurs hat Spuren hinterlassen.

IT-Services SEITE 27

Fraport-Wiki hebt ab

Im „Skywiki“ können Beschäftigte des Frankfurter Flughafens Wissensbeiträge publizieren.

Job & Karriere SEITE 28

Progress kauft sich ein SOA-Portfolio zusammen

Mit Iona und Mindreef schlucken die Amerikaner gleich zwei Spezialanbieter für Service-orientierte Architekturen.

Die Konsolidierung im Markt für SOA-Komponenten hält an. Mit der irischen Softwareschmiede Iona und dem Testing-Spezialisten Mindreef verschwinden zwei weitere Anbieter vom Markt. Der Käufer, die amerikanische Progress Software, gehört mit einer Marktkapitalisierung von rund einer Milliarde Dollar und gut 1600 Mitarbeitern zu den mittelgroßen Playern im Markt. Von den Zukäufen erhofft sich CEO Joseph Alsop eine stärkere Wettbewerbsposition gegenüber Softwareschergewichten wie IBM oder Oracle.



Progress-CEO Joseph Alsop verfolgt einen aggressiven Expansionskurs.

Iona ist mit seiner „Artix“-Linie vor allem für leistungsstarke ESB-Systeme bekannt (ESB = Enterprise Service Bus), die als Integrationsschicht in SOA-Umgebungen dienen. Daneben initiierten die Iren mit

„Fuse“ auch eine Open-Source-Produktlinie für den Aufbau von Service-orientierten Architekturen. Vor dem Aufkommen des SOA-Paradigmas offerierte Iona vor allem die Corba-basierende Middleware „Orbix“.

Progress, das sich die Übernahme rund 162 Millionen Dollar kosten lässt, will eigenen Angaben zufolge alle drei Produktlinien weiterführen. Nach der Genehmigung durch US-amerikanische und irische Behörden rechnet das Progress-Management im September mit einem Abschluss des Geschäfts. Iona soll dann als hundertprozentige Tochtergesellschaft von Progress Software agieren. **Fortsetzung auf Seite 4**



Suns Open-Source-Ambitionen 9



Simon Phipps, Chief Open Source Officer von Sun Microsystems, erklärt, warum sich die Ausrichtung in Richtung quelloffene Software lohnt und wieso ihm die Konkurrenz egal ist.

NACHRICHTEN UND ANALYSEN

iPhone im Unternehmen 8

Manager der Deutschen Bank drängen angeblich darauf, Apples iPhone für die Geschäftskommunikation nutzen zu können. Die Frankfurter sind nicht allein: Eine Reihe von Unternehmen prüft, ob sich das Kultgerät für einen flächendeckenden Einsatz eignet.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

Die fünf größten Vista-Irrtümer 10

Die neueste Windows-Version ist zur Zielscheibe für alle mögliche Kritik geworden. Doch oft handelt es sich um Vorurteile.

Computer Associates hat aufgeräumt 12

Das Portfolio für „Enterprise IT Management“ wurde im Wesentlichen auf acht Produkte für Risiko-Management und IT-Automation eingedampft.

PLM für den Mittelstand 13

Siemens verspricht mit „Velocity Series“ eine Verbesserung des konstruktionsnahen Produktdaten-Managements.

Sophos bündelt Sicherheitsfunktionen 14

Im COMPUTERWOCHE-Test erweist sich „Sophos Endpoint Security and Control 8.0“ als guter Schutz vor Malware, unerlaubter Anwendungsnutzung und Richtlinienverstößen.

Kleine Helfer 15

IT-STRATEGIEN

Reality Check RFID 25

Der „Gartner-Hypecycle“ verwies die Funkidentifikation von Transportpaletten im vergangenen Herbst ins tiefe Tal der Desillusionierung. Das heißt aber auch: Von jetzt an geht es berauf. Höchste Zeit für eine Bestandsaufnahme.



IT-SERVICES

Hohe Fluktuation bei Logica 27

Für Logica Deutschland war 2007 das erfolgreichste Geschäftsjahr in der Firmengeschichte. Auf der anderen Seite macht dem Unternehmen die hohe Fluktuation zu schaffen. Viele Mitarbeiter sind unzufrieden mit dem aggressiven Wachstumskurs.

JOB & KARRIERE

Fraport bringt sein Wiki zum Laufen 30

Der erste Versuch war ein klassischer Fehlstart, im zweiten Anlauf kam das Fraport-Wiki dann in Gang. Rund 100 Mitarbeiter stellten schon 1200 Texte ein.

Kernarbeitszeiten sind out 34

Mit individuellen Weiterbildungskursen, guter Work-Life-Balance und Kinderfreundlichkeit bindet die Software AG ihre Mitarbeiter langfristig.

CW-TOPICS: MANAGED SERVICES

Gute Verträge und Flexibilität sind Voraussetzungen für den Erfolg. Eine Verlegerbeilage ab Seite 19

STANDARDS

Impressum	17
Stellenmarkt	30
Zahlen – Prognosen – Trends	35
Im Heft erwähnte Hersteller	35

SCHWERPUNKT: DAS MOBILE OFFICE

Das Büro kann (noch nicht) einpacken 16

Immer mehr Mitarbeiter greifen von unterwegs auf Firmendaten und -anwendungen zu und bearbeiten ihre E-Mails. Der produktiven Mobilität stehen aber noch eine Reihe von Hindernissen entgegen.



Vierkampf der Rechenzwerge 18

Wie schlagen sich aktuelle Smartphones in den Disziplinen Mobile E-Mail, Office-Anwendungen, Internet und Datei-Server-Zugriff? Die COMPUTERWOCHE hat das Apple iPhone, den Blackberry und andere Geräte getestet.

COMPUTERWOCHE.de

Die Highlights der Woche

Die nützlichsten deutschen Web-2.0-Sites

Dass es auch in Deutschland eine Reihe pfiffiger Web-2.0-Sites mit attraktiven Angeboten gibt, ist noch nicht überall angekommen. Viele kennen Xing, Qype und Spreadshirt, aber wer kennt Mite, Snippr und Humangrid? Wir haben zehn interessante Web-2.0-Auftritte für Sie zusammengestellt.



www.computerwoche.de/1867393

Bei Anruf Spam

VoIP-Nutzern steht Experten zufolge eine ähnliche Spam-Welle wie E-Mail-Anwendern bevor. Die Entwicklung ausgereifter Filter gegen Spam over Internet Telephony (Spit) wird demnach die Internet- und Telekommunikationsbranche künftig stark beschäftigen.

www.computerwoche.de/1867790

CaaS für den Mittelstand

Communication as a Service ist ein relativ neues Lösungssegment. Es eröffnet mittelständischen Nutzern neue Möglichkeiten. Der Mittelstand scheint interessiert, beobachtet Frank Heuer von Techconsult.



www.computerwoche.de/analysen

CW-Zufriedenheitsstudie

Wie zufrieden sind Sie mit den Anbietern von IT-Equipment und -Services? Beteiligen Sie sich an der aktuellen Zufriedenheitsstudie von COMPUTERWOCHE und Experton Group und gewinnen Sie einen von drei iPod Nano!

www.computerwoche.de/1867096

CW-TV: Die Zukunft von Bill Gates

Bill Gates hatte Ende Juni seinen letzten Arbeitstag bei Microsoft. Er will sich in Zukunft philanthropischen Interessen widmen. COMPUTERWOCHE TV zeigt, wie Bill Gates sich seine nächsten Jahre vorstellt.



www.computerwoche.de/tv

P Premium-Account auf computerwoche.de

Großer Nutzen, bequeme Bedienung: Viele Zusatzinformationen schaffen den Vorsprung!

Als Premium-User stehen Ihnen folgende zusätzliche Features zur Verfügung:

PDF-Archiv:

Einzelne Artikel und ganze Ausgaben der Computerwoche suchen und im praktischen PDF-Format verarbeiten. Alle Hefte ab Ausgabe 31/2004 verfügbar

E-Books:

Jeden Monat ein neues ausgewähltes Fachbuch zum kostenlosen Download



Persönliches Archiv:

Fachartikel, Interviews oder Business-Grafiken: In Ihr persönliches Archiv gestellt, bleiben sie dort. Und das unabhängig vom aktuellen Site-Inhalt.

CW-Branchenmonitor:

PDF mit Analysen und Prognosen, z.B. 28 Seiten für Dez. 2007



Businessgrafiken, z.B.:

- Wie E-Commerce-Kunden zahlen
- Web 2.0 - die große Unbekannte
- Was Web-Shop-Betreibern Kummer macht
- Emails machen den Speicher voll



World-News:

Der weltumspannende Nachrichtendienst mit den wichtigsten News aus über 270 Magazinen der International Data Group (IDG) in 80 Ländern weltweit.



www.computerwoche.de/premium **COMPUTERWOCHE**

MENSCHEN

Google findet neuen Finanzchef



Der neue Chief Financial Officer (CFO) heißt Patrick Pichette und kommt von Bell Canada, wo er zuletzt als President of Operations tätig war. Bei Google nimmt er seine Tätigkeit zum 12. August auf. Der bisherige Finanzchef George Reyes hatte im vergangenen Jahr als eine der ersten Top-Führungskräfte des Internet-Konzerns seinen Rücktritt angekündigt. Der frühere Sun-Mann war im Jahr 2002 vor dem Börsengang 2004 zu Google gestoßen und erhielt viel Lob von Analysten und Google-Kennern.

Duarte steigt bei SAP auf

Beim Walldorfer Softwarehaus ist Bewegung ins Topmanagement gekommen. So wird José Duarte zum Chief Executive Officer (CEO) für die Vertriebsregion Europa, Mittlerer Osten und Afrika (Emea) sowie Rodolpho Cardenuto zum CEO von SAP Lateinamerika berufen. Duarte ist seit 15 Jahren bei SAP und war zuletzt für das Emea-Großkundengeschäft verantwortlich. Er ersetzt Erwin Gunst, der die neu geschaffene Position des COO übernimmt. Cardenuto kommt von Hewlett-Packard (HP), wo er als Direktor für Branchenvertrieb und -partnerschaften für die Region Lateinamerika und Karibik verantwortlich zeichnete. Sein Vorgänger Bill McDermott übernimmt den weltweiten Vertrieb.

Xella-CIO erhält mehr Verantwortung

Xella-CIO Markus Schaal (40) hat zusätzlich die Position des CIO International beim Duisburger Baustoffkonzern übernommen. Bereits seit August 2007 ist Schaal IT-Chef des Baustoffgeschäfts. Er erfüllt nun auch die Aufgaben von Markus Grimm, der im Oktober 2007 als Head of IT International zu Xella kam. Grimm ist schon wieder weg und fungiert jetzt als CIO beim DKV Euroservice. Damit hat Xella die Positionen des Deutschland-CIO und des internationalen CIO in der Funktion des Head of Corporate IT zusammengefasst.



Baptista wechselt zu Logica

João Baptista wird in der Rolle eines Chief Executive International das weltweite Geschäft des IT- und Beratungsdienstleisters Logica leiten. Baptista ist derzeit noch Vorstandsmitglied der Portugal Telecom und dort als Chairman und CEO der Tochtergesellschaft PT Investimentos Internacionais aktiv. In seiner neuen Funktion bei Logica, die er zum 1. September antritt, berichtet er als Mitglied des Executive Committee direkt an CEO Andy Green. Baptista soll für alle Länder außer Großbritannien, Frankreich, Skandinavien und die Niederlande zuständig sein. Er löst John Coleman ab, der in der neu geschaffenen Position des Chief Operating Officer das Management-Team in Großbritannien verstärkt.

Orange engagiert neuen COO



Carlos Sartorius beginnt bei Orange Business Services, einer Orange-Tochter, als COO. Er verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung im Vertrieb, Programm-Management, Marketing und in großen Projekten. Sartorius wird als Mitglied des Vorstands von Großbritannien aus arbeiten und direkt an Barbara Dalibard, Präsidentin und CEO von Orange Business Services, berichten. Als COO kümmert er sich um übergreifende Aktivitäten wie Strategie, Partnerschaften, Serviceumsetzung sowie IT und Systeme. Vor Orange bekleidete Sartorius Toppositionen bei Avaya und Motorola.

Personalmitteilungen bitte an Menschen@Computerwoche.de

Kolumne

Wenig Chancen für Maxdata

Maxdata ist insolvent, doch irgendwie wird es schon weitergehen, so die vorherrschende Meinung im Markt. Solide Produkte, ein starkes Händlernetz, die erfolgreiche Marke „Belinea“ und willige Mitarbeiter - da ist zu viel Substanz, als dass die Westfalen einfach vom Markt verschwinden könnten. Doch woher kommt eigentlich diese Zuversicht? Maxdata schreibt nicht erst seit gestern rote Zahlen, und eine bereits 2006 angesetzte Restrukturierung hat nicht zum Erfolg geführt.



Heinrich Vaske
Chefredakteur

Die Frage ist generell, ob für mittelgroße Hardwareanbieter wie Maxdata auf Dauer ausreichend große Nischen bleiben. Das Unternehmen konkurriert mit den Weltmarktführern, die bekanntlich billiger produzieren können als andere. Maxdata hat nicht den Marktzugang wie Hewlett-Packard, Dell oder Fujitsu-Siemens, musste aber Probleme bewältigen, die diese nicht (mehr) haben: Dazu zählten die Integration von Übernahmen (Peacock, Vobis), ein schwieriger Börsengang mit bitteren Folgen für viele investierende Mitarbeiter, eine europaweite Expansion in einen überreifen Markt sowie die Schaffung typischer Konzernstrukturen, beispielsweise durch SAP-Einführung.

Angesichts der hauchdünnen Gewinnmargen, die im Hardwaremarkt die Regel sind, war das alles für Maxdata einfach zu viel. PCs, Notebooks und Bildschirme sind längst zur Massenware geworden, austauschbar und über den Preis definiert. Der Anwender freut sich zwar über einen

guten Support, kauft aber am Ende meist dann doch dort, wo das günstigste Angebot zu finden ist. Wichtig sind ihm ein solider Support sowie einheitliche Modelle für den konzernweiten Rollout, die in großen Stückzahlen zu günstigen Preisen erhältlich sind - und zwar weltweit. Bei Maxdata kommt erschwerend hinzu, dass der wichtigste Markt der vergangenen Jahre, das Notebook-Segment, nicht ausreichend adressiert wurde. Das ist besonders bitter, weil hier relativ hohe Gewinnmargen zu erzielen waren.

Die wenigen Player, die heute den Hardwaremarkt beliefern, verfügen über signifikante Vorteile im Einkauf, da sie ganz andere Mengen an Komponenten abnehmen können als ihre kleineren Konkurrenten. Sie besitzen in der Herstellung und auch im Service eine ausgefeilte Logistik, steuern perfekt ihre Vertriebskanäle und haben im Marketing die tieferen Taschen.

Mag sein, dass Maxdata noch immer einen Qualitätsbonus hat, doch wie stark wiegt dieses Argument in Zeiten, in denen es weniger um die Haltbarkeit des Rechners als um seinen schnellstmöglichen Austausch im Schadensfall geht? Außerdem wird auch Maxdata irgendwo die Schere ansetzen müssen, wenn der Betrieb weitergehen soll. Und wo kann das passieren, wenn nicht beim Einkauf der Komponenten - also in der Qualität? Natürlich wäre es schön, wenn sich Maxdata aufrappeln und den schwächelnden Hardwarestandort Deutschland wieder beleben könnte. Realistisch ist es aber auf Dauer nicht.

Progress kauft sich ein SOA-Portfolio zusammen

Fortsetzung von Seite 1

Nur wenige Tage nach Bekanntgabe der Pläne teilte Progress mit, ebenfalls die privat gehaltene Softwareschmiede Mindreef übernommen zu haben. Mit seinen „SOAScope“-Tools hat sich der Anbieter auf das Testing von SOA-Anwendungen spezialisiert. Mindreef-Kunden hätten keinerlei Einschränkungen beim Support und beim Service zu befürchten, versprach Progress.

Komplementäre Produkte

Man plane derzeit nicht, Produkte des Tool-Anbieters einzustellen. In einem Webcast Ende Juli sollen Kunden die strategischen Hintergründe des Deals erfahren. Die Produktpalette Mindreefs ergänze das eigene Angebot an SOA-Governance-Tools, erklärte ein Progress-Manager. Durch die Kombination der eigenen „Actional“-Produkte mit SOAScope sei Progress das einzige Unternehmen, das den gesamten SOA-Lebenszyklus mit Funktionen für SOA Quality, Validation und Runtime Governance adressiere.

Lob von Analysten

Analysten bewerten die Einkaufstour der Progress-Strategen überwiegend positiv. Sowohl der Iona- als auch der Mindreef-Deal bringen Progress Vorteile, kommentierte etwa Jason Bloomberg

vom SOA-Beratungshaus Zapthink. Governance, Qualität und Management seien für SOA-Vorhaben wichtiger als die reine Middleware. Eigenen Angaben zufolge zählt Mindreef rund 3000 Anwender aus 1200 Unternehmen zu seinen Kunden, darunter 40 der Fortune-100-Companies.

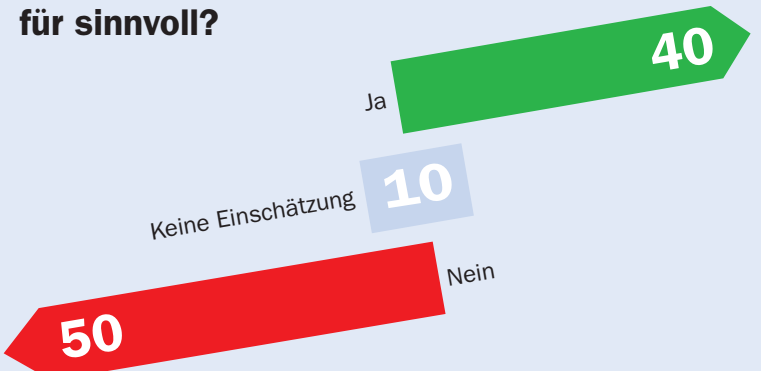
Die Marktbeobachter von Zapthink gehen davon aus, dass noch mehr Anbieter von SOA-Plattformen ihre Stacks um Testing-Systeme erweitern. Als heißen

Übernahmekandidaten in diesem Kontext nennen sie die Softwareschmiede iTKO.

Auch Ovum-Analyst Tony Baer erwartet weitere Übernahmen: „Der geplante Progress-Iona-Deal markiert einen weiteren Schritt zur unvermeidlichen Konsolidierung in der Middleware-Branche.“ Nach seiner Einschätzung haben Spezialanbieter wie Iona langfristig kaum Chancen, als eigenständige Unternehmen zu überleben. (wh)

Frage der Woche

Halten Sie Corporate Blogs für sinnvoll?



Von Corporate Blogs, die zur Unterstützung des Marketings eingerichtet werden, ist viel die Rede. Doch die Besucher von Computerwoche.de sind eher skeptisch.

Quelle: Computerwoche.de; Angaben in Prozent; Basis: 118

IBM 2.0 startet in Deutschland

Der Umbau als „One IBM“ ist allen Befürchtungen zum Trotz glimpflich über die Bühne gegangen. Für Unruhe sorgen jedoch Gerüchte über die Zukunft von Deutschland-Geschäftsführer Martin Jetter.

VON MARTIN BAYER*

Zum 1. Juli ist IBM in Deutschland mit einer neuen Unternehmensstruktur angetreten. Deutschland-Geschäftsführer Martin Jetter hatte den Umbau Ende Januar dieses Jahres unter dem Motto „One IBM“ angekündigt und klare Ziele gesetzt. Fragmentierte und sich überlappende Strukturen, die in den vergangenen Jahren unter anderem durch die zahlreichen Übernahmen entstanden waren, sollten entflochten und neu gebündelt werden. Als Ziel wurden mehr Effizienz und Kundennähe ausgegeben. IBM wird nur noch mit einer Marke in Deutschland auftreten, lautete die Vorgabe. Nur mit einer klaren Ausrichtung auf Kernkompetenzen sei der Konzern in der Lage, auf die sich ständig ändernden Anforderungen der Märkte zu reagieren, begründete Jetter den Umbau.

Konzern wird umgekrempelt

Erreichen will der IT-Anbieter die hochgesteckten Ziele mit einer komplett umgekrempelten Konzernstruktur. Demnach stellt sich IBM in Deutschland nach folgenden vier Kernkompetenzen auf:

1 IBM Deutschland Research & Development GmbH: Hier werden die Forschungs- und Entwicklungsressourcen zusammengefasst.

2 IBM Deutschland GmbH: In dieser Gesellschaft bündelt Big Blue die Sales- and Consulting-Kompetenzen. Sie umfasst künftig das Beratungsgeschäft sowie den Vertrieb aller Produkte und Dienstleistungen von IBM.

3 Solutions & Services: Dieser Bereich liefert die IBM-Produkte und -Services und kümmert sich bei Bedarf auch um die Einführung. Dabei handelt es sich größtenteils um neue beziehungsweise umfirmierte Gesellschaften aus der heutigen Dienstleistungssparte Global Technology Services (GTS) und der Beratungssparte Global Business Services (GBS).

4 IBM Management & Business Support GmbH: Diese Gesellschaft übernimmt alle Management- und Verwaltungsfunktionen.

An dieser Vier-Säulen-Strategie sollen sich die 19 künftigen IBM-Gesellschaften in Deutschland orientieren. Jetter bezeichnet die neuen IBM-Einheiten auch als „Centers of Excellence“. Ziel sei es, den Fokus der einzelnen IBM-Gesellschaften hierzulande zu



So futuristisch wie IBM in Second Life wird die neue Deutschland-Struktur zwar nicht aussehen. Für viele IBM-Mitarbeiter bedeutet der Umbau aber einen Wechsel in eine andere Unternehmensorganisation.

schärfen. Aufgaben müssten dort erledigt werden, wo sie sich am wirtschaftlichsten abwickeln ließen beziehungsweise wo das dafür notwendige Know-how vorhanden sei, sagte Jetter im Vorfeld des Umbaus. Die einzelnen Bereiche in Deutschland müssten sich deshalb neu positionieren. Als Hochlohnland könne man nicht mit Kostenstrukturen wie beispielsweise in Indien konkurrieren.

IBM Deutschland will sich in Zukunft auf bestimmte Schlüsselbranchen und strategische Themen konzentrieren. Jetter nannte in diesem Zusammenhang Marktsegmente wie Banken, Versicherungen, die Automobilbranche sowie den öffentlichen Sektor und Themen wie Service-orientierte Architekturen, die Kooperation mit SAP, Informations- und Infrastruktur-Ma-

nagement sowie Green IT und IT-Sicherheit.

Im Zuge der Umstrukturierung nimmt Jetter die eigenen Mitarbeiter in die Pflicht. Die Belegschaft sei gefordert und müsse agil bleiben. Alleiniger Maßstab sei der Mehrwert für die Kunden. Der IBM-Geschäftsführer geht davon aus, dass die künftige Unternehmensstruktur effizienter und produktiver funktionieren wird.

8000 Mitarbeiter wechseln

Bevor Jetter die Früchte seiner Arbeit ernten kann, müssen sich erst einmal rund 8000 der insgesamt 21 000 IBM-Mitarbeiter in ihrem neuen Umfeld zurechtfinden. Dabei versprach der IBM-Chef, dass es keinen Stellenabbau geben werde und Mitarbeiter, die konzernintern in eine

neue Gesellschaft wechselten, keine Nachteile zu befürchten hätten.

Trotz dieser Beteuerungen hat der Umbau innerhalb der IBM-Belegschaft für einige Unruhe gesorgt. Die Ankündigung habe die Mitarbeiter verunsichert, so Rolf Schmidt, zuständig für den Bereich IT in der Bundesverwaltung der Dienstleistungsgewerkschaft Verdi. Nachdem die hiesigen IBMer in den vergangenen Jahren angesichts von Betriebsstilllegungen, Personalabbau, Diskussionen um die Kürzung von Pensionsansprüchen sowie die Kündigung des Urlaubsgeldes einiges erduldet hätten, wüssten nun viele nicht, welches IBM-Etikett sie künftig tragen müssten. Schmidt räumt allerdings ein, dass IBM den Übergang in die Konzernstruktur gut gemeistert hat. Bis dato scheint der Umstieg

glimpflich abgelaufen zu sein. Die Befürchtungen im Vorfeld, IBM wolle für ein größeres Gefälle in der Belegschaft sorgen, hätten sich nicht bewahrheitet. Verdi zufolge habe für alle Gesellschaften neue Tarifverträge aushandeln können. Gerüchte, wonach die Pensionsansprüche gefährdet seien, träfen aus seiner Sicht nicht zu. Das IBM-Management habe seine Versprechen gehalten.

Teile und herrsche

Nicht ganz so euphorisch sieht Bertold Baur von der IG Metall die aktuellen Entwicklungen. Zwar seien die Tarifverträge unter Dach und Fach. Mit der stark zersplitterten Organisation werde jedoch der Kollektivschutz der Belegschaft untergraben. Der Konzern schüre die interne Konkurrenz und könne so mehr Druck auf die einzelnen Gesellschaften ausüben, fürchtet der Gewerkschafter. Darüber hinaus müsse man abwarten, ob sich die Wachstumserwartungen des IBM-Managements erfüllen, dämpft Baur zu hohe Erwartungen. Sollte dies nicht der Fall sein, werde es auf Kosten der Mitarbeiter gehen.

Kunden wollen mehr Transparenz

Ob die Rechnung der hiesigen IBM-Führung aufgeht, hängt vor allem davon ab, wie die Kunden die neue Organisation annehmen. Die ersten Reaktionen sind vorsichtig positiv. In der Vergangenheit habe es durchaus das eine oder andere Problem in der Kundenansprache gegeben, berichtet Michael Weiß, Region Manager Deutschland der IBM-Nutzervereinigung GSE und verantwortlich für den Mainframe-Betrieb bei Huk-Coburg. Beispielsweise hätten oft wechselnde Ansprechpartner und mangelnde Produktkenntnisse des Vertriebs die Kunden verärgert. Deshalb begrüßt Weiß die Pläne, den Kunden eine einheitliche Schnittstelle zu bieten und das Branchen-Know-how zu stärken. Darüber hinaus mahnt der Anwendervertreter mehr Ordnung im IBM-Lösungsportfolio an. Unter den zahlreichen Zukäufen habe die Transparenz gelitten. Angesichts sich überschneidender Produktlinien müsse sich der Konzern mehr um die Integration seiner Produkte kümmern, damit den Kunden ein gut sortiertes Lösungsportfolio präsentiert werden könne. ♦

Was macht Jetter?

Nachdem das hiesige IBM-Management die Umstrukturierung überraschend ruhig über die Bühne gebracht hat, rumort es an der Konzernspitze.

Für Aufregung sorgen derzeit Spekulationen um die Person von Deutschland-Geschäftsführer Martin Jetter. Konzernintern geht das Gerücht um, der IBM-Geschäftsführer werde seinen Posten räumen und zu BMW wechseln.

IBM nimmt zu derlei Gerüchten prinzipiell keine Stellung, und auch beim Münchner Autobauer will man von dem neuen Management-Mitglied nichts wissen. Für Verdi-Mitglied Rolf Schmidt wäre der Abschied Jetters unvorstellbar. Nachdem der Manager den Umbau



sein. Möglicherweise könne dies die Türen zu einem hohen Posten in der US-amerikanischen Konzernzentrale öffnen.



*MARTIN BAYER ist Redakteur bei der COMPUTERWOCHE.

Maxdata-Insolvenz ist auch hausgemacht

Das börsennotierte Hardwareunternehmen hat Ende Juni 2008 wegen drohender Zahlungsunfähigkeit einen Antrag auf Insolvenz gestellt. Überraschend kam dieser Schritt nicht.

VON JAN-BERND MEYER*

Betroffen sind nicht nur die Mitarbeiter in Deutschland, sondern auch die ausländischen Töchter sowie die Manulogs Manufacturing in Würselen bei Aachen, die IT-Lösungen anbietet. Von der Insolvenz nicht berührt sind die Vertriebsgesellschaften in der Schweiz und den Niederlanden.

Maxdata setzte 2007 mit etwa 1000 Beschäftigten knapp 469 Millionen Euro um. Allerdings erwirtschaftete das Unternehmen in den vergangenen Jahren Verluste. Der Vorstand erklärte zum Insolvenzantrag, Maxdata leide seit Jahren unter dem hohen Wettbewerbsdruck und einem massiven Preisverfall in der IT-Branche. „Dies führte zu massiven Umsatz- und Ergebnisrückgängen“, verbreitete das Management weiter.

Probleme schon seit längerem

Maxdata hatte schon länger Probleme. Erstmals war der Anbieter aus Marl 2003 in die roten Zahlen gerutscht. Die Misere bahnte sich dabei bereits 1997/98 an. 1997 kaufte Maxdata die Peacock AG. Ein Jahr später wurde die zum Metro-Konzern gehörende Vobis GmbH, die wiederum 64 Prozent an Maxdata hielt, mit dieser und Peacock an die CHS Electronics Inc. veräußert. Maxdata erbte bei diesem Deal die Produktionsanlagen von Vobis in Würselen.

2005 musste die AG einen Umsatzrückgang sowie einen Verlust



Die Partystimmung, die noch 2006 beim Business-Partner-Kongress von Maxdata herrschte, dürfte in einen heftigen Kater umgeschlagen sein.

von 35 Millionen Euro verbuchen. Damals kündigte der Mehrheitseigner Holger Lampatz an, er wolle sich von seinem knapp 22-prozentigen Anteil an dem Computer- und Monitorhersteller Maxdata trennen.

Um seine Umsatzrückgänge aufzumöbeln, erwog das Management unter anderem 2006, das Handelsunternehmen Yakumo GmbH zu übernehmen, ließ hiervon aber nur kurz nach Bekanntgabe der Übernahmegelüste wieder ab.

Anlässlich des Insolvenzantrags hieß es aus der Maxdata-Spitze, trotz eines Restrukturierungsprogramms im Jahr 2006 habe weder im Geschäftsjahr 2007 noch im ersten Halbjahr 2008 eine Trendwende erreicht werden können. Ziel sei es jetzt, mit Hilfe des Insolvenzverwalters die Geschäfte fortzuführen, so viele Arbeitsplätze wie möglich zu sichern und die beiden Mar-

ken Maxdata und Belinea zu erhalten.

Wer sich die Zahlen des Marktforschungsinstituts Gartner für den deutschen PC- und Servermarkt in den vergangenen Jahren ansieht, dem wird klar, dass es mit Maxdata auf Dauer nicht gut

Anzeige

TECCHANNEL
IT EXPERTS INSIDE

JETZT NEU

- +++ Schneller mit Flash:
Vista mit 128-GB-SSD
im Test [Webcode 1762843](#)
- +++ TOP500 Juni 2008:
RoadRunner-Supercomputer
durchbricht Petaflop-Schranke [Webcode 1763550](#)
- +++ Test: Günstiger
WAN-Emulator von Apposite
[Webcode 1763593](#)

MEHR UNTER

www.TecChannel.de

gehen konnte. Im Jahr 2003 dümpelte das Unternehmen mit einem PC-Marktanteil von 2,9 Prozent weit hinter Konkurrenten wie Fujitsu-Siemens Computers (FSC), Medion, Hewlett-Packard (HP), Acer, Dell, Vobis, IBM und Toshiba her. Maxdata war die Nummer neun unter den Anbietern von Desktops und Notebooks.

An den Marktanteilen änderte sich in den Folgejahren nichts. 2004 konnte das Unternehmen drei Prozent auf sich vereinen, blieb dabei aber immer noch weit hinter den Platzhirschen zurück. 2005 folgte eine weitere Marktanteilssteigerung um einen Zehntelprozentpunkt auf 3,1 Prozent. Das reichte zwar noch einmal für einen Platz unter den besten Zehn. 2006 folgte aber der Absturz aus den Top Ten.

Markttrend verpasst

Neben den geringen Marktanteilen kommt erschwerend hinzu, dass Maxdata einen eindeutigen Markttrend glatt verpasst hat: Während sich das Geschäft des deutschen Unternehmens mit Desktop-Maschinen über Reseller beispielsweise 2007 bei halbwegs gesunden fünf bis neun Prozent Marktanteilen einpendelte, war Maxdata im florierenden Mobilrechnersegment mit Anteilen um zwei Prozent fast nicht existent. Doch der Markt für Desktops schrumpfte in den vergangenen Jahren. Mobilrechner dagegen legten weltweit und eben auch in Deutschland massiv zu und haben im direkten Vergleich stationäre Systeme bereits abgehängt. Für Maxdata bedeutet das nicht nur Probleme hinsichtlich der Marktanteile, sondern auch bezüglich des Ertrags: Bei Notebooks ist die Gewinnspanne größer als bei Desktops.

Weitere Erkenntnis: Maxdata hat für seine Mobilrechner nur solche Wiederverkäufer begeistern können, die eher geringe Umsätze tätigen. Die großen Reseller haben in aller Regel von Maxdata-Notebooks die Finger gelassen – eine Feststellung, die übrigens auch für Server-Verkäufe gilt. Nur nebenbei sei erwähnt, dass Maxdata auch im Workstation-Bereich praktisch nicht präsent ist.

Schwaches Server-Geschäft

Ähnliche Verhältnisse im Server-Segment: Hier etablierte sich Maxdata von 2003 bis 2006 in Deutschland laut Gartner immerhin auf Platz sechs. Allerdings gingen die Marktanteile kontinuierlich von 4,8 Prozent (2003) auf 2,8 Prozent (2006) zurück. Insbesondere im Server-Markt ist die

Dominanz der vier Schwergewichte HP, IBM, Dell und Sun Microsystems zunehmend erdrückend. Sie allein vereinten 2006 in Deutschland fast 70 Prozent aller Server-Verkäufe auf sich. Als Sondersituation in Deutschland kommt für Anbieter wie Maxdata hinzu, dass hierzulande auch FSC eine signifikante Rolle spielt. Sonst nur noch in Europa von Bedeutung, hat das japanisch-bayerische Unternehmen aber in Deutschland sowohl im PC- als auch im Server-Geschäft wegen seiner starken Position in Behörden und bei öffentlichen Ausschreibungen ein hohes Gewicht.

Für einen Mitspieler wie Maxdata bleibt da nicht mehr viel zu holen. Analysiert man die Marktzahlen im Server-Segment nicht nach Stückzahlen, sondern nach Umsatz, wird die Misere des deutschen Unternehmens noch deutlicher. Zwischen 2003 und 2006 schrumpften die Marktanteile hier von 0,9 auf nur mehr



Holger Lampatz hatte bereits vor Jahren seine Maxdata-Anteile veräußert.

0,4 Prozent im vorletzten Jahr.

Auch das Geschäft mit der Monitorlinie „Belinea“ geriet Marktforschern zufolge zunehmend unter Druck. In allen drei wesentlichen Produktsegmenten – PCs, Server und Monitore – konnte Maxdata somit in den vergangenen Jahren nicht reüssieren.

Keine Strategie, keine Konzepte

Kritiker kreiden dem Management heute an, es habe keine tragbaren Konzepte und Strategien entworfen, um in einem zunehmend konkurrenzträchtigen Markt zu überleben. Zudem monieren Konsumenten und Händler übertriebene Produkte, die zudem oft nicht verfügbar waren. Bei solchen negativen Vorzeichen kommt das Aus eines weiteren deutschen IT-Anbieters, der sich in einem der wettbewerbsintensivsten Märkte tummelte, alles andere als überraschend.



* JAN-BERND MEYER ist Redakteur bei der COMPUTERWOCHE.

Da wird manches verständlich



Beilagenhinweis

Beihefter Teilaufgabe:
IDG Business Media GmbH,
München.

Gartner bewertet EAM-Anbieter

IBM, Troux Technologies, IDS Scheer und Alfabet liegen vorn.

Der „Magic Quadrant“ gehört zu den am meisten beachteten und gefürchteten Bewertungen, die Gartner für eine Fülle von Märkten und Segmenten in der IT-Branche erarbeitet. In einer aktuellen Studie beleuchten die Analysten Hersteller von Softwarewerkzeugen, die Unternehmen beim Einrichten und Steuern einer Enterprise Architecture (EA) helfen sollen. Einige Marktbeobachter sprechen in diesem Kontext auch von Enterprise-Architecture-Management (EAM).

Leader und Nischen-Player

Nach der Gartner-Untersuchung vom Juni 2008 gibt es derzeit vier führende Anbieter: IBM mit den von der aufgekauften Firma Telelogic erworbenen Produkten, Troux Technologies sowie die beiden deutschen Hersteller IDS Scheer und Alfabet. In die Kategorie der Herausforderer („Challengers“) stufen die Auguren die Softwarehäuser Mega und Metastorm ein. Alle anderen untersuchten Player bezeichnet Gartner als Nischenanbieter. Zu ihnen gehören Sybase, Salamander, ASG, Qualiware, Adaptive und Bizzdesign. Im Rahmen der Bewertung betrachten die Analysten sowohl die „Vision“ eines Anbieters als auch dessen Fähigkeit, sie zu verwirklichen.

Mindestanforderungen für EA

Die Analysten nahmen nur solche Tools in die Wertung, die bestimmten Mindestanforderungen genügen, beispielsweise ein Repository zum Vorhalten der zahlreichen EA-relevanten Informationen mitbringen. Hinzu kommen muss ein Metamodell, das sowohl betriebswirtschaftliche als auch technische Sichtweisen abbilden kann. Das Repository soll unter anderem in der Lage sein, Verknüpfungen zwischen Objekten aus unterschiedlichen Sichten herzustellen. Eine wichtige Eigenschaft der Werkzeuge sieht Gartner auch darin, Modelle und Artefakte aus einer Enterprise Architecture zu erstellen oder zu importieren. Last, but not least brauchen die Tools Funktionen zur Präsentation von Repository-Informationen in Form von Grafiken, Text oder ausführbarem Code.

Der EA-Markt ist in Bewegung

Ein charakteristisches Merkmal für den noch unreifen EA-Markt sieht Gartner in der starken Präsenz kleinerer Anbieter. Nur drei der analysierten Unternehmen, IBM, IDS Scheer und Sybase, sind an einer Börse notiert. Bei den meisten anderen handelt es sich um privat gehaltene Firmen. Auffällig ist zudem, dass sieben Unternehmen ihren Hauptsitz in Europa haben. Die Analysten schließen daraus, dass das Segment für EA-Tools im Vergleich

zu anderen Software-Teilmärkten stärker regional geprägt ist. Alfabet beispielsweise stammt aus Berlin, der Newcomer Bizzdesign aus den Niederlanden. Nach der

Übernahme von Telelogic wird vor allem die IBM ihren Einfluss auf den Markt ausweiten, erwarten die Analysten. Aber auch Sybase könnte seine Anstrengun-

gen in Sachen Enterprise Architecture intensivieren.

Obwohl der Magic Quadrant den Markt als Ganzes beleuchtet, kann das am besten geeignete Tool für ein bestimmtes Unternehmen auch außerhalb des Marktführersegments liegen, erläutert Gartner. Bei der Auswahl sollten Anwender mehrere Kri-

terien prüfen und diese anhand von aktuellen und künftigen Anforderungen gewichten. Der Markt für EA-Tools bleibt angesichts etlicher Fusionen und Übernahmen volatil, warnen die Analysten. Kunden sollten deshalb stets auch die Überlebensfähigkeit ihres bevorzugten Anbieters im Auge behalten. (wh) ◆

Wieder ein
Filemanagement-
Problem. Wieder
eine lange Nacht.

Räumen Sie auf mit
der File Insight Utility.
Jetzt kostenlos
zum Download!

[www.brocade.com/
cleartheclutter](http://www.brocade.com/cleartheclutter)

SPEICHERN SIE GROSSE DATEI-DATENMENGEN OHNE ÜBERGREIFENDE MANAGEMENT-LÖSUNGEN? FILE-LÖSUNGEN VON BROCADE FÜR DIE FILE ADMINISTRATION UNTER WINDOWS HELFEN IHNEN DABEI.

Mit File Management-Lösungen von Brocade können Sie Dateien automatisch und regelbasiert auf die optimalen Speicherorte migrieren. Sie verbringen keine langen Nächte und Wochenenden mehr mit der manuellen Migration von File-Daten – trotzdem behalten Ihre User den Zugriff auf ihre Files! Räumen Sie auf mit der File Insight Utility. Jetzt kostenlos zum Download!

www.brocade.com/cleartheclutter



BROCADE