

# COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



## SMARTPHONE

### iPhone wird erwachsen

Das iPhone 3G von Apple ist technisch State of the Art und wird jetzt auch für den Einsatz in Unternehmen zu einer Alternative. **SEITE 5**



## STORAGE

### Alles über SSDs

Den Flash-basierenden Solid State Drives gehört die Zukunft. Doch noch kann die Technik die Festplatte nicht ablösen. **SEITE 12**



## ANALYST CORNER

### Sonderteil IT-Markt

Wir haben führende Analysten um eine kritische Stellungnahme zu aktuellen Markttrends gebeten. **SEITE 22**

# Steigt Siemens bei FSC aus?

*Der letzte zumindest in Teilen deutsche Computerbauer, Fujitsu-Siemens Computers (FSC), könnte bald der Vergangenheit angehören.*

**P**eter Löscher, Vorstandsvorsitzender des FSC-Mutterkonzerns Siemens, wird den bis Herbst 2009 laufenden Joint-Venture-Vertrag mit Fujitsu möglicherweise nicht verlängern.

Wie verschiedene Medien berichten, haben sich Vertreter des Münchner Konzerns bereits mit Gesprächspartnern von Fujitsu in Japan getroffen, um über die Zukunft des Gemeinschaftsunternehmens zu beratschlagen. Siemens muss sich bis zum Herbst 2008 entscheiden, ob es seine 50-prozentige Beteiligung am Joint Venture ab Herbst 2009 für fünf weitere Jahre aufrechterhalten will.



Alexander Kubsch, Director Consulting bei Techconsult in Kassel, glaubt indes nicht an einen Ausstieg: „Wer soll den 50-Prozent-Anteil von Siemens übernehmen?“

Höchstwahrscheinlich findet sich kein Interessent.“ Die regionale Aufteilung der Geschäftsaktivitäten – Fujitsu betreut Asien und Nordamerika, FSC ist für den EMEA-Raum zuständig – lasse kaum Optionen zu. „Am Ende bleibt wohl nur eine Fortführung des Geschäfts unter dem Dach eines der beiden Partner.“ Eine andere, aber sehr unwahrscheinliche Möglichkeit für Siemens sei es, „den Fujitsu-Anteil mit zu übernehmen und das dann weltweite Unternehmen fit für einen Börsengang oder einen Komplettverkauf zu machen.“

Am nächsten liegt für Kubsch die dritte Option: Alles bleibt, wie es ist. Danach würde Siemens-Chef Löscher das derzeitige Gedankenspiel nutzen, „um den Druck auf FSC-Chef Bernd Bischoff deutlich zu erhöhen und die Marge hochzutreiben“. Auch Andreas Zilch von der Experton Group glaubt nicht an den Siemens-Ausstieg: „Ein zweites BenQ kann sich Siemens nicht leisten.“ (Siehe Seite 8) (jm) ♦

**Auf FSC-Chef Bernd Bischoff kommen voraussichtlich unruhige Zeiten zu.**

## SOMMER-GEWINNSPIEL



### Als VIP zum Formel-1-Rennen

Mit unserem Sommer-Gewinnspiel möchten wir Ihnen, liebe Leser, die Chance auf ein einmaliges Formel-1-Vergnügen bieten. Mit freundlicher Unterstützung von T-Systems, Technologiepartner des Rennstalls BMW-Sauber, verlosen wir **30 exklusive Tickets** einschließlich Anreise und Nobelhotel für die Formel-1-Rennen in Budapest und Valencia. Voraussetzung: Sie lösen unser Online-Quiz. **SEITE 11**

## Anzeige

**NetApp  
„Used Storage“  
FAS6070c/980c/R200**

inkl. SW&Wartung  
Tel. 06172/4863-62  
www.IT-used.de

# SAP langt bei den Wartungskosten kräftig hin

*Innerhalb von vier Jahren sollen die Gebühren von 17 auf 22 Prozent steigen.*

Das im März 2008 zunächst für Neukunden aufgelegte Wartungsprogramm „Enterprise Support“ will SAP nun auf alle Kunden ausdehnen. Beginnend ab Januar 2009 werden die jährlichen Wartungskosten für alle SAP-Kunden von derzeit 17 Prozent stufenweise über vier Jahre auf 22 Prozent angehoben. Dies betrifft alle Lizenzverträge, die vor dem 1. Juli 2008 abgeschlossen wurden. Laut Hersteller erhalten Firmen dafür erweiterte Wartungsleistungen. Das neue Support-Angebot ersetzt bestehende Programme wie

„SAP Standard Support“ und „SAP Premium Support“.

Nach Angaben der Walldorfer steigt der Wartungssatz für einen Standard-Support-Vertrag bereits nächstes Jahr von momentan 17 Prozent auf 18,3 Prozent.

SAP begründet die kräftige Erhöhung mit der gestiegenen Komplexität der Software-Umgebungen bei den Kunden. Die neuen Wartungsdienste umfassten Beratung und Support für den Anwendungsbetrieb sowie Analysen, die helfen sollen, Geschäftsabläufe zu verbessern.

Anwender dürften von dieser Entwicklung kaum begeistert sein. Viele Kunden stellen derzeit ihre R/3-Systeme auf ERP

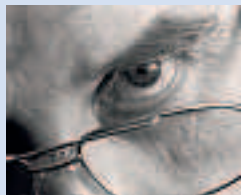
6.0 um, damit sie keine Wartungszuschläge für Alt-Releases zahlen müssen. SAP will die höhere R/3-Wartung (Extended Maintenance) auf die Gebühr für Enterprise Support anrechnen.

Offenbar sieht sich SAP angesichts gesättigter Märkte gezwungen, den Bestandskunden nun plötzlich mehr abzufordern. Der Analyst Helmuth Gümbel hatte diesen Schritt kommen sehen: „Die nächsten fünf Jahre dürften der Durchsetzung der 22 Prozent Enterprise-Wartung bei den Altkunden gewidmet sein“, hatte er anlässlich der Bekanntgabe von Léo Apotheker als neuem SAP-Chef prophezeit. (fn) ♦





**Sonderteil: IT-Markt in der Kritik 22**



Von SOA, Cloud Computing oder Green IT ist überall die Rede. Doch wie viel Substanz haben diese vermeintlichen Trends wirklich? Wir haben namhafte Analysten um Auskunft gebeten.

**NACHRICHTEN UND ANALYSEN**

**VW-Konzern strafft IT weltweit 6**

Klaus-Hardy Mühleck, CIO der Volkswagen-Gruppe, verfolgt eine neue IT-Strategie. Ziel ist eine globale Projektsteuerung und die Zusammenarbeit regionaler RZs.

**Sicherheitsproblem im DNS-Protokoll 10**

Laut Cert könnten Hacker im schlimmsten Fall den Internet-Traffic nach Belieben umleiten und sich Zugriff auf kritische Daten verschaffen.

**PRODUKTE & TECHNOLOGIEN**

**Flash statt Festplatte 12**

Die Technik Solid State Disk schickt sich an, den Speichermarkt zu revolutionieren. Doch die Flash-Speicher haben gegenüber Magnetplatten nicht nur Vor-, sondern auch Nachteile.

**Speichervirtualisierung 14**

Storage-Systeme lassen sich mittels Virtualisierungsverfahren besser auslasten. Doch bisher macht nur eine Minderheit der Unternehmen davon Gebrauch.

**Website-Hacker stoppen 15**

Werkzeuge von Microsoft und Hewlett-Packard sollen Firmen helfen, ihre Internet-Seiten, die auf ASP und ASP.NET aufsetzen, vor SQL-Injection zu schützen.

**Server-Wächter Nagios 16**

Nach einer umfangreichen Evaluierung führte das Softwarehaus Wilken das Open-Source-Programm ein, um das eigene Rechenzentrum zu überwachen.

**IT-STRATEGIEN**

**Wie die HVB Service-orientiert wurde 30**

Mit seiner breit angelegten SOA-Strategie zielte der Finanzdienstleister darauf ab, seine IT-Landschaft zu entflechten. So will er künftig schneller auf Veränderungen reagieren können.

**Web-Content global pflegen 32**

Die Beleuchtungsexperten der Waldmann Gruppe haben ein Content-Management für ihre weltweiten Web-Präsenzen aufgebaut.

**IT-SERVICES**

**Offshoring kommt durch die Hintertür 34**

Große IT-Dienstleister aus Europa, Amerika und Indien bieten ihren Kunden eine Kombination von Onsite- und Offshore-Services.

**IBM paketiert IT-Dienste 35**

Der Hersteller betreibt Managed Services für das Datenbank-, Netz-, Speicher- und Middleware-Management.

**JOB & KARRIERE**

**Zu viel Harmonie führt in die Sackgasse 36**

„Den Besten in einem Team darf man nicht vorwerfen, dass sie herausragen“, sagt Dirigent Christian Gansch im Gespräch mit CW-Redakteurin Karen Funk. In vielen Unternehmen passiert es trotzdem.

**Was IT-Profis krank macht 38**

Computerfachleute leiden viermal so häufig unter psychosomatischen Beschwerden wie der Durchschnitt der Beschäftigten. Sie greifen überdurchschnittlich oft zu Antidepressiva und zu Psychopharmaka.

**STANDARDS**

Impressum	19
Stellenmarkt	39
Zahlen – Prognosen – Trends	51
Im Heft erwähnte Hersteller	51

**SCHWERPUNKT: WISSEN AUS UNSTRUKTURIERTEN DATEN**

**Mit Text Mining auf Schatzsuche 18**

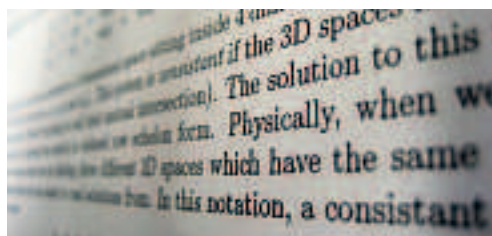
Fundierter entscheiden mit aufbereiteten Informationen.

**Wissen vernetzen 20**

Wie sich firmenweite Ontologien aufbauen lassen.

**Kenntnisse konservieren 21**

Mit Web 2.0 dem demografischen Wandel trotzen.



**COMPUTERWOCHE.de**

**Die Highlights der Woche**

**40 Jahre Intel**

Der PC war noch nicht erfunden, aber in der Elektronikindustrie herrschte vor rund 40 Jahren Aufbruchstimmung. Der Physiker Bob Noyce suchte damals zusammen mit seinem Kollegen Gordon Moore eine neue Herausforderung.



[www.computerwoche.de/1868687](http://www.computerwoche.de/1868687)

**Starthilfe für das SLA-Management**

Der Teufel bei der SLA-Definition steckt im Detail: Verfügbarkeit, Performance und Anwenderzufriedenheit - messen lässt sich vieles. Doch das Wie und Wann muss dokumentiert sein. Eine kurze Zusammenfassung bietet der COMPUTERWOCHE-Podcast.

[www.computerwoche.de/1868304](http://www.computerwoche.de/1868304)

**Die Zukunft der Freelancer**

Der Bedarf an Freelancern steigt, sie schlüpfen häufiger in die Rolle von Beratern, werden die klassischen und etablierten Beratungshäuser aber nicht ablösen, meint Andreas Stiehler, Analyst bei Berlecon Research.



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

**Licht und Schatten des iPhone 3G**

Von Apple-Fans sehnsüchtig erwartet, ist seit rund einer Woche die zweite Auflage des iPhone erhältlich. Wir zeigen, was das überarbeitete Smartphone kann und ob sich der Kauf lohnt.

[www.computerwoche.de/knowledge\\_center/mobile\\_wireless](http://www.computerwoche.de/knowledge_center/mobile_wireless)

**Was CIOs von SOA halten**

Zentrales Konzept für die Anwendungsentwicklung oder einfach nur Hersteller-Marketing? Die Meinungen über die Bedeutung Service-orientierter Architekturen gehen auseinander. CIOs sagen in COMPUTERWOCHE-TV, was sie von SOA halten.



[www.computerwoche.de/1868551](http://www.computerwoche.de/1868551)

**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-Betreiber 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.

**Jetzt 4 Wochen kostenlos testen!**



[www.computerwoche.de/premium](http://www.computerwoche.de/premium) **COMPUTERWOCHE**



# MENSCHEN

## München hat einen neuen CIO



Karl-Heinz Schneider (Foto, 56) hat die IT der bayerischen Landeshauptstadt übernommen. Sein Vorgänger Wilhelm Hoegner ist in den Ruhestand gegangen. Als Leiter der „Hauptabteilung Informationstechnologie“ im Direktorium der Landeshauptstadt München berichtet der neue Mann an Gertraud Loesewitz, Leiterin des Direktoriums, und sie wiederum an Oberbürgermeister Christian Ude. Schneider kommt vom Münchner IT-Dienstleister Xenium, wo er seit 2006 als Partner und Berater tätig war. Davor arbeitete er zunächst als CIO bei der Zeppelin Baumaschinen GmbH und später im Zeppelin-Konzern.

## VMware holt Microsoft-Manager

Der Aufsichtsrat des Virtualisierungsspezialisten VMware, einer Tochter von EMC, entließ CEO und Mitbegründerin Diane Greene. Nachfolger wird der Microsoft-Manager Paul Maritz, der den weltgrößten Softwarekonzern nach 14 Jahren im Jahr 2000 verlassen hatte. Er galt damals als die Nummer drei hinter Bill Gates und Steve Ballmer. Der 53-jährige Maritz studierte Mathematik und Computerwissenschaften und begann seine Karriere beim Chiphersteller Intel, wo er fünf Jahre blieb. Zuletzt arbeitete er beim Speicherspezialisten EMC, der immer noch die Mehrheit an VMware hält.

## CIO verlässt Supermarktkette Plus

Die Discount-Kette Plus hat ihren CIO Christoph Grewe-Franze (Foto) freigestellt. Die Aufgaben des 50-jährigen nimmt nun CIO Rainer Dombrowski aus der Tengelmann-Zentrale wahr. Der 64-jährige Manager wird auch die Fusion von Plus und der zu Edeka gehörenden Supermarktkette Netto auf Seiten der IT begleiten. Grewe-Franze hatte seine Laufbahn bei Plus 1993 als Organisationsleiter bei dem Discounter Ledi begonnen. Nachdem Plus das Tochterunternehmen 1999 in seine Organisation integrierte, war Grewe-Franze als Leiter Organisation/IT Plus Deutschland tätig, bevor er 2004 zum Leiter Organisation/IT Plus Europa aufstieg.



## Hexaware mit neuem CEO

P.R. „Sekar“ Chandrasekhar ist neuer CEO und Vice Chairman des indischen IT-Dienstleisters und Outsourcers Hexaware. Er folgt auf Rusi Brij, der als Member of the Board und Vice Chairman im Unternehmen bleibt. Vor seinem Einstieg bei Hexaware verantwortete Chandrasekhar seit 2000 als President Americas and Europe bei Wipro ein Geschäft von drei Milliarden Dollar. Bevor der studierte Ingenieur (Indian Institute of Technology, Madras) zu Wipro ging, arbeitete er bei General Electric (GE) als Director Business Development für GE India.

## Neue Vertriebsleiterin bei Sage



Susanne Bender übernimmt als neuer Head of Sales zusätzlich die Leitung des Vertriebs für den Geschäftsbereich „Kleine und mittlere Unternehmen (SMB)“ bei Sage Software in Frankfurt am Main. Die 37-jährige Sales-Spezialistin folgt damit auf Michael Sauer, der Sage nach fast vier Jahren verlässt. Bender bekleidet bereits seit 15 Jahren Positionen im nationalen und internationalen Vertrieb – vorwiegend für Unternehmen der IT- und TK-Branche. Zuletzt war sie für Verizon Business (ehemals MCI), die Deutsche Telekom und Talkline tätig.

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

Kolumne

## Das hat FSC nicht verdient

Was braucht der Mensch, um engagiert seiner Arbeit nachzugehen? Sicher nicht viel von dem, was Siemens seinen Mitarbeitern in den letzten Jahren zugemutet hat. Vom Schmiergeldskandal ist hier die Rede, vor allem aber von nicht enden wollenden Restrukturierungen. Der Skandal um die Handy-Sparte ist in bester Erinnerung, ebenso das Joint Venture mit Nokia im Netzwerkgeschäft und der andauernde Eiertanz um die Zukunft der Dienstleistungssparte SIS. Und jetzt geht es allem Anschein nach wieder los: Fujitsu-Siemens Computers (FSC) ist auf dem Radarschirm von Siemens-Vorstand Peter Löscher, der seinen Konzern nur noch in den drei Feldern Industrie, Energie und Gesundheit sehen will. Noch ist nicht bestätigt, dass sich die Münchner wirklich aus dem Hardware-Joint-Venture zurückziehen werden. Doch einiges spricht dafür, hatte Löscher doch bereits im November letzten Jahres seine Unzufriedenheit mit der Profitabilität von FSC geäußert.

Verschiedene Medien berichten nun mit Berufung auf interne Konzernkreise erneut von einem Ausstieg aus dem Hardwaregeschäft - und ein Dementi aus der Münchner Zentrale gibt es bislang nicht. Fujitsu, so heißt es, komme als Käufer nicht in Frage. Wir fragen uns allerdings: Wer denn sonst? Zu keinem anderen Unternehmen würde FSC in der heutigen Konstellation passen, zumal sich die Deutschen und die Japaner im IT-Geschäft regional aufgeteilt haben. FSC konzentriert sich auf Europa, den Nahen Osten und Afrika, im



Heinrich Vaske  
Chefredakteur

boomenden Asien-Markt und in Nordamerika hat Fujitsu das Sagen.

Warum sollten sich andere Unternehmen, etwa IBM oder Hewlett-Packard, die nach Größe und Ausrichtung Kandidaten wären, einen solchen Klotz ans Bein binden? FSC steht im Geschäft mit RZ-Infrastruktur und Speicherprodukten zwar recht gut da, hat aber im PC-Geschäft massive Probleme. IBM hatte ähnliche Sorgen, bis der Konzern zum überfälligen Befreiungsschlag ausholte und seine PC-Sparte verkaufte. Big Blue dürfte auch

nicht interessiert sein, eine zweite Mainframe-Linie zu pflegen. HP ist nach vielen Höhen und Tiefen im PC-Geschäft endlich auf einem guten Weg und wird die gewonnene klare Linie kaum durch eine schwierige Übernahme mit regionalem Fokus gefährden.

Was auch immer geschieht: Fujitsu-Siemens hat die jetzt wieder aufkommende Unsicherheit nicht verdient. Das Unternehmen hat es lange verstanden, unter schwierigen Bedingungen am Standort Deutschland profitabel Hardware herzustellen. Auch in den letzten Quartalen schrieb FSC immer noch schwarze Zahlen. Bedenkt man, dass sich der Konzern aufgrund der Joint-Venture-Zwänge nicht weltweit ausrichten kann, also anders als die Wettbewerber nicht vom Boom in Ländern wie China, Indien oder Brasilien profitiert hat, ist die Leistung umso beachtlicher. Darüber sollte das Siemens-Management einmal nachdenken, bevor es eine falsche Entscheidung trifft.

## Erste Desktop-Festplatte mit 1,5 Terabyte

Seagate Technologys Vorzeigeprodukt erzielt den größten Kapazitätzuwachs in der Geschichte der Festplatte.

Den Fortschritt möglich macht die Technik PMR (Perpendicular Magnetic Recording) mit aufrecht stehenden Pits, die Platz sparen und damit eine höhere Speicherdichte ermöglichen. Auf dieser Basis bietet Seagate auch Notebook-Platten mit 500 Gigabyte (GB) Speicherplatz an.

Die „Barracuda 7200.11“ mit 1,5 TB ist die inzwischen elfte Generation von Seagates Flaggschiff-Produkt für Desktop-PCs. Das Gerät erzielt den größten Kapazitätzuwachs in der rund 50-jährigen Geschichte der Festplatte - ein Plus von 500 GB gegenüber der bisherigen Kapazitätsgrenze von 1 TB. Neue multimediale Inhalte verlangen vor allem auf privaten Rechnern, aber auch auf Unternehmens-PCs nach immer höherer Speicherkapazität.

### Notebook bis 500 GB

Die neuen Notebook-Laufwerke „Momentus 5400.6“ und „Momentus 7200.4“ sind Seagates vierte Generation von PMR-Platten für mobile Rechner. Die Momentus 5400.6, deren Platter mit 5400 U/min rotieren, kombiniert eine 3 Gigabit pro Sekunde schnelle SATA-Schnittstelle mit 8 Megabyte Cache und Kapazitäten von 120 bis 500 GB. Die mit

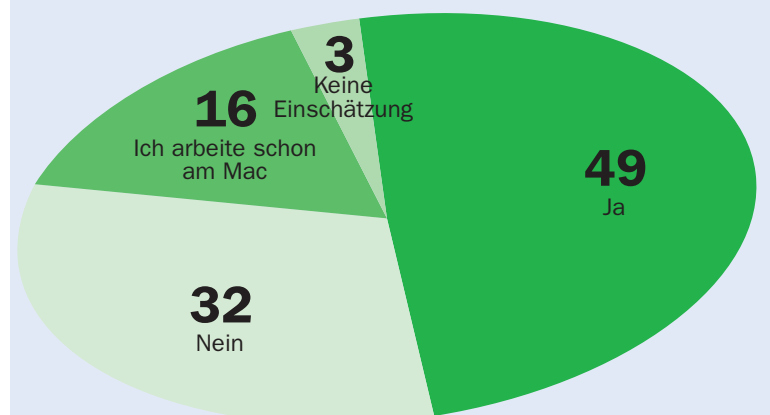
7200 U/min schnellere 7200.4 verfügt über 16 MB Cache und ist mit wahlweise 250 oder 500 GB zu haben.

Im Desktop-Laufwerk Barracuda 7200.11 rotieren vier Platter. Über die SATA-Schnittstelle mit 3 Gbit/s soll laut Hersteller eine dauerhafte Übertragungsrate von

bis zu 120 MB pro Sekunde machbar sein. Die 3,5-Zoll-Platte ist außerdem mit 160, 320, 500, 640 und 750 GB sowie 1 TB und wahlweise 16 oder 32 MB Cache zu haben und soll im August auf den Markt kommen. Die neuen Momentus-Laufwerke erscheinen „im vierten Quartal“. (tc) ♦

## Frage der Woche

Axel Springer stellt auf Apple um. Würden Sie auch lieber am Mac arbeiten?



Überwältigendes Votum: Rund jeder zweite Leser von Computerwoche.de würde lieber einen Mac auf dem Schreibtisch sehen.

Quelle: Computerwoche.de; Angaben in Prozent; Basis: 498



# Das iPhone macht Muh

*Apples neues iPhone 3G erweist sich vor allem softwareseitig als innovativ. Business-Applikationen sind allerdings noch Mangelware.*

VON MANFRED BREMMER\*

Mit Pauken und Trompeten, aber auch einer Reihe von Pannen ist das lang ersehnte Apple iPhone 3G in den Handel gegangen. Insgesamt verkaufte der Mac-Anbieter am ersten Wochenende in 21 Ländern nach eigenen Angaben eine Million Geräte - ein Zehntel des für das Gesamtjahr geplanten Absatzes. Bei T-Mobile, erneut Exklusivpartner für das Kultgerät in Deutschland, wurden binnen Stunden 15 000 iPhones unter das Volk gebracht. Die meisten davon veräußerte die Telekom-Tochter allerdings online, während die einzelnen T-Punkt-Filialen nur wenige Geräte vorhielten - sehr zum Ärger der Wartenden.

## Technisch fast State of the Art

Darüber, ob sich das Schlange stehen rentiert hat, kann man vortrefflich streiten. Selbst hartnäckige Kritiker müssen jedoch anerkennen, dass das neue iPhone mit UMTS/HSDPA-Unterstützung nun hardwareseitig weitgehend in der Jetztzeit angekommen ist. War der im Vorgängermodell verbaute GPRS-Turbo Edge bislang das höchste der Gefühle, werden nun Web-Seiten beim Aufruf doppelt so schnell geöffnet. Ein klarer Gewinn ist auch das integrierte A(ssisted)-GPS, wengleich es derzeit nur für die Positionsbestimmung in Google Maps und anderen Applikationen genutzt werden kann. Navigationssoftware, etwa von Tom Tom, ist jedoch in Arbeit. Sieht man von Kleinigkeiten wie einem Plastikrückdeckel (statt Metall), den metallenen Tasten (statt Plastik) oder der nun standardkonformen Kopfhörerbuchse ab, war's das dann im Groben auch schon an Hardwareneuerungen. Nutzer, denen eine Zwei-Megapixel-Kamera nicht mehr zeitgemäß scheint oder die sich einen größeren und vor allem austauschbaren iPhone-Akku oder gar einen stärkeren Prozessor wünschen, müssen (mindestens) auf das Folgemodell warten.

## Innere Werte zählen

Wesentlich wichtiger sind jedoch die Neuerungen auf der Softwareseite. Dazu zählt vor allem das Firmware-Upgrade, von dem

auch die Besitzer eines „alten“ iPhone (oder iPod Touch) profitieren. Das Update auf iPhone 2.0 bügelt nicht nur einige Bugs und Kinderkrankheiten des Erstlings aus, es liefert auch wichtige Funktionen für den Einsatz in der Geschäftswelt - einen Bereich, in dem Apple-CEO Steve Jobs das Gerät künftig fest etablieren will. Um Unternehmen eine ernsthafte Alternative zu Blackberrys, Windows-Mobile- und Symbian-Geräten zu bieten, kommen im iPhone nun unter anderem Micro-softs ActiveSync (Push-E-Mail und Anbindung an Exchange-Server) und ein VPN-Client von Cisco zum Einsatz. Außerdem können IT-Administratoren mit der „iPhone Configuration Utility“ Konfigurationsprofile erstellen und ver-

teilen - äußerst sinnvoll für den Rollout, etwa wenn gleich mehrere iPhones als Firmen-Handys zum Einsatz kommen sollen. Die Profildateien im XML-Format bieten sich nicht nur zur Durchsetzung von Kennwort- und Code-Richtlinien an, sondern können auch einzelne Netzeinstellungen wie WLAN- und VPN-Zugangsdaten, Mail-Accounts oder Zertifikate für Business-Applikationen umfassen. Laut Apple lassen sich die Konfigurationsprofile vom Benutzer einfach per Fingertipp auf einen sicheren Web-link installieren oder als E-Mail-Anhang beziehen.

Last, but not least können iPhone-Nutzer nun via iTunes oder über einen speziellen Menüpunkt auf dem Gerät den neuen App Store ansteuern, in dem Apple erstmals, wenn auch gegen eine 30-prozentige Umsatzbeteiligung, Anwendungen von Drittanbietern zulässt. Bis zu 1900 solche Programme sollen bereits existieren, die nun offenbar sukzessive in den Online-Shop eingestellt werden. Am ersten Wochenende lagen gut 500



FOTO: APPLE

**Dank der Möglichkeit, Anwendungen von Drittanbietern zu installieren, wird das iPhone nun endlich zum Smartphone.**

Stück vor, wenige Tage später schon über 800. Ein Großteil dieser „Applikationen“ sind allerdings E-Books, etwa ein Viertel davon kostenlos und mindestens eine Handvoll sinnfrei - hervorzuheben wäre dabei das virtuelle iBier/iPint, der StarWars-Laserschwert-Simulator Light Saber oder eine digitale Adaption des Scherzartikels Kuhdose: Das iPhone macht Muh, wenn man es umdreht.

## Wenig Geschäftsanwendungen

In puncto Business-Applikationen sieht es hingegen noch mau aus. Wengleich bereits viele Softwarehäuser, darunter die Update Software AG, Demand Software Solutions, Etelos sowie der mit Salesforce.com konkurrierende SaaS-Spezialist Netsuite, bereits ihre Web-basierenden Anwendungen an den Safari-Browser des iPhone angepasst haben, stehen bis jetzt nur 24 native Geschäftsanwendungen im App Store zur Auswahl. Von den großen Herstellern sind lediglich Oracle und Salesforce.com repräsentiert. Die von Oracle kostenlos bereitgestellte Anwendung „Business Indicators BI“ soll es Managern ermöglichen, auch unterwegs auf gezielte, intelligente und

aufgabenspezifische Informationen zuzugreifen, die von den Anwendungen

„Oracle Business Intelligence Enterprise Edition Plus“ (OBIEE) und „Oracle Business Intelligence Applications, Fusion Edition“ stammen. Der CRM-Vermieter Salesforce.com bietet die für Kunden der „Salesforce Unlimited Edition“ und der Force.com-Plattform kostenlos nutzbare Lösung „Salesforce Mobile for iPhone“ an. Die Anwendung ermöglicht es Nutzern, auf dem iPhone schnell Kundendaten wie Accounts, Kontakte oder Absatzchancen einzusehen, E-Mails abzurufen und zu telefonieren. Die Kommunikation können sie dabei direkt über die CRM-Oberfläche initiieren.

Der Rest der „Geschäftsanwendungen“ richtet sich eher an semi-

professionelle Nutzer: So erlaubt die nun auch für das iPhone erhältliche Software „Funambol“ den Datenabgleich mit verschiedenen Mail-Clients, das mit Salesforce.com kompatible Tool „Expense2Go“ von Model Metrics hilft Außendienst-



lern beim Sammeln und Verarbeiten von Belegen. Dabei kann der Nutzer mit der iPhone-Kamera sogar Quittungen fotografieren. Zu erwähnen ist noch die iPhone-Adaption der VoIP-Applikation „Truphone“ des gleichnamigen britischen Anbieters, die es nach einer Jailbreak-Version tatsächlich in den App Store geschafft hat. Das Tool ermöglicht kostengünstige internationale Telefonate via WLAN. Durch AT&T, T-Mobile und andere Carrier ist VoIP via UMTS jedoch blockiert. Der Benutzer kann sich nicht wie auf anderen Smartphones über die eigene Tru-

phone-Nummer anrufen lassen, weil Software von Drittanbietern nicht im Hintergrund weiterlaufen kann.

## Ist iPhone Business-tauglich?

Dass diese bescheidene Auswahl an Business-Applikationen ausreicht, um Unternehmen beziehungsweise deren IT-Abteilungen die Scheu vor dem iPhone zu nehmen, darf bezweifelt werden. Der Fairness halber muss man jedoch daran erinnern, dass der App Store noch nicht lange geöffnet ist und Hersteller erst Anfang März damit beginnen konnten, Applikationen auf Basis des iPhone SDK zu entwickeln beziehungsweise bestehende Programme anzupassen. Unter anderem ist etwa SAP noch damit beschäftigt, ähnlich wie für den BlackBerry auch einen nativen iPhone-Client seines Produkts „CRM 2007“ zu entwickeln. Das Erscheinungsdatum steht jedoch noch in den Sternen. Abschrecken könnte Unternehmen außerdem die Vorstellung von Apple, die Firmen sollten ihre eigenentwickelten oder adaptierten Programme über den App Store an Mitarbeiter mit iPhone verteilen - natürlich erst, nachdem die Software von Apple begutachtet wurde.

## Störende Carrier-Bindung

Deutlich eingeschränkt ist weiterhin das Entgegenkommen von Apple gegenüber Business-Kunden, was den Vertrieb betrifft. Zumindest in Deutschland sind Kunden die ersten zwei Jahre auf einen Vertrag mit dem Exklusivpartner T-Mobile angewiesen: den (legalen) Betrieb in einem anderen Netz verhindert ein so genanntes Net-Lock. Spezielle Geschäftskonditionen für das iPhone gibt es (formell) nicht - selbst das entsprechende Datenblatt zeigt die gleichen Tarife (Complete S bis XL) wie bei Privatkunden, wenn auch ohne Mehrwertsteuer. Eine Sprecherin von T-Mobile erklärte auf Anfrage der COMPUTERWOCHE, dass - wie allgemein üblich - abhängig vom Auftragsvolumen Rabatte möglich seien. Details dazu könne sie jedoch nicht nennen. Was Anfragen von Geschäftskunden betrifft, müsse man ohnehin abwarten, zunächst sei das iPhone ausverkauft. ♦



\*MANFRED BREMMER ist Redakteur bei der COMPUTERWOCHE.



# Konzertierte IT-Aktion im VW-Konzern

Die Konzern-IT der Volkswagen-Gruppe wird Projekte und Services künftig global steuern sowie die Arbeitsteilung zwischen den regionalen Rechenzentren verbessern.

VON KARIN QUACK\*

Die IT besser auf die Anforderungen der Wachstumsstrategie auszurichten – mit diesem Ziel fanden sich die etwa 70 IT-Leiter aller Standorte des Volkswagen-Konzerns kürzlich in Dresden zusammen. Was so lapidar klingt, hat Konsequenzen von einiger Tragweite: Neben der marken- und bereichsübergreifenden Standardisierung und dem internationalen Know-how-Austausch bedeutet es, dass die Konzern-IT künftig den weltweiten System-einsatz steuern sowie die Arbeitsteilung zwischen zentralen, regionalen und lokalen Rechenzentren verbessern wird.

## Konzernweite Standards

Der Volkswagen-Konzern umfasst die Marken VW, Audi, Seat, Skoda, Bentley, Bugatti, Lamborghini und Volkswagen Nutzfahrzeuge. Hinzu kommt der Unternehmensbereich Financial Services. Die IT-Leiter-Tagung in Dresden ist im Zusammenhang mit der „Wachstumsstrategie 2018“ zu sehen, in deren Rahmen sich die Marke VW hohe Ziele nicht nur in Sachen Absatz (Steigerung von etwa 3,67 Millionen Fahrzeugen im Jahr 2007 auf 6,6 Millionen 2018), sondern auch hinsichtlich Kundenzufriedenheit, Attraktivität als Arbeitgeber und Kapitalrendite gesetzt hat.

Die IT soll bei der Verwirklichung dieser Strategie helfen, indem sie das Wachstum unterstützt, ohne seine Effekte durch



Brachte gemeinsam mit seinen IT-Leiter-Kollegen die neuen Strategien auf den Weg: Klaus-Hardy Mühleck, Konzern-CIO bei Volkswagen.

erhöhten Aufwand zu schmälern. Oder wie Konzern-CIO Klaus-Hardy Mühleck es formuliert: „Wir wollen die effiziente Kostenstruktur der Konzern-IT weiter festigen.“ Dazu bedarf es zweifellos einer marken- und bereichsübergreifenden Strategie für die Informations- und Datenverarbeitung. Sie umzusetzen war das Hauptanliegen der konzertierten IT-Aktion.

Als Mittel zum Zweck wurde in Dresden beispielsweise die Standardisierung von Systemen, Hard- und Software definiert. Einer der neuen konzernweiten Standards betrifft das Konzern-Produktdaten-Management (PDM), das sukzessive aufgebaut wird. Dessen Daten bilden unter anderem die Grundlage für die „Digitale Fabrik“. Mit diesem Instrument ist es möglich, am Bild-

schirm die Verbaubarkeit von Fahrzeugteilen unter technischen und ergonomischen Aspekten zu optimieren sowie spätere Arbeitsläufe an der Montagelinie zu erproben und abzusichern.

## Projektbezogene Job-Rotationen

Konzern-CIO Mühleck bekannte sich in seinem zusammenfassenden Statement ausdrücklich zum internen IT-Betrieb. „Wir stärken unsere hauseigene IT“, sagte er. Er schloss keineswegs aus, dass die Konzern-IT dort, wo es sinnvoll sei, strategische Partnerschaften mit IT-Serviceanbietern eingehen werde. Allerdings wolle sie die Zügel stets in der Hand behalten und sich noch stärker als bisher auf ihre Steuerungs-, Kontroll- und Standardisierungsaufgaben konzentrieren. Die Konzern-IT fungiert denn

auch als die treibende Kraft hinter der neuen IT-Strategie.

In deren Rahmen sollen auch die Arbeitsplätze der IT-Mitarbeiter internationaler geprägt sein und „inhaltlich angereichert werden“, so der Volkswagen-Konzern. Mühleck kündigte an, er werde „die Marktkenntnis und das Know-how unserer Teams durch verstärkte Qualifizierung up-to-date halten“. Dies gehe Hand in Hand mit nationalen und internationale Personalentwicklungsprogrammen sowie projektbezogenen Arbeitsplatz-Rotationen.

In einigen Fällen dürfte das zu einem internationalen Austausch von IT-Mitarbeitern führen, die bestimmte Projekte an einem Konzernstandort erfolgreich abgeschlossen haben und ihr Wissen anderenorts weiterverwenden sollen. „Unsere IT-Teams übernehmen die internationale Steuerung und Projektverantwortung vor Ort und im Konzernverbund“, führte der Konzern-CIO aus. Das Vorgehen werde gemeinsam mit dem Betriebsrat erarbeitet, sprich: mit den Arbeitnehmervertretern abgestimmt.

## Weltweites SaaS-Angebot

Um die Standardisierung hoch und die Kosten niedrig zu halten, soll die Konzern-IT künftig „über ein weltweit gesteuertes Softwareangebot Kostenvorteile für das Unternehmen erschließen“, so lautet die offizielle Formulierung. Im Klartext: Die Konzern-IT erwirbt Großabnehmerli-

zenzen und bietet sie im SaaS-Modus (Software as a Service) den Standorten an. Dabei wird das Angebot nicht nur einzelne Anwendungen, sondern ganze Systembausteine umfassen.

Die Konzerngesellschaften sollen, darauf verständigten sich die IT-Leiter in Dresden, möglichst geschlossen auf diese Bausteine zurückgreifen. „Der Großteil unserer Prozesse ist standardisiert“, so Mühleck, „daraus ergeben sich mit den Fachbereichen abgestimmte Portfolios, also Arbeits- und Leistungsumfänge, sowie Master Construction Plans und die entsprechenden Softwarebausteine als Module.“

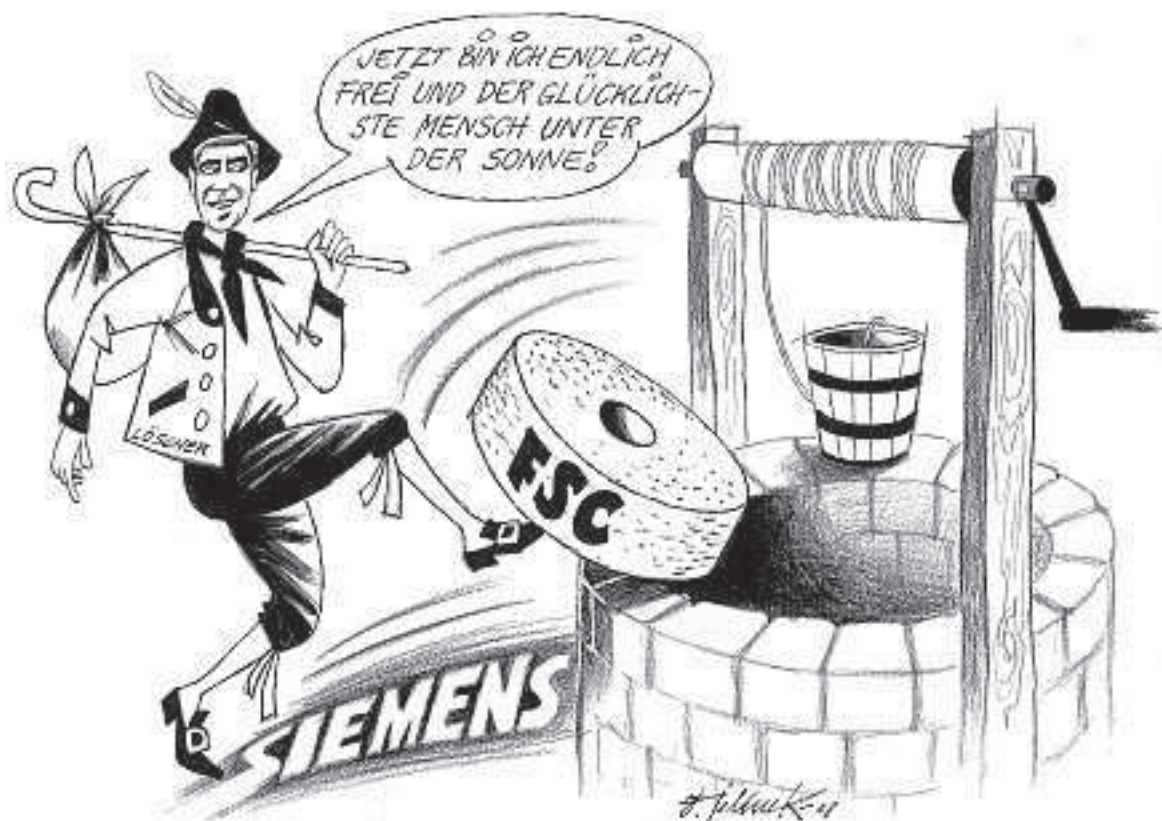
## Zentral, soweit möglich

Last, but not least wurde auch eine neue weltweite Rechenzentrumsstrategie auf den Weg gebracht. Inhalt ist die Arbeitsteilung zwischen den zentralen Rechenzentren in Deutschland, den Regional-RZs in Asien und Amerika sowie den lokalen Systemen zur Unterstützung der Standorte. Die Faustregel lautet: zentral, soweit möglich, und dezentral, wo nötig. Eine gegenüber dem Status quo stärkere zentrale Steuerung soll helfen, die Verfügbarkeit von Daten, Rechnerleistung und Übertragungskapazität zu steigern sowie gleichzeitig die dafür aufzuwendenden Kosten zu senken. ◆



\*KARIN QUACK ist Redakteurin bei der COMPUTERWOCHE.

## Peter im Glück



## AMD leidet weiter unter der Übernahme von ATI

Der Chiphersteller muss für sein zweites Fiskalquartal 948 Millionen Dollar abschreiben.

AMD liefert damit zum wiederholten Mal negative Finanznachrichten ab. Die Aktie des Unternehmens hat in den letzten zwölf Monaten zwei Drittel ihres Werts verloren. Nach der aktuellen Ankündigung fiel sie um zwölf Cent auf 4,84 Dollar.

Im April hatte das in Sunnyvale, Kalifornien, ansässige Unternehmen für sein erstes Quartal einen Nettoverlust von 358 Millionen Dollar ausgewiesen, der den Kampf gegen den schier übermächtigen Rivalen Intel im Halbleitermarkt und Kosten aus der 5,4 Milliarden Dollar teuren Übernahme von ATI widerspiegelt. Konzernchef Hector Ruiz kündigte daraufhin an, AMD werde alle nicht zum Kernge-

schäft gehörenden Aktivitäten genauestens prüfen.

Dabei geht es unter anderem um die ATI-Chips für Handheld-Geräte, digitale Fernseher und andere Konsumelektronik, wo die Umsätze im ersten Quartal um 31 Prozent zurückgingen und ein operativer Verlust von acht Millionen Dollar anfiel.

Der Marktwert von Spansion ist gleichfalls deutlich gesunken. AMD schreibt auf die Flash-Beteiligung deswegen 24 Millionen Dollar plus weitere zwölf Millionen für Anteile an so genannten Auctionrate Securities ab. Noch einmal 36 Millionen Dollar fallen für kürzliche Entlassungen und Restrukturierungsmaßnahmen an. (tc) ◆





## \_INFRASTRUKTUR-PROTOKOLL

\_Tag 84: Unmöglich, in unserem Datenbestand wichtige Kundeninformationen zu finden. Oder andere Daten, die wir brauchen. Wie sollen wir Infos nutzen, die wir nicht zu fassen kriegen?

\_Till hat einen Materie-Transporter installiert. Damit will er unsere Leute zu den Daten beamen ... das komplette Marketing steckt schon im Hyperspace.

\_Tag 87: Endlich eine Antwort: IBM Global Business Services und IBM InfoSphere Master Data Management Software. Jetzt können wir mit einem Blick in Echtzeit auf alle Kundendaten zugreifen und unseren Mitarbeitern, Prozessen und Anwendungen verlässliche Informationen zur Verfügung stellen. So erreichen wir auch bessere Ergebnisse in unserem Unternehmen.

\_Ups! Jetzt hab' ich Till glatt nach Mallorca gebeamt. Dabei hat er gar keinen Resturlaub.



**Information Management**

Schauen Sie sich das Master Data Management-Demo an unter:  
[IBM.COM/TAKEBACKCONTROL/DATA/DE](http://IBM.COM/TAKEBACKCONTROL/DATA/DE)