

# COMPUTERWOCHE

**PLUS  
16 SEITEN**

ERP-Trends im  
Mittelstand

www.computerwoche.de



# IPv4

# IPv6

*Das Internet Protocol Version 6  
bietet Unternehmen neue Möglichkeiten.  
Doch die Migration wird nicht einfach.*

## Verschlüsselung erhöht die IT-Sicherheit

Moderne Verschlüsselungslösungen schützen kritische Daten zuverlässig und lassen sich nahtlos in Geschäftsprozesse einbinden.

Seite 26

## Datenschutz bremst Cloud Computing

Wer personenbezogene Daten in der IT-Wolke verarbeiten will, muss eine Fülle gesetzlicher Vorgaben beachten.

Seite 36

## In dieser Ausgabe

Nr. 4 vom 24. Januar 2011

## Trends & Analysen

### Wohin steuert HP? 5

Der ehemalige SAP-Chef Léo Apotheker will dem weltgrößten IT-Konzern einen Strategiewechsel verordnen.

### Auszeit für Steve Jobs 6

Nach einem traumhaften Quartalsergebnis verabschiedet sich der CEO krankheitsbedingt. In der Branche fragen sich nun viele, was ein dauerhafter Rückzug der Leitfigur für Apple bedeuten würde.

### Microsoft CRM in der Cloud 10

Der ursprünglich nur in den USA verfügbare Online-Service „Microsoft Dynamics CRM“ steht jetzt weltweit in 41 Sprachen zur Verfügung.

### IBM glänzt mit guten Zahlen 12

Im Schlussquartal 2010 gelangen Big Blue überraschend hohe Umsatz- und Gewinnsteigerungen. Auch die Auftragseingänge im Servicegeschäft zogen deutlich an.



**COMPUTERWOCHE App**

Die wichtigsten Nachrichten und Fachbeiträge der COMPUTERWOCHE können Sie auch via kostenlose iPhone-App beziehen. Laden Sie die CW-App herunter:

<http://w.idg.de/b3O8L6>

## Titel

IPv6-  
Migration

### Die Zukunft des Internets 14

Der Wechsel auf das Internet Protocol Version 6 (IPv6) wird nicht einfach.

### Nur kein Aktionismus 18

Steffen Jansen von Fastlane erklärt im CW-Gespräch, für wen sich die Beschäftigung mit IPv6 lohnt.

### Tipps und Tricks 22

So bereiten Sie sich optimal vor.



## Produkte & Praxis

### Kleine Helfer 24

TweetBackup sichert Twitter-Einträge; Extensions lassen Google Chrome glänzen.

### Kryptografie in der Praxis 26

Moderne Verschlüsselungslösungen integrieren sich inzwischen nahtlos in die Geschäftsprozesse eines Unternehmens.

### SAPs BEx-Nachfolger 28

Die neue „SAP BusinessObjects Analysis Edition for Microsoft Office“ bietet für das Reporting eine weitreichende Integration mit Excel und PowerPoint.

### Neues im Small Business Server 32

Die Editionen des Microsoft Small Business Server 2011 und was sie können.

## IT-Strategien

### IT-Service-Management 34

Ein Qualitäts-Management für IT-Prozesse fehlt in den meisten Unternehmen noch.

### Vorbild Finanzverwaltung NRW 35

Die nordrhein-westfälischen Finanzbehörden gestalten ihre IT-Prozesse neu.

### Die Cloud als Datenschutzfalle 36

Wer IT-Services aus der Cloud bezieht, gerät leicht ins rechtliche Abseits. Es sei denn, er kennt die hochkomplexen Regeln.

## Job & Karriere

### Weg vom Handwerk 40

Die ingenieurmäßige Softwareentwicklung verstärkt die Arbeitsteilung in der IT.

### Soziale Netze als Vitamin B? 46

Wer im Internet dafür sorgt, von interessanten Menschen gefunden zu werden, verbessert seine Karrierechancen.

## COMPUTERWOCHE.de

### Highlights der Woche

#### Einstieg ins Virtual Private Network

Am Beispiel von EasyVPN zeigt unser Workshop, wie Sie mit wenig Aufwand eine VPN-Verbindung aufbauen können.

[www.computerwoche.de/2362361](http://www.computerwoche.de/2362361)

#### Profi-Tipps für Mac OS X 10.6

Grundlagen, Tipps, Neuheiten und Geheimnisse der aktuellen Version. Entdecken Sie alle neuen Funktionen.

[www.computerwoche.de/2361517](http://www.computerwoche.de/2361517)

Exklusiv für Sie: Die COMPUTERWOCHE-Abo-Pakete

# Noch nicht abonniert? Jetzt aber los!



- ✓ **Mehr erfahren, viel sparen:**  
Erhalten Sie geballtes Fachwissen im Kombi-Paket zum sensationell günstigen Preis
- ✓ **Versandkostenfrei:** Druckfrisch und top-aktuell auf Ihrem Schreibtisch
- ✓ **Vorsprung durch Wissen:**  
Fundiertes Know-how von Experten exklusiv im Abo

Alles rund um die Abo-Pakete Ihrer COMPUTERWOCHE finden Sie unter

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

COMPUTERWOCHE

COMPUTERWOCHE erscheint im Verlag IDG Business Media GmbH, Lyonel-Feininger-Str. 26, 80807 München, Registergericht München, HRB 99187, Geschäftsführer: York von Heimburg. Die Kundenbetreuung erfolgt durch den COMPUTERWOCHE Kundenservice, ZENT Pressevertrieb GmbH, Postfach 810580, 70522 Stuttgart, Geschäftsführer: Peter Staudenmaier Tel.: 0180 5 72 7252-276\*, E-Mail: [shop@computerwoche.de](mailto:shop@computerwoche.de) (\*aus dem dt. Festnetz nur 0,14 Euro pro Minute, Mobilfunkpreise max. 0,42 Euro pro Minute)

✓ Großer Preisvorteil im Kombiabo!  
✓ Exklusiver Premium-Content online!

**Schnell sein lohnt sich:**  
Jetzt bestellen und aus einer Vielzahl von Prämien wählen!  
(Prämienbeispiel: Handy LG GB210)

**Bestellhotline:**  
0180 5 72 7252-276\*  
(\*aus dem dt. Festnetz nur 0,14 € pro Minute, Mobilfunkpreise max. 0,42 € pro Minute)



Was die anderen sagen

## Seiten-Spiegel

„Business Analytics tangiert bei IBM das gesamte Software- und Beratungsgeschäft. Es zementiert Palmisanos Strategie, den Konzern in höhermargige, komplexe Märkte zu führen und sich weg von den überfüllten Massenmärkten zu bewegen, wo Konkurrenzfähigkeit zunehmend über den Preis erreicht wird. (...) Im zweiten und dritten Quartal lag das Wachstum rund um Business Analytics bei 14 Prozent, während IBM insgesamt nur um zwei bis drei Prozent zulegen konnte.“

„Wall Street Journal“



„Watson hat das Gebiet der künstlichen Intelligenz um

Meilen vorangebracht!“

IBMs Forschungschef John Kelly III. über den Supercomputer „Watson“, der in einem Probelauf der Quizsendung „Jeopardy“ zwei Ex-Champions deklassiert hat.

„Washington Post“

„Benutzen Sie nicht länger den Internet Explorer! Warum? Obwohl die letzte Version ein paar echte Verbesserungen enthält, ist der Internet Explorer zu schwergewichtig, mit Funktionen überladen und ein Beispiel für den alten, ausschweifenden Microsoft-Stil. Wechseln Sie entweder zu Mozilla Firefox oder zu Google Chrome. Beides sind ausgezeichnete, schnelle Browser.“

„New York Times“

„Die Folgen eines längerfristigen Ausfalls von Steve Jobs bei Apple würden erst in etwa zwei Jahren spürbar werden. ‚Wenn sie die vorhandene Produkt-Pipeline abgearbeitet haben und mit ganz neuen Wettbewerbsherausforderungen konfrontiert werden, entstehen andere Rahmenbedingungen für Apple‘, meint Roger Kay, President of Endpoint Technologies Associates. Apples unglaublicher Erfolg hat zum großen Teil mit Jobs Fähigkeit zu tun, intuitiv Chancen zu erkennen, wo andere sie nicht sehen. Hinzu kommen seine große Persönlichkeit und seine Reputation.“

„Computerworld“

CW-Kolumne

## HP vor einem Kurswechsel?

**K**aum ist Léo Apotheker bei HP als CEO im Amt, spekulieren die „Beobachter“, wann er den weltgrößten IT-Konzern stärker in Richtung Software trimmen wird. Das ist kein Wunder: In diesem Markt lassen sich traditionell die höchsten Gewinnmargen erzielen.

Wie es gehen könnte, hat IBM gezeigt. Unter der Leitung des erfolgreichen Spartenchefs Steve Mills gelang es Big Blue in den letzten Jahren, den Abstand zu HP im Softwaregeschäft kontinuierlich zu vergrößern. Im vergangenen Jahr übertrafen IBMs Softwareeinnahmen die von HP um das Sechsfache. Während HP beim Wachstum stagnierte, konnte IBM hier um fünf Prozent zulegen (siehe Seite 5).

Umso spannender ist nun zu beobachten, was Apotheker unternimmt, um den Rückstand aufzuholen. Weitere Zukäufe sind zu erwarten, aber im Rahmen welcher Strategie? Wird sich HP weiter auf Software für den IT-Betrieb und die Softwareentwicklung konzentrieren, so wie es der Konzern zuletzt mit seinem Konzept „Business Technology Optimization“ getan hat (siehe CW 51-52/2010, Seite 28)?

Dafür spricht, dass sich der weltweite IT-Markt in Richtung Cloud Computing bewegt und es nur wenige Technologie-Provider geben wird, die Cloud-Dienst-

leister vollständig ausrüsten können. Mit seinem Fokus auf Infrastrukturlösungen wäre HP sicher dabei – und hätte auch das Know-how im Haus, um selbst im Cloud-Markt als Provider mitzumischen.

Doch da beginnen auch schon die Probleme: Ohne ein angemessenes Portfolio an Anwendungen kann HP im Cloud-Markt allenfalls als Ausrüster bestehen oder wie ein gewöhnlicher IT-Dienstleister ohne eigenes Produktangebot. Die großen Rivalen, allen voran IBM, Oracle und auch Microsoft, stellen sich indes als Full-Service-Provider auf.

Es ist also nicht allzu gewagt zu prophezeien, dass sich HP über kurz oder lang um Anwendungssoftware bemühen wird. Allerdings sind die Märkte bereits ziemlich leer gekauft. Apotheker soll aber recht enge Verbindungen nach Wall-dorf haben, heißt es....



Heinrich Vaske  
Chefredakteur  
CW

## Social CRM – ein Zukunftsthema

Die COMPUTERWOCHE zeigt, wie sich Facebook, Xing, Twitter & Co. für den Kundendialog nutzen lassen.

**V**iele Menschen nutzen heute soziale Medien, aber nur wenige sind dort so aktiv, dass sie Einfluss auf Marken und Produkte nehmen. Doch die Zahl derer, die sich intensiver einbringen, wächst kontinuierlich und damit auch das Risiko für jene, die die Diskussion über ihre eigenen Produkte und Dienstleistungen Dritten überlassen. Mit der „CW Experience CRM“ möchte die COMPUTERWOCHE Teilnehmern mit einem neuen, interaktiven Konferenzformat auszuloten helfen, wohin die Reise gehen wird.

In Facebook, Twitter und Co. mit den geeigneten Monitoring-Tools herauszufinden, wie oft und in welcher Weise über die eigenen Angebote gesprochen wird, ist nur eine

Möglichkeit von vielen. Letztendlich lässt sich durch einen aktiven Dialog mit dem Kunden ermitteln, in welche Richtung sich ein Unternehmen bewegen muss. (hv)

### Social CRM kommt zu Ihnen! \_

Besuchen Sie die „CW Experience CRM“ in folgenden Städten:



- Berlin, 24. März 2011,
- Karlsruhe, 31. März 2011,
- Köln, 7. April 2011,
- Hamburg, 14. April 2011.

Infos: <http://cw.idgevents.de>

Kontakt: [events@idgmedia.de](mailto:events@idgmedia.de)

# Léo Apotheker will HP neu ausrichten

Der ehemalige SAP-Chef arbeitet für das größte Computerunternehmen der Welt an einer noch profitableren Strategie. Erwartet wird, dass Hewlett-Packard das Geschäft mit Software, Netzen und Speichern stärker betont.

Von Jan-Bernd Meyer\*

Der bei SAP geschasste und von Hewlett-Packard zum Chief Executive Officer (CEO) berufene Léo Apotheker will nach amerikanischen Medienberichten bis März 2011 eine neue Strategie entwickeln. Grundgedanke sei, mehr Aufmerksamkeit auf die profitableren Geschäftsbereiche von HP zu legen. Das schreibt das „Wall Street Journal“, das sich auf Insider-Informationen beruft. Apotheker wolle vor allem in die Sparten Software, Netzwerke und Speicher investieren. Diese Produkte seien auf Dauer gewinnträchtiger als das PC- und das Server-Geschäft. Zudem solle sich HP nach dem Willen des neuen Vorstandsvorsitzenden auf solche Systeme konzentrieren, die Software, Netz- und Speicherfunktionen mit anderen HP-Systemen kombinieren.

Apotheker hat zu den Spekulationen bislang nicht offiziell Stellung genommen. Bekannt ist lediglich, dass er die Softwaresparte verstärken und die Ausgaben für Forschung und Entwicklung (F&E) erhöhen will. Letztere hatte sein Vorgänger Mark Hurd zurückgefahren.

## Fokus auf Cloud Computing

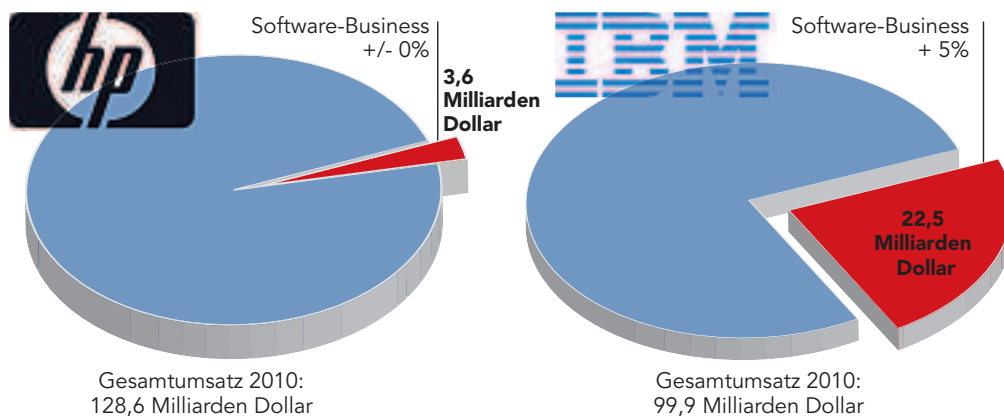
Ist schon die Konzentration auf das Thema Software nicht ganz neu, so überrascht auch nicht, dass Apotheker dem Branchenthema Nummer eins, Cloud Computing, seine verstärkte Aufmerksamkeit widmen möchte. Der HP-Boss will angeblich mehr Systeme an Telecom-Firmen und weitere Unternehmen verkaufen, die als Cloud-Computing-Dienstleister auftreten.

Sieht man sich HPs Zahlen von 2010 an, so werden Nachholbedarf und Chancen des Softwaresegments deutlich. Im abgelaufenen Geschäftsjahr erwirtschaftete das Unternehmen hier Einnahmen von 3,6 Milliarden Dollar. Das sind lediglich 2,9 Prozent des Gesamtumsatzes von 128,6 Milliarden Dollar. Zum Unternehmens-Nettogewinn von 15,6 Milliarden Dollar trug die Software-



## Das Softwaregeschäft von HP und IBM im Vergleich

Während Hewlett-Packard im lukrativen Software-Business auf niedrigem Niveau stagniert, hat IBM sich hier längst eine wichtige Säule geschaffen.



Angaben in Milliarden Dollar; Quelle: HP/IBM

Division jedoch 800 Millionen Dollar bei, immerhin fünf Prozent also. Die Gewinnspanne der Softwaresparte lag bei mehr als 21 Prozent. Im vierten Quartal 2010 (Ende: 31. Oktober 2010) belief sich die Marge sogar auf 25 Prozent. Kein Wunder, dass hier Apothekers Begehrlichkeiten geweckt wurden. Die HP-Geschäftsddivision Enterprise Storage und Server (ESS) erreichte im vierten Quartal 2010 hingegen nur eine Gewinnspanne von knapp 13 Prozent. Im gesamten Jahr 2010 steuerte ESS 18,7 Milliarden Dollar Umsatz und 2,4 Milliarden Dollar Gewinn bei. Der Beitrag zum Gesamtumsatz entsprach 14,8 Prozent, der zum Gewinn machte 15,4 Prozent aus.

Die starke Betonung des Softwaregeschäfts hatte HP bereits auf der Konferenz „HP Software Universe 2010“ deutlich gemacht. Insbesondere in der Suite „Application Lifecycle Management 11“ (ALM 11) sieht der Konzern ein wesentliches Element seiner auf den

### HP-Chef Léo Apotheker:

Fokus auf Software, Storage und die Cloud.

kompletten IT-Betriebszyklus ausgelegten Softwarepalette. Mit dem in ALM 11 integrierten Entwicklungs-Repository soll Anwendern die Wahl von Umgebungen und Methoden oder auch ein Methodenmix ermöglicht werden. HP summiert seine Softwarestrategie unter dem Begriff „Instant-on-Enterprise“.

Neil Weston, Vice President und General Manager HP Software Emea, sagte gegenüber der COMPUTERWOCHE, HPs Ziel sei „ein möglichst komplettes Business-Technology-Optimization-Portfolio“. Dafür werde man gegebenenfalls noch weitere Softwarefirmen zukaufen.

### Stark durch H3C

Was den Netzfokus angeht, ruhen HPs Hoffnungen auf Unterstützung aus China, wo man mit der Tochter H3C gut positioniert ist. H3C war ein Gemeinschaftsunternehmen des chinesischen Konzerns Huawei und der amerikanischen Netzwerker von 3Com, die das Joint Venture schließlich ganz unter Kontrolle brachten. Mit der Übernahme von 3Com hat HP sich somit einen Zugang zu preiswertem Netzequipment made in China verschafft.

\*Jan-Bernd Meyer

jbmeyer@computerwoche.de





## Chronik

**1. April 1976:** Steve Jobs, Steve Wozniak und Ronald Wayne verkaufen Jobs' VW-Bus und gründen mit 1750 Dollar Apple.

**1976:** Apple 1, der so genannte Board-Level-Computer, wird an Bastler verkauft.

**1977:** Der Apple II kostet 1298 Dollar. Dafür gibt's Arbeitsspeicher satt: 4 KB.

**1980:** Apple geht an die Börse.

**1981:** 40 Apple-Mitarbeiter verlieren ihren Job. Steve Jobs wird Chairman von Apple.

**1981:** IBM stellt den ersten PC vor.

**1982:** Apple erwirtschaftet als erstes PC-Unternehmen einen Umsatz von einer Milliarde Dollar.

**1983:** PepsiCo-CEO John Sculley wird Apple-Chef.

**1985:** Apple meldet erstmals einen Quartalsverlust (17,2 Millionen Dollar). Sculley entlässt fast 20 Prozent der Belegschaft.

**Freitag, 13. September 1985:** Sculley wirft Jobs raus, erteilt ihm Hausverbot. Beide sollen geweint haben.

**1990:** Der Deutsche Michael „The Diesel“ Spindler wird COO.

**1991:** IBM, Apple und Motorola spezifizieren die PowerPC-Architektur.

**1993:** Spindler ersetzt Sculley als CEO. Der verlässt im Oktober das Unternehmen.

**1998:** Der erste iMac kommt.

**2000:** Der Power Mac G4 Cube kommt auf den Markt.

**2001:** iPod und iTunes sind da.

# Kranker Steve Jobs lässt die Apple-Gemeinde bangen

*Nach einem traumhaften Quartalsergebnis verabschiedet sich Apple-CEO Steve Jobs krankheitsbedingt – vorübergehend?*

Von Jan-Bernd Meyer\*

Was Jobs den Investoren kurz vor seinem – als vorübergehend angekündigten – Abschied mitzuteilen hatte, ließ die Herzen an der Wallstreet höher schlagen. Dank sensationeller iPhone-, iPad- und Mac-Verkäufe konnte das Unternehmen seinen Nettogewinn im ersten Quartal 2011 auf sechs Milliarden Dollar nahezu verdoppeln. Apples Umsatz kletterte um stolze 71 Prozent auf 26,7 Milliarden Dollar. Jobs verlässt die Company mit einer prall gefüllten Kasse: Bargeld und Anlagen belaufen sich auf rund 60 Milliarden Dollar.

Apple-Mitarbeiter und -Fans wird das nicht trösten. Sie sorgen sich um Jobs. Bereits 2004 war der Apple-Mitgründer an Bauchspeicheldrüsenkrebs erkrankt, 2009 unterzog er sich dann einer Lebertransplantation. Eigentlich waren die ärztlichen Prognosen wieder recht gut, doch als Jobs am 17. Januar 2011 bekannt gab, er werde krankheitsbedingt das Tagesgeschäft an Tim Cook übergeben, kamen Zweifel auf, ob sein Immunsystem die neue Leber annimmt.

An der Börse verursachte die Nachricht einen kleinen Schock: Die Aktie brach um acht Prozent ein, erholte sich aber nach den sehr guten Geschäftszahlen schnell wieder. Die Anleger sind sich offenbar einig, dass Apple mit seiner gut gefüllten Produktpipeline mittelfristig nichts zu befürchten hat. Was aber, wenn der charismatische Firmenlenker und Ideengeber nicht zurückkommt? Würde Apple in eine existenzielle Krise schlittern?



Kommt Steve Jobs wieder?

Analysten sind auch auf längere Sicht gelassen. So sehr Apples Schicksal mit dem des Firmengründers Jobs verbunden und so wenig er sich um eine angemessene Nachfolge gekümmert zu haben scheint, stehe es um Apples langfristige Zukunft trotzdem gut.

### Als Team erfolgreich

Carolina Milanesi, Research Vice President für Consumer Technologies & Markets bei Gartner, sagte der COMPUTERWOCHE: „Apple ist nicht Steve Jobs allein. Sein Charisma, seine Aufmerksamkeit für Details und sein Näschen für Produkte sind natürlich nur selten zu finden.“ Apples Erfolg gründe aber auf einem großartigen Team von Ingenieuren, Designern und Marketing-Spezialisten. Dieses Team mache Apple zu dem, was es heute in der Branche sei.

Peter Burghardt, Managing Director bei Techconsult, ist der gleichen Ansicht: „Ein Unternehmen kann nur so gut sein wie die Summe seiner Teile.“

Apples Know-how und Spirit sei im Unternehmen „über die Mitarbeiterkompetenzen vorhanden und manifestiert sich nicht nur in einer Person“.

### Keine Champions League

Burghardt fährt fort: „Wir neigen gern dazu, Erfolg von den Leitfiguren abhängig zu machen, die ohne Zweifel auch einen gehörigen Anteil an der Entwicklung eines Unternehmens haben.“ Selbst ein hervorragender Trainer könne aber aus einem Drittligaverein keinen Champions-League-Gewinner machen: „Da würde es einfach an dem nötigen Potenzial fehlen.“ Apple spiele jedoch in der ersten Liga und sei personell bestens ausgestattet.

Tim Cook, der als Chief Operating Officer (COO) schon seit langem das Alltagsgeschäft von Apple leitet, rückt durch Jobs' Auszeit nun wieder in das vorderste Glied. Er gilt als Techniker und gewissenhafter Arbeiter. Was ihm fehlt, ist der brillante Auftritt eines Steve Jobs. Gartner-Analystin Milanesi glaubt trotzdem, dass Cook auch ohne ein solches Charisma Apple führen könnte. Das habe er in den krankheitsbedingten Auszeiten des Apple-Chefs bewiesen. Deshalb solle sich „niemand über die nähere Zukunft von Apple graue Haare wachsen lassen“.

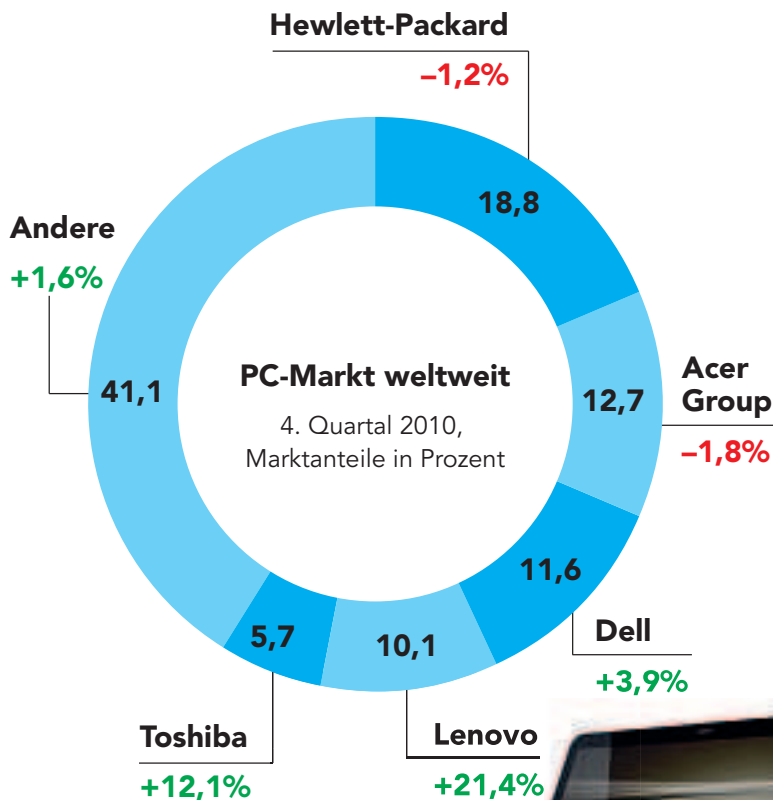
Einfach wäre diese Aufgabe für Cook sicher nicht, man

### Beilagenhinweis

#### Teilbeihfter:

COMPUTERWOCHE-Beihfter „Mittelstand“

## Vom PC-Boom profitierten die kleinen Anbieter



Quelle: Gartner  
(Januar 2011)



*Toshiba, Lenovo und Dell steigerten im vierten Quartal 2010 ihre Marktanteile.*

Rund 93,5 Millionen PCs wurden im vierten Quartal 2010 weltweit verkauft. Das waren 3,1 Prozent mehr als im Vergleichszeitraum 2009. Diese Zahlen nennt das Marktforschungs- und Beratungsunternehmen Gartner in seinem jüngsten Marktüberblick.

Damit liegen die Zuwächse im PC-Markt unter den Erwartungen der Analysten, die von einer Steigerung um 4,8 Prozent ausgegangen waren. „Die Weihnachtsverkäufe verliefen in vielen Schlüsselregionen schwach, was wohl an der zunehmenden Konkurrenz im Consumer-Markt lag“, erläutert Mikako Kitagawa, Principal-Analystin bei Gartner. Zu dieser Konkurrenz zählen Tablet-Geräte wie das iPad, die Gartner in den PC-Verkäufen grundsätzlich nicht erfasst.

Das Wachstum lässt sich also vor allem auf die wieder erwachte Investitionsbereitschaft der Business-Anwender zurückführen. Sie sorgte dafür, dass sich der PC-Markt im gesamten vergangenen Jahr sehr erfreulich entwickelte, sprich: um 13,8 Prozent zunahm.

Die Spitzenposition belegt nach wie vor HP, in gebührendem Abstand gefolgt von Acer, Dell, Lenovo und Toshiba. Die großen Fünf beanspruchen gemeinsam fast 60 Prozent des Marktes. Dabei wachsen die zwei stärksten Anbieter jedoch langsamer als ihre Konkurrenten. Gartner führt das in beiden Fällen auf das eher schwache Consumer-Geschäft zurück. Allerdings leide Acer mehr darunter, weil der Anbieter im Business-Bereich weniger stark vertreten sei. (qua)

## Microsoft und HP fordern Oracle mit BI-Paket heraus

*Die IT-Konzerne bieten Kombinationen aus Hardware und Datenbanksoftware an.*

Um dem Datenbank-Marktführer Oracle Paroli bieten zu können, machen Microsoft und Hewlett-Packard gemeinsame Sache: Sie offerieren Kombinationen aus Hardware und vorinstallierter Software sowie Support. Die gemeinsamen Angebote sind das Ergebnis eines Anfang 2010 geschlossenen Kooperationsabkommens. Demzufolge werden die beiden IT-Giganten innerhalb von drei Jahren insgesamt 250 Millionen Dollar für ihr Gemeinschaftsprojekt aufwenden.

Den Auftakt bildete die seit November 2010 verfügbare „Enterprise Data Warehouse Appliance“. Nun folgt ein inte-

griertes System, das Business-Intelligence-Funktionen auch für kleinere Unternehmen, also die klassischen Abnehmer der Microsoft-Datenbanksoftware, bezahlbar machen soll.

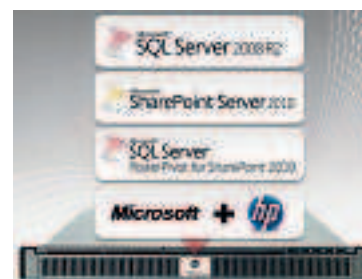
### In 60 Minuten installierbar

Das „Business Decision Appliance“ genannte Paket kombiniert einen HP-Server mit einer SQL-Datenbank und einem SharePoint-Server sowie dem Excel-Add-in „PowerPivot“. Angeblich können bis zu 150 Nutzer gleichzeitig auf die Daten zugreifen.

Laut HP lassen sich die kombinierten Systeme in einer Stunde installieren. Das sorgt für

ein „optimiertes Preis-Leistungs-Verhältnis“. Die Kosten lägen deutlich unter denen für vergleichbare Oracle-Angebote.

Die Appliance ist ab sofort erhältlich; der Netto-Listenpreis beträgt 25.000 Euro. Microsoft SQL Server 2008 R2 und SharePoint 2010 müssen allerdings zusätzlich in Lizenz genommen werden.



Im Frühjahr wollen Microsoft und HP zwei weitere Appliances auf den Markt bringen: das „E5000 Messaging System for Microsoft Exchange Server 2010“ und die „Database Consolidation Appliance“. Das erstgenannte Produkt soll im März zu haben sein, das andere im Juni.

Seine bisherige Zusammenarbeit mit Oracle will HP künftig einschränken. Der Grund ist die naturgemäße Affinität des Datenbankriesen zu den Sparc-Systemen des übernommenen Server-Anbieters Sun. „Da haben wir etwas dagegen“, erläuterte HP-Manager John Stewardson. (qua)