

COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



INTERVIEW

Colt setzt auf Angriff

Jean-Yves Charlier, CEO von Colt Telecom, hält sein Unternehmen trotz des Preisverfalls im TK-Markt für wettbewerbsfähiger denn je. **SEITE 5**



SIEMENS

Kleinfelds schwieriges Erbe

Heinrich von Pierer hinterlässt seinem Nachfolger Klaus Kleinfeld (Foto) in den IT-Bereichen jede Menge Baustellen. **SEITE 20**



CHANGE-MANAGEMENT

Winterthur räumt auf

Die Reorganisation der Informatik war für Martin Frick, CIO der Versicherungsgesellschaft Winterthur, eine echte Herausforderung. **SEITE 50**

FJH: Hohe Verluste und Entlassungen

Der Münchner Versicherungsspezialist FJH kommt nicht zur Ruhe. Der Umsatz in den ersten neun Monaten fiel von 95 Millionen Euro im Vorjahreszeitraum auf 51 Millionen Euro, das Ergebnis nach Steuern stürzte von 12,8 Millionen auf minus 73,5 Millionen Euro. Hintergrund sind die Umstellung der Bilanzierung auf IFRS sowie Sonderaufwendungen für die vor Monaten eingeleitete Restrukturierung, die jetzt forciert wird. Bis Jahresende werden insgesamt 300 der ehemals rund 1050 Mitarbeiter entlassen, kündigte das Management an. Im kommenden Jahr will FJH den Angaben zufolge wieder die Gewinnzone erreichen. (ajf) ♦

Zahl der Woche

2570 000 PCs kauften die Deutschen laut IDC im dritten Quartal 2004 – 12,6 Prozent mehr als im Vorjahr. Mit einem Wachstum von 21,8 Prozent und einem Marktanteil von fast 20 Prozent (Vorjahr: 18,4) liegt Fujitsu-Siemens Computers einsam in Front. Auf dem Treppchen landeten hinter den Münchnern mit deutlichem Abstand HP und Medion. Für Weltmarktführer Dell reichte es nur zu Rang fünf. Das schnellste Wachstum erzielte mit 30,4 Prozent der Viertplatzierte Acer, dessen Marktanteil 8,8 Prozent beträgt.

Denic will Verisign .net-Betrieb abjagen

Die Frankfurter Genossenschaft Denic e.G., verantwortlich für den Betrieb der geografischen Top-Level-Domain .de, möchte künftig auch die Internet-Adressen mit der Endung .net betreuen. Die Entscheidung fällt bei der Internet-Organisation Ican. Sie wird im Sommer, wenn der Vertrag mit dem bisherigen Anbieter Verisign ausläuft, die Nachfolge regeln. Vor allem auf technische Leistungsfähigkeit und Erfahrung dürfte Wert gelegt werden – hier sieht sich die Denic in aussichtsreicher Position. (tc) ♦

Oracle-Kunden kritisieren Preise

Die Deutsche Oracle Anwendergruppe (Doag) verlangt klare und haltbare Lizenzmodelle.

Das Lizenzmodell Oracles ist absolut optimiert – auf die Bedürfnisse von Oracle“, monierte Helmut Franz, Senior Berater von MSG Systems. Auch der Doag-Vorsitzende Fried Saacke gab sich auf dem 17. Kongress der Anwendervereinigung in Mannheim kritisch: Mit seiner undurchsichtigen Lizenzpolitik verärgere das Unternehmen vor allem langjährige Kunden. Für Unmut sorgten in erster Linie fehlende Informationen und mangelhafte Beratung, berichtete er. Aufregung komme vor allem dann auf, wenn im Zuge von Erweiterungen plötzlich neue Lizenzmetriken gelten und höhere Gebühren fällig würden.

Bereits im Sommer dieses Jahres hatte eine Doag-Umfrage die schlechte Stimmung unter den deutschen Oracle-Kunden ans Licht gebracht (siehe Grafik). Seither habe sich Saacke zufolge zwar einiges getan. Das Softwarehaus habe aber noch viel Arbeit vor sich, um Transparenz und Investitionssicherheit herzustellen. Experten kritisieren vor allem die fehlen-

de Flexibilität von Oracles weltweit angewandtem Software Investment Guide (SIG). Damit gebe es kaum Spielraum, um auf aktuelle Entwicklungen der IT-Branche oder kundenspezifische Bedürfnisse einzugehen. Ein Beispiel seien die neuen Dual-Core-CPUs, die laut Oracle-Statuten als zwei separate Prozessoren lizenziert werden müssen. Achteten die Kunden beim Kauf neuer Hardware nicht auf die Folgen in Sachen Softwarelizenzen, warte eine teure Überraschung auf sie. (Ausführlicher Bericht auf Seite 10.) (ba) ♦

Haben Sie Vertrauen in die Lizenzpolitik von Oracle?



Laut einer Doag-Umfrage haben 70 Prozent der 123 befragten Oracle-Anwender kein Vertrauen in die Lizenzpolitik ihres Softwareanbieters.

Microsoft träumt von Googles Krone

Betaversion der Suchmaschine „MSN Search“ freigegeben.

VON CW-REDAKTEUR FRANK NIEMANN
Statt der angekündigten völlig neuen Suchtechnik liefert Microsoft mit der Betaversion von MSN Search (beta.search.msn.de) vorerst keine Funktionen, die den Konkurrenten Google oder Yahoo Angst machen müssten. Lediglich die Konfiguration der Suchabfragen über den „Such-Assistenten“ mutet eleganter an als beim Wettbewerb. Über dieses Online-Menü kann der Surfer mehrere Suchoptionen festlegen. Kombinieren lassen sich unter anderem Begriffe, Seiten oder Domains, die berücksichtigt oder ausgelassen werden sollen, Länder oder Regionen, Sprachen sowie die Er-

gebnisreihenfolge. Mit Letzterer gewichtet der Benutzer die Ergebnisse selbst.

Neben der generellen Suche gestattet MSN Search wie auch die Wettbewerber die Recherche nach Bildern und Nachrichten. Die Option „in meiner Nähe“ soll Anwender mit Ergebnissen aus ihrer Region oder Stadt versorgen. Noch bleiben diese Funktionen allerdings amerikanischen Surfern vorbehalten. Überhaupt muss Microsoft noch an der Lokalisierung feilen. So arbeiten die Entwickler an Block-Funktionen für die deutsche Suchseite, die verhindern sollen, dass jugendliche pornografische Inhalte angezeigt bekommen. **Fortsetzung auf Seite 4**

DIESE WOCHE



Gerry Haag, Drogshop GmbH

Wirtschaftswunder Ebay

Über die Auktionsplattform Geld verdienen wollen nicht nur Verkäufer und Händler, sondern auch Logistiker wie die Dropshop GmbH.

Business Report SEITE 14

Daimler standardisiert PCs

Konzernweit sollen 160 000 PCs von diversen Herstellern zum Einsatz kommen, die einem gemeinsamen Standard entsprechen. **Nachrichten SEITE 5**

Mit Sicherheit volle Kassen

Symantec und McAfee versuchen, Anwendern von Antivirensoftware auch größere Pakete zu verkaufen.

Nachrichten SEITE 6

Sinitec am Boden

Mehr als die Hälfte ihres Personals muss die auf Hardwarewartung spezialisierte SBS-Tochter abbauen.

Nachrichten SEITE 8

Oracles Ultimatum

Wenn Peoplesofts Aktionäre der Übernahme jetzt nicht zustimmen, ist alles vorbei – orakelt Larry Ellison.

Nachrichten SEITE 9

Abo-Service CW, Postfach 800, D-77649 Offenburg
PVST B 2615 C DPAG Entgelt bezahlt





Kanzler vergibt Internetpreis 12

Bundeskanzler Gerhard Schröder im Kreis der Preisträger: An innovativen Geschäftsideen herrscht in Deutschland kein Mangel.

Cluster ersetzen Boliden 27

Auf der Supercomputing-Show in Pittsburgh zeichnete sich ein deutlicher Trend zu günstigen Server-Verbänden mit Standardkomponenten ab.



Am Anfang war das Archiv 34

Archivsoftware bildet noch immer den Ausgangspunkt für viele Content-Management-Projekte – auch wenn die Begriffsverwirrung zunimmt.



FOTO: GOOD NEWS

NACHRICHTEN

Cisco hält Kurs 16
Die Netzwerker präsentierten wieder einmal starke Geschäftszahlen – auch wenn die Aktionäre murrten.

Telekom mit hohem Gewinn 17
Leichtes Wachstum und einen unerwartet hohen Gewinn verkündeten die Bonner, die viel Freude am DSL-Geschäft haben.

Wieder Klagen gegen Microsoft 18
Erst vor wenigen Tagen mit über einer halben Milliarde Dollar abgefunden, klagt Novell nun erneut gegen Microsoft.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

Speicherkonzepte im Vergleich 22
Wie Hersteller in ihren Highend-Silos Techniken der Virtualisierung und Partitionierung umsetzen.

Die Zukunft von Bluetooth 26
Der Kurzstreckenfunk soll mit höheren Transferraten, Multicasts und mehr Sicherheit glänzen.

Neue Runde in der Browser-Arena 28
Was „Firefox 1.0“ im Vergleich zum „Internet Explorer“ zu bieten hat und wie Opera davon profitiert.

HP untermauert Utility Computing 29
Der Theorie des Utility Data Center folgen nun konkrete Techniken zur dynamischen Zuweisung von Serverkapazitäten.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

PRAXIS

Open Source: Intrusion Detection 30
Die quelloffene Lösung Snort bietet einen guten Schutz vor Einbruchsversuchen im Firmennetz.

Hochverfügbarkeit planen 32
Wie sich die Ausfallsicherheit der IT-Systeme mit Hilfe von Fehlerdetektoren und -generatoren erhöhen lässt.

IT-STRATEGIEN

Das Kreuz mit Sarbanes-Oxley 42
Der Sarbanes-Oxley Act wirft seine Schatten voraus. Für die IT heißt das: Kontrolle und Dokumentation der Unternehmens- sowie der eigenen Prozesse.

22 000 PCs auf Windows XP 45



Die Eon Energie AG hat die Desktop-Systeme aller 19 Konzerngesellschaften auf das neue Microsoft-Betriebssystem umgestellt.

IT-SERVICES

Offshoring nachgerechnet 46
Die Auslagerung von IT-Aufgaben in Niedriglohnländer lohnt sich nicht immer. Erst wenn Einsparungen von mehr als 20 Prozent möglich sind, sollten Unternehmen den Schritt wagen.

JOB & KARRIERE

Winterthur baut IT komplett um 50
Die Winterthur-Versicherungen zogen vor 20 Monaten drei selbständige IT-Einheiten zusammen und richteten sie neu aus. CIO Martin Frick berichtet, wie das Change-Management gelang.

Berater im Aufwind 52
Zwar suchen Beratungshäuser wieder Personal, doch die Anforderungen an die Kandidaten sind hoch. Hervorragende Studienabschlüsse sind ebenso gefragt wie IT-Erfahrung.

IT-Arbeitsmarkt erholt sich weiter 57
In den letzten Monaten waren in Print- und Online-Medien mehr offene IT-Stellen ausgeschrieben als im Vorjahr. Vor allem Software- und Beratungshäuser suchen wieder Mitarbeiter.

SCHWERPUNKT: ARCHIVIERUNG

Aufbewahrungspflichten 36
Eine Reihe von nationalen und internationalen Compliance-Regelungen führt dazu, dass Unternehmen immer mehr Dokumente und E-Mails archivieren müssen.

STANDARDS

Impressum	44
Marktplatz	47
Stellenmarkt	55
Zahlen – Prognosen – Trends	58
Passwort: Premium Content	2DF459

COMPUTERWOCHE.de

HOT TOPICS

- „Ein Anbieter braucht eine einheitliche Sichtweise“
- GUI-Builder für Eclipse im Vergleich
- Cleverer als die Konkurrenz

Was ist günstiger: Linux oder Windows?
Die Berliner Bezirke brauchen eine neue Desktop-Architektur. Aber welche? Der Dienstleister EDS rechnete sieben Möglichkeiten durch.
www.computerwoche.de/kc

Linux auf dem Desktop nicht gefragt
Die Akzeptanz von Linux steigt, doch bezüglich der Nutzung auf dem Desktop haben viele Anwender Vorbehalte. Dabei spielen Zweifel an der Qualität keine Rolle. Hemmschuhe sind die mangelnde Nutzerakzeptanz und hohe Schulungskosten.
www.computerwoche.de/business-grafiken

KLICK PARADE

- Peoplesoft rüstet sich für die ...
- SBS-Tochter Sinitec will fast ...
- Gehaltsratgeber 2004
- Windows, Linux – was ist günstiger?

Ein gutes System besteht aus passgenau aufeinander abgestimmten Elementen. Wie das Windows Server System.

Windows Server System™ besteht aus:

Server Betriebssystem	Windows Server™
Operations-Infrastruktur	Systems Management Server Operations Manager Internet Security & Acceleration Server Windows® Storage Server
Application-Infrastruktur	SQL Server™ BizTalk® Server Commerce Server Host Integration Server
Information Work-Infrastruktur	Exchange Server Content Management Server Office SharePoint™ Portal Server Office Live Communications Server



MENSCHEN

Intel hebt Otellini auf den Thron



Am 18. Mai 2005, dem Tag der Hauptversammlung, geht bei Intel eine Ära zu Ende: Mitgründer Andrew Grove scheidet aus dem Verwaltungsrat der Company aus, sein Nachfolger wird Craig Barrett (links). Der derzeit amtierende CEO des Halbleiterkonzerns wird seinerseits von Paul Otellini (rechts)



abgelöst, der seit 2002 als Chief Operating Officer (COO) die Tagesgeschäfte leitet. Die Personalie war allgemein erwartet worden. Otellinis Schonfrist fällt knapp aus, denn der 54-jährige Manager muss den Chipriesen aus einer akuten Schwächephase befreien: Qualitätsprobleme, technische Widrigkeiten und eine wachsende Konkurrenz durch den ewigen Zweiten, AMD, lasten auf Intel. Für Otellini spricht die erfolgreiche Einführung der „Pentium“-Prozessoren. Der Wirtschaftswissenschaftler ist der erste Intel-CEO, der keinen Abschluss als Ingenieur hat.

Sun holt Solaris-Veteranen zurück

Wenige Tage vor dem Start von Solaris 10 wurde Tom Goguen von Sun als Marketier für das Betriebssystem verpflichtet. Er war in den 90er Jahren schon einmal in ähnlicher Position für den Konzern tätig. Während der New Economy wechselte Goguen zur Firma Eazel, die sich zum Ziel gesetzt hatte, Linux-GUIs wie Macintosh-GUIs aussehen zu lassen. Nach der Pleite Mitte 2001 ging er zu Apple, wo er für das Server-Betriebssystem „Mac OS X“ und High-Performance-Computing aktiv war.

Pohl wird neuer IT-Vorstand

Ab 1. Januar 2005 verantwortet Harald Pohl als neuer Vorstand die Bereiche IT und Investoren-Immobilienkreditgeschäft bei der Deutschen Genossenschafts-Hypothekenbank AG Hamburg. Der 48-jährige kommt von der Essener Hypothekenbank, wo er vom Assistenten des Vorstands zum Vorstand für die Ressorts Immobilienkredite, Controlling und IT aufgestiegen war. Wer ihm dort nachfolgt, ist bislang nicht bekannt. In seiner neuen Position muss sich Pohl unter anderem um eine SAP-Landschaft kümmern.



Bearingpoint verliert den Chef

Der CEO und Chairman von Bearingpoint, Randolph Blazer, hat seine Ämter ohne Angaben von Gründen niedergelegt. Der Verwaltungsrat der IT-Consultants ernannte Roderick McGeary zum Interimschef. McGeary stand bereits von August 1999 bis April 2000 als Co-CEO gemeinsam mit Blazer an der Spitze von Bearingpoint



und ist einer der Kandidaten für den Chefposten. Unter der Amtsführung Blazers, der 1977 in das Unternehmen eintrat, hatte sich KPMG Consulting von der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft KPMG abgespalten, war im Februar 2001 an die Börse gegangen und hatte im Oktober 2002 den neuen Namen Bearingpoint angenommen. Derzeit ermittelt die

US-Justiz, weil möglicherweise bei einigen Auftragsakquisitionen nicht alles mit rechten Dingen zugeht. Die Aktie des Konzerns zog nach Blazers Rücktritt deutlich an.

Kolumne

Lizenz zum Geld verdienen

Zugegeben, die Sache mit den Lizenzen ist schwierig. Oft wissen Anwender nicht mehr so genau, ob sie für eine bestimmte Applikation oder ein Tool überhaupt oder ausreichende Lizenzen erworben haben.

Die unterschiedlichen Lizenzierungsverfahren – pro Prozessor, pro Nutzer oder pro Nutzerrolle; Softwarekauf oder -miete mit einem bestimmten Servicegrad – tragen ebenfalls nicht unbedingt zur einfachen Kostenermittlung bei. Da drängt sich schon manchmal der Verdacht auf, dass diese Komplexität nicht ganz zufällig entstand, sondern durchaus absichtsvoll die eine oder andere eher unverschämte Preisvorstellung kaschieren soll.

Vor allem dann, wenn die Lizenzpolitik häufiger wechselt, bleibt die Transparenz auf der Strecke. Da Lizenzwechsel immer mit neuen Produkten oder neuen Releases einhergehen, ist es durchaus möglich, dass in einem großen Anwenderunternehmen unterschiedliche Lizenzmodelle eines Herstellers angewendet werden. Wenn – was mit Sicherheit der Fall ist – auch noch verschiedene Produkte unterschiedlicher Hersteller eingesetzt werden, gleicht die Abrechnung der Softwaregebühren in ihrer Komplexität eher einer Steuererklärung samt Anlage N als einem simplen Einkauf.

Wo nicht mehrere Lizenzmodelle pro Hersteller existieren, müssen Anwender mit der Einführung eines neuen Produkts die neuen Lizenzbestim-



Christoph Witte
Chefredakteur CW

mungen auch für Softwareprodukte akzeptieren, die sie nicht updaten wollen. Das macht die Angelegenheit eventuell leichter durchschaubar, aber leider meistens nicht billiger.

Doch der seit kurzem zwischen Herstellern und Anwendern wogende Streit um die Bewertung der so genannten Dual-Core-Prozessoren zeigt, dass wir noch mit einigen Lizenzfällen der Hersteller rechnen müssen: Sind die Boliden als eine CPU zu sehen oder als zwei, obwohl sie nur die anderthalbfache Leistung einer Single-Core-CPU bringen? Und wel-

ches Lizenzmodell wird angewendet bei einer 32-Wege-Maschine, die die zu bezahlende Software aber nur auf zwei oder noch weniger CPUs nutzt? Und jetzt kommt eine wirklich schwierige Frage: Welche Softwaregebühren fallen im Grid an, in dem dauernd Kapazitäten zu- und abgeschaltet werden, je nach Priorität und Umfang einer Task? Fragen, die von den Herstellern noch unterschiedlich beantwortet werden, die aber wenn nicht einheitlich, so doch transparent und nachvollziehbar behandelt werden müssen. Sonst läuft die Softwareindustrie Gefahr, sich zur echten Innovationsbremse zu entwickeln: Wenn die Hardware immer leistungsfähiger wird, der Anwender aber gleichzeitig den Geschwindigkeitszuwachs wegen aberwitziger Lizenzmodelle nur unter hohen zusätzlichen Kosten nutzen kann, wird der Anreiz, sich neue IT-Systeme anzuschaffen, immer kleiner. ♦

FRAGE DER WOCHE

Erwägen Sie den Umstieg auf einen alternativen Browser wie Firefox?

Quelle: Computerwoche.de
Angaben in Prozent, Basis: 2433 Stimmen



Microsoft träumt von Googles Krone

Fortsetzung von Seite 1

Auch wenn Microsofts Test-Suchmaschine noch nicht die ursprünglich versprochene einzigartige Technik vorweisen kann, reagierte Google prompt und verbreitete die Nachricht, dass der eigene Suchindex nun mehr als acht Milliarden Webseiten und damit doppelt so viele umfasse wie bisher – just nachdem Microsoft bekannt gegeben hatte, seine Betasuche stütze sich auf einen Index mit fünf Milliarden Seiten.

Doch nicht nur der Indexum-

fang, sondern vor allem die Auswertung der Web-Seiten entscheidet bekanntlich über die Relevanz der Suchergebnisse. Hier hat beispielsweise die Suchmaschinen-Expertin Sigrid Wostbrock von Wostbrock Webdesign Internetshoplösungen (<http://www.2webshop.de/>) aus Bremen in der Betaversion von Microsofts Suchtechnik Defizite ausgemacht, die allerdings bei einem Testsystem auch nicht verwundern sollten: „Ich sehe dort einige Einträge von Spam-

mern, die bei Google seit einhalb Jahren nicht mehr auftauchen.“ Zudem könne Google genauer analysieren, ob ein im Titel einer Seite vorkommendes Wort auch tatsächlich zur thematischen Ausrichtung der Inhalte passt.

Unklar ist die Dauer der Beta-phase. „In den nächsten Monaten werden wir die Personalisierung, Relevanz und Schnelligkeit verbessern“, verspricht Marcus Schreiner, Product Manager MSN Suche. ♦

Drei Konkurrenten im Suchmaschinengeschäft

	Indexgröße (laut Firmenangaben)	News-Suche	Bildersuche	Suche in Verzeichnissen
Google.de	8 Milliarden Web-Seiten	ja (international)	ja	ja
search.yahoo.de	keine Angaben	ja (international)	ja	ja
beta.search.MSN.de	5 Milliarden Web-Seiten	ja (nur USA, ohne erweiterte Suche)	ja (bisher ohne erweiterte Suche)	nein

„Colt Telecom muss keine Legacy-Pfründe verteidigen“

Der Netzbetreiber misst sich seit Jahren mit den etablierten Größen.
Mit CEO Jean-Yves Charlier sprach CW-Redakteur Peter Gruber.

CW: Der Vorsteuergewinn der Colt Telecom Group brach im letzten Quartal um 23 Prozent ein. Was ging schief?

Charlier: Der Rückgang ist auf den Margenverfall in der Branche sowie unseren Umsatz-Mix im dritten Quartal zurückzuführen. In diesem Berichtszeitraum war der Anteil des Wholesale-Geschäfts, wo wir als Reseller anderen Netzbetreibern Minuten verkaufen, besonders hoch. Dieses Business weist aber geringere Margen auf. Außerdem ist es auch bei anderen Services zu Preiserosionen gekommen. Die gute Nachricht ist aber, dass sich die Bruttohandelsspan-

„Wir werden der Deutschen Telekom Marktanteile abjagen.“

ne, gemessen am zweiten Quartal, stabilisiert hat. Deshalb sind wir nicht besorgt.

CW: Der Plan von Colt war aber doch, sich vom Reseller-Business zu lösen und stärker auf das lukrativere Datengeschäft zu setzen?

Charlier: Colt erwirtschaftet heute bereits 40 Prozent seiner Einnahmen mit Datendiensten. Ziel sind 60 Prozent.

CW: Wie wollen Sie das schaffen?

Charlier: Mit traditionellen Angeboten allein ist dieses Wachstum nicht zu erreichen. Dazu braucht man innovative Produkte wie die jetzt von Colt angekündigten Switched Ethernet Services. Wir sind der einzige Netzbetreiber, der europaweit mit „Switched Ethernet VPN“, „Switched Gigabit IP“ und „LAN Link Hub and Spoke“ Ethernet-Dienste zur Vernetzung von Firmenstandorten durchgängig auf Glasfaser anbietet, und werden es mindestens für die nächsten zwölf bis 18 Monate bleiben.

CW: Überschätzen Sie Ihren Marktvorsprung da nicht?

Charlier: Nein. Wenn man sich die Netze der alteingesessenen Betreiber näher ansieht, ist da nur eine Menge Kupfer, auf dem Legacy-Services laufen. Verglichen dazu ist das Colt-Netzwerk wirklich modern. Wir verbinden in Europa über 12 000 Geschäftsgebäude End-to-End mit Glasfaser. Außerdem treiben wir neue Services schneller voran als der Wettbewerb, weil Colt keine Legacy-Pfründe verteidigen muss und alles aus einer Hand anbietet.

CW: Welche Vorteile bieten die angekündigten Switched Ethernet Services dem Kunden?

Charlier: Wenn ein Unternehmen ein Wide Area Network (WAN) plant, ist das nichts anderes als die Verbindung von Local Area Networks (LANs). Da Ethernet der unbestrittene LAN-Standard ist, liegt es für die IT doch auf der Hand, das Ethernet-Protokoll auch im WAN zu nutzen. Das erleichtert die Handhabung der Netze und spart Kosten.

CW: Wenn Ethernet wirklich simpel ist, warum mussten die Kunden dann im WAN-Bereich so lange auf die Dienste warten?

Charlier: Weil die Technik bis dato nicht in der Lage war, Ethernet-Protokolle mit hoher Geschwindigkeit über weite Strecken zu transportieren. Diese Probleme sind gelöst.

CW: Mit welchem Wachstumspotenzial rechnen Sie insgesamt bei Ethernet-Diensten für Geschäftskunden?

Charlier: Wir verzeichnen in diesem Segment bereits zweistellige Umsatzzuwächse und haben in Europa einen Marktanteil von 20 Prozent. Das Marktforschungsunternehmen Gartner erwartet für Westeuropa in den kommenden vier Jahren eine durchschnittliche Wachstumsrate von 48 Prozent und 2008 ein Marktvolumen von knapp zwei Milliarden Euro.

CW: Glauben Sie nicht, dass die Margen im Datengeschäft auch unter Druck geraten werden?

Charlier: Natürlich sind die Preise auch im Datenbereich rückläufig, insbesondere bei europäischen und internationalen Verbindungen, weniger im Stadtnetzbereich. Deshalb ist es für unser Geschäftsmodell und unsere Wertschöpfung wichtig, dass wir einen eigenen Glasfaserzugang zum Kunden betreiben. Wir gehen davon aus, dass es bei den traditionellen Legacy-Services wie zum Beispiel ATM oder Frame Relay zu einem weiteren Preisverfall kommen wird. Darum konzentrieren wir uns stärker auf das Metropolitan Area Network, weil da die Produktmargen besser sind.

CW: Welche Signale kommen vom deutschen Markt?

Charlier: Deutschland zeigt im Moment kaum Wachstumsanzeichen. Trotzdem wird die Colt Telecom GmbH dieses Jahr über zehn Prozent zulegen und der Deutschen Telekom und anderen Marktanteile abjagen.

CW: Wie sehen Sie den TK-Markt heute?

Charlier: Nicht so pessimistisch wie andere. Die Branche hat ein Niveau der Marktreife und -sättigung erreicht hat, wie es heute die meisten Industrien kennzeichnet. ♦

Daimler-Chrysler vereinheitlicht PCs weltweit

Komplett-Outsourcing ist vom Tisch.

Trotz der gescheiterten Bemühungen, den PC-Betrieb an einen externen Dienstleister auszulagern, hält Daimler-Chrysler an seinen Standardisierungsplänen fest. Im Rahmen des Projekts PC Global sei der Konzern dabei, seine rund 160 000 installierten PCs weltweit zu vereinheitlichen, erklärte Chief Technology Officer Vince Morrotti. Technische Basis für Desktop- und Mobil-PCs soll künftig das Microsoft-Betriebssystem Windows XP sein, darüber hinaus müssen alle Rechner spezielle Vorgaben hinsichtlich der Hardwarekonfiguration erfüllen.

Laut Morrotti hat das Unternehmen im Raum Europa, Naher Osten und Afrika bislang 20 000 PCs ausgetauscht, bis zum Jahresende würden etwa genauso viele Systeme in Nordamerika ersetzt. Die gesamte Umstellung soll bis Ende 2005 geschafft sein. Die heterogene PC-Landschaft mit verschiedenen Windows-Versionen habe vor allem die Installation von Software-Updates und -Patches erschwert, erläuterte der Manager. So dauerte es etwa zehn bis 30 Tage, bis ein einzelner Patch auf sämtlichen Systemen aufgespielt war.

Zum finanziellen Umfang des Projekts macht Daimler-Chrys-

ler keine Angaben. Laut Morrotti gehen IT-Verantwortliche im Unternehmen davon aus, dass sich die Kosten für die Desktop-Verwaltung um mindestens 25 Prozent senken ließen.

Im Rahmen von PC Global hatte der Automobilkonzern ursprünglich geplant, den kompletten PC-Betrieb an einen einzigen IT-Dienstleister auszulagern. Dabei hatte zunächst Hew-



Sue Unger,
CIO von Daimler-Chrysler, musste ihre Outsourcing-Pläne revidieren.

lett-Packard die besten Karten. In mehreren Pilotprojekten traten indes gravierende Probleme auf. Im Mai räumte Daimler-Chrysler-CIO Sue Unger gegenüber der COMPUTERWOCHE ein, in diesem Punkt „zu optimistisch“ gewesen zu sein. Die Aufgabe, sämtliche Hardware und zugehörige Services aus einer Hand zu beziehen, sei für einen einzelnen Zulieferer zu groß. Daimler-Chrysler setzt nun auf mehrere Anbieter. Neben Hewlett-Packard zählen dazu Dell, IBM und Fujitsu-Siemens. (wh) ♦

Microsoft buhlt um die öffentliche Hand

Über eine neue Online-Plattform sollen Anwender ihr Wissen austauschen können.

Microsoft reagiert auf die Bedrohung durch Open-Source-Software mit einer weiteren weltweit angelegten Initiative. Das Solutions Sharing Network (SSN) soll es Anwendern aus Einrichtungen der öffentlichen Hand ermöglichen, gemeinsam an IT-Projekten zu arbeiten und Erfahrungen auszutauschen. Damit könnten die unter starkem Kostendruck stehenden Organisationen unter anderem ihre Entwicklungsaufwendungen reduzieren, argumentiert der Hersteller.

SSN setzt auf Microsofts „Sharepoint Portal Server“ auf. Gemeinsam mit dem Softwarepartner Kanalytics stellt der Konzern kostenlose Werkzeuge zur Verfügung, die den Aufbau einer Web-basierenden Plattform ermöglichen sollen. Diese könne Nutzern etwa als Online-Forum dienen, um Ideen, Programmcode oder White Papers auszutauschen. Das gebündelte Wissen verschiedenster Organisatio-

nen stehe in einer katalogisierten Datenbank zur Verfügung. Für Inhalt und Pflege der Plattform sind die Benutzer selbst verantwortlich.

Die Implementierung des SSN habe bereits begonnen, erklärte Microsoft. Zu den Teilnehmern zählten beispielsweise die französische Gemeinde Parthenay, der Deutsche Städte- und Gemeindebund oder die Unesco.

Neben SSN verfolgt Microsoft mehrere andere Initiativen, um Kunden aus der öffentlichen Hand von den Vorzügen der eigenen Produkte zu überzeugen. Bereits seit dem Jahr 2001 versucht der Softwaremulti mit der Shared-Source-Initiative, der Open-Source-Konkurrenz den Wind aus den Segeln zu nehmen. In die gleiche Richtung zielt das 2003 vorgestellte Government Security Program. Interessierte Regierungen können damit einen Großteil des Quellcodes von Microsoft-Produkten einsehen. (wh) ♦



Sicherheitsanbieter fordern Tribut

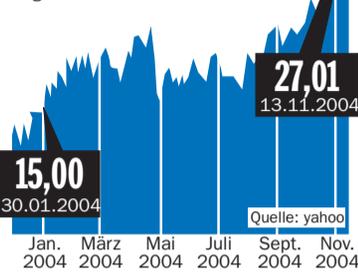
PC-Anwender sollen bewogen werden, von Einzellösungen auf ein komplettes Paket umzusteigen.

Die Masse macht's: Würmer, Viren und Trojaner sind die unangenehmen Folgen der globalen Vernetzung, und je größer die empfundene Bedrohung, desto mehr investieren Anwender in ihre Sicherheit. Der Fluch auf Nutzerseite hat sich als Segen für die Anbieter von Security-Tools herausgestellt. Geschickt versuchen die Spezialisten, aktuelle Trends im Unternehmensumfeld auch auf die PCs der Privatanwender zu übertragen – Insellösungen reichen nicht mehr aus, lautet die Argumentation; für alle Fälle sollte es schon eine umfassende Produktsuite sein.

Um die Privatanwender zum Einkauf der Pakete zu bewegen, ziehen Anbieter wie McAfee und Symantec gezielt die Preisschraube an. So berechnet Symantec für die jährliche Abo-Verlängerung der Tools „Norton Antivirus“ und „Norton Systemworks“ inzwischen rund 25 Euro. Der gleiche Schritt kostet bei der kompletten „Internet Security Suite“ demgegenüber weiterhin 30 Euro. Auch wird für Upgrades auf eine neue Version der installierten Software kaum mehr als für die Weiterversorgung alter Virens Scanner mit aktuellen Signaturen verlangt. Dass Kunden mit derartigen Aktionen ein Upgrade beziehungsweise der Aufstieg bis in die Suitenklasse nahe gelegt werden soll,

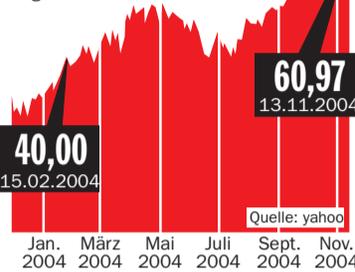
Kurs der McAfee-Aktie

WKN: A0B6WS
Angaben in Dollar



Kurs der Symantec-Aktie

WKN: 879358
Angaben in Dollar



Die Sicherheitsexperten McAfee und Symantec haben mit der Krise der IT-Branche wenig zu tun; die Entwicklung der Aktienkurse im Lauf des Jahres spricht eine deutliche Sprache.

räumte auch eine US-amerikanische Managerin von Symantec gegenüber der CW-Schwesterpublikation „PC World“ ein.

Viel hilft viel

McAfee bietet hierzulande zwei Programme, Virenschutz und persönliche Firewall, sowohl einzeln als auch im Paket an. Mit Letzterem sinkt der Preis gegenüber den addierten Einzelsummen um acht Prozent. Wer einen „Privacy Service“ dazunimmt, spart im Dreierbündel 20 Prozent. Auf 28 Prozent summieren sich die Einsparungen, wenn überdies noch ein Spam-Filter gekauft wird: Das Softwarequartett „Redzone Suite“ kostet stattdessen zehn Euro pro Monat. Wohlgerneht handelt es sich dabei um ein Abonnement, nicht um eine unbegrenzte Lizenz.

Die Anbieter berufen sich auf die gestiegene Bedrohung: Diese mache es aufwändig, innerhalb kürzester Zeit auf neue Schädlinge zu reagieren. Grundsätzlich stimmt dies, doch sind auch die Preissteigerungen nicht von Pappe. Ein Beispiel: Das „Viruscan“-Produkt von McAfee kostet als Abo-Verlängerung in den USA rund 20 Dollar; vor vier Jahren waren es noch fünf Dollar. Die Nettogewinnspannen der Hersteller fallen dementsprechend üppig aus: Symantec kam im jüngsten Quartal auf eine Quote von 22 Prozent; McAfees bereinigter Nettogewinn summierte sich auf rund 14 Prozent der Einnahmen.

Ob sich der Kauf einer kompletten Suite für den Anwender auszahlt, ist zudem strittig. Das Testlabor der US-amerikani-

schen „PC World“ hat herausgefunden, dass verschiedene Einzellösungen teilweise einen besseren Schutz bieten als Komplettpakete. Analysten zufolge ist der Grund für den Kostenanstieg, die Einführung von Jahresabonnements und den Druck zur Vollversorgung in der Zukunft zu sehen: Wenn Microsoft massiv in den Security-Markt einsteigt, werden die Karten für alle Anbieter neu gemischt. „Microsoft wird eine gewichtige Rolle spielen“, spekuliert IDC-Marktforscher Brian Burke. Die Preise könnten dann zumindest für eine gewisse Zeit auf Talfahrt gehen. Vorher gilt es, ein finanzielles Polster anzulegen.

Die Marke macht's

Allerdings haben es McAfee und Symantec in den vergangenen Jahren geschafft, sich einen Namen zu machen. Für eine starke Marke sind Kunden eher bereit, Aufpreise zu bezahlen – im heiklen Geschäft mit der Sicherheit noch eher als in anderen Bereichen. Freeware- und Shareware-Tools, die es für verschiedenste Security-Funktionen zuhauf gibt, tun sich in dem Segment besonders schwer. Absoluten Schutz vor Angriffen kann indes kein Anbieter gewährleisten – egal, wie umfassend die Suites auch werden. Anwender müssen selbst entscheiden, wie viel ihnen welche Leistung wert ist. (ajf) ◆

Ebay kauft in Holland ein

Das Internet-Auktionshaus Ebay übernimmt für 290 Millionen Dollar den niederländischen Online-Kleinanzeigenanbieter Marktplaats.nl. Der Internet-Marktplatz enthält nach eigenen Angaben rund 1,3 Millionen Anzeigen und verbucht zirka 570 000 Besucher pro Tag. Das 1999 gegründete Unternehmen soll mit seinen 130 Mitarbeitern vorerst als separate Geschäfts-



einheit weiterarbeiten und an die niederländische Ebay-Filiale berichten. Mit der Akquisition wollen die Ebay-Verantwortlichen ihre Position im Geschäft mit Online-Anzeigen stärken.

Marktplaats.nl ist im laufenden Jahr bereits Ebays dritte größere Übernahme. So wurde im Januar 2004 die deutsche Automobil-Kleinanzeigenwebsite Mobile.de für 149 Millionen Dollar geschluckt. Vor drei Monaten folgte eine 25-prozentige Beteiligung an der kalifornischen Online-Site Craigslist, die Internet-Anzeigen für US-amerikanische Ballungsräume wie San Francisco, Los Angeles und New York anbietet. (ba) ◆



Behalten Sie's für sich.
Wenn Sie ihn behalten wollen.

Es fängt harmlos an: Ihre Kollegen werfen vorsichtige Blicke auf Ihren neuen Tintenstrahl-Farbdrucker. Doch wenn sie dahinter kommen, was unsere Business Inkjet-Modelle bieten, ist es mit der Ruhe vorbei.

Ganz im Vertrauen, der BIJ 1300 (DIN A4) und der BIJ 2300 (DIN A3+)

- sind Sparwunder – dank extrem langlebigen Druckköpfen und Tintentanks mit großer Reichweite.
- wählen von allein den passenden Druckmodus – die Grundlage für bessere Abbildungen.
- schaffen bis zu 12 Farbseiten je Minute (Dokumente mit Text und Bild) in Bilderbuchqualität – oder bis zu 20 Seiten im Textmodus (egal, ob Farbe oder S/W).

Das alles sollten Sie nicht weiter erzählen. Sonst findet sich Ihr Hochleistungsdrucker bald in einem anderen Büro wieder.

Die Farbdrucker mit Neidgarantie.

Der Link für neugierige Kollegen: www.canon.de/bij

you can
Canon



SP2 hat zehn Sicherheitslücken

Wieder einmal sorgt Microsofts Service Pack 2 (SP2) für Windows XP für Negativschlagzeilen: Der Hersteller Finjan Software will zehn „ernsthafte Schwachstellen“ innerhalb des Softwarepakets entdeckt haben. Diese sollen es Angreifern unter anderem ermöglichen, trotz der verbesserten Sicherheitsfunktionen von SP2 mit Hilfe von speziell präparierten Web-Seiten böser Code auf den Rechner eines Anwenders zu schleusen.

Shlomo Touboul, CEO und Gründer von Finjan, führt dies unter anderem darauf zurück, dass der zentrale Windows-Kernel grundlegende Fehler enthalte. Aus Gründen der Abwärtskompatibilität sei es Microsoft auch nicht möglich, diese komplett auszuräumen.

Die Details zu den einzelnen Sicherheitslücken haben die Experten von Finjans Malicious Code Research Center (MCRC) an Microsoft weitergeleitet. Veröffentlichung möchte sie der Hersteller erst, wenn Microsoft entsprechende Patches entwickelt hat. (ave) ◆



STORAGE. SO VIELSEITIG WIE SIE SELBST.

Ja, wie Sie. Ganz gleich, was für Sie lebensnotwendig ist. Ob Sie Röntgenbilder, Blueprints oder Kundendaten bearbeiten – wichtig ist, dass Sie riesige Datenmengen speichern können. Und noch wichtiger ist, dass Sie Zugriff auf diese Informationen haben. Die richtigen Daten im richtigen Moment zur Hand. Willkommen in der On Demand Welt. Der Welt von IBM TotalStorage, in der Server und Speichersysteme perfekt zusammenarbeiten, um unterschiedliche Daten einheitlich zu verwalten. Mit einem breiten Spektrum an Storage-Optionen, um Ihren speziellen Anforderungen gerecht zu werden. IBM TotalStorage. Außergewöhnlich skalierbar, flexibel, und Sie haben Ihre Total Cost of Ownership im Griff. So muss Storage sein. Mehr dazu unter ibm.com/totalstorage/de/total



IBM TotalStorage®