

# COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



**INTERVIEW**

## Hoffen auf SAP-Verweigerer

Oracle-Chef Rolf Schwirz sieht gute Chancen, trotz der SAP-Dominanz auch in Deutschland mehr vom ERP-Kuchen zu bekommen. **SEITE 5**



**THEMA DER WOCHE**

## Spaßmesse CeBIT

Nicht alle Aussteller sind glücklich über das Ausmaß, in dem CeBIT-Chef Ernst Raue die Messe für Unterhaltungselektronik öffnet. **SEITE 10**



**BUSINESS REPORT**

## Der CRM-Markt brummt

Tom Siebel kann aufatmen: Nach langer Durststrecke treibt das Geschäft mit Customer-Relationship-Management neue Blüten. **SEITE 14**

## Fusionitis im IT-Servicemarkt

Der IT-Servicemarkt befindet sich in einer Konsolidierungsphase. Im vergangenen Jahr gab es unter den größeren Anbietern weltweit 262 Übernahmen – im Vorjahr waren es nur 191 und 2002 nur 117. Der Informationsdienst „Computerwire“, der den Servicemarkt kontinuierlich beobachtet, sieht auch einen Trend zu umfangreicheren Deals: Der Durchschnittswert der 20 teuersten Übernahmen lag bei 550 Millionen Dollar gegenüber 504 Millionen im Jahr zuvor. Ursache ist das wachsende Interesse der IT-Dienstleister am boomenden Geschäft mit Geschäftsprozess-Outsourcing sowie am Ausbau der Offshore-Kapazitäten. (hv) ♦

**ZAHL DER WOCHE**

**1 Dollar pro CPU** und Stunde soll demnächst der Mietpreis für Rechenleistung in einem Grid-Center von Sun betragen. Das Angebot hat das Unternehmen unter dem Titel „Sun Grid Compute Utility“ angekündigt. Zusätzlich wird eine „Sun Grid Storage Utility“ offeriert: Für einen Dollar sollen die Kunden monatlich 1 Gigabyte Speicherplatz beanspruchen können. Sun richtet dafür derzeit vier Rechenzentren in den USA sowie je eines in Kanada und Schottland ein. In ihnen arbeiten Grids aus Sparc- und x86-basierenden Servern mit Solaris 10.

## Longhorn-Beta soll im Juni kommen

Microsoft will Entwicklerkreisen noch in der ersten Hälfte dieses Jahres eine Beta-version des kommenden Windows-Betriebssystems Longhorn zur Verfügung stellen. Das sagte John Montgomery, einer der Chefentwickler, auf der Konferenz VS Live. Er geht davon aus, dass sich größere Unternehmen ab Sommer dieses Jahres mit den Funktionen und Eigenschaften von Longhorn auseinandersetzen können. Das fertige Betriebssystem soll in der zweiten Hälfte 2006 herauskommen. (hv) ♦

# Siemens-Chef lässt SBS bluten

*Siemens Business Services (SBS) baut in großem Stil Personal ab. Die Gerüchte über eine Zerschlagung erhalten damit weitere Nahrung.*

**D**er Sanierungskurs des neuen Siemens-Konzernchefs Klaus Kleinfeld hat auch für die Mitarbeiter der IT-Tochter Konsequenzen. Nach Angaben der IG Metall will SBS bis Ende des laufenden Geschäftsjahres (30. September) rund 1000 Arbeitsplätze abbauen. Damit bestätigen sich die Befürchtungen von Arbeitnehmervertretern, die nach den anhaltend schwachen Geschäftsergebnissen mit erneuten Sparmaßnahmen gerechnet hatten.

„Wir können noch nicht über Zahlen sprechen“, erklärte Siemens-Sprecher Peter Gotal dazu. Zunächst seien Gespräche mit den lokalen Betriebsräten zu führen. Klar sei aber, „dass in einigen Bereichen Handlungsbedarf besteht“. Das gelte vor allem für produktnahe Dienstleistungen, wo es Überkapazitäten gebe. Gemeint ist damit das Wartungsgeschäft, das die Münchner in der Einheit Product Related Services (PRS) bündeln. SBS stehe hier in einem harten Wettbewerb mit mittelständischen Anbietern, so Gotal.

Ein SBS-Mitarbeiter, der anonym bleiben möchte, bestätigt diese Einschätzung: „Die Stundensätze im PRS-Geschäft sind dramatisch in den Keller gegangen.“ Schuld daran seien in erster Linie Freiberufler oder kleine Firmen, die vergleichbare Dienstleistungen zu extrem niedrigen Preisen feilböten. „Bei Stundensätzen von 17 oder 18 Euro kann ein Unternehmen wie SBS nicht mithalten.“

SBS war im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2004/05 als einziger von zwölf Siemens-Konzernbereichen in die roten Zahlen gerutscht. Schon seit Jahren kann der Serviceanbieter die vom

Siemens-Zentralvorstand gesteckten Margenziele nicht erreichen. In einer E-Mail an die Mitarbeiter hatte der ehemalige Vorstandschef Heinrich von Pierer bereits vor Weihnachten „schmerzhaft Einschnitte“ in der kriselnden Informations- und Kommunikationssparte angekündigt. Von Pierer wechselte nach der Hauptversammlung am 27. Januar an die Spitze des Aufsichtsrats.



**Im kriselnden Arbeitsgebiet Information und Kommunikation verfolgt der neue Siemens-Chef Klaus Kleinfeld einen harten Sanierungskurs.**

Nur einen Tag später kündigte sein Nachfolger Kleinfeld die Streichung von 1350 Stellen in der Communications-Sparte an, bei weitem nicht die erste Sparmaßnahme in diesem Bereich (siehe CW 5/05, Seite 10). Auch die SBS-Belegschaft musste schon mehrmals harte Einschnitte verkraften: Im Mai 2004 wurden Pläne des Managements bekannt, rund 700 Arbeitsplätze in Deutschland abzubauen. Hinzu kamen zirka 300 weitere Mitarbeiter, die das Unternehmen im Zuge der Auslagerung des Bereichs Training and Services verließen. **Fortsetzung auf Seite 4**

**DIESE WOCHE**



Harald Lemke

## Hessen vertraut auf CSC

Im Rahmen eines umfassenden Outsourcing-Abkommens setzt Hessens CIO Harald Lemke auf den Dienstleister CSC Ploenzke. **Nachrichten SEITE 8**

## Microsoft flirtet mit dem DFKI

Bill Gates persönlich zeigt Interesse an einer Partnerschaft mit dem Deutschen Forschungszentrum für Künstliche Intelligenz. **Nachrichten SEITE 5**

## Java-Erfinder Gosling übt Kritik

James Gosling stellt den Sinn der Partnerschaft zwischen seinem Brötchengeber Sun Microsystems und Microsoft in Frage. **Nachrichten SEITE 6**

## V-Modell gegen Behördenchaos

Mit dem Vorgehensmodell „V-Modell XT“ will der Bund Rückschläge in Großprojekten, wie bei der Maut erlebt, vermeiden. **Nachrichten SEITE 6**

## Sun verabschiedet Bill of Rights

Kritik aus dem Open-Source-Lager veranlasste Sun, seine „Common Development and Distribution License“ (CDDL) zu überarbeiten. **Nachrichten SEITE 8**





**Für Mercury läuft alles nach Plan 16**

Keinen Grund zu klagen hat Amnon Landan, Chef des Softwareanbieters Mercury. Die Geschäfte gehen gut, eine wichtige Kooperation mit SAP ist vereinbart.

**Security à la Microsoft 18**

Microsofts Sicherheitsstrategie Craig Mundie will den Security-Partnern nicht das Wasser abgraben. Seine Themen sind Patch- und Identity-Management.



**SCM-Projekte gut vorbereiten 30**

Supply-Chain-Management-Initiativen zählen zu den komplexesten IT-Vorhaben. Scheitern sie, gehen meist große Investitionen verloren.



**NACHRICHTEN**

**Unsicherheitsfaktor Service Pack 2 9**  
Symantec und McAfee hebeln bewusst Sicherheitsfunktionen aus, die Windows durch SP2 erhält.

**Rückenwind für Gründer 12**  
Die Risikokapitalgeber von Wellington Partners berichten von mehr Neugründungen im Software- und Mediumfeld.

**Zweite Chance für Videokonferenzen 15**  
TK-Anbieter Arcor erwartet eine Marktbelebung aufgrund einfacher und preiswerter Lösungen.

**PRODUKTE & TECHNOLOGIEN**

**Wo IT-Security übertrieben ist 19**  
Ob Firewalls oder Security-Dienste: Nicht alle Angebote eignen sich zur Absicherung der IT.

**W3C beschleunigt Web-Services 20**  
Drei neue Standards verbessern den Austausch von Soap-Nachrichten, die binäre Daten enthalten.

**Bussysteme künftig seriell 23**  
Der allmähliche Einzug serieller Interfaces beseitigt den Flaschenhals beim I/O.

**Backup Exec mausert sich 23**  
Nach dem Merger mit Symantec hat Veritas seine Datensicherungslösung technisch erheblich erweitert.

**PRODUKTE & TECHNOLOGIEN**

**PRAXIS**

**Versionskontrolle: ein Vergleich 26**  
Versionskontrollsysteme sind elementarer Bestandteil der Softwareentwicklung. Die Produkte CVS, Perforce und Subversion im Vergleich.

**Wie NAS-Speicher gesichert werden 28**  
Wer sensible Daten geschützt speichern will, sollte über Access Control Lists und Firewalls hinaus auch eine Security Appliance mit Verschlüsselung in Betracht ziehen.

**IT-STRATEGIEN**

**TUI lenkt Touristenströme 34**  
Mit einem neuen Bonusprogramm macht die TUI den Reisenden bestimmte Hotels und Termine schmackhaft.

**Entwickler konferieren via Web 36**  
Adidas-Salomon vernetzt weltweites Projektdaten-Management-Team über ein Web-Conferencing-Tool.

**Es geht um Kosten und Lieferfähigkeit 38**  
Erst in zweiter Linie erwarten Firmen von ihren IT-Shops unternehmerisches Engagement.

**IT-SERVICES**

**Anwender wollen feste Preise 40**  
Erfolgsabhängige Bezahlmodelle sollten das Vertrauen der Anwender in ihre IT-Berater stärken. Doch in der Praxis hat sich das Verfahren aus mehreren Gründen nicht bewährt. Festpreise und aufwandsabhängige Vergütungen sind stattdessen die Regel.

**Managed Services werden mobil 41**  
Dienstleister entdecken das noch junge Segment der Mobility-Anwendungen.

**JOB & KARRIERE**

**Corporate Universities am Ende 44**  
Viele Konzerne wollen zwar ihre Mitarbeiter individuell fördern, doch die firmeneigenen Bildungseinrichtungen geraten zunehmend unter Druck.

**IT-Gehälter in den USA stagnieren 45**  
In den Vereinigten Staaten können sich derzeit nur IT-Führungskräfte über eine Gehaltserhöhung freuen. Ihr Salär steigt dieses Jahr zwischen einem und vier Prozent.

**„Die Deutschen sind zu ängstlich“ 49**  
„Wo bleiben die mutigen Manager?“, fragt der Change-Management-Experte Peter Kruse. Neugier und Mut zum Risiko müssten belohnt werden.

**SCHWERPUNKT: SUPPLY-CHAIN-MANAGEMENT**

**Lieferanten einbinden 32**  
Das Supply-Chain-Monitoring hilft, Interessenkonflikte zwischen den an Liefernetzen beteiligten Unternehmen auszugleichen.

**RFID: Weniger ist mehr 33**  
Wenn RFID-Anwender nicht in einer Datenflut versinken wollen, müssen sie genau definieren, wo und welche Informationen gesammelt werden müssen.

**STANDARDS**

Impressum	36
Marktplatz	42
Stellenmarkt	46
Zahlen – Prognosen – Trends	50
Kunden-Passwort: Abo-Plus/Members Only	JDDD72

**COMPUTERWOCHE.de**

**HOT TOPICS**

- Branchenmonitor Februar 2005
- IBM bündelt sein Collaboration-Portfolio

**ERP/PPS-Projekte besser planen**

Gemeinsam mit Trovarit bietet die COMPUTERWOCHE eine Checkliste zur besseren Vorbereitung.  
[www.computerwoche.de/go/\\*70849](http://www.computerwoche.de/go/*70849)

**Neuer Karriere-Ratgeber**

Bernhard Schmid, geschäftsführender Gesellschafter des Dienstleisters Global Value Management (GVM), gibt bis zum 23. Februar Ratschläge für die Karriere.  
[www.computerwoche.de/rg](http://www.computerwoche.de/rg)

**KLICK PARADE**

- Java-Vater zweifelt an Microsoft-Deal
- Notebook-Offensive von HP
- Wüstenrot spart Lizenzkosten ein
- FBI-Software mit ungewisser Zukunft

**1.500 Förderpreise im Wert von über 1,5 Millionen Euro**



Mit freundlicher Unterstützung von Prof. Dr. h.c. Lothar Späth: "Innovation und Serviceorientierung sind die Grundpfeiler, auf denen ein erfolgreiches Unternehmen aufbaut."



**Innovationen für den Mittelstand**

Mit freundlicher Unterstützung der Goldsponsoren



Mit freundlicher Unterstützung der Premiumsponsoren und weiterer Partner



Führende Anbieter fördern in einer gemeinsamen Initiative die Wettbewerbsfähigkeit des Mittelstands!

**Mittelstands Programm 2005**  
Erfolg durch Innovation

**Jetzt bewerben!**  
einfach, schnell, kostenfrei

[www.mittelstandsprogramm2005.de](http://www.mittelstandsprogramm2005.de)

# MENSCHEN

## Mathias Schädel verlässt Dell



Mathias Schädel wird das Unternehmen Dell Computer mit Sitz in Langen verlassen. Schädel war sechs Jahre bei der deutschen Niederlassung des Hardware-Direktanbieters tätig, die letzten fünf in der Position des Geschäftsführers. Nachfolger Schädels wird Alain Bandle. Dieser war vorher bei Dell, Procter & Gamble, Hewlett-Packard und der Düsseldorfer Veba aktiv. Schädels Rücktritt kommt insofern überraschend, als Dell Deutschland unter seiner Ägide den Umsatz verdoppeln konnte. Allerdings hinkt der weltweite PC-Primus in Deutschland in Sachen PC-Stückzahlen immer noch hinter Fujitsu-Siemens, HP, Medion und Acer hinterher.

## Brad Wilson: Von People- zu Microsoft

Microsoft hat Brad Wilson von Peoplesoft abgeworben. Dort zeichnete er als Vice President für das weltweite Marketing der CRM-Produkte verantwortlich. Er wird die vakante Position des General Manager für Microsofts Business-Solutions-CRM-Division übernehmen. Wilson soll vor allem Microsofts Schlüsselmärkte bearbeiten. Die Zielgruppen sind allerdings breit gestreut und reichen von kleinen und mittelständischen bis hin zu großen Unternehmen. Von dem Personalwechsel verspricht sich Microsoft auch, Neukunden auf die Axapta-Lösung zu locken.



## Michael Wolf verkauft bei Informatica



Als Sales Director für Zentraleuropa soll Michael Wolf die Verkaufsaktivitäten der Informatica GmbH in Deutschland, Österreich und der Schweiz ankurbeln. Zudem soll er die internen Vertriebsstrukturen so ummodellieren, dass Informatica erfolgreicher als bisher auf Wachstumskurs steuern kann. Wolf arbeitete vorher bei Formscape, einem Softwarehaus, das auf Content- und Output-Management-Software spezialisiert ist, sowie Vignette, IBM, BMC und Oracle.

## Lehnhardt folgt auf Diaz Rohr

Anfang des Jahres wurde Silke Lehnhardt (40) zur neuen Leiterin Prozess- und Informations-Management bei Lufthansa Cargo berufen. Sie übernimmt die Aufgaben vom bisherigen CIO Ricardo Diaz Rohr, der das Unternehmen verlassen hat. Im Rahmen des Programms „Excellence & Growth“ hatte der Frankfurter Luftfracht-Carrier die Unternehmensführung von 21 auf elf Manager verkleinert. Lehnhardt leitete zuletzt das Projekt „Cargo Grips“ zur unternehmensweiten Einführung eines Prozess-Managements. Sie berichtet an den Marketing- und Vertriebsvorstand Andreas Otto.



## Panhans neuer CIO bei Siemens L&A

Markus Panhans wurde zum neuen CIO der Siemens-Sparte Logistics & Assembly Systems ernannt. Er übernimmt die Stelle von Norbert Kleinjohann, der seinerseits den CIO-Posten des Siemens-Bereichs Automation & Drives antritt. Neben der weiteren Konsolidierung der SAP-Systeme zählt ein Shared-Services-IT-Projekt zu den dringlichsten Aufgaben von Panhans. In dessen Rahmen sollen alle Mitarbeiter im Bereich IT-Infrastruktur zu Siemens Business Services (SBS) oder dem Corporate-CIO-Bereich wechseln.

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

Kolumne

## Zu wenig Rückhalt für SBS

Wenn Siemens nicht bald ein klares öffentliches Bekenntnis zur Servicesparte SBS abgibt, dann erledigt sich das Thema von selbst. Welcher Großkunde legt vertrauenswürdige IT-Aufgaben in die Hand eines Dienstleisters, von dem er nicht weiß, ob und in welcher Form es ihn morgen noch gibt? SBS droht in der Bedeutungslosigkeit zu versinken.

Kurz nach seinem Amtsantritt hat Siemens-Chef Klaus Kleinfeld einen erneuten Personalschnitt bei SBS angekündigt (siehe Seite 1). 1000 Mitarbeiter müssen gehen, ohne dass irgendetwas über die weitere Strategie des Bereichs verlautet wäre. Dabei ist die Frage nach einer klaren und haltbaren Geschäftsstrategie für SBS keineswegs neu. Sie wird immer wieder dann gestellt, wenn der Zentralvorstand des Elektronikriesen unverständliche Entscheidungen trifft oder sich nicht zu einem eindeutigen Votum durchringen kann. Das war zuletzt beim Weggang Paul Stodds der Fall oder als bekannt wurde, das 800 SBS-Vertriebsleute in den Regionalvertrieb von Siemens überwechseln, der den Verkauf sämtlicher Produkte vom Kraftwerk bis zum Hörgerät verantwortet. Schon damals fühlten sich die Befürworter einer SBS-Zerschlagung bestätigt: Ohne eigenen Ver-



Christoph Witte  
Chefredakteur CW

trieb, so dachten sie, sei es nur noch eine Frage der Zeit, bis das Wartungsgeschäft zu Fujitsu-Siemens hinübergekauft würde. Aber offenbar mag der Vorstand sich nicht ohne wirkliche Not von über fünf Milliarden Euro Umsatz trennen – auch wenn sie nicht profitabel sind. Zumal er gleichzeitig mit dem Verkauf eine globale Outsourcing-Entscheidung für Siemens treffen würde.

Also heißt es – besonders schmerzhaft für Marktbeobachter, Konkurrenten, Kunden und Mitarbeiter – weiter zu spekulieren. Zählt Siemens die Servicesparte nun zum Kerngeschäft, oder ist sie dem Vorstand unnötiger Ballast auf dem Sprung zu höheren Kapitalrenditen? Je länger Siemens mit der Antwort zögert, desto stärker verdüstern sich die Perspektiven für SBS: sowohl für eine Zukunft als erfolgreiche Service-Division als auch für einen gewinnträchtigen Verkauf. Das weiß auch Kleinfeld, trotzdem wartet er weiter – wohl auch deshalb, weil er mit einem Verkauf der SBS das gesamte IT-Geschäft von Siemens und die konzerneigene IT-Strategie in Frage stellen würde. Übrigens ebenfalls eine alte Frage, auf die Siemens seit der Übernahme von Nixdorf 1991 eine Antwort schuldig geblieben ist.

## Siemens-Chef lässt SBS bluten

Fortsetzung von Seite 1

Wenige Monate später kündigte die SBS-Tochter Sinitec an, mehr als 600 von insgesamt 1100 Stellen aufzulösen. Zum 1. Oktober 2005 wechseln zudem rund 800 SBS-Vertriebs- und Servicemitarbeiter in die neue Regionalgesellschaft Deutschland der Siemens AG. Der Konzern fasst darin die Vertriebsaktivitäten sämtlicher Bereiche im Inland unter einem Dach zusammen.

Die strukturellen Probleme des IT-Dienstleisters sind damit aber keineswegs gelöst, wie Siemens auch offiziell konzidiert. So verwundert es nicht, dass die Gerüchte über einen bevorstehenden Umbau der Sparte neue Nahrung erhalten. Immer wieder wird dabei eine Zerschlagung diskutiert: SBS müsste in diesem Szenario das hardwarenahe Wartungsgeschäft an das Joint Venture Fujitsu Siemens Computers (FSC) abgeben; zugleich würde das ebenfalls mar-

genschwache Projekt- und Beratungsgeschäft (Solutions Business) in andere Siemens-Konzernsparten integriert. Für den Outsourcing-Bereich (Operation Related Services), der in den vergangenen Monaten eine Reihe großer Abschlüsse meldete, ließe sich im hart umkämpften Servicemarkt ein Käufer finden.

### Verkauf wäre eine Option

Schon nach der Übernahme der RAG Informatik durch SBS Ende 2004 waren Spekulationen aufgekommen, Siemens wolle den Umsatz in die Höhe treiben, um die ungeliebte Tochter später besser veräußern zu können. Aus der Sicht der Siemens AG würde ein Verkauf des Outsourcing-Geschäfts durchaus Sinn ergeben, kommentiert zumindest Katharina Grimme vom Marktforschungshaus Ovum. Für einen potenziellen Käufer aus dem Ausland böte sich zu-

dem die Chance, zu einem der größten Outsourcer in Deutschland aufzusteigen.

Siemens-Sprecher Gottal mag sich an solchen Spekulationen nicht beteiligen. Aufgabe des Managements sei es, „SBS nachhaltig auf einen Erfolgsweg zu führen“. Wie der aussieht, stehe noch nicht fest. Dazu bedürfe es einer Grundsatzentscheidung des Siemens-Zentralvorstands.

Doch auf diese Entscheidung wartet die Branche seit Jahren. So kritisiert die IG Metall zum wiederholten Mal, dass noch immer kein zukunftsweisendes Konzept für SBS erkennbar sei. Die Arbeitnehmervertreter fordern eine klare Aussage des Managements. In Mitarbeiterkreisen ist unterdessen eine gewisse Resignation spürbar: „SBS ist längst nicht mehr das Systemhaus der Siemens AG“, sagt einer, und: „Für den Markt ist SBS nicht groß genug.“ (wh) ◆

## FRAGE DER WOCHE

Würden Sie ein (gleich teures) Windows ohne Media Player kaufen?

Quelle: Computerwoche.de

Angaben in Prozent, Basis: Gesamtstimmen 924





FOTO: JOACHIM WENDLER

## „Nicht alle SAP-Kunden sind zufrieden“

Mit Rolf Schwirz, Deutschland-Chef von Oracle, sprachen die CW-Redakteure Christoph Witte und Frank Niemann über ERP-Strategien.

**CW:** Wie sehen Ihre Pläne im ERP-Markt nach dem Kauf von Peoplesoft aus?

**Schwirz:** Natürlich wollen wir mit dem Zusammenschluss auch unseren Marktanteil erhöhen, gleichzeitig aber auch ein Signal setzen, dass wir eine aktive Rolle bei der Konsolidierung des ERP-Segments spielen werden. Gemessen am Umsatz sind wir gemeinsam mit J.D. Edwards und Peoplesoft in Nordamerika jetzt Marktführer im Bereich Business-Software.

**CW:** Welche Perspektive rechnen Sie sich in Deutschland aus?

**Schwirz:** Im Bereich der Datenbanken und Applikations-Server sind wir gut unterwegs. Allerdings waren wir – um es vorsichtig auszudrücken – mit Business-Applikationen weniger erfolgreich.

**CW:** Die Firmen, die Sie übernommen haben, waren ja nicht wesentlich erfolgreicher als Oracle.

**Schwirz:** Peoplesoft hat mehr auf dem deutschen Markt verkauft als Oracle. Da gibt es zwei Schwerpunkte, nämlich HR und CRM. Wir haben in Deutschland elf Niederlassungen, Peoplesoft hat drei.

**CW:** Wie stark wächst Ihr Applikationsgeschäft?

**Schwirz:** Mit Zahlen bin ich vorsichtig. Wer Prozentrechnung versteht, weiß, dass es da viele Möglichkeiten zur Relativierung gibt.

**CW:** Sind es in erster Linie einzelne große Deals im ERP-Bereich, die Sie gewonnen haben?

**Schwirz:** Ja. Wir haben zwar auch mittelständische Kunden von unserer „Special Edition“ der „E-Business Suite“ überzeugen können, aber die trägt längst nicht so viel zum Umsatz bei.

**CW:** Die Special Edition hat Oracle bisher gut versteckt. Seit der Vorstellung vor etwa zwei Jahren haben wir nicht mehr viel davon gehört.

**Schwirz:** Wir mussten zunächst einen Partnerkanal aufbauen und das Produkt für den deutschen Markt vorbereiten.

**CW:** Die Angebote von J.D. Edwards, Oracle und Peoplesoft konkurrieren miteinander. Wie kommen Sie damit zurecht?

**Schwirz:** Wie evaluieren zurzeit, wie wir den Markt angehen wollen, ob wir die Vertriebsmannschaft weiterhin getrennt oder vereint marschieren lassen wollen. Beides hat Vor- und Nachteile. Behalten wir die Aufteilung nach Produkten bei, bekommen wir einen hohen Spezialisierungsgrad, tun uns aber schwer mit Up- und Cross-Selling.

**CW:** Wie lange soll die Integration der Firmen dauern?

**Schwirz:** Alles, was mit dem Auftritt vor dem Kunden zusammenhängt, werden wir sehr schnell realisieren. Schwer vorherzusagen ist, wie es mit der juristischen Seite weitergeht.

**CW:** Gibt es da noch Schwierigkeiten?

**Schwirz:** Nein, aber Aufgaben, die abgearbeitet werden müssen. Dazu zählen steuerliche und rechtliche Belange. Zudem haben wir Fristen gegenüber Mitbestimmungsgremien einzuhalten. Erste Priorität haben bei uns der Kunde und sein Investment. Eine deutsche Firma, die sich irgendwann gegen SAP entschieden hat, soll diesen Entschluss nicht bereuen.

**CW:** Als die Übernahmeschlacht begann, hatte Larry Ellison persönlich angekündigt, die Peoplesoft-Lösungen mittelfristig einzustellen.

**Schwirz:** Die Kunden glauben uns inzwischen, dass wir ihre Investitionen schützen wollen. Ich selbst habe das auch nie anders wahrgenommen.

„Die Kunden glauben uns, dass wir ihre Investitionen schützen wollen.“

**CW:** Für die Kunden ist es doch ein Abwägen des geringeren Übels: Vertraue ich Oracle und laufe Gefahr, dass meine Applikation nicht mehr wie bisher weiterentwickelt wird, oder gehe ich auf Alternativen anderer Hersteller ein?

**Schwirz:** Sie spielen auf SAP und Tomorrow Now an. Ich kenne keinen Kunden, der seine Lösungen von diesem Unternehmen warten lassen möchte. Firmen müssen sich auch überlegen, auf was sie sich da einlassen. Unsere Kunden erhalten, sofern sie einen Wartungsvertrag haben, die nächste Softwareversion kostenlos. Wenn wir unsere Kunden anständig behandeln, dann werden sie uns auch treu bleiben.

**CW:** Es ist davon auszugehen, dass vor der Vollendung von „Project Fusion“ nicht viel Neugeschäft zu machen sein wird. Wie wollen Sie die Marktanteile ausbauen?

**Schwirz:** Es gibt einen Marktführer in Deutschland, der zwar viele Kunden hat, die aber nicht alle glücklich sind. ♦

## Hewlett-Packard fordert BlackBerry heraus

Der Pocket-PC-Marktführer setzt auf Smartphones und plant mobile E-Mail-Geräte.

Computerbauer Hewlett-Packard will noch in diesem Jahr ein Konkurrenzprodukt zu den erfolgreichen BlackBerry-Geräten von RIM auf den Markt bringen. Im Gegensatz zu Unternehmen wie Nokia, Siemens oder Palm möchte HP hierzu nicht RIMs Technologie in Lizenz nehmen. Branchenkenner vermuten, dass der „HP iPaq Mobile Messenger“ für mobile E-Mail-Dienste die „Goodlink“-Technik des RIM-Konkurrenten Good Technology enthalten wird.

Einwände, dass HP mit seiner Messaging-Lösung angesichts des BlackBerry-Erfolgs zu spät auf den Markt komme, wischt der Hersteller vom Tisch. Der Markt sei riesig, argumentiert der zuständige Manager Ted Clark. Gleichzeitig rief Clark auf einer HP-Veranstaltung das Jahr 2005 zum „Year of Mobility“ aus.

In Sachen Mobilgeräte will der Hersteller zudem auf dem stark umkämpften Markt für Smartphones mitmischen. Bis spätestens Ende

2005 plant HP ein erstes Gerät herauszubringen. Unternehmensnahe Kreise wollen dabei wissen, dass HP im Gegensatz zu vielen anderen Herstellern nicht auf das Betriebssystem Symbian setzt, sondern mit Windows Mobile liebäugelt.

HPs Liebe zu mobilen E-Mail-Geräten und Smartphones kommt nicht von ungefähr: Marktforscher prognostizieren den reinen PDAs ohne Telekommunikationsfunktion bereits seit längerem sinkende Absatzzahlen. Eine Entwicklung, die HP als Pocket-PC-Marktführer schmerz-

lich treffen würde. Dagegen sehen die Auguren für Smartphones und mobile E-Mail-Devices durchaus noch Wachstumschancen. (hi) ♦



Während sich HP in Sachen „Mobile Messenger“ offiziell noch zugeknöpft gibt, sind auf zahlreichen Internet-Sites wie etwa brighthand.com erste Bilder des BlackBerry-Herausforderers zu finden.

## Microsoft und DFKI kommen sich näher

Bill Gates interessiert sich für Sprachtechnologie.

VON DIETER SCHMITT\*

Der Softwarekonzern Microsoft prüft eine Partnerschaft mit dem Deutschen Forschungszentrum für Künstliche Intelligenz (DFKI) in Saarbrücken. Das hat Firmengründer Bill Gates in München mit DFKI-Chef Wolfgang Wahlster vereinbart. Dieser sagte der COMPUTERWOCHE, Gates wolle sich für eine stärkere Zusammenarbeit von Wirtschaft und Wissenschaft in Deutschland einsetzen und dafür investieren.

Das DFKI ist als Private Public Partnership organisiert. Gesellschafter sind Großunternehmen, Mittelständler sowie die Länder Rheinland-Pfalz und das Saarland. Mit im Boot sind bislang Bertelsmann, SAP, die Deutsche Telekom, IDS Scheer und Daimler-Chrysler. Microsoft ist nun als weiterer Gesellschafter im Gespräch.

Nach den Worten von Wahlster drängt Gates darauf, in Deutsch-

land die gemeinsame Forschung mit anderen Unternehmen und der Wissenschaft voranzubringen. Die Steuerlast sei für den Microsoft-Gründer dabei nur von geringem Interesse. In den beiden führenden Forschungsstaaten der USA, Kalifornien und Massachusetts, seien die Steuern derzeit sogar am höchsten.

Am DFKI interessiert Microsoft laut Wahlster das Know-how im Bereich der modernen Sprachtechnologie und der bedienerfreundlichen Systeme. „Die Entwicklung geht weg von Tastatur und Maus hin zu Sprache und Gestik“, kommentiert Wahlster. Jüngstes Beispiel: Das DFKI präsentierte Ende Januar bei der Querfeldein-Radsport-Weltmeisterschaft im saarländischen St. Wendel Live-Videostreaming auf UMTS-Handys. (hv) ♦

\*DIETER SCHMITT ist freier Journalist in St. Ingbert.

# Java-Vater zweifelt an Suns Abkommen mit Microsoft

James Gosling erachtet die technischen Vorteile für Sun aus dem Friedensschluss mit Microsoft für gering.

**K**napp ein Jahr, nachdem Sun und Microsoft das Kriegsbeil begraben und eine umfassende technische Kooperation beschlossen haben, machen sich erste Zweifel an dem Deal breit. So fragte der in Suns Diensten stehende Java-Erfinder James Gosling, welche Vorteile das Abkommen für seinen Arbeitgeber eigentlich bringe. Man sei nach wie vor damit beschäftigt, die Grundlagen herauszuarbeiten.

Gosling zufolge verliert das Abkommen angesichts der jüngsten Entwicklungen zunehmend an Bedeutung. Der Java-Vater spielt damit auf das Urteil der Europäischen Kommission an, wonach Microsoft Informationen über Schnittstellen seiner Desktop- und Server-Betriebssysteme offen legen muss. Die



Goslings Visionen sind nicht Suns Visionen.

Vereinbarung zwischen Sun und Microsoft beinhalte das Gleiche. Zwar habe Sun Zugang zu tiefergehenden Informationen, wie die Microsoft-Produkte funktionierten, relativierte der Sun-Entwickler. Allerdings sei Sun aufgrund der Verträge mit Microsoft verpflichtet, diese Informationen für sich zu behalten und nicht in Open-Source-Projekte einfließen zu lassen.

Ungeachtet dessen haben sich die Sun-Verantwortlichen jüngst zu der Kooperation mit Microsoft bekannt. Beide Unternehmen hatten im April 2004 ihre Streitigkeiten beigelegt und den Austausch technischer Informationen beschlossen. Zudem überwies Microsoft fast zwei Milliarden Dollar an seinen Rivale. Im Gegenzug erklärte Sun, alle gerichtlichen Klagen gegen den einstigen

Erzfeind zurückzuziehen. Derzeit arbeiten beide Firmen an der Interoperabilität ihrer Directories. Anwender sollen damit einheitliche Single-Sign-on-Lösungen auf Basis von Sun- und Microsoft-Plattformen einrichten können. Danach wollen sich die ehemaligen Streithähne an die Verknüpfung von Microsofts .NET-Plattform und Suns Java-Architektur machen. (ba) ◆

## Neuer Entwicklungsstandard für IT-Systeme des Bundes

Das „V-Modell XT“ soll Bundesbehörden IT-Projekte erleichtern.

Um Milliarden Euro teure Pannen wie bei dem Mautsystem Toll Collect, der Hartz-IV-Software und der elektronischen Gesundheitskarte künftig vorzubeugen, hat der Bund vergangene Woche ein neues Vorgehensmodell für IT-Projekte der öffentlichen Hand eingeführt: Seit dem 4. Februar greift bei den Bundesbehörden das V-Modell XT. Das Regelwerk löst den seit 1996 im Bereich der Bundesverwaltung verbindlichen, aber auch in vielen Unternehmen angewandten Entwicklungsstandard „V-Modell 97“ ab, der die Projektentwicklung sowie das Verhältnis zwischen Auftragnehmern und Auftraggeber im Detail regelte.

### Überholungsbedarf

Angesichts der Mängel des zuletzt 1997 aktualisierten Vorgängermodells hatten sich Wissenschaftler der TU München und der TU Kaiserslautern vor drei Jahren im Auftrag von Bundesinnen- und Bundesverteidigungsministerien gemeinsam mit den Industriepartnern EDAS, IABG, Siemens und 4Soft im Rahmen einer Public Private Partnership an dessen Weiterentwicklung gemacht. Die Kosten für das Update werden mit vier Millionen Euro beziffert.

Im Zuge der Neukonzeption wurde das Regelwerk auf den neuesten Stand der Technik ge-

bracht, um Vorschriften und Normen ergänzt, nach dem Baukastenprinzip aufgebaut und durchgängig mit Open-Source-Werkzeugen unterstützt.

### Verschiedene Blickwinkel

Auf diese Weise sollen sich Auftraggeber oder Auftragnehmer mit Hilfe der entsprechenden Bausteine ihr maßgeschneidertes Vorgehensmodell erstellen können. Dieses lässt sich aus verschiedenen Blickwinkeln betrachten: Während die Konventionssicht eine Darstellung im Hinblick auf Standards, Normen und Vorschriften liefert, bieten Konzeptansichten gesonderte Darstellungen etwa der Vorgehensbausteine oder Aktivitäten.

„Mit dem Vorgehensmodell XT steht ein Standard für die IT-Systementwicklung zur Verfügung, der den neuesten technologischen Entwicklungen Rechnung trägt“, so Bundesinnenminister Otto Schily, der das modernisierte Verfahrensmodell an der TU München in Garching offiziell vorstellte. Die Anwendung des Standards werde helfen, IT-Projekte termingetreuer zu betreiben, sie im kalkulierten Finanzrahmen zu halten und eine höhere Produktqualität zu liefern.

Das Vorgehensmodell XT und die Unterstützungs-Tools sind unter [www.kbst.bund.de](http://www.kbst.bund.de) frei verfügbar. (kf) ◆

Wer schon am Anfang Kommunikationsschwierigkeiten hat, wird am Ende keine guten Geschäfte machen.



brand.davrd

## CSC betreibt künftig Suns Standardapplikationen

Der Hersteller zeigt erneut, dass er keine eigenen Ambitionen im IT-Outsourcing-Markt verfolgt.

Die Computer Sciences Corp. (CSC) betreibt für die kommenden fünf Jahre die Unternehmensapplikationen von Sun Microsystems. Im Rahmen des Abkommens wird CSC die weltweite Betreuung und Pflege der Data-Warehousing- und Messaging-Systeme sowie einiger betriebswirtschaftlicher Applikationen etwa für die Finanzbuchhaltung, Produktion und Kundenbetreuung übernehmen. Der Wert des Vertrags beläuft sich auf 360 Millionen Dollar. Sun verspricht sich CIO Bill Vass zufolge einen Zugewinn an Flexibilität und Effizienz.

Sun hatte erst im November 2004 einen Outsourcing-Deal über den Betrieb sämtlicher Drucker und Kopierer in Europa und Südafrika mit Xerox vereinbart. Auch diese Partnerschaft wurde für fünf Jahre vereinbart, über den finanziellen Umfang



**Mehr Flexibilität und Effizienz mit dem Applikations-Outsourcing erwartet William Vass, CIO bei Sun.**

vereinbaren die Parteien Still-schweigen.

Anders als die Server- und Hardware-Konkurrenz von Hewlett-Packard (HP) und IBM strebt Sun kein eigenes Geschäft im IT-Outsourcing-Markt an, will also weder den IT-Betrieb noch IT-Mitarbeiter von Kunden übernehmen. Zwar mühlt sich auch Sun, die Einnahmen mit Dienstleistungen zu steigern, doch will sich das Unternehmen auf techniknahe Services vor allem für das Utility-Computing-Modell „N1“ konzentrieren. (jha) ◆

Jedes Unternehmen, das sich optimale Wettbewerbschancen sichern möchte, muss sich auf den reibungslosen Datenaustausch aller Geschäftsprozesse verlassen können. Der EDI/XML-Konverter von Retarus bietet Ihnen eine stabile Basis für Ihren unternehmerischen Erfolg: Er stellt eine innovative und effiziente Business-Integrations-Plattform dar, die jedem Teilnehmer einer Wertschöpfungskette, selbst bei unterschiedlichsten IT-Systemen, einen schnellen und unkomplizierten Zugriff und Datenaustausch über alle Datenformate ermöglicht. Unsere Lösungen sind modular und erlauben damit eine individuelle Anpassung an Ihre Unternehmensgröße und Partner-Struktur. So können Sie Ihr Unternehmen zu einem schnell und effektiv agierenden Marktfaktor gestalten. Rufen Sie uns an: 089/55 28 - 11 00 oder besuchen Sie uns im Internet unter [www.retarus.de](http://www.retarus.de)

\*Preis inkl. MwSt.; Stand Januar 2005. Unverbindliche Preisempfehlung für IBM eServer OpenPower System mit 1-Weg-1,5-GHz-Prozessor, 1,024 MB Hauptspeicher, 36,4 GB Festplatte. IBM behält sich vor, den Preis ohne vorherigen Hinweis zu ändern. Preise von IBM Business Partnern können abweichen. IBM, das IBM Logo, eServer, OpenPower und Power Architecture sowie das eServer- und das e-Logo sind Marken oder eingetragene Marken der International Business Machines Corporation in den Vereinigten Staaten und/oder anderen Ländern. Linux ist eine Marke von Linus Torvalds in den Vereinigten Staaten und/oder anderen Ländern. Andere Namen von Firmen, Produkten und Dienstleistungen können Marken oder eingetragene Marken der jeweiligen Inhaber sein. © 2004 IBM Corporation. Alle Rechte vorbehalten. O&M IBM SS 4/05



## SPÜREN SIE DIE KRAFT, DIE IN LINUX STECKT.

Das neue IBM eServer OpenPower System – ein Server, der alles bietet: Power Architecture™ und das Betriebssystem Linux, außergewöhnliche Zuverlässigkeit und Datenverarbeitung mit 64 Bit. Das komplette Fitnessprogramm für Ihr Business, optimiert für Linux. Der Traum jedes Puristen. Der schnellstmögliche Einstieg in die Linux-Welt. Und das Beste: Sein Preis macht es Ihnen besonders leicht, die einzigartigen Stärken der Power Architecture™ zu nutzen. Technologie on demand. Schon ab 5.974,- Euro.\* Höchste Zeit, kräftig mitzumischen. Unter [ibm.com/eserver/de/pumpup](http://ibm.com/eserver/de/pumpup)

**ENTER**  
THE ON DEMAND WORLD  
Auf der CeBIT 2005, 10. – 16. März  
Jetzt registrieren: [ibm.com/de/cebit](http://ibm.com/de/cebit)



**eSERVER**