

# COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



**ENTLASSUNGEN**

## Personalabbau bei IBM

Johann Weihen, Deutschland-Chef der IBM, opfert im Rahmen einer Restrukturierung 580 Arbeitsplätze in Hannover und Schweinfurt. **SEITE 6**



**PROZESSORSTREIT**

## Intel fürchtet Big Blue

Auf dem Intel Developer Forum zeigte sich: CEO Craig Barrett fürchtet IBM mit seinen Power-Chips. Die Zukunft des Itanium scheint unsicher. **SEITE 36**



**INSOURCING**

## Die Arag holt ihre IT zurück

CIO Hanno Petersen votierte gegen Outsourcing. Für ihn sind Versicherungsgeschäft und Informationstechnik nicht zu trennen. **SEITE 60**

## T-Com verspricht mehr Service

Im Vorfeld der CeBIT konkretisierte T-Com-Chef Walter Raizner seine bereits als „Kulturrévolution“ angekündigten Pläne zur Restrukturierung der Festnetzsparte der Telekom. So will der Manager etwa die Zahl der T-Com-Produkte von bisher rund 300 auf weniger als 100 verringern. Zudem brauche das Unternehmen mehr „Kundenorientierung statt Kundenverwaltung“. Diese will Raizner etwa dadurch erreichen, dass das Unternehmen künftig Termine stundengenau einhält. Ferner möchte er das Breitbandangebot mit neuen Techniken wie Outdoor-DSLAMs und Wimax ausbauen, um damit bislang DSL-freie Regionen zu versorgen und die Kundenzahl auf zehn Millionen zu steigern. (hi) ♦

**Zahl der Woche**

**94%** der deutschen Unternehmen vertrauen bei IT-Dienstleistungen ausschließlich auf Anbieter mit deutschem Firmensitz. Das ergab eine Umfrage des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW). 87 Prozent der Firmen haben demnach Aufgaben wie Systembetreuung, Hardwarewartung, Entwicklung oder Anwendungspflege in mehr oder weniger großem Umfang ausgelagert. Von Servicepartnern außerhalb der EU beziehen aber nur weniger als ein Prozent IT-Dienstleistungen.

## Die Desktop-Suche von Google ist da

Googles Desktop-Suchsoftware ist nach längerem Betastadium nun offiziell verfügbar. Das neue Release indexiert neben Microsoft-Programmen auch PDF-Dateien und Multimedia-Inhalte. Neuerdings werden auch der Browser „Firefox“ sowie der Mail-Client „Thunderbird“, beide von der Mozilla Foundation, unterstützt. Administratoren können erstmals per Windows-Gruppenrichtlinie festlegen, ob Nutzer das Tool auf ihren PCs installieren dürfen. (hv) ♦

# SAPs Roadmap sorgt für Unruhe

*Anwender fragen sich, wie der Umstieg auf die „Business Process Platform“ vonstatten gehen soll.*

VON FRANK NIEMANN UND MARTIN BAYER

Nachdem sich SAP zum Umbau der Mysap-Software in Richtung der „Enterprise Services Architecture“ (ESA) entschlossen hat, bemühen sich die Walldorfer nun, ihre Kunden mit ins Boot zu holen. Mit der Business Process Platform (BPP) soll aus der Integrations- und Ablaufumgebung „Netweaver“ eine Applikationsplattform entstehen, die Module von Mysap-Lösungen enthält. Was die Deutschsprachige SAP-Anwendergruppe (DSAG) als „dramatischen Umbau im Rahmen der ESA-Strategie“ bezeichnet, erläutert Vorstandschef Henning Kagermann im Gespräch mit der COMPUTERWOCHE (siehe Seite 10). Mit der neuen Softwareumgebung sollen Kunden ihre Geschäftsprozesse flexibler gestalten können.

Einerseits klingt das BPP-Konzept verlockend und entspricht im Prinzip den Wünschen vieler Anwender nach leichter anpassbaren Applikationsumgebungen. Andererseits tut sich die SAP-Klientel schwer, den Aufwand des Umstiegs abzuschätzen. Viele Anwender befürchten,

für die Umstellung ihrer oft noch R/3-basierenden Business-Systeme auf die BPP tief in die Tasche greifen zu müssen und fordern daher transparente Kostenstrukturen und einen klaren Produktfahrplan. (siehe Seite 8). ♦



**Kunden verlangen von SAP-Chef Henning Kagermann eine klare Roadmap.**

## Microsoft korrigiert ERP-Strategie

*Microsoft hat seine Pläne, alle ERP-Produktlinien in einem .NET-basierenden Softwarepaket zusammenzuführen, ad acta gelegt.*

VON EBERHARD HEINS\*

Bislang plante Microsoft, seinen Gemischtwarenladen an zugekauften ERP-Produkten frühestens 2010 durch ein komplett neues, .NET-basierendes Softwarepaket (Project Green) abzulösen. Daraus wird nichts: Auf der Anwender- und Partnerkonferenz Convergence in San Diego erklärte das Unternehmen, es plane nun einen weichen Übergang und wolle bereits von diesem Jahr an .NET-Funktionen in seine Unternehmensanwendungen einbauen. „Wir integrieren Green in die beste-

henden ERP-Produktlinien“, sagte Satya Nadella, oberster Entwicklungschef der Geschäftseinheit Microsoft Business Solutions (MBS). Die Produkte würden so sukzessive an eine Service-orientierte Architektur (SOA) herangeführt. In einer ersten Welle von 2005 bis 2007 sollen die ERP-Pakete Axapta, Navision, Great Plains und Solomon angepasst werden. In diesem Zeitabschnitt wird der Softwareriesen die neuen Releases mit rollenbasierten Clients, beispielsweise für den Vertrieb oder das Controlling, ausstatten. **Fortsetzung auf Seite 4**

**DIESE WOCHE**



**Wolfgang Gohde, Lufthansa Systems**

## Lufthansa Systems in Gefahr?

Die enge Zusammenarbeit der Lufthansa mit dem Dienstleister Amadeus stellt Lufthansa Systems vor Probleme. **Nachrichten SEITE 12**

## Linux wird reifer

Das quelloffene Betriebssystem ist nicht mehr ganz so stürmisch auf dem Vormarsch. Dafür dringt es tiefer in die Rechenzentren vor. **Nachrichten SEITE 14**

## DMS-Systeme im Vergleich

Die COMPUTERWOCHE und das Barc Institut vergleichen die führenden Dokumenten-Management-Systeme. **Produkte und Technologien SEITE 22**

## Suchmaschinen im Test

Google, Yahoo und MSN unterscheiden sich vor allem in der Handhabung von Spam und Werbung. **Produkte und Technologien SEITE 40**

## Yukon – Blick ins Eingemachte

Die Integration des .NET-Frameworks in den „SQL Server 2005“ hat weit reichende Folgen. **Produkte und Technologien SEITE 42**





**CA nimmt Abstand von Megafusionen 5**

Altanwendungen pflegen, mit Neuentwicklungen das Wachstum vorantreiben – so stellt sich CAs Chef-techniker Mark Berrechea die Zukunft vor.

**Standort Deutschland in Gefahr? 62**

CIOs wie Severin Canisius sehen weiter gute Chancen für den IT-Standort. Allerdings müssten sich alle Beteiligten auf ihre Stärken besinnen.



**Mobile Betriebssysteme im Vergleich 50**

Gleich mehrere Hersteller buhlen mit verschiedenen Ansätzen um die Gunst der Anwender.



**NACHRICHTEN**

**SBS verkauft Sinitec 6**  
Die auf Hardware-Services spezialisierte Tochter geht an A&O.

**Firmen vertagen Mobile Computing 16**  
Die Pläne sind groß, doch die Aktivitäten reduzieren sich derzeit noch auf E-Mail-Abfrage und Kalenderführung.

**Wer wird „Anwender des Jahres“? 20**  
COMPUTERWOCHE und Gartner laden Projektteams zur Teilnahme am Wettbewerb ein.

**PRODUKTE & TECHNOLOGIEN**

**DMS-Produkte im Vergleich 22**  
Barc-Studie beschreibt die Stärken und Schwächen von 13 Dokumenten-Management-Systemen.

**Spyware wird zur Bedrohung 26**  
Welche Gefahren von Spyware ausgehen und wie sich Unternehmen schützen können.

**Wann rechnet sich SAP PLM? 31**  
Die Systemauswahl für Product-Lifecycle-Management hat besonders für SAP-Anwender ihre Tücken.

**Zukunftssichere Netze 34**  
Vanco verspricht multinationalen Konzernen einheitliche WAN-Strukturen auf MPLS-Basis.

**PRODUKTE & TECHNOLOGIEN**

**PRAXIS**

**Was Suchmaschinen leisten 40**  
Die Search Engines der führenden Anbieter Google, Yahoo und Microsoft (MSN) unterscheiden sich vor allem in der Handhabung von Werbung und Spam.

**Yukon – Blick ins Eingemachte 42**  
Microsofts SQL Server 2005 verändert die Datenbankwelt. Er eignet sich als autonomer Anwendungs-Server für serviceorientierte Architekturen.

**IT-STRATEGIEN**

**Arag entscheidet gegen Outsourcing 60**  
Finanzdienstleister holt seine IT von der zum Verkauf stehenden Tochter zurück.

**Stand der Kunst beim CRM 64**  
Mit der firmenweiten Integration tun sich die Unternehmen noch schwer.

**Produktdaten-Management 66**  
Mit seinem PLM-Konzept spart Procter & Gamble Entwicklungszeit und Geld.

**IT-SERVICES**

**Berater hoffen auf Netweaver 70**  
Der deutsche IT-Consulting- und -Integrationsmarkt erholt sich langsam von der Krise der vergangenen Jahre. Große Hoffnungen setzte die Branche in SAPs Integrationsplattform.

**Deutscher Outsourcing-Markt wächst 73**  
Die hiesigen Anwender lagern ihre IT zunehmend an externe Provider aus. Eine aktuellen Erhebung zufolge mausert sich Deutschland langsam zum größten Outsourcing-Markt Europas.

**JOB & KARRIERE**

**IT-Gehälter: Verlierer Projektleiter 76**  
Auf allen Management-Ebenen gab es ein kleines Einkommensplus – mit Ausnahme der Projektleiter, die für die Fehler der Vergangenheit büßen müssen.

**Freiberufler glauben an Linux 79**  
Wissen über das freie Betriebssystem gehört neben Kenntnissen von Java und Oracle-Software zu den wichtigsten Qualifikationen für 2005.

**CIOs brauchen Selbst-Marketing 81**  
Um die Akzeptanz der Arbeit bei den Anwendern zu erhöhen, müssen IT-Chef stärker für ihre Leistungen werben.

**SCHWERPUNKT: SMARTPHONES UND PDAs**

**Unterwegs sicher arbeiten 52**  
Der mobile Zugriff auf unternehmenskritische Anwendungen erfordert umfassende Sicherheitskonzepte.

**Wenn ERP-Systeme laufen lernen 54**  
Noch stellen mobile Unternehmensanwendungen eine technische Herausforderung dar.

**STANDARDS**

Impressum	51
Marktplatz	74
Stellenmarkt	84
Zahlen – Prognosen – Trends	98
Kunden-Passwort: Abo-Plus/Members Only	12R21D

**COMPUTERWOCHE.de**

**HOT TOPICS**

- CeBIT-Trend: Voice over IP
- IT does matter, doesn't it?
- RFID – die Hoffnung der Branche



**Das E-Book des Monats**  
Nutzern des Premium-Angebots auf Computerwoche.de steht bis Anfang April das E-Book „Apache Webserver 2“ zum kostenlosen Download zur Verfügung. Es enthält auf 912 Seiten Tipps und Tricks zur Installation und Konfiguration des quelloffenen Web-Servers.  
[www.computerwoche.de](http://www.computerwoche.de)

**Neuer Karriere-Ratgeber**

Vom 10. bis zum 23. März moderiert Walter Duerr von Pro Search Personal-Management das Online-Forum unter [www.computerwoche.de/rg](http://www.computerwoche.de/rg)

**MORSE**

**Kompetenz in Unternehmens-IT**



**Service Management:**

Wir helfen unseren Kunden bei der Definition, Implementierung und dem Management von IT-Services, die genau auf ihre Unternehmensziele ausgerichtet sind.



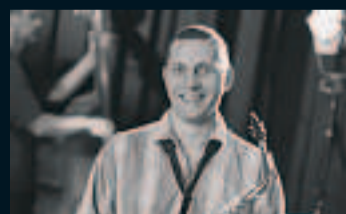
**Infrastruktur Effizienz:**

Wir unterstützen die Ziele unserer Kunden mit dem Aufbau eines geeigneten Rechenzentrums, mit optimierten Umgebungen sowie der Reduzierung von Kosten bis zu einer optimalen Nutzung vorhandener Infrastrukturen.



**Informations- und Anwendungsintegration:**

Wir unterstützen unsere Kunden bei der Integration von Anwendungen, Plattformen und Hardware. Damit erleichtern wir den Anwendern ihre Handhabung.



**Smart Sourcing:**

Wir übernehmen für unsere Kunden die Verantwortung vom Produkt-Support bis hin zum Outtasking. IT-Sourcing-on-Demand bedeutet für uns individuelle Leistungsgestaltung mit flexiblen Abrechnungsmodellen.



# MENSCHEN

## Ein Brite wird neuer Sony-Chef



Sony hat erstmals in seiner 59-jährigen Firmengeschichte einen Nicht-Japaner an die Unternehmensspitze berufen. Der bisherige Vizechef und Leiter der US-Sparte, Sir Howard Stringer, tritt zum 22. Juni die Nachfolge von CEO Nobuyuki Idei an, der seinen Posten nach zehn Jahren im Amt räumt. Hauptaufgabe des gebürtigen Briten Stringer wird es sein, das margschwache Kerngeschäft Unterhaltungselektronik wieder auf Trab zu bringen. Dazu soll Sonys Produktbereich enger mit der Entertainment-Sparte verknüpft werden.

## Tropolys heuert QSC-Manager Goossens an

Die Tropolys GmbH aus Düsseldorf hat sich der Dienste von Mark Goossens versichert. Der gebürtige Niederländer wird Geschäftsführer Vertrieb für die in Essen ansässigen Firmenbereiche Tropolys Netz GmbH und Tropolys Service GmbH. Der 46-Jährige hat unruhige Zeiten bei der Ventelo GmbH hinter sich. Ventelo (vormals GTS Deutschland) war von der QSC AG übernommen worden. Bei dieser fungierte Goossens als Vorstandsmitglied.



## Oliver Bareiß geht zu Network Box



Die auf Security Appliances spezialisierte Network Box Germany GmbH, Frankfurt am Main, hat Oliver Bareiß als Country Manager für Deutschland, Österreich und die Schweiz angeheuert. In dieser Funktion will Bareiß Network Box in den kommenden Jahren im Markt für „Managed-Internet-Threat-Protection-Systeme“ voranbringen. Frühere Stationen von Bareiß führten über die Firma Telefonbau Schneider (1999) und Peditive AG (2002) zur Bundesdruckerei in Berlin (Januar 2003). Bevor er nun bei Network Box antrat, absolvierte er noch ein kurzes Zwischenspiel bei Fortinet.

## Sohler wird IT-Vorstand der HVB

Die Hypovereinsbank hat Matthias Sohler zum Bereichsvorstand IT und Operations ernannt. Bis Ende 2004 hatte der 36-Jährige diesen Posten bei der HVB-Tochter DAB Bank inne. Sohler löst Wolfgang Haller ab, der sich künftig ganz auf seine Aufgaben als stellvertretender Vorstand der HVB-Tochtergesellschaft Bank Austria konzentrieren soll. Sohler wird zunächst an den Chief Operating Officer (COO) Gerhard Randa berichten, der jedoch im Mai in den Aufsichtsrat wechseln soll.



## CEO Nico Brunner verlässt Plaut



Der Vorstandssprecher und Co-CEO des österreichischen IT-Beraters Plaut AG, Nico Brunner (Foto), hat das Unternehmen mit sofortiger Wirkung verlassen. Ersetzt wird er durch Michael Ferger, zuletzt Leiter des Segments „Management-Beratung“. Der 42-Jährige wird zusammen mit Didier Moscatelli die neue Doppelspitze von Plaut bilden. Der Grund für Brunners Rücktritt seien unterschiedliche Auffassungen mit dem Aufsichtsrat gewesen, erklärte ein Firmensprecher auf Anfrage. Dabei hätten auch die Geschäftsergebnisse des vergangenen Jahres eine Rolle gespielt.

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

Kolumne

## SOA – das nächste große Ding?

Service-oriented Architectures (SOA) gelten vielen Branchenbeobachtern als der nächste große Evolutions-schritt in der kommerziellen Datenverarbeitung. So rechnen die Marktanalysten von Gartner damit, dass die meisten Unternehmen schon im Jahr 2007 SOA-fähige Applikationen einsetzen werden. Nicht ausschließlich natürlich, aber die Prognose macht deutlich, welches Potenzial in diesem neuen Designprinzip steckt. Anstatt Anwendungen direkt miteinander zu verbinden, werden sie mit SOA als Service realisiert



Christoph Witte  
Chefredakteur CW

und nur noch lose gekoppelt. Halten sich die Entwickler an die Designkriterien sind diese Services interoperabel, leicht austauschbar und dynamisch skalierbar.

Das muss sich für Mainframe- oder Client-Server-geschädigte Zeitgenossen paradiesisch anhören, die zu 90 Prozent ihrer Zeit damit beschäftigt sind, entweder Altsysteme zu pflegen oder diese sehr aufwändig mit neuen Applikationen zu verbinden. Zwar gab es viele Versuche, Softwareanwendungen so zu entwickeln, dass ihre Komponenten wiederverwendbar sind und miteinander kommunizieren können, aber bisher haben sie sich nicht auf breiter Front durchgesetzt. Sie galten als zu kompliziert (Common Object Request Broker), zu teuer (Enterprise Application Integration) und ihnen fehlte wohl auch die breite Unter-

stützung der Herstellerschaft. Das ist mit SOA anders: Die einzelnen Komponenten sind bekannt und schon ab sechs zu verbindenden Systemen ist die lose Kopplung Experten zufolge preiswerter als die Direktverbindung. Vor allem aber wollen Anwender und Hersteller inzwischen unbedingt eine Architektur, mit der sie flexibler auf Veränderungen reagieren können, mit der sich Prozesse schneller über Unternehmensgrenzen hinweg gestalten, verbinden und wieder lösen lassen. Hinzu kommt, dass selbst den Anbietern die eigenen Systeme langsam, aber sicher zu komplex werden. Mit jeder Weiterentwicklung stehen sie heute vor dem Problem der Abwärts- und Seitwärtskompatibilität. Schließlich muss eine neue Version nicht nur zur vorhergegangenen passen, sondern auch zu den anderen Modulen beispielsweise eines Softwarepakets. Auch diese Probleme kann SOA künftig zumindest abschwächen. Voraussetzung ist allerdings, dass die Hersteller nicht wie so oft in der Vergangenheit ihr eigenes Süppchen kochen.

Wenn schon nicht das ganz große Ding, kann SOA zumindest sehr innovationsfördernd wirken und Anwendern das Leben enorm erleichtern. Dafür muss allerdings das Versprechen der Interoperabilität eingelöst werden. Am liebsten würden wir deshalb der Herstellerschaft zurufen: „Passt auf, das ist wichtig! Vermasselt es nicht wieder.“

## Microsoft korrigiert ERP-Strategie

Fortsetzung von Seite 1

Portal und Workflow-Funktionen wie Dashboards und E-Mail-Anbindung sollen mit Hilfe des Sharepoint-Portal-Server strukturierte und unstrukturierte Daten verbinden. Über den SQL-Server stellen die Redmonder erweiterte Business-Intelligence-Funktionalität zur Verfügung, und Web-Services sollen die Verbindung von Geschäftsprozessen und deren Integration erleichtern. Den zweiten Schritt will Microsoft ab 2008 vollziehen. Dann soll eine „modulare Prozesskonfiguration“ der Unternehmenssoftware möglich sein. Entwicklern steht dann den Plänen zufolge ein erweitertes Visual Studio als .NET-Entwicklungswerkzeug zur Verfügung. In einer „Best of Library“ will Microsoft zudem optimierte Geschäftsprozesse aus allen Produktlinien in einer Softwarebi-



Satya Nadella,  
Entwicklungschef  
von Microsoft:  
Bestehende ERP-  
Produktlinien  
werden nach und  
nach integriert.

chitektur abzulösen. Der deutsche Produktchef Frank Hassler ging noch vor wenigen Wochen von einer Freigabe frühestens im Jahr 2010 aus. Die jetzt geänderte Strategie wird sich bereits auf das nächste Release 4.0 von Axapta auswirken, das im ersten Halbjahr 2006 auf den Markt

kommen soll, und auch das für das zweite Halbjahr 2006 avisierte Navision 5.0 wird um die genannten Funktionen erweitert.

Zu den angekündigten Veränderungen in seiner ERP.NET-Roadmap hat Microsoft in San Diego eine Initiative für unabhängige Softwarepartner bekannt gegeben. Innerhalb der nächsten drei Monate plant die Gates-Company, 14 von Partnern entwickelte vertikale Lösungen in Axapta zu integrieren, die dann von Value Added Resellern (VARs) weiter an die jeweilige Branche angepasst werden. Dieses Modell ähnelt stark dem von SAP: Die Walldorfer sind mit „All-in-One“, dem ERP-Produkt für den gehobenen Mittelstand, in vertikalen Märkten unterwegs. (hv) ♦

\*EBERHARD HEINS ist freier Journalist in München.

## FRAGE DER WOCHE

Die CeBIT als  
Leitmessen ist für  
professionelle  
Anwender...

... ein Pflichttermin

20,0

... immer noch attraktiv

28,8

38,2

... weniger wichtig

13,0

... uninteressant

Quelle: Computerwoche.de  
Angaben in Prozent,  
Basis: Gesamtstimmen 490

Nur jeder fünfte  
Computerwoche.de-Besucher  
sieht die CeBIT noch als  
Pflichttermin für IT-Profis.

# „CA hat die großen Akquisitionen hinter sich“

Mit Mark Berrenechea, Chief Technology Architect bei Computer Associates, sprach CW-Redakteur Martin Seiler.

**CW:** Wie wirkt sich die jüngste Umstrukturierung bei CA aus, vor allem im Hinblick auf die Produktpalette?

**BARRENECHEA:** Unser neuer CEO John Swainson kennt den Management- und Security-Markt sehr gut. Durch sein Dazukommen hat sich das Management-Team von CA gefestigt, damit ist der Umbau abgeschlossen. Alle personellen Maßnahmen der letzten Zeit unterstreichen unsere Kernstrategie, die auf das Bereitstellen von Management- und Sicherheitslösungen zielt.

**CW:** Das ist keine neue Strategie...

**BARRENECHEA:** ...nein, es geht jetzt um das Einbringen neuer Ideen, um eine Weiterentwicklung unserer Kernvision.

**CW:** Über Jahre wurde CA immer wieder dafür kritisiert, dass die Lösungspalette unüberschaubar ist. Wird sich daran etwas ändern?

**BARRENECHEA:** Wir haben im Lauf des vergangenen Jahres die „Managed Products Group“ (MPG) geschaffen. Dabei haben wir differenziert zwischen Bereichen, die wachsen, und solchen, die eher reif sind. CA ist seit 26 Jahren im Softwaregeschäft. Es haben sich Produkte angehäuft, die das Ende ihrer Wertschöpfung erreicht haben, aber immer noch gewartet und



Barrenechea: Management- und Sicherheitslösungen stehen im Mittelpunkt.

sowie die Herangehensweise an den Markt miteinander zu integrieren. Wir haben solche großen Akquisitionen hinter uns. Wir konzentrieren uns jetzt auf technische Probleme wie die Integration von Konzepten und Geschäftsregeln nach Itil in „Unicenter“ und „eTrust“.

**CW:** Welche Rolle spielt Microsoft als Mitbewerber?

**BARRENECHEA:** Die entwickeln um „Systems Management Server“ (SMS) und „Microsoft Operations Manager“ (MOM) immer neue Management-Techniken. Sie übernehmen Firmen im Bereich Security. Auch das bestätigt unsere Forderung nach integriertem Management und integrierter Sicherheit. Micro-

soft ist ein guter Partner, aber uns unterscheidet, dass wir Management und Sicherheit als plattformübergreifende Themen sehen: Windows, Linux, Unix und Mainframes. Außerdem handelt es sich dabei in der Regel um systemübergreifende Komplexe, die von Microsoft-Lösungen wie SQL Server oder Exchange über Oracle, IBM, Bea bis hin zu SAP reichen.

Wir differenzieren uns dadurch, dass wir der Heterogenität der IT Rechnung tragen. Microsoft bietet schon seit Jahren Verwaltungslösungen an, aber die Kunden verlangen nach mehr.

**CW:** Selbst wenn – wie Sie sagen – die Zeit der Mega-Akquisitionen vorbei ist: John Swainson hat weitere Übernahmen angekündigt. Was hat man zu erwarten?

**BARRENECHEA:** Wir haben eine mehrdimensionale Wachstumsstrategie. Zum einen geht es uns um geografische Ausdehnung, zum Beispiel nach Osteuropa, Arabien oder dem asiatisch-pazifischen Raum. Dann wollen wir unsere Absatzkanäle ausbauen, speziell im Hinblick auf kleine und mittelständische Unternehmen. Schließlich möchten wir unser Netz an Systemimplementierern erweitern.

Dabei setzen wir auf Entwicklung und auf Akquisitionen. Wir wollen uns keine Märkte erschließen, das haben wir hinter uns. Wir sind im Security-Business, was wir jetzt benötigen, sind Anbieter von Punktlösungen, die unser Portfolio ergänzen, wie eben Pest Patrol mit einer Lösung gegen Spyware.

**»Was wir jetzt benötigen, sind Anbieter von Punktlösungen, die unser Portfolio ergänzen.«**

**CW:** Würde demnach auch ein Anbieter eines Schwachstellen-Scanners passen?

**BARRENECHEA** (errötet, lacht): Ich bin nicht in der Lage, das zu kommentieren. Auf jeden Fall stabile Unternehmen, die zum Umsatzwachstum beitragen, deren Produkte wenig Überschneidung in unserem Portfolio verursachen, sich leicht mit unseren übrigen Lösungen integrieren lassen und ein ganz bestimmtes Problem lösen. ♦

**»Bei Symantec und Veritas muss ich an CA in den 80er Jahren denken.«**

unterstützt werden müssen. Wir haben also unser Portfolio genau angeschaut und diese Produkte in der MPG zusammengefasst. Bereiche wie Storage, Netz-Management und Security sind dagegen am Wachsen.

**CW:** Welche Technologien wären demnach reif?

**BARRENECHEA:** Ein Beispiel ist unser Mainframe-E-Mail-System. Aus meiner Sicht ist hier das Ende der Wertschöpfung erreicht. Unsere Kunden haben die MPG übrigens sehr gut aufgenommen.

**CW:** CA ist nicht der einzige Hersteller, der Anwendern eine umfassende und integrierte Sicherheits- und Management-Lösung bieten möchte. Symantec beispielsweise hat seinen Anspruch durch die Veritas-Akquisition unterstrichen. Wie stellen Sie sich dem Wettbewerb?

**BARRENECHEA:** Bei Symantec und Veritas muss ich an CA in den 80er Jahren denken. Wir haben gut 20 Jahre lang Technik dazugekauft, um unser Angebot auszudehnen. Es funktioniert aber nicht, Firmen wie zwei Kartenstapel ineinander zu schieben. Der Merger bestätigt jedoch, was wir im letzten Jahr immer wieder gesagt haben: CIOs wollen einen Mehrwert aus ihrer Infrastruktur und ihren Investitionen herausholen, sie wollen Betriebskosten und Risiken reduzieren. Der beste Weg dazu ist eine integrierte Softwaresuite. Aber es wird Jahre dauern, um die Symantec- und Veritas-Produkte

## Computerwoche.de im neuen Gewand

Web-Auftritt der COMPUTERWOCHE rundum erneuert.

Die Webseite der COMPUTERWOCHE hat eine neue Navigation, zusätzliche Rubriken sowie eine erweiterte Suchfunktion erhalten.

Zunächst zum Wichtigsten: Damit Sie schneller ans Ziel kommen, haben wir die Navigation erneuert und auf die linke Seite gestellt. Schon innerhalb der Hauptnavigation bieten wir nun die wichtigsten Themenkomplexe als Subrubriken an. In der Rubrik „Produkte & Technik“ etwa findet sich die Subrubrik „Software“, die Berichte, Analysen und Ratgeber zu verschiedensten Applikationen, Betriebssystemen, Entwicklungswerkzeugen und Produktivitätstools enthält.

Erstmals präsentieren wir außerdem den „Productguide“. In Kooperation mit der CW-

Schwesterpublikation „Info-world“ informieren wir im Detail über zunächst 100 aktuelle Produkte in verschiedenen Kategorien wie Application Development, Datenbanken oder Hard- und Software.

Darüber hinaus haben wir die Suchfunktion um eine Quicksearch-Funktion erweitert, mit der sich Verweise aus der gedruckten COMPUTERWOCHE schnell finden lassen. Zu guter Letzt haben wir die bereits vor einigen Monaten eingeführten „Knowledge-Center“ um neue Themen ergänzt und teilweise wieder im kostenfreien Bereich der Site verfügbar gemacht. Schauen Sie vorbei. Natürlich finden Sie unter Computerwoche.de ständig aktuell alle wichtigen Nachrichten zur CeBIT. (ciw) ♦



computerwoche.de bietet eine bessere Navigation und neue Rubriken.

## CA gibt Softwarepatente frei

Softwarehaus betont sein Linux-Engagement.

System-Management-Spezialist Computer Associates hat die Absicht bekräftigt, einige seiner Patente der Open-Source-Community zur Verfügung zu stellen. Der im November 2004 von IBM gekommene Konzernchef John Swainson sowie CTO Yogesh Gupta würden derzeit an entsprechenden Plänen arbeiten, heißt es aus dem Unternehmen. Details gebe es aber noch nicht. Marcel den Hartog, CA-Experte für Produktentwicklung, äußerte sich lediglich dahingehend, dass man jeden Verdacht ausräumen möchte, sein Unternehmen wolle rechtliche Patentstreitigkeiten mit der Linux-Gemeinde oder anderen Open-Source-Projekten austragen.

Im August 2004 hatte die Organisation Open Source Risk Management behauptet, in 287 Fällen werde im Linux-Kernel patentrechtlich geschützte Technik verwendet: 98 dieser Patente stammten von einer Gruppe Linux-freundlich eingestellter An-

bieter. Dazu zählt sich auch CA. Nachdem im Sommer vergangenen Jahres der Quellcode der Datenbank „Ingres“ geöffnet wurde, will man laut den Hartog nun erneut beweisen, dass die Firma der Linux-Community wohlwollend gegenüber steht.

Derweil fordert Swainson Europa zu einer restriktiven Vergabe von Softwarepatenten auf. Der von der EU-Kommission ausgearbeitete und zwischen Europäischem Parlament und EU-Staaten umstrittene Entwurf zur Patentierbarkeit von Software solle ausgewogen sein, sagte er gegenüber der Presse. Grundsätzlich sei er der Meinung, dass geistiges Eigentum geschützt werden müsse, und dafür reiche das Urheberrecht allein nicht aus. Doch Open-Source- und Standardisierungsgremien sollten Zugang zu bestimmten Techniken erhalten, ohne dafür gleich Lizenzgebühren an die Inhaber zahlen zu müssen. (ue) ♦

# SBS verkauft Tochter Sinitec an A&O

*Siemens Business Services (SBS) hat bekannt gegeben, sich von der Tochter Sinitec zu trennen. Gleichzeitig kamen Gerüchte auf, SBS könne von Atos Origin geschluckt werden.*

**S**BS hat mit A&O einen Vertrag unterzeichnet, demzufolge die Unternehmensgruppe Sinitec verkauft wird. Beide Anbieter sind auf die Wartung und Reparatur von Hardware spezialisiert.

Sinitec beschäftigt rund 1100 Mitarbeiter. Der Verkauf diene der Konzentration auf höherwertige Services, heißt es bei SBS. Hierzu zählt etwa die Konsolidierung von IT-Infrastrukturen oder Security- und Hochverfügbarkeitservices. Diese Strategie habe das Unternehmen in anderen Ländern bereits erfolgreich umgesetzt.

„Wir sind davon überzeugt, dass die Sinitec-Gesellschaften in dem neuen Umfeld bessere Zukunftsperspektiven haben“, erklärte Adrian von Hammerstein, Chef von Siemens Business Services. „Mit A&O haben wir einen schnell wachsenden und erfolgreichen Mittelständler als Käufer gewonnen“, so der Siemens-Mann.



**SBS-Chef Adrian von Hammerstein freut sich über den Sinitec-Verkauf.**

SBS werde auch weiterhin mit Sinitec als Partner zusammenarbeiten. Der A&O-Geschäftsführer Michael Müller und die bisherigen Sinitec-Geschäftsführer Stefan Schlosser und Erich Jonas bilden die Geschäftsführung der neu gegründeten A&O Systems + Services GmbH, auf die Sinitec übertragen wird.

Derweil kursierten Gerüchte, SBS und seine insgesamt rund 36 000 Mitarbeiter könnten mit dem französischen IT-Dienstleister Atos Origin verschmolzen werden. Die Nachrichtenagentur Reuters hatte mit Bezug auf einen Informanten, der mit den Vorgängen vertraut sei, gemeldet, dass es keine Details zu solch einem Deal gebe. „Höchstens vorläufige Gespräche“ hätten stattgefunden. Siemens selbst habe sich „noch keine endgültige Meinung gebildet“. SBS wollte zu den Gerüchten keinen Kommentar abgeben.

Klaus Kleinfeld, der zu Beginn des Jahres Heinrich von Pierer an der Spitze des Siemens-Konzerns beerbt hat und der sich für die Sanierung von SBS alle Optionen offen hält, sagte zu den Atos-Origin-Spekulationen lediglich, es gebe solche Überlegungen schon seit längerem.

Jörn Roggenbuck, Sprecher bei SBS, wollte zu den Gerüchten keine Stellung nehmen. An der



**Siemens-Vorstand Klaus Kleinfeld erwägt, SBS zu veräußern.**

Äußerung von Kleinfeld von vergangener Woche, man prüfe alle Optionen, habe sich nichts geändert. Roggenbuck bestätigte, dass SBS innerhalb von drei Jahren den Betrieb der gesamten IT-Infrastruktur der Siemens AG übernehmen werde. Hierzu gehörten Telefone, alle Desktops und Notebooks samt deren Soft-

wareverwaltung und -aktualisierung, ferner alle Rechenzentren von Siemens sowie alle IT-Netze.

„SBS übernimmt fast sämtliche IT-Aufgaben der Siemens AG“, so der Unternehmenssprecher. Lediglich solche Arbeiten wie das Applikations-Management etwa von SAP-Lösungen würden auch in Zukunft von externen Spezialisten erledigt. Roggenbuck wollte in diesem Zusammenhang nicht kommentieren, ob dieser Schachzug dazu diene, die Braut SBS für eine Übernahme schön zu machen.

Im Zusammenhang solcher Überlegungen wäre etwa der Kauf des IT-Dienstleisters von Thyssen-Krupp, Triaton, durch Hewlett-Packard (HP) vergleichbar. HP hat immer wieder betont, wie wichtig bei diesem Deal die Tatsache war, die gesamte IT-Dienstleistung bei Thyssen-Krupp übernehmen zu können. Für Siemens würde also ein SBS-Verkauf ein komplett-Outsourcing bedeuten. (jm) ◆

## IBM schließt zwei Standorte

*IBM Deutschland hat entschieden, die Service-Niederlassungen in Hannover und Schweinfurt aufzugeben.*

**D**er Sanierungsmaßnahme, die zwei Töchter von IBM Global Services betrifft, fallen 580 Arbeitsplätze zum Opfer. Dabei handelt es sich um Mitarbeiter, die nach Angaben einer Firmensprecherin im Rahmen von Outsourcing-Verträgen IBM-Kunden betreuen. Wegen des „extremen Wettbewerbsdrucks“ am Markt, so IBM-Sprecher Peter Gerdemann, und des Zwangs, bezüglich der Effizienz und der Kosten wettbewerbsfähig zu bleiben, sehe man sich zu dieser Schließung gezwungen. Betriebsbedingte Kündigungen seien nicht ausgeschlossen.

### Verhandlung mit Betriebsräten

Der Unternehmenssprecher wollte sich zu Details der Entlassungswelle nicht äußern, da das Unternehmen jetzt mit den Arbeitnehmervertretern in Verhandlungen treten werde. Die Belegschaften wurden am vergangenen Donnerstag informiert.

Keinen Kommentar gab es von Seiten IBMs auch zu dem von Betriebsratsseite kolportierten Szenario, die 330 zu entlassenden Mitarbeiter in Schweinfurt müssten bis zum 30. September 2005 Arbeitnehmer in China, Tschechien und Ungarn anler-



**Johann Weihen, Geschäftsführer IBM Deutschland GmbH: Extremes Wettbewerbsdruck zwingt ihn zum Umbau.**

nen. Diese würden dann die Aufgaben der bisherigen Angestellten übernehmen. Die IBM-Sprecherin sagte hierzu lediglich: „Es ist der IBM natürlich nicht egal, was mit ihren Kunden geschieht.“

IBM will trotz der Standort-schließungen sowohl in Hannover als auch in Schweinfurt vertreten bleiben. Was genau damit gemeint ist, wollte das Unternehmen mit Verweis auf die Gespräche mit den Arbeitnehmervertretern aber nicht sagen.

Der für IBM bei der Gewerkschaft Verdi zuständige Konzernbetreuer Rolf Schmidt kritisierte die Schließungsentscheidung: „IBM ist ein hochprofitables IT-Dienstleistungsunternehmen. Mit den Entlassungen will das Management Fehler im Outsourcing-Geschäft ausbügeln, anstatt selbst die Verantwortung zu übernehmen.“

IBM Business Services in Schweinfurt war hervorgegan-

gen aus der FAG Kugelfischer. Der Schweinfurter Wälzlagerkonzern war 1993 in Turbulenzen geraten. In der Folge entschied er sich für ein Outsourcing an IBM und wurde so einer der ersten Großkunden in diesem Bereich.

Zu den Kunden der IBM-Töchter, die von den Betriebs-schließungen betroffen sein könnten, gehören unter anderem ABB, Aventis, Bulthaup, Carl Schenk, die Deutsche Verkehrsbank, FAG Kugelfischer, Gerresheimer Glas, Gewobag, Hapag Lloyd, Heidelberger Druck, Kleindienst Datentechnik, Kühne & Nagel, Linde, Lübecker Nachrichten, Osram, Panasonic, Pfizer GmbH, Rexroth Star, Schwan Stabilo und Tchibo. (jm) ◆

### Beilagenhinweis

**Vollbeilagen:** Sigs Datacom GmbH, Troisdorf; IBM Deutschland Informationssysteme GmbH, Stuttgart; Convigate GmbH, Montabaur; IDG Business Verlag GmbH, München.

**Teilbeilage:** Software & Support Verlag GmbH, Frankfurt  
**Beihemer:** Research In Motion Ltd., GB.



## Software für Versorger und Industrie

Leitsysteme für komplexe Netzinfrastrukturen, Produktionsmanagement, Logistik und Dienstleister – alles aus einer Hand

**CeBIT**  
HANNOVER  
10.-16.3.2005

Halle 5, Stand D26/1

**HANNOVER**  
MESSE  
11.-15. APRIL 2005

Halle 16, Stand B15  
Halle 13, Stand C62

**PSI**

PSI Aktiengesellschaft Dircksenstr. 42-44 10178 Berlin (Mitte) Deutschland  
Telefon: +49/30/28 01-0 Telefax: +49/30/28 01-10 00 info@psi.de  
[www.psi.de](http://www.psi.de)

# Modulare Storage Gesamtkonzepte

www.schrimpf.de



Der herstellerübergreifende Lösungsansatz Modularer Storage Gesamtkonzepte (MSG) wurde von Storage-Consultants der TIM AG und der SAN Solution Provider in der Praxis entwickelt. Er ist das Ergebnis langjähriger Erfahrung bei der Umsetzung einfacher wie auch komplexer Storage-Lösungen bei Anwendern mit ganz unterschiedlichen Anforderungen.

**Die Gründe für den Erfolg Modularer Storage Gesamtkonzepte liegen in ihrer herstellerübergreifenden Offenheit und Flexibilität.**

Bei der Analyse von Storage-Problemen haben Storage-Consultants immer wieder festgestellt, dass die Ursachen vieler Probleme nicht dort liegen, wo sie zu Tage treten. Eine wirklich dauerhafte und kostengünstige Lösung wird oft nur dadurch gefunden, indem das Einzelproblem in den Gesamtzusammenhang der Storage-Infrastruktur gestellt wird.

**Die Vorteile Modularer Storage Gesamtkonzepte liegen in ihrer Effektivität für das Unternehmen.**

Die SAN Solution Provider unterscheiden vier Module, die zusammen alle Storage-Anforderungen eines Anwenders adressieren (siehe Abbildung).

Diese vier Module werden nicht isoliert, sondern immer im Zusammenhang betrachtet. Tritt in einem dieser Module, z. B. im Bereich Backup/Recovery, ein Problem auf, wird dieses nicht nur als Backup-Problem gesehen, sondern unter sinnvoller Berücksichtigung aller benachbarten Bereiche untersucht. Je nach Budget, Anforderung und Konstellation wird eine Gesamtlösung realisiert, die Resource-Sharing mit anderen Bereichen, etwa mit HSM und Archiv oder virtuellen Tape Libraries auf S-ATA ermöglicht.

So entstehen Synergien und Einsparungs- bzw. Konsolidierungspotentiale und über Snapshot

Technologien kann gleichzeitig die Verfügbarkeit der Applikationen erhöht werden.

In Teilschritten umgesetzt, die überschaubar und finanzierbar sind, bleibt langfristig immer der Gesamtlösungsweg im Blick. Offen, herstellerübergreifend und flexibel erweiterbar gilt es, vorhandene Storage-Hard- und Software in die Lösung zu integrieren und mit den wachsenden Anforderungen bedarfsorientiert zu skalieren.

**Egal, wo das Problem auftritt: der modulare Storage-Ansatz führt zu einer dauerhaften Lösung und ist praxisgerechtes ILM!**

Beispiele bestätigen das in der Praxis bewährte Vorgehen. Selbst Kunden, die Archivierungslösungen brauchen, werden ganzheitlich beraten. Gerade durch das angesprochene Resource-Sharing lassen sich erhebliche Synergien und zum Teil beträchtliche Einspareffekte erzielen. Nur so kann

der komplette Lebenszyklus eines digitalen Belegs oder digitaler Informationen vom Online-Speicher bis zum Archiv effektiv umgesetzt und Information Lifecycle Management sinnvoll realisiert werden.

Dass ganz nebenbei das Datenmanagement strukturiert und auch den rechtlichen Anforderungen an die Datenspeicherung und Archivierung Rechnung getragen wird, ist für die Zukunft sicher ein weiterer Zusatznutzen.

**Fragen Sie uns und unsere Systemhauspartner:** nicht nur bezüglich Backup, Hochverfügbarkeit und Application Focused Recovery, sondern auch hinsichtlich der anwendungsbezogenen, anhand von existierenden Geschäftsprozessen optimierten Storage-Erweiterung oder Storage-Konsolidierung Ihrer IT.

**Rufen Sie uns an, wir beraten Sie gerne!**

Weitere Informationen:

[www.san-solution-provider.de](http://www.san-solution-provider.de),  
[www.tim.de](http://www.tim.de), Tel. 06 11/27 09-0

**SHD**  
01159 DRESDEN · Drescherhäuser 5b  
SHD System-Haus-Dresden GmbH  
Tel. (0351) 4232-0 · Fax 4232-100  
info@shd-online.de · www.shd-online.de

**Dialog Computer Systeme GmbH**  
10587 BERLIN · Helmholtzstr. 2-9  
Tel. (030) 390709-0 · Fax 3917006  
info@dcs.de · www.dcs.de

**TargoSoft IT-Systemhaus GmbH**  
20097 HAMBURG · Amsinckstr. 65  
Tel. (040) 235122-0 · Fax 235122-40  
san@targosoft.de · www.targosoft.de

**ECS Electronic Computer Service AG**  
20537 HAMBURG · Grevenweg 72  
Tel. (040) 251549-0 · Fax 251549-49  
san@ecs-ag.de · www.ecs-ag.de

**pro | business AG**  
30539 HANNOVER · Expo Plaza 1  
Tel. (0511) 60066-420 · Fax 60066-555  
storage@probusiness.de · www.probusiness.de

**arxes Network Communication Consulting AG**  
51063 KÖLN · Schanzenstr. 36  
Tel. (0221) 96486-603 · Fax 96486-202  
jan.dilthey@arxes.de · www.arxes.de

**H&G, Hansen & Gieraths GmbH**  
53111 BONN · Bornheimer Str. 42-50  
Tel. (0228) 9080-510 · Fax 9080-405  
m.wollweber@hug.de · www.hug.de

**netIX System Consulting GmbH**  
55130 MAINZ · Wilhelm-Theodor-Römhild Str. 14  
Tel. (06131) 80108-0 · Fax 989-149  
netix@netix.de · www.netix.de

**Alpha Zero One Computersysteme GmbH**  
63303 DREIEICH · Frankfurter Str. 141  
Tel. (06151) 57187-13 · Fax 373245  
info@az1.de · www.az1.de

**Synstar Data Management GmbH**  
64293 DARMSTADT · Pallaswiesenstr. 174-182  
Tel. (06151) 989-132 · Fax 989-149  
synstar-dm@synstar.de · www.synstar.com

**COS Concat AG**  
64625 BENSHEIM · Berliner Ring 127-129  
Tel. (06122) 7026-524 · Fax 7026-555  
thomas.zehetner@cos-concat.de · www.cos-concat.de

**Semico Computer GmbH**  
65205 WIESBADEN · Daimlerring 4  
Tel. (06122) 7006-0 · Fax 7006-50  
sales@semico.de · www.semico.de

**CCP Condor Computer GmbH**  
70563 STUTTGART · Waldburgstr. 17-19  
Tel. (0711) 97565-0 · Fax 97565-67  
vertrieb@condor-computer.de · www.condor-computer.de

**CENIT AG Systemhaus**  
70565 STUTTGART · Industriestr. 52-54  
Tel. (0711) 7825-3169 · Fax 7825-4169  
h.dengler@cenit.de · www.cenit.de

**INNEO Solutions GmbH**  
73479 ELLWANGEN · Rindlbacher Str. 42  
Tel. (0714) 890-520 · Fax 890-177  
it-info@inneo.de · www.inneo.de/it

**Bechtle GmbH IT-Systemhaus**  
76187 KARLSRUHE · G.-Braunstr. 12  
Tel. (07852) 913-0 · Fax 913-11  
karlsruhe@bechtle.de · www.bechtle.de

**EGT InformationsSysteme GmbH**  
77731 WILLSTÄTT-SAND · Im Lossenfeld 1  
Tel. (07852) 913-0 · Fax 913-11  
mail@egt-systemhaus.de · www.egt-it.de

**DIDAS AG**  
81829 MÜNCHEN · Schatzbogen 50  
Tel. (089) 42046-0 · Fax 42046-108  
mgerstmeier@didas.de · www.didas.de

**GL Consult engineering & consulting GmbH**  
90431 NÜRNBERG · Virnsbergerstr. 22  
Tel. (0911) 941169-0 · Fax 941169-1  
info@glconsult.de · www.glconsult.de

