

# COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



**NACHRICHTEN**

## Ellisons langer Atem

Oracle-Boss Larry Ellison erhält den Zuschlag für den auf Handelssoftware spezialisierten Anbieter Retek. SAP hat das Nachsehen. **SEITE 8**



**BUSINESS REPORT**

## Microsofts neuer ERP-Kurs

Nachdem Microsoft Business Solutions Abstand von „Project Green“ genommen hat, muss Douglas Burgum viel Aufklärungsarbeit leisten. **SEITE 14**



**IT-SERVICES**

## SBS schöpft neue Hoffnung

Der deutsche SBS-Chef Ulrich Assmann freut sich über einen Großauftrag des Mutterhauses Siemens. Geht es jetzt bergauf? **SEITE 38**

## Microsoft verspätet sich erneut mit Yukon

Microsoft-Kunden müssen auf „SQL Server 2005“ (Yukon) und „Visual Studio 2005“ bis zur zweiten Hälfte dieses Jahres warten. Ursprünglich sollten Datenbank und Entwicklungsumgebung Ende 2004 freigegeben werden, dann war vom Sommer 2005 die Rede. Unklar ist nun, ob die Gates-Company im dritten oder erst im vierten Quartal liefern kann. Eine zweite Betaversion soll Anfang April herauskommen. Weitere Schritte will der Konzern vom Feedback der Entwickler abhängig machen. Mit den Programmierwerkzeugen möchte Microsoft eine komplette Tool-Sammlung für die Entwicklung komplexer Business-Anwendungen auf den Markt bringen. (hv) ♦

**ZAHL DER WOCHE**

**10,5 Milliarden Dollar** oder mehr wollen sich einige Kapitalgesellschaften die Übernahme von Sungard Data Systems kosten lassen. Ein von der US-Investmentfirma Silver Lake Partners geführtes Konsortium steht mit dem Unternehmen in Verhandlungen. Sungard ist einerseits Spezialist für die Daten- und IT-Sicherung im Katastrophenfall – ein Geschäftsbereich, den das Unternehmen abspalten möchte – und andererseits ein Anbieter von Softwarelösungen für Banken, Investmentbanken, Börsen und Fondsgesellschaften.

## Symbian setzt auf Exchange-Technik

Symbian, führender Anbieter von Betriebssystemen für Smartphones, nimmt Microsofts Exchange-Technologie in Lizenz. Damit ist der Hersteller künftig in der Lage, seinen Kunden das automatische Senden und Empfangen von E-Mails auf Exchange-Servern zu ermöglichen. Für Microsoft ist die Lizenzierung an Symbian einerseits ein wichtiger Etappensieg im Konkurrenzkampf mit den Blackberries, andererseits stärkt der Konzern unbeabsichtigt dem Konkurrenten Symbian den Rücken. (hi) ♦

# Gedas hilft Fraport beim Outsourcing

*Aus Kostengründen bringt der Betreiber des Frankfurter Flughafens seine IT in ein Joint Venture ein.*

VON CW-REDAKTEUR WOLFGANG HERRMANN

**W**ir standen vor der Herausforderung, das hohe Qualitätsniveau der IT zu halten und gleichzeitig die Kosten dramatisch zu senken“, begründete Fraport-CIO Roland Krieg die Entscheidung. Das Joint Venture mit dem Berliner IT-Dienstleister biete die nötigen Skaleneffekte, um die Aufwendungen mittelfristig um bis zu 20 Prozent zu drücken. Über die gesamte Vertragslaufzeit von zehn Jahren rechne er mit deutlich größeren Einsparungen.

Bereits vor eineinhalb Jahren fiel in der Frankfurter Firmenzentrale die Entscheidung, wesentliche Teile des IT-Betriebs auszugliedern. Dazu gehören sowohl das Rechenzentrum als auch die Netzinfrastruktur und der Benutzerservice. Nach einer EU-weiten Ausschreibung, zu der Fraport als halböffentlicher Betrieb verpflichtet ist, fiel die Wahl schließlich auf Gedas. Die IT-Tochter des Volkswagen-Konzerns setzte sich dabei gegen 14 Mitbewerber durch.

An dem geplanten Joint Venture Gedas Operational Services GmbH & Co. KG werden die Gründungspartner jeweils 50 Prozent halten. Die unternehmerische Führung liegt bei Gedas Deutschland.

**Fortsetzung auf Seite 4**



Fraport-CIO Roland Krieg erhofft sich Skaleneffekte von der IT-Auslagerung.

## IT-Security soll Exportschlager werden

*Das Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (BMWA) hat die Initiative „IT-Security Made in Germany“ gestartet.*

Mit der Initiative, an der zahlreiche deutsche IT-Hersteller beteiligt sind, will das BMWA ein Netzwerk zur Förderung der Exporte deutscher IT-Sicherheitsprodukte, -lösungen und -dienstleistungen schaffen. Eine noch zu entwickelnde Dachmarke soll als Gütesiegel dienen. BMWA-Staatssekretär Georg Adamowitsch bezeichnete in dem Zusammenhang IT-Security als „einen der zentralen Wachstumsmärkte der Informationstechnik“, in dem deutsche Produkte und Anbieter auf vielen Feldern „technologisch führend“ seien. Wettbewerbsvorteile sieht der Politiker unter anderem in

der Biometrie, bei Smartcards oder der Sicherheit von mobilen Geräten.

Als Ziel der Initiative nennt Heinz Thielmann, Professor am Fraunhofer-Institut für sichere Telekooperation (SIT), die Hilfe bei der Konsortienbildung, um so den Erfolg bei internationalen Sicherheitsausschreibungen zu verbessern. Unternehmen wie Utimaco oder Softpro begrüßen den Vorstoß des BMWA. Martin Wülfert, CEO von Utimaco, lobt den „wichtigen Schritt zur weiteren Stärkung unserer Wettbewerbsfähigkeit in Regionen mit interessanten Wachstumsperspektiven“. (ave) ♦

**DIESE WOCHE**



Martin Jetter, IBM

### Strategie plus IT-Beratung

Mit Outsourcing allein kommt IBM nicht weiter, meint Consulting-Chef Martin Jetter. Der Dienstleister müsse mehr Verantwortung übernehmen.

**Interview SEITE 5**

### Grünes Licht für Microsoft

Die EU hat die umstrittene Teilübernahme von Contentguard gebilligt.

**Nachrichten SEITE 6**

### Neues Java-Lizenzmodell

Mit einem neuen Lizenzverfahren will Sun seinen Kunden die Java-Nutzung erleichtern.

**Nachrichten SEITE 7**

### Blogger leben gefährlich

Wer einen Weblog führt und darin über seine Arbeit beziehungsweise seinen Arbeitgeber schreibt, muss mit rechtlichen Konsequenzen rechnen.

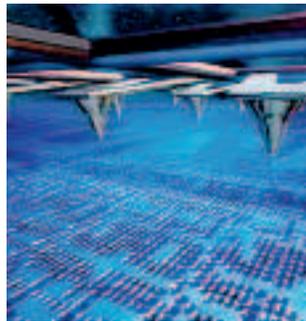
**Thema der Woche SEITE 10**

### Dommermuths großer Coup

Über 300 Millionen Euro lässt sich United-Internet-Boss Ralph Dommermuth das Internet-Portal von Web.de kosten – ein gewagtes Unterfangen.

**Nachrichten SEITE 16**





**IBMs digitale Nano-Lochkarte 20**

Nach drei Jahren Entwicklung ist es so weit: IBM hat den ersten Prototypen für die Speichertechnik „Millipede“ mit 1 Terabit pro Quadratzoll vorgestellt.

**MAN baut auf Linux 34**

MAN Nutzfahrzeuge setzt Linux als Betriebssystem für Web-basierende Anwendungen ein und konnte so die Ausfallsicherheit seiner Systeme erhöhen.



**ERP- und CRM-Lösungen für Linux 28**

Die Nachfrage hat zu einem wachsenden Softwareangebot für das quelloffene Betriebssystem geführt.



**NACHRICHTEN**

**IBM entlässt nicht nur in Deutschland 6**  
Auch in Schweden und Frankreich sollen im großen Stil Stellen gestrichen werden.

**Schily will gläsernen Bürger 9**  
Der Innenminister kennt beim Sammeln von Daten zum Kommunikationsverhalten der Bürger kaum noch Grenzen.

**Geteiltes Echo auf die CeBIT 12**  
Die Bilanz des Veranstalters fiel positiv aus, doch einige Aussteller klagten über das Konzept.

**PRODUKTE & TECHNOLOGIEN**

**ERP-Lösungen im Vergleich 18**  
Anwender beurteilen die Mittelstandssysteme Proalpha, Infor, Semiramis und Axapta.

**USB-Stick für Softwarelizenzen 20**  
Wibu hat mit „Codemeter“ ein neues Produkt im Portfolio multifunktionaler Sicherheitslösungen.

**Hürden der Datenintegration 22**  
Praktiker erläutern, wie man steigende Anforderungen im Data Warehousing bewältigen kann.

**Alegri schützt remote Einwahl 23**  
Admin-Tool überwacht Sicherheitskonfigurationen für den Netzzugriff externer Mitarbeiter.

**PRODUKTE & TECHNOLOGIEN**

**PRAXIS**

**Im Test: Eclipse UML von Omondo 24**  
Das professionelle Modellierungs-Tool hat einige Schwächen, konnte jedoch aufgrund seines guten Preis-Leistungs-Verhältnisses überzeugen.

**Ratgeber: Backup to Disk 26**  
Die Datensicherung auf SATA-Raid-Systemen gewinnt gegenüber Bandbibliotheken an Attraktivität. Fünf Tipps, worauf bei diesem Backup-Konzept zu achten ist.

**IT-STRATEGIEN**

**IT-Controller helfen Polizisten 36**  
Das Projekt Mikado-neu der Polizei Niedersachsen kämpfte von Beginn an mit Problemen. Ein externes Controlling half, es zwar verspätet, aber innerhalb des Budgets abzuschließen.

**Führungskompetenz und Erfahrung 36**  
Wenn Anwenderunternehmen einen neuen CIO suchen, steht selten dessen Technikwissen im Vordergrund. Führungsqualitäten und Projekterfahrung sind dagegen sehr gefragt.

**IT-SERVICES**

**SBS schöpft Hoffnung 38**  
Der Siemens-Beschluss, künftig die gesamte IT von der eigenen IT-Tochter betreiben zu lassen, beschert Siemens Business Services (SBS) jährliche Mehreinnahmen von mehreren hundert Millionen Euro.

**T-Systems umwirbt Mittelstand 39**  
Der größte deutsche IT-Dienstleister will sein Geschäft mit mittelständischen Kunden verbessern. Er lockt diese Klientel mit Sonderangeboten und Preisnachlässen.

**JOB & KARRIERE**

**Weblogs in der Weiterbildung 42**  
Noch sind Weblogs für Weiterbildungler die Ausnahme. Wissenschaftler und Praktiker haben aber erste Schritte unternommen, um das Online-Publizieren zu etablieren.

**Die China-Profis von morgen 44**  
Auf der Konferenz „Entdecke China“, die von der Unternehmensberatung Booz Allen Hamilton in Berlin veranstaltet wurde, konnten sich Universitätsabsolventen über Karrierechancen im Reich der Mitte informieren.

**Keine langfristige Personalarbeit mehr 49**  
Längere Arbeitszeiten, kürzere Qualifizierung und Job-Hopping – von Mitarbeitern wird ein Höchstmaß an Flexibilität erwartet.

**SCHWERPUNKT: Business-Software auf Linux-Basis**

**Einfachheit als Prinzip 30**  
Open-Source-CRM bringt Anwendern Unabhängigkeit und Konzentration auf das Wesentliche.

**Pro und kontra Open-Source-ERP 32**  
Viel spricht dagegen, doch unter bestimmten Bedingungen sind quelloffene Lösungen von Vorteil.

**STANDARDS**

Impressum	36
Marktplatz	40
Stellenmarkt	46
Zahlen – Prognosen – Trends	50
Kunden-Passwort: Abo-Plus/Members Only	58X65A

**COMPUTERWOCHE.de**

**HOT TOPICS**

- IBM-Beratungschef Jetter: „IT- und Strategieberatung gehen Hand in Hand“
- Mail-Anhänge komprimieren
- Zehn Regeln zur Gestaltung von Outsourcing-Verträgen

**Orientierungshilfe für R/3-Anwender**

Kern des R/3-Nachfolgers Mysap ERP ist die „ERP Central Component“ (ECC) 5.0, in der die Funktionen von R/3 und neuere Entwicklungen enthalten sind. Ein Umstieg von R/3 auf Mysap ERP ist allerdings mehr als ein gewohnter Release-Wechsel.  
[www.computerwoche.de/kc](http://www.computerwoche.de/kc)

**COMPUTERWOCHE bringt Productguide heraus**

Alle wichtigen Informationen über bislang 75 interessante IT-Produkte finden sich im Productguide der CW. Gemeinsam mit unserer US-Schwesterpublikation „Infoworld“ testen wir dort laufend aktuelle Hardware-, Software- und Kommunikationslösungen.  
[www.computerwoche.de/productguide](http://www.computerwoche.de/productguide)

**Mehr Infos,  
mehr Service,  
mehr Wissen**



Das neue Online-Premium-Angebot auf [www.computerwoche.de](http://www.computerwoche.de):

- 7 hoch informative Knowledge-Center zu den Bereichen Software, Hardware, IT-Security, Open Source, Mobile/Wireless, IT-Services und Job & Karriere
- Vorab-Beiträge
- COMPUTERWOCHE Archiv
- Persönliches Archiv
- Marktübersichten
- World-News
- COMPUTERWOCHE Kongressunterlagen
- E-Books u. v. m.

Jetzt 4 Wochen kostenlos testen!  
[www.computerwoche.de](http://www.computerwoche.de)



# MENSCHEN

## CIO Dietrich verlässt Thomas Cook



Andreas Dietrich, der die IT beim Reiseveranstalter Thomas Cook seit 2002 verantwortet, verlässt das Unternehmen zum 31. Juli 2005. Die Suche nach seinem Nachfolger läuft, das Ergebnis wird in den nächsten Wochen bekannt gegeben. Dietrich hält sich noch bedeckt, was seine Zukunft angeht. Nach der Einarbeitungsphase für seinen Nachfolger will der frisch gebackene Vater nach eigenen Angaben zuerst eine kurze Babypause einlegen. In seiner Amtszeit bei Thomas Cook hat Dietrich unter anderem die IT-Infrastruktur an Lufthansa Systems ausgelagert. Ferner führte er ein mobiles Einkaufssystem für die globale Erfassung von Hotelverträgen ein.

## Geldmacher leitet BT-Deutschland

Mit Jan Geldmacher hat der Netz- und IT-Dienstleister British Telecom (BT) einen neuen Geschäftsführer für die deutsche Dependence berufen. Der 43-jährige Manager kommt von T-Systems, wo er als Mitglied des Executive Board das nationale sowie internationale TK-Geschäft verantwortete. Weitere berufliche Stationen waren AT&T, Otelo und Debis.



## Krauss-Maffei ohne Polaczek



Im März hat Adrian Polaczek den Münchner Maschinenbauer Krauss-Maffei Kunststofftechnik (KMK) verlassen. Vor drei Jahren hatte er die Position des Leiters Informationstechnologie/CIO übernommen. Der 45-Jährige verantwortete seitdem ein Update der SAP R/3-Plattform, integrierte Tochterunternehmen und standardisierte das Rechenzentrum. Außerdem baute er die CAD/PDM-Systeme aus und konsolidierte die internen IT-Strukturen. Zuletzt verantwortete er die Einführung von Mysap CRM. Polaczek steht der KMK noch bis Ende September als Berater zur Verfügung. Bis ein Nachfolger gefunden ist, werden seine Aufgaben kommissarisch übernommen.

## Sun verliert zwei Managerinnen

Bei Sun Microsystems haben Marissa Peterson und Danese Cooper gekündigt. Letztere war die treibende Kraft hinter Suns Open-Source-Plänen. Sie wechselt zu Intel, wo sie sich ebenfalls um Open-Source-Projekte kümmern soll. Peterson fungierte zuletzt als Leiterin der Dienstleistungssparte im Rang eines Vice President. Sie wird offiziellen Angaben zufolge für Sun noch ein Projekt abwickeln und bis Ende des Jahres bleiben. Peterson soll nicht ersetzt werden, ihre untergeordneten Manager berichten künftig direkt an Chief Operating Officer (COO) und President Jonathan Schwartz.

## Novell verliert den Cheftechniker



Alan Nugent (Foto), Chief Technical Officer von Novell, hat das Unternehmen verlassen. Er wechselt zu einer anderen Firma, die nicht genannt wurde. Damit setzen sich die Veränderungen im Novell-Vorstand fort: Im November war mit Chris Stone die Nummer zwei der Firma gegangen, weil er sich mit CEO Jack Messman nicht über strategische Fragen einigen konnte. Zudem wurde

Debra Bergevine, Chefin für Marketing und Kommunikation, abgelöst. Sie ist jetzt Mitglied des Senior-Management-Teams. Die Nachfolge des CTO ist noch ungeklärt, der Posten dürfte aber wiederbesetzt werden.

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

Kolumne

## Retek kaufen. Sofort.

Man muss sich das wahrscheinlich so vorstellen: Oracle-Chef Larry Ellison sitzt am Frühstückstisch, schlägt das gebügelte „Wall Street Journal“ auf und liest, dass die Krauts aus Walldorf das US-Softwarehaus Retek schlucken wollen. Entrüstet greift er zum Handy, holt seinen Chief Financial Officer aus dem Schlaf und bellt: „Wie viel Geld ist nach dem Peoplesoft-Kauf noch in der Kasse?“ Nach erfreulichem Bescheid befiehlt er, sofort ein Gegenangebot an Retek zu unterbreiten. Dann ruft er seinen Chief Strategy Officer an und fragt: „Wer zum Teufel ist eigentlich Retek?“

Unterdessen zieht Bill Gates seine Runden im Pool des vernetzten Eigenheims und grübelt: „Wie lege ich meine Zinseinkünfte der vergangenen Woche an? Warentermingeschäfte? Melindas Stiftung? Ach was – ich kauf den Zoo von Seattle.“ Auch er greift zum Hörer, erwischt Steve Ballmer beim Golf-Abschlagstraining und erfährt: Groove Networks wäre für die Konzernstrategie hilfreicher. Collaboration-Software, würde in die Sharepoint-Strategie passen. Also kauft Microsoft Groove. Heute. Es hätte auch SAP sein können, wie wir wissen. Oder Ascential – nein, pardon, da hat ja IBM schon zugeschlagen.



Heinrich Vaske  
Chefredakteur CW

Die Softwarebranche entwickelt in diesen Tagen schon eigenartige Züge. Die Big Player diktieren mit ihren prall gefüllten Taschen das Geschehen. Geht die Wachstumsdynamik im Stammgeschäft zurück, erfolgt kurzerhand der Einstieg in neue Märkte. Microsoft kauft sich in das ERP-Geschäft ein, Oracle schluckt für über zehn Milliarden Dollar Peoplesoft, Symantec übernimmt den Storage-Riesen Veritas.

Mühevoll erklären die Softwaremilliarden Finanzanalysten und Kunden, warum diese Zukäufe in die Gesamtstrategie passen. Doch vor allem Letztere können nicht mehr folgen. Sie sehen die Risiken, die sich durch den Konzentrationsprozess im Markt ständig erhöhen. Investitionen in die Produkte kleinerer Anbieter sind unsicher geworden. Wer bei Peoplesoft, Retek, Veritas, Ascential oder Groove gekauft hat, weiß nicht, wo er morgen steht. Doch auch das Shopping bei den Marktführern macht weniger Spaß. Redundante Produktlinien werden vereinheitlicht, Anwender zu Migrationen gezwungen, die Preise nach Belieben gestaltet. Im Softwaremarkt sind die Wettbewerbsstrukturen aus den Fugen geraten. Man spielt Monopoly – allerdings zu ungleichen Bedingungen. Schlossallee und Parkstraße sind seit Jahren vergeben.

## Gedas hilft Fraport beim Outsourcing

Fortsetzung von Seite 1

Im Zuge eines Betriebsübergangs wechseln zunächst 120 IT-Experten des Flughafenbetreibers in die neue Gesellschaft, die Anfang Juli an den Start geht. Zum 1. Januar 2006 bringt Gedas dann 200 weitere Mitarbeiter aus seinem Geschäftsbereich Operational Services ein. Damit verbunden ist ein Servicevertrag mit einer Laufzeit von zehn Jahren und einem Volumen von rund 190 Millionen Euro. Laut Fraport-Finanzvorstand Stefan Schulte handelt es sich dabei um ein Mindestvolumen, das der Airport-Betreiber in Form von IT-Diensten abnimmt. Der tatsächliche Umfang könne deutlich darüber liegen.

Den Stellenwert der IT will das Management durch den Deal keineswegs geschmälert sehen. In der „Just-in-Time-Produktion“ des Frankfurter Flughafens bilde IT einen Kernprozess, erklärt Finanzvorstand Schulte.

Mit der IT-Auslagerung wolle man die Prozesse noch weiter verbessern und sich auf Kernkompetenzen konzentrieren. Der Betrieb eines Rechenzentrums gehöre nicht unbedingt dazu.

### Entwicklung bleibt bei Fraport

CIO Krieg zieht eine klare Grenze zwischen intern und extern zu erfüllenden IT-Aufgaben: So verblieben Anwendungsentwicklung, Systemplanung und Projekt-Management auch künftig bei Fraport. Insbesondere hoch spezifische Kernanwendungen wie die Airport Operational Database oder Fluginformationssysteme werde man auf keinen Fall aus der Hand geben.

Die Größenvorteile beim IT-Betrieb will das Joint Venture nicht nur für den Kunden Fraport nutzen. Laut Jürgen Schulz, Geschäftsführer der Gedas Deutschland GmbH, wird der

Dienstleister auch im Drittmarkt aktiv sein. Nach der Zusammenlegung der Unternehmensteile wolle man „das Geschäft massiv ausweiten“. Insbesondere die Fertigungsindustrie und die Logistikbranche bildeten dabei einen Zielmarkt.

Für Gedas kommt der Großauftrag zum richtigen Zeitpunkt. Wegen des Sparprogramms der Volkswagen AG ging der Umsatz mit der Konzernmutter im Geschäftsjahr 2004 um 40 Millionen Euro zurück (siehe CW 9/05, Seite 14). Die Umsätze mit dem VW-Konzern, die derzeit 69 Prozent der Einnahmen ausmachen, dürften weiter schrumpfen. ♦

## Mehr zum Thema

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

\*71602 (Gedas-Geschäftszahlen);

\*60834 (Fraport nutzt RFID);

\*66072 (IT-Umbau bei VW).

**FRAGE DER WOCHE**  
Erwarten Sie eine nachhaltige Erholung auf dem IT-Arbeitsmarkt?

Ja

41,3

Keine Einschätzung

8,6

Nein

50,1

Etwa die Hälfte der Computerwoche.de-Besucher ist bezüglich des IT-Arbeitsmarkts weiterhin pessimistisch gestimmt.

Quelle: Computerwoche.de  
Angaben in Prozent, Basis: Gesamtstimmen 441



Martin Jetter, Geschäftsführer IBM Deutschland und Leiter des Bereichs IBM Business Consulting Services für Zentraleuropa, will IT- und Strategieberatung enger zusammenführen.

## „Die Verzahnung mit den Kunden ist enger geworden“

Mit Martin Jetter, bei IBM Zentraleuropa für das Consulting-Geschäft verantwortlich, sprach CW-Redakteur Christoph Witte.

**CW:** Wie entwickelt sich aus Ihrer Sicht der IT-Servicemarkt in Deutschland?

**Jetter:** Unsere Kunden sind immer schnelleren Veränderungen ausgesetzt, auf die auch die IT reagieren muss. Die Serviceantwort der IBM auf diese Anforderungen lautet schon seit einigen Jahren E-Business on Demand. Doch mit dem Angebot allein ist es nicht getan, auch unsere Kunden müssen ihre Organisation und ihre Abläufe flexibilisieren, wenn sie wiederum ihre Kunden besser versorgen wollen. Deshalb umfasst unser Angebot auch strategische Beratung.

**CW:** Wie muss man sich Strategieberatung à la IBM vorstellen?

**Jetter:** Wir haben ein Modell entwickelt, das dem Kunden hilft, sein Unternehmen in verschiedene Aufgaben oder Komponenten zu gliedern, um dann überlegen zu können, welche Aufgaben als Kernkompetenzen zu begrei-

### „Wir erwarten einen Trend zur Flexibilisierung von Fixkosten“

fen sind. Mit diesem so genannten Component Business Model unterscheiden wir uns von der bislang vorherrschenden linearen „Prozesssicht“ des Reengineerings. Die Abbildung eines Unternehmens in Komponenten erlaubt es, ähnlich wie bei der Entschlüsselung der menschlichen DNS, Doppelungen zu erkennen und zusammenzuführen, differenzierende Komponenten zu identifizieren und wechselseitige Beziehungen zu erfassen.

Gleichzeitig ist die Verflechtung „Mitarbeiter – IT“ innerhalb der Komponenten bereits erfasst – so werden nur technisch auch umsetzbare Soll-Prozesse definiert. Daran schließt sich die Frage an, wie mit den verschiedenen Aufgaben umgegangen wird: welche das Unternehmen komplett selbst erfüllen will und welche ausgegliedert werden. Genau in diesem Umfeld ist ein neuer Markt entstanden, den wir als „Business Performance Transformation Services“ kategorisieren.

**CW:** Worin liegt der Unterschied zu Business Process Outsourcing?

**Jetter:** Business Performance Transformation Services umfassen viel mehr als Prozess-Outsourcing. Das Angebot reicht von der hausinternen Optimierung beim Kunden bis hin zum Outsourcing. Die Verzahnung mit dem Kunden ist enger und setzt früher ein. Die Transformation Services beinhalten Strategie- und Change-Beratung, Technologie- und Engineering-Services, Softwareangebote sowie das Component Business Model.

**CW:** Bis heute sind deutsche Unternehmen in Sachen Outsourcing sehr zurückhaltend. Was macht Sie so sicher, dass Ihre Kunden diese noch umfassenderen Services annehmen werden?

**Jetter:** Der Wettbewerbsdruck nimmt für unsere Kunden weiter zu. Dazu tragen die Globalisierung und die Volatilität der Märkte bei. Deshalb erwarten wir einen massiven Trend zur Flexibilisierung bisheriger Fixkosten. Die großen Blöcke an Fixkosten kann sich niemand mehr leisten, weil die Märkte die Angebote unserer Kunden aufgrund der hohen Volatilität nicht mehr permanent und gleichmäßig abnehmen. Mit unseren Services erhöhen sie ihre Reaktionsgeschwindigkeit und reduzieren die Fixkosten.

**CW:** Wächst den früheren Mitarbeitern von Pricewaterhouse-Coopers (PwC) durch die strategischere Ausrichtung der Business Consulting Services eine Leitrolle in Ihrer Organisation zu?

**Jetter:** Wir haben natürlich die besten Talente aus allen Bereichen genommen, und die bilden jetzt die Speerspitze, die sich um das Thema Business Performance Transformation Services kümmert.

**CW:** Schlägt sich die Integration mit PwC auch schon in Zahlen und in Zukunftsperspektive nieder?

**Jetter:** Absolut. Wir wachsen. Das ist keine Diskussion mehr. ♦

**Mehr zum Thema**  
[www.computerwoche.de/go/](http://www.computerwoche.de/go/)

\*72768 (das komplette Gespräch).

## Outsourcing könnte 1,9 Millionen Jobs kosten

Alarmierende Zahlen präsentiert eine Studie: Danach wandern pro Jahr 152 000 Arbeitsplätze ins Ausland ab.

Die Studie „Unternehmensstandort Deutschland. Wege zu einer wettbewerbsfähigen Wertschöpfungsgestaltung“ vom TCW Transfer-Centrum in München stellt fest, dass deutsche Unternehmen planen, in den kommenden fünf Jahren jeweils 152 000 Arbeitsplätze via Outsourcing ins Ausland zu verlagern. Hätten in den vergangenen fünf Jahren 32 Prozent der Industrieunternehmen Teilbereiche verlegt, planten dies nun 60 Prozent. Insbesondere kleinere und mittelständische Firmen stellten entsprechende Überle-



Leiter des TCW: Professor Horst Wildemann

gungen an. Betroffen seien nicht allein die Produktionsabteilungen. Vermehrt würden auch administrative Funktionen sowie Forschung und Entwicklung verlagert.

### Schlimme Folgen

Die Autoren der Studie schreiben zum Ausmaß der zu befürchtenden Arbeitsplatzvernichtung: Setzen die Unternehmen ihre Pläne voll um, ist mit „einem verlagerungsbedingten Abbau von 760 000 Arbeitsplätzen in der deutschen Industrie für die kommenden fünf Jahre zu rechnen“. Berücksichtige man zudem die möglichen Folgeeffekte in anderen Wirtschaftszweigen, multipliziert sich dieser Rückgang mit einem Faktor von 1,5 bis 2,5. In Summe könnten so bis zu 1,9 Millionen Arbeitsplätze hierzulande verloren gehen, so die Studie. (jm) ♦

### Methode

Das TCW unter Leitung des Münchner Betriebswirtschaftsprofessors Horst Wildemann befragte 93 Unternehmen der deutschen Industrie und führte 150 Expertengespräche. Anhand von Fallstudien wurden die Ergebnisse vertieft und mögliche Handlungsoptionen eruiert. Den Auftrag für die Untersuchung gab der Verband der Bayerischen Metall- und Elektroindustrie e.V. (VBM).

## Oracle-CFO Harry You ist neuer Bearingpoint-Chef

Dienstleister braucht den Finanzexperten dringend.

Nach nur achtmonatigem Intermezzo als Finanzchef von Oracle zieht es Harry You wieder in das IT-Service- und Beratungsgeschäft. Wie das zweitgrößte Softwareunternehmen bekannt gab, verantwortet der 45-Jährige bereits seit Anfang der Woche als Chief Executive Officer die Geschäfte von Bearingpoint (ehemals KPMG Consulting). You ersetzt dabei Rod McGeary, der im November 2004 nach dem Rücktritt des damaligen CEO Rand Blazer als Interimschef bei Bearingpoint eingesprungen war. Bei Oracle wird Co-Präsident Safra Catz vorübergehend als Finanzchef aushelfen, bis ein Nachfolger gefunden ist.

### Jobprofil: Führungskraft mit Finanz-Know-how

Bearingpoints Interesse an You kommt nicht von ungefähr: Vor seiner Tätigkeit bei Oracle war der Manager drei Jahre als Finanzchef beim Konkurrenten Accenture beschäftigt. Außerdem kommen You's Fähigkeiten als Finanzexperte Bearingpoint in der gegenwärtigen Situation

äußerst gelegen. Wie das Beratungshaus bekannt gab, muss es voraussichtlich die Bilanzen für die ersten drei Quartale 2004 und möglicherweise sogar für noch frühere Zeiträume korrigieren.

### Bilanzprobleme noch nicht ausgestanden

Das Unternehmen habe deutliche Schwachstellen in der internen Kontrolle festgestellt und müsse die Finanzdaten erneut evaluieren, gab der seit zwei Monaten amtierende Finanzchef Joseph Corbett als Begründung an. Als Konsequenz habe Bearingpoint bereits die Abgabefrist für den Jahresbericht 2004 überschritten und werde voraussichtlich auch die Bilanz für das laufende erste Quartal verspätet bei der US-Börsenaufsicht SEC vorlegen.

Den Wechsel lässt sich You teuer bezahlen. Der Yale-Absolvent erhält zum Amtsantritt 750 000 Aktien im Wert von zusammen mehr als fünf Millionen Dollar sowie zwei Millionen Optionscheine. (mb) ♦

# Microsoft darf DRM-Technik kaufen

Die EU-Kommission billigt die Übernahme des Spezialisten Contentguard.

VON CW-REDAKTEUR FRANK NIEMANN

Microsoft darf das auf Digital-Rights-Management (DRM) spezialisierte Unternehmen Contentguard übernehmen. Das teil-

te die EU-Kommission mit. Somit ist der Weg für Microsoft und die Mitinvestoren Time Warner und Thomson frei, die Firma zu je einem Drittel aufzukaufen.

Ursprünglich waren der amerikanische Medienkonzern Time Warner, zu dem auch AOL gehört, und Microsoft im April 2004 angetreten, Contentguard zu kaufen. Die EU-Kommission hatte aber im vergangenen September angekündigt, den Deal dahingehend zu prüfen, ob Microsoft durch diesen Schritt eine marktbeherrschende Stellung im DRM-Geschäft einnehmen könne. Der Softwarekonzern bietet mit der Plattform „Windows Media DRM 10“ bereits Produkte an, die Contentguard-Technik enthalten.

## Kartellwächter haben keine Bedenken

Im November 2004 zogen Microsoft und Time Warner den französischen Unterhaltungselektronik-Hersteller Thomson als dritten Investor hinzu und brachten das Geschäft unlängst unter Dach und Fach. Nun entschieden die europäischen Kartellwächter, dass unter den drei beteiligten Unternehmen keines die vollständige Kontrolle über die DRM-Technik erlangen könne, und erteilten die Genehmigung. Thomson hat zudem die Contentguard-Technik in Lizenz genommen. Der Konzern vermarktet nicht nur elektronische Geräte wie Fernseher, Settop-Boxen sowie DVD- und MP3-

Player, sondern auch digitale Inhalte, und zwar sowohl auf CD/DVD als auch über das Internet.

Contentguard ist ein im Jahr 2000 gegründetes Spinoff von Xerox, in das Microsoft schon zu dessen Gründung investiert hatte. Zu den Produkten gehören DRM-Funktionen, mit denen

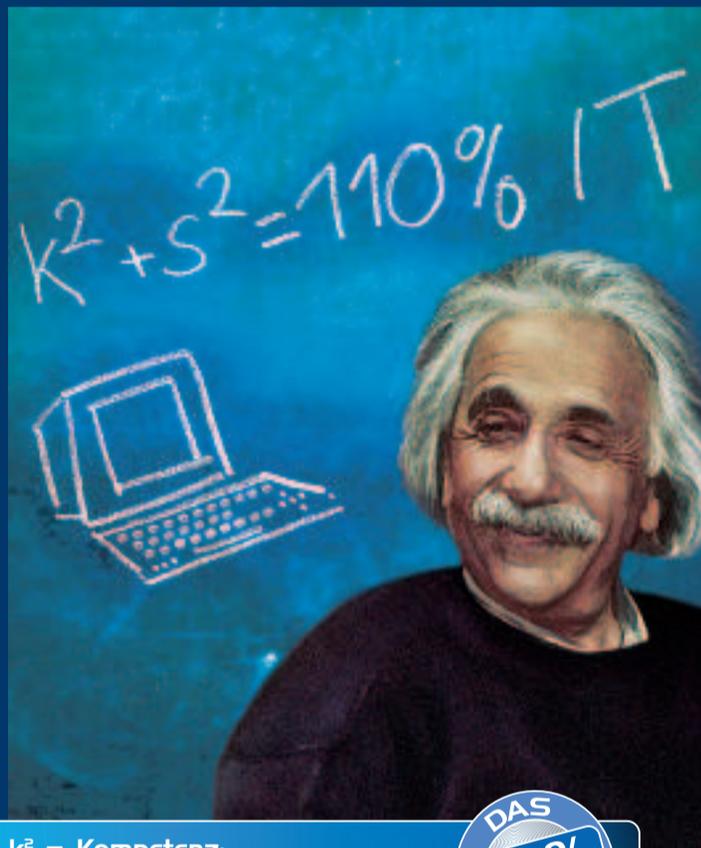
Unterhaltungsindustrie, da nun drei große Player patentierte Kerntechniken für das Digital-Rights-Management erworben haben. „Die Frage ist, ob es den neuen Eigentümern der Contentguard-Patente gelingt, Lizenzgebühren von anderen DRM-Anbietern einzufordern“, so Rosenblatt gegenüber der COMPUTERWOCHE. Contentguard habe sich schon 2002 aus dem Geschäft mit

DRM-Software verabschiedet. Mittlerweile versuche das Unternehmen,

mit DRM-Lizenzen Geld zu machen, etwa mit europäischen Mobilfunkfirmen wie Vodafone, die für ihre Dienste den Standard „Open Mobile Alliance (OMA) DRM“ implementieren. Patentprozesse schließt der Analyst nicht aus. Vodafone hatte vergangenes Jahr die auf dieser Spezifikation aufsetzende DRM-Lösung des Content-Management-Anbieters Coremedia aus Hamburg eingeführt, um „Live“-Premium-Inhalte für UMTS-Kunden zu schützen. (fn) ◆

# 110% IT-Service.

Keine Theorie, sondern tägliche Praxis.



$k^2$  = Kompetenz:

Build and Run – Fullservice aus einer Hand

- Herstellerunabhängige Best-of-Lösungen
- Implementierung der Hard- und Software
- Höchste Performance und Transparenz
- Auf Sie zugeschnittene Systemlösungen

$s^2$  = Service:

flexibel und schnell vor Ort, wann immer Sie uns brauchen – deutschlandweit

- Herstellerunabhängige Systemwartung/-betreuung
- Telefonischer Support und Fernwartung
- Individuelle Service-Level-Agreements
- Event-Monitoring
- Service-Quality-Reporting

Wer braucht schon relativ guten Service?

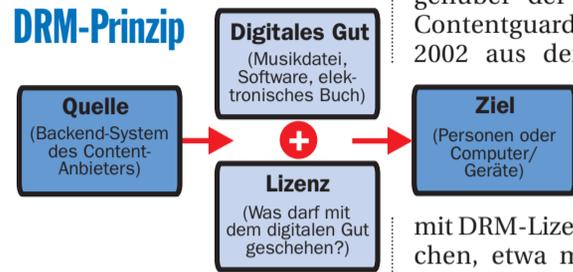
Gehen Sie lieber absolut sicher – 110-prozentig!



Informieren Sie sich: [www.technoservice.de](http://www.technoservice.de)  
oder gebührenfrei unter 0800/0 83 24 66

**techno:service.**  
S O L U T I O N S A G

## DRM-Prinzip



Quelle: Nach einer Vorlage von Contentguard

Musik, Videos und andere digitale Inhalte vor unerlaubtem Kopieren geschützt werden können. Auf Grundlage des XML-basierenden ISO-Standards MPEG-21 Rights Expression Language (REL) lässt sich der Content-Zugriff steuern. Ein Contentguard-Kunde ist der Sony-Konzern, und das, obwohl die Japaner gemeinsam mit Philips im Jahr 2002 den DRM-Anbieter Intertrust geschluckt hatten.

Microsoft hatte mit Intertrust einen Patentrechtsstreit ausgefochten, der mit einem Lizenzvertrag zwischen beiden Firmen endete.

Nach Ansicht von Bill Rosenblatt, DRM-Analyst und Autor von DRM Watch (<http://www.drmmwatch.com/>), hat der Deal Auswirkungen auf die IT- und

## IBM entlässt in Europa

Big Blue kündigt 500 Mitarbeitern in Schweden und diskutiert über 2000 Stellen in Frankreich.

IBM Global Services streicht weitere Stellen in Europa. Nachdem das Unternehmen kürzlich angekündigt hat, Betriebsstätten in Hannover und Schweinfurt zu schließen und rund 600 Mitarbeiter zu entlassen, folgen nun neue Hiobsbotschaften aus Schweden und Frankreich. Insgesamt müssen möglicherweise mehr als 2500 Mitarbeiter gehen.

In Schweden plant IBM, fünf Niederlassungen zu schließen und 538 Mitarbeiter nach Hause zu schicken. Die Verhandlungen mit den Gewerkschaften laufen bereits. Big Blue hatte dort kürzlich mit dem schwedischen Versicherungsunternehmen Skandia Insurance Company einen wichtigen Kunden verloren. Die Assekuranz bezieht den IT-Betrieb nun von Volvo Information Technology.

In Frankreich stehen Presseberichten zufolge bis zu 2000 Stellen zur Disposition, IBM bestätigte diese Meldung jedoch nicht. Ein französischer Sprecher sagte, das Unternehmen spreche mit der Mitarbeitervertretung über eine Weiterentwicklung von IBM Frankreich. Bis Mitte April sollen die Verhandlungen abgeschlos-

sen sein. „Es ist zu früh, um über Restrukturierungen zu diskutieren“, sagte der Sprecher.

Fred McNeese, Unternehmenssprecher von IBM Europa, bestätigte die Pläne für Schweden und Deutschland, Stellen unter anderem im Helpdesk und Application-Management zu streichen. Einige Aufgaben sollen in Länder außerhalb Europas verschoben werden. „Bislang wurde noch keine Entscheidung getroffen“, sagte McNeese.

### Entlassungen in Deutschland sind weit fortgeschritten

Zumindest für Deutschland sind die Auslagerungspläne laut IG Metall jedoch fortgeschritten. In Schweinfurt weisen die gekündigten IBM-Mitarbeiter noch bis zum 30. September 2005 diejenigen Kollegen aus Tschechien, Ungarn und China in die Arbeit ein, die künftig ihre Jobs übernehmen. IBM begründet die Verlagerung mit den neuen Marktanforderungen. Gemeint ist vermutlich, dass Kunden von ihren Anbietern immer öfter die Quadratur des Kreises fordern: Sie sollen mehr Qualität und Leistung für weniger Geld liefern. (jha) ◆

## Mehr Sicherheit für Longhorn?

Microsoft plant, seine nächste Betriebssystem-Generation „Longhorn“ stärker abzusichern. Der Hersteller will anstelle der bislang für die Anmeldung am System gebräuchlichen Kombination aus Benutzererkennung und Passwort künftig starke Zwei-Faktor-Authentifizierungstechniken unterstützen. Diese basieren auf dem Prinzip, dass der Anwender sich via Smartcard oder Sicherheits-Token physisch ausweist und darüber hinaus einen Eingabecode – etwa eine PIN – verwendet.

Microsofts Chief Software Architect Bill Gates hat in der letzten Zeit immer wieder darauf hingewiesen, dass Passwörter alleine zu unsicher seien. Gemeinsam mit dem Sicherheitsspezialisten RSA Security hat der Anbieter eine Lösung entwickelt, mit der sich der Zugang zu Windows-Systemen mit Hilfe von RSAs „SecurID“-Token absichern lässt. (ave) ◆

## Beilagenhinweis

**Vollbeilage:**  
IDG Magazine Verlag GmbH, München.

# Sun ändert Lizenzmodell für Java

Anwender erhalten mehr Freiheiten bei Codeanpassungen und Bugfixes.

Ungeachtet des Drucks aus der Open-Source-Gemeinde und von Herstellern wie IBM, kommt für Sun Microsystems auch weiterhin keine Freigabe des Java-Quellcodes in Frage. Allerdings versucht der Hersteller durch Änderungen am bisherigen Lizenzverfahren, Unternehmen die Nutzung von Java zu erleichtern. So bleibt zwar die 2003 für Hochschulen geschaffene Java Research License (JRL) erhalten. Die für alle anderen Nutzer vorgeschriebene, als zu aufwändig geltende Sun Community Source License (SCSL) wird hingegen abgelöst. Stattdessen wird es künftig eine Java Distribution License (JDL) und Java Internal Use License (JIUL) geben.

## Am Anfang des Experiments

JDL richtet sich an kommerzielle Anbieter, die eigene Java-Implementierungen veröffentlichen wollen, und erfordert weiterhin umfangreiche Kompatibilitätstests des Codes. Die größere Neuerung und zugleich laut Sun ein „Experiment“ ist hingegen JIUL. Die Vorgaben gestatten, Java intern für den eigenen Bedarf zu modifizieren. Zwar müssen auch hier Kompatibilitätsauflagen als Teil eines „Honor System“ beachtet werden. Ein aufwändiger und teurer Test ist hingegen nicht zwingend erforderlich. Abweichungen vom Standard will Sun nachsichtig behandeln und verspricht, Betroffenen zu helfen, ihre Lösungen wieder kompatibel zu machen. Dank JIUL könnten Unternehmen oder Open-Source-Projekte künftig beispielsweise eigene Bugfixes und Verbesserungen vornehmen. Sie sind jedoch auf-

gefordert, diese Anpassungen zu veröffentlichen. Damit verfolgt Sun für Java ein mit der Apache Software Foundation (ASF) vergleichbares Lizenzsystem, in

dem Teilnehmer ihre Errungenschaften regelmäßig der Community überlassen.

Die neuen Lizenzen liegen derzeit nur als Entwürfe vor. Sun will

sie in den kommenden Monaten fertig stellen. Dabei verspricht der Hersteller möglichst einfache Regelungen, die sich bei JRL beispielsweise auf zwei Seiten Papier zusammenfassen lassen. Hinzu kommen könnte noch eine weitere, bisher nicht näher erläuterte Lizenzvariante. Es wird erwartet, dass die neuen Vorgaben mit

der Freigabe der Version 6 der Java 2 Standard Edition (J2SE) in Kraft treten, die für Anfang nächsten Jahres angekündigt ist. Eine Ausdehnung der Richtlinien auf die für Server-Anwendungen konzipierte Java 2 Enterprise Edition (J2EE) oder Java 2 Micro Edition (J2ME) für mobile Lösungen ist bisher nicht geplant. (as) ♦

## Sollen wir Bereiche outsourcen? Wo können wir noch Kosten einsparen?

Pizza oder Sushi?



© 2004 Computer Associates International, Inc. (CA). Alle Rechte vorbehalten.

## IAC schluckt Ask Jeeves

Inter Active Corp (IAC) kauft für 1,85 Milliarden Dollar die Suchmaschine Ask Jeeves. Die Übernahme bedarf noch der Zustimmung der Kartellbehörden sowie der Investoren von Ask Jeeves. Zahlen will IAC mit eigenen Aktien. Der Käufer betreibt eine Reihe von Internet-Firmen, darunter das Reiseportal Expedia, die Partnervermittlung Match.com sowie den Konzertkartenhändler Ticketmaster.com.

In den USA rangiert Ask Jeeves auf Platz fünf im Suchmaschinen-geschäft. Größter Umsatzbringer ist eine Werbekooperation mit Google („Adlinks“). Vergangenes Jahr nahm der Suchdienst 261,3 Millionen Dollar ein und verdiente 53,2 Millionen Dollar. Möglicherweise verschärft sich jetzt der Wettbewerb mit den Branchenriesen Google, Yahoo und Microsoft. (fn) ♦



Konzentrieren Sie sich auf das Wesentliche – wir kümmern uns um Ihre IT.  
CA Total Protection – die umfassende Lösung für mittelständische Unternehmen.

Erfahren Sie mehr über den neuen CA-Lösungsansatz für Ihre IT  
unter [ca.com/totalprotection](http://ca.com/totalprotection)



Computer Associates®