

COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



PRICING

Oracle ändert Lizenzmodell

CEO Lawrence Ellison hat eingesehen, dass für Multi-Core-Prozessoren andere Lizenzgesetze gelten müssen. **SEITE 5**



KONZERNERGEBNIS

Big Blue ist wieder in Form

Die positive Entwicklung im Software- und Servicegeschäft lässt Finanzchef Mark Loughridge aufatmen. **SEITE 8**



GESCHÄFTSSTRATEGIE

Trendsetter Apple

Steve Jobs reitet auf der Erfolgswelle. Das iPod-Modell soll unbestätigten Gerüchten zufolge in die Videowelt übertragen werden. **SEITE 12**

IBM verabschiedet sich von OS/2

IBM stellt den Standardsupport für das erste 32-Bit-Betriebssystem für PCs Ende 2006 ein; danach müssen die wenigen verbliebenen Anwender für Support zahlen. Auf Rechnern ist das 1987 vorgestellte OS/2 praktisch nicht mehr zu finden – allerdings laufen noch die meisten Geldautomaten in Deutschland damit. IBM und Microsoft hatten OS/2 anfänglich gemeinsam entwickelt; der Redmonder Softwarekonzern ließ es fallen, um sich auf Windows zu konzentrieren. Weiterentwickelt wurde OS/2 seit fast zehn Jahren nicht mehr, Wartungs-Updates und Bugfixes kamen aber noch. Anwendern rät IBM zur Migration auf Linux. (tc) ♦

ZAHL DER WOCHE

16,6% **Wachstum** und damit deutlich mehr als erwartet verbuchte der weltweite PC-Markt im zweiten Quartal 2005. Aus Sicht der Marktforscher von IDC führte die steigende Nachfrage nach Notebooks und billigen Desktop-Rechnern dazu, dass der Absatz im Vergleich zum Vorjahr von 39,9 auf 46,6 Millionen PCs kletterte. Marktführer war Dell mit einem Anteil von 19,3 Prozent, gefolgt von Hewlett-Packard mit 15,6 Prozent. Die chinesische Lenovo Group rückte durch die Übernahme von IBMs PC-Sparte mit 7,6 Prozent auf Platz drei vor.

Symantec plant Einstellungen

Entgegen dem allgemeinen Trend will der IT-Security-Anbieter Symantec nach dem Abschluss der Veritas-Übernahme in nahezu allen Ländervertretungen neue Mitarbeiter einstellen. Dies teilte Steven Leonard, Senior Vice President für den Asien-Pazifik-Raum und Japan, in Singapur mit. Angaben zur Gesamtzahl der geplanten Neueinstellungen machte Leonard nicht. Aktuell beschäftigt das inzwischen viertgrößte Softwareunternehmen weltweit rund 14 000 Mitarbeiter. (mb) ♦

Microsoft läuft den Kunden davon

Windows XP ist die Gegenwart – Longhorn die Zukunft. Doch die Kunden halten an Windows 2000 fest.

Während Microsoft-Gründer Bill Gates seine Company schon auf die nächste Windows-Version „Longhorn“ ein schwört, kämpfen seine Mitarbeiter noch darum, die Anwender von den Vorzügen von Windows XP zu überzeugen. Laut einer Studie der kanadischen Marktforscher von Assetmetrix setzen 48 Prozent der Unternehmenskunden auf das Vorgängersystem Windows 2000. Zwar holt Windows XP auf, liegt aber mit 38 Prozent deutlich dahinter.

Microsoft ist in Sachen Windows 2000 ein Opfer seines eigenen Erfolgs, lautet die für den Softwarekonzern schmeichelhafte, aber auch bittere Bilanz. Teure Software, die gut funktioniere, werde nur zögerlich abgelöst. „In technischer Hinsicht ist ein Update nicht notwendig“, bekräftigt etwa Ralf Bäuerle, IT-Leiter der Bauknecht Hausgeräte GmbH.

„Der Nutzen eines Plattformwechsels lässt sich nur schwer quantifizieren“, bestätigt Michael Kuhn, Migrationsexperte von Getronics. Das liege auch an den

schlechten Erfahrungen der Anwender. Ob Longhorn den großen Upgrade-Zyklus in Gang bringen wird, ist vorerst fraglich. Viele Windows-2000-Kunden hatten ihre Strategie auf das kommende System ausgerichtet, wurden aber durch Verzögerungen enttäuscht. (Ausführlicher Bericht Seite 10.) (ba) ♦



Microsoft-Gründer Bill Gates hofft, dass der Upgrade-Zyklus in Gang kommt.

Hewlett-Packard macht Ernst

Mit 14 500 Mitarbeitern weniger soll die Gewinnspanne steigen.

Das HP-Management hat sich dazu durchgerungen, den Konzern zu restrukturieren. Allerdings greift der Begriff der Restrukturierung zu weit, denn zum großen Wurf wurde nicht angesetzt. Mit Massenentlassungen konnte Firmenchef Mark Hurd vergangenen Dienstag zumindest diejenigen Wallstreet-Analysten beruhigen, die sich seit längerem für eine höhere Gewinnspanne ausgesprochen hatten.

Von den 150 000 HP-Stellen weltweit werden in den kommenden sechs Quartalen knapp zehn Prozent „redundante“ Positionen abgebaut. Betroffen sind vornehmlich die nicht operativen

Bereiche wie IT, Personalwesen und Finanzen. Unter dem Strich sollen die Maßnahmen dazu führen, dass die Personalkosten pro Jahr um 1,6 Milliarden Dollar sinken. Zudem schraubt HP an seinem Pensionsprogramm. Dies soll weitere Einsparungen von 300 Millionen Dollar pro Jahr bringen.

Organisatorisch gibt es einige kleinere Modifikationen mit dem Ziel, den Konzern schlanker und schneller zu machen. So werden Vertriebs- und Marketing-Abteilungen in die einzelnen Business Units integriert, um die „Verbindung zu den Kunden zu stärken“.

Fortsetzung auf Seite 4

DIESE WOCHE



Ben Verwaayen

Die BT Group greift an

Ben Verwaayen, Chef von British Telecom, erläutert, wie der TK-Konzern Großkunden jetzt auch mit IT-Services versorgt.

Business Report SEITE 14

Ernüchterung im RFID-Lager

Pioniere wie Wal Mart berichten über Probleme mit der Funktechnik, weil zu viele Zulieferer nicht mitziehen.

Nachrichten SEITE 5

SCO blamiert sich

Die E-Mail eines Mitarbeiters belegt, dass SCO schon vor drei Jahren keine Beweise für identischen Code in Unix und Linux hatte.

Nachrichten SEITE 6

Infineon unter Verdacht

Die Münchner Staatsanwaltschaft sieht deutliche Hinweise auf Korruption in der Vorstandsetage.

Nachrichten SEITE 9

Versatel wird zerschlagen

Der schwedische TK-Konzern Tele 2 will Versatel kaufen und die deutsche Tochter an die Investoren von Apax abtreten.

Nachrichten SEITE 15



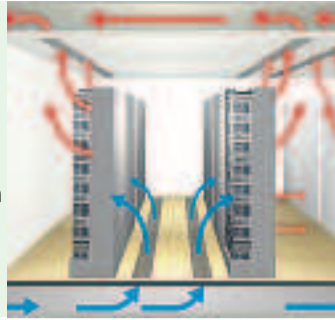


Optimismus bei Steria Mummert 6

Jürgen Sponnagel, verantwortlich für das Consulting-Geschäft, sieht gute Chancen im Wettbewerb mit der starken US-Konkurrenz.

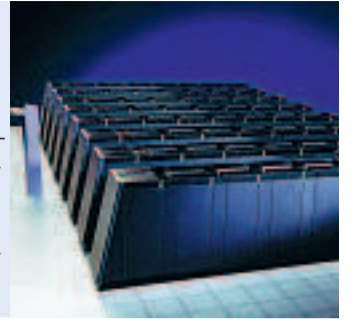
Hitzefrei für Server-Räume 16

Neue Rechner bringen die Klimatechnik bestehender Server-Räume an ihre Belastungsgrenze. Doch Abhilfe muss nicht teuer sein.



Blaues Wunder 28

IBM dominiert die aktuelle Supercomputing-Rangliste mit dem System „Blue Gene/L“. Weitere Kerntechniken sind Intel-CPU's und Linux.



NACHRICHTEN

Outsourcing in kleinen Häppchen 5
Das durchschnittliche Volumen von Auslagerungsverträgen hat sich im zweiten Quartal 2005 halbiert.

Vodafone fürchtet Voice over IP 6
IP-Telefonate sollen im D2-Netz ab Juli 2007 blockiert werden.

Handy-Margen unter Druck 15
Schrumpfende Gewinne setzen Sony Ericsson und Samsung zu. Die Anbieter überlegen, wie sie ihr Portfolio an die veränderten Bedingungen anpassen können.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

Motion halbiert Tablet-PC 18
Mit dem LS800 kommt der momentan kleinste und leichteste Rechner dieser Klasse.

Experten warnen vor Zombie-Plage 19
Unternehmen müssen verhindern, dass externe Angreifer die PCs der Angestellten missbrauchen.

SAS feilt an BI-Strategie 20
Die Analyseplattform soll auch von technisch weniger versierten Mitarbeitern genutzt werden können.

Tools für SAPs Records Management 20
Die „RM Extension Suite“ bringt vielfältige Erweiterungen in das System.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

PRAXIS

Eclipse kontra Rational 22
Kombiniert mit geschickt gewählten Plug-ins kann das Entwickler-Framework mit IBMs kommerziellem Produkt konkurrieren.

Test: Mac OS X 25
Die Client- und Server-Version 10.4 der Apple-Plattform enthält Funktionen, die bei der Konkurrenz extra erworben werden müssen.

IT-STRATEGIEN

Gute Planung statt flotter Sprüche 30
IT-Organisationen haben im eigenen Unternehmen häufig ein zweifelhaftes Image. Wollen sie als Business-Partner ernst genommen werden, sollten sie Marketing-Techniken einsetzen, um ihren Beitrag zum Erfolg darzustellen.

RFID verringert Diebstähle 32
Die Otto-Gruppe nutzt Funkwellen, um den Schwund bei teuren Versandwaren zu verringern.

IT-SERVICES

Wenn Entwicklungsprojekte haken 34
Spezialisierte Dienstleister schalten sich als Vermittler zwischen Programmierer und Anwender ein. Sie wollen verhindern, dass Anforderungen falsch verstanden werden und Projekte am Ziel vorbeigehen.

Schwache Nachfrage nach BPO 35
Im ersten Halbjahr 2005 stagnierte nicht nur das Volumen der Outsourcing-Verträge, auch das hochgepushte Thema Geschäftsprozess-Outsourcing fiel bei den Anwendern durch.

JOB & KARRIERE

Wer privat surft, riskiert den Job 36
Wer E-Mail und Internet am Arbeitsplatz privat nutzt, begibt sich oft in eine arbeitsrechtliche Grauzone. Für eine Abmahnung reicht es manchmal schon, bei Ebay mitzusteigern.

Informationen schnell finden 38
Wissens-Management-Tools können Beschäftigte bei der Informationssuche unterstützen und dem Unternehmen eine Menge Kosten sparen.

Arbeit und Studium im Verbund 41
In Frankfurt am Main bilden Hochschule und Großbanken gemeinsam Wirtschaftsinformatiker aus, die in der IT und der Geldwirtschaft zu Hause sind.

SCHWERPUNKT: High-Performance-Computing

Hochgezüchtete Grids 26
Grid Computing soll Barrieren überwinden, an denen andere Architekturen gescheitert sind. Noch sind nicht alle technischen Fragen geklärt, doch der Marsch der neuen Netze in die Unternehmens-IT hat begonnen.

Die Vektorklasse 29
Europas schnellster Vektorrechner steht in Stuttgart. Am liebsten simuliert er gekoppelte Probleme.

STANDARDS

Impressum 35
Stellenmarkt 39
Zahlen – Prognosen – Trends 42
Kunden-Passwort: Abo-Plus/Members Only XXY23A

COMPUTERWOCHE.de

HOTTOPICS

- Daten sicher löschen
- Microsofts WSUS ist noch nicht perfekt
- SGI sucht die smartesten Anwender der Welt

Stellen Sie Ihr Produkt im Product Guide vor!

Ab sofort können COMPUTERWOCHE-Leser Produkte vorschlagen, die wir nach einer Überprüfung auf Vollständigkeit und Relevanz in unseren Product Guide aufnehmen. Weitere Informationen finden Sie unter www.computerwoche.de/productguide



Neue Podcasts

Mit Hilfe von Hörbeiträgen können sich Interessierte wöchentlich in fünf bis zehn Minuten über die neuesten Entwicklungen in der IuK-Szene informieren. Jeden Freitag stellt die COMPUTERWOCHE ihren Lesern Wirtschafts- und Produktnachrichten in Form von Wochenrückblicken als MP3-Dateien zur Verfügung. www.computerwoche.de/go/*78216

Mehr Infos,
mehr Service,
mehr Wissen



Das neue Online-Premium-Angebot auf 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

COMPUTERWOCHE

MENSCHEN

Ebbers muss für 25 Jahre hinter Gitter



Der Worldcom-Gründer und -Bankrotteur Bernard Ebbers (63) wurde fast drei Jahre nach dem spektakulären Konkurs seines Telco-Imperiums zu einer Haftstrafe von 25 Jahren verurteilt. Ebbers, der einst zu den gefeierten Firmenchefs der USA zählte, war bereits im März 2005 in allen neun Anklagepunkten für schuldig befunden worden, darunter Verschwörung und Aktienbetrug.

Führungsposition für Anita Körner

Anita Körner (48) verstärkt seit 1. Juli 2005 die Geschäftsleitung des Bürotex GmbH Systemhauses. Die Firma aus dem schwäbischen Nürtingen will sich zum Lösungsanbieter wandeln. Dazu wurde der jetzt von Körner verantwortete Geschäftsbereich „Unternehmensentwicklung & Visionen“ gegründet. Körner soll die schwäbische Company, ihre Mitarbeiter und Partner beraten und betreuen sowie Ideen für neue Märkte entwickeln.

Colin Powell geht zu Venture Capitalist

Der ehemalige US-Außenminister Colin Powell ist von der Wagniskapitalfirma Kleiner Perkins Caufield & Byers (KPCB) angeheuert worden. Unklar ist nach bisherigen Informationen, welchen Part Powell einnehmen wird. Offenbar will sich der Venture Capitalist aber die weltweiten Beziehungen des ehemaligen Politikers sichern.



Microsoft holt Thorsten Oestreich

Thorsten Oestreich (39) verstärkt das Team Microsoft Learning ab sofort als Marketing-Manager. In dieser Funktion verantwortet er die Vermarktung der deutsch- und englischsprachigen Produkte von Microsoft Press in Europa, dem Nahen Osten und Afrika. Er berichtet an Ginelle Cousins, Group Marketing Manager bei Microsoft Learning. Vor seinem Einstieg bei Microsoft baute Oestreich den Bereich Event-Marketing für die Holtzbrinck-Gruppe in Deutschland, Österreich und der Schweiz auf.

Patricia Morrison wird CIO bei Motorola

Motorola, zweitgrößter Handy-Hersteller der Welt, hat nach mehr als einem halben Jahr wieder einen Chief Information Officer (CIO). Wie das Unternehmen aus Schaumburg, Illinois, bekannt gab, zeichnet Patricia Morrison mit Wirkung zum 25. Juli 2005 für alle strategischen, operativen und finanziellen Aspekte von Motorolas IT-Infrastruktur verantwortlich. Morrison berichtet an Motorolas CEO Ed Zander. Sie war zuletzt als oberste IT-Verantwortliche für die US-amerikanische Bürohandelskette Office Depot tätig.

Alfred Ermer rückt in IMG-Vorstand auf



Alfred Ermer wurde mit Wirkung zum 1. Juli 2005 in die Geschäftsleitung von The Information Management Group (IMG) berufen. In dieser Position zeichnet er verantwortlich für den Industrieservice im Kernmarkt Deutschland, Österreich und Schweiz. Der ehemalige Vorstand der SAP SI AG ist ferner für das Marketing innerhalb der IMG zuständig. Ermer bereitete unter anderem den Börsengang der SAP SI in Deutschland vor.

Personalmittelungen bitte an Menschen@Computerwoche.de

Kolumne

Wie Jan Ullrich

Zeitungsberichten zufolge muss HP zum zweiten Mal innerhalb von wenigen Jahren mit 14 500 Mitarbeitern massive Entlassungen vornehmen. Die ersten 15 000 Mitarbeiter mussten wegen der Übernahme des PC-Anbieters Compaq gehen. Die knapp zehn Prozent der Beschäftigten, die in nächster Zeit ihre Kündigungen erhalten werden, trifft es, weil ihre Organisation sie nicht mehr effizient einsetzen kann. Sie sind offenbar für das, was sie leisten, zu teuer.

Dabei hatte HP sich nach der Compaq-Übernahme vor drei Jahren noch stark genug gefühlt, um der IBM auf ihren eigenen Spezialgebieten, dem Enterprise Computing und dem Service, Paroli zu bieten. Dieser Traum ist lange ausgeträumt. Stattdessen musste das HP-Management ständig neue Brandherde löschen. Im PC-Geschäft, im Enterprise Computing und im Service. Einzig die Druckersparte glänzt noch. Vorläufig zumindest, denn in den USA jagt Dell dem Printer-Primus bereits mächtig Marktanteile ab.

Mit Ausnahme des Druckergeschäfts ist HP nirgendwo Treiber des Geschehens: Im Servicegeschäft kommt das Unternehmen trotz einiger Zukäufe nicht über RZ-nahe Dienstleistungen in der eigenen Kundschaft hinaus. Im Enterprise-Sektor kämpft es gegen IBM, Sun und zunehmend auch gegen Dell. Im PC-Bereich traut dem Unternehmen trotz zuletzt steigender Absatzzahlen und dem Ausstieg von IBM niemand



Christoph Witte
Chefredakteur CW

mehr zu, Dell die Nummer-eins-Position abzugeben.

Zum Ende der Tour de France drängt sich der Vergleich mit dem Peloton auf. HP ist wie der Radfahrer Jan Ullrich: Er ist einer der Besten der Welt, aber eben nicht der Beste. Und schon der Zweite muss Abstriche machen bei Popularität, Geld und Mitarbeitern.

HP-Chef Mark Hurd, der sich schon bei NCR einen Ruf als Sanierer erwarb, reagiert auf die Platzierung und stützt den Laden auf das zurecht, was er wirklich kann.

Bisher hat er allerdings hauptsächlich in der Administration gestrichen – so als wenn nach der Compaq-Übernahme noch nicht genügend „Synergien“ gehoben worden wären. Die jetzt angekündigten Maßnahmen werden HP kurzfristig wieder profitabler machen, und die Aktionäre werden dem neuen Chef zunächst einmal vertrauen. Doch ob auch die Anwender HP weiterhin als wichtige Plattform betrachten, hängt davon ab, ob es das Unternehmen schafft, wieder eine konsistente und verlässliche Botschaft zu formulieren. Daran hapert es zurzeit.

Diese Kolumne finden Sie auch im Blog der COMPUTERWOCHE unter <http://blog.computerwoche.de>. Dort können Sie Ihre Meinung abgeben und sofort veröffentlichen. Wir freuen uns auf Ihre Kommentare.

Hewlett-Packard macht Ernst

Fortsetzung von Seite 1

Die Customer Solutions Group (CSG) schließlich – eine bis dato eigenständige Direktvertriebsabteilung für Unternehmen und die öffentliche Hand – wird aufgelöst und anderen Einheiten zugeschlagen. Die Maßnahmen sollen möglichst sanft umgesetzt werden, äußerte Hurd in der offiziellen Stellungnahme.

Mit den Massenentlassungen untermauerte der seit April amtierende HP-Chef sein Image als harter Sanierer, das er sich bei NCR aufgebaut hat. Der Nachfolger von Carleton Fiorina ließ schon frühzeitig keinen Zweifel daran aufkommen, dass der Shareholder Value im Mittelpunkt seines Wirkens steht. Auch daher hatten Analysten schon länger darauf gebaut, dass der Konzern zehn bis 15 Prozent der



Mark Hurd, CEO von HP, zieht die Zügel im Unternehmen an.

Belegschaft auf die Straße setzen wird. Nach den Entlassungen im Zuge der Compaq-Übernahme sei zu viel „Speck auf den Rippen“ geblieben. Alles unter zehn Prozent wäre eine Enttäuschung, hatte sich zuvor ein Analyst gegenüber US-amerikanischen Medien geäußert.

HP beschäftigt derzeit rund 9600 Mitarbeiter in Deutschland. Noch ist nicht geklärt, wie viele von den aktuellen Entlassungen betroffen sein werden. Gegen-

wärtig bemüht sich das hiesige Management, die Anfang des Jahres aus den USA geforderten 350 Stellen abzubauen. Dass sich HP-Deutschland summa summarum bei rund 8500 Mitarbeitern einpendeln wird, ist zumindest rechnerisch wahrscheinlich.

Keine Überraschungen gab es zur Zukunft der Druckersparte, die einige Analysten bereits auf dem Weg zum Börsengang wähten. Im Juni hatte Hurd die Anfang des Jahres von seiner Vorgängerin Carleton Fiorina verschmolzenen Unternehmenssparten Personal Systems Group (PSG = Rechner) und Imaging and Printing Group (IPG = Drucker) wieder getrennt. Dies hatte Spekulationen genährt, die hochprofitablen Drucker würden kurzfristig ausgelagert werden. (ajf) ♦

FRAGE DER WOCHE

Ist Ihr berufliches E-Mail-Postfach wirkungsvoll gegen Spam geschützt?

Ja

27,8

Einigermaßen

0,6

Keine Angaben

Nein

18,0

53,6

Gut die Hälfte der Computerwoche.de-Besucher scheint beruflich nicht sonderlich unter unerwünschten Werbe-E-Mails zu leiden.

Quelle: Computerwoche.de
Angaben in Prozent, Basis: 338

Oracle ändert Lizenzmodell für Multi-Core-Prozessoren

Statt einer vollen Lizenz für jeden Rechenkern gilt künftig der Umrechnungsfaktor 0,75 für jeden CPU-Core.

Nach monatelangen Diskussionen mit Kunden, Analysten und Hardwarepartnern hat sich Oracle zu neuen Lizenzmetriken für Multi-Core-CPUs durchgerungen. Künftig soll jeder Rechenkern in einem Multi-Prozessor-Chip mit dem Faktor 0,75 zur Berechnung der Lizenzgebühren für Datenbanken und Middleware-Produkte herangezogen werden. Seinen Mittelstandskunden will der Datenbankspezialist sogar noch weiter entgegenkommen. Die Datenbankvarianten der Standard Edition, die für Ein-Wege-Systeme mit maximal zwei Rechenkernen in der CPU vorgesehen sind, sollen grundsätzlich als Ein-Prozessor-System gelten. In der Vergangenheit waren die Oracle-Kunden gezwungen, für jeden Kern eines Multi-Core-Prozessors eine separate Oracle-Lizenz zu kaufen.

Schritt in die richtige Richtung

Oracle sei nach langen Diskussionen zu dem Schluss gekommen, das Lizenzmodell zu ändern, erläuterte Jacqueline Woods, die bei Oracle für Software-Pricing zuständig ist. Für Lizenzen, die auf einem Vier-Wege-Server mit Dual-Core-Prozessoren in der Vergangenheit 320 000 Dollar kosteten, müssten Kunden künftig nur mehr 240 000 Dollar auf den Tisch legen, rechnet sie vor.

Das neue Modell sei ein Schritt in die richtige Richtung, urteilt Martin Reynolds, Vice President beim Marktforschungsinstitut Gartner. Allerdings sei die modifizierte Metrik noch nicht perfekt. Wenn es den Hardwareanbietern in der Vergangenheit gelungen sei, die Performance zu verbessern, habe dies nie Extrakosten auf der Softwareseite nach sich gezogen.

Der Faktor entspreche der realen Leistung der Dual-Core-



Oracles Lizenzverantwortliche Jacqueline Woods lenkt ein.

CPUs, verteidigt Woods das Oracle-Modell. Untersuchungen hätten gezeigt, dass die Leistung einer CPU mit zwei Rechenkernen um den Faktor 1,5 bis 1,75 höher liege als bei einem Prozessor mit nur einem Core. Ob Oracle gezwungen sein könnte, seine Metriken weiter anzupassen, wollte Woods nicht kommentieren. Sie verwies darauf, dass eine neue Generation von Multi-Core-CPUs erst im nächsten Jahr marktreif sein werde.

Vorreiter Microsoft und Novell

Andere Softwareanbieter haben auf die Einwände der Nutzer bereits reagiert und ihre Lizenzmodelle angepasst. So behandeln Microsoft und Novell Multi-Core-CPUs als Einzelprozessor. Auch IBM berechnet seit April dieses Jahres auf seinen Intel- und AMD-Systemen die Lizenzgebühren nach der Zahl der CPU-Sockel. Auf Unix-Rechnern mit den eigenen Power-PC-Prozessoren zieht Big Blue dagegen die Zahl der einzelnen Rechenkern für die Bemessung der Lizenzgebühren heran. Auch Bea Systems verlangt einen Aufschlag für Multi-Core-Systeme.

Anwender müssen in diesem Fall eine Prämie von 25 Prozent auf den sonst üblichen Lizenzpreis bezahlen.

Während sich Oracle, IBM und Bea weiter zieren, ganz auf die Core-bezogene Lizenzmetrik zu verzichten, drängen die Hardwareanbieter auf einfache Modelle. „Wir würden es gerne sehen, wenn die Softwarehersteller ihre Gebühren nach Prozessoren und nicht nach einzelnen Cores berechneten“, meint beispielsweise Graham Lovell, Senior Director für die x64-Server von Sun Microsystems. Ende vergangenen Jahres hatte sich sein Chef Scott McNealy über Oracles Lizenzpolitik lustig gemacht. Anlässlich von Oracles Kundenveranstaltung Open World bezeichnete er die eigenen Opteron-Server, die auf Dual-Core-CPUs von AMD basieren, als „gewaltiges Umsatzpotenzial für Oracle“.

Analysten gehen derweil davon aus, dass die Softwareanbieter angesichts des wachsenden Kostendrucks und neuer Hardwaretechniken ihre Lizenzmetriken weiter modifizieren müssen. Nach Einschätzung von Noel Yuhanna von Forrester Research wird die härter werdende Konkurrenz Oracle zwingen, seine Modelle dem Wettbewerb anzupassen. Außerdem müssten die Anbieter endlich passende Lizenzmodelle für neue Techniken wie Virtualisierung und Grid Computing entwickeln, fordert seine Kollegin Julie Giera. (ba) ♦

Mehr zum Thema

www.computerwoche.de/go/

- *78427: Update zum neuen Lizenzmodell;
- *78370: Neue Lizenzmetriken für Multi-Core;
- *78345: Oracles Deutschland-Strategie.

Oracles Deutschland-Geschäft wächst wieder

Während sich Oracle global mit neuen Lizenzmetriken für den schärferen Wettbewerb im Datenbankgeschäft rüsten muss, will die deutsche Oracle-Organisation vor allem ihr Standing im Applikationsgeschäft verbessern. Nachdem der Merger mit Peoplesoft seit dem 17. Juni dieses Jahres auch offiziell vollzogen ist, möchte sich Oracle hierzulande als starke Nummer zwei im Geschäft mit Unternehmenssoftware etablieren, erläuterte Rolf Schwirz, Regional Senior Vice President Nordics & Germany. Im jüngst abgeschlossenen Geschäftsjahr sei es gelungen, den Umsatz mit Applikationen in Deutschland im dreistelligen Prozentbereich zu steigern. Die Basis dafür



Rolf Schwirz sieht Lichtblicke.

dürfte im Heimatmarkt des Konkurrenten SAP jedoch eher klein gewesen sein. Genaue Zahlen, wie viel Oracle im hiesigen Geschäft mit Unternehmenssoftware verdient hat, will Schwirz nicht nennen. Insgesamt hat Oracle im vergangenen Geschäftsjahr 444 Millionen Euro in Deutschland eingenommen, das sind drei Prozent mehr als im Vorjahr. Nachdem vor Jahresfrist noch ein Umsatzrückgang um zwei Prozent zu beklagen war, sieht sich Schwirz mit dem aktuellen Ergebnis auf dem richtigen Weg. Allerdings liegen die deutschen Zahlen deutlich unter dem Konzernniveau. Weltweit konnte Oracle seinen Umsatz um 16 Prozent verbessern.

Die IT-Projekte schrumpfen

Das durchschnittliche Volumen der Serviceaufträge hat sich binnen Jahresfrist halbiert.

Das gemittelte Volumen aller im zweiten Quartal 2005 abgeschlossenen Serviceaufträge belief sich weltweit auf 56 Millionen Dollar. Im zweiten Quartal 2004 betrug es noch 106 Millionen Dollar. Darin zeigt sich einmal mehr die Neigung der Anwender, nur noch überschaubare Vorhaben anzugehen. Das ergab eine von Datamonitor betriebene Analyse aller Neuverträge mit einem Wert von mindestens einer Million Dollar. Dazu gehören sowohl Auslagerungs- als auch IT-Beratungs- und Integrationsaufträge.

Die Zahl der im zweiten Quartal abgeschlossenen Abkommen stieg dagegen deutlich an. Für die aktuelle Analyse wertete Datamonitor 447 Deals aus, im gleichen Zeitraum des Vorjahres wurden weltweit 416 Aufträge registriert. Nur drei dieser Projekte erfüllten das Kriterium, in die Liste der Mega-Deals aufgenommen zu werden. Darunter fallen

Aufträge, deren Wert eine Milliarde Dollar übersteigt. Im zweiten Quartal 2004 zählte Datamonitor immerhin noch sechs Mega-Deals. Dass die Zeit der Großaufträge zumindest vorerst vorüber ist, zeigt auch ein Blick auf das Gesamtvolumen der Aufträge. Diese Kenngröße schrumpfte von 44,1 Milliarden Dollar auf 25 Milliarden Dollar.

Datamonitor bestätigt mit dieser Analyse frühere Auswertungen anderer Marktforscher. Das Outsourcing-Beratungshaus TPI beobachtete zuletzt sogar einen Rückgang bei den Neuabschlüssen im weltweiten Markt für Auslagerungsdienste (siehe Bericht Seite 32: „Europäische Anwender halten sich beim Outsourcing zurück“). Zudem gewinnen offenbar indische Provider an Bedeutung. „Wir haben ein enormes Wachstum von Anbietern wie TCS, Infosys und Wipro registriert“, schildert Michael Janssen, President der Everest Group. (jha) ♦

RFID im Tal der Tränen

Zulieferer tun sich schwer, die Vorteile zu sehen.

Die berührungslose Identifikation mit Funkwellen (Radio Frequency Identification oder kurz RFID), durchläuft derzeit eine Phase der Desillusionierung, wie sie laut Gartner zwangsläufig jedem Hype nachfolgt. Presseberichten zufolge stößt der RFID-Pionier Wal-Mart bei seinen Zulieferern mittlerweile auf unverhohlene Skepsis.

Die Analysten bejubeln RFID seit etwa zwei Jahren als eine der wenigen Innovationen im IT-Umfeld. Auch die Anwender zeigen mehr als nur Interesse: Vor allem die Handelsriesen sehen darin eine Möglichkeit, ihre Prozesse zu beschleunigen – wenn nötig, auf Kosten der Zulieferer, die mit dem Versprechen eigener Optimierungsmöglichkeiten geködert wurden. Aber diese Früchte hängen hoch: Ohne eine Ende-zu-Ende-Abdeckung der Wertschöpfungsprozesse sind sie kaum zu pflücken.

Widerwillen kostet Profit

Wal-Mart hatte seine 100 wichtigsten Lieferanten Ende vergangenen Jahres verpflichtet, die für zunächst drei Distributionszentren bestimmten Warenkisten und -paletten mit RFID-Etiketten zu bestücken. Bis zum kommenden Silvester soll sich die Zahl der Partner verdoppeln, die der beteiligten Läger vervierfachen haben. Doch kostet es den Handelskonzern derzeit viel Mühe, seine Zulieferer für die Mitwirkung zu gewinnen; sie kooperie-

ren meist nur gezwungenermaßen. Weit verbreitet ist die Praxis des „Slap and Ship“: Die Warengebände werden erst kurz vor der Auslieferung mit RFID-Etiketten gekennzeichnet, wovon der Zulieferer nun wirklich nicht profitiert. Etwa die Hälfte der Lieferanten erkennen keine eigenen Vorteile im RFID-Einsatz, so Wal-Mart-CIO Linda Dillman gegenüber dem Börsenblatt „Financial Times“.

„Ich habe niemanden gefunden, dem es gelungen wäre, bei den derzeitigen Kosten die Investitionen wieder hereinzuholen“, bestätigte Gary Cooper, Chief Technology Officer des Fleischkonzerns Tyson Foods, anlässlich einer Konferenz in New York. Cooper hat sich wiederholt als RFID-Kritiker hervorgetan. Er moniert vor allem die hohen Preise der RFID-Tags, die einen flächendeckenden Einsatz für viele Lieferanten als wirtschaftlich untragbar erscheinen lassen.

Allerdings hat nicht einmal Cooper die Hoffnung auf Besserung ganz aufgegeben: „Irgendwann gibt es Aha-Momente, in denen uns plötzlich etwas klar wird“, konzediert er. (qua) ♦

Mehr zum Thema

www.computerwoche.de/go/

- *72031: RFID-Hype;
- *74081: Chipkosten;
- *68214: Gartner-Analyse;
- *68208: Wal-Mart-Projekt.

SCO hat keine Beweise gegen Linux

Eigene Untersuchungen widersprechen der Raubkopie-Behauptung.

Der Website Groklaw liegt eine verräterische E-Mail über das Ergebnis einer SCO-Untersuchung von Linux vor. Darin schreibt der SCO-Ingenieur Michael Davidson am 13. August 2002: „Am Ende haben wir absolut nichts gefunden, beispielsweise keinen Beweis irgendwelcher Urheberrechtsverletzungen.“

Davidson schrieb die E-Mail an Reg Broughton, damals Senior Vice President beim SCO-Vorgänger Caldera, der sie an den kurz zuvor zum CEO der Firma ernannten Darl McBride weiterleitete. Die Nachricht ist eines der Dokumente, die SCO in dem seit über zwei Jahren laufenden Gerichtsverfahren gegen IBM vorlegen musste. SCO hatte Big Blue 2003 verklagt, urheberrechtlich geschützten Unix-Code auf Linux und die eigenen Unix-Derivate übertragen zu haben.

Der Unix-Spezialist Davidson beschreibt, dass er erfolglos den Linux-Sourcecode untersucht habe: „Ein externer Berater wurde hinzugezogen, weil ich schon meine Meinung (...) geäußert

hatte, dass es eine Zeitverschwendung wäre und wir nichts finden würden.“ Der SCO-Systemspezialist kennt den eigenen Sourcecode, wie er sagt, sehr genau, und er habe sich auch detailliert mit Linux und anderen Open-Source-Produkten beschäftigt.

Auch Berater findet nichts

Der hinzugezogene Berater war Bob Swartz, der laut Davidson den Linux-Kernel, seine Libraries und Utilities „vier bis sechs Monate lang“ mit verschiedenen Versionen von Unix verglich. Davidson beklagt sich: „Das Projekt resultierte daraus, dass das leitende SCO-Management sich weigerte zu glauben, Linux und große Teile der GNU-Software könnten entstanden sein, ohne dass 'jemand' 'irgendwo' Teile des proprietären Unix-Sourcecodes kopiert habe, an dem SCO Urheberrechte besitzt. Es gab die Hoffnung, wir würden ein 'smoking gun' (Tatsachenbeweis; Anm. d. Red.) irgendwo in dem Code finden, den Red Hat und/oder andere Linux-Firmen



SCO-Chef Darl McBride heuerte Berater an, als die eigenen Mitarbeiter keine Vorwürfe gegen Linux belegen konnten.

verwenden. Das hätte uns einen Ansatzpunkt gegeben.“

Berater Swartz benutzte Tools, um Übereinstimmungen zu finden. Das Ergebnis fiel so aus, wie es Davidson erwartet hatte: „Es gibt in der Tat eine Menge Code, den Unix und Linux gemeinsam haben (beispielsweise das gesamte X-Windows-System), aber ausnahmslos kam heraus, dass der gemeinsame Code etwas war, das sowohl wir (SCO) als auch die Linux-Community (rechtmäßig) von dritter Seite erhalten hatten.“

Das könnte erklären, warum SCO ursprünglich erklärt hat, es gebe keine Probleme mit dem

Linux-Kernel vor Version 2.4. Später hat SCO-Chef McBride allerdings behauptet, der Entwicklungsprozess von Linux könne Codepiraterie nicht verhindern. Deshalb enthielten alle Linux-Versionen Urheberrechtsverletzungen.

Davidson erwähnt in einem Nebensatz, dass schon zur Zeit der Nachforschungen von Berater Swartz bei SCO der Gedanke kursierte, Linux-Benutzer mit Hinweisen auf die angebliche Rechtslage unter Druck zu setzen: „Es gab zwischendurch die Idee, Lizenzen an Unternehmen, die Linux verwenden, zu verkaufen als eine Art Versicherungspolice für den Fall, dass sich herausstellen sollte, dass sie Code verwenden, der unsere Urheberrechte verletzt.“ Dies hat SCO später tatsächlich versucht und im März 2004 Daimler-Chrysler und den Autoteilehändler Autozone mit entsprechender Begründung verklagt – erfolglos. Fast alle Linux-Anwender wiesen das SCO-Verlangen zurück oder ignorierten es.

Konter mit alter E-Mail

SCO-Sprecher Blake Stowell bestätigte im Gespräch mit der US-Presse die Echtheit der E-Mail: „Diese E-Mail wirft wahrscheinlich eine Menge mehr Fragen auf, als sie beantwortet.“ Nach anfänglicher Verweigerung reagierte das Unternehmen doch

mit einer Erklärung. Darin heißt es: „Davidsons E-Mail bezieht sich auf eine Untersuchung, die sich auf buchstäbliches Kopieren beschränkte. Darum geht es nicht allein bei Urheberrechtsverletzungen.“ Aus der Nachricht zu schließen, es gebe keine Probleme mit Linux, sei „unge nau und irreführend“.

Zum Beleg präsentierte SCO eine noch ältere E-Mail von Berater Swartz. Am 4. Oktober 1999 schrieb er: „Wir fanden zwei Arten von Kopien: Zum einen waren einige Programmierzeilen identisch, Buchstabe für Buchstabe. Zum anderen gab es unterschiedlichen Code, aber seine Struktur war im Grunde ähnlich.“ Es sei also „klar“, dass Linux-Programmierer „mit Unix-Sources begonnen und sie modifiziert haben“. (ls) ◆

Mehr zum Thema

www.computerwoche.de/go/

*77809: Letzter Stand im Verfahren SCO gegen IBM;

*76285: Wirtschaftliche Lage von SCO;

*63284: Vergebliche Klage gegen Daimler-Chrysler;

146374: SCO-Klage gegen IBM

sowie

www.groklaw.net/pdf/IBM-459-22.pdf: Davidsons E-Mail.

Steria Mummert kämpft gegen US-Konkurrenten

Der Verdrängungswettbewerb im Beratermarkt hält an.

Nach der Übernahme durch die französische Steria Group SCA gibt sich das Hamburger Beratungshaus Mummert selbstbewusst. Ex-Vorstandschef Jürgen Sponnagel, der jetzt die Unternehmensgruppe Steria Mummert Consulting leitet, muss sich gegen mächtige US-amerikanische IT-Dienstleister durchsetzen, darunter IBM Global Services und Accenture.



„Im Finance- und Banking-Sektor sind wir unschlagbar.“
Jürgen Sponnagel, Steria Mummert Consulting

In den ersten sechs Monaten seit dem Zusammengehen der deutschen Steria GmbH mit der Mummert Consulting AG sei das Unternehmen profitabel gewachsen, erklärte Sponnagel gegenüber der COMPUTERWOCHE. Die zusätzlichen Einnahmen habe man auch mit Neukunden erwirtschaftet, die zuvor von US-Konkurrenten bedient worden seien. Genaue Zahlen zum Geschäftsverlauf im ersten Halb-

jahr legt der Steria-Konzern im August vor.

Weil der deutsche Beratermarkt stagniere, lieferten sich die Anbieter einen Verdrängungswettbewerb, so der Manager weiter. In diesem Umfeld habe sich sein Unternehmen gut behauptet. So stelle man derzeit wieder Berater ein. Vor allem Senior Consultants ab einem Alter von 35 Jahren ständen auf der Wunschliste, man gebe aber auch Nachwuchskräften eine Chance. Die Integration der beiden Unternehmen ist Sponnagel zufolge weitgehend abgeschlossen. Im Herbst werde Steria Mummert Consulting als Einheit im deutschen Markt antreten.

Von den US-Konkurrenten abgrenzen will sich der Dienstleister durch Branchenkenntnisse und Kundennähe. „Im Finance- und Banking-Sektor sind wir unschlagbar“, behauptet Sponnagel. Im Outsourcing-Geschäft, das Steria in das Gemeinschaftsunternehmen einbringt, will er nicht um große IT-Infrastruktur-Deals mitbieten. Mummert Steria interessiere sich stattdessen eher für kleinere Aufträge in den Bereichen Application-Management oder Business Process Outsourcing. (wh) ◆

Vodafone will VoIP ab 2007 blockieren

Die deutsche Tochter des britischen Carriers plant, ab 2007 das Telefonieren via Internet mit ihren Datenpaketen zu unterbinden.

Eine technische VoIP-Blockade droht den Benutzern der Volumen- und Zeittarifpakete von Vodafone. So ist es im Kleingedruckten zu den neuen Tarifen der Datenoptionen zu lesen.

Wie Vodafone dies technisch bewältigen will, konnte die deutsche Zentrale auf Nachfrage nicht sagen. Ferner bezeichnete ein Vodafone-Sprecher die Tarifklausel nur als Vorsichtsmaßnahme, mit der verhindert werden solle, dass den Kunden 2007 ein Sonderkündigungsrecht zustehen, falls sich der Konzern zur Sperrung von VoIP-Telefonaten entschließen. Ansonsten sind für Vodafone bis 2007 verschiedene Szenarien denkbar. So wollte der Firmensprecher beispielsweise nicht ausschließen, dass der

Mobilfunkkonzern ein eigenes VoIP-Angebot auf den Markt bringt.

Zudem stellt sich die Frage, für wen aus heutiger Sicht das Telefonieren via Internet über einen Mobilfunk-Provider überhaupt Sinn hat. Ist noch ein Mindestmaß an Sprachqualität gefordert, so verbietet sich VoIP über GPRS oder UMTS aufgrund der hohen Latenzzeiten fast von selbst.

VoIP per Handy zu teuer

Interessant wäre die VoIP-Nutzung lediglich in einem der Vodafone-WLAN-Hotspots. Dafür können jedoch nur die Datenzeittarife von Vodafone genutzt werden. Hier zahlt der Anwender im Rahmen der kleinsten Datenoption 18,6 Cent pro Minute für die Hotspot-Nut-

zung, wobei die Abrechnung allerdings im Zehn-Minuten-Takt erfolgt. Zusätzlich muss der Nutzer dann noch um die 1,3 Cent pro Minute an seinen VoIP-Provider für die Weiterleitung des Internet-Telefonats in das deutsche Festnetz entrichten. Insgesamt bezahlt der VoIP-Telefonierer damit pro Minute fast 20 Cent. Deutlich günstiger fährt dagegen, wer direkt mit dem Handy telefoniert. So kostet im Businessclassic-Tarif eine Minute ins deutsche Festnetz 14 Cent, und Ortsgespräche schlagen mit acht Cent zu Buche. Letztlich rechnet sich die VoIP-Nutzung kaum. Günstiger wird sie erst, wenn der Anwender ein über 100 Euro teures Datenpaket bucht, das 100 Stunden Datennutzung beinhaltet. (hi) ◆



Die neuen HP Profi-Notebooks sind da – und die Welt steht Kopf.

Zeit zum Umdenken. Denn die neuen HP Profi-Notebooks sind jetzt noch sicherer, intelligenter und zuverlässiger als je zuvor. Sicherheitsmerkmale auf höchstem Niveau, praktische Docking-Lösungen, eine Vielzahl von Erweiterungsoptionen und nützlichen Accessoires – all das ist, wie Sie es von HP gewohnt sind, besonders nutzerfreundlich und zuverlässig. Dank Intel® Centrino™ Mobiltechnologie können Sie mit dem HP Compaq nx8220 Business Notebook unterwegs einfach und problemlos auf das Internet, Ihr Netzwerk und Ihre E-Mails zugreifen. Warum sollten Sie unterwegs auf so viel Komfort und Leistung verzichten?

HP empfiehlt Microsoft® Windows® XP Professional



HP Compaq nx8220 Business Notebook PC
Der Präsentations-Profi – starke Grafik auf großem Display.

€ 1.699,-* inkl. MwSt.

- Intel® Centrino™ Mobiltechnologie
 - Intel® Pentium® M Prozessor 760 (2 GHz)
 - Intel® PRO/Wireless LAN 802.11b/g
 - Microsoft® Windows® XP Professional
 - 1 GB DDR II RAM (2x512 MB)
 - 80 GB Festplatte
 - 15,4" WSXGA+ WVA Bildschirm
 - DVD+/- RW Dual Format
 - Bluetooth® Wireless Technologie
- Bestell-Nr.: PG804ET



HP Compaq nx6110 Business Notebook PC
Der Leistungs-Profi – das Business-Notebook zum Economy-Preis.

€ 1.149,-* inkl. MwSt.

- Intel® Centrino™ Mobiltechnologie
 - Intel® Pentium® M Prozessor 740 (1,73 GHz)
 - Intel® PRO/Wireless LAN 802.11b/g
 - Microsoft® Windows® XP Professional
 - 512 MB DDR SDRAM (2x256 MB)
 - 60 GB Festplatte
 - 15" XGA TFT Bildschirm
 - DVD+/- RW Dual Format
- Bestell-Nr.: PT604ET



HP Compaq nx6110 Business Notebook PC

€ 999,-* inkl. MwSt.

- Intel® Centrino™ Mobiltechnologie
 - Intel® Pentium® M Prozessor 730 (1,60 GHz)
 - Intel® PRO/Wireless LAN 802.11b/g
 - Microsoft® Windows® XP Professional
 - 512 MB DDR SDRAM (2x256 MB)
 - 40 GB Festplatte
 - 15" XGA TFT Bildschirm
 - DVD/CD-RW Combo Laufwerk
- Bestell-Nr.: PT603ET



HP Reise-Akku

- Erhöhen Sie die Betriebszeit Ihres Notebooks um bis zu 9 Stunden
- Docking auch mit angeschlossenem Reise-Akku möglich

Bestell-Nr.: PB993A

€ 111,-* inkl. MwSt.

TOP-PREIS

**HP Care Pack:
3 Jahre Vor-Ort-Service
am nächsten Arbeitstag
inkl. Docking-Station**

€ 335,-* inkl. MwSt.
Best.-Nr.: U4386A/E



ANRUFEN

01805/55 57 18 (0,12 EUR/Min.)

KLICKEN

www.hp.com/de/profi-notebook



MOBILE TECHNOLOGY