

COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



MOBILE E-MAIL

Blackberry-Alternative

Microsofts E-Mail-Push-Kombination mausert sich. Deshalb haben wir zwei Endgeräte inklusive des Dienstes unter die Lupe genommen. **SEITE 20**



WEB-APPLIKATIONEN

Schneller mit Ajax

Web-Anwendungen werden so schnell, dass sie kaum noch von Desktop-Applikationen zu unterscheiden sind. **SEITE 26**



ZUKUNFT DER ARBEIT

Die Zeit wird knapper

Häufig wechselnde Jobs, Projektarbeit und Zeitdruck lauten die Herausforderungen, denen auch Angestellte künftig begegnen müssen. **SEITE 36**

COMPUTERWOCHE TV



P. Matzke, Forrester Research, Global Delivery: meint die Internationalisierung von IT-Dienstleistungen

Global Delivery oder globales Desaster?

Wie IT-Dienstleister versuchen, ihre Services zu internationalisieren und ihre Supply Chain zu globalisieren.

Projekt-Manager: Wadenbeißer vom Dienst

Die Anforderungen und Erwartungen an einen Projekt-Manager sind groß. Er muss fachlich fit sein und eine hohe soziale Kompetenz haben.

ZAHL DER WOCHE

3 Millionen Euro erhält das Projekt „Tandem“ am Forschungsinstitut IHP in Frankfurt an der Oder aus Mitteln des Bundesministeriums für Bildung und Forschung (BMBF). Mit dem über fünf Jahre verteilten Zuschuss sollen sieben Nachwuchswissenschaftler einen energiesparenden Sensorchip mit Fähigkeit zur drahtlosen Kommunikation entwickeln. Das Geld kommt aus einem 150 Millionen Euro schweren „Innoprofile“-Programm, mit dem das BMBF Hightech-Forschung in den neuen Bundesländern fördert.

Filenet stärkt IBMs Softwaregeschäft

Mit der Übernahme kauft sich Big Blue Anteile im ECM-Markt.

Der Markt für Enterprise-Content-Management (ECM) ist im Aufwind. Nachdem Open Text angekündigt hatte, sich Hummingbird einzuverleiben, legte IBM mit dem Kaufangebot für Filenet nach. Das Angebot von 1,6 Milliarden Dollar oder 35 Dollar je Aktie lag mit 35 Cent allerdings nur einen Punkt über dem Schlusskurs (34,65 Dollar) von Filenet. Sofort gab es daher Spekulationen, die bescheidene Offerte könnte Mitbieter wie etwa Oracle auf den Plan rufen. Laut IBM und Filenet sei aber bereits eine endgültige Vereinbarung getroffen worden. Allerdings müssen die Aktionäre und Aufsichtsbehörden noch zustimmen.



Filenet mit Sitz im kalifornischen Costa Mesa hat sich seit seiner Gründung 1982 durch Zukäufe und Eigenentwicklung ein umfangreiches Portfolio für ECM aufgebaut. Der Hersteller zählt zu den fünf größten Anbietern im Markt und betreut nach eigenen Angaben 4300 Kunden weltweit. Die rund 1700 Beschäftigten erwirtschafteten im vergangenen Jahr einen Umsatz von 421,8 Millionen Dollar bei einem Nettogewinn von 40 Millionen Dollar, wobei insbesondere das Wartungsgeschäft eine wichtige Einnahmequelle bildete.

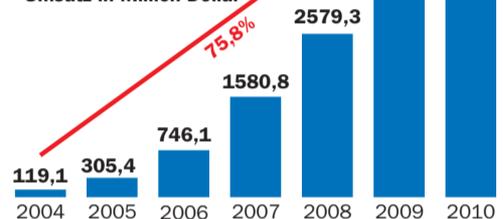
Für IBM wäre es die 56. Übernahme seit 1995, die viertgrößte in der Unternehmensgeschichte und die dritte in einer Woche. Der Kauf stärkt die eigene Softwarepartie.

Fortsetzung auf Seite 4

DIESE WOCHE

Weltweiter Markt für iSCSI-Speichersysteme

Umsatz in Million Dollar



iSCSI: Noch wenig nachgefragt

Mit dem Netzwerkprotokoll iSCSI lassen sich Speichernetze für Wintel-Server aufbauen. Bisher bleiben die Hersteller aber auf ihrem Angebot sitzen.

Business-Report SEITE 13

Enterprise 2.0 ohne Berater?

Die neuen Web-Techniken befreien die Anwender von aufwändigen Software-Implementierungen. Damit sinkt auch der Bedarf an IT-Beratern drastisch.

Nachrichten SEITE 5

Web 2.0 und SOA sind „in“

Laut Gartner Hype Cycle for Emerging Technologies dauert es noch locker fünf Jahre, bis SOA Mainstream wird.

Nachrichten SEITE 8

Sage entdeckt Healthcare

Das Softwarehaus hat einen Anbieter von Ärztesoftware gekauft. Der Einstieg ins Gesundheitswesen kostet 570 Millionen Dollar.

Nachrichten SEITE 10

ERP vernichtet Jobs

Die voranschreitende Automatisierung der Verwaltung kostet Tausende von Jobs.

Nachrichten SEITE 10

Microsoft dementiert „Reparaturen“

Der Redmonder Softwarekonzern hat Gerüchte dementiert, er plane heimlich „Reparationszahlungen“ an Firmenkunden wegen der Verspätungen von Windows Vista und Office 2007. Die „eWeek“ hatte zuvor kolportiert, Microsoft bereite ein Incentive-Programm vor, in dessen Rahmen verärgerte Kunden entschädigt werden sollten, die trotz des Abschlusses mehrjähriger „Software-Assurance“-Verträge die neuen Produktversionen nicht mehr wie gedacht kostenlos erhielten. (tc)

Immer mehr geht raus

Entwicklungsaufgaben werden zunehmend offshore erledigt.

Westliche Firmen lagern die Produkt- und Komponenten- sowie die Produktions- und Prozessentwicklung zunehmend in Niedriglohnländer aus: Den Beratern von Booz Allen Hamilton zufolge liegt das Offshore-Volumen im Bereich Forschung und Entwicklung derzeit bei zehn bis 15 Milliarden Dollar. Bis 2020 soll es auf 150 bis 225 Milliarden Dollar anwachsen.

Wichtigstes Motiv ist nach wie vor Kostensenkung. Doch auch der Mangel an Ingenieuren in Westeuropa nützt den Offshore-Regionen. So können in Deutschland derzeit rund 18 000 Ingenieurstellen

nicht besetzt werden. Weitere Vorteile sind die Verkürzung der Entwicklungszeiten von Produkten sowie die Erschließung neuer Märkte.

Durch das Offshoring von Forschung und Entwicklung fließen derzeit rund 1,5 Milliarden Dollar pro Jahr nach Indien. 2020 könnten es mehr als 60 Milliarden Dollar sein. Allerdings läuft China dem Subkontinent zunehmend den Rang ab: In einer Umfrage der Berater erklärte fast die Hälfte (46 Prozent) der 186 befragten Unternehmen aus 19 Ländern, nach China expandieren zu wollen. Nur 26 Prozent bevorzugen Indien. Der Rest verteilt sich auf Lateinamerika und Osteuropa. (sp)



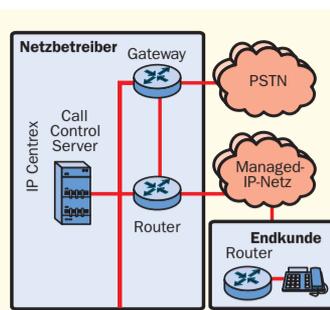


Licht am Ende des Tunnels 6

Don Grantham, zweiter Mann bei Sun, ist sicher, dass seine Company das Größte überstanden hat und im vierten Quartal wieder Gewinn macht.

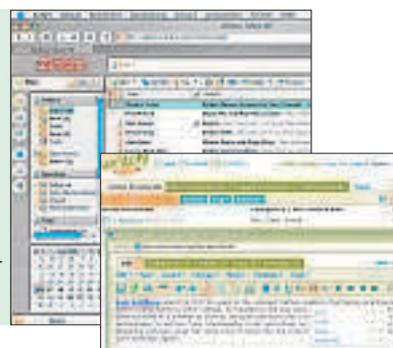
Vier Wege führen zu VoIP 14

Die Möglichkeiten des VoIP-Betriebs reichen vom Eigenbetrieb über Managed- oder Hosted-Service bis hin zur IP-Centrex-Lösung.



Die Renaissance des Web-Clients 24

Mit Web 2.0 suchen Entwickler nach Tools für dynamische Web-Anwendungen. Doch wo liegt der Königsweg im Dschungel der Sprachen und Bibliotheken?



NACHRICHTEN

Cisco investiert in Deutschland 5
Deutschland-Chef Michael Ganser kündigte an, die hiesige Belegschaft um 20 Prozent auszubauen.

Stirbt der PC aus? 5
Anlässlich seines 25-jährigen Jubiläums sagt Gartner dem Personal Computer eine düstere Zukunft voraus.

Telekom steigt vom hohen Ross 12
Nach schwachen Zahlen setzt der angeschlagene Firmenchef Kai-Uwe Ricke auf niedrige Preise

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

Freies Helpdesk-System 16
Die Open-Source-Software OTRS zur Verarbeitung von Trouble Tickets erhält Team- und Reporting-Funktionen.

High-Performance-Windows am Start 17
Mit dem „Windows Compute Cluster Server“ will Microsoft Linux in rechenintensiven Umgebungen ablösen.

Borland legt Turbo-Serie neu auf 17
Programmierer sollen mit drei Turbo-Sprachvarianten wieder auf ihre Kosten kommen.

Datenqualität im Visier 18
Business Objects stärkt sein Portfolio für Enterprise-Information-Management mit „Data Quality XI“.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN PRAXIS

Microsofts BlackBerry-Alternative 20
Der CW-Test zeigt, wie praxistauglich die E-Mail-Push-Kombination aus Exchange und Windows Mobile ist.

Virtualisieren mit Altiris SVS 22
Das Tool ist für PC-Anwender gedacht, die oft Software testen müssen, ihr System aber effektiv vor Datenmüll schützen wollen.

Kleine Helfer 23

IT-STRATEGIEN

Internationalisierung – Teil 6 30
Ohne integrierte Geschäftsmodelle bietet die weltweite Präsenz heute keine nennenswerten Wettbewerbsvorteile mehr.

Neue Backup- und Restore-Technik 32
Die Münchener Rückversicherung hat ihre Insellösungen mit Hilfe virtueller Magnetbandtechnik vereinheitlicht.

Benutzerverwaltung ohne Stress 33
Weitgehend automatisiert läuft die Administration der IT-Nutzer in der Kölner Stadtverwaltung ab. Die Integration soll sich in zwei Jahren ausgezahlt haben.

IT-SERVICES

Outsourcing-Deals neu verhandeln 34
Ein großer Teil der Verträge wird in nächster Zeit auslaufen. Aber auch vor Ende der Laufzeit versuchen viele Firmen, bessere Bedingungen auszuhandeln.

Computacenter setzt auf On-Demand 35
Das Systemhaus bietet standardisierte Infrastruktur-Services an, die verbrauchsabhängig abgerechnet werden.

JOB & KARRIERE

Zukunft der Arbeit: Wenig Zeit 36
In Deutschland gelten Patchwork-Karrieren noch als Ausnahme. Doch Mitarbeiter werden sich auf wechselnde Jobs, Druck durch den nächsten Abgabetermin und Arbeiten in virtuellen Teams einstellen müssen, prophezeit der dänische Zukunftsforscher Johan Peter Paludan.

Roche: Karriere abseits der Linie 37
Nicht jeder IT-Spezialist muss eine Führungskraft werden. Bei Roche Pharma kann er sich auch zum Experten oder Projekt-Manager entwickeln. Ein Modell, das Mitarbeitern wie Unternehmen nützt.

SCHWERPUNKT: KONVERGENZ DER CLIENTS

Ajax verändert die Praxis 26
Wer Ajax im B-to-B-Bereich einsetzen will, muss die Eignung einer Anwendung prüfen und den traditionellen Entwicklungsprozess anpassen.

Vista vereint Web- und Rich-Client 28
.NET 3.0 verspricht die Verschmelzung von Browser- und Desktop-Anwendung.

STANDARDS

Impressum 31
Stellenmarkt 38
Zahlen – Prognosen – Trends 43

COMPUTERWOCHE.de HOTTOPICS

- Chef oder lieber Spezialist?
- Welches ERP-System soll ans Ruder?
- Tivoli auf Kurs zum Service-Management

Internationalisierung



Global aufgestellt zu sein gehört heutzutage zu den Standardanforderungen. Grund genug für die COMPUTERWOCHE, das Thema Internationalisierung von IT-Betrieb, Prozessen und Business-Anwendungen in einer Serie zu behandeln. www.computerwoche.de/it_strategien/it_management_bezieungsweise

Erste Hilfe für Ihr Notebook

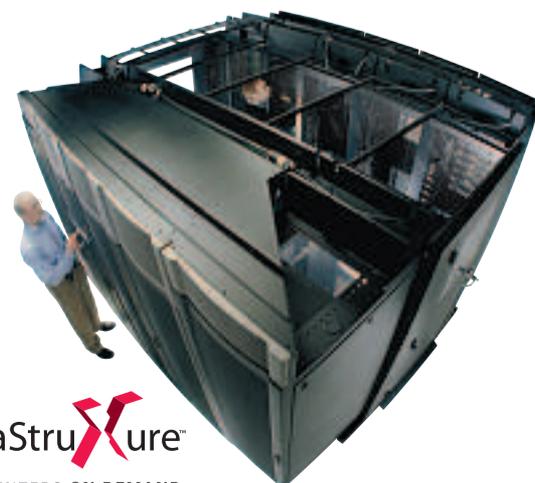
Abonnenten des Premium-Zugangs stellt Computerwoche.de jeden Monat einen Titel von Pearson Education zum Gratis-Download bereit. Noch bis Anfang September können sie das über 600 Seiten starke Nachschlagewerk „Erste Hilfe für Ihr Notebook“ von Günter Born auf ihre Festplatte laden. www.computerwoche.de/treffpunkte/ebook

Neue Blade-kompatible InfraStruXure™ für Datacenter on demand



Frank Ferber, IT-Projektleiter, Daimler Chrysler Financial Services

„Mit dem Einsatz der Infrastruktur-Lösung von APC konnte die Daimler Chrysler Services AG die Wirtschaftlichkeit Ihres Datacenters steigern.“



Der Vormarsch der Blade-Server erfordert völlig neue Konzepte im Datacenter. Dies gilt vor allem für die Bereiche Stromverteilung und Kühlung. APCs Rack-optimierte Stromverteiler bewältigen die höheren Lasten spielend. Rack-basierte Luftverteilungs- und Absaugeinheiten sowie besondere Luftleitsysteme (Hot-Aisle Containment System) eliminieren das begleitende Hitzeproblem. Ermitteln Sie gemeinsam mit APC Ihre spezifischen Datacenteranforderungen und verbinden Sie Rack-Design, Kühlung und Stromverteilung zu einer exakt auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittenen Lösung.



GRATIS APC White Paper hier herunterladen!



Sie können sich jetzt verschiedene White Paper kostenlos downloaden gültig innerhalb der nächsten 30 Tage, melden Sie sich online unter <http://promo.apc.com> an, und geben Sie den Schlüsselcode 56487t ein.

Mit der Registration nehmen Sie automatisch an der Verlosung einer APC NetBotz Wall Appliance mit Kamera teil.

Tel: 0800 10 10067
Fax: 089 51417-100



MENSCHEN

3Com-Chef geht: Kinder statt China



Scott Murray hat nach knapp acht Monaten seinen Rücktritt als CEO des Netzausrüsters 3Com erklärt. Als Grund führte er an, dass er mit einer jungen Familie in den USA nicht die zusätzliche Zeit aufbringen könne, die seine Aufgabe als Chairman des in Hongkong ansässigen Joint Ventures Huawei-3Com erfordern würde. Neuer 3Com-CEO wird Edgar Masri. Der Topmanager war 15 Jahre bei 3Com in verschiedenen Führungspositionen tätig. Zuletzt arbeitete er als COO von Redline Communications.

Micro Focus ernannt COO

Mike Shinya zeichnet auf dem neu geschaffenen Posten für das Tagesgeschäft des Legacy- und Cobol-Spezialisten verantwortlich. Der neue Micro-Focus-COO verfügt über mehr als 25 Jahre Erfahrung in der IT-Industrie. Unter anderem hatte der 48-Jährige leitende Positionen bei SAS Institute, IBM, Oracle und Baan inne. Im April 2005 war der Brite außerdem zum Vorstandsvorsitzenden des Content-Management-Spezialisten Hyperwave ernannt worden. Ob er den Posten bei dem kurz darauf insolventen Unternehmen angetreten hat, konnte trotz Nachfrage bei der Nachfolgersgesellschaft NewHyperG nicht in Erfahrung gebracht werden.

Atos Origin: Gerhard Fercho ist weg

Wie die COMPUTERWOCHE aus gut informierten Kreisen erfuhr, hat Gerhard Fercho, Chef der Region Zentraleuropa (CEO CGE) bei Atos Origin, den IT-Dienstleister verlassen. Offiziell wurde die Personalie von dem Unternehmen nicht kommentiert – allerdings auch nicht dementiert. Dem früheren Deutschland-Geschäftsführer und COO Zentraleuropa war erst vor zwei Monaten die Verantwortung für die Aktivitäten von Atos Origin in Deutschland, Österreich, Polen und der Schweiz übertragen worden. Eingestiegen war der 53-Jährige bei Atos Origin im Jahr 2001 als Director Managed Operations.



Collax holt neuen Europachef von Oracle



Bertram Mandel ist seit Anfang August Vice President Sales and Marketing bei dem Linux-Server-Spezialisten Collax. Der 45-jährige Manager wird damit Statthalter von CEO Olaf Jacobi, der im Herbst von Boston aus die Ausbreitung der Münchner Firma auf dem amerikanischen Markt vorantreiben will. In der Branche ist Mandel kein Unbekannter. Der diplomierte Informatiker war unter anderem bei der IBM-Tochter Lotus, bei SAP und bei Oracle für den Ausbau und die Betreuung der Partnerlandschaft zuständig.

Hewitt findet neuen Chef

Das auf den Bereich Human Resources spezialisierte Beratungsunternehmen Hewitt Associates hat Russell Fradin zum neuen Chairman und CEO ernannt. Fradin ersetzt ab Anfang September den amtierenden Firmenchef Dale Gifford. Dieser hatte im Juni angekündigt, zum Jahresende in Ruhestand zu gehen. Zuvor will der 56-Jährige seinen Nachfolger aber noch in die Aufgaben einweisen. Derzeit ist Fradin President und CEO der Bisys Group, eines amerikanischen Anbieters von Backoffice-Services für Finanzdienstleister. Zuvor war der 50-Jährige als President der Global Employer Services Group bei Automatic Data Processing (ADP) sowie als Director bei McKinsey tätig.

Personalmitteilungen bitte an Menschen@Computerwoche.de

Kolumne

Kaufen, Kaufen, Kaufen

Sechs Jahre lang hatten Analysten seine unmittelbar bevorstehende Konsolidierung im Markt für Enterprise-Content-Management prophezeit, ohne dass Dramatisches passierte. Natürlich gab es Übernahmen, allein 40 in den letzten vier Jahren, darunter die von Ixos durch Open Text oder von Reddot durch Hummingbird. Doch schien sich eine kleine Spitzengruppe aus Open Text, EMC/Documentum, IBM und Filenet gebildet zu haben, die sich über 50 Prozent des Marktes friedlich teilte. Das ist nun vorbei. Wie zwei Donnerschläge erweckten innerhalb weniger Tage die Käufe von Hummingbird durch Open Text und Filenet durch IBM den Markt und die Spekulationen.



Sascha Alexander
Redakteur CW

Plötzlich ist der ECM-Markt „heiß“. Marktbeobachter fragen laut, ob da noch mehr kommt. Sind Stellent, Interwoven oder Vignette die nächsten Übernahmekandidaten? Landet Oracle oder vielleicht die SAP einen Coup? Schafft Microsoft endlich eine ECM-Suite, oder muss es ebenfalls zukaufen?

IBM wird es nur recht sein, wenn andere Firmen ins Rampenlicht geraten, lässt doch die Filenet-Übernahme auch Besorgnis aufkommen. So gibt sich Big Blue derzeit im Wettlauf mit Oracle und aus Angst um sinkende Margen einer regelrechten Kaufwut hin: Rund 56 Übernahmen seit

1995, drei allein in der vergangenen Woche: MRO Software (750 Millionen Dollar), Webify (keine Angaben), Filenet (1,6 Milliarden). Sie sollen dem eigenen Business-Modell Halt geben, das zunehmend auf das Softwaregeschäft setzt. Diese Rechnung geht bisher noch auf: So entfielen im letztem Jahr zwar nur 15,7 Milliarden Dollar vom Gesamtumsatz auf die Software-Division. Mit 27 Prozent Vorsteuergewinn überflügelte sie aber bei weitem das traditionell starke Servicegeschäft, das nur auf neun Prozent Bruttomarge kam.

Es gibt daher Sinn, in lukrative und stabile Märkte wie den für ECM zu investieren, zumal Filenet profitabel war. Die Börse wird es freuen. Doch was Bestands- und Neukunden davon haben, ist eine ganz andere Frage. Schon heute umwirbt der Hersteller Unternehmen mit einem Bauchladen aus Software und bleibt eine umfassende ECM-Strategie schuldig. Filenet bringt weitere Produkte mit, die ähnliche oder gleiche Aufgaben erfüllen. Wie Integration und Produktstrategie nach der Übernahme aussehen könnten, ist völlig unklar. Anwender sollten daher klare Aussagen einfordern, da sich ECM-Lösungen nicht von heute auf morgen austauschen lassen. Sicher ist, dass sie neue Produktnamen lernen müssen und bald Anrufe von IBM Global Services erhalten.

Filenet stärkt IBMs Softwaregeschäft

Fortsetzung von Seite 1

Diese wird für IBM immer wichtiger, da sie wesentlich höhere Margen abwirft als das Hardware- und das Servicegeschäft. Der ECM-Markt generierte laut Gartner im vergangenen Jahr weltweite Lizenzumsätze von 1,4 Milliarden Dollar. Hinzu kommen Serviceeinnahmen in mindestens gleicher Höhe.

Hinter EMC/Documentum und Open Text rangiert Big Blue derzeit mit einem Marktanteil von 12,5 Prozent auf Platz drei, dicht gefolgt von Filenet mit 12,4 Prozent. Obwohl die IBM bereits einen ganzen Bauchladen an Tools und Datenbanken unterhält, argumentiert sie damit, die Technik von Filenet zu brauchen. So bietet Filenet Branchenlösungen beispielsweise für Banken, das Gesundheitswesen und Versicherungen. Ferner ist Filenet IBMs größter Konkurrent auf dem Ge-

biet des Dokument-Imagings. Ambuj Goyal, Chef der IBM-Softwarepartei Information Management, sprach auch von technischen Gründen für den Kauf: So ermögliche die ECM-Suite „Filenet P8“ ein Content-getriebenes Management von Geschäftsprozessen, während IBM nur die Dokumentenverwaltung in Transaktionsprozessen unterstütze. Künftig werde man beide Konzepte vereinen und so der IBM-Strategie eines „Information on Demand“ einen Schritt näher kommen – erklärte Goyal.

Große Überschneidungen

Tatsächlich zeigen sich zwischen den Produkten beider Hersteller große Überschneidungen. Wie Open Text in Bezug auf Hummingbird muss auch IBM den Kunden erläutern, wie es die Portfolios ordnen und integrie-

ren will. Marktkenner erwarten allerdings, dass nach außen zunächst alles beim Alten bleibt, um die Umsätze nicht zu gefährden, intern allerdings ein schleichender Umbau stattfinden wird. Da der Deal voraussichtlich erst im vierten Quartal abgeschlossen sein wird, wollte Goyal noch keine Details nennen. Filenet soll Teil der Information-Management-Division von IBM werden. Lee Roberts, President und Chief Executive Officer von Filenet, sowie alle Mitarbeiter wechseln zu Big Blue. Rätselraten herrscht hingegen über die Vorteile, die Filenet von der Übernahme hat. Marktbeobachter behaupten, dass es dem Unternehmen an Wachstumsstrategien gefehlt habe und es angesichts der beginnenden Konsolidierung im Markt die Flucht nach vorn angetreten habe. (as) ♦

FRAGE DER WOCHE Was hat Ihr Leben mehr verändert – PC oder Handy?

Der PC

1,0

Keine Einschätzung

8,0

Das Mobiltelefon

91,0

Die Computerwoche.de-Besucher sind überwiegend der Meinung, der „persönliche Computer“ habe ihr Leben mehr verändert als das Handy.

Quelle: Computerwoche.de
Angaben in Prozent, Basis: 469

Cisco stockt Belegschaft in Deutschland auf

Mit Deutschland-Geschäftsführer Michael Ganser sprach CW-Redakteur Jürgen Hill über das Erfolgsrezept des Unternehmens.

CW: Herr Ganser, was ist das Erfolgsrezept von Cisco in Zeiten, in denen andere Netzausrüster eher vorsichtig in die Zukunft blicken?

GANSER: Drei Punkte sind entscheidend. Zum einen ist Cisco in all den Jahren immer ein sehr kalkulierbares unternehmerisches Risiko eingegangen. Zum anderen haben wir konsequent auf Märkte im Übergang gesetzt, denn dort können Anbieter Marktanteile verlieren oder wie wir gewinnen. Drittens haben wir sehr früh daran geglaubt, dass es im Networking-Umfeld künftig darum geht, eine Architektur aufzubauen, die Sprache, Video, Daten und Mobility zusammenbringt.

CW: Bei der Bilanzpräsentation beklagte Ihr CEO John Chambers das vergleichsweise schwache Wachstum in Europa. Wie sieht die Situation in Deutschland aus?

GANSER: Wir haben weltweit Marktanteile gewonnen, auch in Europa, selbst wenn dies heute nicht die schnellstwachsende Region ist. Aber wir haben in Europa einige Länder, zu denen zählt auch Deutschland, die sehr erfreuliche Trends aufweisen. Unser Wachstum liegt in Europa am oberen Ende.

CW: Und wie sieht Ciscos Zukunft in Deutschland aus?

GANSER: Wir werden hierzulande innerhalb der nächsten zwölf



Michael Ganser, Cisco

Monate massiv investieren, denn Cisco glaubt, dass Deutschland große Chancen bietet.

CW: Wo werden Sie investieren?

GANSER: Im Prinzip haben wir drei Dinge geplant. Zum einen investieren wir in unsere Infrastruktur, indem wir unsere Geschäftsstellen technisch verbessern. So wollen wir etwa intern

viel mehr per Video kommunizieren. Ferner bin ich mir sicher, dass wir unseren Besuchern in Hallbergmoos und Frankfurt in sechs Monaten Technologie als Erlebnis präsentieren können, wie wir das in Deutschland noch nie hatten und in der Vergangenheit nur in Amerika und ein Stück weit in England konnten. Zudem werden wir in Frankfurt am Main ein Briefing-Center aufbauen. Und was vielleicht noch viel wichtiger ist – wir werden in Deutschland die Zahl unserer Mitarbeiter um zirka 20 Prozent aufstocken.

CW: Ihr CEO hat für 2007 ein Umsatzwachstum zwischen 19 und 21 Prozent als Ziel vorgegeben. Ist dies angesichts neuer Konkurrenten wie Alcatel Lucent oder der Allianz zwischen Microsoft und Nortel realistisch?

GANSER: Das wird die Zukunft zeigen. Aber beides sind in meinen Augen Reaktionen auf Trends, auf die wir uns bereits seit längerem einstellen. ◆

Ciscos Zahlen

Im vierten Quartal des Geschäftsjahres 2006 legte Cisco ein **Rekordergebnis** hin. So kletterte der Umsatz im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 21,3 Prozent auf fast acht Milliarden Dollar, und der **Profit betrug 1,5 Milliarden Dollar** (nach US-GAAP). Insgesamt verbuchte die Company im Geschäftsjahr 2006 einen Umsatz in Höhe von rund 28,5 Milliarden Dollar (24,8 Milliarden im Vorjahr). Als Gewinn weist Cisco knapp 5,6 Milliarden Dollar aus. Für 2007 peilt die Company ein Umsatzplus zwischen 19 und 21 Prozent an.

Gartner: Der PC muss sich ändern

Die Rechner sind zu kompliziert und instabil.

Seit 1981 seien geschätzte 1,6 Milliarden PCs verkauft worden, schätzen die Marktforscher; 870 Millionen davon seien gegenwärtig in Betrieb. Mehr als 200 Milliarden Dollar setze die Industrie jährlich um.

Für den Erfolg des „persönlichen Computers“ seien in erster Linie drei Faktoren verantwortlich, so Gartner: seine offene und erweiterbare Plattform, Skaleneffekte („economies of scale“) und die physischen Beschränkungen des menschlichen Körpers.

Die starke Marktposition des PCs sei dennoch gefährdet. Zwar erhielten Betriebssysteme und Anwendungen immer neue Features und Fähigkeiten, doch seien diese zunehmend schwerer in



Gerade 25 geworden: Der IBM 5150 aus dem Jahr 1981.

Vorteile für die Nutzer umzumünzen. Der mächtige Innovationszyklus, der den PC in der Vergangenheit erfolgreich gemacht habe, sei zu einem Teufelskreis wachsender Komplexität geworden. Der PC sei nicht mehr einfach und stabil genug.

Gartner erwartet daher, dass in den kommenden Jahren viele neue Gerätetypen den PC bedro-

hen werden. Die wachsende Verfügbarkeit günstiger und überall erhältlicher Bandbreite und Rechenleistung in Verbindung mit Internet-basierenden Diensten ermögliche einen „neuen Stil“ der Auslieferung von Applikationen.

Dabei werde der PC nicht alle Anforderungen erfüllen können. Seine inhärente Flexibilität mache ihn aber auch zukünftig zu einem

starken Bewerber. Eine wichtige Entwicklung sei die Virtualisierung. Diese ermögliche die Entkopplung von Funktion und Zugang und mache die Geräte einfacher und sicherer. Die Branche müsse die Rechner an neue Wirtschafts- und Arbeitsgewohnheiten anpassen, ohne die existierenden PCs zu stark zu entwerfen. (tc) ◆

Enterprise 2.0: Kein Bedarf mehr an Beratern?

Neue Entwicklungen wie Software as a Service (SaaS) und Ajax reduzieren den Implementierungsaufwand.

„Bereiten Sie sich auf einen erneuten Paradigmen-Wechsel vor“, rät der Brancheninformationsdienst Kennedy Information Services seinen Lesern, die vornehmlich aus der Beraterzunft kommen. Gemeint ist eine Entwicklung, die die Publikation als „Enterprise 2.0“ bezeichnet, und die, so warnen die Autoren, werde die Consulting-Zunft mit voller Wucht treffen. Denn bereits heute verfügbare Betriebsmodelle für Anwendungen – etwa Software as a Service (SaaS) – sowie neue Web-2.0-Techniken werden bald unternehmensweite Standardapplikationen etwa von SAP und Oracle ersetzen.

Immer mehr Firmen wählen einfache Lösungen wie Salesforce.com

Einführung, Pflege und Erneuerung der monolithischen ERP-Applikationen haben Beratern und Systemintegratoren in der Vergangenheit viel Arbeit und Geld beschert. Schätzungen zufolge haben Anwender pro Euro, den sie in den Kauf einer Softwarelizenz investiert haben, weitere sechs Euro an Dienstleister überwiesen. Einschließlich der Entwicklungsservices für die Anbindung der Applikationen an die Geschäftsprozesse der Fachbereiche ergibt sich ein zuverlässiger und gut vorhersehbarer Einnahmenstrom für Consulting-Häuser.

Software as a Service im Trend

Doch auch die klassischen Softwarehersteller integrieren zunehmend SaaS- und Web-2.0-Techniken in ihr Angebotsportfolio. Im Unterschied zum bisherigen Softwareeinsatz müssen sich Anwenderunternehmen nicht um Paketierung, Installation, Modifikation und Revisionen kümmern. Das alles erledigt der SaaS-Provider, der die Applikationen hostet und via Web-Techniken den Nutzern zur Verfügung stellt.

Bislang haben Berater und Systemintegratoren von neuen technischen Paradigmen stets profitiert. Das galt für den Wechsel von der zentralen, großrechnergestützten Datenverarbeitung zum Client-Server-Computing sowie für Neuerungen, die der Einzug des Internets in die Unternehmen mit sich brachte. Bei der derzeitigen Transformation sind sich die Experten allerdings nicht sicher, ob sie eine Gefahr oder eine Herausforderung für die Consulting-Branche ist.

Jeff Kaplan, langjähriger Berater und heute Geschäftsführer bei Think-Strategies Inc., glaubt, die Entwicklung werde die Branche hart treffen. „Die neue Generation der SaaS-Alternativen läuft robust genug, um die Aufgaben der großen Brocken zu übernehmen, die die Consultants bislang eingeführt haben. Schauen Sie auf Salesforce.com. Das Unternehmen bietet eine effiziente Alternative zu Siebels Softwarelösungen und konnte sich damit viel schneller etablieren, als alle erwartet hatten.“

Berater werden überflüssig

Und Rod Boothby, Management-Consultant bei Ernst & Young, ergänzt: „Berater, die an großen Implementierungen für CRM-Tools arbeiten, werden die ersten Betroffenen sein, weil sich mehr und mehr Unternehmen für einfache Lösungen wie Salesforce.com entscheiden. Auch Hedgefonds nutzen verstärkt Services wie GlobalOp, die Fonds-Managern komplette Back-Office-Lösungen bieten. Berater, die Handels- und Abrechnungen entwickeln, sind damit überflüssig.“

Die neuen Techniken könnten dem IT-Stau ein Ende bereiten, mit dem sich die Nutzer seit Jahrzehnten plagen. Fachabteilungen müssten nicht mehr wochenlang warten, bis IT-Abteilungen oder Berater individuelle Lösungen entworfen und eingeführt haben. Das Interesse an den neuen Web-Techniken hat damit einen vergleichbaren Hintergrund, wie der Erfolg des PC vor knapp zwanzig Jahren. Auch damals haben sich die Fachabteilungen ohne Abstimmung mit der zentralen IT eigene Desktops und Server installiert, weil sie nicht auf die behäbige zentrale Datenverarbeitung warten wollten.

In den nächsten Jahren werden die neuen Techniken kommen.

Ohne Zweifel ändert dieser Trend die Arbeit und das Geschäft der Berater. Offen ist allein, wie schnell sich der Wandel einstellt. Joe Kraus, CEO des wiki-basierenden Online-Dienstes JotSpot, erwartet kurzfristig keine tief greifenden Änderungen. Innerhalb der nächsten fünf Jahre sollen die neuen Möglichkeiten aber auf breiter Front Einzug in die Unternehmen halten: „Meistens überschätzen wir die kurzfristigen Auswirkungen neuer Verfahren, ihre langfristige Bedeutung wird dagegen unterschätzt.“ (jha) ◆

„Licht am Ende des Tunnels“

Sun Microsystems ist im Umbruch. Don Grantham, Executive Vice President Global Sales & Services des Unternehmens, gab CW-Redakteur Ludger Schmitz Auskunft über den Stand der Dinge.

CW: Suns am 30. Juni abgelaufenes Geschäftsjahr 2005/06 verlief mit deutlich gestiegenen Umsätzen, aber auch Verlusten insgesamt enttäuschend. Das letzte Quartal ragte dabei heraus mit mehr als 20 Prozent Umsatzplus, aber auch überproportional hohen Verlusten. Noch ist kein Licht am Ende des Tunnels zu erkennen.

GRANTHAM: Ganz im Gegenteil! Wir haben ein bisher nicht erlebtes Umsatzwachstum geschafft, im vierten Quartal kamen wir auf 29 Prozent mehr als im Vorjahr. Ein Teil davon ist zwar durch die Übernahme von Storagetek zu erklären. Aber ein großer Teil ist organisches Wachstum bei klassischen Produkten.

CW: Gab es regional unterschiedliche Entwicklungen?

GRANTHAM: Wir haben weltweit 15 Verkaufsregionen, Geographic Enterprise Markets. Von diesen haben zehn ein zweistelliges Umsatzwachstum ge-

schafft. Wir haben weltweit einen Sprung gemacht.

CW: Aber unterm Strich sah es nicht so gut aus.

GRANTHAM: Wir sind mit der Entwicklung der Gewinnmarge zufrieden. Im vierten Quartal lag

„Wir glauben, im nächsten vierten Quartal vor Steuern einen Gewinn im mittleren einstelligen Prozentbereich ausweisen zu können.“

sie nur 0,2 Prozent unter dem Vorquartal mit 43 Prozent. Tatsächlich ist die Gewinnmarge im Jahresvergleich sogar gestiegen, nämlich von 41,2 auf 42,8 Prozent. Die Margenerosion ist aufgehalten. Und das, obwohl wir signifikanten Aufschwung im Geschäft mit x86-basierenden Servern erlebt haben. Der Absatz

von Servern mit dem Niagara-Prozessor ist innerhalb eines Quartals von null auf gut 100 Millionen Dollar gekommen. Die Galaxy-Server mit Opteron-CPU, gestartet im Dezember letzten Jahres, brachten seither schon rund 500 Millionen Dollar Umsatz. Lowend-Produkte bringen die Margen unter Druck, aber wir haben die Spanne trotzdem gehalten.

CW: Trotzdem sind da immer noch rote Zahlen.

GRANTHAM: Wir haben im Mai angekündigt, 4000 bis 5000 Mitarbeiter weltweit zu entlassen. Damit waren vor allem im vierten Quartal große Kosten verbunden. Aber es geht bei der Senkung der Kosten nicht nur um Entlassungen, sondern auch um andere Posten wie beispielsweise Immobilien. Auch in dieser Hinsicht haben wir vor allem in den USA die Ausgaben drastisch gesenkt.

Das erste und zweite Quartal des neuen Geschäftsjahres könnten noch von Restrukturierungskosten belastet werden. Aber wir glauben, jetzt auf dem besten Weg zu sein, im nächsten vierten Quartal vor Steuern

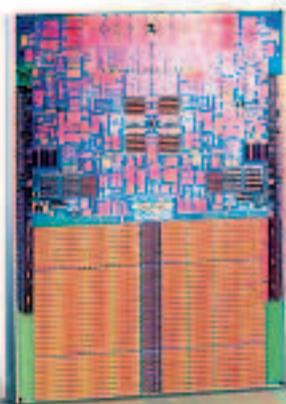
„Die Kosten zu senken ist bei uns nur eine Maßnahme. Diese allein wird uns nicht erfolgreich machen.“

einen Gewinn im mittleren einstelligen Prozentbereich ausweisen zu können. Das Licht am Ende des Tunnels ist zu erkennen. Wir haben nach Analysen von Gartner, IDC und Forrester Research schon im dritten Quartal des letzten Geschäftsjahres im Unix-Server-Markt als einziger Anbieter Anteile ge-

wonnen, und zwar von IBM. Und das vierte Quartal ist auch sehr gut gelaufen.

CW: Durch Personalentlassungen Kosten zu senken ist die Standardstrategie jedes Managements im Fall einer Krise. Den meisten fällt nichts anderes ein, was ihr Unternehmen auf Anforderungen der Zukunft ausrichten könnte.

GRANTHAM: Das ist bei uns anders. Die Kosten zu senken ist bei uns nur eine Maßnahme. Diese allein wird uns nicht erfolgreich machen. Wir müssen wachsen. Wir haben vier Geschäftsfelder: Systeme, Software, Services und Storage. In diesen bieten wir Wahlmöglichkeiten und zusammengekommen offene Plattformen. Das ist unser Wettbewerbsvorteil, und die Einstiegsschwelle ist sehr niedrig. Unser Angebot war noch nie so umfassend. Wir haben in den letzten zwei Quartalen bereits eine positive



„INTELS NEUE WUNDER-CPUs“

Nicole Ott, Chip, Nr. 8/2006

Reaktion des Marktes darauf registriert. Wir erwarten Wachstum in allen vier Geschäftsfeldern.

CW: Dabei wird aber zu bedenken sein, dass Sun durch seine zunehmende Open-Source-Orientierung Lizenzinnahmen verlieren wird.

GRANTHAM: Das ist grundsätzlich richtig. Wir bewegen uns weg vom Lizenzmodell hin zu einem Subskriptionsmodell. Noch steht diese Entwicklung am Anfang. Langfristig wird das Subskriptions- das Lizenzgeschäft ablösen.

CW: Sun entlässt Mitarbeiter, die verbleibenden sollen nach dem „iWork“-Konzept möglichst daheim in Home Offices arbeiten, und schließt lokale Niederlassungen. Und dadurch will Ihr Unternehmen „näher an die Kunden kommen“?

GRANTHAM: Rund 10 000 unserer 38 000 Angestellten arbeiten jetzt nach dem iWork-Konzept. Nach unseren internen Mitarbeiterbefragungen kommt es sehr gut an. Es hilft den Mitarbeitern, ihre Lebensqualität zu verbessern, es gibt ihnen mehr Flexibilität und erspart ihnen Fahrtzeiten zum und vom Arbeitsplatz. Es bringt die Mitarbeiter näher an die Kunden. Ich will unsere Leute nicht in Sun-Büros sitzen sehen, sondern bei Kunden. Wenn sie zu Hause arbeiten und dann zu den Kunden



Don Grantham, Chef des Bereichs Sales and Services weltweit bei Sun Microsystems

fahren, ist es besser, als wenn sie erst zum Sun-Büro fahren, dort Arbeiten erledigen und dann zum Kunden fahren.

Wir haben die Produktivität der Mitarbeiter gemessen. Sie ist bei iWork-Mitarbeitern um 20 Prozent gestiegen. Außerdem sparen wir durch effektivere Büronutzung an Immobilienkosten. Nicht zuletzt steigt mittelfristig die Zufriedenheit der Mit-

arbeiter, wie wir in Befragungen ermittelt haben. In den ersten sechs Monaten sinkt sie allerdings, weil es die Leute nicht gewohnt sind, so zu arbeiten.

Außerdem schließen wir nicht einfach Niederlassungen. Wir verwandeln sie in „Drop-in-Center“. Das sind Orte im Flair eines Internet-Cafes, an denen sich Mitarbeiter und Kunden treffen können. Es gibt für unsere Mit-

arbeiter keine fest zugeordneten Büros mehr.

CW: Sun ist bekannt für traditionell hohe Ausgaben für Forschung und Entwicklung (FuE) im Verhältnis zum Umsatz. Gibt es hier Kürzungen?

GRANTHAM: Wir investieren derzeit pro Jahr fast zwei Milliarden Dollar in Forschung und Entwicklung. Jonathan Schwartz und einige Mitarbeiter haben vor einigen Monaten eine genaue Untersuchung unserer FuE-Ausgaben erstellt. Die Frage war, ob es Lücken oder Doppelentwicklungen gibt. Parallel gab es eine Untersuchung, ob wir Marktanforderungen erfüllen, ob unsere Entwicklungsarbeiten sie erfüllen oder nicht. In der Tat haben wir Doppelentwicklungen entdeckt, die wir gestoppt haben, oder Projekte, deren Zeitpläne zu aggressiv waren.

CW: Was hat sich aufgrund der Kundenanforderungen an Suns Portfolio geändert?

GRANTHAM: Die Kunden wollten ein breiteres Storage-Portfolio. Das hat die Übernahme von StorageTek erheblich beeinflusst. Ein anderes Beispiel sind zunehmende Anforderungen in Richtung Service-orientierte Architektur. Das führte zur Übernahme von Seebeyond.

CW: In Sachen Linux und Open Source hat Sun lange Zeit durch widersprüchliche Aussagen ver-

wirrt. Sind die Positionen jetzt klarer?

GRANTHAM: Wir waren unsicher. Ich glaube, seit etwa zwei Jahren sind unsere Positionen eindeutig. Und ich gehe davon aus, dass es dabei bleibt. Nächste Woche werden wir eine Open-Source-Roadmap für Java vorlegen.

CW: Wie weit ist Sun mit dem Wandel vom Lizenz- zum Servicegeschäft infolge von Open-Source-Produkten?

GRANTHAM: Wir arbeiten daran. Es ist sicher noch nicht alles ge-

„Wir werden irgendwann unsere Software nur noch mit dem Subskriptionsvertrag anbieten. Aber der Übergang braucht Zeit.“

tan. Aber wir haben viel in die Wege geleitet. Wir brauchen für den Übergang ein Modell, das den Wunsch jener Kunden berücksichtigt, die beim Lizenzverfahren bleiben möchten, während andere lieber schon gestern zum Subskriptionsverfahren gewechselt wären. Wir werden irgendwann unsere Software nur noch mit dem Subskriptionsvertrag anbieten. Aber der Übergang braucht Zeit. Es ist ein wichtiger Abschnitt in der Evolution unseres Business-Modells. ♦



„DIE PENTIUM-NACHFOLGER GEHEN AB WIE SCHMIDTS KATZE!“

Heiko Weckbrodt, Dresdner Neueste Nachrichten

NEU: INTEL® CORE™ 2 DUO.

Die weltbesten Prozessoren.* Erfahren Sie mehr unter intel.de/core2duo

