



## project 57

### Journal für Business Computing und Technologie

---

[backstage - news revisited 03]  
die woche im überblick: 18. bis 24. august 2003

[inhalt]

[basta!] Volles Rohr ins digitale Abseits

[news revisited]

- Intel löst kleinen Börsenrausch aus
- Handy-Markt als Plusbringer?
- McData kauft Nishan Systems

[produkte]

- Chipproduktion: Viel Aufwand und wenig Ertrag

[quergelesen]

- Scheuklappen – bei wem?

[flaschenpost]

- [1] [kolumne] Lustprinzip made in Germany
  - [2] Vom ewigen Leben
  - [3] Big und Blue
- 

[basta!]

### **Volles Rohr ins digitale Abseits**

VON HARTMUT WIEHR

Meine Frau behauptet es ja schon länger: Du hast, hebt sie immer aufs Neue an, zu viele Bücher! Wo bleibt da der Platz für mich? Meine Verlegenheit war anfangs nicht unbeträchtlich, doch inzwischen weiß ich mir zu helfen: Nur noch ein klein bisschen Geduld, entgegne ich, und du wirst sehen, wie alle meine Bücher zusammenschnurren in ein einziges. Den Anfang habe ich, so

versuche ich ihr meinen neuen Lebenswandel zu begründen, schon mit der Auflösung meiner umfangreichen Foto- und Diasammlung gemacht. Im Prinzip. Denn es ist bis jetzt bei der hehren Absicht geblieben, alle Negative, Dias, Abzüge und Kontaktbögen sowie einige zusätzliche Fotosammlungen, die sich im Laufe der Jahre so eingefunden haben, einfach mal so einzuscannen. Denn das mit dem „einfach mal so“ erwies sich noch jedes Mal als äußerst komplexe Angelegenheit: Sicher, einscannen geht irgendwie, aber wie es um Auflösung und Qualität steht, diese Frage konnten mir auch nicht die Technik-Freunde von der c't abschließend beantworten. Also doch erst einmal trotz erster Scannerfolge alle Negative etc. nicht wegschmeissen, sondern in den Keller verschieben. Wenn sich dann noch die Gedanken an den Speicherplatz aufdrängen, der erstens online bereitgestellt werden muss für all die digitalisierten Werke und der zweitens offline – man ist schließlich Storageexperte! – schön für Backup und Restore auf Platten und Bänder weitergeschoben werden muss, dann könnte es mit der Realisierung meines frommen Wunsches noch länger dauern. Das mit dem Speicherplatz haut, ehrlich gesagt, schon nicht ganz hin bei dem virtuellen Aufbewahrungsprozess der Schnappschüsse und Kunstwerke, die wir neuerdings mit unserer Nikon Coolpix 5000 (übrigens zum vierfachen Kaufpreis einer ordentlichen analogen Nikon erstanden!) beinahe täglich anfertigen. Auf Notebook und PC sind zwar noch einige Gigabytes frei, doch Arbeitsspeicher und Cache erweisen sich regelmässig als unterdimensioniert für das Öffnen von mehr als zehn Bildern gleichzeitig, und an Würmer denken wir lieber nicht zu genau. Zurück zu den Büchern: Eigentlich könnte man ja auch seine Büchersammlung allmählich digitalisieren – einscannen, Internet-Fundstellen sammeln und alles bei Bedarf auf den Bildschirm holen. Aber ein ganzes Buch scannen, abspeichern, am Schirm lesen? Experten – oder waren es Marketingleute? – versuchten vor noch gar nicht so langer Zeit, einem Ding namens eBook zum Leben zu verhelfen. Das elektronische Buch sei höchst praktisch – Texte laden (gegen einen kleinen Obolus natürlich) und nach Gebrauch einfach weg damit. Und zum nächsten „Buch“. Wer damals ein paar Einwände formulierte, war schnell als Traditionalist verschrien. Inzwischen ist nicht mehr allzu viel von dieser allerneuesten Technologie zu vernehmen. Zu Unrecht? Immerhin: Der Familienfrieden ließe sich vielleicht schnell wieder herstellen. Weniger Bücher, mehr traute Zweisamkeit? Ein klassischer Konflikt, so viel steht fest.

---

[news revisited]

### **Intel löst kleinen Börsenrausch aus**

[p57] – Der weltgrößte Chiphersteller, meldete die Nachrichtenagentur Reuters am 22. 8., hat „überraschend die

Umsatzerwartung für das laufende Vierteljahr angehoben und damit eine Kursrally bei Technologiewerten ausgelöst“. Die Intel-Aktien schnellten an diesem Börsenfreitag um mehr als acht Prozent in die Höhe und zogen auch Technologiewerte wie Infineon und andere mit sich. Laut Intel seien inzwischen auf allen regionalen Märkten die Verkäufe von Computerchips stark angestiegen. Intels Finanzchef Andy Bryant erwartet nun ein Steigen der Bruttogewinnmarge von 54 auf 56 Prozent. Andere Chiphersteller können davon nur träumen. So hieß es erst zwei Tage vorher eher ernüchternd, IBM habe angesichts der Krise in der Halbleiterbranche 600 Stellen in den amerikanischen Werken gestrichen. Weitere 3.000 Mitarbeiter dürfen eine Woche Zwangsurlaub nehmen, damit der Konzern Kosten einspart. Ob die Phase der internen Restrukturierungen schon vorbei sei und eine wachsende Nachfrage eingesetzt habe, bleibt weiterhin umstritten. Analysten setzen branchenüblich auf Optimismus. Intel-Chef Craig Barrett scheint mehr der Realität verpflichtet: Wachsende Märkte sieht er in Asien, aber nicht in den USA und in Europa. [Vgl. project 57 – special 02/2003 vom 23. Juli: „Das Neueste vom Schweinezyklus“]

### **Handy-Markt als Plusbringer?**

[p57] – Wenn schon die Unternehmensmärkte vor sich hindümpeln – Carly Fiorina, CEO von Hewlett-Packard, erwartet erst im vierten Quartal 2004 wieder Gewinne im Geschäft mit den Unternehmenskunden –, dann muß der Ertrag eben von den Endkonsumenten kommen. So denken viele Anbieter, wie auch die IFA in Berlin bewies. Hutchison Whampoa aus Hongkong, so meldete der Nachrichtendienst vwd, setzt auf jeden Fall auf die Einführung von UMTS, dem Mobilfunk der dritten Generation. Motorola erwartet ebenfalls für das Jahr 2004 rasant ansteigende Handy-Umsätze. Bisher machen aber alle – inklusive der Carrier – nur Verluste mit UMTS. CEO Li Ka-shing von Hutchison: „Kabelfernsehen ist inzwischen sehr erfolgreich. Und auch in diesem Bereich dauerte es einige Jahre, bis Geld verdient wurde.“ Zunächst muß in den Aufbau des UMTS-Netzes investiert werden. Und auch die Sache mit den UMTS-Lizenzen dürfte für viele Anbieter noch nicht erledigt sein. Spannende Frage überdies, ob die potentiellen Kunden nur mit Sonderangeboten bei UMTS-Handys und Übertragungsraten zu gewinnen sein werden. Schicke Kamera-Handys jedenfalls sind und bleiben wohl ein Minderheitsvergnügen. Und die überzeugende Applikation für die große Masse läßt weiter auf sich warten. Da könnten Nischenmärkte und -produkte die bessere Alternative werden.

### **McData kauft Nishan Systems**

[p57] – Mit Datum vom 25. August kündigt McData, Spezialist für Fibre-Channel-Switches und -Direktoren die Übernahme von Nishan

Systems und von Sanera Systems an. Mit beiden Unternehmen, bisher in privater Hand, seien „definitive agreements“ abgeschlossen worden. Vor allem der Einkauf von Nishan dient einem eindeutigen Zweck: weg von Fibre Channel und hin zu iSCSI. Die offiziellen Stichworte für diese Marktentwicklung lauten meistens „sinnvolle Ergänzung“ oder „Komplementarität“. Banaler Hintergrund: Das Geschäft mit den Storage Area Networks (SANs) ist etwas ins Stocken geraten. Zwar dürfte die Kundenbasis von Nishan, speziell im deutschen Markt, bisher nicht allzu groß sein, doch war der Anbieter mit seinem Know-how für IP Storage und iSCSI-Lösungen relativ schnell bekannt geworden. Und mit iSCSI könnten Unternehmen auch jenseits der teuren SAN-Implementationen neue Kunden gewinnen. Noch sind nicht alle Kinderkrankheiten des iSCSI-Protokolls, mit dem sich Speicherdaten über das Internet und TCP/IP übertragen lassen, ausgeräumt (siehe hierzu auch Graefen/Wiehr, State of Storage, Kapitel 6: „iSCSI: Hoffnungsträger oder leeres Versprechen?“), aber spätestens mit der Integration von iSCSI-Funktionalitäten in Microsofts Betriebssystem Windows 2003 bahnt sich eine technologische Neuausrichtung an. Brocade und EMC haben bereits Produkterweiterungen für iSCSI vorgestellt. Besonders delikat an dem Deal zwischen McData, der ehemaligen EMC-Tochter, und Nishan dürfte sein, dass der Ex-Geschäftsführer von Hitachi Data Systems (HDS) Dines Hansen im Herbst letzten Jahres eher klammheimlich zu Nishan gewechselt war. Zwischen Nishan und HDS war es denn auch sehr schnell zur Kooperation bei Technologie und Vertrieb gekommen. HDS-Managerin Marlene Woodworth kommt wohl nicht zufällig in der Pressemeldung McDatas zur Nishan-Akquisition zu Wort: „McData has been a strategic partner with HDS for several years, and this announcement further enhances that relationship. McData’s broad-based product portfolio makes it a key enabler to our software and hardware strategies.“

---

[produkte]

## **Chipproduktion: Viel Aufwand und wenig Ertrag**

VON ANDREAS BEUTHNER

In der Halbleiterbranche gibt es nicht nur den Schweinezyklus, sondern auch das Moore’sche Gesetz. Der Intel-Mitbegründer Gordon Moore hatte vor fast 30 Jahren postuliert, dass sich die Zahl der Transistoren pro Chip alle 24 Monate verdoppeln werde. Seitdem halten sich die Siliziumschmieden einvernehmlich an diese Vorgabe für das Entwicklungstempo und verkleinern mit immensem Forschungs- und Kapitalaufwand die elektronischen Schaltkreise ihrer Mikrochips nach der Moore’schen Vorhersage.

Selbst weitreichende Wirtschaftskrisen können den Innovationsdrang der Siliziumindustrie nicht aufhalten. Milliarden-Dollarbeträge fließen

in den Aufbau neuer Fabriken vornehmlich nach China und Fernost. Auch für die Zukunft machen Chipschmieden viel Geld locker. Acht Halbleiterhersteller, darunter Intel, Toshiba, Texas Instruments und Taiwan Semiconductor Manufacturing, haben 3,4 Millionen Dollar in ein gemeinsames Projekt investiert, das die technischen Voraussetzungen für die Fertigung von 32-Nanometer-Chips schaffen soll. Hauptempfänger der Forschungsgelder ist die Stanford University in Kalifornien. Neun Professoren der Uni sind an dem Forschungsprojekt beteiligt, das sich auf neue Materialien wie Germanium konzentriert und Speicherchips mit 32 Gigabit Kapazität zum Ziel hat

Auch wenn die Halbleiterhersteller von Hewlett-Packard, IBM, Intel, NEC, Toshiba oder Infineon unter dem selbstaufgelegten Wettbewerbsdruck ächzen, rollen aus ihren Fabriken regelmäßig neue Chipmodelle. „Eigentlich können wir alle zwei Jahre alles wegwerfen, womit wir bisher Geld verdient haben“, beklagte sich auf einer Tagung Gerald Marcyk, einer der Entwicklungsleiter in den Intel Labs in Hillsboro in Oregon. Jeder Weiterbetrieb der Altanlagen würde jedoch angesichts des Wettstreits um die Märkte auf Dauer zum Milliardenverlust, so dass die Umstellung der Produktionsanlagen in Richtung Nanotechniken auf Hochtouren läuft: In diesem Jahr gibt´s den ersten Mikrochip mit Strukturgrößen von 90 Nanometern, im Jahre 2005 folgen dann Chips mit Schaltungskreisen in der Größe von 65 Nanometern.

Zweifel an dem hartnäckigen Technikwettlauf um Nanometer kommen aus Anwenderkreisen. Schon längst können viele Computernutzer mit dem Tempo der Hersteller nicht mehr mithalten. In unabhängigen Benchmark-Tests zeigt sich überdies, dass nicht jeder eingesparte Nanometer an Strukturgröße mehr Geschwindigkeit in die grauen Desktop-Rechner bringt. Beim Nachweis von Performancesteigerungen haben nicht umsonst auch Marketingprofis ein Wörtchen mitzureden. Schließlich sollte man eins nicht vergessen: Es geht weniger um Verkleinerung und Leistungswachstum an und für sich, sondern um reale Fortschritte gegenüber der Konkurrenz. Selbst wenn man sich mit der punktuell zusammenschließt.

---

[quergelesen]

### **Scheuklappen – bei wem?**

[p57] – In ihrer Ausgabe vom 22. August 2003 berichtet die „Computerwoche“ in einem zweiseitigen Artikel über die amerikanische Debatte zum Nutzen von IT für Unternehmen, angestoßen durch einen Artikel von Nicholas Carr in der Harvard Business Review: „IT doesn't Matter“ (siehe project 57 – special 02/2003 vom 23. Juli: „Die Informationstechnik stellt sich selbst in Frage“). Nach einer Zusammenfassung der Thesen Carrs referiert

CW-Redakteur Jan-Bernd Meyer ausführlich die gegen dessen provokante Theorie aufgeführten Gegenargumente. Klar, dass Größen wie Microsofts Steve Ballmer und HPs Carly Fiorina an Carrs Behauptung kein gutes Haar lassen (wollen und können). Auch parteiische Instanzen wie Gartner kommen reichlich zu Wort: IT habe, richtig eingesetzt und auf ROI überprüft, durchaus ihren Wert. Und so geht es dann weiter im Konzert der Carr-Gegner. Dass dieser in den Spalten der Harvard Business Review durchaus auch viel Zustimmung erhalten hatte – davon findet sich in der Computerwoche so gut wie gar nichts. Wir empfehlen nach wie vor die Lektüre des Originalartikels: Download gegen sieben Dollar auf [www.hbr.org](http://www.hbr.org) (Product Number 3566).

---

[flaschenpost]

[1]

### **Lustprinzip made in Germany**

Eine Karikatur von Greser & Lenz in der Frankfurter Allgemeinen Sonntagszeitung (24. August 2003): Drei Herren vor dem Anmeldeschalter der „Volkshochschule Alzenau“ zum Wintersemester 2003, links davor ein Reklamestand mit der Aufschrift: „Neue Kurse – Hessisch für Anfänger, Voodoo II, Gesundbeten“. Der erste Mann in der Schlange zu der mürrisch dreinblickenden Angestellten hinter dem Tresen: „Was kostet bei Ihnen so ein Malkurs mit Koksen und leichten Damen?“

[2]

### **Vom ewigen Leben**

„Die irdische Wanderschaft des ehemaligen Bundesbahngeliebten Herr Ralph Spatz wurde vom Herrn über Leben und Tod im 69. Jahre abgeschlossen. Auf dem Friedhofe ruht er nun und wurde sein sterblicher Leib dem Staube anheim- und wieder zurückgegeben. Der relativ neu in Dünklingen amtierende Kaplan Heribert Fassel von der Hauspfarre Spatzens hatte die kirchliche Trauerleitung übernommen und betete mit der sehr ansehnlich großen Zahl der Begräbnisteilnehmer für eine baldige Läuterung der von Haus auf unruhigen Seele des Verstorbenen. Die Bundesbahndirektion Dünklingen ließ durch einen Herrn einen Kranz am Grabe des nunmehr heimgegangenen Mannes niederlegen. Nemo ante obitum beatus.“ (Eckhard Henscheid, Wir standen an offenen Gräbern – 120 Nachrufe, Zürich 1988, Seite 58)

[3]

## Big und Blue

„Nein, Lou Gerstner hat wirklich noch nie einen Computer genau von innen angesehen. Er spricht nicht einmal die Sprache der Eingeweihten, und er wird sie in diesem Leben nicht mehr erlernen. Gerstner hat etwas von einem Außenseiter. Das ist kein CEO, der mit den Programmierern herumhängt und gebannt ihren Schwärmereien für Prozessorgeschwindigkeit, Speicherkapazität, Bandbreite und potentielle Anwendungen lauscht. Er haßt solche Themen und hat auch nie ein Geheimnis daraus gemacht. Einen dahergelaufenen achtundzwanzigjährigen Silicon-Valley-Multimillionär im T-Shirt mit dem Motto „Failure is cool“ würde er höchstens mit Verachtung strafen.

Gerstner möchte sich bewusst gegen andere Hightech-Unternehmen abgrenzen, weil IBM schließlich größer, globaler und viel eher ein Industriekonzern ist als alle anderen Firmen der Branche. Da möchte er schon eher in einem Atemzug mit GM oder Exxon oder DuPont genannt werden. All die Suns, Microsofts, Ciscos, DEC's rauben ihm zwar nachts den Schlaf, doch keiner dieser lästigen Konkurrenten kann IBM im Alleingang gefährlich werden. In der Flotte der gesamten Hightech-Unternehmen befehligt er den Flugzeugträger. Die anderen Typen stehen vielleicht auf den Kommandobrücken von irgendwelchen Kampf- oder Kreuzfahrtschiffen. Gerstners Unternehmen ist nach wie vor Big Blue, Big groß geschrieben, und das heißt größer als alle anderen. Stellt man sich IBM als ein Land vor, dann liegt der Umsatz 1995 mit knapp unter \$ 72 Milliarden deutlich über dem BIP von Staaten wie Venezuela, Neuseeland oder den Philippinen.“ (Doug Garr, Der IBM-Turnaround: die Erfolgsstory von Lou Gerstner, Wien 2000, Seite 11)

---

[anzeige]

Ab November 2003 erscheint „project 57 – Journal für Business Computing und Technologie“ mit jeweils mindestens 80 Seiten alle zwei Monate. Das Highend-Magazin für professionelle Anwender und alle, die es werden wollen, erscheint ausschließlich im Abonnement: Das Abo für 6 Ausgaben pro Jahr (inclusive 6 PDF-Ausgaben von project 57 im Umfang von jeweils etwa 16 – 20 Seiten, die an die Abonnenten per E-Mail verschickt werden) kostet 100 Euro (Einzelpreis pro Heft: 20 Euro). Nähere Informationen und Abo-Bestellung an: [info@zazamedia.de](mailto:info@zazamedia.de).

---

[impressum]

project 57 – Journal für Business Computing und Technologie

© ZAZAmedia, München 2003

Herausgeber und Chefredakteur: Hartmut Wiehr (verantwortlich i. S. des Pressegesetzes)

Redaktion: Rainer Graefen (Leitg.), Andreas Beuthner, Achim Killer, Bernd Schöne, Nicole Winkler

Zur Zeit gilt die Anzeigenpreisliste 2/2003 (Kontakt: [info@zazamedia.de](mailto:info@zazamedia.de))

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