



project 57

Journal für Business Computing und Technologie

[backstage - news revisited 04]
die woche im überblick: 25. bis 31. august 2003

[inhalt]

[basta!] Schöne edle eBay-Welt

[news revisited]

- Spam-Befragung von IDC
- „Don't Rely On Microsoft“
- Und da waren es nur noch ...

[produkte]

- Der Servermarkt wächst – die Margen nicht
- Das Ende der magersüchtigen Clients?

[quergelesen]

- Und was macht Oracle?

[flaschenpost]

- „Auf Augenhöhe mit Entwicklungsländern“
-

[basta!]

Schöne edle eBay-Welt

VON HARTMUT WIEHR

Kaum zu glauben, und dennoch überall zu lesen: Kampagnenartig überrollt derzeit eine wahre Lawine von positiven eBay-Meldungen den unbescholtenen Leser. Vom einzigartigen Erfolg eines New-Economy-Modells („Our Mission is to provide a global trading platform where practically anyone can trade practically anything.“) dank klassischer Unternehmensführung durch die Altmanagerin Meg Whitman über den krisenverdächtigen Börsenkurs auf ehemaligem

Hype-Niveau bis hin zu der Verkaufswelle, die ganze Völkerscharen in der westlichen Warenwelt erfasst hat – alles passt zusammen. Oder doch nicht? Die Analysten und Investoren waren jedenfalls etwas unzufrieden mit den letzten Quartalszahlen: Die waren zwar deutlich höher, was Umsatz und Gewinn angeht, als vor einem Jahr, aber doch nicht hoch genug. Zumindest nicht den Erwartungen der Wall-Street-Haie entsprechend. 110 Dollar kostete eine eBay-Aktie Anfang August und Ende des Monats immerhin noch 55 Dollar, und das bei einem Firmenwert, der sich kaum auf reale Werte (zum Beispiel Produktionsstätten, Lagerhäuser, Produkte, Mitarbeiter oder Know-how) stützen kann. Das Auktionshaus eBay stellt nur eine Hülle für das Geschäft anderer zur Verfügung, und die dazu erforderlichen Server sind wahrscheinlich auch nur geleast oder gemietet und stehen in irgendwelchen Hostingbunkern herum. Eine wahre virtuelle Plattform, auf der sich Versteigerer und Interessenten suchen und finden, pro Deal wird mitkassiert, und Versand etc. finden direkt zwischen Käufer und Verkäufer statt. Deutschland liegt ganz vorn bei eBay, zumindest stieg der Umsatz im letzten Quartal um 133 Prozent. Das liesse sich auch als Indikator für einen gewissen Finanzbedarf hierzulande deuten – Schränke und Keller räumt man nicht nur wegen Platzbedarf aus. Wenn ganze Nationen unabhängig von ihrer Schichtzugehörigkeit zu Händlern mutieren, sind in der Regel Notzeiten angesagt. Vernebelt wird dieser Sachverhalt durch den Sportcharakter, den der eBay-Auftritt für viele Leute inzwischen angenommen hat – was irgendwie fatal daran erinnert, wie der pfennig- oder centbewußte Einkauf bei Aldi oder Lidl zu einem Volksvergnügen umstilisiert worden ist. Alles irgendwie chic hier, auch wenn es eher von kleinen Geldbeuteln zeugt. Und dann diese Profis: Sie kaufen nicht nur Lebensmittel zu (angeblichen) Discountpreisen, sondern sie haben sich mit ihrem permanenten eBay-Account eine „Existenz“ oder ein „zweites Bein“ geschaffen. Mit der „Jobmaschine eBay“ bestreiten laut Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung vom 31. August „mehr als 10.000 Menschen ihren Lebensunterhalt“. Sie haben ihren eigenen „Shop“, manche beschäftigen in ihrer Ich-AG schon ein paar Mitarbeiter. Derweil treiben es einige „Powerseller“, an denen eBay mehr verdient als bei den normalen Versteigerern, so bunt, dass die zuständige Abteilung für Betrugsfälle offenbar chronisch überlastet ist. Ähnlich bunt und supervirtuell geht es wohl nur noch bei den immer beliebter werdenden Kontaktbörsen im Internet zu – der anderen großen Wachstumsbranche. Wenn jetzt auch die klassischen Unternehmen und Versandhäuser zu eBay wechseln – Heise online: „Quelle tut es, Fujitsu, IBM und Hewlett-Packard auch. Sie alle verkaufen ihre Waren in einem eigenen Shop auf dem Online-Marktplatz eBay.“ –, dann tut sich womöglich eine neue Perspektive auf: von virtuell zu real. Oder umgekehrt.

[news revisited]

Spam-Befragung von IDC

[p57] – Das Marktforschungs- und Consultingunternehmen IDC hat eine telefonische Befragung von 102 Anwenderunternehmen zum Thema „Spam“ durchgeführt, um die Sensibilität für dieses Thema im Umfeld umfassenderer Securitylösungen zu untersuchen. Die Mehrzahl der befragten Unternehmen gab ein eher geringes Aufkommen von Spam-Mails an, sei damit jedoch noch keineswegs befreit vom Problem Spam. Martin Haas, Projektverantwortlicher von IDC, über die Umfrage: "Selbst bei einem Anteil von weniger als 10 Prozent des gesamten E-Mail-Aufkommens eines Unternehmens führt Spam zu Produktivitätsverlusten, die den Einsatz einer Anti-Spam-Lösung rechtfertigen. Dies gilt insbesondere vor dem Hintergrund, dass das Volumen der insgesamt verschickten Spam-Mails zukünftig noch zunehmen wird." Gefahr ist also im Verzug. Und das besonders, wenn die Sorglosigkeit der Mitarbeiter zum eigentlichen Problem wird. IDC: 82 Prozent der befragten Unternehmen gingen davon aus, dass die Mitarbeiter, die sich entscheiden, unangeforderte E-Mails zu öffnen oder zu lesen, das Ausmaß der Produktivitätsverluste nicht einschätzen können. Etwa die Hälfte der Interviewpartner glaube nicht, dass die Beschäftigten ihres Unternehmens unverlangt erhaltene E-Mails in der Regel ohne vorheriges Öffnen löschen würden. Und nur 51 Prozent schätzten, dass sich die Mitarbeiter der Risiken bewusst sind, die durch das Öffnen von Spam-Mails ausgelöst werden können. Haas resümiert: „Der erste Eindruck lässt die Risiken, die von Spam-Mails ausgehen, zunächst einmal als wenig dramatisch erscheinen. Die Unternehmen sollten sich aber mit den Konsequenzen einer voraussichtlich noch zunehmenden Spam-Belastung auseinandersetzen. Ein positiver Nebeneffekt des Einsatzes einer Anti-Spam-Lösung ist die Tatsache, dass dem Endanwender deutlich weniger Eigenverantwortung im Umgang mit Spam-Mails überlassen wird.“ Damit liegt die Befragung im Trend gegenwärtiger Security-Untersuchungen: Automatisierung durch Appliances und Softwarelösungen ist angesagt. Mit anderen Worten: Das Sicherheitsrisiko Nummer eins – der Anwender an seinem PC oder Notebook – muß endgültig kalt gestellt werden.

„Don't Rely On Microsoft“

[p57] – „Don't Rely On Microsoft“ – das meint zumindest die „Computer & Communications Industry Association (CCIA)“ in den USA, wie der Newsletter „Techweb today: Networking“ in seiner Ausgabe vom 29. August berichtet (www.techweb.com). CCIA-Präsident Ed Black kritisierte die Entscheidung des nach den Anschlägen vom 11. September neu gegründeten Ministeriums

Homeland Security, auf seinen Desktop- und Serversystemen Microsoft-Software einzusetzen. Microsoft sei mehr an Profiten als an Security interessiert. Mit den jüngsten Computerattacken – dem MS-Blaster-Wurm und dem Sobig.F-Virus – habe Microsoft erneut die Anfälligkeit seiner Programme bewiesen. Diese jüngsten Vorkommnisse seien nur die Spitze eines Eisbergs. Das Ministerium wurde aufgefordert, seine gerade erst getroffene Entscheidung für die Gates-Company zu überdenken. Black: „Because of these recent developments, historical experience, and the inherent risks associated with lack of diversity, we ask that you reconsider your heavy reliance on a single, flawed software platform to protect our national security.“ Vaterlandsverrat sozusagen. Da muß sich der reichste Mann Amerikas wohl etwas einfallen lassen.

Und da waren es nur noch ...

[p57] – Einmal mehr verschwindet ein Unternehmen aus der SAN-Branche aus dem Blickfeld, nicht aber die Produktpalette. JNI, Hersteller von Hostcontrollern (HBA) für Fibre-Channel-Netzwerke, wird von Applied Micro Circuits (AMCC) übernommen. Für jede Aktie von JNI werden je sieben Dollar in bar bezahlt. Insgesamt geht es um 190 Millionen Dollar, die allerdings auch das Barvermögen von 90 Millionen Dollar von JNI umfassen. Die Übernahme soll im 4. Quartal 2003 abgeschlossen sein. Russell Stern, Präsident und CEO von JNI, erwartet, dass die Übernahme Synergieeffekte bringe, die das gemeinsame Unternehmen zum Marktführer machen werden. Nach Qlogic und Emulex ist JNI einer der großen Player im Markt für Host Bus Adapters (HBAs). Und AMCC-Chef Dave Rickey glaubt, dass der Eintritt seines Unternehmens in das Fibre-Channel-Segment die Kassen klingeln lassen wird, da JNI in einem aufstrebenden Massenmarkt eine gute Position innehat. Also erst mal das Übliche: Die Beteiligten sprühen nur so vor Optimismus. Was sollen sie auch sonst sagen, angesichts einer weiteren Übernahme im Speichermarkt, der bis gerade noch eben als der absolute Wachstumsbringer galt. Wenn alle so für sich wachsen würden, wie bislang immer behauptet würde, müsste ja keiner den anderen übernehmen. Das ist zu einfach gedacht? Vielleicht doch nicht.

[produkte]

Der Servermarkt wächst – die Margen nicht

[p57] – Nun liegen sie vor, die neuesten Marktzahlen über den Servermarkt in Deutschland, Europa und auf dem Globus. Wir zitieren, der Reihe nach: 1) „Die Marktforscher der IDC haben erstmals seit neun Quartalen für den deutschen Server-Markt wieder

ein Umsatzwachstum ermittelt. Die Einnahmen lagen demnach im zweiten Quartal 2003 um 8,7 Prozent höher als ein Jahr zuvor. Die Stückzahlen stiegen im Jahresvergleich sogar um 20,3 Prozent und damit stärker als der westeuropäische Schnitt von 16,9 Prozent. Auf dem Gesamtkontinent stagnierte der Server-Umsatz des zweiten Quartals im Jahresvergleich.“ 2) „Aktuellen Zahlen von Gartner Dataquest zufolge setzte der Server-Markt in der Region EMEA (Europa, Mittlerer Osten und Afrika) seinen Wachstumskurs im zweiten Quartal 2003 fort: Wie die Marktforscher herausfanden, wurden 373.245 Server abgesetzt, das sind etwa 21 Prozent mehr als die 307.761 Geräte im Vorjahreszeitraum. Den Zuwachs erklärt sich Gartner vor allem mit dem Upgrade und Austausch von bestehenden Installationen in Unternehmen. Daneben hätten auch Preisvorteile durch den schwachen Dollar viele Kunden aus der Reserve gelockt. Erstmals melden die Marktbeobachter ein fünfprozentiges Umsatzwachstum gegenüber dem Vorjahr: Nach Ansicht von Research Vice President Karen Benson zeichnete primär das Low-End-Segment dafür verantwortlich. Die Nachfrage nach High-End-Servern sei dagegen nach wie vor verhalten.“ Die Stückzahlen legten europaweit also um 21 Prozent zu, der Umsatz aber kaum, erst recht nicht der Gewinn. 3) Weltweit ergibt sich folgendes Bild: „Laut IDC gelang es IBM im zweiten Quartal 2003, seinem Konkurrenten Hewlett-Packard die Führung im weltweiten Servermarkt erfolgreich streitig zu machen: Wie die Marktforscher aus Framingham, Massachusetts, herausfanden, stiegen Big Blues Einnahmen aus dem Verkauf von Servern gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 10,1 Prozent auf 3,2 Milliarden Dollar. Dieser Wert entspricht einem Anteil von 30,4 Prozent an dem mit einem Volumen von 10,6 Milliarden Dollar erstmals wieder leicht wachsenden Gesamtmarkt. Wesentlich schlechter schnitt HP ab, das lediglich einen Umsatzzuwachs um 0,4 Prozent auf 2,9 Milliarden Dollar verzeichnete. Dell konnte seine Verkaufserlöse im Jahresvergleich um zehn Prozent auf 980 Millionen Dollar erhöhen. Da Sun Microsystems trotz eines Umsatzrückgangs um 18,73 Prozent noch Server im Wert von 1,4 Milliarden Dollar verkaufte, platzierte sich der texanische Direktvermarkter – wie in den vorangegangenen zwei Quartalen – im IDC-Ranking nur an vierter Stelle.“ (Computerwoche online, 29. 8. und 1. 9.) Stückzahlen, Umsatz, Gewinn – was da jeweils wächst und was nicht, das kommt offenbar sehr auf den Standpunkt an. Wobei eines klar ist: IT im Geschäftsumfeld, das ist mittlerweile Commodity. Das zeigt sich allein an den notwendigen Ersatzinvestitionen, die den Herstellern immer neuen Absatz garantieren. So wie in der Autobranche auch. Die alten Margen aber sind kaum noch zu halten. Auch eine Art von Konsolidierungsprozeß.

Das Ende der magersüchtigen Clients?

[p57] – Am 21. Januar 2003 senkte Terminalhersteller Wyse den Preis für seinen Thin Client Winterm 1200LE auf ein Niveau von unter 350 Euro. „Endlich!“ werden sich viele Anwender gesagt haben. Sie hatten schon seit Jahren nicht verstanden, warum die kleinen Computerschachteln gleich teuer oder sogar teurer wie normale PCs sind. Laut Regional Marketing Manager Ulrike Walther hat das Billig-Angebot erheblich für neuen Umsatz gesorgt. Das erstaunt etwas, denn der Markt galt eher als gesättigt – einige Hersteller haben schon das Zeitliche gesegnet. Nach Zahlen der IDC-Marktforscher soll der Thin-Client-Markt allerdings wieder wachsen, pro Quartal gleich um 30 Prozent. Absolut betrachtet prognostiziert IDC weltweit für 2003 die Auslieferung von etwa 1,4 Millionen Stück an den Handel. Über die Jahre hinweg betrachtet immer noch ein sehr flauer Markt, in dem die Hersteller versuchen, durch moderate Modifikationen der Produktpalette neue Kundschaft zu erschließen. Das neueste Modell aus dem Hause Wyse versucht sich nun als Zwitter: Das Winterm 941GXL ist ein stark abgespeckter PC mit Ein-Gigahertz-Prozessor, eingebettetem Windows XP und 256 Megabyte Hauptspeicher, der auch als Thin Client genutzt werden kann. In dem zusätzlichen lokalen Flashmemory von maximal 256 MByte kann der Käufer POS-Programme (Point of Sale) ablegen und damit auch bei Ausfall des Netzwerks die Kasse weiter betreiben. Aus Sicht des Herstellers wird das allerdings anders herum gelesen. Bei Gerätepreisen zwischen 720 und 780 Euro je nach Ausstattung könnten Anwender sonst auf die Idee kommen, sich bei Dell einen mit 2,4 Gigahertz getakteten Dimension 4600 mit 512 Megabyte Hauptspeicher und wesentlich mehr Zubehör für knapp 700 Euro zu kaufen. Ob dieser dezente Annäherungskurs an die PC-Welt den Thin-Client-Markt beschleunigen kann? Wohl nicht. Der Schmusekurs zeigt umgekehrt, dass man auf Wunsch der Anwender bereit ist, ein Stück weit von dem Argument des Plug-and-play und einfachster Verwaltung abzurücken. Schließlich muss sich in Zukunft jemand explizit um das Update der Anwendungen auf dem Client kümmern, selbst wenn das zentral zu managen ist.

[quergelesen]

Und was macht Oracle?

[p57] – Die Computerwoche berichtet jedenfalls am 1. 9. in ihrer Online-Ausgabe unter der Überschrift „Peoplesoft zahlt restliche J.D.Edwards-Anleger aus“: „Peoplesoft hat sich inzwischen alle noch ausstehenden Aktien von J.D. Edwards gesichert. Wie der Anbieter von Unternehmenssoftware am Freitag bekannt gab, hatte er im Rahmen der Übernahme am 17. Juli bereits rund 105 Millionen Anteile oder rund 88 Prozent an dem Wettbewerber erworben. Pro

verbleibende, damals nicht angebotene JDE-Aktie werde Peoplesoft nun 7,05 Dollar in bar sowie 0,43 eigene Anteile zahlen. Um die J.D. Edwards-Akquisition zu finanzieren, hatte die Softwareschmiede aus Pleasanton, Kalifornien, Mitte Juni 52 Millionen neue Aktien ausgegeben. Der Datenbankspezialist Oracle sah sich dadurch gezwungen, sein Übernahmeangebot an die Oracle-Anleger um rund eine Milliarde auf 7,3 Milliarden Dollar zu erhöhen.“

[flaschenpost]

„Auf Augenhöhe mit Entwicklungsländern“

[p57] – Blamabel, blamabel. Deutschland, dem ja bekanntlich nicht nur Fußballweltmeister-Titel verdienstermaßen von selbst zufallen (müssen), eben dieses Deutschland hat mal wieder ernsthaft versagt. Selbst wir können es nicht glauben: „Auf Augenhöhe mit Entwicklungsländern“ schreibt die Süddeutsche Zeitung vom 1. 9. über ihren Abschlußbericht von der Weltmeisterschaft für Leichtathletik in Paris. Vorbei die Zeiten glorreicher deutscher Athleten, die dem Rest der Welt zeigten, in welchem Land wahre Spitzenleistungen in Regierungscamps gezüchtet wurden. Vorbei, vorbei. Schon etwas merkwürdig, wenn selbst eine sich liberal dünkende und gebende Süddeutsche Zeitung plötzlich öffentlich beklagt, auf welche Stufe unsere (Sport-)Nation gesunken ist. Wie ein Entwicklungsland? Vergessen sind offenbar alle Kommentare auf Seite vier und im Feuilleton, in denen Rassismus und Eurozentrismus sowie weitere -ismen „von gestern“ angeprangert wurden. Von gestern? Heute schreibt die liberale Tageszeitung aus München: „In Wahrheit hat der Deutsche Leichtathletik-Verband (DLV) die heftigste Schlappe hinnehmen müssen, seit es Weltmeisterschaften gibt. Sein Ergebnis von Paris ist verheerend, für sein bereits angeschlagenes Image und für den deutschen Sport, dem er keinen guten Dienst erwies. Hier hat nicht irgendeine Disziplin in den Abgrund geschaut, sondern der deutsche Vertreter der olympischen Sportart Nr. 1.“ Stattdessen: Im Medaillenspiegel von Platz fünf auf 28 – „auf Augenhöhe mit vielen Entwicklungsländern“. Und, kaum noch zu überbieten an Chuzpe, schließlich auch noch dieses „Argument“: Deutschlands „Cheftrainer“ Bernd Schubert – „ein vom DDR-System angelernter“ Mann. Konsequenzen werden folgen, das ist sicher. Ein weiterer „Ex-DDRler“ wird fliegen. Um der Sache der Nation willen. Merke: Die Klärung der Schuldfrage ist allemal der einfachere Weg, das kennt man noch aus jedem Unternehmen. Interessant in diesem Zusammenhang eine Anmerkung der Neuen Zürcher Zeitung aus der Schweiz: „Da lockt der Vergleich mit der WM 1987, als die DDR-Athleten, von denen die spätere gesamtdeutsche Equipe noch etliche Jahre profitieren konnte, 31 Medaillen gewannen, derweil die Westdeutschen drei Auszeichnungen nach Hause brachten.“ (Dieses Jahr: schmähhliche vier gesamtdeutsche Metallteilchen.)

[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.

[anzeige]

Im April 2003 hat ZAZAmedia das erste Buch veröffentlicht: State of Storage – Speichernetze: von der Technologie zum Garanten des Geschäftserfolgs. Ein kleiner Leitfaden in 10 Kapiteln von Rainer Graefen / Hartmut Wiehr, 68 Seiten, Preis: 15 Euro (ISBN 3-924943-35-4). Weitere Informationen, Auszüge aus Rezensionen sowie ein Probekapitel auf: www.zazamedia.de.
Bestellungen direkt an: info@zazamedia.de oder Fax: 089/2607388.

[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)

www.zazamedia.de