

BizBits

MCI geht an Verizon

Im Wettstreit um das Telco MCI ist Verizon als Siegerin hervorgegangen. Als Wunschkandidatin von MCI wird sie 8,5 Milliarden Dollar für die Akquisition hinblättern. Mitbewerberin Qwest, die 9,7 Milliarden Dollar geboten hatte, gab im Übernahmepoker Forfait mit der Begründung: «Es liegt nicht in unserem Interesse, an einem Wettkampf teilzunehmen, in dem wir ständig benachteiligt werden.»

Juniper und Avaya als Duo

Die beiden Netzwerkausrüsterinnen Juniper und Avaya rücken enger zusammen und wollen im Duett der Branchenprimadonna Cisco das Wasser abgraben. Im Rahmen eines Kooperationsvertrags wollen sie gemeinsam Produkte entwickeln und vermarkten und das Portfolio der Partnerin ins eigene aufnehmen.

X-Box soll aufholen

Microsoft-Alpha Bill Gates will auch im Spielkonsolenmarkt die Marktherrschaft übernehmen: Der X-Box-Nachfolger, der in den nächsten Wochen kommen soll, werde Sonys Playstation vom Thron stossen, ist Gates überzeugt. Die X-Box ist auch nach vier Jahren am Markt für Microsoft noch immer ein Verlustgeschäft.

Drittgrösster PC-Hersteller startklar

Lenovo hat die Übernahme von IBMs PC-Sparte abgeschlossen. Damit ist der nunmehr drittgrösste PC-Hersteller früher startklar als ursprünglich angenommen. Gleichzeitig hat Lenovo-Gründer Liu Chuanzhi seinen Posten als Chairman an den bisherigen Konzernchef Yang Yuanqing abgegeben. In dessen Fussstapfen tritt nun IBMs ehemaliger Ex-PC-Chef Stephen Ward.



Stephen Ward, frischer Lenovo-Konzernchef.

Trauter HR-Branchentreff



Insgesamt markierten 172 Aussteller an der diesjährigen Personalfachmesse Personal Swiss in Zürich Präsenz.

Fachmessen Ende letzter Woche wurde zum vierten Mal die Personalfachmesse Personal Swiss in Zürich ausgetragen. Auch ein spezialisierter Teil der IT-Branche gab sich ein Stelldichein und zeigte vorwiegend bestehende Produkte.

Claudia Bardola

Ende letzter Woche ist in den Hallen der Messe Zürich die Personal Swiss, eine Fachmesse für das Personalmanagement, in ihrer vierten Ausgabe über die Bühne gegangen. Die einstige Mini-Ausstellung, die früher mit knapp 50 Firmenständen den Personalfachkongress in Basel flankierte, hat sich heuer immerhin in zwei Messehallen breit gemacht. Insgesamt haben 172 Aussteller Präsenz markiert – das sind 22 mehr als im Vorjahr.

Ein nicht unbedeutender Teil von ihnen konnte der IT-Branche zugeordnet werden. So waren unter anderem

SAP, Abacus, Simultan, Oracle/PeopleSoft und Inel-Data vertreten. An dieser familiären Human-Resources-Fachmesse, die gut 2800 Besucher anziehen vermochte, wurden freilich in erster Linie bestehende Produkte gezeigt. Wirkliche Neuerungen waren kaum auszumachen. Für einige davon hat die Schwerzenbacher Softwareschmiede Soreco gesorgt, die zumindest frische Funktionen ihrer Personal-Management-Plattform Xpert-Line präsentiert hat. Das System kann gemäss Herstellerin jetzt als erstes Produkt überhaupt, den ab 2006 gesetzlich vorgeschriebenen einheitlichen Lohnausweis elektronisch übermitteln. Dabei bereitet die Software sämtliche Lohndaten für die verschiedenen öffentlichen Stellen auf, wie etwa für die Unfallversicherung, die AHV/IV, das Steueramt und das Bundesamt für Statistik, und verschickt sie anschliessend online.

Ihre aktuellen Produkte für das Workforce-Management hat derweil die deutsche Invision vorgestellt, die künftig mit einer in Zürich domizilierten Tochtergesellschaft den Schweizer Markt beackern will. Ihr Staff-Plan-

ning-System dient der Planung und Steuerung des Mitarbeiterinsatzes. Es verwaltet die Stammdaten und berechnet auf Grund historischer Kennzahlen den aktuellen Personalbedarf und erstellt ausserdem entsprechende Einsatzpläne. Weil das Werkzeug Web-basiert aufgebaut ist, eignet es sich laut Invision auch für den standortübergreifenden Einsatz.

Beim inzwischen zum fünften Mal vergebenen Swiss-HR-Award, der hervorstechendsten Personalmanagement auszeichnet, räumten die «Techniker» ab. Den zweiten Platz holte sich die IT-Dienstleisterin Bedag Informatik, die sich im Besitz des Kantons Bern befindet und bereits im Vorjahr als Drittplatzierte abgeschnitten hat. Der Siegeltitel ging an ABB Schweiz.

Umrahmt wurde die Veranstaltung mit einer Serie von Vorträgen, die vorwiegend von Firmenvertretern bestritten wurden. IT-relevante Themen waren unter anderem Lohnsoftware für die Personalwirtschaft, E-Learning oder Human Resource im SAP-R/3-Umfeld.

Siehe auch Artikel auf Seite 9

Kommentar

Was Skifahrer und Beamte eint

Von Catharina Bujnoch

Was hat die Schweiz als Skifahrer-Nation mit der Schweiz als E-Government-Nation gemeinsam? Beide rangieren im internationalen Vergleich weit abgeschlagen unter «ferner liefen». Dass die teure Dauerbaustelle «Cyberadministration» nach wie vor mangelhaftes Stückwerk ist, stellt nicht nur die diesjährige E-Gov-Benchmark-Studie der EU fest. Selbst Bern gibt zu, dass die Schweiz alarmierende «fünf Jahre Rückstand» auf Euroland aufweise.

Dabei zeuge die Besucherzahl an der jüngsten E-Gov-Tagung vom «starken Interesse der Verantwortlichen», sagt hoffnungsfroh die Veranstalterin, die Organisation Evanti.ch. Das wäre so erfreulich wie überfällig, schliesslich hat der Bund bereits im Februar 2002 seine E-Gov-Strategie angestossen und mit Evanti.ch und E.ch gleich zwei Institutionen ins Leben gerufen, die diese vorantreiben sollen. Auf's Jahresende will der Bund Bilanz ziehen. Leider weist alles darauf hin, dass diese zappenduster ausfallen wird: Die Diskrepanz zwischen Debattieren und Agieren bleibt frappant.

Als Buhmann muss der helvetische Föderalismus herhalten. Er sei der Grund für völlig irrationelle Prozesse: Wenn beispielsweise eine Gemeinde ein E-Gov-Projekt realisiert, wird nur die jeweilige Ortsbevölkerung zur Nutzniesserin. «Der genau gleiche Aufwand muss ein weiteres Mal getrieben werden, wenn anderswo die Anwendung nochmals entwickelt wird», so der Bundesrat in einer offiziellen Stellungnahme. Der Eindruck, dass föderalistischer Isolatismus den gesunden Menschenverstand verzettelt, muss sich auch bei Besuchern von Evantis Website breit machen. Deren E-Gov-Projektportfolio listet über 130 Kernprojekte auf. Ein roter Faden fehlt völlig, vielmehr scheint es, als hätten sich vereinzelt Cyberenthusiasten in den Amtsstuben verwirklicht.

Offensichtlich haben die Politiker es nicht verstanden zu kommunizieren, dass alle Betroffenen – Beamte und Bevölkerung – von einem elektronisch angetriebenen Amtsschimmel profitieren würden.

EMC und HP rauchen Friedenspfeife

Patentstreit Mehrere Jahre wandelten Hewlett-Packard (HP) und EMC wegen Patentuneinigkeiten auf dem Kriegspfad. Jetzt legen sie endlich den Disput bei und werden sogar Freundinnen. Eine Vereinbarung sieht vor, dass HP innerhalb von fünf Jahren 325 Millionen Dollar an EMC liefert. Für diesen Betrag soll sie verschiedene Produkte beziehen und diese entweder in ihre eigenen Systeme einbauen oder wiederverkaufen. Ausserdem haben die beiden Unternehmen für dieselbe Zeitspanne einen Kreuzlizenzierungsvertrag unterzeichnet. Mit diesem wollen

sie eigenen Angaben zufolge näher zusammenrücken.

Begonnen hatte der Streit bereits 1999, als HP die Speicherprodukte von EMC zugunsten von Hitachi aus ihrem Sortiment gekippt hat. Es folgten mehrere Klagen und Gegenklagen. Insgesamt werden mit der Friedensvereinbarung drei hängige Fälle beigelegt. Einer davon betrifft die Verletzung von angeblichen Rechten an einer Speichertechnik von EMC. Letztere hatte dafür die Herstellerin Storageapps, die inzwischen von HP aufgekauft wurde, vor den Kadi gezerrt. *bac*

Der IT-Friedensapostel



Michail Gorbatschow Die IT-Industrie möge sich am verstorbenen Papst Johannes Paul II. ein Beispiel nehmen und zur Gesinnung kommen, dass die Technik bei der Bekämpfung von Armut eine Schlüsselrolle einnehme, indem sie Ressourcen und Arbeit spare und die Welt zu einem Besseren führe. Dies ist nicht etwa ein Auszug aus einer Predigt des frisch gekürten Pontifex Ratzingers – es sind dies die Worte des früheren Präsidenten der Sowjetunion, Michail Gorbatschows, und er sprach sie unlängst während einer Rede anlässlich eines Treffens des Massachusetts Software Council in Boston. Gorbatschow, der 1990 den Friedensnobelpreis erhalten hat und drei Jahre später die Umweltorganisation Green Cross ins Leben rief, gab sich in Boston als päpstlich inspirierter Wirtschaftsförderer und hielt ein Plädoyer für die Zusammenarbeit zwischen den ehemaligen Frontparteien des Kalten Kriegs. Profitgier und das zwanghafte Bestreben, Mitsstreiter um jeden Preis zu verdrängen, sollten nicht die Wertebasis moderner Technik bilden, mahnte der ehemalige Staatsmann. Johannes Pauls Überzeugung zitierend, wonach die Reichen die Verpflichtung hätten, den Armen und Bedürftigen zu helfen, forderte Gorbatschow die IT-Branche und US-Firmenbosse auf, Partnerschaften mit anderen Nationen zu bilden, insbesondere mit Russland. Alte Ängste seien nun beiseite zu legen. Ob der friedfertige Brückenbauer die IT-Banden zwischen West und Ost stärken kann, bleibt abzuwarten. *mk*

EDS schreibt wieder Gewinne

Quartalszahlen Trotz eines Umsatzrückganges gegenüber dem Vorjahr kehrt EDS (Electronic Data Systems) im abgelaufenen Märzquartal wieder in die Gewinnzone zurück. Wie die IT-Dienstleisterin meldet, kann sie in den ersten drei Monaten dieses Jahres einen Gewinn in Höhe von vier Millionen Dollar verbuchen. Vor einem Jahr stand noch ein Verlust von 12 Millionen Dollar an. Der Umsatz sinkt um fünf Prozent auf 4,94 Milliarden. Damit übertrifft sie die Erwartungen der Analysten, die nur mit 4,92 Milliarden Dollar rechneten.

Microsoft hingegen verfehlt die Prognosen der Marktforscher, obwohl die Windowsherstellerin im ersten Vierteljahr den Überschuss von 1,32 Milliarden Dollar (2004) auf 2,56 Milliarden fast verdoppeln kann. Der Umsatz legt im gleichen Vergleichszeitraum um fast fünf Prozent auf 9,62 Milliarden Dollar zu.

Gleich um 33 Prozent kann die taiwanische Computerbauerin Acer den Umsatz im ersten Quartal 2005 in die Höhe schrauben. Er steigt auf 2,07 Milliarden Dollar. Der Nettogewinn klettert gegenüber 2004 um 55 Prozent auf 68 Millionen Dollar.

Mittlerweile nachgereicht hat die Telekom-Ausrüsterin Nortel Networks ihre längst überfällige Bilanz für das vierte Quartal des Geschäftsjahres 2004. Die Kanadier weisen für diese Periode Einnahmen in Höhe von 2,62 Milliarden Dollar aus – um 20 Prozent weniger als noch 2004. Der Gewinn sackt von 528 Millionen Dollar (2004) auf 133 Millionen Dollar. *kapi*

Werber gehen ins Netz

Onlinewerbung Firmen bewerben ihre Produkte und Dienste immer öfter via Internet. Am beliebtesten sind dabei die bezahlten Links, wie sie die Search Engines zusammen mit den neutralen Suchergebnissen ausspucken.

Catharina Bujnoch

In acht der letzten neun Quartale konnten Online-Inserate volumemässig zulegen, berichtet die Unternehmensberaterin Pricewaterhousecoopers (PWC). Die Zahlen gelten für den US-amerikanischen Werbemarkt. 2004 wurde für 9,63 Milliarden Dollar online geworben – im Vorjahresvergleich eine 33-prozentige Steigerung. Im vierten Quartal des Kalenderjahres 2004 wurden gar so viel Onlineanzeigen gebucht wie nie zuvor: Ihr Wert erreichte 2,69 Milliarden Dollar, er lag damit satte 24 Prozent höher als im

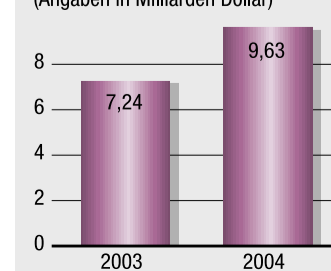
Vorjahresquartal. Klarer Favorit unter den verschiedenen Typen von Onlinewerbung waren die bezahlten Suchergebnisse, wie sie Google, Yahoo und Konsorten zusammen mit den «neutralen» Suchergebnissen liefern. Bannerwerbung und ähnliche Display-Inserate sowie Kleininserate wurden weit weniger populär.

Gemessen am gesamten US-Werbekuchen steht die Internetwerbung dennoch weiter hinter den klassischen Werbekanälen zurück. Am meisten investierten die Firmen nämlich in Direktmailings (50,1 Mrd. Dollar), dicht gefolgt von Werbespots im Fernsehen (49,3 Mrd.) sowie von Kampagnen in der Tagespresse (46,2 Mrd.). Mit deutlichem Abstand folgen auf Platz vier das Radio (20,7 Mrd.) und auf Platz fünf die Publikumszeitschriften (12,4 Mrd.).

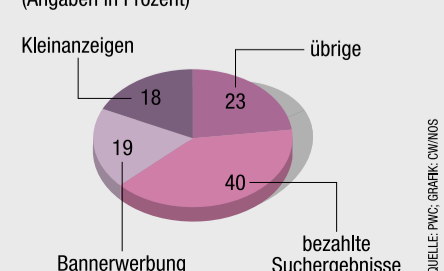
Mit ihren 9,63 Mrd. Dollar hat die Onlinewerbung jedoch die Fachpresse (7,5 Mrd.) und die Plakatwände (5,9 Mrd.) als Werbeträgerinnen bereits überrundet.

Populäres Werben im Netz

Ausgaben für Onlinewerbung in den USA im Jahr 2004 (Angaben in Milliarden Dollar)



Der Favorit der Online-Inserenten sind bezahlte Suchergebnisse (Angaben in Prozent)



QUELLE: PWC, GRAPH: OWINS