

## IT-KÖPFE



**Martin Bopp**

Die in Reinach beheimatete CRM-Spezialistin (Customer Relationship Management) Superoffice Team Brendel steht unter neuer Führung: Martin Bopp zeichnet ab sofort für die Schweizer Geschäfte des Unternehmens verantwortlich. Bopp ist Mitgründer von Team Brendel, das 2005 vom norwegischen Superoffice-Konzern übernommen wurde. Gleichzeitig hat das Unternehmen jetzt das hiesige Verkaufsteam seiner Organisation in Deutschland angegliedert.

**Marc Hämmig**

Die Schweizer Niederlassung der Sicherheitsspezialistin Norman



Data Defense verstärkt ihr Channel Account Management mit Marc Hämmig. Der 32-Jährige soll sich unter anderem um die Betreuung der bestehenden Partnerlandschaft in der Schweiz kümmern und zudem auch Neukunden an Land ziehen. Vor seinem Engagement bei Norman war Hämmig als Business Manager für die Bereiche Server und Storage bei Hewlett-Packard und Maxdata unter Vertrag. Weitere Stationen Hämmigs waren Furrer & Partner, VAD Gutenberg, die heute als Telindus operiert, und Alacatel.



**Patrick Buck**

Die Mobilfunkerin Orange hat Patrick Buck zum neuen Leiter ihrer Abteilung Business Customers ernannt. Buck hat erst im letzten Herbst als Verkaufschef für die Deutschschweiz bei Equant, der jetzigen Business-Services-Sparte von Orange angeheuert. Davor war er seit 1998 bei der Netzwerkerin Cisco angestellt – zuletzt als Leiter des Bereichs Marketing. Nachdem er seinen Job bei Cisco an den Nagel gehängt hatte, nahm Buck eine Auszeit von einem halben Jahr, um eine Weltreise zu unternehmen.

## BETRIEBSSYSTEME

# Vista Beta 2: Eine Baustelle

Analysten bezeichnen die Beta 2 von Windows Vista als löchrig wie Emmentaler Käse. Schweizer Spezialisten teilen diese Meinung. **VON CLAUDIA BARDOLA**

› Gemäss Microsofts aktueller Roadmap kommt Windows Vista, das bereits über zwei Jahre Verspätung hat, für Grosskunden im November, für die breite Masse im Januar 2007. Die Marktforscherin Gartner glaubt indes nicht, dass der Vista-Zug fahrplanmässig eintrifft. Die Beta 2 soll nämlich alles andere als ausgegoren und so löchrig wie Emmentaler Käse sein. «Ich habe praktisch alle Windows-Systeme getestet. Aber ein derart fehlergespicktes Programm ist mir in dieser späten Entwicklungsphase noch nicht untergekommen», schimpft Joe Wilcox, Analyst bei Jupiter Research. Auch Oliver Ryf, Solution Architect bei der Fehraltorfer IT-Dienstleisterin Up-Great, kritisiert: «Es gibt viele Dinge, oft nur Kleinigkeiten, die das Arbeiten mühsam machen. Die Performance, sogar auf Hardware neueren Datums, ist schlicht enttäuschend. Man wünscht sich, dass die vielen eher verspielt daher kommenden Features zu Gunsten einer stabilen Performance wieder verschwinden.»

Simon Wepfer, CTO bei der Thalwiler Sicherheitsberaterin

Oneconsult, siehts gelassen: «Keine Beta-Version hat den Anspruch, fehlerlos zu sein. Ehrlich gesagt ist mir eine Emmentaler-Beta lieber als eine poröse Final-Version.»

Gemäss einer Jupiter-Umfrage wollen 50 Prozent der CIO mindestens ein Jahr mit der Vista-Migration zuwarten. Ein guter Vorsatz, findet Wepfer: «Für Unternehmen lohnt es sich nie, neue Betriebssysteme sofort einzusetzen.» Ryf hingegen spezifiziert: «Falls eine Firma gerade eine grössere Investition in ihre Client-Infrastruktur ge-

tätigt hat, wird sich ein schneller Wechsel auf Vista nicht bezahlt machen. Steht aber ein Wechsel der Client-Landschaft unmittelbar bevor, oder müssen im Bereich Sicherheit Lösungen angeschafft werden, die Vista schon mitbringt, so ist ein Einsatz zu überdenken.

Gartner glaubt, dass Vista erst Ende des zweiten Quartals parat sein wird. Microsoft Schweiz hält am offiziellen Launch-Datum fest, liess aber an einer Pressekonferenz durchblicken, dass der Termin nicht in Stein gemeisselt sei. ■



Die Beta 2 von Vista ist noch eine Baustelle, behaupten Experten.

## OUTSOURCING

## Noch ein Outsourcer drängt in Schweizer Markt

› Nach dem Farbenwechsel vor einigen Wochen feilt die von France Telecom übernommene Equant jetzt an ihrer Strategie. Unter dem Namen Orange Business Services sollen nicht mehr nur international aufgestellte Grossunternehmen adressiert werden, sondern auch kleinere nationale Firmen. «Wir wollen unsere internationalen Erfahrungen jetzt auch vermehrt im nationalen Umfeld einbringen», erklärt Serge Adam, der Schweiz-Chef

von Orange Business Services. Dafür will Adam insbesondere von den bisherigen Orange-Kunden beispielsweise beim Outsourcing profitieren.

Zur Zeit arbeite man an der strategischen Neuausrichtung, die aber noch in diesem Jahr abgeschlossen sein soll. «Eine Firma, die nicht expandiert, stirbt», stellt Adam seine Ambitionen klar. Erste nationale Projekte will er innerhalb der nächsten sechs bis 12 Monate bekanntgeben. Für das Mutter-

haus, France Telecom, zählt die hiesige Business-Sparte von Orange zu den Techniktreibern und belegt im internen Ranking Platz Fünf des in 166 Ländern vertretenen Konzerns.

Der Fokus der potenziellen Projekte liegt nach Adam eindeutig bei konvergenten Angeboten mit einem Schwerpunkt auf mobilen Lösungen. Zudem werde sich Orange Business Services im Umfeld der Voip- und Video-Angebote verstärkt positionieren, sagt Adam. vr ■