

COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



SYMANTEC KAUFT VERITAS „Gemeinsame Vision“

Symantec-Präsident John Schwarz erklärt, was die Übernahme von Veritas dem Security-Spezialisten außer Größe noch bringt. **SEITEN 5 UND 11**



TEST IP-Telefonie mit Tücken

Wer mit dem Telefonieren über das Internet liebäugelt, sollte vorher diesen CW-Test lesen. Alles über Vor- und Nachteile der Technik. **SEITE 18**



MITTELSTAND Führen mit klaren Zielen

Kontinuität und Transparenz fordert Professor Christian Scholz auch für die Personalarbeit in mittelständischen Unternehmen. **SEITE 36**

Bitkom verspricht sich viel von RFID

Die Funktechnik Radio Frequency Identification (RFID) kann nach Einschätzung des IT-Branchenverbands Bitkom Wachstum und Beschäftigung in Deutschland ankurbeln. Analysten schätzen, dass sich das Marktvolumen für RFID-Chips in Europa bis 2008 allein im Groß- und Einzelhandel auf rund 2,5 Milliarden Euro beläuft. Darin noch nicht enthalten seien laut Bitkom die indirekten wirtschaftlichen Impulse, beispielsweise durch die Entwicklung neuer Systeme für die Datensammlung oder neuer Softwareanwendungen. Keinen Handlungsbedarf sieht der Verband bei der Frage des Datenschutzes. (ajf) ♦

Zahl der Woche

24% mehr Werbebanner als im Vorjahresmonat wurden im vergangenen November auf europäischen Websites geschaltet. Allerdings entwickelt sich die Online-Werbung nicht in allen Ländern gleich stark: Laut Nielsen-Netratings belief sich das Wachstum in Schweden auf 55 Prozent, Frankreich konnte um 41 Prozent zulegen. Hingegen verbesserten sich die Bannergeschäfte in Deutschland lediglich um zehn Prozent. Europaweit stieg die Zahl der Neukunden und der geschalteten Online-Kampagnen im November jeweils um zirka zehn Prozent.

IBMs PC-Sparte seit 2001 mit Verlusten

Nach dem Verkauf der PC-Sparte an die chinesische Lenovo Group legt IBM die Karten auf den Tisch: Schon seit dem Jahr 2001 habe die Division rote Zahlen geschrieben, räumt der Konzern in einem Bericht an die US-Börsenaufsicht ein. Demzufolge liefen von 2001 bis 30. Juni 2004 Verluste von insgesamt 965 Millionen Dollar auf. Die Umsatzerlöse betragen im gleichen Zeitraum 34,1 Milliarden Dollar. Im ersten Halbjahr 2004 habe sich das Defizit im Vergleich zum Vorjahr noch ausgeweitet. (wh) ♦

EU weist Microsoft in die Schranken

Der Europäische Gerichtshof bestätigt die Sanktionen im Kartellverfahren.

Microsoft muss im Rechtsstreit mit der EU-Kommission eine weitere Niederlage einstecken. Das Gericht erster Instanz am Europäischen Gerichtshof (EugH) lehnte den Antrag des Softwarekonzerns ab, die gegen ihn verhängten Auflagen bis zur Entscheidung im Berufungsverfahren auszusetzen. Für das Geschäftsmodell der Windows-Company könnte die Entscheidung auch langfristige Konsequenzen haben.

Wegen Verstößen gegen das Wettbewerbsrecht hatte die EU-Kommission Microsoft im März 2004 zu einem Bußgeld von 497 Millionen Euro verurteilt und gleichzeitig harte Sanktionen verhängt. Sie verpflichtete den Softwaremulti, in Europa eine Windows-Version ohne den bislang integrierten Media Player anzubieten. Darüber hinaus sollte das Unternehmen Konkurrenten im Server-Markt Schnittstelleninformationen für die Anbindung von Windows-Rechnern zur Verfügung stellen. Microsoft legte Berufung ein und verlangte per einstweilige Verfügung, die Auflagen auszusetzen.

Microsoft muss Windows abspecken

Um diese Forderung durchzusetzen, hätte der US-Konzern nachweisen müssen, dass ihm ein „schwerer und irreparabler Schaden“ durch die Sanktionen entstünde. Dies sei nicht gelungen, begründete Gerichtspräsident Bo Vesterdorf den Beschluss. Microsoft muss nun sofort mit der Umsetzung der Maßnahmen beginnen. Noch im Januar sollen PC-Anbieter in Europa eine Windows-Version ohne den Media Player erhalten, sagte Microsofts Chefjustiziar Brad Smith zu.

Die Juristen des weltgrößten Softwareherstellers können dem Urteil auch Positives abgewinnen. Man habe eine Reihe von Argumenten vorbringen können, „die im Berufungsverfahren berücksichtigt werden müssen“. Microsoft-Anwalt Horacio Gutierrez nannte als Beispiel eine Textpassage zur Integration von zu-

sätzlichen Funktionen in ein Betriebssystem. Nicht in allen Fällen werde dies als „monopolistische Praxis“ angesehen. Vor diesem Hintergrund hofft das Management weiter auf einen außergerichtlichen Vergleich.

Die EU-Kommission hingegen begrüßte die Entscheidung. Sie fördere Innovationen und ermögliche Verbrauchern eine größere Auswahl. Doch es gibt auch kritische Stimmen. So verweisen einige



Microsoft wird eine Windows-Version ohne Media Player anbieten, erklärte Chefjustiziar Brad Smith.

Rechtsexperten darauf, dass Microsoft gemäß dem Richterspruch nicht verpflichtet ist, für die abgespeckte Windows-Variante einen niedrigeren Preis anzusetzen. Für Kunden gebe es damit keinen Anreiz, ein Windows-System ohne Media Player zu erwerben. Dave Stuart, Justiziar beim Microsoft-Konkurrenten Real Networks, erwartet dennoch Auswirkungen im IT-Markt: Einige PC-Anbieter wünschten sich mehr Freiheit bei der Konfiguration ihrer Rechner und würden nun auch Alternativen zum Media Player installieren. (wh) ♦

DIESE WOCHE



2005 – die wichtigsten Trends

RFID, in unserem Jahres-Cartoon auf Seite 22 zu sehen, ist nur eine Technologie, die sich im kommenden Jahr durchsetzen wird. Was sich sonst noch tut, prognostizieren die großen Marktforscher Gartner, IDC, Meta und Forrester. **Schwerpunkt SEITE 20**

Gartner schluckt Meta

Für 162 Millionen Dollar übernimmt der Analystenriese Gartner die viel kleinere Meta Group. Das Motiv lautet Umsatz- und Kundenkauf. **Nachrichten SEITE 4**

Der Kongress hackt

Zum 21. Chaos Computer Congress kamen 3500 Besucher zwischen den Feiertagen nach Berlin. Als Warnung vor schlampigem Umgang mit dem Thema Sicherheit hackten sich Teilnehmer in 18 000 Websites. **Nachrichten SEITE 5**

Zukunft à la COMPUTERWOCHE

Die Redaktion wagt einen Blick in die Zukunft und erklärt, was sich ihrer Meinung nach 2005 in den einzelnen IT-Märkten abspielen wird. **Thema der Woche SEITE 6**





Effizientere Server mit Blades 14

Blades und ihre Management-Werkzeuge erlauben eine hohe Flexibilität und Auslastung der Rechner – wären da nicht unzeitgemäße Softwarelizenzen.

Mit Web-Services auf dem neuesten Stand 28

Im Rahmen eines Restrukturierungsprogramms hat GAD-Vorstand Hans Neumann die Kernapplikation für Volks- und Raiffeisenbanken mittels Web-Services modernisieren lassen.



Gute Vorsätze für CIOs 20

Gartner erklärt, vor welchen Herausforderungen IT-Entscheider im kommenden Jahr stehen und wie sie ihnen begegnen können.



NACHRICHTEN

NT 4 geht in Rente 9
Seit dem 1. Januar gibt es für NT Support nur noch gegen Bezahlung.

Cisco gewinnt neue Freunde 9
Zur Sicherheitsarchitektur Network Admission Control bekennen sich inzwischen 26 Hersteller.

Oracle kämpft um Vertrauen 10
Der Datenbankanbieter verspricht langfristigen Support der Peoplesoft-Produkte und besetzt Schlüsselfunktionen in der übernommenen Firma neu.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

Jboss wird zur Integrationsplattform 15
Open-Source-Komponenten erweitern den Java-Server in Richtung Middleware-Architektur.

Opentext konsolidiert Portfolio 16
Nach der Ixos-Übernahme steht der Content-Management-Hersteller vor großen Integrationsaufgaben.

Cisco-Appliance ersetzt File-Server 17
Die „Cisco File Engine Series“ vereinfacht die Filialanbindung via Weitverkehrsnetze.

Router mit Sicherheitsfunktionen 17
Das ADSL-Gateway „Myguard“ von Billion kommt jetzt mit Security-Software von Trend Micro.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

PRAXIS

IP-Telefon mit Tücken 18
Im Test das Internet-Telefon „Budgetone“ von der Firma Grandstream. Außerdem ein kurzer Überblick, wann sich Internet-Telefonie rechnet.

Kleine Helfer 19
Kurz vorgestellt: Ein Datenexporteur für Lotus Notes und eine Linux-Startleiste im Apple-Stil.

IT-STRATEGIEN

SAP R/3 als Itil-Tool 26
Bei der Suche nach einem geeigneten und günstigen Itil-Tool kam die Commerz Grundbesitz Investmentgesellschaft auf die Idee, das bereits vorhandene SAP-System zu nutzen.

Sicher ins Internet 29
Die AOK Bayern kontrolliert die Internet-Zugriffe von 10 000 Mitarbeitern und schützt sich so vor Viren und Netzausfällen.

IT-SERVICES

Dienstleister hoffen auf RFID 30
Die Einführung von Funketiketten in die Lieferkette zieht große Integrations- und Konsolidierungsprojekte nach sich. Die führenden IT-Dienstleister bringen sich für einen wachsenden Markt in Stellung.

EDS hakt ein verkorkstes Jahr ab 32
Des vergangene Jahr brachte EDS einmal mehr viele negative Schlagzeilen. Doch es mehren sich die Anzeichen dafür, dass das Management die Probleme in den Griff bekommt.

JOB & KARRIERE

Personalarbeit im Mittelstand 36
Kontinuierliche und transparente Personalentwicklung sowie klare Zielvereinbarungen mit finanziellen Konsequenzen zeichnen erfolgreiche mittelständische Unternehmen aus.

Jobsuche: Sieben wichtige Tipps 38
Um einen neuen Job zu finden, brauchen Bewerber Beharrlichkeit, Selbstvertrauen und Ausdauer. Karriereberater Gerhard Winkler stellt dazu sein Sieben-Punkte-Programm vor.

Banken zahlen noch immer gut 41
Die Finanzdienstleister sind die größten und spendabelsten Auftraggeber der IT-Freiberufler.

SCHWERPUNKT

Konsolidierung und Konvergenz 21
IDC sagt für 2005 eine Verstärkung bestehender Trends voraus.

Innovative Minderheit 24
Meta Group erwartet, dass deutsche Anwender weiter sparen, nur eine Minderheit investiert in Innovationen.

Wenig Neues 25
Forrester rechnet im kommenden Jahr mit nur wenigen bahnbrechenden Innovationen.

STANDARDS

Impressum	28
Marktplatz	33
Stellenmarkt	39
Zahlen – Prognosen – Trends	42
Passwort: Premium Content	12DSOE

COMPUTERWOCHE.de

HOT TOPICS

- Tests zur Berufswahl und Karriereplanung
- Navision harmoniert nicht mit SQL Server

Der Preis ist heiß
Tipps für die Outsourcing-Kalkulation gibt die Meta Group. www.computerwoche.de/is

Das E-Book des Monats
Nutzer des Premium-Angebots auf COMPUTERWOCHE können bis Ende Januar das E-Book „Innovatives Reporting mit SAP SEM-BCS 4.0“ kostenlos herunterladen. www.computerwoche.de/e-book

KLICK PARADE

- Jubiläumsausgabe 30 Jahre CW
- Adobe Reader 7 ist fertig
- Windows, Linux – was ist günstiger?

**Mehr Infos,
mehr Service,
mehr Wissen**



Das neue Online-Premium-Angebot auf www.computerwoche.de:

- 7 hoch informative Knowledge-Center zu den Bereichen Software, Hardware, IT-Security, Open Source, Mobile/Wireless, IT-Services und Job & Karriere
- Vorab-Beiträge
- COMPUTERWOCHE Archiv
- Persönliches Archiv
- Marktübersichten
- World-News
- COMPUTERWOCHE Kongressunterlagen
- E-Books u. v. m.

Jetzt 4 Wochen kostenlos testen!
www.computerwoche.de

COMPUTERWOCHE

MENSCHEN

Diaz Rohr kehrt Lufthansa den Rücken



Nach elf Jahren will Ricardo Diaz Rohr die Lufthansa AG verlassen. Der 39-Jährige, der zuletzt drei Jahre lang die IT der LH Cargo verantwortete, hat zum Jahreswechsel seinen Schreibtisch geräumt. Auslöser für die Trennung ist wohl die neue Sparpolitik des Fracht-Carriers, die vor dem IT-Bereich nicht Halt macht. Wer den CIO beerbt, ist noch nicht spruchreif. Er selbst arbeitet derzeit als Berater für den Vorstand der 50-prozentigen Lufthansa-Tochter Thomas Cook. Hinsichtlich seiner weiteren beruflichen Laufbahn prüft er „verschiedene Optionen“.

Lampatz verlässt den Maxdata-Vorstand

Der Gründer und Vorstandschef von Maxdata, Holger Lampatz, ist zum Jahreswechsel und damit einige Monate früher als geplant aus dem Führungsgremium ausgeschieden. Die Struktur des Unternehmens sei nun so, dass Maxdata unabhängig von ihm weiterentwickelt werden könne, sagte Lampatz gegenüber der CW. Zukunftspläne? Er nehme sich mindestens ein Jahr Zeit, um Dinge zu erledigen, die in den vergangenen 30 Jahren zu kurz gekommen seien: „Dann sehen wir weiter.“ Lampatz strebt einen Wechsel in den Aufsichtsrat an. Sein Nachfolger ist Jürgen Renz, zuletzt Vorstand für Vertrieb und Marketing.



BME ernennt neuen Vorstandsvorsitzenden



Jürgen Marquard (50) hat von Ulrich Fricke den Vorstandsvorsitz des Bundesverbandes Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik (BME) übernommen. Hauptberuflich arbeitet Marquard als Leiter der Zentralabteilung Strategischer Einkauf bei der Bosch Rexroth AG. Er gehörte dem BME-Vorstand bereits seit 2000 an. Vorgänger Fricke (64), der dem BME vier Jahre Vorstand, schied aus Altersgründen aus. Der Fachverband mit mehr als 6000 Mitgliedern hat in den vergangenen Jahren ein umfangreiches Dienstleistungsangebot aufgebaut.

Kurt Rembold wechselt in die Würth-IT

Der Mitgründer des ERP-Anbieters Rembold & Holzer (R+H), Kurt Rembold, wird Vertriebschef des IT-Dienstleisters Würth-Phoenix. Die rund 400 Mitarbeiter starke IT-Tochter der Würth-Gruppe will ihre Handels- und Logistiklösungen auf dem Drittmarkt anbieten. Im August 1998 waren die Firmen R+H und BIW zur Brain International AG fusioniert, Mitte 2002 hatte das Unternehmen Insolvenz angemeldet. Im vergangenen Jahr war die von Rembold geleitete Brain-Automotive-Sparte von Agilisys/Infor übernommen worden.



Leez wird neuer CIO bei Bombardier

Zum Jahresende wechselte Carlos Leez, bislang Vice President und Chief Information Officer der Pfeiderer AG, zum Flugzeughersteller Bombardier, wo er ebenfalls den Posten des Konzern-CIO übernommen hat. Bei Pfeiderer wirkte Leez zuletzt maßgeblich an der Neuausrichtung des Unternehmens mit und führte ein umfangreiches SAP-System ein. In diesem Rahmen strukturierte er den gesamten IT-Bereich um. Pfeiderer wird die frei gewordene CIO-Stelle nicht neu besetzen, da die IT-Funktionen auf die einzelnen Konzernbereiche verteilt wurden.

Personalmitteilungen bitte an Menschen@Computerwoche.de

Kolumne

Microsoft: Ein Urteil mit Folgen

Wieder einmal hat Microsoft eine juristische Schlappe erlitten. Das europäische Gericht erster Instanz schmettete den Antrag ab, die von der EU-Kommission verhängten Auflagen vorerst auszusetzen (siehe Seite 1). Und wie so oft in den vergangenen Jahren, wenn es um kartellrechtliche Fragen ging, melden sich Kritiker zu Wort: An der Marktmacht des Softwaremultis, an den umstrittenen Geschäftspraktiken, die seine dominierende Marktstellung erst ermöglichten, werde sich dadurch wenig bis nichts ändern.

Beispiel Media Player: Zwar muss Microsoft in Europa eine Windows-Version ohne die Medienabspielsoftware auf den Markt bringen. Doch das Gericht schreibt dem Hersteller nicht vor, dafür einen niedrigeren Preis zu verlangen. Welcher Kunde aber würde ein abgespecktes Windows kaufen, wenn er für das gleiche Geld eine voll ausgestattete Version erhält, fragen die Skeptiker zu Recht.

Trotzdem könnte der Beschluss von Gerichtspräsident Bo Vesterdorf Präzedenzwirkung entfalten: Die Auflage, eine Anwendungssoftware vom Betriebssystem zu trennen, rüttelt an einem Grundpfeiler von Microsofts Geschäftsstrategie. Mit Hilfe des berüchtigten Bundling von Windows mit diversen anderen Programmen und Funktionen hält der US-amerikanische Konzern die Kon-



Wolfgang Herrmann
Redakteur CW

kurrenz seit Jahren in Schach. Das prominenteste Beispiel lieferte Netscape mit seinem Browser Navigator. Dessen Marktanteil stürzte von 80 auf weniger als zehn Prozent, nachdem Microsoft den Internet Explorer mit Windows gekoppelt hatte.

Im spektakulären US-Kartellprozess kam Microsoft mit diesem Vorgehen davon. Nach einem außergerichtlichen Vergleich ließen die Kläger den Vorwurf der illegalen Kopplung von Produkten („Tying“) fallen. Stattdessen wurden dem Konzern vegleichsweise milde

Sanktionen auferlegt – ein nahezu vollständiger Sieg der Gates-Company, wie etliche Kritiker seinerzeit kommentierten. Vor diesem Hintergrund verwundert es nicht, dass Microsoft auch in Europa auf eine gütliche Einigung setzt.

Die EU-Wettbewerbsbehörden zeigen sich entschlossen, einen anderen Weg zu gehen. Das Urteil des Gerichts erster Instanz unterstützt ihre Linie: Mögen die unmittelbaren Folgen der Sanktionen auch minimal sein, so muss Microsoft doch damit rechnen, dass die europäische Justiz bei künftigen Betriebssystem-Erweiterungen genau hinschaut. Das gilt auch für Geschäftsfelder, in die der Konzern derzeit fieberhaft investiert. Wenn etwa Antivirus-Programme oder Suchfunktionen eines Tages als integrale Bestandteile von Windows daherkommen, dürften die Kartellwächter erneut intervenieren.

Gartner übernimmt die Meta Group

Für 162 Millionen Dollar wird Umsatz gekauft und ein Konkurrent integriert.

Mit der Übernahme der deutlich kleineren Meta Group konsolidiert Gartner den Markt der internationalen IT-Marktforschungs- und Consulting-Unternehmen. Der Kaufpreis beläuft sich auf 162 Millionen Dollar in bar, was einem Aufschlag von mehr als 50 Prozent auf den Meta-Aktienkurs gleichkommt. Der Gründer und Anteilseigner von Meta, Dale Kutnick, soll sich zuletzt für einen Verkauf stark gemacht haben. Allerdings hat er auch erwogen, die Company mit Hilfe von Investoren selbst komplett zu übernehmen und gegebenenfalls zu reprivatisieren.

Hintergrund für die Transaktion ist, dass es beiden Unternehmen in der Vergangenheit schwer fiel, organisch zu wachsen. „Gartner hat eine starke Marktdurch-

dringung und kauft sich Umsatz“, sagt Thomas Karg, ehemaliger Managing Director für Gartner in Deutschland und inzwischen Chef des Beratungsunternehmens Maturity.

Fast identische Services

Die Integration der Dienstleistungen beider Firmen dürfte sich nicht allzu schwierig gestalten, denn die Angebote sind vielfach deckungsgleich. Dabei verhalten sich die Berater ähnlich wie die Bulettenbrater McDonald's und Burger King: Was der eine auf den Markt bringt, findet sich kurze Zeit später auch im Portfolio des anderen.

In den vergangenen drei Jahren stagnierten die Umsätze von Meta etwa bei 120 Millionen Dollar. Dabei erzielten die Marktfor-

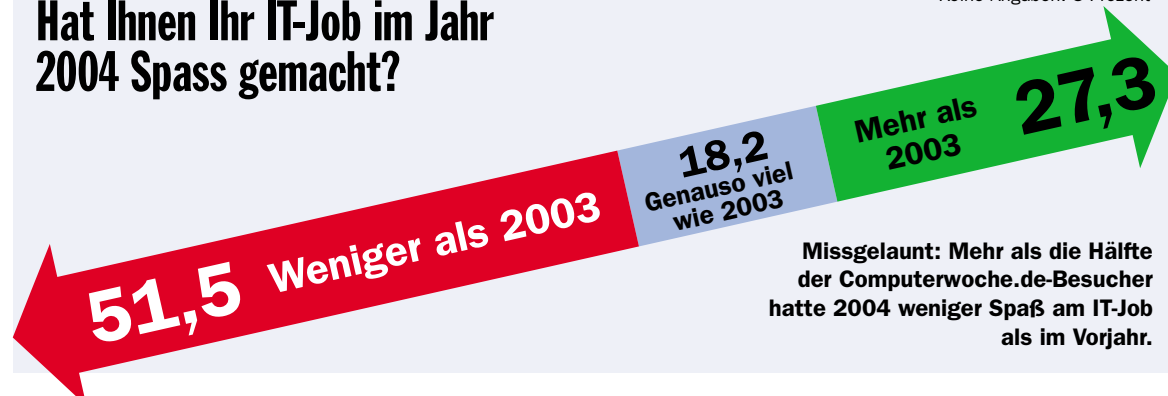
schers jeweils operative Verluste. Gartner nahm im Geschäftsjahr 2003 rund 858 Millionen Dollar ein, der Nettoprofit belief sich auf knapp 24 Millionen Dollar. Beide Firmen hätten in den vergangenen Jahren massiv Stellen abgebaut, berichtet Karg. Der Maturity-Chef geht davon aus, dass es im Zuge der Integration zu weiteren Entlassungen kommen wird: „Alle Redundanzen werden nun beseitigt.“

Details zur Übernahme, etwa wie Gartner mit der Marke „Meta“ verfahren will, wurden auf Anfrage nicht genannt. Meta beschäftigt in Deutschland rund 55 Mitarbeiter, für Gartner arbeiten hierzulande knapp 80 Menschen. Vor zwei Jahren hatte Forrester Research den kleineren Rivalen Giga Group gekauft. (ajf) ◆

FRAGE DER WOCHE

Hat Ihnen Ihr IT-Job im Jahr 2004 Spass gemacht?

Quelle: Computerwoche.de
Angaben in Prozent, Basis: 2060 Gesamtstimmen
Keine Angaben: 3 Prozent



„Entscheidend war die gemeinsame Vision“

Für 13,5 Milliarden Dollar übernimmt Symantec Veritas. Mit Symantec-COO John Schwarz sprach CW-Redakteur Martin Seiler.

CW: Worum ging es Symantec bei dem Merger?

Schwarz: Wir schaffen damit das viertgrößte Softwarehaus der Welt mit einem erwarteten Umsatz von mehr als fünf Milliarden Dollar im nächsten Jahr. Außerdem stehen uns noch fünf Milliarden Dollar in bar für mögliche weitere Transaktionen zur Verfügung. Mit insgesamt 13 000 Angestellten sind wir Marktführer in zwei wichtigen Bereichen: Storage-Management und Security. Zusammen sind wir in der Lage, die Komplexität der Softwareinfrastruktur bei Anwendern enorm zu reduzieren, und haben eine wesentlich größere Reichweite im Markt, sowohl bei Großunternehmen als auch im Mittelstand.

CW: Wie schaut die Kundenbasis von Symantec und Veritas genau aus?

Schwarz: Im Highend haben wir viele gemeinsame Kunden. Sowohl Veritas als auch Symantec bedienen eine Reihe von Fortune-1000-Unternehmen mit einer deutlich internationalen Ausrichtung. Bei mittelständischen Firmen haben wir in spezifischen Branchen und Kanälen eine bestimmte Überschneidung, aber nicht so dramatisch wie in der Spitzengruppe.

CW: Wie sehr stören die Überschneidungen?

Schwarz: Überhaupt nicht. Die Entscheider in den Bereichen Security und Storage sind nicht dieselben Personen. Also selbst bei Großkunden werden wir nach wie vor in der Lage sein, die Beziehungen auf dem CIO-Level zu pflegen. Darunter brauchen wir Spezialisierung, Spezialisten für Storage und solche für Sicherheit. Wir verfügen hier bereits über eine starke Präsenz, und gemeinsam können wir uns noch effektiver dem Wettbewerb um eine feste Größe an IT-Investitionen stellen. Tendenziell erhalten die Großen ein größeres Stück vom Kuchen, und zu denen zählen wir jetzt.

CW: Welche Rolle spielt das Privatkundengeschäft, in dem Symantec ja traditionell eine starke Stellung besitzt, Veritas hingegen nicht?

„Tendenziell erhalten die Großen ein größeres Stück vom Kuchen, und zu denen zählen wir jetzt.“

Schwarz: PCs werden immer komplexer, Anwender speichern immer mehr und immer wichtigere Informationen auf ihren privaten Rechnern. Damit steigt die Notwendigkeit, diese Daten zu sichern und wiederherzustellen. Das haben Privatanwender traditionell nicht gemacht. Wir glauben, dass wir Veritas-Lösungen daher auch gut in diesem Segment verkaufen können.

CW: Nachdem Symantec durch die Akquisition sowohl Security- als auch Storage-Produkte im Portfolio hat, planen Sie nun kombinierte Lösungen auf den Markt zu bringen?

Schwarz: Wir haben vor einiger Zeit unsere Strategie der „Information Integrity“ angekündigt. Dabei definieren wir Integrität als Kombination aus Sicherheit und Verfügbarkeit. Um verfügbar zu sein, müssen Daten gespeichert werden und bereitstehen, wenn der Kunde sie braucht. Jetzt haben wir die einzigartige Gelegenheit, diese beiden Aspekte für unsere Kunden zu verbinden. Das spielt insbesondere



John Schwarz, President and Chief Operating Officer (COO) bei Symantec.

dann eine Rolle, wenn Unternehmen beweisen müssen, dass Informationen korrekt, aktuell und nicht manipuliert sind.

CW: Rechnen Sie mit einer weiteren Konsolidierung im Softwaremarkt?

Schwarz: Davon gehe ich aus, aber diese Branche ist so unverwundlich wie innovativ: Während im Highend die Konsolidierung weitergeht, entstehen buchstäblich Hunderte neue, kleine Firmen. Daher glaube ich, dass der Markt nicht schrumpfen wird, und es werden auch nicht nur eine Handvoll große Player übrig bleiben. Innovationen werden zu einem gewissen Grad von den kleinen Anbietern kommen.

CW: Symantec besitzt nach Abschluss der Übernahme noch ein Barvermögen in Höhe von fünf Milliarden Dollar. Kaufen Sie bald noch mehr?

Schwarz: Es geht uns darum, unterm Strich profitabel zu sein und Geld zu verdienen. Das wiederum wird dazu benutzt, um Technologien zu suchen, die sich zur Erweiterung des Portfolios eignen, um so dem Kunden eine bessere Lösung zu bieten. Ich erwarte, dass das kombinierte Unternehmen mit etwa 3500 Entwicklern besser als bisher in der Lage sein wird, seine Technik organisch auszubauen. Wir werden unser Angebot an gewachsenen Produkten verstärken. Dazu kommen Akquisitionen, um neue Techniken aufzugreifen.

CW: Welche Rolle spielten Microsofts jüngste Bemühungen im Bereich IT-Sicherheit bei der Entscheidung, Veritas zu übernehmen?

Schwarz: Microsoft hat noch keinerlei Ankündigungen in Richtung Virenschutz gemacht. Sie haben zwar vor einiger Zeit eine kleine rumänische Firma gekauft, aber wir haben noch kein Produkt gesehen, nicht mal den Betatest einer Lösung. Es gibt aus unserer Sicht keine konkreten Hinweise, dass Microsoft in diesen Markt einsteigt. Daher war auch unsere Entscheidung in keiner Weise davon beeinflusst, was Microsoft tun oder nicht tun könnte. Ausschlaggebend war vielmehr die gemeinsame strategische Vision mit Veritas. ♦

Das Halbleitergeschäft ist zum Jahresende abgeflaut

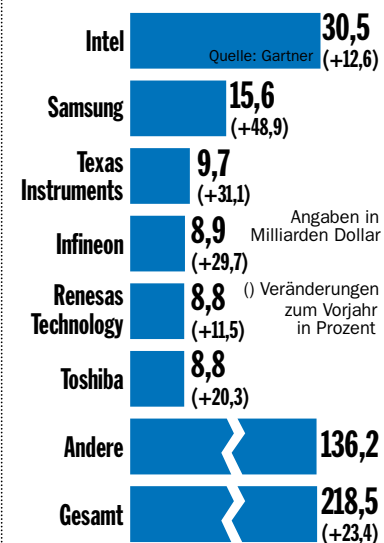
Im Gegensatz zu 2001 haben die Hersteller rasch reagiert und die Produktion gedrosselt.

Die Analysten des Marktforschungsinstituts Gartner haben ihre Prognosen für den Halbleitermarkt gesenkt. Rechneten sie im August vergangenen Jahres noch mit einem Plus von 27 Prozent für 2004, wird der jüngsten Prognose zufolge im Vergleich zum Vorjahr noch ein weltweites Umsatzwachstum von rund 23 Prozent auf 218 Milliarden Dollar erwartet. Als Grund nannten die Analysten ein Abflauen des Marktes in den letzten Monaten des zurückliegenden Jahres. Wegen der rückläufigen Nachfrage hätten sich die Lagerbestände erhöht und damit die Preise unter Druck gesetzt.

Allerdings haben die Hersteller aus den Erfahrungen der vergangenen Jahre gelernt, sagte Gerald Van Hoy, Gartner-Analyst für den Halbleitermarkt. Sie hätten schnell reagiert und die Produktion gedrosselt. Damit sei ein Crash wie im Jahr 2001 vermieden worden.

Marktführer bleibt Intel, das seine Umsätze 2004 im Vergleich zum Vorjahr um 12,6 Prozent auf rund 30,5 Milliarden Dollar steigern konnte. Der langjährige Branchenprimus kommt damit auf einen Marktanteil von 13,7 Prozent. Etwas Boden gutgemacht hat der Zweitplatzierte Samsung Electronics. Die Süd-

Halbleiterumsatz 2004



Intel bleibt unangefochtener Branchenprimus, aber die Verfolger konnten aufholen.

koreaner hieften ihren Umsatz um fast 49 Prozent auf 15,6 Milliarden Dollar und erreichten einen Anteil von sieben Prozent am weltweiten Halbleitermarkt. Auf den Plätzen folgen Texas Instruments und Infineon Technologies. Der Umsatz des deutschen Herstellers wuchs um rund 30 Prozent auf 8,9 Milliarden Dollar. Damit rückten die Münchner von Platz sieben auf Rang vier des Rankings vor. (ba) ♦

18 000 Websites auf CCC-Treffen gehackt

Rund 3500 Teilnehmer kamen zum 21. Chaos Communication Congress des Chaos Computer Clubs.

Mit Rekorden bei den Besucher- und Referenzanzahlen endete nach Angaben des Chaos Computer Clubs (CCC) der traditionell zwischen Weihnachten und Neujahr stattfindende Chaos Communication Congress. Fast zur Tradition der Veranstaltung gehört es dabei, dass Teilnehmer etliche Websites umgestalten, um auf die Sicherheitslücken und auf die Sorglosigkeit mancher Administratoren aufmerksam zu machen.

Diesmal zählten zu den prominenteren Opfern der Entkalkungsspezialist Calgon, die CDU Niedersachsen oder der Enthüllungsmittelhersteller Veet. Die gehackten Seiten begrüßten Besucher mit einem schlichten „Wer nicht hören will, muss Backups einspielen...“. Über die Stränge schlugen die Teilnehmer dann allerdings mit einem Massenhack von 18 000 Websites der Loomes AG. Allerdings war die Aktion weniger ein Beweis für das Können

der Hacker als vielmehr für die Nachlässigkeit des Berliner Web-Hosters. Aufgrund einer fehlerhaft implementierten Datenbank waren die Hacker nämlich in den Besitz der Kunden- und FTP-Zugangsdaten gelangt. In der Folge stand das „Abuse-Telefon“, das der CCC während des Kongresses als Hotline für Betroffene unterhält, nicht mehr still.

Ansonsten widmeten die Veranstalter dem Themenkomplex „Funktechnologien und Security“ viel Raum. So bereitet dem CCC beispielsweise die immer weitere Verbreitung von schlecht geschützten GPRS-fähigen Handys und Smartphones Sorgen. Für den Club ist es nur eine Frage der Zeit, bis erste bösartige Software auftaucht, die ohne Wissen des Handy-Besitzers teure Premium-SMS verschickt, die sich selbst dann beispielsweise per MMS an alle in dem Telefon gespeicherten Rufnummern weiterverbreiten. (hi) ♦

So sehen CW-Redak

Web-Trends und ihre Folgen

Das Web kommt als Innovationsmotor immer mehr auf Touren und bringt Ideen, Dienste und Software in rascher Abfolge hervor. Im nächsten Jahr dürften einige davon zum Thema für IT-Verantwortliche werden.

Im Vordergrund stehen dabei Mittel zur Kooperation und Kommunikation von Teams. Viele Unternehmen setzen schon heute Instant Messaging (IM) ein, freilich ohne es zu wissen. Mitarbeiter installieren auf ihrem Firmen-PC die Chat-Software, die sie auch zu Hause nutzen. Diese Consumer-Versionen bergen jedoch erhebliche Sicherheitsrisiken und sollten durch unternehmenstaugliche Installationen ersetzt werden.



Wolfgang Sommergut

Im Web machen derzeit noch einige andere Techniken zur Kooperation von Teams Furore. Dazu zählen Wikis, die spätestens seit dem Erfolg der freien Enzyklopädie „Wikipedia“ ihre Tauglichkeit auch für große Projekte unter Beweis gestellt haben. Einige Firmen testen bereits, wo sich eine solche unkomplizierte Methode für die gemeinsame Erstellung von Dokumenten sinnvoll nutzen lässt. Weniger schnell dürften sich die zurzeit hochgejubelten Weblogs in deutschen Unternehmen verbreiten. Entgegen der noch gängigen Vorstellung handelt es sich dabei nicht bloß um private Online-Tagebücher, sondern um mächtige Werkzeuge zum vernetzten Publizieren.

Eine weitere Hype-Technologie dürfte 2005 in die Firmen schwappen: Google, Microsoft und Yahoo buhlen mit ihren Desktop-Suchmaschinen um die Gunst der Anwender. Diese Tools haben mit IM, Wikis und Weblogs gemeinsam, dass sie kostenlos sind und der Endanwender sie relativ leicht installieren kann.

IT-Verantwortliche und ihre Softwarelieferanten könnten durch das Web auch anderweitig unter Druck geraten. Eine neue Generation von Anwendungen zeigt, dass der Browser einen ähnlichen Benutzerkomfort wie ein Rich Client bieten kann. Wer sieht, was Gmail oder Flickr können, wird sich auf Dauer nicht mit lahmen Intranets zufriedengeben. (us) ◆

Software zu Diensten

Schon seit längerem werden Web-Services als Alleskönner für Integrationsaufgaben gehandelt. Bisher jedoch lassen sich mit diesen XML-Protokollen in erster Linie vorhandene Schnittstellen auf eine standardisierte und implementierungsunabhängige Art beschreiben und veröffentlichen. Dies bringt der IT zumindest den Vorteil, dass sie Anwendungslogik künftig schneller und wahrscheinlich kostengünstiger anderen Systemen als „Dienst“ zur Verfügung stellen kann.

Die heute geforderte Flexibilisierung von IT-Systemen sowie der Aufbau dynamischer Softwarearchitekturen ist mit Hilfe von Web-Services aber bisher nur ansatzweise möglich. Viele technische Fragen beim Aufbau komplexer, sicherer und unter-



Sascha Alexander

brechungsfreier Prozesse zwischen den Diensten werden zwar mittlerweile von der Industrie angegangen, doch es mangelt noch an Standards.

Gleichwohl stehen die Chancen gut, dass Web-Services sich 2005 in Unternehmen weiter ausbreiten werden – wenn auch mit fremder Hilfe. Treiber ist das Interesse am Konzept der serviceorientierten Architekturen (SOAs), das nicht die technische Implementierung, sondern Geschäftsprozesse in den Mittelpunkt stellt und so den Zeitgeist trifft. Serviceorientierung steht hier für den Ent-

wurf und die strategische Bedeutung von Diensten für den Anwender. Unternehmen müssen sich darauf einstellen, dass 2005 fast alle Hersteller von Infrastruktursoftware und Entwicklungs-Tools aus taktischen Gründen versuchen werden, bisherige und neue Produkte wie den „Enterprise Service Bus“ als Basis von SOAs zu vermarkten, um so auch außerhalb der IT Gehör zu finden. (as) ◆

Die Virenattacken werden heftiger

Für 2005 ist zumindest eines sicher: Security bleibt eines der wichtigsten Themen für deutsche Anwender. Das liegt unter anderem daran, dass die Unternehmensnetze im Zuge der wachsenden Verbreitung von Funk-LAN-Techniken, der Anbindung von Partnern und mobilen Mitarbeitern zusehends an Kontur verlieren und Lücken aufweisen. Mummert Consulting warnt, dass inzwischen jeder zweite Angestellte in deutschen Unternehmen mit mobilen Geräten ausgerüstet ist. War es noch vor wenigen Jahren vergleichsweise einfach, den Übergang von der internen Netzinfrastruktur zum Internet abzuriegeln, so gleicht dies im Zeitalter von USB-Sticks, PDAs und Bluetooth-bezie-

hungsweise WLAN-fähigen Notebooks dem sprichwörtlichen Kampf gegen Windmühlen.

Das haben auch die Hersteller erkannt: Cisco, Microsoft und andere arbeiten derzeit an Lösungen, die auf einen stärkeren Schutz des jeweiligen Clients und das Durchsetzen von strikten Unternehmensrichtlinien für IT-Sicherheit abzielen. Das soll dem Administrator die Kontrolle darüber geben, wer ins Netz darf und wer nicht. Ohne aktuelle Patches, ohne Firewall und Virenschutz kein Einlass! Ein guter



Martin Seiler

Ansatz, der im Kampf gegen Viren, Würmer und Hacker einen Meilenstein darstellen könnte. Bleibt nur zu hoffen, dass die Hersteller tatsächlich ihre Versprechen wahr machen und dafür sorgen, dass dieses Konzept auch dann funktioniert, wenn Produkte verschiedener Hersteller involviert sind.

Außerdem gilt es, auch mobile Clients wie Smartphones oder PDAs einzubinden. Nachdem in den letzten Monaten die ersten Viren diese Geräte befielen, sind für dieses Jahr weitere solche Attacken zu befürchten. Leider werden diese Schädlinge im Gegensatz zu Exemplaren wie „Cabir“ oder „Skulls“ wohl eine ernsthafte zerstörerische Wirkung entfalten. (ave) ◆

Das klassische Festnetz stirbt

Im Netzwerkbereich werden vor allem zwei Oberbegriffe das Jahr 2005 prägen: Voice over IP (VoIP) und Mobility. Zwar gehört das Telefonieren über das Internet Protocol (IP) für viele IT-Professionals bereits zum Alltag, weil ihr Unternehmen auf diese neue Telekommunikationsform migriert ist, doch die Eroberung des Massenmarktes wird die gesamte TK-Szene durcheinander wirbeln. So stellt sich etwa die Frage, wer noch einen herkömmlichen Telefonanschluss braucht. Vor diesem Hintergrund erklärt sich fast von alleine, warum sich die Telekom so vehement dagegen wehrt, einen entbündelten



Jürgen Hill

Teilnehmeranschluss (DSL ohne Telefonanschluss) anbieten zu müssen. Schließlich erwirtschaftet der Bonner Carrier rund 60 Prozent seines Festnetzumsatzes mit den Grundgebühren für die Telefonanschlüsse.

Doch der Telekom und anderen TK-Playern droht nicht nur durch die IP-Telefonie Ungemach. Funktechnologien wie WLAN und Wimax machen dem klassischen Festnetz als Access-

Medium vermehrt Konkurrenz. Dass Wimax eine ernst zu nehmende Alternative ist, will Intel im Februar auf der Mobilfunkmesse 3GSM World Congress in Cannes mit einer größeren Testinstallation beweisen. Erste Produkte und eventuell Installationen dürften dann im zweiten Halbjahr folgen. Bei den WLANs wird 2005 eher ein Jahr der Konsolidierung.

Für die meisten IT-Administratoren haben diese neuen Technologien eine Konsequenz: Ihre bisherigen Sicherheitskonzepte müssen überarbeitet werden, um der neuen Mobilität der Mitarbeiter Rechnung zu tragen. (hi) ◆

Auslagern a

Der deutsche Outsourcing-Markt entwickelt sich gut. Die Marktforscher rechnen für 2005 übereinstimmend mit Zuwachsraten im hohen einstelligen Prozentbereich, für die Jahre danach sogar mit steigender Tendenz. In dem Maße, wie das hiesige Geschäft reift, zeigen sich auch die deutschen Eigenheiten beim Auslagern: Große Deals gibt es kaum, und die wenigen Großaufträge haben wenig Sogwirkung in den jeweiligen Branchen entfaltet – zumindest nicht, was die Bereitschaft zum Komplett-Outsourcing betrifft.

Zum einen liegt das nicht zuletzt am fehlenden Vorbildcharakter deutscher Deals. Das Deutsche-Bank-Projekt mit der IBM verläuft holprig, Daimler-Chrysler und HP strichen schon vor dem Start der PC-Auslagerung die Segel, Thyssen-Krupp verkaufte Triaton unter finanziellem Druck an HP, die deutsche Bundeswehr verhandelt das Herkules-Projekt mit ihren potenzi-



teure das Jahr 2005



FOTO: R. MORSCH/ZEFA

uf Deutsch

ellen Partnern in Grund und Boden, und Karstadt-Quelle übergab seine IT in einer wirtschaftlich desolaten Lage an Atos Origin.

Zum andern lagern deutsche Anwender aufgrund der mittelständischen Entscheidungsstruktur auch in



Joachim Hackmann

Großunternehmen sehr überlegt, selektiv und erfolgreich aus. Sie tun dies im internationalen Vergleich zwar seltener, doch daraus – wie von Anbieterseite häufig suggeriert – auf eine schwache Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft zu schließen, ist plumpes Marketing. Niemand kann doch ernsthaft annehmen, dass eine gut aufgestellte, effektive, effiziente, innovative und intern betriebene IT ein Hindernis für die Entwicklung des Kerngeschäfts ist. (jha) ◆

Ob Dinge eine Seele haben – darum mögen sich die Philosophen balgen. Unstrittig ist, dass viele Dinge bald eigene Web-Adressen haben – mit ihrer Serien- und Artikelnummer, vorgesehenem Distributionsweg sowie aktuellem Standort und Zustand. Mit solchen frischen Informationen lässt sich eine

RFID: IT meets Reality

Lieferkette ohne blinde Flecken überschauen. Doch dazu muss der Faktor ausgeschaltet werden, der für den Zeitverzug verantwortlich ist: der Mensch.

Die Dinge haben vielleicht keine Seele, aber sie brauchen eine Sprache, die ohne menschlichen Übersetzer auskommt.

Diese Sprache heißt Radio Frequency Identification, kurz RFID, vulgo: die eigene Existenz unter Beweis stellen durch das Aussenden eines Funksignals. Sicher, das ist stark vereinfacht, aber es trifft den Kern der Sache. Was soll dann der ganze Hype? Kongresse und Seminare zu



Karin Quack

RFID-Inhalten sind schneller ausverkauft als Weltmeisterschafts-Endspiele, Nachrichten über neue Anwendungsszenarien erreichen die Redaktion im Wochenrhythmus, und die daraus entstehenden Artikel erzielen höchste Aufmerksamkeitswerte. Abgesehen von Banken und Versicherungen hat derzeit so ziemlich jedes Unternehmen das Thema auf seiner IT-Agenda.

Der Grund: Derzeit dienen IT-Systeme vor allem der Abbildung vergangener oder der Planung künftiger Ereignisse. Die Funkfrequenz-Identifikation hingegen macht den Prozess als Gegenwart erfassbar. Damit bedeutet sie die Annäherung von IT und Realität. Außerdem hält SAP das Thema für wichtig. Aber das ist eine andere Geschichte. (qua) ◆

Die Konsolidierung konsolidiert sich

Die IT-Branche konsolidiert ihre Reihen, und das nicht erst seit gestern. In den vergangenen Jahren sind viele illustre Firmen durch Pleiten und Übernahmen vom Markt verschwunden.

Dennoch hat sich das Wesen der Konsolidierung verändert. Zunächst traf es vornehmlich Spezialisten, die aufgrund ihrer Innovationen gekauft wurden. Inzwischen hat der Prozess aber auch die dicken Fische erreicht – Microsoft wollte SAP akquirieren, Oracle kam schließlich bei Peoplesoft zum Zug, das seinerseits zuvor J.D. Edwards geschluckt hatte. Veritas fiel für 12,5 Milliarden Dollar an Symantec. Weitere Akquisitionen werden folgen, was zugegeben keine sonderlich gewagte Prognose ist. Drei Gründe sprechen dafür: Erstens soll schiere Größe ver-



Alexander Freimark

hindern, selbst übernommen zu werden. Zweitens fällt es vielen Lieferanten vor dem Hintergrund kontrollierter IT-Ausgaben schwer, die hohen Erwartungen ihrer Anteilseigner mit organischem Wachstum zu erfüllen. Drittens sind die Großkonzerne nicht in der Lage, über den eigenen Tellerrand hinaus zu forschen und zu entwickeln.

Eine Ausnahme im Konsolidierungsreigen bildet IBM. Zwar kauft auch der Konzern kontinuierlich Firmen hinzu, aber er kennt nur wenig Scheu, sich im Gegenzug von Teilen zu trennen. Drucker, Festplatten und zuletzt

das PC-Geschäft wurden abgestoßen, weil die Segmente keine strategische Bedeutung mehr haben. Konsolidierung ist hier kein Ziel, sondern ein kontinuierlicher Prozess, der zudem nicht als Einbahnstraße interpretiert wird.

Das IBM-Modell kommt den Prinzipien der Automobilindustrie am nächsten. Umsatz und Fertigungstiefe sind nicht entscheidend; es geht vielmehr um Partnerschaften, Markenbildung und die Auslagerung von Risiken. Einige Unternehmen werden IBMs Beispiel folgen, sobald sie eine kritische Größe erreicht haben. Andere werden sich mit der Rolle des Zulieferers begnügen. Frühestens dann ist die IT-Branche so „gereift“, wie sie sich manchmal jetzt schon gerne sähe. (ajf) ◆

Arbeitsmarkt: Gute Chancen für Organisatoren

Wir sind bescheiden geworden und freuen uns schon, wenn der IT-Verband Bitkom prophezeit, dass nächstes Jahr 10 000 Mitarbeiter mehr als im Vorjahr, also 750 000, in der IT-Industrie beschäftigt sein werden. Freuen wir uns weiter: Auf dem Stellenmarkt zeichnet sich ein leichter Aufwärtstrend ab. Die Offerten in den Tageszeitungen und in den elektronischen Stellenbörsen sind in den letzten Monaten kontinuierlich gestiegen; im Vergleich zum vergangenen Jahr ist es ein Plus von 20 Prozent, aber eben noch auf niedrigem Niveau.

Einige Arbeitsmarktexperten befürchten, dass es auch so bleibt, und verweisen auf die billigen und gut ausgebildeten Programmierer in Osteuropa. Entsprechend hat das Thema Offshoring Hochkonjunktur. Im Extremfall, so einige Untersuchungen, sei mit einem Verlust von bis zu 100 000 IT-Jobs zu rechnen.

Wahr ist aber auch, dass in vielen Betrieben die erfahrenen, in-



Hans König

formatisch kompetenten Teamplayer fehlen. Nicht umsonst ist die Zahl der Koordinatoren und Organisatoren in diesem Jahr am stärksten gestiegen, nämlich um 60 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Es sind die Leute die an der Schnittstelle zwischen IT und Fachabteilung wertvolle Dienste leisten.

Gesucht wird fundiertes IT-Generalistenwissen gepaart mit guten Kenntnissen der Prozesse auf der Anwenderseite und obendrauf einer Riesenportion Sozialkompetenz – also die eierlegende Wollmilchsau. (hk) ◆

ERP-Markt bleibt facettenreich

Die Aufspaltung des Marktes für Business-Software in wenige große Generalisten und zahlreiche Spezialisten setzt sich ebenso fort wie die Konsolidierung unter den Anbietern. Erst kurz vor Jahresende gelang es Oracle, Peoplesoft nun endgültig zu schlucken. Der Datenbankspezialist möchte jetzt SAP im ERP-Geschäft überholen, muss aber zunächst das vergrößerte Portfolio zurechtstutzen.

Der Branchenprimus aus Walldorf hat im Augenblick ohnehin Wichtigeres vor, als sich mit Oracles ERP-Plänen zu beschäftigen. So muss er einerseits seine Stammklientel von R/3 auf „MySap ERP“ locken und andererseits seine Infrastrukturplattform „Netweaver“ weiterentwickeln und etablieren. Sie ist der Dreh- und Angelpunkt der zukünftigen Entwicklung in Richtung moderner, sprich Service-orientierter Architekturen.



Frank Niemann

Beweisen müssen sich aber auch die amerikanischen Firmen wie Agilisys/Infor und SSA Global, die sich in den hiesigen Softwaremarkt eingekauft haben. Um sie ist es nach den Übernahmen still geworden. Zumindest gibt es Anzeichen dafür, dass Baan-Kunden seit der Eingliederung ihrer Lösung in SSAs Portfolio wieder mehr Vertrauen in die Zukunftsfähigkeit ihrer Lösung gewonnen haben.

Angesichts der finanziellen Ausstattung der Konzernmutter muss sich Microsofts ERP-Sparte wohl am wenigsten Sorgen machen. Doch auch sie muss sich noch beweisen, erst recht, seit der Spartenleiter Doug Burghum nun direkt Steve Ballmer untersteht. Sein Ziel ist es, weltweit ERP-Kunden zu gewinnen, denen SAP-Lösungen zu mächtig sind. Microsoft wird „Axapta“ als SAP-Alternative im gehobenen Mittelstand positionieren.

Was sich für die zahlreichen ERP-Hersteller hinter den Platzhirschen auszahlen wird, ist die Nähe zum Kunden aus dem Mittelstand und seinen speziellen Bedürfnissen, die den großen Playern teilweise abhandeln gekommen ist. Gleichwohl stürzt sich die gesamte Branche auf die mittelständischen Unternehmen, die bisher keine integrierten ERP-Pakete einsetzen. (fn) ◆