

COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



NACHRICHTEN

Symantec-Chef greift an

Microsofts Sicherheitsbemühungen reichen nach Meinung von John Thompson nicht aus, um die IT in Unternehmen zu schützen. **SEITE 6**



PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

„So gut wie Solaris“

Mit Red Hat Enterprise Linux 4 sagt Paul Salazar, Chef-Marketier des Linux-Distributors, Sun Microsystems den Kampf an. **SEITE 20**



IT-SERVICES

Sourcing überall

Homesourcing, Insourcing, Netsourcing – nicht nur Holger von Jouanne-Diedrich von der Uni St. Gallen kritisiert die neue Begriffsvielfalt. **SEITE 40**

Microsoft stützt Ottos E-Commerce-Angebot

Im Rahmen des Pilotprojekts „Digital Lifestyle Shopping“ haben Microsoft und das Versandhaus Otto eine Kooperation vereinbart. Über einen Link im Startmenü der Media-Center-Edition von Windows XP sollen sich Nutzer künftig direkt in Ottos Online-Shop einklinken können. Mit Hilfe eines am PC angeschlossenen Fernsehgeräts können sich Kunden via Fernbedienung durch den Online-Shop klicken und einkaufen. Spätestens auf der CeBIT wollen beide Unternehmen einen Prototypen des Shopping-Modells präsentieren. Welche Umsätze sie über den neuen Kanal erwarten, verriet die Otto-Verantwortlichen nicht. (ba) ♦

ZAHL DER WOCHE

500 Millionen Euro will Siemens angeblich zuzahlen, um seine defizitäre Handy-Sparte loszuwerden. Doch sollen potenzielle Interessenten wie NEC, Fujitsu und die chinesische Ningbo Bird dankend abgelehnt haben. Das berichtete die britische „Sunday Times“ und löste damit Aufregung im Münchner Firmensitz aus. Siemens dementierte die Meldung nachdrücklich. Zu dem Thema gebe es nichts Neues, so ein Konzernsprecher. Bislang nannte Siemens für die Sparte vier Optionen: Schließung, Verkauf, Partnerschaft oder Fortbestand.

HP steigt ins Router-Geschäft ein

Die Networking-Sparte von Hewlett-Packard will Cisco Systems im Router-Markt Konkurrenz machen. Das Unternehmen, das bisher nur im Bereich Highend-Ethernet-Switching aktiv war, hat mit der Serie „7000dl“ seine ersten Router angekündigt. Die Reihe besteht zunächst aus den beiden Geräten „7102“ und „7203“. Die Produkte sind für den Einsatz in Außenstellen konzipiert und enthalten im Gegensatz zu den vergleichbaren Cisco-Erzeugnissen Firewall- und VPN-Module. (pg) ♦

Anwender hamstern Mysap-Lizenzen

Laut einer Umfrage setzt die Hälfte der Käufer ihre neu erworbene Software nicht ein.

Rund 40 Prozent der R/3-Bestandskunden haben Mysap-Komponenten von SAP in Lizenz genommen, jedoch setzen nur 20 Prozent die neue Software auch ein. Das ergab eine Umfrage des Beratungsunternehmens Raad Consult unter mehr als 4000 deutschen SAP-Anwendern. Nur in den seltensten Fällen würden Anwender ihre R/3-Plattform komplett durch eine reine Mysap-Umgebung ablösen, berichtet Nils Niehörster, Geschäftsführer von Raad Consult. Das liege einmal an der guten Akzeptanz von R/3 Enterprise. Zum anderen habe SAP Schwierigkeiten, die Vorteile der Mysap-Lösungen gegenüber den R/3-Releases zu benennen.

Kunden spekulieren auf Nachlässe

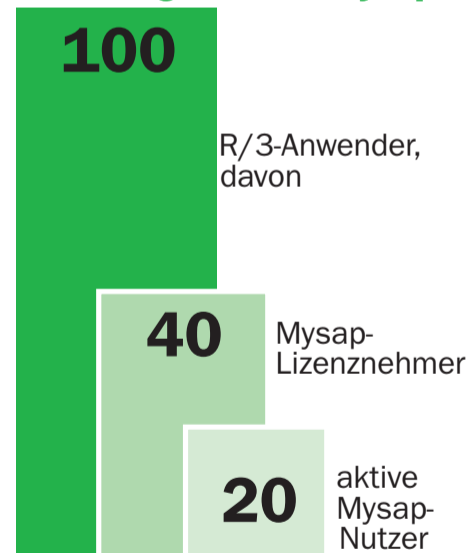
Viele Kunden hätten eine Mysap-Lizenz lediglich gekauft, um noch in den Genuss eines höheren Nachlasses von Seiten der SAP zu kommen, erklärt der Analyst die Diskrepanz zwischen Lizenzbestand und Praxiseinsatz. Die Softwerker aus dem Badischen hatten ihrer Klientel im vergangenen Jahr beim Kauf einer Mysap-Lizenz 75 Prozent auf ihre in der Vergangenheit getätigten R/3-Investitionen angerechnet. Dieser Prozentsatz wird aber von Jahr zu Jahr kleiner. 2005 bekommen die Kunden noch 65 Prozent. Für 2006 gibt es bisher keine offizielle Zahl von Seiten SAPs. Branchenbeobachter gehen aber davon aus, dass SAP die Anrechnung auf 55 Prozent oder einen niedrigeren Satz absenken wird.

Trotz der Vorbehalte gegen einen Mysap-Einsatz hat Raad Consult im vergangenen Jahr verstärkte Aktivitäten der SAP-Kunden beobachtet. 2004 seien mehr Release-Wechsel festzustellen gewesen als in den Jahren zuvor. Zum überwiegenden Teil hätten die Anwender dabei den Schritt auf R/3 Enterprise vollzogen, berichtet Niehörster: „Mittlerweile haben fast 85 Prozent aller SAP-Kunden in Deutschland mit 4.6C beziehungsweise R/3 Enterprise vergleichsweise aktuelle

Versionen im Einsatz oder befinden sich auf dem Weg dorthin.“

Den Kunden die Tür in die neue Mysap-Welt zu öffnen und den weiteren Weg in die anstehende Enterprise Services Architecture (ESA) zu ebnen, wird die künftige Herausforderung für SAP darstellen,

Nur wenige nutzen Mysap



Angaben in Prozent; Quelle: Raad Consult

Immerhin 40 Prozent der R/3-Anwender besitzen Mysap-Lizenzen, doch nur die Hälfte davon nutzt sie auch.

räumt SAP-Vorstand Gerhard Oswald ein. Investitionen der Kunden müssten geschützt und der Migrationsaufwand so klein wie möglich gehalten werden, erklärte er anlässlich der Technologietage der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe (DSAG). SAP stehe in der Pflicht, den Aufwand zu reduzieren, damit die IT-Abteilungen die Upgrade-Projekte überhaupt genehmigt bekämen.

2004 standen jedoch eindeutig die Konsolidierungsprojekte im Mittelpunkt: Unternehmen waren darauf aus, ihre Kosten zu senken. **Fortsetzung auf Seite 4**

DIESE WOCHE



Joseph Reger, Fujitsu-Siemens

„Bloß nicht theoretisieren“

Joseph Reger, Cheftechnologie von Fujitsu-Siemens Computers, will Forschungsergebnisse schnell in Produkte umsetzen. **Interview SEITE 5**

Hat Gates Dänemark erpresst?

Der Microsoft-Gründer soll damit gedroht haben, die Navision-Entwicklung abzuziehen, wenn Dänemark gegen Softwarepatente opponiert. **Nachrichten SEITE 6**

T-Systems lässt Herkules fallen

Aus Angst vor einem zweiten Maut-Desaster will die Telekom-Tochter nicht mehr an der Ausschreibung für das Outsourcing-Projekt Herkules der Bundeswehr teilnehmen. **Nachrichten SEITE 8**

Linux World 2005

Auf der Linux World in Boston zeigte sich: Linux erobert die Rechenzentren. **Thema der Woche SEITE 10**

Microsoft in ERP-Nöten

Microsoft Business Solutions leidet unter einem Bauchladen an Produkten. **Business Report SEITE 14**





Keine Angst vor Oracle 5

SAP-Vertriebsvorstand Léo Apotheker hält Oracle derzeit für harmlos. Der Wettbewerber unterschätze die Aufgabe, zwei Produktwelten zusammenzuführen.

3GSM World zeigt Praxisnähe 18

Ob Bluetooth, WLAN, UMTS oder Voice over IP: Das diesjährige Branchen-Event brachte viele gebrauchsfertige Lösungen für mobile Anwendungen.



Orientierung für R/3-Kunden 30

Da SAP die R/3-Entwicklung beendet hat, fragen sich Anwender, wie viel Zeit sie für einen Umstieg auf Mysap ERP 2004 haben.

Mysap ERP 2004

- Analytical Applications
- Collaborative HR
- Collaborative Financials
- ERP Control Component
- Netweaver

NACHRICHTEN

Internet Explorer 7 kommt 9
Bill Gates persönlich versprach auf der RSA Conference 2005 neue Sicherheitsvorkehrungen für den marktführenden Web-Browser.

Service-orientierte Architekturen 12
Ein Kongress bei der Deutschen Post belegte eindrucksvoll das Interesse der Anwender.

HP-Zahlen besser als erwartet 16
Wer nach dem Rauswurf von CEO Carleton Fiorina schlechte Zahlen erwartet hatte, sah sich getäuscht.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

Novell vereint Netware und Linux 20
Im Open Enterprise Server setzen die Netware-Services auf die Kerne der beiden Betriebssysteme auf.

Red Hat gibt Enterprise Linux 4 frei 20
Das neue Betriebssystem soll vor allem Solaris-Kunden von einem Wechsel überzeugen.

Exchange-Fahrplan konkretisiert 22
Microsoft erläutert Details zu dem als „E12“ bezeichneten Update der Messaging-Plattform.

Nokias Allrounder 23
Das UMTS-Smartphone „6680“ bietet Always-on-E-Mail, Dokumenten-Viewer und Video-Sharing.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

PRAXIS

Performance-Test erhöht die Qualität 24
Leistungstests in Kombination mit System-Tuning können große Effekte erzielen. Wir zeigen, wie es geht.

AVM-Multitalent im Test 28
Die „Fritz!Box Fon WLAN“ ist als VoIP-Telefonanlage, Internet-Router und WLAN-Access-Point eine gelungene Hybridlösung.

IT-STRATEGIEN

Voice over IP mit Bedacht 34
Allessa Chemie bereitet sich mit Anpassungen im Netzbereich auf IP-Telefonie vor.

CRM-Neuland mit Microsoft 36
Robbe Modellsport ist einer der ersten deutschen Anwender von „Microsoft CRM“.

SAP-Partner für die Warenwirtschaft 37
Gemeinsame Entwicklung mit SAP soll Karstadt-Quelle zu besserer Lagernutzung und geringeren Betriebskosten verhelfen.

IT-SERVICES

Worthülsen im Outsourcing-Markt 40
IT-Dienstleister finden für ihre Auslagerungsservices immer neue Begriffe und verunsichern damit ihre Kunden. Viele Bezeichnungen sind unsinnig. Außerdem werden oftmals für herkömmliche Beschaffungsthemen lediglich neue, englischsprachige Ausdrücke eingeführt.

Consulting-Markt erholt sich 41
Im Jahr 2004 konnte die gesamte Beratungsbranche ein leichtes Umsatzplus gegenüber dem Vorjahr verbuchen. Das geht aus einer Umfrage des Bundes deutscher Unternehmensberater (BDU) hervor. Die Einnahmen der IT-Consultants sind jedoch weiter rückläufig.

JOB & KARRIERE

Software beurteilt Beschäftigte 44
Manche Unternehmen lassen ihre Mitarbeiter Testformulare am Bildschirm ausfüllen, um Hinweise auf ihre Qualifikation und ihr Engagement zu bekommen.

Informatiker in der Biotech-Branche 46
Ob Biologen, Biotechnologen oder Biochemiker – ohne IT-Know-how geht bei Life Sciences nichts. Kein Wunder, dass Bioinformatiker derzeit glänzende Berufsaussichten haben.

SCHWERPUNKT: MIGRATION AUF MYSAP ERP

Was Mysap ERP 2004 bietet 32
Der R/3-Nachfolger verfügt unter anderem über erweiterte Funktionen für Betriebswirtschaft, Datenanalyse und Logistik.

Eine Frage der Lizenz 33
Die Mysap-Lizenzmodelle sind wenig beliebt. Trotzdem müssen sich Kunden damit beschäftigen.

STANDARDS

Impressum	36
Marktplatz	42
Stellenmarkt	48
Zahlen – Prognosen – Trends	50
Kunden-Passwort: Abo-Plus/Members Only	58FH89

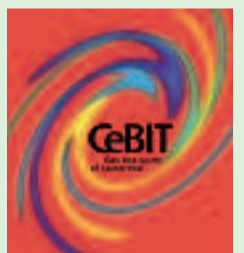
COMPUTERWOCHE.de

HOT TOPICS

- CeBIT – zwischen Business und Spielen
- Outlook von Ballast befreien
- RFID: Konzentration auf das Wesentliche

Alles zur CeBIT 2005

Aktuelle CeBIT-News, Hintergrundberichte, Beiträge zu Voice over IP, Linux, Itil, IT-Sicherheit und zu Karrierethemen sowie Interviews mit Vertretern führender Anbieter wie Oracle, Cisco, Sun und Fujitsu-Siemens Computers finden Sie unter www.computerwoche.de/cebit



KLICK PARADE

- SBS baut weitere Stellen ab
- Neue Google-Toolbar erntet Kritik
- „Leistungssteigerung in der IT ist ...“

**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



MENSCHEN

Peter Blackmore kehrt zu Unisys zurück



Begonnen hatte Peter Blackmore seine Karriere 1970 bei Burroughs, einem Mainframe-Anbieter, der 1986 mit dem Konkurrenten Sperry Univac zu Unisys verschmolz. Danach folgten verschiedene Management-Posten bei Compaq, Rank Xerox und Hewlett-Packard, wo er weltweit für die Division Enterprise Systems Group zuständig war. Wegen der schlechten Ergebnisse dieser Division wurde er im Sommer 2004 entlassen. Anschließend saß Blackmore im Verwaltungsrat des schwedischen Softwarehauses Streamserve. Jetzt kehrt der 57-Jährige als Leiter des weltweiten Verkaufs und Marketings zu Unisys zurück.

Jürgen Borchert macht in Sicherheit

Die Pointsec Mobile Technologies GmbH aus Düsseldorf hat Jürgen Borchert zum Geschäftsführer ernannt. Pointsec ist Anbieter von Authentisierungs- und Verschlüsselungssoftware für mobile Endgeräte. Der 42-Jährige begann seine Laufbahn in der IT-Branche vor zwölf Jahren bei Q+E Software. Danach folgten Engagements als Geschäftsführer bei Esra Software und als General Manager bei McCabe & Associates. Bei der Webwasher AG fungierte er als Director Key-Account-Management für Zentraleuropa. Dann kam der Wechsel zu Pointsec, wo Borchert zunächst den vertrieblichen Aufbau des Unternehmens für die Region Zentraleuropa verantwortete.



Armin Auth steuert IT bei Hydro Aluminium



Seit dem 1. Februar verantwortet Armin Auth (37) die IT für den Geschäftsbereich Walzprodukte bei Hydro Aluminium. Der norwegische Konzern unterhält Walzwerke in Deutschland, Italien, Spanien, Norwegen und Malaysia. Als IS/IT-Direktor berichtet Auth an den Konzern-CIO Jürgen Selig. Zuvor arbeitete er für die Verpackungsfirmen Amcor und Schmalbach-Lubeca.

Oracle plant ohne Peoplesoft-Manager

Die Fronten nach der Fusion mit Oracle scheinen sich nun auch bei Peoplesoft Deutschland zu klären. Zunächst geht das Großreinemachen in der Führungsetage los: Geschäftsführer Stefan Höchbauer hat das Unternehmen verlassen. Seine zukünftigen Ziele sind unbekannt. Höchbauers Aufgaben übernimmt Rolf Schwirz, Vorsitzender der Geschäftsführung bei Oracle Deutschland. Mit Höchbauer ging auch EMEA-Chef Guy Dubois. Anzeichen deuten darauf hin, dass dies erst der Beginn eines Revirements in Peoplesofts Management ist.



Jürgen Baier erteilt Wirtschaftsauskünfte



Jürgen Baier, bis Ende 2004 Direktor von Microsoft Business Solutions, hat einen neuen Job. Der 47-Jährige ist Geschäftsführer bei der The Info Trust GmbH in Hamburg. Das Unternehmen beliefert mittelständische und große Betriebe mit elektronischen Bonitätsauskünften und Wirtschaftsinformationen. Baier soll ein Vertriebspartnernetz und die Vermarktung der Wirtschaftsauskünfte ausbauen. Baiers Nachfolger bei Microsoft ist seit Anfang Februar 2005 Peter Ruchatz (39), zuvor Geschäftsführer der GFT Solutions in Hamburg.

Personalmitteilungen bitte an Menschen@Computerwoche.de

Kolumne

Babylonische Sprachverwirrung

Geheimsprachen und Verschlüsselungen gibt es schon seit etlichen Jahrhunderten. Sie schützen vertrauliche Informationen vor unautorisiertem Zugriff und sollen auch zufällige Zuhörer vor den für sie eventuell gefährlichen Geheimnissen bewahren. Eine Abart der Geheimsprache ist die Fachsprache. Mit speziellen Vokabeln beschreibt sie genau definierte Zustände und Phänomene innerhalb eines Fachbereichs, beispielsweise der Medizin oder, ebenfalls sehr ausgeprägt, der Jagd. Zweck von Fachjargon ist es immer, die Dinge unmissverständlich auszudrücken.

Manche Zeitgenossen haben diese Aufgabe der Fachsprache vergessen. Das beste Beispiel dafür ist die IT. Selbst in Handbüchern für blutige Laien finden sich mehr Fachbegriffe und Anglizismen als normalsprachige Ausdrücke. Zur Entschuldigung kann man jetzt natürlich anführen, dass Handbücher noch nie stilbildend waren und sich technische Übersetzer selten Gedanken über das Verständnis von IT-Laien machen. Doch selbst wenn man das gelten lässt, bleibt immer noch das weite Feld der Werbung und des Marketings. Das verträgt doch nun wirklich keine verständnisbehindernden Ausdrücke. Schließlich soll klar werden, worin das Angebot besteht und wo seine Vorzüge gegenüber den Offerten der Konkurrenz liegen.



Christoph Witte
Chefredakteur CW

IT-Service-Provider definieren Verständlichkeit offensichtlich grundsätzlich anders (siehe Seite 40). Für das komplette oder teilweise Auslagern von IT-Aufgaben haben sie neben unternehmensspezifischen Bezeichnungen wie „Business Innovation Transformation Partnership“ 15 verschiedene Begriffe mit dem Wortteil „sourcing“ gebildet, die ihre Angebote beschreiben und von denen der Konkurrenz unterscheiden sollen. Ergebnis ist allerdings nicht Klarheit, sondern Verwirrung. Oder können Sie vielleicht den

Unterschied zwischen „Homesourcing“ und „Homeshoring“ erklären oder die Differenz zwischen „Bestshoring“ und „Rightshoring“? Macht nichts. Die Anbieter können es in aller Regel auch nicht.

Angeht die Frage nach dem Warum erlaubt sein. Und da kommen wir wieder auf die Geheimsprache: Die Unverständlichkeit ist Absicht. Der Anwender soll gar nicht verstehen, was diese oder jene spezielle Art des Auslagerns beinhaltet. Es geht nur darum, ihm zu suggerieren, dass er es billiger bekommt, als wenn er die Arbeit selbst erledigt. Das Kauderwelsch macht das Angebot allerdings nicht gerade glaubwürdig, sondern nur undurchsichtig. Und wer kauft schon die Katze im Sack?

Anwender hamstern Mysap-Lizenzen

Fortsetzung von Seite 1

In der Folge brachten vor allem Großunternehmen ihre SAP-Systeme auf einen einheitlichen Release-Stand und legten sie dann zusammen. „Das ergab klar berechenbare Kostenvorteile“, so Niehörster.

Nicht verstanden hat es die SAP dagegen, die Kunden von den Vorteilen der Mysap-Generation zu überzeugen. SAP sei sicher wegen der guten Produkte Marktführer im Geschäft mit Business-Applikationen, erläutert Niehörster. Allerdings sei die Software auch ziemlich kompliziert. Deshalb müsse sich gerade ein Unternehmen wie SAP genau überlegen, wie der Nutzen neuer Versionen zu vermitteln sei. „Wenn die Kunden das nicht verstehen, ist es jedoch nicht das Problem der Anwender, sondern das von SAP.“

Für zusätzliche Irritationen sorgen auch die weitergehenden

Pläne von SAP. Vorstand Oswald sprach im Zuge der Enterprise-Services-Architecture-(ESA-)Strategie von einem großen Umbau der SAP-Landschaft. Künftig sollen Anwendungen auf Basis der „Business Process Plattform“ entwickelt werden. Diese Architektur werde ab dem kommenden Jahr allen Entwicklern zur Verfügung stehen. Bestehende Anwendungen sollen darauf umgestellt werden.

Es sei noch zu früh, um sich mit dem Begriff der Business

Process Platform auseinander zu setzen, kommentiert Stefan Klose, Leiter des Arbeitskreises Basis und Technologie bei der DSAG. Seiner Einschätzung nach plant die SAP damit eine neue Ablaufplattform für betriebswirtschaftliche Komponenten. Klose geht davon aus, dass dafür ein Teil der vorhandenen Softwarefunktionen neu programmiert werden muss. „Das ist ein dramatischer Umbau im Rahmen der ESA-Strategie der SAP.“

Die Vorzeichen für die neue Architektur ständen jedoch nicht schlecht, meint Klose. So sei die Akzeptanz für Netweaver groß: „Alle Firmen beschäftigen sich damit.“ SAP habe als Applikationsanbieter den Vorteil, seine Integrationsplattform tiefer in die Anwendungsschicht integrieren zu können. (Siehe Schwerpunkt ab Seite 30). (ba) ◆

Mehr zum Thema

www.computerwoche.de/go/

67013 (Analysten);

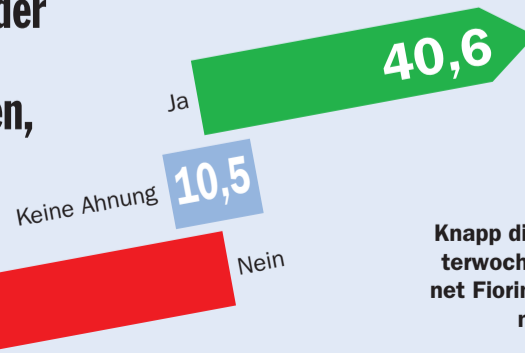
63240 (Mysap ERP);

61810 (Service-orientierte Architekturen);

61010 (SAP-Strategie).

FRAGE DER WOCHE

War die Entscheidung der Ex-HP-Chefin Fiorina, Compaq zu übernehmen, im Nachhinein richtig?



Quelle: Computerwoche.de

Angaben in Prozent, Basis: Gesamtstimmen 789

Knapp die Hälfte der Computerwoche.de-Besucher rechnet Fiorina die Compaq-Übernahme als Fehler an.

„Bloß nicht theoretisieren“

Joseph Reger, Chief Technology Officer bei Fujitsu-Siemens Computers (FSC), sprach mit CW-Redakteurin Kriemhilde Klippstätter.

CW: Können Sie die jetzige Unternehmensstrategie von FSC in einem Satz zusammenfassen?

Reger: Das Wichtigste für uns ist das Wachstum – und zwar schneller als der Markt. Wir wollen im Enterprise-Umfeld einen höheren Marktanteil gewinnen. Ich bin davon überzeugt, dass dieser Firma ein größeres Stück vom Kuchen zusteht.

CW: Wie wollen Sie das schaffen?

Reger: Durch einen sehr pragmatischen Ansatz.

CW: Was verstehen Sie darunter?

Reger: Die Erfolge, die wir in den vergangenen zwei Jahren erreicht haben – und zwar sowohl im Enterprise- als auch im Mobilitätsbereich – zeigen, dass es für eine Firma unserer Größe, Durchdringung und Marktpräsenz unheimlich

„Es gibt wieder Low-Level-Software“

nützlich ist, wenn wir der Verlockung zur Theoretisierung widerstehen. Vielmehr stellen wir bei technischen Neuerungen und Forschungsergebnissen immer die Frage, wie viel davon jetzt schon implementiert werden kann.

CW: Können Sie das an einem Beispiel erklären?

Reger: Man muss nicht das gesamte theoretische Gerüst von Virtualisierung verstanden haben, um eines zu erreichen: mit einer relativ einfachen Art der Virtualisierung die Total Cost of Ownership um 30 oder 40 Prozent zu senken. Durch einige wenige gute Ideen, die schnell umgesetzt und laufend verbessert werden, lässt sich viel erreichen.

CW: Ist im Konzept des Dynamic Data Center – FSCs Version von On Demand Computing – noch Platz für den Mainframe?

Reger: Durchaus, denn der Aufbau der Rechenzentren wird sich ändern.

CW: Inwiefern?

Reger: Die heutige relativ starre Einteilung in die so genannten Schichten der Datenverarbeitung, also zunächst den Zugang über die Web-Server, dann die Anwendungs-Server und schließlich die dritte Ebene mit den Datenbanken und Transaktionssystemen, wird sich auflösen, weil sie zu unflexibel ist.

CW: Was tritt an deren Stelle?

Reger: Ressourcen-Pools, von denen man zwei verschiedene Arten benötigt: einen Standard-Pool und einen für Mission-Critical-Anwendungen. Ich glaube nämlich nicht, dass die Standardisierung so weit geht, dass alle Aufgaben von Commodity-Systemen, etwa Blade-Servern, erledigt werden können. Wichtig ist bei dieser Betrachtung, dass die Komplexität durch die schiere Masse der Server in den einzelnen Pools auch kontrolliert werden kann.

CW: Wie bekommt man die Komplexität in den Griff?

Reger: Eine einheitliche Management-Schicht muss über beide Pools gelegt werden – und die sollte dann auch noch dynamisch arbeiten.

CW: Sie sollte also virtualisie-

ren, partitionieren und provisionieren können?

Reger: Genau, die ganzen neuen Methoden sind gefragt. So etwas existiert noch nicht, aber große Teile davon werden wir unter der Bezeichnung „Triole“ schon auf der CeBIT zeigen können.

CW: Triole wird zusammen mit Fujitsu entwickelt ...

Reger: ... und mit Partnern, denn die Lösung darf ja nicht proprietär sein. Zudem soll sie modular aufgebaut, flexibel und leicht veränderbar sein. Ziel ist, die Service-Levels zu erfüllen.

CW: FSC entwickelt immer noch viel Software.

Reger: Nicht im Applikationsbereich, aber bei der hardwarenahen Software schon. In den letzten Jahren wurde ja eine enorme Abstraktion der Hardware von der Software eingeführt. Jetzt will man die Ausnutzungsgrade der Maschinen über die Virtualisierung steigern. Und das funktioniert nur, wenn eine enge Beziehung zwischen Hardware und Programm besteht. Es gibt wieder Low-Level-Software.

CW: Und die liefern nicht die großen Softwareschmieden...

Reger: ... sondern die Plattformhersteller. Viele Funktionen wie die Virtualisierung werden aus Effizienzgründen besser an der Stelle angesiedelt, wo sich Hard- und Software treffen.

CW: Was ist der Unterschied zwischen dem Dynamic Data Center und Triole?

Reger: Triole ist das Konzept und die Architektur, DDC ist die Verwirklichung davon. Triole wird über die Zeit auch mehr können und neue Dinge ermöglichen.

CW: Beispielsweise was?

Reger: Wir haben in der IT-Industrie derzeit eine unglaubliche Zerstückelung. Deshalb gibt es auch Firmen, die damit beschäftigt sind, alle Teile wieder zusammenzuführen.

CW: In diese Lücke will FSC stoßen?

Reger: Ja, wir entwickeln vorgefertigte Module, die wir Templates nennen. Wir fügen gewisse Techniken und Fähigkeiten zusammen, integrieren und testen diese Teile und bringen sie als funktionstüchtige Einheiten in den Markt.

CW: FSC bietet kein Outsourcing an, fehlt das in Ihrem Portfolio?

Reger: Nein, wir sind im Plattformgeschäft. Allerdings gehen unsere Bestrebungen dahin, die IT-Abteilungen in die Lage zu versetzen, neben dem herkömmlichen Outsourcing – Public Utility – auch selbst so ein Modell anbieten zu können, das ich Private Utility nenne. ♦

SAP glaubt nicht an Oracles Produktpläne

Vertriebsvorstand Léo Apotheker hält die Roadmap des Konkurrenten für illusorisch.



SAP-Vorstand Léo Apotheker sieht Oracles Technologieattacke gelassen entgegen.

Während sich Oracles Firmenchef Lawrence Ellison nach der Übernahme von Peoplesoft glücklich schätzt, mit SAP in einen Technologiewettbewerb zu treten, zeigt sich der Walldorfer Softwarehersteller davon unbeeindruckt. Auf einer Investorenkonferenz äußerte sich SAP-Vertriebsvorstand Apotheker wenig überzeugt von der Strategie des Konkurrenten. So hatte er für die Produkt-Roadmap Oracles, die darauf abzielt, aus den besten Teilen der Oracle-, Peoplesoft- und J.D.Edwards-Applikations-suiten ein Produkt mit dem Arbeitstitel „Fusion“ zu schmieden, nur Spott übrig: „Ich bin nicht sicher, ob Fusion der richtige Begriff ist, vielleicht sollte es besser Konfusion heißen.“

Walldorfer reklamieren technischen Vorsprung

Bislang habe es noch niemand geschafft, drei verschiedene Plattformcodes in einen einzigen zu überführen. Als Beispiel nannte er Microsofts Probleme, aus eigenem Code und den Zukäufen Navision, Great Plains und Solomon eine neue Plattform zu entwickeln (siehe Seite 14). „Das wurde verschoben, und meines Erachtens wird Microsoft diese Strategie ändern“, so Apotheker.

Wenig überraschend bescheinigte der Vertriebsvorstand seinem Unternehmen einen signifikanten Technikvorsprung ge-

genüber Oracle. Als wichtige Faktoren nannte er SAPs Integrationsplattform „Netweaver“ und die Fortschritte bei der Umsetzung der „Enterprise Services Architecture“ (ESA). SAP sei wegen des Oracle-Peoplesoft-Mergers nicht beunruhigt. „Wir stehen mit Oracle im Wettbewerb, aber das tun wir schon seit 20 Jahren – und zwar sehr erfolgreich“, gab sich Apotheker zuversichtlich. In der Tat konnte SAP im vergangenen Jahr von der durch die lange Übernahmeschlacht ausgelösten Verunsicherung im Markt profitieren und seinen Lizenzumsatz um zehn Prozent steigern. In den USA legte SAP sogar um 27 Prozent zu. (rg) ♦

SBS streicht fast 1000 Arbeitsplätze

Der IT-Dienstleister Siemens Business Services (SBS) kündigt nach roten Quartalszahlen Stellenabbau an.

Ein Sprecher der Siemens AG bestätigte den Personalabbau. Schon bis Ende September wollen die Münchner 650 Stellen streichen, weitere 275 Mitarbeiter sollen später folgen. Laut der Gewerkschaft IG Metall sind vor allem „nicht weiterbildungsfähige und zu teure Mitarbeiter“ betroffen.

Siemens hatte darüber hinaus angekündigt, man werde auch bei der SBS-Tochter Sinitec 600 Mitarbeiter entlassen. Bei der Tochter Sinus müssen außerdem 200 Angestellte gehen. Die IG Metall hatte diese Zahlen bereits früher gemeldet und fürchtet, dass bei Sinitec zusätzlich 50, bei Sinus weitere 100 Stellen gefährdet sind.

Der Arbeitsplatzabbau trifft insbesondere Angestellte, die mit produktnahen Dienstleis-

tungen zu tun haben. Hierunter sind etwa Wartungsaufgaben wie die Reparatur von Computern zu verstehen.

Siemens kündigte an, die Entlassungen sozialverträglich zu gestalten. Als letztes Mittel seien aber betriebsbedingte Kündigungen nicht ausgeschlossen. Hierzu würden, so die IG Metall, gezielt einzelnen Mitarbeitern Aufhebungsverträge vorgelegt werden.

Sorge wegen Verlusten

SBS gilt seit längerem als einer der Problembereiche bei Siemens. Im ersten Quartal des neuen Geschäftsjahres sackte die IT-Servicesparte mit einem Verlust von 25 Millionen Euro in die roten Zahlen. Damit war sie als einziger der zwölf Siemens-Konzernbereiche defizitär. (jm) ♦

Mehr zum Thema

www.computerwoche.de/go/

*71446 (das ungekürzte Gespräch).



Symantec schießt gegen Microsoft

Auf der RSA Conference 2005 kritisierte Symantec-Chef John Thompson Microsofts Security-Bemühungen.

VON CW-REDAKTEUR MARTIN SEILER

Nachdem Microsoft seine Anstrengungen im Sicherheitsmarkt verstärkt und damit die Börsenbewertungen von Security-Spezialisten wie McAfee und Symantec empfindlich beeinträchtigt hat, holen die Anbieter nun zum Gegenschlag aus. Auf dem Gipfeltreffen der Security-Branche in San Francisco sagte Symantecs CEO Thompson: „Wir begrüßen Microsofts Initiativen. Sie sind äußerst notwendig, aber sie gehen vor allem für große Unternehmen nicht weit genug.“ Applaus erntete Thompson für den Zusatz, Microsoft biete keine plattformübergreifenden Lösungen und sei dazu „genetisch bedingt wohl auch nicht in der Lage“.

Hier lesen Sie ...

- ◆ was Symantec-Boss Thompson Microsoft vorwirft;
- ◆ welche neuen Sicherheitslösungen Microsoft plant;
- ◆ wie Cisco seine Strategie des „Self-Defending Network“ vorantreibt.

Aus diesem Grund seien auf Sicherheit spezialisierte Anbieter „immer die bessere Alternative“, wenn es sich um den Schutz der Unternehmens-IT handle. Sie „bieten einheitliche Tools für alle möglichen Plattformen in Unternehmen und werden nicht durch Computerspiele und eine Menge anderer Dinge abgelenkt, die nichts mit Sicherheit zu tun haben“, schoss der Manager einen Giftpfeil in Richtung Redmond ab.

Der ungewöhnlich scharfe Ton des Managers überrascht insofern nicht, als Microsoft mit seiner unlängst angekündigten Akquisition des Antivirenherstellers Sybari entgegen früheren Ankündigungen immer weiter in angestammtes Symantec-Territorium vorstößt. In seinem letzten Jahresbericht hatte der Sicherheitsriese bereits die Befürchtung geäußert, Microsoft könne durch die Akquisition des Herstellers Gecad möglicherweise Antivirenfunktionen in künftige Versionen seines Betriebssystems integrieren. Dies sieht Thompson nun anscheinend bestätigt.

Im Gegensatz zum Symantec-Boss betrieb Microsofts Chairman und Chief Software Architect Bill Gates eine Nabelschau: Zwar ging er auch auf allgemeine IT-Bedrohungen ein, betonte aber vor allem die Bemühungen seines Unternehmens um Verbesserungen im Bereich Security. In

diesem Zusammenhang nannte er die Anstrengungen, um Anwendern das Aktualisieren ihrer installierten Systeme zu vereinfachen.

Gates kündigte darüber hinaus eine weitere Erleichterung an. Sämtliche Patch-Lösungen von Microsoft sollen in Zukunft auf einheitliche Tools (einen Update-Center, einen Scanner und eine zentrale Datenbank) aufsetzen. Nur die Zugriffsweise unterscheidet sich: Während Privatanwender und kleine Firmen Auto-Update nutzen, stehen für größere Unternehmen Werkzeuge wie „Windows Update Service“ (WUS) oder „Systems Management Server“ (SMS) zur Verfügung. Im März beginnt der Beta-Test der neuen Infrastruktur. Parallel dazu erscheint eine neue Version des „Microsoft Baseline Security Analyzer“ (MBSA), der dann auf die gleiche zentrale Datenbank zugreifen soll.

Microsoft bringt Virenschutz

Der Microsoft-Gründer meldete zudem den Beginn des Beta-Tests für das Service Pack 1 für Windows Server. Zu den darin enthaltenen Sicherheitsfunktionen zählt unter anderem eine Quarantäne-Möglichkeit, die es Administratoren ermöglicht, Clients auf ihren Sicherheitsstatus zu überprüfen, bevor ihnen die Verbindung mit dem Server erlaubt wird.

Daneben bezeichnete Gates Spyware als das Sicherheitsproblem, das im letzten Jahr am dra-



Symantec-CEO Thompson: Zu plattformübergreifenden Lösungen ist Microsoft „genetisch bedingt“ nicht in der Lage.

matischsten gewachsen ist. „Für unsere Kunden sind Gegenmittel hier ein brennendes Bedürfnis“, erklärte der Manager, weswegen Microsoft Privatanwendern sein „Antispyware“-Tool in Zukunft kostenlos anbieten will. Für Unternehmen, die zentrales Management oder Kontrolle benötigen, werde es ein separates, aber lizenzpflichtiges Produkt geben, das diese Funktionen bereitstellt.

Zur angepeilten Übernahme des Antivirenspezialisten Sybari sagte Gates, dass Microsoft dabei sei, den „ultimativen Schutz vor Mail-Viren“ zu entwickeln. Er bestätigte damit die Ängste

von Symantec und anderen Antivirenspezialisten. Der Hersteller habe die Sybari-Lösung, die mehrere Scan-Engines verschiedener Hersteller nutzt, in der Vergangenheit bereits intern eingesetzt. Jetzt soll sie mit dem Management-Interface von Exchange, Sharepoint und Live Communication Server integriert werden. Außerdem, so Gates, laufen die Arbeiten an einem Produkt mit Virenschutzfunktion für Privatanwender, das bis zum Jahresende fertig sein soll.

Fortschritt bei Spam-Abwehr

Im Hinblick auf digitale Identitäten und deren Management bezeichnete der Manager das Prinzip der Föderation als „sehr, sehr wichtig“. Dabei müssen Anwender sich nur einmal gegenüber einem beliebigen Server innerhalb eines Verbunds authentifizieren und können danach auf alle für sie freigegebenen Ressourcen innerhalb der kompletten Infrastruktur zugreifen. Das für 2006 erwartete Release 2 von Windows Server soll entsprechende Funktionen für Unternehmen bereitstellen. Dies werde es Anwendern auch ermöglichen, auf eine sichere Art und Weise mit Firmen zusammenzuarbeiten, die nicht Teil ihres internen Netzes sind.

Fortschritte sieht Gates zudem beim Kampf gegen unerwünschte Werbebotschaften. Zwar sei das Ende von Spam noch nicht gekommen, doch mit Ansätzen wie Sender ID, das dem Manager

zufolge inzwischen standardisiert worden ist und das große Mail-Versender unterstützen, sei der Höhepunkt überschritten. Nun gebe es die entsprechenden Techniken, um dieses Problem in den Griff zu bekommen. Gates zeigte sich optimistisch, dass sich die Sicherheitsprobleme durch die Zusammenarbeit mit Kunden und Partnern lösen lassen.

Cisco-Boss John Chambers betonte auf der Konferenz die Notwendigkeit, IT-Sicherheit systemübergreifend anzugehen. Nur mit einer integrierten Sicherheitsarchitektur, die alle im Unternehmen verwendeten Hard- und Softwareprodukte umfasse, lasse sich ein proaktiver Schutz realisieren. Diesen bräuchten Anwender angesichts der steigenden Komplexität ihrer IT-Infrastruktur sowie immer neuer Gefahren.

Cisco: Integration ist Trumpf

„Das System muss in der Lage sein, neue Bedrohungen zu identifizieren und sich an sie anzupassen“, so der Manager. Mit nur lose verknüpften Punktlösungen sei dies nicht möglich. Diese sind aus seiner Sicht zu isoliert und bieten nicht die dazu nötige Integration.

Verwundern kann diese Aussage kaum: Cisco propagiert seit knapp anderthalb Jahren seine Strategie des „Self-Defending Network“ und hat nur einen Tag vor der Chambers-Rede unter dem Schlagwort „Adaptive Threat Defense“ (ATD) die nächste Phase dieses Programms eingeläutet. Gleichzeitig kündigte das Unternehmen entsprechende Produkte an (Details dazu in unserer nächsten Ausgabe).

Chambers unterstrich zudem die Bedeutung des Bereichs Security für Cisco: Das Unternehmen werde „sehr aggressiv“ Übernahmen vorbereiten, Partnerschaften schließen und Innovationen entwickeln. Etwa zwei Drittel seiner Lösungen will der Hersteller mit eigenem Know-how erarbeiten. ◆

Hat Gates die dänische Regierung erpresst?

Bill Gates soll der dänischen Regierung gedroht haben, Arbeitsplätze abzuziehen.

Microsoft hat Berichte zurückgewiesen, wonach der Softwarekonzern der dänischen Regierung damit gedroht habe, Arbeitsplätze aus dem Land abzuziehen, sollten sich die Politiker gegen eine EU-weite Initiative für Softwarepatente stellen. Das Finanzblatt „Borsen“ aus Kopenhagen hatte vor wenigen Tagen berichtet, Bill Gates persönlich habe im vergangenen November in einem Gespräch mit dem dänischen Ministerpräsidenten Anders Rasmussen rund 800 Arbeitsplätze des Bereichs Microsoft Business Solutions (MBS) in Frage gestellt.

„Wenn ich mein Entwicklungszentrum in Dänemark halte, dann ist die Lösung der Patentrechtsfragen eine Grundvoraussetzung dafür. Andernfalls werde ich das Zentrum in die USA verlagern, wo ich meine Rechte schützen kann“, zitiert das dänische Blatt den Micro-



Der dänische Regierungschef Anders Rasmussen dementiert Erpressungsversuch nach einigem Zögern.

soft-Gründer. Der Softwarekonzern will von den Drohungen nichts wissen. „Entgegen den Medienberichten ist nicht geplant, das Entwicklungszentrum im dänischen Vaedbek zu schließen“, hieß es in einer offiziellen Stellungnahme des weltgrößten Softwareherstellers.

Der Anfang Februar wiedergewählte Rasmussen wollte das erst vor wenigen Tagen bekannt gewordene Gespräch zunächst nicht kommentieren. Erst nach dem Dementi seitens Microsofts bestritt auch der Führer der rechtsliberalen Partei Venstre, dass Gates ihm gegenüber mit

dem Abzug von Arbeitsplätzen gedroht habe. Indes fordert die Opposition, der Einflussnahme von Wirtschaftsunternehmen auf Regierungsentscheidungen entschiedener entgegenzutreten. „Dänische Politik darf nicht von Firmen diktiert werden, egal wie groß diese sind“, sagte Thomas Adelskov, Sprecher der Sozialdemokratischen Partei.

Angesichts der seit Jahren schwelenden Debatte in EU-Gremien um schärfere Patentregelungen für Software scheinen betroffene Unternehmen derzeit ihre Lobbyarbeit zu verstärken. So soll beispielsweise Philips laut einem Bericht der niederländischen Tageszeitung „Algemeen Dagblad“ im vergangenen Sommer damit gedroht haben, Arbeitsplätze in Billiglohnländer zu verlagern. Auch in Polen sollen IT-Unternehmen Medienberichten zufolge die Regierung unter Druck gesetzt haben. (ba) ◆

Mehr zum Thema

www.computerwoche.de/go/*71239


Weitere Links

Keynote von Bill Gates
(Videoaufnahme und Transkript):

<http://www.microsoft.com/billgates/speeches/2005/02-15RSA05.asp>;

Homepage der RSA Conference:

<http://2005.rsaconference.com/us/>.



„Unsere Begeisterung hätte nicht größer sein können, als wir mit Citrix die Produktivität unserer 28.900 Anwender um 35 Prozent steigern konnten. Bis Citrix auch noch unsere Kosten um 35 Prozent reduzierte.“

Reiner Schmitt, IT Manager
SAP AG



INFRASTRUCTURE FOR THE ON-DEMAND ENTERPRISE

Als weltweit führender Anbieter von Unternehmenssoftware für jede erdenkliche Branche und für alle wichtigen Märkte weiß SAP, wie wichtig Effizienz für Unternehmen ist. Als das Software-Unternehmen für seine eigenen 28.900 Mitarbeiter einen verbesserten Zugang zu geschäftskritischen Applikationen benötigte, entschied sich SAP für eine Lösung, die bereits 97 % aller *Fortune* Global 100 Unternehmen einsetzen. Das Unternehmen nutzt Citrix® Software, um mehr als 40 Anwendungen, darunter auch die mySAP™ Business Suite, zentral zu implementieren und so sicheren, einfachen und direkten Zugriff auf geschäftsrelevante Informationen zu gewährleisten—an jedem Ort, zu jeder Zeit und mit jedem Endgerät. Wir nennen unser Konzept das „On-Demand Enterprise“. Es hilft bereits unseren über 120.000 Kunden, Geld zu sparen und die Komplexität ihrer IT zu reduzieren. Wenn Sie wissen möchten, was das „On-Demand Enterprise“ für Ihr Unternehmen leisten kann, besuchen Sie uns unter www.citrix.de.

CITRIX®

©2004. Citrix ist eingetragenes Warenzeichen von Citrix Systems, Inc. in den USA und anderen Ländern. Alle anderen Warenzeichen und eingetragenen Warenzeichen sind Eigentum ihrer jeweiligen Inhaber. SAP, mySAP, mySAP.com, xApp, SAP NetWeaver und andere SAP Produkte, die hier genannt werden, sowie ihre entsprechenden Logos sind Warenzeichen oder eingetragene Warenzeichen der SAP AG in Deutschland und in einigen anderen Ländern weltweit. Alle anderen genannten Produkt- bzw. Servicennamen sind Warenzeichen der entsprechenden Unternehmen.