

COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



RECHNUNGSVERARBEITUNG

Ohne Papier billiger

Die elektronische Bearbeitung von Rechnungen drückt die durchschnittlichen Kosten von 20 Euro pro Beleg erheblich. **SEITE 14**



VERGLEICHSTEST

Patchen ohne Turnschuhnetz

Die COMPUTERWOCHE hat Tools von Microsoft, Schavlik, Patchlink und St. Bernard auf Herz und Nieren geprüft. **SEITE 20**



BERUFSEINSTIEG

Wenn die Gamer kommen

Wie verhalten sich jugendliche Daddler im rauen Unternehmensalltag? Hervorragend, sagt Organisationswissenschaftler John Beck. **SEITE 36**

Siebel springt auf den Linux-Zug

Siebel Systems hat angekündigt, dass seine Applikationen für das Customer-Relationship-Management (CRM) künftig auch auf Linux laufen werden. Dazu will der Hersteller mit Novell zusammenarbeiten und dessen „Suse Linux Enterprise Server 9“ unterstützen. Die geplante Portierung wird allerdings noch etwas dauern. Stacey Schneider von Siebel, zuständig für Technik und Produkt-Marketing, geht davon aus, dass eine Linux-Version mit dem für Mitte nächsten Jahres geplanten Release 8 der Business-Applikationen zur Verfügung steht. Die lange Entwicklungszeit wird unter anderem mit Schulungen begründet. (ue) ♦

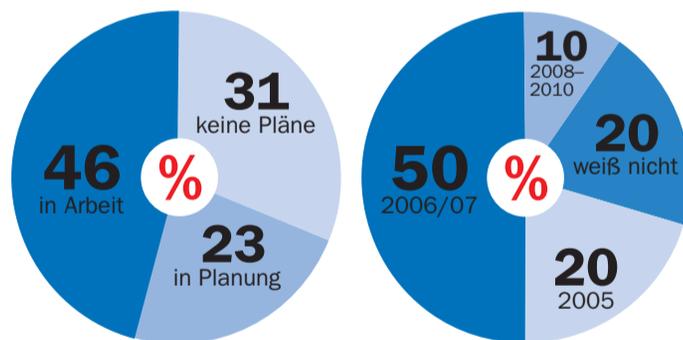
Oracle kauft sich in vertikale Märkte ein

Larry Ellison setzt seine Einkaufstour fort. Nach dem Einzelhandelsspezialisten Retek übernimmt Oracle jetzt die auf Bankensoftware fokussierte i-Flex.

Oracle will bis zu 61 Prozent an dem auf Anwendungssoftware für Banken spezialisierten indischen Softwareanbieter i-Flex übernehmen. Einig ist sich der Datenbankspezialist bereits mit der Citigroup Venture Capital International über den Kauf eines Anteils von 41 Prozent. 593 Millionen Dollar legt Oracle dafür auf den Tisch. Zusätzliche 316 Millionen Dollar wollen die Verantwortlichen im Firmenhauptquartier in Redwood Shores in die Hand nehmen, um weitere 20 Prozent im freien Aktienhandel zu erwerben und damit die Kontrolle über das indische Softwarehaus zu erlangen. Insgesamt lässt sich Oracle-CEO Lawrence Ellison i-Flex und damit eine stärkere Präsenz im Bankengeschäft über 900 Millionen Dollar kosten.

wurde 1985 innerhalb des Citigroup-Konzerns gegründet und 2002 im Rahmen eines Spinoff an die Börse von Bombay gebracht. Im Ende März abgeschlossenen Geschäftsjahr 2005 steigerten die Inder ihren Umsatz im Vergleich zum vorangegangenen Fiskaljahr um 44 Pro-

Banken wollen alte Software ablösen



Über zwei Drittel der 35 befragten europäischen Bankhäuser wollen in den nächsten Jahren ihre Kernapplikationen erneuern.

zent auf 262 Millionen Dollar. Unter dem Strich blieb ein Gewinn von über 53 Millionen Dollar nach einem Profit von 41 Millionen Dollar im Geschäftsjahr 2004.

Oracle will die bestehende Organisation von i-Flex vorerst nicht antasten. Chairman Rajesh Hukku und sein Management-Team sollen das Softwarehaus auch in Zukunft leiten. Ob dies im Sinne Oracles geschieht, darüber wacht Oracle-President Charles Phillips, der künftig im Aufsichtsrat des im indischen Mumbai beheimateten Unternehmens sitzen wird.

„Das Timing ist perfekt, weil viele Finanzinstitute derzeit über einen Wechsel von ihren Individuallösungen hin zu Standardsoftware nachdenken“, warb Phillips für den Deal. In dieser Branche gebe es jede Menge zu automatisieren.

Fortsetzung auf Seite 4

Zahl der Woche

50% der Firmen bezeichnen ihren Kenntnisstand in Sachen Open Source als „schlecht“ oder „eher schlecht“. Nicht einmal ein Viertel der vom Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) in Baden-Württemberg befragten Unternehmen halten sich über Open Source für ausreichend informiert. 27 Prozent wissen „gar nichts“ zu dem Thema. Je kleiner die befragten Betriebe waren, desto geringer war das Know-how über quelloffene Software.

Cisco hebt Passwörter für Website auf

Cisco sah sich vergangene Woche gezwungen, alle für registrierte Nutzer seiner Firmen-Website Cisco.com vergebenen Passwörter außer Kraft zu setzen. In seiner Suchmaschine war ein Fehler aufgetaucht, der die Passwörter für alle sichtbar machte. Die Passwörter nutzen Kunden, Mitarbeiter und Partner, um Zugang zu bestimmten Bereichen der Site zu bekommen oder E-Mail-Benachrichtigungen zu bestellen, erklärte Firmensprecher John Noh.

Cisco sei am Anfang der Woche auf das Sicherheitsleck aufmerksam gemacht worden und habe es umgehend behoben, erklärte Noh. (tc) ♦

DIESE WOCHE



Biometrischer Ausweis

Am 1. November wird der biometrische Reisepass eingeführt. Datenschützer warnen. **Nachrichten SEITE 8**

Mehr freie Stellen

In den ersten sieben Monaten dieses Jahres stieg die Zahl der inserierten Jobs um 27 Prozent gegenüber dem Vorjahr. **Nachrichten SEITE 5**

In Sicherheit investieren

Die meisten Risiko-Kapitalgeber im IT-Umfeld stecken Geld in Anbieter von Security-Software. Ebenfalls attraktiv sind Unternehmen, die Business-Software anbieten. **Nachrichten SEITE 5**

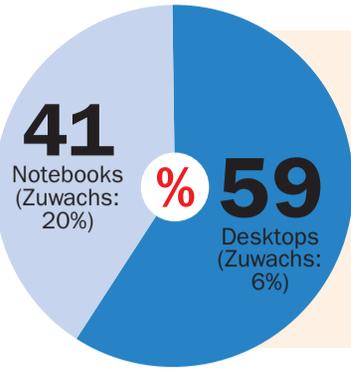
SAP macht Branchenpreise

Die Walldorfer wollen jetzt auch Branchenmetriken zur Preisbildung heranziehen. **Nachrichten SEITE 6**

Gefährliche Spyware-Attacke

Mit Keylogger-Software haben sich Hacker brisante Informationen von Internet-Nutzern besorgt. Der Sicherheitsdienstleister Sunbelt hatte nun erstmals solche Hacker-Dateien im Zugriff. **Nachrichten SEITE 7**





Deutschland AG spart am PC 12

Der Markt für Firmenrechner will hierzulande nicht in Fahrt kommen. Große Unternehmen halten sich weiterhin mit Anschaffungen zurück.

Checkliste für Softwaretests 18

Web-Anwendungen müssen vor ihrer Live-Schaltung getestet werden. Die CW zeigt eine Übersicht über die für einen Testplan benötigten Informationen.



Trends der Online-Zusammenarbeit 24

Neue Online-Dienste nutzen die soziale Dimension des Web. Startups bieten ihren Kunden Collaboration-Tools wie Wikis, Projekt- oder Bookmark-Verwaltungen.



NACHRICHTEN

SSA kauft CRM-Anbieter Epiphany 10
Für 329 Millionen Dollar hat der Gemischtwarenhandel SSA sich den CRM-Spezialisten einverleibt.

Keine DSL-Untermieter mehr 7
Die amerikanische Regulierungsbehörde FCC hat die marktbeherrschenden Carrier von der Verpflichtung befreit, ihre DSL-Kapazitäten auch an Provider ohne eigene Infrastruktur zu vermieten.

Mac OS bleibt auf Macs beschränkt 10
Ein Controller in den jetzt ausgelieferten Intel-basierenden Power Macs sorgt dafür, dass das Betriebssystem auf anderen Intel-Rechnern nicht läuft.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

Am Rechnungseingang sparen 14
Wie sich die Verarbeitung von Papierrechnungen automatisieren lässt.

Großbaustelle Oracle 16
Trotz „Project Fusion“ wirft die Integration der erworbenen Produkte viele Fragen auf.

Der Computer fährt mit 17
Der Car-PC soll seine Exklusivität verlieren und sich in jedes Auto einbauen lassen.

Novell gibt Linux-Variante ab 19
Suse Linux Professional für Privatanwender geht auf ein Open-Source-Projekt über.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

PRAXIS

Patch-Lösungen im Vergleich 20
Auf dem Prüfstand die Patch-Management-Produkte von Microsoft, Shavlik, Patchlink und St. Bernhard.

Test: Command Central 23
Die Veritas-Lösung zur Storage-Verwaltung glänzt vor allem mit guter Agententechnik und File-Statistik.

IT-STRATEGIEN

Ousourcing im Airport 30
Die Betreibergesellschaft des Düsseldorfer Flughafens hat ihre IT beinahe komplett ausgelagert.

Mobil und kabellos, aber sicher 32
O2 hat ein gutes Gewissen, wenn die Mitarbeiter über ein WLAN auf die Unternehmens-IT zugreifen.

Wichtige Entscheidungen 33
Gartner sieht die CIOs am Scheideweg: Wollen sie Business-Enabler oder Business-Contributor sein?

IT-SERVICES

SBS wartet auf Profit 34
Die IT-Tochter des Siemens-Konzerns muss nach enormen Quartalsverlusten bei produktnahen Diensten abspecken. Außerdem sollen Auslagerungsaufträge aus der Misere helfen. Doch das wird dauern.

Outsourcing steigert den Börsenwert 35
Einer aktuellen Untersuchung aus Großbritannien zufolge bewerten Finanzanalysten börsennotierte Unternehmen mit Outsourcing-Projekten besser.

JOB & KARRIERE

Gameboys in Nadelstreifen 36
Die Playstation-Generation tickt anders – Unternehmen sollten sich deshalb mit deren Denkweise vertraut machen.

Unzufriedener Management-Nachwuchs 37
Junge Führungskräfte haben Schwierigkeiten, Beruf und Privatleben in Einklang zu bringen. Außerdem fühlen sich viele schlecht auf Management-Aufgaben vorbereitet.

Teletutoren als Wissens-Manager 41
E-Learning und klassische Weiterbildung verbindet das Konzept der Fernausbildung. Die Bundeswehr trainiert jetzt auch externe Interessierte nach diesem Muster.

SCHWERPUNKT: COLLABORATION

Web-Konferenzen vor dem Durchbruch 26
Web-Konferenzen konnten in der deutschen Meeting-Kultur noch kaum Fuß fassen. Das soll sich nach diversen Prognosen bald ändern.

Das Schwarmprinzip: Vorbild Tierwelt 27
Die Entstehung kollektiver Intelligenz aus der unkoordinierten Tätigkeit vieler Einzelner folgt Mustern, die aus der Biologie bekannt sind.

STANDARDS

Impressum	35
Stellenmarkt	38
Zahlen – Prognosen – Trends	42
Kunden-Passwort: Abo-Plus/Members Only	DDS1VC

COMPUTERWOCHE.de

HOT TOPICS

- Gameboys in Nadelstreifen
- MDA Pro: Mini-Laptop oder Smartphone?
- Tool enttarnt Root Kits

Patch-Management-Lösungen im Vergleich
Ob Microsofts neuer „Windows Server Update Service“ dem Vergleich mit Patchlinks „Patchlink Update“, „HF Netchk Pro“ aus dem Hause Shavlik sowie St. Bernards „Update Expert“ standhält, erfahren Sie unter www.computerwoche.de/productguide

Neuer Karriere-Ratgeber
Vom 11. bis zum 24. August moderiert der Personalberater Uwe Eilers von HSC Personal-Management das Online-Forum der COMPUTERWOCHE. Das Unternehmen unterstützt vor allem mittelständische IT-Firmen bei der Suche und Auswahl von Führungskräften und Spezialisten. www.computerwoche.de/rg



Das Maß der Dinge: Die neue EMC Symmetrix DMX-3



Performance, Kapazität und Funktionalität neu definiert. Mit bis zu 128 GB/s, bis zu 1.920 Laufwerken, »Tiered Storage in-a-Box« und umfassender Software-Kompatibilität setzt das neue Mitglied der EMC Symmetrix DMX-Familie Maßstäbe. Mehr dazu auf www.emc2.de.

MENSCHEN

Anycom mit neuem Führungsduo



Markus Bregler (Foto) und Walter Daguhn teilen sich seit Anfang Juli 2005 die Führung von Anycom Technologies. Bregler war zuvor Vertriebs- und Marketing-Leiter Europa bei Thales Navigation, Vertriebsleiter Europa, Mittlerer Osten und Afrika (Emea) bei Palm und davor bei Apple. Daguhn ist neben seinen geschäftsführenden Tätigkeiten auch weiterhin für die Produktentwicklung bei Anycom verantwortlich. Er leitet das Unternehmen bereits seit der Firmengründung im Oktober 2003. Seine Stationen zuvor waren die Ada Computer und Peripherie GmbH, wo er bis 1989 im Vertrieb arbeitete, sowie die RFI Elektronik AG.

De Gennaro Europa-Chef bei Actuate

Vincent De Gennaro ist neuer Europa-Chef von Actuate. Seine offizielle Position bei dem Anbieter von Business-Intelligence-Software (BI) lautet Vice President der Emea-Region. De Gennaro ist ein erfahrener Branchenmann. Er bekleidete Führungspositionen in verschiedenen IT-Unternehmen. Hierzu gehörten Istante, ein kalifornischer Hersteller von Echtzeitanalyse- und Berichts-Tools, Brio Technology (das von Hyperion gekauft wurde), Pilot Software, Anbieter von Performance-Management-Software, Informix, Sybase und Software AG.

Schimansky leitet Novell-Beratung

Stefan Schimansky (44) hat zum 1. Juli 2005 die Leitung der Consulting-Sparte von Novell Central Europe übernommen. Als Director Consulting verantwortet Schimansky das gesamte Beratungsangebot von Novell einschließlich der Marke Cambridge Technology Partners. Vor seinem Eintritt bei Novell war Schimansky als Bereichsleiter für mobile Lösungen, Kommunikation und Applikationen bei Unilog Avinci beschäftigt.



Von Siebel zu SAP: James Hughes

SAP wildert weiter im Lager der Konkurrenz von Oracle und Siebel: Die US-amerikanische Dependence SAP America heuerte James Hughes von Siebel Systems an. Hughes soll das Banken- und Versicherungsgeschäft in den USA und Kanada leiten. Er übt diese Funktion als Senior Vice President of Financial Services für die Region Nordamerika aus. Bei Siebel bekleidete Hughes den Posten des Vice President and General Manager for Financial Services. Davor arbeitete er als President bei dem Business-Video-Anbieter Avistar Communications.

Microsoft kürt neuen COO



Microsoft hat die seit dem Abgang von Rick Belluzzo im Jahr 2002 vakante Stelle des Chief Operating Officer (COO) neu besetzt. Am 8. September wird Kevin Turner vom Einzelhandelskonzern Wal-Mart in Microsofts Firmenzentrale in Redmond wechseln. Als neuer Verantwortlicher für den Sales- und Marketing-Bereich nimmt er die dritthöchste Position beim weltgrößten Softwarehersteller nach Firmengründer und Chefentwickler Bill Gates und Chief Executive Officer (CEO) Steve Ballmer ein. Turner hatte in seiner 19-jährigen Firmenzugehörigkeit bei Wal-Mart eine Bilderbuchkarriere hingelegt. Der heute 40-jährige Manager begann als Kassierer. Nach der Berufung von Chris Liddell zum Finanzchef hat Microsoft bereits zum zweiten Mal in diesem Jahr einen hochrangigen Posten mit einem externen Manager besetzt.

Personalmitteilungen bitte an Menschen@Computerwoche.de

Kolumne

Oracle geht in die Vertikalen

Als Oracle das auf den Handel fokussierte Softwarehaus Retek der SAP vor der Nase wegschnappte haben sich die Analysten noch gefragt, was Larry Ellison mit dem Unternehmen vorhat. Als sich der Datenbankspezialist kurze Zeit später die ebenfalls auf den Handel spezialisierte Profit Logic einverleibte, war klar, auf welchem Kurs Ellison steuert: Nach den Übernahmen der eher horizontal ausgerichteten ERP-Anbieter J.D. Edwards und Peoplesoft will Oracle jetzt offenbar die vertikale Achse verstärken.



Christoph Witte
Chefredakteur CW

Dazu passt auch die geplante Übernahme der indischen i-Flex (siehe Seite 1). Das Unternehmen, ursprünglich als preiswerte Softwareschmiede der Citygroup gegründet, ist heute mit über 570 Kunden, 5500 Mitarbeitern und einem Umsatz von 262 Millionen Dollar ein profitabler Bankenspezialist reinsten Wassers. Neben individuellen Lösungen bietet i-Flex ein Core-Banking-System namens „Flexcube“ an.

Oracles Interesse am Bankenmarkt kommt nicht von ungefähr. Noch setzen die meisten Banken in ihrem Kerngeschäft Individuallösungen ein. Die sind oft noch in Cobol oder sogar Assembler geschrieben und nicht selten 20 Jahre alt und älter. Sie gelten als nur noch sehr schwer zu pflegen und zu warten. Weiterentwicklungen geraten nicht selten zu Abenteuern mit schwer kalkulierbarem Ausgang. Branchenexperten gehen deshalb davon aus, dass sich die Banken – so wie sie

es bei der kaufmännischen Software schon getan haben – auch in ihren Kernapplikationen Richtung Standard bewegen werden. Wann und in welchem Zeitraum das passiert, kann aber niemand genau vorhersagen. Allerdings rechnen Beobachter nicht mit einem Erdbebenzenario, sondern mit einer kontinuierlichen Entwicklung.

Noch ist dieses viel versprechende Marktsegment recht zersplittert. In Deutschland beispielsweise ist die Kordoba GmbH mit etwa 60 Kunden Marktführerin im Bereich Core-Banking-Systeme. Und obwohl sich auch die SAP inzwischen im Retail-Banking zusammen mit der Postbank engagiert, steht der Bankenmarkt noch am Anfang seiner Entwicklung.

Von daher stehen Oracles Chancen im Bankensektor sicher nicht schlecht. Die Frage stellt sich allerdings, ob die vielen Zukäufe der vergangenen zwölf Monate zu einer zu starken Selbstbeschäftigung führen – zumal Präsident Charles Phillips noch mehr davon angedroht hat. Die Integration von vier Unternehmen ist sicher kein Pappenstiel. Auch wenn bei Retek oder i-Flex die Produkte nicht so integriert werden müssen, wie das bei J.D. Edwards und Peoplesoft der Fall ist.

Diese Kolumne finden Sie auch im Blog der CW unter <http://blog.computerwoche.de>. Dort können Sie Ihre Meinung abgeben und sofort veröffentlichen. Wir freuen uns auf Ihre Kommentare.

Oracle kauft sich in vertikale Märkte ein

Fortsetzung von Seite 1

Der Oracle-Manager gilt als Treiber hinter den jüngsten Akquisitionen des Datenbankspezialisten. Allein acht Übernahmen hat es im laufenden Jahr gegeben. Oracle plant Phillips zufolge, seine Organisation stärker an vertikalen Industrien auszurichten. Mit Hilfe von Akquisitionen sollen die eigenen Produkte stärker an bestimmte Branchen angepasst und damit der Marktanteil in diesen Segmenten ausgebaut werden.

Welche Industrien Phillips dabei konkret ins Visier nehmen wird, wollten die Oracle-Manager noch nicht verraten. Zuletzt war die Rede von acht Branchen. Zwei davon dürften nach den zurückliegenden Übernahmen klar sein. Neben der jüngsten Offensive im Bankensektor will Oracle mit den

Käufen von Retek und Profit Logic sein Standing im Markt für Handelslösungen verbessern.

Mit der aggressiven Einkaufspolitik möchte Oracle gegen den Branchenprimus SAP Boden gutmachen. Oracle müsse diese Strategie weiterverfolgen, um seine Wettbewerbsfähigkeit ge-

genüber SAP zu festigen, meint David Mitchell, Analyst bei Ovum. Es gebe zwei Wege, um die eigene Branchenkompetenz auszubauen: selbst Lösungen entwickeln oder zukaufen. „Die Entwicklung dauert jedoch länger.“

Jim Shepherd, Analyst von AMR Research, bezeichnete den jüngsten Oracle-Zukauf als geschickten Schachzug. Der Bankensektor biete Softwareanbietern großes Potenzial, da viele Finanzinstitute noch weit von Standardlösungen entfernt seien. Allerdings sei es nicht einfach, diesen Markt zu adressieren, da die meisten Unternehmen noch Eigenentwicklungen im Einsatz hätten. Oracle gewinne mit dem Zukauf von i-Flex zusätzliche Reputation. (ba) ◆

Mehr zum Thema

www.computerwoche.de/go/

- *79086: SAP vs. Oracle – Kampf um Branchenkompetenz;
- *78770: Oracle stellt sich neu auf;
- *77833: Oracle kauft Profit Logic;
- *72791: Oracle gewinnt Bieterkampf um Retek.

FRAGE DER WOCHE

Nehmen Sie PDA oder Notebook mit in den Urlaub?

Ja

10,2

Wozu hab ich ein Smartphone?

0,6

Keine Angaben

Nein, ich will meine Ruhe

37,9

51,3

Quelle: Computerwoche.de
Angaben in Prozent,
Basis: 343 Befragte

Vernetzt: Gut die Hälfte der Computerwoche.de-Leser kommt auch im Urlaub nicht ohne PDA oder Notebook aus.

IT-Arbeitsmarkt: Positive Entwicklung hält an

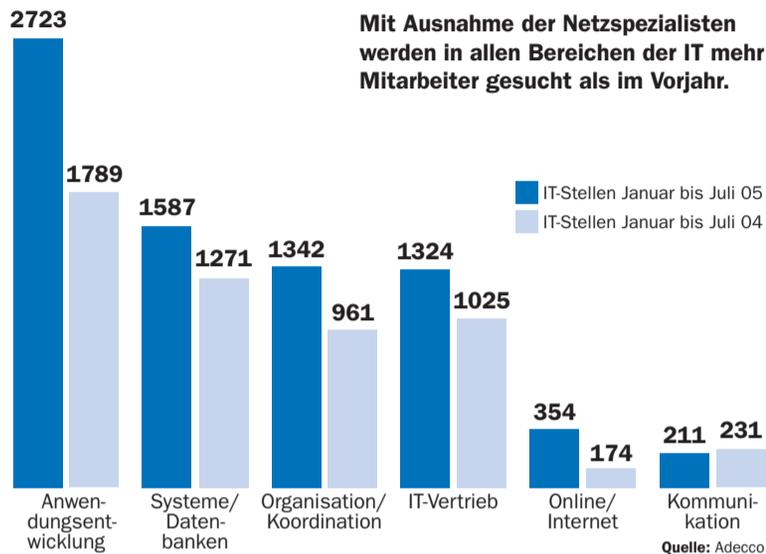
In den ersten sieben Monaten dieses Jahres stieg die Zahl der freien IT-Stellen um 27 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum.

Die jüngste Adecco-Auswertung der IT-Jobangebote in 40 Tageszeitungen und der COMPUTERWOCHE ergab, dass die Zahl der freien IT-Stellen in den ersten sieben Monaten gegenüber dem Vorjahr von 9605 auf 12 154 gestiegen ist. Mit 3616 Angeboten kommen wie gewohnt die meisten Offerten, mittlerweile fast ein Drittel, aus Beratungs- und Softwarehäusern. Mehr IT-Posten als im gleichen Vorjahreszeitraum besetzen laut Adecco auch die Maschinen- und Fahrzeugbauer, Verlage, die Elektronik- und Telekommunikationsindustrie.

Online-Experten im Kommen

Prozentual kräftig ist das Angebot in der Luft- und Raumfahrtindustrie von elf auf 108 Offerten nach oben geschneit. Auch die Zeitarbeitsfirmen melden größeren Bedarf an: Die Offerten stiegen von 264 auf 419. Einen leichten Rückgang verzeichnet der öffentliche Dienst, nachdem er im Vorjahr einer der zuverlässigsten Garanten für IT-Neueinstellungen war. Das absolute Niveau bleibt allerdings hoch, denn immerhin steht der Staat mit fast 1200 ausgeschriebenen Offerten an zweiter Stelle nach den IT-Dienstleistern und vor den Maschinenbauern, den Elektrotechnikern und den anderen großen Branchen. Flaute herrscht in der Konsumgüterindustrie, bei den Finanzdienstleistern sowie der Chemiewirt-

Gefragte Programmierer



Mit Ausnahme der Netzspezialisten werden in allen Bereichen der IT mehr Mitarbeiter gesucht als im Vorjahr.

schaft, die weniger Interesse an Computerfachleuten haben als im Vorjahr.

Nach Tätigkeiten gerechnet entfiel der stärkste Zuwachs auf die Bereiche Internet/Online und Anwendungsentwicklung. Rund 354 Web-Profis und 2723 Programmierer suchten die Arbeitgeber in den ersten sieben Monaten. Damit hat sich das Angebot für Online-Fachleute verdoppelt, und bei den Entwicklern sind es fast 1000 Stellen mehr als im Vorjahr.

Trendthemen bringen Jobs

Auch Organisatoren und Koordinatoren sind weiterhin begehrt, wobei zu ergänzen ist, dass die Statistik zu dieser Be-

rufungsgruppe auch die stark nachgefragten firmeninternen Berater und die Trainer zählt. So gerechnet, legte der Bereich um fast 40 Prozent auf 1342 freie Stellen zu.

Ebenfalls im Aufwind befinden sich die Datenbank- und Systemspezialisten sowie die Vertriebsmitarbeiter. Auf teilweise niedrigem absolutem Niveau schlugen sich Trendthemen auch in Stellenanzeigen nieder. So haben sich die Jobs für Content-Manager, XML-Spezialisten und Security-Experten auf jeweils zirka 30 verdreifacht, bei Java-Experten stiegen sie von zwei auf 24 und bei Website-(Quality-)Managern von 31 auf 56. (hk)

BA-Software mit Fehlern

Software der Bundesagentur für Arbeit (BA) bereitet Krankenkassen Probleme.

In mehreren hunderttausend Fällen hat die Software „A2LL“ der BA An-, Abmeldungen und Veränderungsmitteilungen zur Krankenversicherung von Empfängern des Arbeitslosengeldes II ohne Grund automatisch storniert. Das verlautbart die Bundesagentur für Arbeit. Es handelt sich hierbei um ein neuerliches Problem, das mit der Software A2LL in Verbindung steht.

Bereits Ende Juli 2005 hatte die Bundesagentur Probleme bei der Bearbeitung des Krankenkassenstatus von Arbeitslosen melden müssen. Seinerzeit bestand die Befürchtung, dass Meldungen zu neu verzeichneten Jobsuchenden oder solchen, die einen neuen Bewilligungsbescheid erhielten, nicht an Krankenkassen weitergeleitet werden. Ergo würden die

Betroffenen auch nicht automatisch eine Krankenversicherungskarte zugeschickt erhalten. Seinerzeit sagte BA-Sprecher Ulrich Waschki, der Versicherungsschutz sei nicht gefährdet.

„Seit dem Aufspielen der neuen Softwareversion kommt es zu ungesteuerten Stornomeldungen.“

Ulrich Waschki, BA-Sprecher

Waschki äußerte zu den aktuellen Softwareschwierigkeiten: „Seit dem Aufspielen der neuen Version durch T-Systems kommt es zu ungesteuerten Stornomeldungen.“ Die Nürnberger Behörde betonte allerdings wieder,

dass auch diese Panne „keine Auswirkung auf den tatsächlichen Versicherungsstatus der Leistungsempfänger“ habe.

Die Krankenkassen hingegen müssen durch die wiederholten Probleme beträchtliche administrative Zusatzaufgaben schultern. Das konzidiert die Bundesagentur auch und bedauert den „erheblichen Verwaltungsaufwand“. Die fehlerhaften Stornierungen werden, so die Nürnberger Verlautbarung, „umgehend korrigiert“.

Der jetzt aufgetretene Fehler sei „nach dem Aufspielen einer aktualisierten Version der Auszahlungssoftware ‘A2LL’ durch den Hersteller T-Systems aufgetreten“. Dies geschah bereits im Juli. Seither ist keine neue Version implementiert worden. (jm)

Mit Sicherheit die besten Investitionen?

Kapitalgeber stecken ihr Geld am liebsten in Anbieter von Security-Software.

Als das Dotcom-Soufflé zusammenfiel, ging auch vielen Netz- und Telecom-Spezialisten die Luft aus: Die Kapitalgeber wandten sich solideren Sektoren des Hightech-Markts zu. Dazu gehören offenbar die Anbieter von Business- und Endanwendersoftware – gleich, ob sie General-Purpose- oder vertikale Anwendungen offerieren. Die Softwareunternehmen erfreuen sich also nach wie vor eines ungeschmälernten Interesses von Seiten externer Finanziers. Zu diesem Schluss kommt die von Pricewaterhouse-Coopers, Thomson Venture Economics und der National Venture Capital Association (NVCA) veröffentlichte „Money Tree Survey“.

Wie die im Dreimonatsabstand vorgenommene Untersuchung ergab, betrug die Summe des in den USA ausgeschütteten Risikokapitals im zweiten Viertel des Jahres 2005 rund 5,8 Milliarden Dollar. In den vergangenen sieben Quartalen haben die Unternehmen der Kategorie Software jedes Mal das größte Stück dieses Kuchens – immer mehr als eine Milliarde Dollar – unter sich aufteilen können.

Auch Compliance-Software verspricht gute Rendite

Besonders kräftig abgesahnt haben dabei die Security-Spezialisten: Fünf der 20 voluminösesten Finanzspritzen – insgesamt 72 Millionen Euro – erhielten Unternehmen, die sich in irgendeiner Form mit dem Sicherheitsthema beschäftigen. Die Investitionen in diesen Markt nehmen

nach Ansicht des einen oder anderen Analysten zwar bereits überhand, doch gebe es immer wieder neue Ansätze für die Beantwortung allgemeiner Security-Fragen oder auch Speziallösungen für Nischenprobleme. Softwareprodukte, die dabei helfen, gesetzliche Bestimmungen zu erfüllen („Compliance-Software“), und Produkte, die vor unberechtigtem Zugriff auf die Unternehmenssoftware schützen, gelten als Investitionsfelder mit guter Rendite.

Es gibt immer wieder neue Ansätze für die Beantwortung alter Security-Fragen.

Allerdings beobachten die Analysten derzeit auch eine zaghafte Renaissance der Netz- und Telecom-Firmen. Ein gutes Beispiel dafür sei Vonage, ein Serviceanbieter im Voice-over-IP-Umfeld, der in seiner sechsten Finanzierungsrunde 200 Millionen Dollar an Land zog, oder auch der Switch-Hersteller Caspian Networks, der immerhin 55 Millionen Dollar ergatterte.

Den Hintergrund für das neu erwachte Interesse an diesen Unternehmen bilden nach Ansicht der Marktbeobachter die jetzt anstehenden Ersatzbeschaffungen der Anwenderunternehmen. Nach der langen Abstinenzphase der vergangenen Jahre seien sie nun unausweichlich. (qua)

VMware bemüht sich um Virtualisierungsstandard

Ein Open-Source-Bündnis mit Branchengrößen legt einheitliche technische Grundlagen fest.

VMware hat mit allen wichtigen Branchengrößen außer Microsoft das Programm „VMware Community Source“ ins Leben gerufen, das Standards für die Virtualisierung erarbeiten soll. Zu den Partnern gehören zum Start AMD, Bea, BMC, Broadcom, Cisco, Computer Associates, Dell, Emulex, HP, IBM, Intel, Mellanox, Novell, Qlogic und Red Hat. Weitere IT-Player sind zur Teilnahme eingeladen. Um inkompatible Virtualisierungstechniken zu verhindern, gibt VMware die Kontrolle über sein wichtigstes Produkt, den „ESX Server“, aus der Hand.

Die Partner in der Initiative erhalten den Sourcecode von ESX

Server und können ihn, Schnittstellen sowie aufsetzende Dienste als gemeinsamen Code oder Binaries weiterentwickeln. Ein „Architecture Board“ der Gruppe koordiniert und lenkt die Weiterentwicklung der Virtualisierungstechnik. Im Zentrum der Aktivitäten steht ein Framework von „Virtual Machine Hypervisor Interfaces“ (VMHI), das die Grundlage für künftige gemeinsame virtuelle Infrastrukturen bildet.

Die Initiative richtet sich gegen Microsoft. Die VMware-Mitgründerin und -Chefin Diane Greene bringt es auf den Punkt: „Die Technik sollte standardisiert sein, bevor der Moloch kommt.“ (Is)

SAP richtet Preise nach Branchen aus

Mit der neuen Enterprise Services Architecture (ESA) will der Hersteller die Softwarepreise verstärkt anhand von Industriemetriken festlegen. Von einem grundlegenden Umbau des Lizenzsystems ist jedoch nicht die Rede.

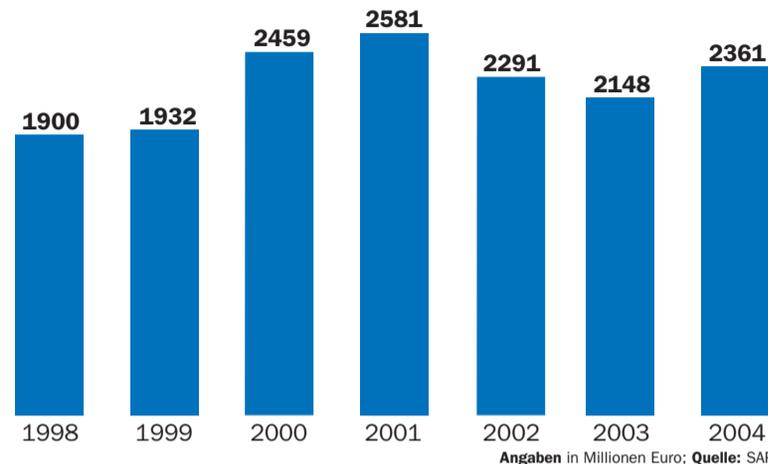
SAP will seine Lizenz- und Preismodelle verstärkt danach ausrichten, welchen Wert die Software beim Kunden schafft“, bestätigt Pascal Brosset, Senior Vice President für die Pricing-Strategie bei SAP, die seit Wochen kursierenden Spekulationen. Das Pricing werde sich nach allgemein anerkannten Branchenmetriken ausrichten wie der Zahl der Kunden, Niederlassungen oder Produkte. So schaffe die SAP-Software im Bankensektor einen unterschiedlichen Wert, je nachdem,

zunehmend zwei Jahren arbeiten die badischen Softwerker an ihrer „Enterprise Services Architecture“ (ESA). Derzeit sind die Walldorfer damit beschäftigt, die verschiedenen Enterprise Services zu definieren. Diese sollen in einem Repository zusammengefasst werden und Anwendern sowie Partnern für die Softwareentwicklung zur Verfügung stehen. Bis 2007 will SAP seine Software komplett auf die ESA umstellen.

„Dann wird SAP seinen Kunden auch ein neues Preismodell präsentieren müssen“, mutmaßt Nils Niehörster, Geschäftsführer von Raad Consult. User-bezogene Modelle würden nicht mehr zu einer Service-orientierten Softwarewelt passen, in der die Anwender auf stark modularisierte Softwarearchitekturen zugreifen. Wie der Marktforscher aus dem SAP-Umfeld erfahren haben will, sollen die Anwender künftig einzelne Prozesse wie eine Rechnungseingangsprüfung oder ein Lieferantenarchiv kaufen können.

„SAP wird sich nicht als Verkäufer einzelner Softwaremodule aufstellen“, widerspricht Brosset. Dies wäre eine rein technische Herangehensweise an den Markt. SAP wolle seine Applikationen vielmehr als Lösung für bestimmte Probleme beim Kunden offerieren. Der Preis soll sich dabei nach dem Wert der Software für den Kunden richten. Dabei gebe es Ausnahmefäl-

SAPs Lizenzumsätze 1998 – 2004



Der Lizenzumsatz ist ein wichtiger Indikator für künftige Geschäfte. Deshalb muss SAP bei Änderungen der Metriken vorsichtig sein.

le, in denen das User-basierende Preismodell nicht greift, berichtet der SAP-Manager. So bewege beispielsweise ein großer Ölkonzern mit Hilfe einer SAP-Lösung Hunderte Millionen Tonnen Öl. Die dafür notwendige APO-Engine im Supply-Chain-System bedienen jedoch gerade einmal drei Mitarbeiter. „Hier bemisst SAP bereits heute den

Preis der Software nicht primär nach der Zahl der User, sondern nach einer Industriemetrik.“

Diese Engines innerhalb der SAP-Software, die Anwendern automatisierte Funktionen bieten, seien vorwiegend während der vergangenen vier bis fünf Jahre entstanden, berichtet Brosset. „Jedes Mal mussten wir eine neue Preismetrik dafür finden.“ Im Lauf der Jahre habe sich mit der wachsenden Zahl der unterschiedlichen Metriken die Komplexität erhöht. Die Kunden hätten zwar grundsätzlich akzeptiert, Softwarepreise nach bestimmten Industriemetriken zu bemessen, jedoch kritisiert, dass es zu viele davon gebe.

Marktforscher Niehörster fürchtet, dass sich dieses Pro-

blem mit der neuen Service-orientierten Architektur weiter verschärfen wird. Einzelne Prozesse würden in unterschiedlichen Branchen verschiedene Werte schaffen. Daher würden auch die Preise von Branche zu Branche unterschiedlich ausfallen. SAP plane damit ein noch komplizierteres Modell als bisher.

„SAP verfolgt das Ziel, die Zahl der Preismetriken zu reduzieren“, weist Brosset diesen Vorwurf zurück. Der Konzern wolle sich stärker an den Prozessen seiner Kunden ausrichten. Es gehe künftig hauptsächlich um die Fragen, welche Pakete SAP für die Kunden schnüren könne und wie diese als Ganzes zu lizenzieren seien.

SAP will seine Kunden nicht ständig kontrollieren

„SAP will nicht an den Gewinnen seiner Kunden partizipieren“, verspricht der SAP-Manager. Es sei nicht das Ziel, zehn Prozent zu beanspruchen, wenn ein Kunde mit Hilfe der SAP-Software 100 Millionen Euro in seiner Supply-Chain-Kette spart. Außerdem habe SAP nicht vor, Kundensysteme ständig zu vermessen, um auf dieser Basis die Softwarepreise festzusetzen: „Kunden wollen ihre Software nach wie vor kaufen. Wenn die Anwender uns signalisieren, dass sie ein anderes Modell vorzögen, dann wird SAP diesen Wünschen folgen. Konkret plant SAP jedoch nichts in dieser Richtung.“ (ba) ◆

Hier lesen Sie ...

- ◆ wie sich die Service-orientierte Architektur auf Lizenzen und Preise auswirkt;
- ◆ warum Branchenmetriken für mehr Transparenz sorgen sollen;
- ◆ welche Veränderungen SAP in seiner Preisliste plant.

ob das Finanzinstitut 10 000 Konten, 100 000 Konten oder eine Million Konten damit verwaltet. Lizenz- und Preismodelle würden aber nicht von Grund auf umgekrempelt, stellt Brosset klar.

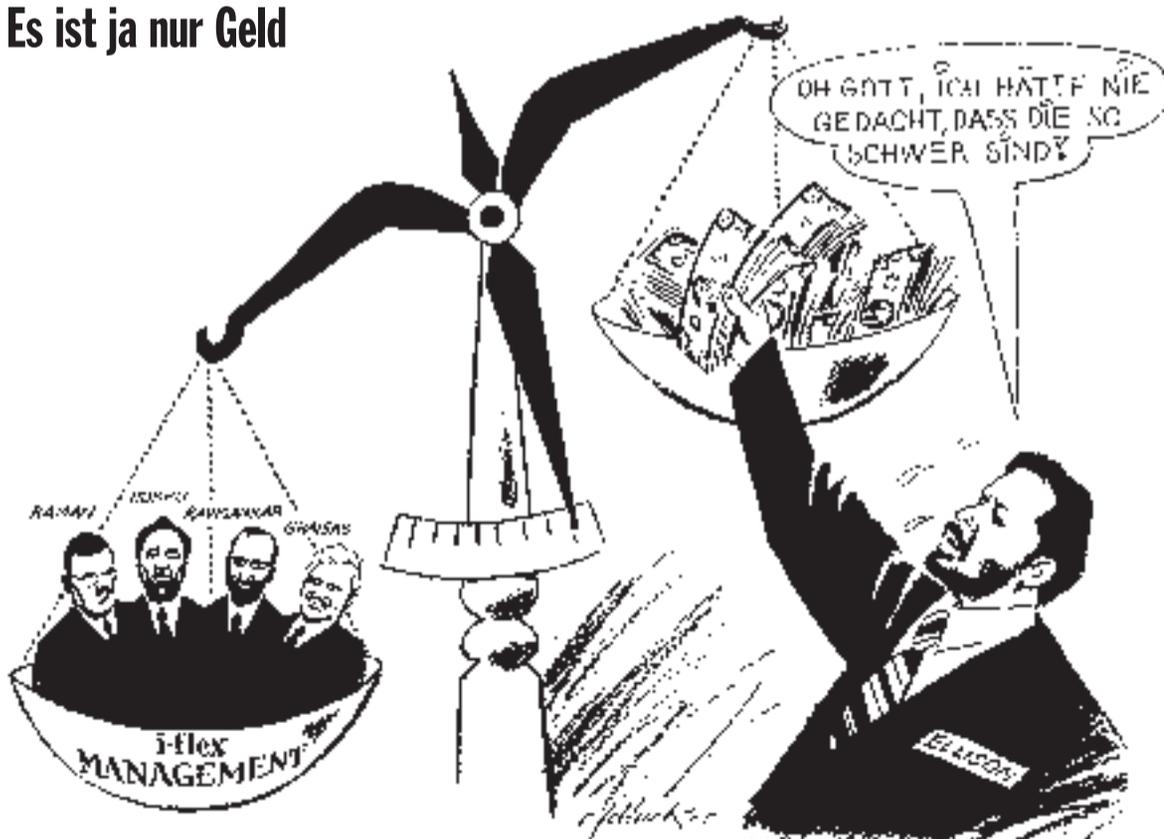
Notwendig wurden die Überlegungen des größten deutschen Softwarehauses in Sachen Lizenzierung und Pricing durch den grundlegenden Umbau der eigenen Softwarearchitektur. Seit

Mehr zum Thema

www.computerwoche.de/go/

- *78844: Geheimnis um SAPs neues Preismodell;
- *77173: Anwender hadern mit Lizenzmodellen;
- *75895: SAP schmiedet Allianzen für ESA.

Es ist ja nur Geld



Mobilcom trumpft auf

Mitarbeiter wehren sich gegen die Freenet-Fusion.

Unter den Mobilcom-Mitarbeitern herrscht Unruhe, weil sie negative Folgen der Fusion mit Freenet kommen sehen. Berichten zufolge wollen einige Angestellte den geplanten Zusammenschluss mit einer Anfechtungsklage torpedieren. Neben einem Stellenabbau befürchten sie auch, dass der Großinvestor TPG nach der Verschmelzung eine Sonderdividende erhält, die durch Kredite finanziert wird und das Unternehmen belastet. Am 23. August müssen die Anteilseigner in einer Hauptversammlung über den Zusammenschluss abstimmen.

Für das zweite Quartal konnte der TK-Provider noch einmal gute Zahlen vorlegen. Mobilcoms Gewinn vor Steuern, Zinsen und Abschreibungen (Ebitda) kletterte von 42,4 auf 51,7 Millionen Euro, der Nettoüberschuss verbesserte sich von 15,7 Millionen

MOBILCOM		
	Q2/04	Q2/05
Umsatz	467	510
Ergebnis	15,7	25,3

Angaben in Millionen Euro

FRENET		
	Q2/04	Q2/05
Umsatz	110	178
Ergebnis	12,4	12,5

Angaben in Millionen Euro

auf 25,3 Millionen Euro. Die Einnahmen wuchsen um 43 Millionen auf 510 Millionen.

Nachfolger von Grenz und Chef des kombinierten Unternehmens wird Freenet-Chef Eckhard Spoerr. Dessen jüngste Quartalsbilanz fiel nicht so überzeugend aus, denn Freenet blieb mit 60 000 DSL-Neukunden deutlich hinter der Konkurrenz zurück. (ajf) ◆

Sunbelt deckt Spyware-Attacke auf

Die US-amerikanische Bundeskriminalpolizei FBI ermittelt in einem Fall weltweiten Datenklaus.

Spyware-Hacker haben sich nach den vorliegenden Informationen offenbar mittels Keylogger-Software (siehe Kasten „Soft- und Hardware-Keylogger“) brisante Informationen von Internet-Nutzern überall in der Welt zu Passwörtern, Bankkontodaten, Ebay-Konten, Chatlogs und sexuellen Vorlieben angeeignet.

Bei Versuchen, die in einer 20 MB großen Klartextdatei minutiös und nach Schlagworten geordneten Daten zu benutzen, war es Mitarbeitern der Antispyware-Firma Sunbelt Software (<http://www.sunbelt-software.com/>) ohne Probleme gelungen, online auf Bankkonten fremder

Unternehmen zuzugreifen. Sie informierten sowohl die Kontoinhaber als auch die Banken von ihrem Test.

Sunbelt-Präsident Alex Eckelberry sagte, was jetzt entdeckt wurde, sei so ziemlich das Schlimmste, was seine Mitarbeiter je gesehen hätten. „Wir wissen, dass solcherlei Daten immer wieder entwendet werden und ‘am Markt’ verfügbar sind. Aber es ist das erste Mal, dass wir die Originaldaten gefunden haben, die Kriminelle dann für ihre Betrügereien benutzen.“

Der kriminelle Akt flog auf, als Sunbelt-Forscher Patrick Jordan eines der gefährlichsten Spyware-Tools untersuchte, die unter der Klassenbezeichnung „Coolwebsearch“ (CWS) firmieren. Jordan hatte dazu absichtlich einen PC mit Spyware infiziert. Der Sunbelt-Mann konnte beobachten, wie die Maschine sich in einen Spam-Zombie (siehe Kasten „Spam-Zombie“) verwandelte und sich bei einem Remote-Server anmeldete. Durch eine Rückverfolgung des Servers kam Jordan dem kriminellen Diebesring auf die Spur.



Die jetzt öffentlich gewordene Spyware-Attacke belegt die große Gefährdung von IT-Systemen im Internet.

CWS-Tools sind deshalb so gefährlich, weil sie nur extrem schwer zu finden und wieder zu löschen sind. Sie lenken Anwender auf Web-Seiten um, die wiederum Spyware-Werkzeuge nutzen, um sich von infizierten Rechnern Informationen abzusaugen. Spyware fängt aber von Privat- oder Firmenrechnern nicht nur Daten ab. Sie schickt

diese auch an Server, auf denen die Daten dann gespeichert werden.

Genau dies war auch im vorliegenden Fall geschehen. Einige dieser so genannten Callbacks hatte Jordan ausfindig gemacht. Er verfolgte sie zurück und stieß auf den Web-Server, dessen Domäne ursprünglich in China registriert zu sein scheint, der aber physisch in den Vereinigten Staaten steht. Die Textdatei, die von Jordan und seinen Mitarbeitern unverschlüsselt heruntergeladen werden konnte, enthielt die sensiblen Daten. Unter anderem entdeckten die Sunbelt-Mitarbeiter auch die Daten eines Surfers, der sich für Kinderpornografie interessiert.

In der Klartextdatei waren die Tastaturbewegungen von Hunderten von Anwendern weltweit verzeichnet. Diese Informationen waren mittels einer Keylogger-Software festgehalten worden, die heimlich auf PCs installiert wurde.

Jordan konnte während der Untersuchung auch sehen, wie die Textdatei ständig größer wurde. Pro Stunde seien zirka 200 KB

an Schriftlichem, das in Englisch, Deutsch und Niederländisch abgefasst war, hinzugekommen.

Als ersten Schutz empfehlen die Sicherheitsexperten von Sunbelt jedem, der noch keine Firewall installiert hat, dies schnellstmöglich nachzuholen. (jm) ◆

Soft- und Hardware-Keylogger

Keylogger sind Software-Tools, die zwischen die Tastatur und das Betriebssystem geschaltet werden. Alle Tastatureingaben werden gelesen und an das Betriebssystem weitergegeben. Je nachdem, wie ein Keylogger programmiert ist, speichert die Software diese Angaben auf der Festplatte des infizierten Rechners oder gibt sie an einen Rechner im Internet weiter.

Ein Hardware-Keylogger wird direkt zwischen die Tastatur und den PC gesteckt. Er hat den Vorteil, dass er keine Spuren hinterlässt. Key-Logger sind deshalb so perfide, weil sie noch vor etwaigen Verschlüsselungsaktionen sämtliche eingegebenen Daten abfangen und in Dateien speichern.

Spam-Zombie

Hacker nutzen die Sicherheitslücken unter anderem von Betriebssystemen, um heimlich auf Privat- oder Firmenrechnern Software zu installieren, die den PC in einen Mail- oder Proxy-Server verwandelt. Die Eindringlinge versenden Massen-E-Mails dann über solche infizierten Rechner, die Spam-Zombies genannt werden. So können Kriminelle die wahre Herkunft der Spam-Sendungen verschleiern.

TV-Kabel mausert sich zur Festnetz-Alternative

Apollo kauft Telecolumbus.

Die deutsche TV-Kabel-Branche könnte sich nach Jahren des Stillstandes zu einem Konkurrenten der etablierten Festnetzanbieter mausern. So bewerten Branchenbeobachter den Kauf der Kabelfirma Telecolumbus mit ihren 2,6 Millionen Kunden durch den Finanzinvestor Apollo. Apollo selbst besitzt bereits die Netzbetreiber Iesy (Hessen) und Ish (Nordrhein-Westfalen). Dadurch verfügt Apollo nun über einen Netzverbund auf den Netzebenen drei und vier, wie es ihn bislang nicht gegeben hatte.

Das deutsche TV-Kabelnetz ist nämlich in vier Netzebenen untergliedert. Die Netzebene drei besteht aus regionalen Verteilnetzen, wie sie Iesy oder Ish betreiben. Den eigentlichen Zugang zum Kunden (Netzebene vier) – analog zur TK-Welt auch als letzte Meile bezeichnet – besitzen dagegen häufig Unternehmen wie Telecolumbus. Diese Trennung zwischen Ebene drei und vier sorgte in der Vergangenheit häufig für Probleme. So

nutzten den regionalen Netzbetreibern der Ebene drei ihre Investitionen in den Ausbau einer Infrastruktur wenig, wenn nicht die Besitzer der Netzebene vier mitzogen. Diese sind Unternehmen wie Telecolumbus, aber auch Hunderte von mittelständischen Firmen sowie Wohnungsbaugesellschaften.

Der Markt konsolidiert sich

Mit all diesen Unternehmen mussten die Netzbetreiber in der Vergangenheit langwierige Verhandlungen führen. Verzögerungen, die für Ish und Iesy nun durch den Kauf des Ebene-vier-Unternehmens Telecolumbus entfallen. Damit, so Branchenkenner, könnten die beiden Netzbetreiber künftig deutlich schneller als bisher neue Dienste wie schnelle Internet-Zugänge oder Voice over IP (VoIP) einführen. Analysten sind zudem überzeugt, dass das Beispiel Telecolumbus Schule macht und eine Konsolidierung des TV-Marktes bevorsteht. (hi) ◆

USA heben Pflicht zum DSL-Line-Sharing auf

Baby Bells müssen Netze nicht mehr vermieten.

Der Deutschen Telekom müssen die USA derzeit wie ein Schlaraffenland vorkommen: Während der Carrier hierzulande mit der Bundesnetzagentur und Konkurrenten um die Preise für das DSL-Line-Sharing ringt, hat die dortige Regulierungsbehörde FCC gerade die marktbeherrschenden Telcos von dieser Verpflichtung befreit. Wie die Betreiber von TV-Kabelnetzen müssen diese nun ihre Leitungen nicht mehr mit anderen teilen.

Im Zuge des Line-Sharings müssen marktbeherrschende Carrier wie hierzulande die Telekom oder die vier großen Baby Bells in den USA Teile des Frequenzbandes der Teilnehmeranschlussleitung, also der letzten Meile von der Vermittlungsstelle bis zum Endkunden, an Wettbewerber wie etwa DSL-Provider vermieten. In der Vergangenheit wurde diese Regulierung immer damit begründet, dass sie zu mehr Wettbewerb unter den Anbietern und damit mehr Innovationsfreude führe. Ferner bringe

sie für den Endkunden günstigere Preise.

In den USA hat die FCC, mittlerweile mit George-W.-Bush-Getreuen besetzt, nun diese Line-Sharing-Regulierung gekippt.

Von den Baby Bells wurde die FCC-Entscheidung begrüßt. Sie werde die Investitionsbereitschaft der Carrier fördern und sie bei der Verwirklichung von Präsident Bushs Ziel einer US-weiten Verfügbarkeit von Breitbandanschlüssen im Jahr 2007 unterstützen, hieß es in ersten Stellungnahmen.

Kritik der Verbraucherschützer

Verhalten nahmen dagegen die größeren DSL-Provider die Entscheidung auf. Aufgrund längerfristiger Verträge befürchteten sie vorerst keine Veränderungen. Deutlichere Worte fanden Verbraucherschützer, die die FCC-Entscheidung als wettbewerbshemmend einstufen. Ferner erschwere sie den Marktzutritt für kleinere Provider. (hi) ◆

Line-Sharing wird günstiger

Wie von der deutschen TK-Branche und Marktbeobachtern erwartet, hat die Bundesnetzagentur die Preise für das Line-Sharing um fünf Prozent auf 2,31 Euro gesenkt. Gleichzeitig hat die Netzagentur auch die Einmalentgelte reduziert, die der Telekom zustehen, wenn ein Kunde zur Konkurrenz wechselt. So wurde die Gebühr für die Umschaltung der Teilnehmerleitung um zehn Prozent auf 43,10 Euro herabgesetzt. Die Kosten für die Umstellung auf das Line-Sharing wurden um rund 17 Prozent auf 51 Euro vergünstigt. Die Absenkung dieser Einmalentgelte ist für die Telekom-Konkurrenten fast noch wichtiger als die günstigere Line-Sharing-Gebühr, da sie Ersterer bei jedem Kundenwechsel an den Bonner Carrier bezahlen müssen.

Dementsprechend zeigten sich die Telekom-Konkurrenten mit der jüngsten Entscheidung zufrieden. Der Bonner Ex-Monopolist, der eine Erhöhung der Entgelte gefordert hatte, klagt dagegen, dass die neuen Gebühren unter seinen eigenen Kosten lägen. (hi) ◆