

COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS

**ERP-STRATEGIE****Zögerliche SAP-Kunden**

Nils Niehörster, Geschäftsführer von Raad Consult, hat Tausende SAP-Kunden befragt. Ergebnis: Auf ESA haben die wenigsten Lust. **SEITE 6**

**SICHERHEIT****Die Virengefahr wächst**

Nach Meinung des Sicherheitsexperten Eugen Kaspersky werden Anbieter von Antivirensoftware der Bedrohung kaum noch Herr. **SEITE 10**

**SERVER-MARKT****Komplimente für IBM**

Samuel Palmisano hat Big Blue im Server-Markt klar ausgerichtet, meinen die Marktforscher von IDC und Gartner. **SEITE 14**

Toshiba arbeitet an WLAN-VoIP-Telefon

Toshiba wird voraussichtlich im Januar ein VoIP-WLAN-Telefon auf den Markt bringen. Nähere Details hierzu veröffentlichte das Unternehmen bislang nicht. Der Hersteller investiert bereits seit längerem in den VoIP-Markt. 2003 stellte das Unternehmen sein erstes IP-Softphone für professionelle Anwender vor. Ein Jahr später folgte eine Variante für Pocket-PCs.

Mit dem angekündigten WLAN-Telefon adressiert Toshiba vor allem Unternehmen mit größeren WLAN-Installationen. Dort sollen die Mitarbeiter dann auf dem Firmengelände überall per VoIP erreichbar sein, ohne dass teure Mobilfunkgeräte erforderlich sind. (hi) ♦

ZAHL DER WOCHE

6300 Aussteller waren im März dieses Jahres auf der CeBIT präsent, genauso viele sollen es nächstes Jahr sein. Nachdem eine Reihe von Konzernen, darunter Sony, Philips und E-Plus, ihren Besuch für 2006 abgesagt hatten, sah sich Messechef Ernst Raue zu dieser Erklärung genötigt. Die CeBIT bleibe eine Business-Messe und werde nicht zu einer Veranstaltung für Endverbraucher mutieren. Letzteres schien möglich, nachdem die Norddeutschen angekündigt hatten, die Sonderschau „Digital Living“ zu integrieren – offenkundig um der künftig jährlich stattfindenden Internationalen Funkausstellung Paroli zu bieten.

Kleinanleger ärgern die Telekom

Die Verschmelzung von Deutscher Telekom und ihrer Tochter T-Online verzögert sich weiter. Das Landgericht Darmstadt hat einen Antrag von T-Online auf sofortigen Vollzug der Fusion als unbegründet zurückgewiesen. Mit dieser Ablehnung wurde zahlreichen Kleinanlegern, die sich gegen den Zusammenschluss wehren, der Rücken gestärkt. Ob T-Online Widerspruch gegen das Darmstädter Urteil einlegen wird, stand bis Redaktionsschluss noch nicht fest. (hv) ♦

CIO des Jahres

Michael Neff, Chief Information Officer (CIO) der Heidelberger Druckmaschinen AG, gewinnt den CW-Wettbewerb „IT-Executive des Jahres“.



Michael Neff setzt auf IT-Projekte mit konkretem Bezug zur Geschäftsstrategie.

Es war Neff, der dafür sorgte, dass beim Druckkonzern alle Mitarbeiter an 175 Standorten rund um den Globus zu den gleichen zeitgemäßen IT-Bedingungen arbeiten. Der CIO verschrieb den Heidelbergern einheitliche PC-Arbeitsplätze und IT-Services, führte eine Vielzahl von Datenzentren zu einem Großrechenzentrum zusammen und verschmolz alle vorhandenen SAP-Systeme zu einem einzigen. Doch nicht nur wegen dieser beispielhaften Aufräumarbeit erhält Neff in diesem Jahr die Auszeichnung „IT-Executive des Jahres“. Für die Jury aus Wissenschaftlern, Beratern und Redakteuren war vor allem ausschlaggebend, dass Neff bei al-

ler Sanierungsarbeit die Innovation nicht aus dem Auge verlor. So entstand unter seiner Regie eine weltweit einheitliche Ersatzteillogistik, durch die die eigenen Lager und Prozesse mit denen der Kunden und Lieferanten verbunden sind. Weiter sorgte er dafür, dass die Servicetechniker über mobile Systeme schneller auf Probleme beim Kunden reagieren können.

Die Details lesen Sie in unserem Sonderheft „IT-Macher des Jahres“, in dem wir die besten CIOs im deutschsprachigen Raum vorstellen. Abonnenten erhalten mit dieser Ausgabe ein Exemplar (Nachbestellungen unter cvoelk@computerwoche.de). (am) ♦

DIESE WOCHE**Sicherheit für alle**

Für Gene Hodges, President von McAfee, liegt die Zukunft in integrierten Sicherheitslösungen auf der Basis einer Management-Konsole.

Interview **SEITE 5**

Thyssen-Krupp beauftragt HP

Nach der Übernahme des konzern-eigenen Dienstleisters Triaton durch Hewlett-Packard folgen nun Serviceaufträge im Gesamtwert von 100 Millionen Euro. **Nachrichten SEITE 10**

Browser werden sicherer

Die großen Anbieter von Browsern wollen gemeinsam dafür sorgen, dass vertrauenswürdige Websites als solche erkannt werden. **Nachrichten SEITE 11**

Symantec in Nöten

Die Integration von Veritas erweist sich als schwierig, außerdem gewinnen die Konkurrenten Marktanteile.

Nachrichten SEITE 12

Gebrauchte Software

Die Angebotskataloge von Gebrauchtssoftware-Händlern legen an Umfang zu. **Nachrichten SEITE 13**



Auf die Plätze, ITK!



**Die einzige Top-100-Liste der deutschen ITK-Branche -
jetzt als COMPUTERWOCHE Spezial!**

Herbst-Zeit ist TOP100-Zeit. Im Spezial der COMPUTERWOCHE erfahren Sie, welche ITK-Unternehmen die Schlüsselpositionen der Branche besetzen, wie sich die wichtigsten Märkte entwickelt haben und wer die Top-Anbieter in den Marktsegmenten sind – zusammengestellt, sorgfältig recherchiert, kompetent analysiert und prägnant präsentiert von Deutschlands führender IT-Wochenzeitung.

Ein besonderer Service für Leser ist das ausklappbare Centerfold mit den Ergebnissen einer großflächigen Untersuchung zu den besten IT-Beratungsunternehmen in zehn wichtigen Softwaresegmenten.

Mit einem Satz: Das TOP100-Heft verschafft Ihnen den perfekten Überblick über die ITK-Branche.

Jetzt für nur € 4,80!

Gleich anfordern unter:

Telefon: 0 89/3 60 86-218

Fax: 0 89/3 60 86-449

E-Mail: cvoelk@computerwoche.de

Internet: www.computerwoche.de/aboshop

**Sichern Sie sich das Who's who
der ITK-Branche!**

COMPUTERWOCHE



Ein Dienstleister, der täglich 7 Millionen Transaktionen verwaltet.

Mit Microsoft SQL Server 2005.

Wie verwalten die Xerox Global Services Millionen von Büromaschinen für ihre Kunden? Ihre größte geschäftskritische Applikation arbeitet mit dem neuen SQL Server™ 2005 64-bit, der auf Windows Server™ 2003 läuft. Ergebnis: eine 99,999%ige Verfügbarkeit*. Sehen Sie, wie: www.microsoft.com/germany/sql



* Das Ergebnis ist nicht allgemein gültig. Die Verfügbarkeit ist von vielen Faktoren abhängig, z.B. von Hard- und Softwaretechnologien sowie geschäftskritischen Prozessen, Diensten und Applikationen.
© 2005 Microsoft Corporation. Alle Rechte vorbehalten. Microsoft, das Windows Logo, Windows Server, Windows Server System, und "Ihr Potenzial. Unser Antrieb." sind entweder Warenzeichen oder eingetragene Warenzeichen der Microsoft Corporation in den Vereinigten Staaten und/oder anderen Ländern. XEROX® ist ein Warenzeichen der XEROX CORPORATION.

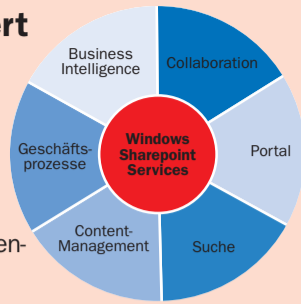


Gemäßigte Töne von Kai-Uwe Ricke 19

Das neue Glasfasernetz der Telekom soll auch der Konkurrenz geöffnet werden – mit gebührendem zeitlichen Abstand. Der Telekom-Boss will mit Zugeständnissen Skeptiker auf EU-Ebene besänftigen.

Microsoft verbreitert das Portal 22

Aus den bisher auf Teamfunktionen beschränkten „Windows Sharepoint Services“ will der Konzern ein Fundament für Web-basierende Applikationen bauen.



Arbeitslos durch Outsourcing? 36

Vom Betriebsübergang betroffene Mitarbeiter berichten über ihre persönlichen Erfahrungen in Auslagerungsprojekten.



NACHRICHTEN

SAP drängt in den Einzelhandel 12
Handelshäuser wollen sich von Individual- zu Standardsoftware orientieren – und SAP versucht über Zukäufe, davon zu profitieren.

Ellison muss zahlen 16
Wegen undurchsichtiger Aktiengeschäfte muss der Oracle-Boss einen dreistelligen Millionenbetrag für karitative Zwecke spenden.

Swisscom an der Leine 19
Die seit Jahren geplante Auslandsexpansion der Schweizer gerät zum Possenspiel, nachdem die hohe Politik interveniert hat.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

Programme auf dem USB-Stick 24
„U3“ macht aus dem Speicherzweig eine mobile Anwendungsplattform.

Fünf Java-Server im Vergleich 28
Stärken und Schwächen von Weblogic, Jboss, Netweaver, Extend und Websphere.

Neues vom Feuerfuchs 29
Mit dem Browser Firefox 1.5 surft es sich schneller und sicherer.

CAD unter Linux 30
Softwareanbieter unterstützen das quelloffene Betriebssystem nur zögerlich.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

PRAXIS

Test: Netbeans 5.0 32
Das Entwicklungswerkzeug lässt sich komfortabel bedienen.

CW-Serie Voice over IP, Teil 2 34
Wie eine mittelständische Firma im Jahr 80 000 Euro im TK-Umfeld einspart.

IT-STRATEGIEN

Was verursacht welche Kosten? 42
Die Fachabteilungen verstehen oft nicht, warum die IT so teuer ist. Legt der CIO die Karten auf den Tisch, wird er eher akzeptiert.

Null Bock auf Compliance 44
Die Erfüllung gesetzlicher Vorgaben kommt in vielen Unternehmen zu kurz.

RFID ermöglicht Rückverfolgung 45
Mit Hilfe der Funkfrequenzerkennung strebt Grammer die „gläserne Logistik“ an.

IT-SERVICES

Computacenter sucht Servicenische 46
Der Wandel zum IT-Dienstleister kommt spät. Die Abhängigkeit vom Resale-Geschäft bringt das Unternehmen in Finanznöte.

Raues Klima im Outsourcing-Markt 48
Immer mehr Anbieter wetteifern um immer weniger Großaufträge. Die Kunden streben zudem kürzere Laufzeiten an.

JOB & KARRIERE

Google kann die Karriere killen 50
Mogeln im Lebenslauf gilt nicht mehr. Personaler können im Internet die Vergangenheit der Bewerber genau erforschen.

Jeder fünfte Mitarbeiter ein Ausfall 52
Unternehmen schätzen, dass schlecht organisierte Veränderungsprozesse einen Produktivitätsrückgang von durchschnittlich 21 Prozent verursachen.

Weiterbildung zum IT-Manager 52
In Ludwigshafen beginnt im Frühjahr 2006 ein berufsbegleitendes Führungskräfte-Studium mit dem Schwerpunkt Business Information Systems.

SCHWERPUNKT: MITARBEITERÜBERNAHME

Der Flurfunk sendet oft zuerst 38
IT-Mitarbeiter müssen rechtzeitig ins Boot geholt werden. Oft scheitern Vorhaben an schlechter Kommunikation.

Die Rechte bleiben unverändert 40
Der neue Arbeitgeber tritt in Rechte und Pflichten gegenüber der übernommenen Belegschaft ein.

STANDARDS

Impressum	44
Stellenmarkt	53
Zahlen – Prognosen – Trends	58
Kunden-Passwort: Abo-Plus/Members Only	120EOE

COMPUTERWOCHE.de

HOT TOPICS

- Kein Ende des Linux-Trends
- IT GmbHs: Drei bleiben vorerst übrig
- E-Mails löschen ist riskant

Karriere-Tipps im Online-Forum



Über Berufsperspektiven für IT-Profis und solche, die es werden wollen, informiert Stephanie Hain vom 1. bis 11. Dezember im Online-Forum der COMPUTERWOCHE. Die Personalexpertin leitet die Düsseldorfer Niederlassung der Personalberatung Eclectic International.

www.computerwoche.de/job_karriere/karriere_ratgeber

Lasttest-Tools im Vergleich

Hochperformante Websites und Anwendungen sind kein Zufall, sondern das Ergebnis detaillierter Leistungs- und Skalierbarkeitstest während der Entwicklung. Der COMPUTERWOCHE Product Guide hat drei Lasttest-Tools unter die Lupe genommen.

www.computerwoche.de/productguide

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



Das 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
- Markt + Studien
- World-News
- COMPUTERWOCHE Kongressunterlagen
- E-Books u. v. m.
- Top-100-Unternehmen

Jetzt 4 Wochen kostenlos testen!
www.computerwoche.de



MENSCHEN

Carlo Velten wechselt zu Experton



Carlo Velten (28) ist seit dem 1. Dezember 2005 als Senior Advisor bei der Experton Group AG für den Ausbau der Investmentberatung verantwortlich. Mit dieser Dienstleistung wollen die Marktforscher Beteiligungsgesellschaften, Investmentbanken und strategischen Investoren professionelle Unterstützung bei Transaktionen im IT-Markt bieten. Velten war zuletzt bei der Techconsult GmbH als Berater für IT-Anbieter tätig.

Silvestri übernimmt CIO-Amt bei Cognos

Business-Intelligence-Anbieter Cognos hat Claudio Silvestri als Chief Information Officer (CIO) angeheuert. Er wird sein Amt am 5. Dezember 2005 antreten. Silvestri kommt vom erbitterten Cognos-Konkurrenten Business Objects. Davor hatte er unter anderem das Mittelstandsgeschäft von Microsoft in Kanada organisiert. Bevor er zu Microsoft wechselte, verantwortete er das CRM-E-Business für die kanadische Compaq-Landesorganisation.

Bea Systems hat neuen Technikchef

Bea Systems hat mit Robert Levy (46) einen Nachfolger für Mark Carges als Chief Technology Officers (CTO) gefunden. Den Job des CTO übernimmt Levy sofort. Er ist verantwortlich für die Erschließung neuer Technologien und die Weiterentwicklung technischer Innovationen mit Konzentration auf offene Standards. Levy kommt von Computer Associates (CA), wo er verschiedene Management-Positionen bekleidete.



Colt findet mit Wharton neuen CIO

Colt Telecom hat Rob Wharton (50) in die neu geschaffene Position des Chief Information Officer (CIO) berufen. Er ist dem Chief Technology Officer Alireza Mahmoodshahi unterstellt. Als CIO wird Wharton für alle strategischen Aspekte der internen IT und deren Systeme verantwortlich zeichnen. Vor seinem Einstieg bei Colt war Wharton als CIO bei T-Mobile in Großbritannien sowie für Nortel Networks aktiv. Begonnen hat er seine Karriere bei International Computers Plc., bevor er zu Standard Telecommunication and Cable wechselte.

Jaffe ist Technikverantwortlicher bei Novell



Novell hat Jeffrey Jaffe (51) zum Executive Vice President und Chief Technology Officer (CTO) ernannt. Jaffe hat seine Erfahrungen in 25 Jahren bei IBM und Lucent Technologies erworben. Er wird für die technische Ausrichtung von Novell verantwortlich sein und dort die produktorientierten Geschäftsbereiche führen.

Supercomputerspezialist bei Microsoft

Supercomputerspezialist Burton Smith ist zu Microsoft gewechselt. Er wird dort direkt unter Craig Mundie arbeiten, der beim Softwarehaus einer von mehreren Chief Technology Officers (CTO) ist. Mundie hat als ehemaliger Vorstandsvorsitzender von Mini-Supercomputeranbieter Alliant Computer Systems ebenfalls einen Hintergrund aus der Höchstleistungsrechnerwelt. Smith hatte Tera Computer gegründet. Davor war er bei dem Startup-Supercomputeranbieter Denelcor beschäftigt. Tera hatte im Jahr 2000 Cray Research von Silicon Graphics erworben. Smith wurde bekannt für die Entwicklung von Multithread-Architekturen.

Personalmittelungen bitte an Menschen@Computerwoche.de

Kolumne

Gebrauchtsoftware schafft mehr Markt

Der Handel mit „gebrauchten“ Softwarelizenzen ist ein Nischengeschäft, das den Anbietern überhaupt nicht gefällt. Sie versuchen, es deshalb entgegen geltendem Recht als illegal hinzustellen. Bereits vor fünf Jahren entschied der Bundesgerichtshof, dass sich das Urheberrecht eines Herstellers in dem Moment erschöpft, in dem er die Software zum ersten Mal verkauft (im Juristenjargon: Erschöpfungsgrundsatz). Damit ist der Handel und Weiterverkauf von Software-Lizenzen grundsätzlich zulässig. Es handelt sich auch um keine rechtliche Grauzone. Wer gebrauchte Software kauft, handelt absolut legal.

Schon aus diesem Grund können Softwareanbieter den Handel mit gebrauchter Software nicht verhindern. Sie wären im Gegenteil gut beraten, den Second-Hand-Markt zu fördern. Warum sollte bei Software nicht funktionieren, was im Autohandel gelebte Praxis ist? Wer sich keinen Neuwagen leisten kann oder will, kauft ein gebrauchtes Auto. Für den geringeren Preis nimmt er Gebrauchsspuren, eine verkürzte Lebensdauer des erstandenen Wagens sowie – je nach Alter – geringere Modernität in Kauf. Umgekehrt können Verkäufer gebrauchter Automobile mit einem solchen Handel den Kauf eines Neuwagens zumindest teilweise finanzieren. Bei Software könnte das folgendermaßen vonstatten gehen: Ein wech-



Christoph Witte
Chefredakteur CW

selwilliger Nutzer verkauft seine Softwarelizenz an einen professionellen Zwischenhändler. Den Erlös kann er in neue Applikationen investieren. Damit wäre bei einem Softwarewechsel nicht wie heute die gesamte Investition in das alte System verloren. Deshalb wäre auch das Lock-in nicht mehr so stark, da im Falle eines Wechsels die Investitionshöhe geringer wäre.

Und die Wartungsverträge? Gebrauchte Software wird normalerweise ohne Wartungsvertrag weiterverkauft. Das hat den Second-Hand-Handel bis-

her stark gebremst. Doch inzwischen offerieren Near- und Offshore-Anbieter Wartungsverträge für rund 14 bis 16 Prozent der Lizenzkosten statt der bei Neusoftware üblichen 18 bis 22 Prozent. Die Gebrauchthändler vermitteln das.

Doch nicht nur für Verkäufer und Käufer bringt der Gebrauchthändler Vorteile. Auch die Hersteller können davon profitieren: Zum einen vergrößert sich mit der Verringerung der Einstandskosten der Kreis potenzieller Kunden und somit die Möglichkeit des Upselling. Zum anderen dürfte die Angst der Anwender vor einem Lock-in kleiner werden und die Bereitschaft zu Investitionen steigen. *Diese Kolumne finden Sie auch im Blog der COMPUTERWOCHE unter blog.computerwoche.de. Dort können Sie Ihre Meinung abgeben und sofort veröffentlichen. Wir freuen uns auf Ihre Kommentare.*

Wurm Sober treibt erneut sein Unwesen

Der Massenversand kann E-Mail-Gateways lahm legen.

Die jüngste Sober-Variante erzeugt ein ungeheures Datenvolumen im Web. Nach Beobachtungen von McAfee Australien war der digitale Schädling innerhalb von 24 Stunden für rund 15 Millionen von insgesamt 16,8 Millionen virusinfizierten E-Mails verantwortlich. Demnach sollen etwa 90 Prozent des so erzeugten Traffics auf das Konto von Sober gegangen sein. Eine etwas geringere, aber dennoch die weiteste Verbreitung unter den derzeit grassierenden Computerviren attestierten auch die Sicherheitsexperten von Sophos dem hyperaktiven Wurm.

Im Prinzip sei der überaus produktive Sober-Mutant dadurch imstande, E-Mail-Gateways auszubremsen oder gar lahm zu legen und ähnliche Effekte wie

eine Denial-of-Service-Attacke (DoS) hervorzurufen, so Allan Bell, Marketing Director bei McAfee.

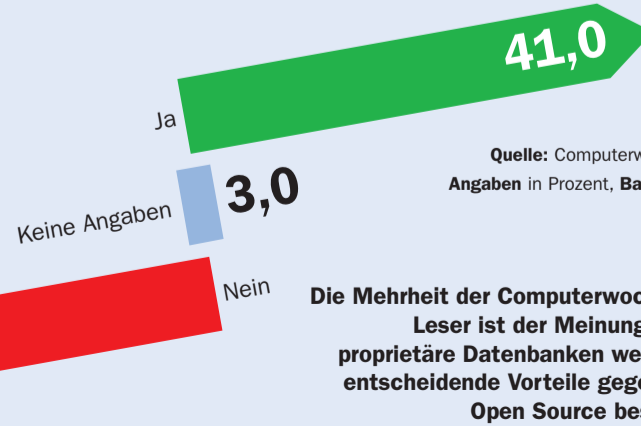
Der aktuelle Sober-Wurm verbreitet sich mit gefälschten Absenderadressen – hierzulande etwa vom Bundeskriminalamt, RTL oder Ebay, in den USA unter anderem vom CIA oder FBI.

Sober deaktiviert Virenschutz

Nach Angaben des Bundesamts für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) enthalten die elektronischen Nachrichten sowohl deutsch- als auch englischsprachige Betreffzeilen und Textinhalte. Aktiv wird der digitale Schädling, sobald die im E-Mail-Anhang befindliche Zip-Datei angeklickt wird. Auf dem Bildschirm macht er sich als vermeintliche Fehlermeldung „Er-

ror in packed Header“ bemerkbar. Sober verschickt sich vom infizierten Rechner aus automatisch an sämtliche auf der Festplatte gespeicherten E-Mail-Adressen, deaktiviert diverse Antivirenprogramme und spioniert darüber hinaus das befallene System aus. Das BSI empfiehlt PC-Nutzern dringend, spezielle Software zum Entfernen des Schädlings entweder von Symantec (<http://securityresponse.symantec.com/avcenter/FixSbr.exe>) oder McAfee (<http://download.nai.com/products/mcafee-avert/stng259.exe>) herunterzuladen, auszuführen und anschließend ihren Virenschutz zu aktualisieren. Eine detaillierte Beschreibung von Sober sowie weitere Hinweise für eine effektive Wurm- und Virenschutz finden sich auf der BSI-Homepage. (kf) ◆

FRAGE DER WOCHE Werden Open-Source-Datenbanken Oracle und Co. verdrängen?



„Anwender wollen Lösungen und kein Stückwerk“

Gene Hodges, President von McAfee, erklärt im CW-Interview* die Bedeutung der Integration von Sicherheitslösungen.

CW: McAfee hat fast eine Milliarde Dollar zur Verfügung, teils bar, teils in kurzzeitigen Anlagungen. Gibt es Gebiete, wo Sie Ihr Portfolio abrunden wollen?

HODGES: Wir sind sehr an Compliance interessiert. Dieses Thema ist enorm vielschichtig, zum Teil unterscheidet es sich von Branche zu Branche. Wir werden wahrscheinlich einige relativ kleine Akquisitionen tätigen. Daneben beschäftigen uns Managed Services. Wir haben gerade einen Managed-E-Mail-Service angekündigt, den wir auf OEM-Basis anbieten. Ich könnte mir vorstellen, dass wir unser Engage-

„Integration bedeutet ein Schema, das alle Informationen miteinander verbindet.“

ment hier noch ausbauen. Außerdem ist die Kontrolle des Internet-Zugangs ein interessantes Gebiet – hier gibt es auch noch nicht viel Wettbewerb. Technisch gesehen ist Extrusion Prevention...

CW: Meinen Sie damit die Vorbeugung gegen das Durchsickern von vertraulichen Informationen nach außen?

HODGES: Richtig. Dieses Thema interessiert viele Unternehmen, und zwar unter zwei Aspekten: Zum einen geht es darum sicherzustellen, dass die Mitarbeiter, die mit dem SAP-System in Berührung kommen, nicht mit Hilfe der Zugangsdaten eines anderen, etwa Passwort oder RSA-Token, Missbrauch treiben. Zum anderen gibt es einen dokumentenorientierten Ansatz: Wie verhindere ich, dass wichtige Informationen wie Verträge oder Kundendaten das Unternehmen verlassen? In diesem Segment gibt es ein paar lohnende Übernahmekandidaten. Ich bin mir sicher, dass alle größeren Player hier ihre Fühler ausstrecken.

CW: Wie sieht Ihre Strategie dabei aus?

HODGES: Wir sind der Auffassung, dass unsere Kunden Lösungen kaufen wollen, kein Stückwerk. Suiten, die nicht mehr als Sammlungen von einzelnen Produkten sind, sind weniger interessant als wirklich integrierte Suiten.

CW: Wie definieren Sie Integration?

HODGES: Der Schlüssel hierzu ist das Management. Die Grundlage integrierter Produkte in Bezug darauf, welche Teile zusammenpassen, ist ziemlich offensichtlich. Aber die Management-Konsole muss mehr tun als nur den Zugang zu den einzelnen Geräten ermöglichen. Integration bedeutet hier ein Schema, das alle Informationen miteinander verbindet. Wenn ein Administrator wissen will, welche Rechner von einem Virus angegriffen wurden und welche Schwachstellen sie aufweisen, dann kommen diese Daten aus unterschiedlichen Systemen. Um sie zusammenzuführen, brauche ich integrierte Strukturen, einheitliche Mechanismen der Prozesskommunikation.

CW: Dieses Lied singen zurzeit viele Hersteller. Was ist bei McAfee anders?

HODGES: Der Unterschied liegt in den Fähigkeiten der jeweiligen Produkte. Wir haben beispielsweise Kunden mit Policy-Management-Systemen, in die hunderttausend Geräte eingebunden sind.

CW: Viele Anwender sagen, dass sie vor allem weniger Komponenten verwalten wollen.

HODGES: Dieser Aspekt wird im kommenden Jahr eine große Rolle bei Kaufentscheidungen spielen. Daher liefern wir Pakete, die Viren- und Spyware-Schutz, Intrusion Prevention, Application Firewall und die Systemschnittstelle für die Netzzugangskontrolle vereinen. Das sind die wichtigsten Module, um sich vor Angreifern zu schützen, alles verwaltet über eine gemeinsame Management-Infrastruktur.

CW: Reicht dieses Angebot aus, um erfolgreich zu sein?

HODGES: Nun, Microsoft und Cisco sind Unternehmen, die ihre ganze Finanz- und Marketing-Kraft einsetzen, um Erfolg zu haben. Aber können sie mit dem sich rasch entwickelnden Security-Markt Schritt halten? Aus diesem Grund haben kleine Firmen in diesem Segment eine relativ gute Chance zu überleben. Für große Schlachtschiffe ist es immer schwer, erstmal die Geschütze klarzumachen.

CW: Microsoft hat einige Unternehmen geschluckt und feilt intensiv an seiner Security-Strategie. Was erwarten Sie aus dieser Richtung?

HODGES: Ich glaube, sie werden weiterhin auf Einkaufstour gehen, aber auch organisch zu wachsen versuchen. Microsoft legt es darauf an, über ein breites Sicherheitsangebot zu verfügen. Die einzigen Bereiche, in denen sie keine Ambitionen haben, sind Network Intrusion Prevention und Internet-Zugangskontrolle. Sie sind eben keine Netzwerker, sondern Systemleute.

Aus Wettbewerbssicht wäre es dumm, Microsoft nicht ernst zu nehmen. Es wäre aber ebenso dumm, diesen Rivalen jetzt schon für erfolgreich zu halten. Er muss erst noch den Beweis erbringen, dass er Angreifer tatsächlich von Unternehmensnetzen abhalten kann. Und das ist selbst für einen Giganten wie Microsoft nicht leicht. Wenn es das wäre, woher kommen dann all die Löcher in Windows?

CW: Wie sieht der Wettbewerb mit den anderen Sicherheitsspezialisten wie Symantec, Trend Micro oder ISS aus?

HODGES: Sehr verschieden. Wir begegnen ihnen in unterschiedlichen Segmenten des Marktes. Technisch sind sie alle gut. Keiner unserer Konkurrenten produziert Müll. ♦



*Das Gespräch führte John Dix, Chefredakteur der amerikanischen CW-Schwesterpublikation „Network World“.

IDS Scheer baut auf Wachstum

Das Softwarehaus will „Aris“-Geschäft zentral steuern.

Wie IDS Scheer bekannt gab, sollen Zentralstrukturen für den internationalen Vertrieb, weltweite Rollouts sowie ein globales Partner-Management dazu beitragen, dass das Unternehmen bis zum Jahr 2008 rund 40 Prozent seines Umsatzes mit der BPM-



IDS-Chef Helmut Kruppke hegt ehrgeizige Zukunftspläne.

Software-Suite (Business Process Management) Aris erwirtschaftet. In den ersten neun Monaten 2005 steuerte das Produktgeschäft etwas über ein Viertel zum Gesamtumsatz bei, 72,5 Prozent wurden mit IT-Beratung erzielt. Seine Gesamteinnahmen will IDS Scheer bis 2010 verdoppeln.

Ziel sei es, mit Aris und zugehörigen Services weltweit Marktführer zu werden beziehungsweise die bestehende Spitzenposition zu festigen, teilten die

Saarbrücker mit. Dies erfordere jedoch ein deutlich über dem Marktdurchschnitt liegendes Lizenzwachstum in den kommenden fünf Jahren sowie eine schlagkräftige Organisation, die es ermögliche, schneller und besser als der Wettbewerb zu sein.

Grundlegendes Ziel der beschlossenen Neuorganisation sei es, das Unternehmen auf die Globalisierung einzustellen und die Produkte noch präziser zu positionieren. Mit einem neuen BPM Board (Business Process Management Board) werde dazu ein internationales Gremium für die weltweite Steuerung des Produktbereichs geschaffen. Zudem sei für die gesamte IDS-Scheer-Gruppe eine internationale zentrale Steuerung des Vertriebs und der Produktentwicklung geplant.

„Die Märkte verändern sich sprunghaft“, erklärt Helmut Kruppke, Vorstandssprecher von IDS Scheer. „Wir müssen diese Entwicklungen antizipieren und unseren Kunden weltweit verlässlich Lösungen bieten können.“ (mb) ♦

Oracle macht MySQL Sorgen

Was wird aus der Speicher-Engine InnoDB?

Offenbar bereitet sich der schwedische Anbieter der bekanntesten Open-Source-Datenbank auf eine Auseinandersetzung mit Oracle vor. MySQL AB sorgt sich um den Kern seiner gleichnamigen Datenbank. Denn sie verwendet als Speicher-Engine „InnoDB“ für die Transaktionsverarbeitung. Dies ist ein Open-Source-Produkt vom finnischen Softwarehaus Innobase Oy, das Oracle Anfang Oktober dieses Jahres übernommen hat. Der Datenbankriese hatte damals erklärt, man werde den im nächsten Jahr auslaufenden Vertrag zwischen Innobase und MySQL verlängern.

Doch die Schweden scheinen dem Frieden nicht zu trauen. Auf einer MySQL-Anwenderkonferenz in London bestätigten mehrere leitende Manager des Unter-

nehmens, sie evaluierten zurzeit Alternativen, die InnoDB ersetzen könnten. Der Hintergrund dieser Überlegungen wurde dabei nicht erläutert.

InnoDB steht unter der General Public License (GPL), MySQL könnte also das Produkt in seiner jetzigen Form weiterverwenden. Möglicherweise gehen die Sorgen dahin, Oracle könnte mit Innobase erworbene Urheberrechte oder Patente ausnutzen, um dem Open-Source-Konkurrenten das Leben schwer zu machen. In jedem Fall bereitet die Unsicherheit MySQL schon jetzt Probleme, denn der Aufwand für die Suche nach einem InnoDB-Ersatz bindet Kräfte. Die fehlen MySQL AB für die Weiterentwicklung der Open-Source-Datenbank. (ls) ♦

EDS zahlt für IT-Pannen

Britische Steuerbehörde forderte Schadensersatz.

Mit einer Zahlung von rund 123 Millionen Dollar legt Electronic Data Systems (EDS) den Streit um ein fehlerhaftes IT-System bei. Das Projekt mit der britischen Steuerbehörde Her Majesty's Revenue & Customs (HMRC) kommt den IT-Dienstleister damit teuer zu stehen. Ein bereits im April 2003 von EDS installiertes System habe neben anderen Problemen zu überhöhten Aus-

zahlungen geführt, monierte der Kunde.

Mit der Zahlung vermeidet EDS laut eigenen Angaben einen langen und komplizierten Rechtsstreit. Genaueres zu der gütlichen Einigung teilten die Parteien nicht mit. Im Rahmen eines Outsourcing-Vertrags erbrachte EDS von 1994 bis 2004 IT-Services für die Steuerbehörde. (wh) ♦