

# COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



**INTERVIEW**

## Keine Angst vor Oracle

SAP-Vorstand Shai Agassi erklärt, wie die Walldorfer ihre neue Softwarearchitektur platzieren und den Rivalen Oracle ausstechen wollen. **SEITE 5**



**OFFICE**

## Google ärgert Microsoft

Mit dem Kauf der Web-Textverarbeitung Writely.com wirft Google-Boss Eric Schmidt Microsoft den Fehdehandschuh hin. **SEITE 6**



**INTERVIEW**

## Weichenstellungen bei HP

Hans-Ulrich Holdenried, Deutschland-Chef von HP, skizziert die künftige Konzernausrichtung und verteidigt den Arbeitsplatzabbau. **SEITE 16**

## Google will komplette Buchtexte verkaufen

Der Internet-Konzern will es Verlagen ermöglichen, den Volltextzugriff auf ihre bei Googles „Book Search“ eingestellten Bücher an Endnutzer zu verkaufen. Auf seiner Website lädt Google bereits Verlage aus den USA und Großbritannien ein, gewünschte Titel einzureichen und einen Preis dafür festzulegen. Zahlende Kunden können den Volltext dann nach erfolgter Anmeldung bei Google ausschließlich in ihrem Browser lesen. Es sei nicht möglich, die Seiten zu kopieren oder auszudrucken, heißt es. Aus Sicht von Google ist das für die Publisher ein interessanter zusätzlicher Vertriebskanal, mit dem sie experimentieren können. (tc) ♦

**ZAHL DER WOCHE**

**19%** der Chief Information Officers (CIOs) in den USA wollen ihre Ausgaben für Informationstechnik in diesem Jahr um mindestens zehn Prozent erhöhen. Das haben die Investment-Banker von Goldman Sachs herausgefunden, die regelmäßig 100 CIOs nach ihren Investitionsplänen befragen. Grundsätzlich sei bei den IT-Ausgaben eine langsame, aber stetige Belebung zu verspüren. Analystin Laura Conigliaro sagte, dass auch in Europa die Zeit des Kostensenkens und Rationalisierens zu Ende gehe. Hier sei bei den IT-Budgets ebenfalls ein Aufwärtstrend zu erwarten.

# Knapper Punktsieg: Oracle schlägt SAP

Zwölf ERP-Produkte stellten sich einem Test. Die „E-Business Suite“ verwies Mysap auf Platz zwei.

Die geringfügig bessere Funktionalität gab letztendlich den Ausschlag für Oracles „E-Business Suite“. Hier erreichte der Datenbankanbieter 280 Punkte im Testparcours der Gesellschaft zur Prüfung von Software (GPS) aus Ulm. SAP musste sich mit 277 Punkten und Rang zwei zufrieden geben. In Sachen Benutzerfreundlichkeit und Flexibilität liegen die beiden ERP-Rivalen gleichauf.

Die Ulmer testeten die zwölf ERP-Pakete unter realitätsnahen Bedingungen. So mussten die Lösungen Material- und Geldflüsse innerhalb einer konstruierten Firmengruppe steuern.

Insgesamt erreichte Oracle im ERP-Wettkampf 409 von 500 möglichen Punkten und verwies damit SAP und SSA Global, die sich beide 406 Zähler erarbeiteten, auf die Plätze. Das Handling

von Mysap offenbare an der einen oder anderen Stelle Tücken, kritisierten die Prüfer. So müssten die Nutzer zahlreiche Parameter einstellen. Wünschenswert wären mehr vorkonfigurierte Abläufe.

Damit könne im Gegensatz zu Mysap Oracles E-Business Suite punkten, so das Urteil der GPS. (Den ausführlichen Testbericht lesen Sie auf Seite 20.) (ba) ♦

## Die großen ERP-Player behaupten sich

	Funktionalität	Usability	Flexibilität	Erreichte Punktzahl
Oracle E-Business Suite	280	79	50	409
Mysap ERP	277	79	50	406
SSA ERP	274	83	49	406
IFS Applications Enterprise One	262	78	48	388
	259	82	45	386

Quelle: GPS

**Kopf-an-Kopf-Rennen zwischen Oracle, SAP und SSA.**

## SAP lässt Betriebsrat zu

Nach wochenlangen Querelen will sich die SAP-Führung nicht mehr gegen die Wahl eines Betriebsrats für die rund 13 000 deutschen Mitarbeiter stemmen. Unternehmenssprecher Herbert Heitmann sagte, dass SAP rechtlich gebunden sei, obwohl sich rund 90 Prozent der Belegschaft auf einer Betriebsversammlung gegen eine Arbeitnehmervertretung ausgesprochen hatten. Das kleinere Übel sei nun, die Sache selbst in die Hand zu nehmen und die Wahl einzuleiten. Das Management sei aber weiter skeptisch. Es gebe keine Anzeichen dafür, dass ein Betriebsrat SAP attraktiver mache. (ba) ♦

## JBoss sagt IBM und Bea den Kampf an

Deutschland-Chef Tobias Hartwig will den SOA-Markt aufmischen.

Geht es nach dem Willen des frisch gekürten JBoss-Managers, müssen sich die großen Anbieter von Infrastruktursoftware warm anziehen: „Wir wollen Marktführer im Bereich Enterprise Middleware werden“, sagte Hartwig im Gespräch mit der COMPUTERWOCHE. Im Jahr 2002 gründete er den Berliner Systemintegrator Objectone, den JBoss im Februar gekauft hat; seit 1. März agiert er als Geschäftsführer der daraus entstandenen JBoss Deutschland GmbH.

Mit der vor rund einem Jahr angekündigten „JBoss Enterprise Middleware Suite“ (JEMS) bläst das Unternehmen zur Jagd auf die Platzhirsche Bea und IBM.

„Durch das Open-Source-Entwicklungsmodell können wir die bessere Software liefern“, wirbt Hartwig. „Und wir bieten den besseren Service.“ Im Gegensatz zu Closed-Source-Anbietern lebe JBoss ausschließlich von seinem Service- und Supportangebot. Mit dem Abonnement-Modell für JEMS könnten Kunden selbst entscheiden, welche Leistungen sie nutzen.

Für seine Middleware-Suite nutzt JBoss die Lesser General Public License (LGPL). Sie erlaubt im Vergleich zur weiter verbreiteten GPL mehr Freiheiten für die Mischung von freier Software mit anderen Programmen.

**Fortsetzung auf Seite 4**

**DIESE WOCHE**



## Sicherheits-Management

Die Security gilt in vielen Unternehmen als notwendiges Übel: Zu viel davon behindert andere Projekte, zu wenig kann einen bösen Crash zur Folge haben. **Thema der Woche SEITE 8**

## Microsofts Digital Workstyle

Die Business-Lösungen der Dynamics-Reihe sollen eng mit Office- und anderen Microsoft-Produkten verzahnt werden. **Nachrichten SEITE 10**

## Acer düpiert Konkurrenz

Eine Momentaufnahme belegt: Acer hält hierzulande beim Notebook-Verkauf die Pole-Position. **Nachrichten SEITE 11**

## Sicherheit aus einer Hand

Symantec konkretisiert seine „Genesis“-Pläne, die eine Komplettlösung gegen alle Internet-Gefahren vorsehen. **Nachrichten SEITE 12**

## FSC glänzt mit Zahlen

Umsatz und Ergebnis werden im Ende März abzuschließenden Geschäftsjahr über den Erwartungen liegen. **Nachrichten SEITE 18**



Unsere  
Redaktion  
schenkt  
keinem was.  
Außer unseren  
Abonnenten.

C-010-06



Abonnieren Sie das Neueste aus der IT-Welt.

Lassen Sie sich die entscheidenden Neuigkeiten der Informations- und Kommunikationstechnik ganz bequem frei Haus liefern. Mit der COMPUTERWOCHE verfügen Sie immer aktuell und zuverlässig über alle Trends, Technologien, Produkte, Märkte und Strategien der IT-Branche.

Jetzt 20 % sparen und Geschenk wählen!

Wählen Sie Ihr Geschenk!



Original Bergmann  
Armbanduhr 1980

Für Freunde des sportlichen Retro-Looks: Mit schwarzem Zifferblatt, Qualitätsquarzwerk, drehbarer Lünette und schwarzem Kunstlederarmband mit weißer Naht.

Für Freunde des klassisch-eleganten Designs: mit cremefarbenem Zifferblatt, Qualitätsquarzwerk, phosphoreszierenden Zeigern und braunem Kunstlederarmband.

Original Bergmann  
Armbanduhr 1960

Gleich **COMPUTERWOCHE** testen:

per Telefon: 0 89/20 95 91 44

per Fax: 0 89/20 02 81 05

oder

[www.computerwoche.de/aboshop](http://www.computerwoche.de/aboshop)

**COMPUTERWOCHE**  
abo service

- IST HOHE VERFÜGBARKEIT GEWÄHRLEISTET
- BEI UMFASSENDE SICHERHEIT
  - MIT WENIGER AUFWAND UND GESAMTKOSTEN
  - AUCH LANGFRISTIG
- IST ES LINUX
  - ODER WINDOWS SERVER

## ✓ FAKTEN HELFEN ENTSCHEIDEN.

DIE WELTGRÖSSTE ÖKOBRAUEREI  
NEUMARKTER LAMMSBRÄU  
REALISIERT DEUTLICH HÖHERE  
SICHERHEIT BEI ALLEN IT-PROZESSEN  
DURCH WINDOWS SERVER SYSTEM.

„Mit unserer überalteten IT-Infrastruktur war die Sicherheit unserer geschäftskritischen EDV-Prozesse nicht mehr gewährleistet. Deshalb haben wir sowohl Linux/Open-Source-Lösungen als auch Lösungen von Microsoft untersucht und uns dann für eine besonders günstige und sichere entschieden: die Windows-Plattform. Dank der Unterstützung unseres Microsoft Partners R.AU-Computertechnik GmbH & Co. KG verfügen wir jetzt über ein flexibles, skalierbares System, das höhere Verfügbarkeit, niedrigen Verwaltungsaufwand und signifikante Sicherheits- und Kostenvorteile garantiert.“  
(Dr. Franz Ehrnsperger, Inhaber, Neumarkter Lammsbräu Gebr. Ehrnsperger e.K.)

Lesen Sie die ganze Fallstudie unter  
[microsoft.com/germany/diefakten](http://microsoft.com/germany/diefakten)

Microsoft®  
  
**Windows  
Server System™**



**Alles über das Origami-Projekt 11**

Microsofts neues Vorzeigeprodukt ist ein Tablet-PC der nächsten Generation. Samsung zeigte erste Hardware auf der CeBIT. Sie gefiel auch Kanzlerin Angela Merkel.

**CW-Serie SAP-Tuning 32**

Microsoft und IBM gewinnen mit ihren Datenbanken in SAP-Umgebungen gegenüber Oracle Marktanteile. Doch die Migration hat ihre Tücken.



**Wohl durchdacht auslagern 35**

Eine strukturierte Ausschreibung ist die Basis für ein erfolgreiches Sourcing-Management und reibungsloses Outsourcing-Projekt.



**NACHRICHTEN**

- IBM User Group sucht Mitglieder 5**  
Die Guide Share Europe hofft auf Unterstützung aus dem IT-Management von Anwenderunternehmen.
- Lex Telekom sorgt für Streit 6**  
Brüssel erhöht den Druck auf Berlin, weil die Bundesregierung das VDSL-Highspeed-Netz der Deutschen Telekom vor Wettbewerb schützen will.
- SAS will BI massentauglich machen 14**  
Software soll auch für kleinere Installationen mit geringeren funktionalen Anforderungen angeboten werden.

**PRODUKTE & TECHNOLOGIEN**

- Zwölf ERP-Systeme im Test 20**  
SAP, Oracle und SSA zeigten in der Testumgebung die komplettesten Produkte.
- Die beliebtesten IDEs 22**  
Laut EDC-Report werden von Entwicklern überwiegend Visual Studio und Eclipse verwendet.
- BMC schnürt Express-Pakete 22**  
Das Service-Desk-Portfolio ist jetzt in Versionen für den Mittelstand und kleinere Firmen verfügbar.
- Zwischenablage für das Web 23**  
Microsoft-CTO Ray Ozzie präsentiert Technik für den Datenaustausch zwischen Websites.
- Quantum-Laufwerk mit 1,6 TB 26**  
Das „DLT-S4“ ist für den Einsatz in gestaffelten Speicherumgebungen konzipiert.

**PRODUKTE & TECHNOLOGIEN**

**PRAXIS**

- Test: Backup-to-Disk 28**  
Die Virtual Tape Libraries „Pathlink VX 650“ von Adic sowie „EMC Clariion DL310“ im Vergleich.
- Kleine Helfer 31**

**IT-STRATEGIEN**

- SOA rettet Legacy-Applikationen 38**  
Die Credit Suisse weitet ihr Service-orientiertes Konzept auf Mainframe-Anwendungen aus.
- Single-Sign-on für Post-Portale 40**  
Eine Integrationsplattform verbindet die Internet-Portale von Deutscher Post und DHL.
- Wie die Metro ihre RFID-Daten nutzt 41**  
Der Pionier der Funkfrequenztechnik will sein Data Warehouse auch Lieferanten zugänglich machen.

**IT-SERVICES**

- Fußangeln in Verträgen vermeiden 42**  
Vereinbarungen über Entwicklungs- und Outsourcing-Projekte müssen verständlich formuliert sein, damit Konflikte vermieden werden.
- Offshoring schafft Arbeitsplätze 43**  
Die IT-Branche bleibt trotz Auslandsverlagerungen wichtigster Jobmotor der USA. Sie beschäftigt heute mehr Menschen als zu Zeiten des Internet-Booms.

**JOB & KARRIERE**

- Die neuen Regeln der Arbeit 44**  
Ambivalente Nachrichten vom IT-Arbeitsmarkt: Unternehmen stellen wieder ein, fordern aber von den Mitarbeitern mehr Einsatz, ohne eine sichere Perspektive bieten zu können.
- Freiberufler fordern mehr Geld 46**  
Die Auftragslage im Freiberuflermarkt hat sich schon im vergangenen Jahr deutlich verbessert. Das wirkt sich auf die Preise aus: Selbständige IT-Profis verlangen wieder höhere Honorare.
- Mashup Camp lockt kreative Köpfe 49**  
In Kalifornien präsentierten 300 Entwickler Hybridanwendungen, die aus der Kombination frei verfügbarer Programme entstanden.

**SCHWERPUNKT: SOURCING-MANAGEMENT**

- Sourcing: IT-Dienste richtig einkaufen 34**  
Anwenderunternehmen mangelt es oft an klaren Vorstellungen von der Zusammenarbeit mit Providern.
- Wie Kunden den Wettbewerb nutzen 36**  
Für Anwender zahlt es sich aus, wenn Provider gleichzeitig Partner und Konkurrenten sind.

**STANDARDS**

Impressum	43
Stellenmarkt	47
Zahlen – Prognosen – Trends	50

**COMPUTERWOCHE.de**

**HOT TOPICS**

- IT-Vergütung 2006: Keiner kommt zu kurz
- Oracle hat ein Sicherheitsproblem
- IT-Riesen kämpfen um die SOA-Krone



**CeBIT-Nachlese via TV**  
Alle Berichte, Interviews und Unterhaltungsstücke von der CeBIT lassen sich On Demand abrufen und in Ruhe ansehen unter:  
[www.computerwoche.de/tv](http://www.computerwoche.de/tv)

**SAP Netweaver im eBook**

„SAP Netweaver Web Application Server“ bietet einen Überblick zum Web Application Server 6.40. Das eBook richtet sich an SAP-Einsteiger und Administratoren. Es steht Abonnenten des Premium-Angebots von COMPUTERWOCHE.de bis Anfang April kostenlos zur Verfügung unter:  
[www.computerwoche.de/550095](http://www.computerwoche.de/550095)

**Beschleunigen Sie Ihren Fortschritt!**



Mit freundlicher Unterstützung von Prof. Dr. h.c. Lothar Späth: "Wir brauchen Tüftler und Bastler von vor 30 Jahren in neuer Version."

**Förderpreise im Wert von 2,2 Mio. € – Turbo für den Mittelstand**

Geben Sie Gas und bewerben Sie sich jetzt um einen von 1.500 attraktiven Förderpreisen im Gesamtwert von über 2,2 Millionen Euro. Lassen Sie sich von führenden Unternehmen aus IT und Dienstleistung kostenfrei fördern – damit Sie im Wettbewerb über mehr PS verfügen.

Innovationen für den Mittelstand – gestiftet von:

Gold-Sponsoren



Premium-Sponsoren



und vielen weiteren Sponsoren wie



**Mittelstands Programm 2006**  
Erfolg durch Innovation

**Jetzt bewerben!**  
einfach, schnell,  
online & kostenfrei

[www.mittelstandsprogramm2006.de](http://www.mittelstandsprogramm2006.de)



# MENSCHEN

## Maxdata entlässt Vorstandssprecher



Maxdata-Chef Jürgen Renz wurde der „sehr schwache Geschäftsverlauf“ in den beiden ersten Monaten 2006 zum Verhängnis. Angesichts der anhaltenden Verluste – 2005 war bereits ein Minus von 35 Millionen Euro angefallen – konnte der Manager offenbar seinen Kurs gegenüber dem Aufsichtsrat nicht mehr rechtfertigen. Renz hatte geplant, den Absatz durch eine massive Ausweitung des Vertriebs anzutreiben, und stellte dazu 100 neue Vertriebsmitarbeiter in Deutschland ein. Nach dem „Rücktritt“ von Renz übernimmt Finanzchef Thomas Stiegler zusätzlich dessen Funktion. Stiegler wurde ferner mit dem „Turnaround-Management“ betraut. Erster Schritt ist die Streichung von 300 Stellen.

## McAfee ernennt neuen President und COO

Der Antivirenspezialist McAfee hat Ersatz für Gene Hodges gefunden, der im Januar als CEO von Websense abgeworben wurde: Kevin Weiss, bislang als Executive Vice President für die Außenorganisation von McAfee zuständig, rückt auf die Position des President vor. Finanzchef Eric Brown übernimmt zusätzlich die Aufgaben des Chief Operating Officer (COO). Weiss ist seit Oktober 2002 für McAfee tätig. Zuvor besetzte er verschiedene Management-Positionen bei Ariba, Bindview, BMC und IBM. CFO Brown stieß im Januar 2005 von Microstrategy zu McAfee.

## Vodafone: Gent geht

Die Spitze des Mobilfunkriesen Vodafone kommt nicht zur Ruhe: Nach Marketing-Chef Peter Bamford hat nun auch der Ehrenvorsitzende Christopher Gent seinen Posten abgegeben. Medienberichten zufolge beruht der Rücktritt erneut auf Konflikten zwischen der „alten Garde“ um Gent und dem Lager des amtierenden CEO Arun Sarin. Unter der Führung von Gent erreichte Vodafone seine jetzige Größe. Hierzulande geriet der Manager vor allem durch den milliardenschweren Übernahme-Poker mit Mannesmann in die Schlagzeilen.



## Novell holt neuen Open-Source-Chef

Um das neue Kerngeschäft zum Erfolg zu führen, hat sich Novells Chief Technology Officer (CTO) Jeff Jaffe Verstärkung bei seinem früheren Arbeitgeber besorgt: Der langjährige Lucent-Manager Roger Levy, der bei dem Netzausrüster zuletzt als Vice President die Produktrealisierung von vier internen Startups überwachte, wurde zum General Manager der Novell-Sparte Open Platform Solutions ernannt. Levy ersetzt den in der Position wenig erfolgreichen Ex-Ximian-CEO David Patrick. Dieser verlässt Novell nach knapp drei Jahren, um künftig „Interessen außerhalb des Unternehmens zu verfolgen“.

## HDS erhält neuen CEO



Bei Hitachi Data Systems übernimmt Anfang April Chief Operating Officer (COO) Dave Roberson das Ruder und wird Chief Executive Officer (CEO). Der amtierende CEO Shinjiro Iwata wechselt zum japanischen Mutterkonzern Hitachi, wo er als Marketing-Chef der Sparte Information and Telecommunications Systems Group (ITSG) vorstehen soll. Roberson gilt mit seinen 25 Dienstjahren bei HDS als ausgewiesener Experte der Speicher- und IT-Industrie. Zusätzlich zu seiner Tätigkeit bei dem in Santa Clara, Kalifornien, ansässigen Unternehmen saß er im Verwaltungsrat verschiedener Firmen.

Personalmittelungen bitte an [Menschen@Computerwoche.de](mailto:Menschen@Computerwoche.de)

Kolumne

## Plattformkonvergenz oder was?

Endlich wieder eine CeBIT, auf der gute Laune die vorherrschende Gemütslage war. In den Hallen war viel los, die Aussteller blickten zufrieden drein und führten ihre Fachgespräche – womit wir beim weniger erfreulichen Thema wären: Auf der CeBIT haben die Marketing-Profis das Heft fest in der Hand. Nein, wir wollen uns nicht über die meisterhaft inszenierte Markteinführung des „Ultramobile PC“ von Microsoft und Partnern mokieren, bei dem es sich letztlich um eine Neuauflage des Tablet-PC handelt (siehe Seite 11). Es geht auch nicht um die zahlreichen anderen Ankündigungen, die übrigens nicht immer Neues brachten. Die Rede ist vom IT-Vokabular.

Die COMPUTERWOCHE hat in diesem Jahr erstmals TV-Aufnahmen auf ihrer Website gesendet, darunter auch eine kleine Umfrage unter Messebesuchern, die gebeten wurden, einige In-Begriffe zu erklären. „Triple Play“ beispielsweise erinnerte den einen an Eishockey-Szenen, den anderen an ein Tête-à-tête mit gleich zwei Damen. Dass es um Kommunikation geht, wussten immerhin auch einige der Interviewten.

Ein schönes Beispiel ist in diesem Zusammenhang auch die „Konvergenz“. Seit Jahren hält sich dieser Terminus weit oben in den IT-Floskel-Charts. Das Schöne daran ist das Nebulöse, Ungefähre, Dehnbare. Konvergenz suggeriert: Irgendwie wächst alles mit jedem zusammen. Festnetz, Internet und Mobilfunk verbinden sich auf wundersame Weise. Auch U- und E-Elektronik sind – aus welchen



Heinrich Vaske  
Chefredakteur CW

Konvergenzgründen auch immer – nicht mehr voneinander zu trennen.

Solche Begriffe tauchen nicht von ungefähr auf: Hersteller können mit dem Hinweis auf die Erfordernisse der Konvergenz ihre ausgetretenen Geschäftspfade verlassen und auf die Pirsch nach neuen Einnahmequellen gehen. Der Kunde, der eigentlich Kontinuität und langfristige Unterstützung erwartet, hat nicht selten das Nachsehen.

Das Konvergenz-Argument haben übrigens auch die Messemacher bemüht, als es darum ging, die Veranstaltung in

Richtung Unterhaltungselektronik auszubauen. Irgendwann werden auch die Büromöbel wieder da sein, die Erfordernisse der Konvergenz lassen der Messe AG keine Wahl. Und welches Feld erschließt sich erst, wenn endlich Autos, Kühlschränke und Melkmaschinen serienmäßig mit Internet-Anschluss verfügbar sind?

Ähnlich unscharf wie der Begriff Konvergenz ist die allseits beliebte „Plattform“. Egal ob sich Messebesucher auf dem IBM-Stand, bei SAP oder der Telekom befinden, sie werden mit Plattformen erschlagen. Betriebssysteme, Rechner, Security, Netze – am Ende geht es immer um die Plattform oder auch den „Stack“. Lustig wird es dann, wenn die Plattformen aneinander geraten. Wenn .NET, Unicenter, Websphere und Netweaver auf Kollisionskurs gehen. Wahrscheinlich werden wir bald von der Konvergenz der Plattformen hören. Wir bitten um einen Ordnungsruf, sollten Sie bei uns darüber lesen.

## JBoss sagt IBM und Bea den Kampf an

Fortsetzung von Seite 1

Einen weiteren Unterschied zu kommerziellen Softwareherstellern sieht Hartwig im Vertriebsweg. Die JBoss-Kernprodukte „Application Server“, „Tomcat“ und „Hibernate“ würden jeden Monat 260 000 Mal aus dem Web geladen. Kommerziell verwerten lasse sich indes nur ein Bruchteil der Installationen.

Die meisten JBoss-Kunden nutzten bereits kommerzielle Middleware, so der Manager. Insbesondere in neuen Projekten, aber auch am Ende von Release-Zyklen der Closed-Source-Konkurrenz zögen sie JEMS als strategische Alternative ins Kalkül. Die quelloffene Software biete dabei nicht nur Kostenvorteile, sondern lasse sich auch einfacher verwalten.

Gut aufgestellt sieht sich JBoss im Wachstumsmarkt der Service-orientierten Architekturen (SOA). Immer mehr Unternehmen beschäftigten sich mit der Frage, wie sich SOA auf der Basis offener Techniken einführen lasse, so Hartwig. JBoss hat sein Produktportfolio in diese Richtung ausgebaut: Im Dezember

erwarb das Unternehmen die Rechte am Transaktions-Server „Arjuna TS“. Nach der Integration des Open-Source-Projekts Drools beinhaltet JEMS auch eine Java Business Rules Engine.

Den Bereich Business-Process-Management deckt der Anbieter mit der Workflow- und Orchestration-Engine „jBPM 3.0“ ab. Verwalten lassen sich JEMS-basierende Anwendungen über die zentrale Management-Konsole „JBoss Operations Network“ (JBoss On). Über das verfügbare Portfolio hinaus arbeite JBoss an weiteren SOA-Komponenten, verriet Hartwig. Ähnlich wie die Konkurrenten Bea und IBM plane sein Unternehmen, Kunden einen kompletten SOA-Stack anzubieten. (wh) ◆

### Mehr zum Thema

[www.computerwoche.de/go/572638](http://www.computerwoche.de/go/572638): JBoss verstärkt

Deutschland-Präsenz;

**569577**: JBoss stellt Transaktionsmonitor Open Source;

**565430**: JBoss legt Migrationsprogramm auf.

## FRAGE DER WOCHE

### Eigenen sich Weblogs als Marketing-Instrument für Unternehmen?

49,0

Keine Einschätzung

12,0

Nein

39,0

Ja

Knapp die Hälfte der Computerwoche.de-Besucher glaubt nicht, dass Weblogs für das Marketing von Firmen taugen.

Quelle: Computerwoche.de  
Angaben in Prozent, Basis: 99

# SAP-Vorstand Shai Agassi: „Oracle macht nur Lärm“

Wie sich SAP mit seiner ESA-Strategie behaupten will, darüber sprach SAPs Technik-Vorstand Shai Agassi mit CW-Redakteur Martin Bayer.

**CW:** Nächstes Jahr soll die Enterprise Services Architecture (ESA) fertig sein. Was gibt es in den kommenden Monaten noch für SAP zu tun?

**AGASSI:** Wir liegen gut im Plan. So haben wir bereits eine ganze Reihe von Services in Mysap ERP und unseren anderen Produkten definiert und dokumentiert. Damit haben wir schon ein ganzes Stück Arbeit auf dem Weg zu Version 1 unserer Business Process Platform (BPP) geschafft. Natürlich ist darüber hinaus noch genug zu tun. Es wird mehr Services geben, mehr Composite Applications, mehr Funktionen und so weiter.

**CW:** Derzeit zögern viele Anwender noch. Wie lange wird es dauern, bis die Kunden in der neuen SAP-Welt angekommen sein werden?

**AGASSI:** Ich gehe davon aus, dass wir in den kommenden zwölf bis 18 Monaten rund 5000 Migrationen sehen werden. Das entspricht dem normalen Verlauf einer Adaptionskurve, die sich über sieben oder acht Jahre erstreckt. Unsere Wettbewerber machen sich darüber lustig, dies sei nur ein kleiner Teil unseres Markts. Dabei übersehen sie jedoch, dass 5000 Kunden der gesamten Peoplesoft-Klientel entsprechen. Das sollte man in Relation zueinander sehen. Was Oracle für zwölf Milliarden Dollar gekauft hat, migrieren wir jedes Jahr.

**„Wir müssen nicht für 20 Milliarden Dollar Firmen zukaufen.“**

**CW:** Wie würden Sie derzeit Ihre Position im Wettbewerb beschreiben ...

**AGASSI:** Welchen Wettbewerb meinen Sie genau?

**CW:** Es gibt Unternehmen wie Oracle und Microsoft. Gerade Oracle positioniert sich als Anbieter des gesamten Software-Stacks. Ist SAP hier im Nachteil?

**AGASSI:** Oracle ist ein großartiger Datenbankanbieter, aber dabei will ich es dann auch belassen.

**CW:** Aber Oracle investiert stark in die Bereiche Middleware und Applications.

**AGASSI:** Sicher investiert Oracle eine Menge. Sie haben 20 Milliarden Dollar für Zukäufe ausgegeben. Aber schauen Sie, wo Oracle damit steht. Sie haben längst nicht den Umsatz erreicht, den sie wollten. Datenbankanbieter und Applikationshersteller haben eine komplett unterschiedliche Basis. Datenbanken sind Commodity. Jeder Kunde nutzt im Grunde die gleiche Technik. Kein Kunde passt eine Datenbank an. Dagegen gleicht keine Applikation der anderen. Jeder Kunde passt seine Anwendung an seine



Für Shai Agassi, Leiter der Product Technology Group bei SAP, müssen in erster Linie Middleware und Applikationen verzahnt werden.

persönlichen Anforderungen an. Das sind zwei völlig unterschiedliche Geschäftsansätze. Es funktioniert nicht, beide Bereiche zusammenzubringen. Das führt am Ende zu einem Desaster in beiden Geschäftsreichen.

**CW:** Sie glauben also nicht, dass Oracle mit seiner Integrationsstrategie Erfolg hat?

**AGASSI:** Das Geschäft der SAP ist klar und eindeutig geregelt. Wir fokussieren uns. Wir müssen keine Geschichten rund um unser Portfolio erfinden. Wir müssen nicht für 20 Milliarden Dollar Firmen zukaufen. Oracle wäre das erste Unternehmen, dem es gelingt, 18 verschiedene Softwarefirmen unter einen Hut

zu bekommen. Das hat noch nie funktioniert. **CW:** Es geht doch heute in erster Linie um die Integrationsplattform und die Middleware. Hier haben Firmen wie Oracle und IBM eine stärkere Position im Markt als Sie.

**AGASSI:** Es ist die Frage, zu welcher Seite hin die Middleware stärker integriert werden muss. Wir glauben, dass im Zeitalter der Service-orientierten Architekturen die Middleware mit der Definition der Schnittstellen, Prozesse und ihrer Zusammenhänge enger mit der Applikationsseite verknüpft sein müssen. Das sind zwei Seiten derselben Münze. Sie können das nicht von zwei unterschiedlichen Anbietern beziehen. IBM hat keine eigenen Applikationen. Was sollen sie also in ihr Repository packen? Oracle hat ein anderes Problem: Sie haben zu viele Applikationen. Wie wollen Sie einen Kunden definieren, wenn Sie sieben Definitionen aus sieben unterschiedlichen Anwendungsperspektiven haben?

**CW:** Oracle versucht derzeit, mit dem Kauf von Sleepycat im Open-Source-Geschäft Fuß zu fassen ...

**AGASSI:** Sie machen Lärm.

**CW:** Was könnte Oracle damit vorhaben?

**AGASSI:** Das macht Oracle bestimmt nicht, um der quelloffenen Software einen Gefallen zu tun. Sie kaufen nicht ihren Open-Source-Wettbewerber, weil sie Open Source mögen. Sie kaufen ihn wahrscheinlich, um ihn vom Markt verschwinden zu lassen. Manchmal ist es günstiger, einen Konkurrenten zu kaufen und vom Markt zu nehmen, als selbst etwas Besseres zu entwickeln. Das kann eine Verteidigungsstrategie sein.

**CW:** Wie steht SAP zu Open Source?

**AGASSI:** Es gibt Leute, die reden darüber, und es gibt welche, die tun es. SAP tut es. Wir waren der erste Applikationsanbieter, der mit Linux und MySQL gearbeitet hat. Wir zerstören nicht, wir schaffen etwas zusammen mit Open Source. Wir haben unseren Code geöffnet, so dass unsere Kunden ihn bearbeiten und modifizieren können. Jetzt öffnen wir unsere Schnittstellen, damit andere Softwareanbieter ihre Lösungen an unsere Plattform und für unsere Kunden anpassen können. Das heißt Offenheit. ♦

## IBM-Benutzervereinigung sucht Mitglieder

Mit Business-Themen wirbt die IBM-User-Group Guide Share Europe (GSE) um IT-Manager.

„Wir sind längst keine Mainframe-Vereinigung mehr“, erklärte Wolfgang Auer, Altpräsident der GSE, in Hannover. Nur noch knapp ein Viertel der 54 Arbeitsgruppen in Deutschland befasse sich ausschließlich mit Großrechnerthemen. In den meisten Working Groups diskutierten die IT-Experten über Anwendungen, Middleware und andere Softwareaspekte. Gleichwohl räumte er ein, dass die Zahl der Mitglieder seit einigen Jahren leicht zurückgeht.

Auer führt dies auf die zahlreichen RZ-Konsolidierungen und Firmenzusammenschlüsse der Vergangenheit zurück. Die GSE reagiere auf diese Entwicklung mit einer Neuausrichtung: Die

User Group beschäftige sich verstärkt mit Business-Themen und Komplettlösungen. Bereits seit 1999 richte sie Veranstaltungen für das obere IT-Management aus, im Jahr 2001 gründete sie den „Guide Executive Club“.

### Einfluss auf IBM

Europaweit zählt die GSE rund 1300 Unternehmen zu ihren Mitgliedern, davon etwa 480 in Deutschland. Die vor 47 Jahren gegründete User Group verstehe sich als „Mittler zwischen Kunden und der IBM“, führte Auer aus. Über einen weltweiten „Requirement-Prozess“ beeinflussten die Mitglieder die Produktpolitik des IT-Konzerns direkt. (wh) ♦

## Sun singt das hohe Lied auf Open Source

Statt neue Produkte anzukündigen, nutzte der Hersteller die CeBIT als Werbepattform.

„Open Source ist nicht Kommunismus“, verkündete Simon Phipps in Hannover. Der Sun-Manager trägt den seltenen Titel Chief Open Source Officer. In dieser Eigenschaft warb er für Suns Softwarestrategie, die sich immer stärker auf quelloffene Systeme gründet. Die Open-Source-Bewegung beschrieb er als „connected capitalism“, ein Phänomen, von dem Entwickler, Hersteller und Anwender gleichermaßen profitieren könnten. Nach seiner Sichtweise bildet der offene Entwicklungsprozess

einen Kreislauf kontinuierlicher Verbesserungen, der letztlich Kosten spare, weil Unternehmen das Rad nicht mehrmals erfinden müssten.

Marketing-Chef Anil Gadre verwies unterdessen auf die Erfolge, die Sun nach der Offenlegung mehrerer Kernprodukte erzielt habe. So sei die quelloffene Variante des Unix-Derivats Solaris innerhalb eines Jahres vier Millionen Mal aus dem Netz geladen worden. Das verschaffe Sun mehr Sichtbarkeit im Markt. (wh) ♦

## Vodafone startet mobilen Breitbanddienst

Auf der CeBIT gab der Carrier den Startschuss für das breitbandige UMTS-Zeitalter mit HSDPA.

In Hannover, Frankfurt am Main, Düsseldorf und München kann der Benutzer nun mobil mit Bandbreiten von bis zu 1,8 Mbit/s arbeiten, wobei Vodafone im Alltagsbetrieb Raten von 1,4 Mbit/s für realistisch hält. Den auf HSDPA basierenden Breitbanddienst vermarktet Vodafone unter der Bezeichnung UMTS-Broadband. Allerdings markieren die jetzt mit HSDPA verfügbaren 1,8 Mbit/s nur eine erste UMTS-Evolutionsstufe. Auf der CeBIT zeigte das Unternehmen in einem Testnetz bereits mobile Datenübertragung mit Raten von 10 Mbit/s.

Doch dies ist noch Zukunftsmusik für die Jahre 2007/08. Vorerst will das Unternehmen nach und nach alle 1800 bereits mit UMTS versorgten Städte auf HSDPA-Breitband aufrüsten.

Für Vielnutzer führt Vodafone die „Webconnect Fair Flat National“ als mobile Daten-Flatrate ein. Gegen eine Monatsgebühr von 49,30 Euro kann der User damit in den nationalen GPRS-, UMTS- und HSDPA-Netzen des Carriers surfen. Allerdings kommt dem Wort „Fair“ dabei eine besondere Bedeutung zu: Die Flatrate beinhaltet nur ein Datenvolumen von 5 GB. (hi) ♦