

# COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



## KAUF VON MERCURY HP verdoppelt Software

Die Software des Tuning-Spezialisten passt zu HP freut sich Softwarechefin Ann Livermore – und die Abhängigkeit von der Hardware sinkt. **SEITE 8**



## IN ACHT DIMENSIONEN Sourcing-Strategien

Outsourcing ist kein Teufelszeug mehr. Die meisten Anwender verfolgen ganz bewusste Sourcing-Strategien. **SEITE 32**



## ORDENTLICH AUSSPANNEN Wie viel Urlaub für IT-Profis?

Drei Wochen am Stück, postulieren Work-Life-Balance-Experten – und die müssen auch noch richtig verbracht werden. **SEITE 34**



### ◆ Aufschwung am IT-Arbeitsmarkt

Ein Drittel mehr Jobs als im Vorjahr

### ◆ Tablet-PC von Motion Computing

Starke Leistung und pfiffige Details.

### ◆ Die IT-Göttinnen

IT-Managerinnen als Pin-Ups und Sisserlinger als Tarzan.

### ZAHL DER WOCHE

**6000 Euro** zahlen Firmen im Schnitt pro ERP-Arbeitsplatz. Davon etwa 2563 Euro für Software, 1693 Euro für Hardware und 1686 Euro für Beratung. Ermittelt wurde dieser Wert im Rahmen der „ERP-Zufriedenheitsstudie Deutschland 2006“ von der Trovarit AG aus Aachen in Kooperation mit der COMPUTERWOCHE. Es zeigt sich, dass größere Firmen deutlich mehr für Beratung ausgeben als kleinere. Auch im Vergleich zu den Investitionen in Hard- und Software fällt dieser Posten bei ihnen größer aus, was mit der meist komplexeren IT-Umgebung zusammenhängen dürfte.

## Firmen missbrauchen Kundendaten

64 Prozent der deutschen Unternehmen riskieren Verstöße gegen das Bundesdatenschutzgesetz (BDSG), indem sie Kundendaten für Anwendungstests nutzen. Das ergab eine Umfrage von Compuware und der Nationalen Initiative für Internet-Sicherheit (Nifis) unter rund 100 IT-Führungskräften. Laut Gesetz dürfen Ist-Daten ausschließlich für die Zwecke genutzt werden, für die sie erhoben wurden. Dies scheint vielen Firmen nicht bewusst: Immerhin 36 Prozent gaben zu, mit dem BDSG nicht umfassend vertraut zu sein. (kf)

# Erhöht IBM die Softwarepreise?

*IBM berechnet die Softwarepreise künftig nach Rechenleistung. Das könnte die Kosten für Anwender drastisch erhöhen.*

Mit den Processor Value Units (PVUs) will das Unternehmen auf neue Prozessorentwicklungen wie CPUs mit mehreren Rechenkernen reagieren. Seit der Einführung von x86-Prozessoren – also Intel-konformen CPUs – im Jahr 2005, die mit zwei Prozessorkernen ausgestattet sind, ist es laut IBM komplizierter geworden, ein Lizenzmodell für Middleware-Software zu entwerfen. Die meisten Anbieter von Middleware hätten mit der Einführung des Dual-Core-Prozessors ihre Lizenzmodelle geändert.

Um das neue Lizenzmodell zu verstehen, sollte man die Unterschiede für die Berechnung der Softwarepreise kennen, die IBM für Multiprozessormaschinen im Vergleich zu Systemen mit Multicore-CPU plant. IBM-Sprecher Hans Rehm macht dies an einem Beispiel deutlich: Es sei üblich, dass sich beim Umstieg von einer Zwei- auf eine Vier-Wege-Maschine die Lizenzgebühren für Software verdoppeln. Theoretisch könnte nun ein Anwender von solch einem Vier-CPU-System auf eines mit einem Quad-Core-Prozessor wechseln. Dann würden nach den bisherigen Lizenzpreis-Usancen die Kosten für Software sogar sinken – eine Vorstellung, die sicherlich den Anwendern, nicht aber den Softwareanbietern gefallen dürfte.

Die IBM hat nun am 25. Juli 2006 reagiert und ihr neues Abrechnungsmodell vorgestellt. Die wesentliche Neuerung: IBM gibt für die Berechnung von Softwarelizenzen das Konzept der Pro-Prozessor-Kalkulation auf und setzt auf das Lizenzierungsmodell der PVU. Außer-



**IBM-Chef Samuel Palmisanos**  
neue Lizenzpolitik: Böse Überraschungen für Anwender?

dem wird die Rechenleistung von Prozessoren künftig bei der Lizenzpolitik berücksichtigt.

Von diesem Modell sind so gut wie alle Middleware-Produkte des Passport-Advantage-Programms der IBM betroffen wie etwa die Websphere-, Lotus-, Rational- und Tivoli-Software und Produkte des Bereichs Information Management wie DB2- und Informix-Datenbanken.

Eine Processor Value Unit ist eine Werteinheit, die IBM anhand eines eingesetzten Prozessortyps festlegt. Sie ermöglicht Big Blue, unterschiedliche Lizenzpreise für seine Middleware zu berechnen, je nachdem, welche Prozessoren mit welcher Anzahl von Prozessorkernen zum Einsatz kommen.

### Wie Big Blue rechnet

Im neuen Modell gilt zum einen für alle herkömmlichen Prozessoren mit einem Kern ein Konversionsfaktor von 100. An den Lizenzgebühren ändert sich für Kunden, die solche Prozessoren einsetzen, nichts. Setzt ein Kunde Server ein, die mit Risc-CPU rechnen, so gilt für jeden Prozessorkern dieser Architektur der Faktor 100. Wer also einen Rechner mit „Power5“-„HP-PA“-„Ultrasparc-IV“- oder „Itanium“-CPUs nutzt, auf dem IBM-Middleware läuft, dem berechnet Big Blue Softwarelizenzgebühren nach der Zahl der Rechenkerne. Bei einer Dual-Core-Maschine käme ein Faktor von zweimal 100 zum Ansatz. Hintergrund: IBM sagt, die Rechenleistung steige bei Risc-CPU mit der Zahl der CPU-Kerne linear an.

**Fortsetzung auf Seite 4**

### DIESE WOCHE



## Auditoren ante portas

Softwarehäuser prüfen akribisch, ob ihre Kunden ausreichend Lizenzen gekauft haben. **Thema der Woche SEITE 6**

## Weniger PCs in Deutschland

Im zweiten Quartal brach der PC-Abatz in Deutschland überraschend um elf Prozent ein. Vor allem im Privatkundengeschäft lief wenig.

**Nachrichten SEITE 5**

## Festnetz verliert Anschluss

Die großen Carrier leiden sämtlich unter dem Verfall des Festnetzgeschäfts. Die Kompensationsanstrengungen gelingen unterschiedlich gut.

**Nachrichten SEITE 9**

## Oracle bietet Aris an

Oft versprochen und jetzt angekündigt: Auch Nutzer der Oracle-Applikationen können mit Aris ihre Prozesse modulieren.

**Nachrichten SEITE 13**

## Bei SBS wird es nicht besser

... aber wohl auch nicht mehr schlechter. Das ist die positive Nachricht über das dritte Geschäftsquartal der Siemens-Division.

**Nachrichten SEITE 13**





# MENSCHEN

## Neuer Projektleiter für die Systems



Frank Blömer (Foto) übernimmt zur 25. Systems die Leitung der Münchner IT-Messe. Der 39-jährige Wirtschaftsingenieur löst Michael Pöllmann ab, der nun ein Inland-Vertriebsteam für die gesamte Messe München aufbaut. Blömer, der neben der Systems-Leitung auch die begleitenden Kongresse betreut, war vor seinem Wechsel zur Messe München sechs Jahre als Leiter Marketing und Sales im Vorstand der IT-Management-Beratung Bluvo AG, Ratingen, tätig.

## Microsofts Security-Guru geht zu Amazon

Wie Jesper Johansson in seinem Blog bekannt gab, verlässt der Senior Security Strategist die Windows-Company kurz nach seinem fünfjährigen Dienstjubiläum am 1. September, um als Principal Security Program Manager beim Online-Händler Amazon.com anzufangen. Johansson gilt als eifriger Verfechter von eingeschränkten Benutzerrechten. Ihm ist es zuzuschreiben, dass die Sicherheitsfunktion „User Account Control“ (UAC) in der neuen Windows-Version Vista erstmals als Voreinstellung implementiert wird.

## Neuer CIO bei Siemens Business Services

Markus Panhans ist seit Juli neuer CIO der IT-Servicesparte SBS. Er ersetzt Rainer Henkelmann, der „andere Aufgaben im Konzern übernimmt“. Panhans war erst Anfang 2005 vom Leiter des IT-Competence-Centers für interne Kunden beim Siemens-Bereich Information & Communications zum CIO des – inzwischen aufgelösten Segments – Siemens Logistics & Assembly Systems aufgestiegen.



## Finanzchefin verläßt Benq Mobile

Lydia Sommer, die bereits vor der Geschäftsübernahme durch die Taiwaner als CFO des Bereichs Mobile Devices bei Siemens Communications fungierte, wird Benq Mobile in wenigen Wochen verlassen. Die Verantwortung für die Finanzen des von Absatzproblemen geplagten Handy-Herstellers übernimmt der Taiwaner David Wang. Nach Angaben des Münchner Unternehmens erfolgt die Trennung von der langjährigen Siemens-Managerin im „beiderseitigen Einverständnis“ – und kommt keinesfalls überraschend: Wang, der bereits seit 14 Jahren in Europa tätig ist, habe sich schon seit vier Monaten bei Benq Mobile auf die Übernahme des Postens vorbereitet.

## Jörg Schomburg – „Mister CeBIT“ – ist tot



Nach kurzer schwerer Krankheit ist der langjährige CeBIT-Verantwortliche Jörg Schomburg Ende vergangener Woche im Alter von 62 Jahren verschieden. Schomburg hatte bereits kurz nach seinem Eintritt bei der Deutschen Messe im Jahr 1979 damit begonnen, den damals innerhalb der Hannover-Messe noch kleinen CeBIT-Ausstellungsbe- reich auszubauen. Seit 1984 fungierte er als Geschäftsbereichsleiter der mittlerweile weltweit bekanntesten und größten ICT-Messe, was ihm über die Branche hinaus den Namen „Mister CeBIT“ einbrachte. Im Mai dieses Jahres übernahm der frühere IFA-Chef Sven Prüser – früher als von der Messeleitung angekündigt – das CeBIT-Zepher. Schomburg sollte sich nur noch um die Darstellung der CeBIT Hannover in Übersee und den Ausbau der CeBIT-Events im Ausland kümmern – bis zu seiner leider nicht mehr erreichten Pensionierung.

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

Kolumne

## Man muss Kunden doch helfen – oder?

Den Begriff ‚Audit‘ hören die Softwarehersteller gar nicht gern. Als Kontrolleure fühlen sie sich erst recht missverstanden. Diese Betrachtungsweise sei viel zu kurzfristig, kritisieren sie unisono. Die entsprechenden Abteilungen bei Microsoft, Oracle, SAP und Co. würden vielmehr den Kunden helfen, ihr Lizenz- und Software-Management in den Griff zu bekommen, betonen Sie, um ihr hässliches Schnüffel-Image abzuschütteln.

Steve Ballmer, Lawrence Ellison und Henning Kagermann als hilfreiche Samariter, die nur auf das Wohl ihrer Anwenderschäfchen bedacht sind? Nur schwer vorstellbar. Unter dem Strich geht es den Herstellern im täglich härter werdenden Wettbewerb nur um eines – nämlich Geld. Dazu passt, dass die Kontrollen häufiger werden und auch der Ton immer ruppiger wird. Forderungen nach Rückgabe von Lizenzen oder Drohungen, ganze Systeme abschalten zu müssen, sind keine Seltenheit.

Es ist unbestritten, dass die Hersteller ein Recht auf das ihnen zustehende Geld haben. Sie entwickeln mit hohem Aufwand komplexe Softwareprodukte und pflegen diese über einen langen Zeitraum. Unbestritten ist ferner, dass es unter den Kunden schwarze Schafe gibt, die nichts anderes im Sinn haben, als Programme entgegen allen Lizenzvereinbarungen in ihren Firmen auszu-



Martin Bayer  
Redakteur CW

streuen. Dass den Anbietern dies ein Dorn im Auge ist und sie dagegen vorgehen, ist nachvollziehbar.

Nicht nachvollziehbar ist jedoch das Gespinnst aus Drohgebärden und Kriminalisierung, das die Hersteller über der Branche spinnen. Angesichts der komplexen und sich ständig ändernden Lizenzbedingungen wird es für Anwender immer schwerer, den Überblick über ihre Software zu behalten. Und bevor der Geschäftsführer hinter Gitter wandert, kauft er lieber ein paar Lizenzen mehr. Welcher Hersteller würde da nein sagen. Keinen Anbieter liegt etwas daran, den Nebel in den Lizenzbedingungen zu lichten.

Und während die Hersteller bei Unterlizenzierung Zeter und Mordio schreien sowie alle Hebel in Bewegung setzen, um ihr Geld zu bekommen, tun sie bei Überlizenzierung der Kunden gar nichts. Wenn es ihnen um Aufklärung und Hilfe ginge, müssten sie auch hier aktiv sein. Er hätte ja schließlich besser aufpassen können. Rückgabe der Lizenzen? Nein – das geht nicht. Wenn man sich drei Wintermäntel gekauft habe, könne man ja auch nicht so einfach zwei wieder zurückgeben, wenn man sie nicht braucht, vergleicht ein Anbietervertreter süssig. Der Kunde dürfe die Lizenzen an anderer Stelle einsetzen, so der gnädige Tipp. Auf diese Hilfestellung können die Kunden im Grunde verzichten.

## Erhöht IBM die Softwarepreise?

Fortsetzung von Seite 1

Anders bei x86-Prozessoren: Für sie gilt ebenso wie für „PowerPC-970“- und für „Power5-QCM“-Prozessoren ein Faktor von 50. Bei einem Zweikern-Intel-Prozessor wird so beispielsweise der Konversionsfaktor 50 zweimal angesetzt, was für das Dual-Core-Intel-System eben zum Faktor 100 führt.

Die dritte Variante gilt für Suns „T1“-Ultrasparc-Architektur. Hier berechnet IBM einen Faktor pro Rechenkern von 30. Allerdings sagt Jeffrey Tieszen, Konzernsprecher IBM weltweit, dass sich in der ersten Phase der Umstellung in puncto Kosten nichts ändern wird. Denn für bereits im Einsatz befindliche Prozessoren gilt zwar das theoretische Modell, die sich gegebenenfalls daraus ergebende Erhöhung der Lizenzkosten berechnet Big Blue aber erst bei künftigen CPUs.

Zum Tragen kommt der PVU-Lizenzberechnungsmodus aber erst, wenn IBM in einem nächsten Schritt den CPUs beziehungsweise den einzelnen Prozessorkernen auch Rechenleistungsklassen zuordnet. Hierzu bedient sich Big Blue Rechenleistungsprüfungen wie beispielsweise des TPC-C-, des Specint-CPU oder des Specjbb-Tests.

### Los gehts mit Intel

Der erste Prozessor, mit dem das Verfahren tatsächlich eingeführt wird, ist Intels Vierkern-Xeon-CPU „Clovertown“. Hierbei handelt es sich um zwei Xeon-5100-Chips „Woodcrest“, die auf einem Multichip-Modul aufgebracht sind.

IBM scheint noch ein Verfahren zu suchen, wie sie für die diversen Prozessortypen jeweils repräsentative Leistungskatego-

rien zusammenstellen kann. IBM-Sprecher Rehm betont denn auch, dass das PVU-Softwarelizenzmodell noch nicht komplett angekündigt ist.

Noch hält sich IBM bedeckt, was die Konsequenzen der PVU-Lizenzpolitik sein werden. Die zu erwartenden Preiserhöhungen könnten dramatisch sein und dürften bei Kunden zu erheblichem Unmut führen. Beispiel: Ein Kunde, der eine aktuelle DB2-Version auf einem Zweikern-Power-5-System benutzt und dafür ohne Wartungsgebühren pro Jahr und Lizenz rund 20 000 Euro zahlt, würde beim Wechsel auf die Power-6-Generation möglicherweise doppelt so viel entrichten müssen. Die Konfrontation zwischen IBM und seinen Kunden scheint bei solchermaßen explodierenden Lizenzgebühren programmiert. (jm) ◆

## FRAGE DER WOCHE

### Welcher Internet-Typ sind Sie?

Passiv:  
Hauptsächlich lesen  
und downloaden

Keine Angabe

19,0

1,0

Aktiv:  
Ich veröffentliche regelmäßig eigene  
Inhalte (Texte, Fotos, Videos, ...)

80,0

Quelle: Computerwoche.de  
Angaben in Prozent, Basis: 430

Der gemeine Computerwoche.de-Leser konsumiert eher im Internet als dass er aktiv mitmisch.

# Deutsche haben genug vom PC

Die Zahl der verkauften Systeme sinkt im zweiten Quartal.

Der deutsche PC-Markt hat einen katastrophalen Frühsummer erlebt. Laut Gartner schrumpfte die Summe der von April bis Juni verkauften Rechner gegenüber dem Vorjahr um knapp vier Prozent auf 1,9 Millionen Geräte. Dabei handelt es sich um den ersten Rückgang seit vier Jahren. Desktops verkauften sich extrem schlecht – minus 13 Prozent. Das Wachstum der Notebooks hat sich auf plus acht Prozent abgeschwächt. Beide Teilsegmente sind summa summarum sowohl bei Endkunden (minus drei Prozent) als auch bei Unternehmen (minus fünf Prozent) gesättigt, der Wechsel von stationären auf mobile Rechner liegt in den letzten Zügen.

## Deutscher PC-Markt

Hersteller	Marktanteil Q2/2005	Marktanteil Q2/2006	Entwicklung Stückzahlen
1. Fujitsu-Siemens	17 Prozent	18 Prozent	-2,1 Prozent
2. HP	10 Prozent	12 Prozent	+11,3 Prozent
3. Dell	10 Prozent	11 Prozent	+14,3 Prozent
4. Acer	8 Prozent	8 Prozent	-7,5 Prozent
5. Medion	11 Prozent	7 Prozent	-33,3 Prozent

Quelle: Gartner Dataquest

Zudem geht der Preisverfall munter weiter, denn Ende 2005 waren die Lager der Händler geflutet worden. Die Fußball-WM hat der Branche ebenfalls nicht gut bekommen, denn Privatanwender haben das Geld lieber in neue Fernseher investiert – wenn überhaupt etwas zu investieren vorhanden war. Hinzu kommt ein ungewöhnlich langer Zyklus

des dominanten Betriebssystems „Windows XP“, das seit genau fünf Jahren auf dem Markt ist. Mit dem Nachfolger „Vista“ ist erst 2007 zu rechnen, so dass von dieser Seite keine rasche Belebung des PC-Marktes zu erwarten ist. Diese kommt frühestens, wenn Verbraucher und Unternehmen gleichzeitig ihre alten Rechner ablösen. (ajf) ◆

# IT-Anbieter hoffen auf Handel

Laut IDC steigt die Nachfrage von Händlern nach Soft- und Hardware sowie Dienstleistungen jährlich um fast fünf Prozent.

Die zum Marktforschungsunternehmen IDC gehörende Firma Manufacturing Insights hat ermittelt, dass auf die zwölf größten IT-Anbieter von Lösungen für den Handel und den Großhandel im westeuropäischen Markt rund 30 Prozent der DV-Investitionen entfallen. An erster Stelle steht IBM mit einem Umsatz von 2,9 Milliarden Dollar im Jahr 2005. Größter Softwareanbieter in diesem Segment ist SAP, den höchsten Umsatz mit Services erwirtschaftet Accenture.

Für den Handel und Großhandel sagt IDC ein durchschnittliches jährliches Wachstum der IT-Ausgaben um 4,8 Prozent von 2006 bis 2010 voraus. Dabei expandiert der Softwaremarkt mit jeweils sieben Prozent am stärksten; um 5,2 Prozent sollen jedes

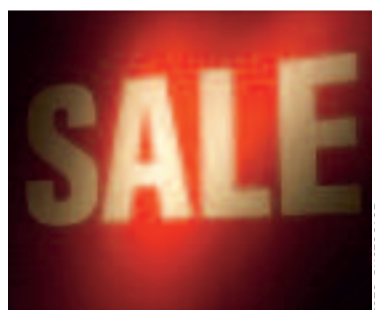


FOTO: PHOTOCASE

Der Handel zählt zu den Branchen, die noch nicht von Standardsoftware durchdrungen sind.

Jahr die Dienstleistungen zulegen. Von diesem Wachstum wollen sowohl die globalen IT-Anbieter als auch die Branchenspezialisten profitieren. Sie werden deshalb ihre Vertriebs- und Marketing-Aktivitäten verfeinern sowie Partnerschaften suchen, prognostizieren die Marktforscher.

Zu den Herstellern mit signifikantem Umsatzanteil im Handel zählen Accenture, Cisco, Dell, EDS, Fujitsu-Siemens, Hewlett-Packard, Microsoft, IBM, NCR, T-Systems und Wincor Nixdorf. Wohl aufgrund der Kassensysteme erzielt Wincor Nixdorf von den aufgeführten Anbietern den Löwenanteil des Geschäfts.

Die Wachstumsperspektiven für spezialisierte Hard- und Software- sowie Dienstleistungsangebote machen den Handel und Großhandel zu einer der interessantesten Branchen für IT-Hersteller, meinen die Analysten. Zwar steche IBM in diesem Wirtschaftszweig hervor, doch IDC erwartet mit Spannung, wie und ob die Geschäftsstrategien anderer Unternehmen in diesem Jahr aufgehen, die sich offenbar viel vorgenommen haben. (fr) ◆

# Oracle jongliert mit Deutschland-Zahlen

Die Oracle-Verantwortlichen versuchen, die Geschäfte hierzulande besser aussehen zu lassen.

Im Ende Mai abgeschlossenen Fiskaljahr 2005/06 nahm Oracle in Deutschland 464 Millionen Euro ein. Das bedeutet im Vergleich zu den 444 Millionen Euro ein Jahr zuvor ein Wachstum von 4,5 Prozent. Damit tut sich der weltweit zweitgrößte Softwarehersteller im hiesigen Markt weiterhin schwer. Nachdem im Geschäftsjahr 2003/04 die Umsätze um zwei Prozent zurückgegangen waren, verzeichnete der Hersteller im darauf folgenden Jahr 2004/05 ein leichtes Plus von drei Prozent von 430 auf 444 Millionen Euro.

## Verwirrung um Peoplesoft-Zahlen

Nach Angaben von Oracles neuem Deutschland-Chef Jürgen Kunz während der Bilanz-Präsenkonferenz vor einer Woche seien in den Umsatzzahlen der beiden zurückliegenden Geschäftsjahre jeweils die Einnahmen des Anfang vergangenen Jahres übernommenen Softwareanbieters Peoplesoft mit enthalten. Auf spätere Nachfrage der COMPUTERWOCHE korrigiert sich der neue Geschäftsführer: „Die Umsätze von Peoplesoft waren im Geschäftsjahr 2004/05 noch nicht in den Deutschland-Umsatz einbezogen.“

Damit bestätigt Kunz Aussagen seines Vorgängers Rolf Schwirz, der mit dem Ende des zurückliegenden Geschäftsjahres auf Emea-Ebene gewechselt war.



Ex-Deutschland-Chef Rolf Schwirz: Musste er wegen der schlechten Geschäfte gehen?

In Deutschland wurde die Fusion erst am 17. Juni 2005 offiziell vollzogen, also im ersten Monat des Geschäftsjahres 2005/2006.

Vor diesem Hintergrund erscheinen die jüngsten Zahlen Oracles damit aber in einem deutlich schlechteren Licht. Ex-Deutschland-Chef Schwirz hatte vor Jahresfrist noch von einem Rekordergebnis Peoplesofts in Deutschland geschwärmt. 2004 hätte der Softwareanbieter zwischen 50 und 65 Millionen Euro hierzulande eingenommen. Setzt man diese Zahl mit Oracles Umsatz von 444 Millionen Euro im Fiskaljahr 2004/05 in Beziehung, und vergleicht das Ergebnis mit den jüngsten Einnahmen von 464 Millionen Euro, liegt der Schluss nahe, dass Oracle entweder mit den eigenen Produkten deutlich weniger Geschäft gemacht hat oder der Markt mit den Peoplesoft-Lösungen nach

der Übernahme hierzulande komplett eingebrochen ist.

Oracle räumt Probleme im Geschäft mit den Peoplesoft-Lösungen ein. „Die Geschäftstätigkeit von Peoplesoft hatte im abgelaufenen Fiskaljahr einen minimalen Einfluss auf das Gesamtergebnis, da nach 18-monatigen Übernahmeverhandlungen die Peoplesoft-Kunden



Oracles neuer Deutschland-Chef Jürgen Kunz soll die hiesigen Geschäfte endlich in Schwung bringen.

mit entsprechenden Aufträgen sehr zurückhaltend waren“, gibt Kunz zu. Damit dürften Spekulationen neuen Auftrieb erhalten, der Abgang von Schwirz sei auf die schlechten Geschäfte zurückzuführen.

## Kunz soll es richten

Diese in Schwung zu bringen, fällt nun mit Beginn des neuen Geschäftsjahres Kunz zu. Trotz des eher flauen Geschäftsverlaufs bleibt der Manager optimistisch. Sein Wachstumsziel für das laufende Fiskaljahr liegt im niedrigen zweistelligen Prozentbereich. Außerdem habe sich die Stimmung der Peoplesoft-Anwender gebessert.

In Deutschland tut sich Oracle gerade im Applikationsgeschäft gegen den übermächtigen Branchenprimus SAP jedoch nach wie vor schwer. Kunz bezeichnete den hiesigen Markt als angespannt. Allerdings gibt es nach Angaben des neuen Deutschlandschefs auch Anlass zur Hoffnung. So wird im laufenden Geschäftsjahr erstmals der übernommene CRM-Spezialist Siebel auch in Deutschland seinen Beitrag zum Umsatz leisten. Seit Anfang Juni ist die international bereits Anfang 2006 vollzogene Übernahme auch in Deutschland unter Dach und Fach. Bleibt nur abzuwarten, wie sich die Siebel-Umsätze in Jahr eins nach der Akquisition durch Oracle entwickeln. Peoplesoft war erst einmal kein gutes Beispiel. (ba) ◆

# Sandisk schluckt msystems

Die Konsolidierung im Flash-Markt geht weiter: Sandisk hat die Übernahme des israelischen USB-Stick-Pioniers msystems angekündigt.

Rund 1,55 Milliarden Dollar in Aktien will Sandisk für msystems locker machen, das seinen Namen unlängst von M-Systems Flash Disk Pioneers verkürzt hatte. Erst im Juni hatte Micron Technology 850 Millionen Dollar (gleichfalls in Aktien) für Lexar Media hingeblättert.

Sandisk sitzt in Milpitas, Kalifornien, und ist der weltweit größte Hersteller von Flash-Speicherkarten. msystems aus Kfar

Saba, Israel, produziert eher nicht entfernbare Flash-Geräte, auch wenn es vor allem durch seine USB-Laufwerke bekannt ist.

## Börsengang abgeblasen

Die Firma hatte zuletzt eine turbulente Zeit – sie musste im Mai aufgrund einer internen Revision ihrer Optionsvergabe einen geplanten Börsengang abblasen. Mitte Juli ließ sie dann verlauten, aufgrund von Unregelmäßigkeiten bei Aktienoptionen müsse

sie ihre Bilanzen für 1999 bis 2003 revidieren.

Sandisk bietet für jede msystems-Aktie 0,76368 eigene Anteile. Auf Basis der Schlusskurse vom Freitag letzter Woche entspricht das 35,99 Dollar.

Die Aktionäre von msystems und israelische Gerichte müssen der Übernahme noch zustimmen. Vorbehaltlich des Abschlusses werde msystems seinen Betrieb in Israel weiterführen, so Bruner weiter. (tc) ◆

## Mehr zum Thema

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

- 577898:** Oracle macht glänzende Geschäfte;
- 576035:** Oracle-Chef Schwirz geht – Kunz kommt;
- 558444:** Schwirz: Die Entscheidung fällt im Middleware-Sektor.

# Vorsicht – die Auditoren kommen!

Die Hersteller kontrollieren gerne, ob die Kunden ihre Software regelkonform einsetzen.

VON CW-REDAKTEUR MARTIN BAYER

Sie kamen im Morgengrauen, als keiner mit ihnen rechnete. Der Pfortner bedeutete kein wirkliches Hindernis für die beiden unauffällig gekleideten Herren. Ein amtlich wirkendes Formular mit einigen kaum leserlichen Paragraphen sowie ein paar einschüchternde Worte zu möglichen rechtlichen Konsequenzen machten den verschlafenen Torhüter schnell gefügig. Auch der Systemadministrator, der sich schon die ganze Nacht im Server-Raum um die Ohren geschlagen hatte, vermochte den smarten Anzugträger keinen Widerstand zu leisten. In dem Lizenzvertrag, den sie ihm unter die Nase hiel-

## Hier lesen Sie ...

- ◆ wie sich Anwender auf ein Audit vorbereiten sollten;
- ◆ warum das Lizenz-Management immer noch so schwer fällt;
- ◆ wie die Hersteller ihre Softwarekontrollen regeln.

ten, war schwarz auf weiß das Kontrollrecht des Softwareherstellers verbrieft. Im Handumdrehen waren die beiden im System, hatten das Prüf-Tool installiert, und binnen weniger Minuten wussten sie genau Bescheid.

### Keine Gnade für Lizenzsünder

Danach ging alles ganz schnell: Ein kurzer Blick in die Lizenzverträge genügte, um das Vergehen aufzudecken. Als der mittlerweile alarmierte Geschäftsführer die Firma erreichte, wartete dort schon die Polizei. Unglücklicherweise hatten auch die Reporter der lokalen Klatschpresse von der Aktion Wind bekommen. Noch bevor der verantwortliche Manager sein Firmengelände überhaupt betreten konnte, klickten im Blitzlichtgewitter die Handschellen.

Überfallartig auftauchende Kontrollkommandos und spektakuläre Verhaftungen wie in unserer fiktiven Geschichte dürften im deutschen Audit-Alltag zwar eher die Ausnahme bilden. Doch vielen Geschäftsführern und IT-Verantwortlichen treibt allein schon der Gedanke an eine Überprüfung durch einen Softwarehersteller den Angstschweiß auf die Stirn. Das liegt daran, dass die wenigsten Unternehmen ein funktionierendes Lizenz-Management betreiben,



FOTO: DAVID AUSSERHOFER/JOKER

kritisiert Helmut Franz, Berater und Geschäftsführer von Lizenzcenter.de. In Deutschland würden laut Bitkom im laufenden Jahr rund 17 Milliarden Euro in Software investiert. Angesichts dieser Summe sei es kaum zu glauben, wie wenig die Verantwortlichen dafür täten, den Vermögenswert Software in den Griff zu bekommen. „Es gibt kein Asset, das so schlecht verwaltet wird wie Software.“

Grund dafür sei, dass das Bewusstsein noch nicht überall auf den Chefetagen verankert sei, erläutert Christoph Kampmeyer, Manager im Bereich Advisory bei KPMG. Die IT-Verantwortlichen, die die Notwendigkeit eines Lizenz-Managements sehen, hätten es meist schwer, sich im Vorstand Gehör zu verschaffen. Probleme gebe es vor allem dann, wenn sich Unternehmen veränderten. Verkäufe, Akquisitionen,

## Das sollten die Audit-Klauseln regeln

- ◆ Ankündigungsfrist;
- ◆ Zeitraum der Prüfung;
- ◆ Person oder Institution des Prüfers;
- ◆ Definition der Prüfungsrechte;
- ◆ Konsequenzen bei Über-/Unterlizenzierung;
- ◆ Kosten der Prüfung;
- ◆ Geheimhaltung der Ergebnisse;
- ◆ Haftung für mögliche Prüfungsausfälle.

**Wenn der Prüfer schon vor der Tür steht, ist es in aller Regel zu spät, sich Gedanken über sein Lizenz-Management zu machen.**

Abspaltungen, Downsizing – all dies schlage sich unmittelbar im Softwarebestand nieder. Den meisten Unternehmen gelinge es nicht, diese ständigen Veränderungen in einer Softwareverwaltung abzubilden.

### Um Audit-Klauseln feilschen

Das Recht, die Nutzung ihrer Software zu kontrollieren, lassen sich die Hersteller in den Lizenzverträgen verbrieft. Daher können die Anwenderunternehmen sich einem Audit auch nicht grundsätzlich verweigern. Allerdings sollten die Softwarekunden die ihnen zustehenden Möglichkeiten nutzen, sich auf die Prüfung vorzubereiten, rät Dorothea Becker, Anwältin der Wincor Nixdorf AG, auf einer Euroforum-Veranstaltung zum Thema Lizenz-Management. Dazu gehöre in erster Linie, die Audit-Klauseln zu verhandeln und nicht blindlings die Bedingungen des Herstellers zu akzeptieren.

Beckers Einschätzung nach halten so manche Audit-Klauseln einer rechtlichen Prüfung nicht stand. So verstoße ein umfassendes und uneingeschränktes Prüfrecht gegen den Grundsatz von Treu und Glauben (Paragraf 242 BGB). Zwar seien

Kontrollen nicht als überraschende Klauseln zu werten (Paragraf 305 BGB), da sie allgemein üblich seien. Daher ließen sie sich nicht in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen ausschließen. Jedoch könnten unpräzise formulierte Prüfungsrechte dazu führen, dass der Anwender, sich im entscheidenden Moment gegen unzulässige und unzumutbare Schnüffeleien nicht zu wehren vermöge. Deshalb seien derart formulierte Passagen in den AGB unwirksam (Paragraf 307 BGB).

Die Rechtsexpertin rät Anwenderunternehmen, die Konditionen eines Software-Audits in den Verträgen genau festzulegen.

## CW-Diskussion: Lizenz-Management

Haben Sie schon einmal ein Audit über sich ergehen lassen müssen? Hat Sie dabei der Softwarehersteller regelrecht überfahren, oder konnten Sie die Prüfung einvernehmlich und ohne Streit über die Bühne bringen? Berichten Sie uns von Ihren Erfahrungen. Die COMPUTERWOCHE sucht Stimmen von Anwendern wie Herstellern, um das Thema weiter zu diskutieren. Selbstverständlich werden alle Informationen streng vertraulich behandelt.

**Kontakt:**  
mbayer@computerwoche.de;  
Telefon 089/360 86-697;  
Fax 089/360 86-109.

Beispielsweise sollten die Ankündigungsfrist und der Prüfungszeitraum exakt definiert sein. Darüber hinaus empfehle es sich festzuschreiben, wer was wie prüfen darf. Auch mögliche Konsequenzen des Audits könne man von vornherein in den entsprechenden Klauseln regeln, zum Beispiel zu welchen Konditionen nachlizenzieren werden dürfe. Zu guter Letzt sollte im Vertrag stehen, wer die Kosten des Audits trägt und dass die Ergebnisse geheim gehalten werden müssten. Wenn diese Punkte vertraglich geregelt seien, könnten Anwender einem Audit gelassener entgegenblicken.

### Schnüffler oder Berater?

Der Begriff Audit werde der Sache nicht gerecht und greife zu kurz, wiegelt Matthias Petzold, Leiter der Rechtsabteilung der Oracle Deutschland GmbH, ab, und versucht, die Softwarekontrollen in ein besseres Licht zu rücken. Die fünf Mitarbeiter der License Management Service Group (LMS) würden sich nicht nur um die Kontrollen kümmern, sondern die Kunden auch in Sachen Lizenz-Management beraten.

Gründe für ein Audit seien beispielsweise Unstimmigkeiten in der Softwarenutzung, argumentiert der Oracle-Manager – wenn Supportanfragen nicht mit den eingesetzten Lizenzen zusammenpassten beziehungsweise der Eindruck entstehe, ein Kunde melde genutzte Lizenzen nur bruchstückhaft an. In diesen Fällen kündige Oracle eine Prüfung an, beschreibt Petzold das Prozedere. Der Kunde werde angeschrieben, ein Gesprächstermin vereinbart sowie um eine Selbstauskunft gebeten. In einem zweiten Schritt installierten die Prüfer ein Tool, das die Nutzung der Software im System misst. Der Kunde müsse insgesamt für das Audit etwa einen halben Tag einrechnen. „Manchmal gibt es noch Klärungs- und Diskussionsbedarf“, räumt der Oracle-Mann ein. Ihm sei jedoch kein Fall bekannt, in dem man sich nicht hätte einigen können.

### „Man kann sich immer einigen“

Auch Werner Leibbrandt, Direktor Mittelstand bei der Microsoft Deutschland GmbH, hält den Begriff Audit für nicht angebracht. Man biete den Kunden vielmehr mit der Software-Asset-Management-Beratung die Möglichkeit, ihre Lizenzverwaltung in den Griff zu bekommen und

zu verbessern. Dafür hat Microsoft hierzulande zirka 30 Asset-Management-Partner qualifiziert. Neben Angeboten für Lizenzberatung sind diese Partner zumindest teilweise auch für Kontrollen zuständig. Lassen Hinweise auf rechtlich zu beanstandende Praktiken schließen, erläutert Leibbrandt, „gibt es einen Beratungsbedarf beim Kunden“. Das erledige entweder der Partner oder eine Wirtschaftsprüfungsgesellschaft.

#### Wer nicht hören will, muss fühlen

„Es gibt keinen Grund, dem Kunden den Kopf abzureißen“, versucht der Microsoft-Manager die Angst vor möglichen Folgen einer Unterlizenzierung zu mildern. Microsoft räume seinen Kunden die Möglichkeit ein, Lizenzen nachzukaufen. Allerdings komme man nicht immer ohne rechtliche Regularien aus. Sollte ein Kunde sein Fehlverhalten gar nicht einsehen wollen, könne es durchaus sein, dass der Spielraum der Einigungsmöglichkeiten eingeschränkt werde. Diese Situationen seien jedoch selten, versichert Leibbrandt: „Das kann man im Jahr an einer Hand abzählen.“

Nicht immer lassen sich Audit-Konflikte jedoch so einvernehmlich lösen, wie Oracle und Microsoft dies schildern. Bei Oracle gebe es beispielsweise einen Licence Compliance Act, erzählt ein Insider. Sobald diese „Lex Oracle“ in Sachen Lizenzen in Kraft trete, verliere der Kunde alle Anrechte auf Rabatte und Sonderkonditionen. Um unbotmäßige Kunden zur Raison zu bringen, gebe es darüber hinaus noch ein ganzes Arsenal an Drohgebärden. So könne der Hersteller die Rückgabe der Lizenzen oder gar die Abschaltung der Systeme fordern. „Je drastischer die Drohungen, desto größer die Zahlungsbereitschaft.“

#### Zahl der Audits steigt

Allerdings dürfe man den schwarzen Peter nicht allein den Herstellern zuschieben, warnt der Insider. Auch unter den Anwendern gebe es Firmen, denen es nur darum gehe, eine CD in die Hand zu bekommen, um diese wahllos unter Missachtung sämtlicher Lizenzregeln im Unternehmen zu kopieren.

Dagegen wollen die Hersteller offenbar stärker vorgehen. Die Zahl der Audits sei in den vergangenen Jahren stark angestiegen, berichtet KPMG-Manager Kampmeyer. Das liege zwar auch daran, dass die Hersteller er-

kannt hätten, dass sie ihre Kunden wegen der sich häufig ändernden Lizenzbedingungen besser betreuen müssten. Andererseits hätten Microsoft, Oracle und Co. aber auch festgestellt, dass sie zu wenig auf ein regelkonformes Verhalten der Kunden geachtet haben.

Um ihre Rechte einzufordern,

bauen die Softwarehersteller unter anderem auf die Business Software Alliance (BSA), ihre Speerspitze im Kampf gegen die weltweite Softwarepiraterie. Die von großen Herstellern gegründete und unterstützte Organisation bemüht sich seit Jahren, mit Aufklärungskampagnen das Rechts- beziehungsweise Un-

rechtsbewusstsein der Anwender zu schärfen. Nach eigenen Angaben mit Erfolg. Vor zwei bis drei Jahren seien viele Unternehmen noch mit dem Lizenz-Management überfordert gewesen, erinnert sich Georg Herrnleben, Director für den Bereich Central and Eastern Europe der BSA. Heutzutage seien sich die meis-

ten Firmen der Thematik zumindest bewusst. Daher müsse man bei aktuellen Lizenzverfehlungen in der Regel von Absicht ausgehen. Liegen eindeutige Beweise für eine massive Unterlizenzierung vor, führe dies automatisch zu straf- und zivilrechtlichen Konsequenzen. Das Motto laute dann: „Null Toleranz.“ ♦



# KOMPLEXITÄT MEISTERN

**Symantec™ gibt Ihnen die Kontrolle über Ihr Rechenzentrum.** Dank der übergreifenden Veritas™-Plattform trägt diese ganzheitliche Software-Infrastrukturlösung zur Unterstützung nahezu jedes gängigen Betriebssystems, jeder Datenbank bzw. Anwendung und Speicher-Hardware innerhalb Ihres Rechenzentrums bei. Das bedeutet für Sie weniger Komplexität. So erhalten Sie mit einem klugen Schachzug mehr Kontrolle. Wie Sie Ihr Rechenzentrum mit Symantec Data Center Foundation optimieren können, erfahren Sie auf [www.symantec.com/datacenter](http://www.symantec.com/datacenter) oder telefonisch unter 089/ 9458-3172.

## Mehr zum Thema

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

**576091:** ISO standardisiert Software-Asset-Management;

**573465:** Lizenz-Management schützt vor Strafe;

**548045:** Die Lizenz zum Ärgern.

Copyright © 2006 Symantec Corporation. Alle Rechte vorbehalten. Symantec, das Symantec Logo und Veritas sind Handelsmarken oder eingetragene Markenzeichen der Symantec Corporation oder ihrer Tochtergesellschaften in den USA und anderen Ländern. Andere Namen können Handelsmarken ihrer jeweiligen Eigentümer sein.

 **symantec™**