

# COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



## VIDEOKONFERENZEN

### Wird Reisen überflüssig?

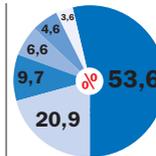
Videokonferenzen in höchster Qualität bietet das Telepresence-System von Cisco. Beeindruckend ist allerdings auch der Preis. **SEITE 18**



## SERIE

### Identity-Management

Im letzten Teil unserer Serie geben wir konkrete Tipps, wie sich Identity-Management in der Praxis umsetzen lässt. **SEITE 26**



## PERSONALBERATUNG

### Headhunter lernen um

Mehr als die Hälfte der Personalberater suchen IT-Profis noch direkt. Doch die Internet-Recherche wird immer beliebter. **SEITE 29**



**COMPUTERWOCHE TV**  
Flotter Organizer für Sparfüchse  
♦ **Es muss nicht immer Outlook sein:** Mit Essential PIM 2.0 können Anwender ihre Termine, Aufgaben und Kontakte einfach verwalten. Zudem bietet das Tool zahlreiche Detailfunktionen.  
♦ **Größtes Manko:** ein integriertes E-Mail-Modul gibt es nicht.

# 20 Zukäufe – Infor hat noch nicht genug

Mit Hilfe eines Geldgebers will der drittgrößte Anbieter von ERP-Software zu SAP und Oracle aufschließen.

Anders als Oracle und SAP zwingen wir unsere Kunden nicht auf eine Infrastruktur, für die sie viel Geld zahlen müssen“, sagte Infor-Chef Jim Schaper im Gespräch mit der COMPUTERWOCHE. Neukunden will der nach Umsatz drittgrößte ERP-Anbieter mit geringen Gesamtkosten anlocken. Doch Infors Wachstumstreiber Nummer eins bleiben Übernahmen: Obwohl sich der Konzern bereits 20 Firmen einverleibt hat, will der von der Investmentgesellschaft Golden Capital Partners finanzierte Anbieter weitere Softwarehäuser kaufen. Auch die eigenen Implementierungspartner rücken ins Visier. Schaper möchte so das Angebot an Pro-



Infor-Chef Jim Schaper will das Software Sortiment durch Übernahmen ausbauen und das Unternehmen für die Börse fit machen.

fessional Services ausbauen. Diese Sparte soll Anwendern helfen, Lösungen international einzuführen, und für die Verbreitung weiterer Infor-Produkte für Personalwesen, Kunden-Management und Logistik in bestehenden ERP-Umgebungen sorgen. Neben der Integration zugekaufter Firmen hat Schaper alle Hände voll zu tun, die Kunden bei der Stange zu halten. Beispielsweise versucht SAP mit Migrationsangeboten, die weltweit rund 4500 Nutzer von „Baan IV“ zu ködern. Schaper setzt auf die Treue der Anwender und verspricht, die Baan- und Inforcom-Lösungen weiterzuentwickeln und in die SOA-Ära mitzunehmen (siehe Interview Seite 5). (fn) ♦

## ZAHL DER WOCHE

**39,2 Millionen** Deutsche bewegen sich nach Angaben der Marktforscher von TNS Infratest im Internet. Das sind 1,4 Prozent mehr als vor einem Jahr oder gut 60 Prozent der Einwohner über 14 Jahren. Immerhin 57 Prozent der Internet-Nutzer verfügen über einen Breitbandanschluss und gehen zumeist via DSL-Technik ins Netz. Vielen ostdeutschen Haushalten ist dieser Netzzugang verwehrt, da die Telekom nach der Wende ein modernes Glasfasernetz verlegt und damit viele Haushalte vom DSL-Netz abgekoppelt hatte.

## T-Mobile startet HSDPA in Berlin

Am Berliner Kurfürstendamm können T-Mobile-Kunden erstmals seit der CeBIT mit bis zu 7,2 Mbit/s mobil im Internet surfen. Damit startete die Telekom-Tochter die dritte Ausbaustufe des UMTS-Datenübertragungsverfahrens HSDPA (High Speed Downlink Packet Access). Die Bonner wollen zunächst öffentliche Standorte wie Flughäfen und Bahnhöfe ausstatten. Bei den 7,2 Mbit/s handelt es sich um einen theoretischen Wert, im Alltag dürfte die Übertragungsgeschwindigkeit aber in DSL-Dimensionen vorstoßen.

## Usedsoft punktet gegen Microsoft

Die Staatsanwälte haben ihre Ermittlungen gegen den Händler von Gebrauchtlizenzen eingestellt – zum Missfallen Microsofts.

Microsoft ist erneut mit dem Versuch gescheitert, den Handel mit Gebrauchtssoftware zu kriminalisieren“, feiern die Usedsoft-Verantwortlichen die Entscheidung der Münchner Generalstaatsanwaltschaft (Az: 14 Zs 3531/2006). Damit sieht sich der Lizenzhändler in seinem Geschäftsmodell bestätigt. Der Streit zwischen Microsoft und Usedsoft schwelt bereits seit Jahren. Dabei dreht es sich in erster Linie um den Handel mit Volumenlizenzen. Während die Microsoft-Verantwortlichen darauf beharren, diese Lizenzpakete dürften nur komplett und mit dem Einverständnis des

Herstellers weiterveräußert werden, hält Usedsoft derartige Einschränkungsklauseln für unwirksam. Im Herbst vergangenen Jahres eskalierte die Situation: Microsoft strengte ein Strafverfahren gegen den Lizenzhändler an. Der Vorwurf: Softwarepiraterie und Verbreitung von Raubkopien. Es kam zu Hausdurchsuchungen und zur Beschlagnahme von Akten. Im Oktober vergangenen Jahres wurde das Verfahren allerdings eingestellt. Das wollte Microsoft offenbar so nicht hinnehmen und legte Berufung ein, allerdings ohne Erfolg, wie die jüngste Entscheidung zeigt. **Fortsetzung auf Seite 4**

## DIESE WOCHE



### Großer Wirbel, kleiner Wurf

Das iPhone ist da, zumindest in den USA, und die Euphorie kennt keine Grenzen. Dabei müssen konkurrierende Smartphones den Vergleich nicht scheuen. **Nachrichten SEITE 10**

### Daten-GAU in Berlin

Dem Verteidigungsministerium sind angeblich aufgrund defekter Bandspeichertechnik wichtige Daten abhandengekommen. Spezialisten runzeln die Stirn. **Nachrichten SEITE 8**

### Mobile-Device-Management

Unter den Lösungen für das Management mobiler Endgeräte schneiden Nokia und iAnywhere gut ab. **Produkte & Technologien SEITE 12**

### Storage-Systeme im Test

EMC zieht gegen den Herausforderer Equallogic den Kürzeren. **Produkte & Technologien Praxis SEITE 16**

### EAM bei Audi

Um IT und Geschäftsprozesse besser zusammenspielen zu lassen, setzt Audi auf Enterprise-Architecture-Management. **IT-Strategien SEITE 24**





**Blackberry in der Kritik 6**

Wieder einmal ist der E-Mail-Push-Dienst ins Zwielicht geraten, nachdem französische Abgeordnete ihn aus Sicherheitsgründen nicht mehr nutzen dürfen. Die Sorgen sind berechtigt – doch die Alternativen sind nicht besser.

**NACHRICHTEN UND ANALYSEN**

**Sun-Justiziar im CW-Gespräch 8**

Was Damien Eastwood von Microsofts Patentansprüchen und den Kooperationsvereinbarungen mit Linux-Distributoren hält.

**IBM laufen die Informix-Kunden davon 9**

Nach der Übernahme ist die Kundenbasis zusammengeschnitten. Unklar ist, wie viele auf DB2 und auf konkurrierende Systeme anderer Anbieter gewechselt haben.

**Scheer wird Bitkom-Chef 9**

August-Wilhelm Scheer, Informatikprofessor und Gründer der IDS Scheer AG, ist der neue Präsident des ITK-Verbands.

**PRODUKTE & TECHNOLOGIEN**

**Mobile Geräte unter Kontrolle 12**

Berlecon und Fraunhofer vergleichen sieben Lösungen für das Mobile-Device-Management.

**Blades für den Mittelstand 14**

IBMs „Blade Center S“ wird als All-in-one-System für kleinere Firmen positioniert.

**Centrasite öffnet sich 15**

Das SOA-Repository der Software AG erleichtert Anwendern die Integration von Drittprodukten.

**PRODUKTE & TECHNOLOGIEN**

**PRAXIS**

**Storage-Systeme im Test 16**

In einem direkten Vergleich traten EMCs „CX3 Model 20c“ und „PS3800XV“ von Equallogic gegeneinander an.

**Videokonferenz de luxe 18**

Mit der Konferenzanlage „Telepresence“ von Cisco werden Meetings zum Live-Event. Billig ist die Lösung aber nicht.

**SCHWERPUNKT: Dienstleister als SW-Lieferant**

**Berater profitieren vom SOA-Hype 20**

Die Anforderungen von IT-Anwendern aus der Prozessindustrie werden immer größer. Lösungen müssen flexibel sein und sich einfach anpassen lassen. Viele Experten erachten Service-orientierte Architekturen (SOA) als Antwort auf diese Herausforderungen. Für Berater, die an der Schnittstelle zwischen Softwareanbieter und Anwenderunternehmen arbeiten, eröffnet sich ein enormes Geschäftspotenzial.

**IT-STRATEGIEN**

**Architektur-Management bei Audi 24**

IT und Geschäftsprozesse sollen besser zusammenspielen. Deshalb arbeitet Audi an einem EAM-Projekt.

**IT muss um Vertrauen werben 25**

Immer noch halten viele Business-Manager die Informationstechnik für einen Hemmschuh.

**Identity-Management – aber wie? 26**

Der vierte und letzte Teil der CW-Serie stellt die Best Practices im IdM-Bereich vor.

**IT-SERVICES**

**Sourcing-Modelle im Überfluss 28**

Die Optionen für den Fremdbetrieb von IT-Services sind vielfältig: BPO, Outsourcing, Outtasking, Offshoring und Managed Services. Wer auslagern will, muss viele Begriffe sowie die Vor- und Nachteile der jeweiligen Modelle kennen.

**JOB & KARRIERE**

**Talentsucher haben Konjunktur 29**

Fach- und Führungskräfte werden häufig von Personalberatern vermittelt. Deren Dienstleistung geht inzwischen weit über klassische Stellenanzeigen und die direkte Ansprache geeigneter Kandidaten hinaus.

**Kundengespräche im Web 30**

Thorsten Schoop hatte die Idee, eine uralte Vertriebsweise mit neuester Technologie zu verbinden. Er gründete ein Unternehmen, mit dem er das persönliche Kundengespräch ins Internet bringt.

**STANDARDS**

- Impressum 27
- Stellenmarkt 31
- Zahlen – Prognosen – Trends 34
- Im Heft erwähnte Hersteller 34

**COMPUTERWOCHE.de**

**Die Highlights der Woche**

**IT-Matchmaker**

Softwareauswahl einfach und sicher: Die Top-20-Lösungen für Ihr Unternehmen.



[www.computerwoche.de/product\\_guide/it\\_matchmaker](http://www.computerwoche.de/product_guide/it_matchmaker)

**Neue Sicherheitsmaßnahmen müssen her**

Wenn Tausende Websites gehackt werden, sind Aufregung und Schaden immer wieder groß – so auch in dieser Woche: Mit dem Web-Exploit-Toolkit MPack haben Hacker Zugangsdaten gestohlen, während ahnungslose Surfer Bankgeschäfte abwickelten.

[www.computerwoche.de/security-expertenrat/?p=128](http://www.computerwoche.de/security-expertenrat/?p=128)

**Apfel-Freunde sind schnell sauer**

Merkwürdig, viele Apple-Nutzer sind bei weitem nicht so cool wie die Produkte, die sie benutzen. Über Microsoft kann man schreiben, was man will, die Leser bleiben entspannt. Verlieren wir aber zum Beispiel über das iPhone ein kritisches Wort, ist die Hölle los.



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

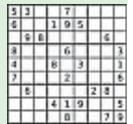
**Schluss mit dem Softwaredogma**

Service-orientierte Architekturen bieten Unternehmen einen entscheidenden Mehrwert: die Möglichkeit, für jeden Geschäftsprozess einzeln zu entscheiden, wie sich dieser bestmöglich abbilden lässt. Egal ob Standardsoftware oder Individuallösung, SOA ermöglicht die Integration unterschiedlichster Anwendungen.

[www.computerwoche.de/soa-expertenrat/?p=18](http://www.computerwoche.de/soa-expertenrat/?p=18)

**Sudoku spielen und gewinnen**

Entspannen Sie sich vom Projektalltag und lösen Sie unser Sudoku. Zu gewinnen gibt es jede Woche einen iPod Nano.



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

**Schwerpunkt Web 2.0**

Web 2.0: Microsoft will nichts verpassen

[www.computerwoche.de/593492](http://www.computerwoche.de/593492)

Informations-Management mit RSS

[www.computerwoche.de/594339](http://www.computerwoche.de/594339)

Mashups: EAI mit Web 2.0

[www.computerwoche.de/594302](http://www.computerwoche.de/594302)

Blogs und Wikis erfolgreich im Unternehmen einsetzen

[www.computerwoche.de/593870](http://www.computerwoche.de/593870)

**DEMO GERMANY**  
THE LAUNCHPAD FOR EMERGING TECHNOLOGY

OCTOBER 16, 2007

**FIND THE NEXT BIG TECHNOLOGY**



DEMO Germany will unveil 25 of Europe's up-and-coming technologies for the first time. Be there and get a sneak preview of the future of the technology business – discover innovation, ideas and investment opportunities abound.

Register now: [www.demogermany.de](http://www.demogermany.de)

# MENSCHEN

## Ex-„Meckie“ leitet Telefónica Deutschland

Der frühere McKinsey-Partner Johannes Pruchnow ist seit Anfang Juni neuer Vorsitzender der Geschäftsführung bei Telefónica Deutschland. Der studierte Wirtschaftswissenschaftler übernimmt die Aufgaben von dem seit September 2003 amtierenden CEO Andreas Bodczek, der das Unternehmen nun verlassen hat. Pruchnows Hauptaufgabe wird es sein, das Infrastrukturgeschäft weiter voranzutreiben. Im Zuge der Fokussierung auf das Wholesale-Geschäft wurde die Geschäftsführung zudem um die beiden O<sub>2</sub>-Manager Karl-Wilhelm Rohrsen (CTO) und Dirk Schmelzer (CFO) erweitert.



## IT-Chef verlässt RWE Systems

IT-Vorstand Knud Norden hat im Mai die Dortmunder RWE Systems AG verlassen. Mit dem Weggang des 58-Jährigen verkleinert der interne Dienstleister des Essener Energiekonzerns RWE den Vorstand um eine Position. So werden die Ressorts Vorstandsvorsitz und IT zukünftig bei RWE-Systems-Chef Chittur Ramakrishnan gebündelt. Norden hatte im Herbst 2000 den Vorstandsposten bei RWE Systems übernommen. Davon war er als Geschäftsführer bei der Debis Systemhaus GEI tätig.

## West LB trennt sich von IT-Vorstand



Der Aufsichtsrat der West LB hat den bis Ende des Jahres gültigen Vertrag von IT-Chef Klaus-Michael Geiger nicht mehr verlängert. Gründe für den Schritt wurden nicht genannt, genauso wenig steht fest, ob die Position neu besetzt wird. Geiger gehörte dem West-LB-Vorstand seit Januar 2003 an. Erst vor eineinhalb Jahren hatte er einen großen Outsourcing-Deal mit Hewlett-Packard auf den Weg gebracht. Dabei lagerte die Bank ihre dezentrale IT für „zunächst“ fünf Jahre an HP aus und löste die interne IT-Tochter West LB Systems auf.

## Verstärkung für Microsofts Vertrieb

Thorsten Flentje verantwortet ab Juli den Vertrieb der Microsoft Deutschland GmbH für Bund, Länder und Kommunen. Als neuer „Government Vertical Lead“ im Public Sector übernimmt er die Leitung des Government-Management-Teams und berichtet direkt an Angelika Gifford, Director Public Sector. Flentje ist seit knapp 17 Jahren bei Microsoft Deutschland. Zuletzt war er seit 2003 als Vertical Lead für den Geschäftsbereich Retail, Logistics & Services (RLS) in der Microsoft Enterprise and Partner Group (EPG) verantwortlich. Außerdem leitete er die Niederlassung in Bad Homburg und wird dies auch weiterhin tun.

## O<sub>2</sub>-Chef Gröger wird weggelobt

Nach einem schwachen Anfangsquartal ersetzt die spanische Muttergesellschaft Telefónica O<sub>2</sub>-Deutschland-Chef Rudolf Gröger (52) durch Jaime Smith Basterra. Gröger übernimmt Anfang Oktober den Vorsitz eines neu geschaffenen Gremiums, das den O<sub>2</sub>-Vorstand im Hinblick auf den deutschen Markt beraten soll. Während der seit Oktober 2001 amtierende Gröger in erster Linie ein Marketing-Profi ist, gilt sein elf Jahre jüngerer Nachfolger als kühler Rechner. In seiner derzeitigen Position als CEO von O<sub>2</sub> Tschechien war es Smith gelungen, aus dem Festnetzbetreiber Cesky Telecom und der Mobilfunkgesellschaft Eurotel Praha den ersten Komplettanbieter des Landes zu formen.



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

Kolumne

## Die Jagd nach Fachkräften ist eröffnet

Kaum geht der Aufschwung ins zweite Jahr, klagen Unternehmer, Verbandsfunktionäre und Politiker über den Mangel an qualifizierten Mitarbeitern. Dem Branchenverband Bitkom zufolge waren Anfang 2007 rund 20 000 Stellen unbesetzt. Vor allem im Software- und Servicemarkt hatten es Arbeitgeber schwer, geeignetes Personal zu finden. Sie bezeichnen den Mangel an Fachkräften inzwischen als ernsthaftes Wachstumshemmnis. Aber auch IT-Chefs in Anwenderunternehmen monieren, wie schwierig es oft geworden ist, die richtigen Leute zu finden.

Diese Klagen erklingen immer im Gleichtakt mit der Konjunktur. Je besser der Laden läuft, desto schwieriger wird es, Leute zu finden. Ganz normal eigentlich. Schwer nachvollziehbar ist allerdings, warum die Knappheit fast immer so plötzlich einsetzt, dass den Unternehmern nichts anderes übrig bleibt, als nach Hilfe aus der Politik zu rufen. Die eilt dann auch pflichtschuldigst herbei und assistiert mit Zusagen über den Abbau von Zuwanderungshürden. Die sind zwar in der Tat sehr hoch. So schreibt das Zuwanderungsrecht vor, dass ein ausländischer Arbeitnehmer von außerhalb der EU 85 000 Euro im Jahr verdienen muss, um das Aufenthaltsrecht zu erlangen. Aber die Hürden des Zuwanderungsrechts sind für die aktuelle Situation am Arbeitsmarkt nicht entscheidend. Sie spielen mittel- und langfristig eine große Rolle, weil einem Bericht der Organisation



Christoph Witte  
Chefredakteur

für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) zufolge in Deutschland die Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter zwischen 15 und 64 Jahren schrumpft. Will Deutschland diesen Rückgang durch Zuwanderung ausgleichen, müsste man schon bis 2010 rund 150 000 Menschen pro Jahr eine Aufenthaltserlaubnis erteilen. Doch kurzfristig gesehen, müssen vor allem die Unternehmen den Fachkräftemangel verantworten! Sie sind die Ersten, die in konjunkturell schwierigeren Zeiten Ausbildungsprogramme stoppen, Einsteigern keine Chance mehr geben, sich zu beweisen, und die ohnehin schon viel zu spärliche Zusammenarbeit mit Hochschulen ruhen lassen. Außerdem haben sie die nun fehlenden Spezialisten entlassen, nicht zuletzt um den Offshore-Anteil an ihrer Wertschöpfung zu erhöhen. Jetzt hat sich das Konjunkturklima gewandelt, und das kurzfristige Denken der Unternehmen rächt sich. Gut ausgebildete Leute fallen nicht einfach so vom Himmel. Die gesamte Gesellschaft muss in Ausbildung investieren. Dazu gehören neben der Politik auch die Unternehmen. Sonst heben die Klagen beim nächsten Konjunkturhoch wieder an – wahrscheinlich noch lauter.

Diese Kolumne finden Sie auch im Blog der COMPUTERWOCHE unter [blog.computerwoche.de](http://blog.computerwoche.de). Dort können Sie Ihre Meinung äußern und sofort veröffentlichen. Wir freuen uns auf Ihre Kommentare!

## Usedsoft punktet gegen Microsoft

Fortsetzung von Seite 1

Es seien keine Unregelmäßigkeiten festzustellen, zitiert Usedsoft aus der Begründung der Justiz. Zudem stelle das hauseigene Warenwirtschaftssystem sicher, dass nur zu- vor auch erworbene Lizenzen weiterveräußert würden.

### Lizenzen, keine Raubkopien

Damit sei der wiederholt erhobene Vorwurf, der Handel mit Gebrauchtssoftware sei gleichbedeutend mit der Verbreitung von Raubkopien, endgültig widerlegt, freut sich Usedsoft. Microsoft bestätigte grundsätzlich, dass das Strafverfahren abgeschlossen ist. Allerdings behalte sich der Konzern vor, zivilrechtlich gegen Usedsoft vorzugehen. Anhaltspunkte gebe es genug. So ermittelt Microsoft zufolge derzeit die Staatsanwaltschaft gegen die Veltins Brauerei wegen angeblicher Nutzung von Raubkopien. Diese seien im vergangenen Jahr bei Usedsoft gefunden worden. Wie die Raub-

kopien in die Hände des Münchner Händlers gelangt seien und ob die Software weiterverkauft werden sollte, müssten die Ermittler noch klären. Bei Veltins weiß man nichts von staatsanwaltlichen Ermittlungen. Laut Unternehmenssprecher Ulrich Biene hat die Brauerei Altsoftware im Wert von 1470 Euro regelkonform an Usedsoft verkauft. Dabei seien nur Original-CDs und -Disketten übergeben worden. Ob bei dem Lizenzhändler

dann noch andere Datenträger in der Veltins-Kiste gelandet sind, könne er nicht sagen: „Wir sind mehr als gelassen.“

Auch Usedsoft-Geschäftsführer Peter Schneider zeigt sich gespannt: „Nun ist die Ankündigung von Microsoft, gegen die Käufer von Gebrauchtssoftware strafrechtlich vorzugehen, eindeutig als bloße Einschüchterungstaktik entlarvt. Der Verkauf und Kauf bereits verwendeter Software ist absolut legal.“ (ba) ♦

## Frage der Woche

Was nervt Sie im Umgang mit Call-Centern am meisten?



Quelle: Computerwoche.de; Angaben in Prozent; Basis: 371

### Mehr zum Thema

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

**1217944:** Anwender sparen mit Gebrauchtssoftware;

**592106:** Bitkom mahnt zur Vorsicht bei Second-Hand-Software;

**588871:** Microsoft startet Kampagne gegen Gebrauchtlizenzen.

# „Wir haben die treuesten ERP-Kunden“

Jim Schaper, Chairman und CEO des Business-Software-Anbieters Infor Global Solutions, erläutert im Gespräch mit CW-Redakteur Frank Niemann, warum sein Unternehmen weiter zukaufen will.

**CW:** Sie kaufen eine Firma nach der anderen. Was halten Ihre Kunden davon?

**SCHAPER:** Die Zahlen sprechen für sich. Wir haben die treuesten Kunden in der Branche. Das wäre nicht so, wenn die Kunden unsicher über die Zukunft ihrer Produkte beziehungsweise mit unserer Geschäftsstrategie nicht einverstanden wären. Außerdem gewinnen wir jedes Jahr etwa 2000 neue Kunden hinzu.

Durch Übernahmen wie die des Personalwesenspezialisten Workbrain können wir unseren Bestandskunden zusätzliche Produkte anbieten. Das kommt gut an. Das Cross-Selling innerhalb der Kundenbasis hat sich in den

**„Wir haben keine fünf Jahre Zeit, um mit einer Lösung auf den Markt zu kommen.“**

vergangenen drei Quartalen verstärkt. Unser organisches Wachstum legt an Geschwindigkeit zu.

**CW:** Wie stark wachsen Sie denn organisch?

**SCHAPER:** Ich kann Ihnen da nur allgemeine Zahlen nennen, da die Angaben pro Produktkategorie stark schwanken. Die Lizenzannahmen wachsen jedes Jahr im hohen einstelligen Prozentbereich. Integrierte ERP-Produkte legen nicht so stark zu wie Customer-Relationship-Management- und Human-Capital-Management-Lösungen.

**CW:** Womit erzielen Sie den meisten Umsatz?

**SCHAPER:** Mehr als die Hälfte entfällt auf ERP-Produkte, der Rest sind Finanzapplikationen sowie Lösungen, die bestehende Softwareprodukte ergänzen.

**CW:** Vor der Übernahme von SSA Global war die ERP-Software „Inforcom“ plus „Varial“ als Finanzbuchhaltung das wichtigste Produkt. Nun scheint „ERP LN“ (vormals Baan) die Hauptrolle zu spielen. Wieso dieser Strategiewechsel?

**SCHAPER:** Wir haben Applikationen, die unterschiedliche Marktsegmente abdecken. Zwar bieten auch die von SSA Global erworbenen Produkte Fertigungsfunktionen an, doch ERP LN richtet sich an Kunden mit komplexer Auftragsfertigung. Inforcom und andere unserer Lösungen decken hingegen die diskrete Fertigung ab. Eine Nummer eins und Nummer zwei in unserem ERP-Portfolio gibt es nicht.

**CW:** Sie versprechen den Kunden, sie würden kein Produkt einstellen, egal wie alt das Release ist. Zudem wollen Sie mit „Open SOA“ ihre Lösungen weiterentwickeln. Sie wollen aber auch Gewinne erzielen. Kann das funktionieren?

**SCHAPER:** Wir haben tatsächlich nie ein Release eingestellt, was aber nicht bedeutet, dass wir in alle Lösungen gleich viel investieren. Bestimmte Dinge lassen sich kombinieren. Wir haben zum Beispiel mehrere System-i-Applikationen und fangen an, Entwicklungen einer Plattform auf die andere zu übertragen.

50 Prozent unserer Einnahmen erzielen wir mit Wartung. Deshalb können wir langfristig in Produktlinien investieren und hohe Beträge in die Softwareentwicklung stecken. Trotzdem liefern wir unseren Anteilseignern die Margen, die sie erwarten.

**CW:** Wieso entwickeln Sie nicht selbst Produkte?

**SCHAPER:** Wir haben keine fünf Jahre Zeit um mit einer Lösung auf den Markt zu kommen. Daher bevorzugen wir es, Firmen und Kunden zu kaufen, deren Produkte zu uns passen und die talentierte Leute haben. Diese Produkte können wir an unsere Bestandskunden verkaufen, aber natürlich auch neue Kunden gewinnen.

**CW:** Firmen wie SAP und Oracle investieren viel in Middleware, Infor dagegen nicht. Wieso?

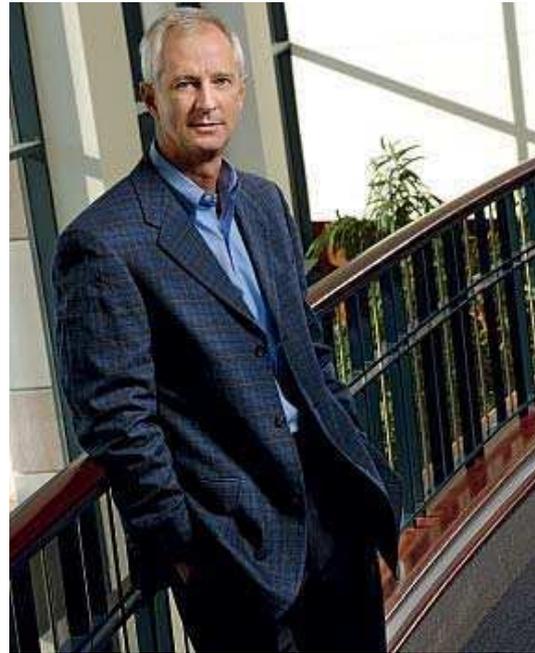
**SCHAPER:** Wir sind kein Infrastrukturanbieter, sondern Applikationsanbieter. Infor verfolgt einen anderen SOA-Ansatz als Oracle und SAP. Unser Ziel ist, Kunden Lösungen mit möglichst geringen Gesamtkosten zu bieten. Wir lie-

**„Wir sprechen auch mit Implementierungspartnern über mögliche Übernahmen.“**

fern SOA kostenlos als Teil der jeweiligen Business-Software aus, nicht über eine proprietäre Middleware, die der Kunde kaufen muss.

**CW:** Microsoft, Oracle und SAP bilden Ökosysteme aus, die es Partnern und unabhängigen Softwarehäusern (ISVs) gestatten sollen, vertikale Lösungen auf der jeweiligen Plattform zu bauen. Was macht Infor in dieser Richtung?

**SCHAPER:** Wir bauen auch ein Ökosystem, doch anders. SAP und Oracle benötigen die ISVs,



„Vor allem mit Übernahmen wollen wir den Umsatz in zwei, drei Jahren verdoppeln.“

um vertikale Software an die Kunden auszuliefern zu können. Infor dagegen liefert vertikale Branchenfunktionen an die Partner, die diese Lösungen dann einführen.

**CW:** Wo liegt da der Vorteil?

**SCHAPER:** Wenn zum Beispiel ein lokaler deutscher Partner eines Konkurrenten eine vertikale Lösung für einen Kunden entwickelt hat, die auch in China ausgerollt werden soll, steht das Partnerunternehmen vor einem Problem.

**CW:** Das mag ja sein, ich kenne aber einen Baan-Kunden, der expandieren will, sich jedoch darüber beklagt, dass es zu wenig Experten gibt, um die Software in anderen Ländern auszurollen.

**SCHAPER:** Wir haben tatsächlich zu wenig Personal in diesem Bereich. Deshalb erweitern wir unsere Professional-Services-Organisation um weitere 400 Leute und sprechen mit einigen Implementierungspartnern über eine Übernahme. Anfang Februar hat Infor zum Beispiel das niederländische Unternehmen Profuse gekauft, das größte ERP-LN-Beratungshaus in den Beneluxstaaten. Zudem werden wir in den nächsten 30 Tagen ein Abkommen mit einem großen Systemintegrator für die Baan-Produkte abschließen.

**CW:** Werden Sie auch Experten für Inforcom einstellen?

**SCHAPER:** Ja, die 400 neuen Mitarbeiter werden für verschiedene Lösungen zuständig sein.

**CW:** SAP versucht mit dem Angebot „Safe Passage“ Baan-Kunden abzuwerben. Wie viel Angst haben Sie davor?

**SCHAPER:** Natürlich fürchten wir jede Aktion, die darauf abzielt, unsere Kunden abzuwerben. Bei welchen Baan-Anwendern SAP

**„Auch Baan-IV-Kunden profitieren von unserem SOA-Ansatz.“**

mit Safe Passage Erfolg hatte, vermag ich nicht zu sagen. Wenn es uns nicht gelingt, den Nutzern von Baan IV und Baan V langfristig wertvolle Funktionen zu liefern, wechseln die Firmen ihre Systeme aus. Was Baan anbetrifft, verfolgen wir eine andere Strategie als die von SSA Global. Wir haben eine detaillierte Roadmap zur Weiterentwicklung von Baan IV und V vorgelegt.

**CW:** Was haben denn die Baan-IV-Kunden beispielsweise von Ihren SOA-Plänen?

**SCHAPER:** Nicht nur die ERP-LN-Anwender, sondern auch die Nutzer der älteren Baan-Releases erhalten diese Funktionen. Und hier liegt auch der Unterschied zur Produktstrategie von SSA Global, die dies nur für das aktuelle Softwareprodukt vorgesehen hatte.

**CW:** Haben Sie selbst vor, Migrationsangebote wie Safe Passage aufzulegen?

**SCHAPER:** Vor kurzem haben wir einen Deal gewonnen, bei dem ein Anwender von SAP R/3 auf eine Infor-Lösung umgestiegen ist. Die Migration sowie die Folgekosten nebst Wartung waren für ihn günstiger als der Umstieg auf das aktuelle SAP-Produkt. Das ist unser Safe Passage.

**CW:** Alle reden von Software as a Service (SaaS). Infor schweigt dazu. Warum?

**SCHAPER:** Bei bestimmten Anwendungen wie Personalsoftware, CRM und Asset-Management wäre SaaS grundsätzlich sinnvoll, für Finanzapplikationen oder Fertigungssteuerung hingegen nicht, es sei denn für ganz kleine Unternehmen. Sobald unsere Kunden Interesse daran zeigen, werden wir auch etwas anbieten.

**CW:** Der Umsatz des vergangenen Jahres lag bei 2,1 Milliarden Dollar. Welche Ziele peilen Sie an?

**SCHAPER:** Durch die letzten Zukäufe umfasst unser Jahresumsatz rund 2,3 Milliarden Dollar. Wir wollen in den nächsten zwei, drei Jahren den Umsatz verdoppeln, in erster Linie durch Zukäufe.

**CW:** Was fehlt Ihnen denn noch?

**SCHAPER:** Wir beobachten ständig den Markt. Einerseits haben wir Interesse an reiner Technik, wozu etwa Identity-Management zählt. Andererseits halten wir nach Applikationen Ausschau, mit denen wir bestimmte Branchen besser abdecken können.

**CW:** Wollen Sie auch weitere ERP-Systeme zukaufen?

**SCHAPER:** Ich will das nicht ausschließen, aber dann wird es sich um Lösungen handeln, die sich mit bestehenden Infor-Produkten nicht überschneiden. Software für bestimmte Märkte und Branchen wären denkbar. Für den Handel bieten wir schon Warehouse- und Logistiklösungen an, doch wir haben keine Software für das Merchandising.

**CW:** Geht Infor an die Börse?

**SCHAPER:** Wir prüfen bis Ende des Jahres, ob wir an die Börse gehen oder so weitermachen wie bisher. ♦

# Neue Kritik an BlackBerry-Sicherheit

Hans-Jürgen Rinser, CTO bei Ubitexx und selbst an über 100 BlackBerry-Projekten beteiligt, erklärt im Gespräch mit der COMPUTERWOCHE die neuralgischen Punkte der BlackBerry-Architektur.

VON CW-REDAKTEUR JÜRGEN HILL

Mit der Meldung, dass in Frankreich die Mitarbeiter des Staatspräsidenten und Premierministers künftig auf ihre Blackberys verzichten müssten, trat die französische Tageszeitung „Le Monde“ eine Lawine los. Weltweit wurde das Thema BlackBerry-Sicherheit wieder diskutiert. Gerüchte kursierten über angebliche Schnüffelhintertüren in der BlackBerry-Infrastruktur für Geheimdienste wie die US-amerikanische National Security Agency (NSA).

## Hier lesen Sie ...

- ♦ woran sich die neue Diskussion um die BlackBerry-Sicherheit entzündet;
- ♦ über welche Schlupflöcher die Gerüchteküche Bescheid wissen will;
- ♦ wo ein Experte die grundlegenden Schwachstellen der BlackBerry-Architektur sieht;
- ♦ welche Gegenmaßnahmen zu empfehlen sind.

Hierzulande forderte gar der Verband Software-Initiative Deutschland (SID) von Bundesinnenminister Wolfgang Schäuble, „schleunigst das Sicherheitsrisiko BlackBerry abzuschalten“. Stattdessen sollten deutsche Dienste wie Message.de genutzt werden. Der Schönheitsfehler an dieser Forderung: SID-Präsident Hel-



Die Sicherheit der populären BlackBerry-E-Mail-Maschinen wird erneut bezweifelt. Stein des Anstoßes sind wieder die Network Operating Centers, über die Hersteller RIM den Mail-Verkehr routet.

FOTOS: VODAFONE/BLACKBERRY



mut Blank ist gleichzeitig Geschäftsführer von Message.de.

Stein des Anstoßes war in der Diskussion wieder die Tatsache, dass der Mail-Verkehr des BlackBerry über Network Operating Centers (NOCs) im Ausland geroutet wird. Dies könne nicht sicher sein, so die Kritiker. Worin jedoch die Spionagegefahr konkret bestehen soll, interessierte in der hitzigen jüngsten Diskussion niemand. Dabei versichert Hersteller RIM immer wieder, dass der BlackBerry Nachrichten doppelt verschlüssele. Zudem

würden in den NOCs keine Daten zwischengespeichert. Deshalb verstehe man die erneuten Zweifel an der BlackBerry-Sicherheit nicht.

### Nachvollziehbare Kritik

Ganz so einfach, wie es RIM versucht, kann man die Sicherheitsbedenken aber wohl nicht abtun. Hans-Jürgen Rinser, Cheftechniker der auf mobile Lösungen spezialisierten Münchner Ubitexx, hat bereits an über 100 BlackBerry-Projekten mitgewirkt und kann die Bedenken der Kritiker

grundsätzlich nachvollziehen: „Der BlackBerry ist auch nicht sicherer als andere Push-Mail-Lösungen.“

Um die Sicherheitsproblematik mit dem NOC zu verstehen, muss man sich die BlackBerry-Infrastruktur vor Augen führen: Bei der Zustellung einer Mail vom BlackBerry Enterprise Server (BES) zum Endgerät wird die Nachricht verschlüsselt zum NOC geschickt. Das NOC muss dann wissen, unter welcher dynamischen IP-Adresse es den BlackBerry in einem der GPRS-Mobilfunknetze erreichen kann. Und hier beginnt bereits das Problem: Um die dynamischen IP-Adressen eindeutig den einzelnen Endgeräten zuordnen zu können, muss sich der BlackBerry gegenüber dem NOC identifizieren. Dies geschieht über die PIN (vergleichbar einer MAC-Adresse bei anderem Netzequipment) der Endgeräte, da der BES dieses Adressierungsschema zum Weiterleiten der Mails nutzt. Gleichzeitig verwendet RIM diese Nummern, so Rinser, sowohl zur Lizenzüberprüfung als auch zur Abrechnung mit den Carriern, weshalb die Zuordnung der PIN zur dynamischen IP-Adresse gespeichert werden müsse.

### Problematische Adresszuordnung

Da die dynamischen IP-Adressen wiederum bei den Providern einer Funkzelle zugeordnet sind, lässt sich auf diese Weise die Position eines BlackBerry bestimmen. Zwei Vorstände, die sich unbemerkt zu Geheimverhand-

## Kurzkommentar

Fast ist man im Zusammenhang mit der Diskussion um die BlackBerry-Sicherheit versucht zu sagen „Alle Jahre wieder“, denn es ist ja nicht das erste Mal, dass die populäre Push-Mail-Plattform in die Kritik kommt. Und zu einem guten Teil sind die Kanadier daran selbst schuld: Wer einerseits in der Werbung sein System als „sicherste Mobile E-Mail-Lösung“ anpreist, andererseits aber über die technischen Vorgänge in seinen NOCs den Mantel des Schweigens hüllt, braucht sich nicht zu wundern, wenn immer wieder Zweifel geäußert werden. Allerdings sollten wir Anwender uns auch an die eigene Nase fassen: Von Systemen wie dem BlackBerry erwarten wir einen Sicherheits-Level wie in Fort Knox – gleichzeitig versenden wir aber ohne Bedenken Geschäfts-Mails über Freemail wie GMX und andere. Vielleicht liegt die Lösung ja auch in Mail-Plattformen, die es dem User erlauben, verschiedene Sicherheits-Levels zu vereinbaren und zu bezahlen. Schließlich muss nicht jede E-Mail wie Staatsgeheimnis behandelt werden. Und last, but not least stellt sich die Frage, ob es eine sichere Kommunikation in Zeiten der Terrorismus-Hysterie überhaupt noch geben kann, wenn mit Bundes-Trojaner, TKÜV, EU-Vorratsdatenspeicherung etc. die staatlichen Schnüffelschnittstellen schon gesetzlich vorgeschrieben werden. Oder müssen wir zur sicheren Kommunikation wieder auf den Motorradkurier zurückgreifen, der in den 70igern eilige und wichtige Dokumente von A nach B transportierte? Jürgen Hill

## Auf Augenhöhe



ordnung von PIN und IP-Adresse, sondern auch die eigentlichen Mails zumindest kurzfristig gespeichert werden. Zwar kann er seine Vermutung nicht hundertprozentig beweisen, seine Indizienkette klingt aber durchaus schlüssig. Dabei verweist er auf eine Besonderheit des zur Datenübertragung verwendeten GPRS-Netzes: Es kennt in Sachen Latenzzeit keine Quality of Services (QoS), so dass es bei der Datenübertragung zu Verzögerungen von mehreren hundert Millisekunden kommen kann. Was bei einer normalen E-Mail-Übertragung noch kein Problem darstellt, hat auf eine doppelt verschlüsselte Mail-Übertragung wie beim BlackBerry fatale Auswirkungen: Das Endgerät kann die Mail nicht entschlüsseln, wenn die Datenpakete zu spät eintreffen. Eigentlich müsste es mit der Gegenstelle zeitaufwändig einen neuen Schlüssel aushandeln.

#### Zwischengespeicherte Mails?

Um dennoch die Mails schnell und zuverlässig zustellen zu können, bedient sich RIM nach Rinsers Vermutung eines Relay-Verfahrens, bei dem die Mails im Store-and-forward-Prinzip kurz zwischengespeichert werden. So könnten die Datenpakete bei Entschlüsselungsproblemen schnell erneut gesendet werden. Diese These kann Rinsers zufolge jeder BlackBerry-Nutzer selbst überprüfen: Er müsse während eines Mail-Empfangs nur kurz in einen Raum gehen, in dem er keinen Funkempfang hat. „Würden keine Mail-Daten zwischengespeichert“, erklärt der CTO, „dann müsste der BES die Mail erneut verschicken, das geschieht aber nicht.“

#### Vorsicht bei Aktivierung

Theoretisch wäre nun denkbar, dass Geheimdienste im NOC die zwischengespeicherten Daten mitschneiden. Allerdings sollten die Schnüffler daran wenig Freude haben, denn laut RIM dauert das Knacken der E-Mail-Verschlüsselung auf dem Stand der heutigen Technik rund 24 Millionen Jahre. Dem hält Rinsers entgegen, dass die Qualität der Verschlüsselung auch vom verwendeten gerätespezifischen BlackBerry Master Encryption Key abhängt, der bei der Geräteaktivierung des BlackBerry generiert wird. Und hier lauert auf den Anwender ein gefährlicher Fallstrick, denn er kann die Aktivierung auf zwei Arten vollziehen. Sicher ist für Rinsers dabei die Ak-

tivierung des BlackBerry via USB-Kabel am Desktop im eigenen Unternehmensnetz. In der Praxis wird jedoch meist das zweite, bequemere Verfahren genutzt: Die Aktivierung des BlackBerry über das Mobilfunknetz.

Dieses Vorgehen ist für Rinsers jedoch mit einem hohen Risiko behaftet: Die Übertragung des

initialisierenden Encryption Key erfolgt über das Funknetz sowie das NOC. Dabei sei es möglich, diesen Schlüssel auszuspähen. Ist ein Lauscher im Besitz dieses Schlüssels, so ist es für ihn laut Rinsers deutlich leichter, eine Mail zu knacken, als von RIM dargestellt.

Der Ubitexx-Mann will seine

Ausführungen nicht dahingehend verstanden wissen, dass die BlackBerry-Infrastruktur grundsätzlich unsicher sei, sondern sie weise wie alle mobilen Lösungen systemimmanente Sicherheitsprobleme auf. „Erschwerend kommt hinzu, dass es beim BlackBerry-System über 400 Stell-schrauben gibt, die die Sicherheit

beeinflussen“ - für Rinsers eine Vielzahl, die nur von den wenigsten Administratoren zu beherrschen ist. Anwendern, die eine größtmögliche Sicherheit anstreben, empfiehlt Rinsers S/MIME zu verwenden und dabei auf geschützte Zertifikate sowie eine sichere Verteilung derselben zu achten. (hi) ♦



Wäre doch alles so problemlos wie Ihre IT.

We make sure

FUJITSU COMPUTERS  
SIEMENS

Dynamische IT-Infrastruktur Lösungen von Fujitsu Siemens Computers bleiben immer so flexibel wie Sie selbst.

FlexFrame™ for SAP® integriert flexible IT von Fujitsu Siemens Computers, wie z. B. den PRIMERGY RX300 Server mit leistungsstarkem Intel® Xeon® Quadcore-Prozessor, und die SAP Softwareumgebung in einer Komplettlösung. Die Adaptive Computing Plattform mit SAP-Zertifikat stellt den SAP Applikationen dynamisch die passenden Server-Ressourcen zur Verfügung – ganz nach Ihren Anforderungen. Und im Falle eines Ausfalls hilft das System sich selbst: Betroffene Anwendungen werden einfach auf einem anderen Server gestartet. So profitieren Sie von maximaler Flexibilität – und können sich jederzeit voll aufs Geschäft konzentrieren.

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

## Mehr zum Thema

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

**594480:** BlackBerry zu unsicher;

**593165:** Sicherheitsrisiko Handy;

**557254:** Wirft Audi seine Blackberrys raus?

**557507:** Mobile Plattformen im Vergleich.



Celeron, Celeron Inside, Centrino, Centrino Logo, Core Inside, Intel, Intel Logo, Intel Core, Intel Inside-Logo, Intel ViiV, Intel vPro, Itanium, Itanium Inside, Pentium, Pentium Inside, Xeon und Xeon Inside sind Marken der Intel Corporation in den USA und anderen Ländern.