

COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



ARCHITEKTUREN

Organisation bremst SOA

Viele SOA-Projekte drohen an organisatorischen Problemen zu scheitern, erklärt SOA-Experte Alexander Scherodin von der Deutschen Post. **SEITE 6**



REMOTE ZUGRIFF

Das richtige VPN

IPsec-VPN oder SSL-VPN? Welches ist die richtige Technik für welchen Zweck und wo liegen die Fallen bei der Realisierung? **SEITE 14**



ARBEITSMARKT

IT-Profis dringend gesucht

Weil die Werbebranche nicht genügend IT-Fachkräfte findet, bilden Agenturen ihre Leute selbst aus. Gute Chancen für Quereinsteiger. **SEITE 28**

COMPUTERWOCHE TV

Christoph Stuhmann von Stepstone gibt Tipps für die Online-Bewerbung

♦ **Online-Bewerbung keine Spielerei**
Viele wissen es nicht, viele nehmen es nicht ernst: Auch eine Bewerbung via Internet muss sorgfältig vorbereitet werden. Christoph Stuhmann vom CW-Kooperationspartner Stepstone warnt davor, die Jobsuche im Web auf die leichte Schulter zu nehmen.

ZAHLE DER WOCHE
259 Produkte waren bis zum 27. Juli, also innerhalb des ersten Monats, auf die neue General Public License (GPLv3) umgestellt. Auf die gleichfalls neue „Lesser“-Variante LGPLv3 entfielen zwölf. Diese Zahlen hat die auf Lizenz-Tracking spezialisierte Palamida ermittelt. Demgegenüber hat Palamida zum Montag 2943 Produkte unter der GPLv2 und 23 unter der LGPLv2 erfasst. So schnell, wie es sich die Free Software Foundation erhofft hatte, findet die GPLv3 keinen Anklang. Unverändert verhalten sind die Reaktionen der Softwarehersteller.

Mega-Deal zwischen Infosys und Philips

Der Outsourcing-Deal zwischen Infosys und Philips ist perfekt: Infosys wird für die Holländer umfassende F&A-Services erbringen und sich um die gesamte Bestellabwicklung kümmern. Der Vertrag hat einen Gesamtwert von rund 250 Millionen Dollar und läuft sieben Jahre. Im Rahmen der Vereinbarung übernimmt Infosys die auf F&A-Funktionen spezialisierten Shared-Service-Center von Philips in Polen, Indien und Thailand. Damit wächst der Personalstand der Indier um 1400 Mitarbeiter. (sp)

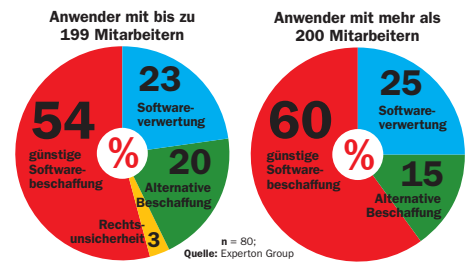
Gebrauchtsoftware lockt Anwender

Die Aussichten, Kosten zu senken, wiegen schwerer als mögliche Rechtsbedenken.

Trotz der nach wie vor akuten Rechtsunsicherheit im Umfeld des Lizenzhandels wächst das Interesse der Anwender an Gebrauchtsoftware. Laut einer Studie der Experton Group verbinden über die Hälfte der 80 befragten Anwenderunternehmen eine günstigere Softwareanschaffung mit dem Thema Gebrauchtsoftware. Dagegen spielt der Aspekt, selbst nicht mehr benötigte Programme abzugeben, mit knapp 25 Prozent der Antworten nur eine untergeordnete Rolle. Von der Rechtsunsicherheit lässt sich kaum ein Unternehmen abschrecken, ergab das Stimmungsbild der Marktforscher. „Der Markt für gebrauchte Software zeichnet derzeit eine hohe Dynamik“, stellt Axel Oppermann, Advisor der Experton Group, fest. „Jedoch noch auf sehr niedrigem Niveau.“ Immer mehr Anwender würden sich allerdings über die Möglichkeiten der alternativen Softwarebeschaffung und -vermarktung informieren. Dabei gewinnen die Beratungsleistungen der Händler an Bedeutung. Oppermann zufolge wissen die Anwender zu diesem Thema noch zu wenig. Die Anbieter von Secondhand-Programmen leisteten jedoch gute Arbeit. „Allerdings ist bemerkenswert, dass der originäre Softwarehersteller im Rahmen der Informationsbeschaffung für die Kunden nur eine eher untergeordnete beziehungsweise keine Bedeutung hat.“ Oppermann zufolge sind die Anwender mit den Gebrauchthändlern und ihren Leistungen im Großen und Ganzen zufrieden. Das ist nach Einschätzung des Analysten ein wichtiger Garant für den

weiteren Erfolg dieses Geschäftsmodells. Zudem würden Anwenderunternehmen ihre Erfahrungen mit anderen Firmen teilen. Dieses „virale Marketing“ dürfte wesentlich zur weiteren Verbreitung von gebrauchten Softwarelizenzen beitragen. Daran dürften auch die ständigen Auseinandersetzungen zwischen Softwareherstellern und Lizenzhändlern nichts

Denk ich an Gebrauchtsoftware, denk ich an ...



Mehr als die Hälfte der Anwender locken in erster Linie die günstigeren Preise für gebrauchte Lizenzen. Von der Rechtsunsicherheit lässt sich kaum jemand beeindrucken.

ändern. Oracle und Usedsoft streiten sich schon seit Anfang 2006, ob der Handel mit gebrauchter Software rechtens ist. Während der Lizenzhändler darauf beharrt, dass jede Software, egal wie sie in Umlauf gebracht wurde, weiterveräußert werden dürfe, lässt der Softwareanbieter nichts unversucht, um den Handel mit seinen Produkten zu unterbinden.

Das Münchner Landgericht hatte im März dieses Jahres im Hauptsacheverfahren entschieden, dass online übertragene Software von Oracle nicht weiterveräußert werden dürfe.

Usedsoft zufolge habe Oracle in der Folge versucht, dem Händler auch den Weiterverkauf von Originaldatenträgern zu verbieten, sei damit aber gescheitert. Diese Darstellung weist Oracle scharf zurück. **Fortsetzung auf Seite 4**

DIESE WOCHE

Enterprise 2.0

IDC-Chef-Researcher Frank Gens erklärt, was es mit dem Enterprise 2.0 auf sich hat, und wie sich CIOs auf die neuen Herausforderungen einstellen können. **Business Report SEITE 11**

SAP lockt mit Komplettlösungen

SAP will mit neuen Branchenkomplettlösungen auf Basis von All-in-One Unternehmen überzeugen, die 100 bis 500 Mitarbeiter beschäftigen. **Nachrichten SEITE 5**

Unzufriedenheit wächst

ERP-Anwender sind mit ihrer Software weniger zufrieden als im Vorjahr. **Nachrichten SEITE 5**

Ungenauer Windows-Fahrplan

Microsoft will Firmen mit wechselnden Windows-Freigabeterminen zur Verlängerung ihrer Software-Abonnements bewegen. **Nachrichten SEITE 10**

EU gegen Intel

Intel wird von Brüssel jetzt offiziell bezichtigt, seine dominierende Position gegen AMD missbraucht zu haben. **Nachrichten SEITE 10**



Hilfe, mein CEO hat ein iPhone 8



Demnächst kommt Apples Wunder-Handy auch nach Deutschland. Damit Sie wissen, wie man es ins Unternehmensnetz integriert, hier schon mal ein paar Tipps.

NACHRICHTEN UND ANALYSEN

SIS entwickelt sich gut 10

Der SBS-Nachfolger präsentiert sich nach dem zweiten Quartal ohne Ballast und mit schwarzen Zahlen.

Sybase wirtschaftet solide 12

Im jüngsten Berichtszeitraum stiegen die Einnahmen um knapp 14 Prozent. Der Gewinn sank um ein Prozent.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

Erste Eindrücke von AIX 6 16

Ein von IBM veröffentlichtes Open-Beta-Release zeigt deutlich verbesserte Virtualisierungsmöglichkeiten.

Software AG ordnet Portfolio neu 17

Es soll ein Angebot für Integration, SOA, BPM und Legacy-Modernisierung entstehen.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

PRAXIS

Multitalent Gigaset S450 IP 18

Mit dem IP-Telefon zeigt Siemens, wie VoIP-Konvergenz aussehen kann. Das Gerät beherrscht E-Mails, Chat und sucht online nach Telefonnummern.

Kleine Helfer 19

SCHWERPUNKT: ITIL UND DIE GRENZEN

Defizite im Financial-Management 20

Obwohl bislang kaum implementiert, lässt die neue Version der IT-Infrastructure Library (Itil 3) bereits einige Lücken erkennen.

Wenn Itil-Prozesse wuchern 22

Wird Itil zu starr umgesetzt, blieben Effektivität und Effizienz schnell auf der Strecke.

Rettung oder Regulierungswut? 23

Itil hat die Prozessorientierung in der IT etabliert. Nun droht jedoch Überregulierung.

IT-STRATEGIEN

Outsourcing – die Zweite 24

Seit acht Jahren firmiert die Lorenz Snack-World als eigenständiges Unternehmen. Doch IT-seitig ist sie immer noch an Bahlsen gebunden – aufgrund eines langfristigen Outsourcing-Vertrags. Das wird der IT-Chefin Angela Weissenberger nicht noch einmal passieren.



IT-SERVICES

Spart Offshoring Geld? 26

Erfahrene Anwender warnen vor zu hohen Erwartungen in Einsparungen, wenn IT- und Support-Aufgaben in Niedriglohnländer verlagert werden. Der Übergang gestaltet sich meistens schwierig und im Betrieb ist der Koordinationsaufwand hoch. In lang laufenden Projekten mit eingespielten Teams sind jedoch gute Spareffekte möglich.

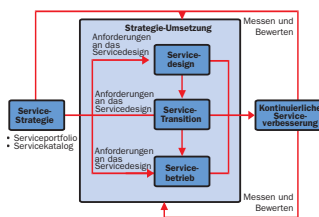
JOB & KARRIERE

Werbebranche sucht IT-Profis 28

Weil sie keine passenden Fachkräfte finden, bilden Agenturen das IT-Personal selbst aus. Sie müssen zudem interessante Zusatzangebote machen und attraktive Arbeitsbedingungen schaffen; nur etwas mehr Gehalt draufzulegen, reicht nicht. Gesucht werden vor allem Mitarbeiter mit einem breiten technischen Wissen.

STANDARDS

Impressum 21
Stellenmarkt 30

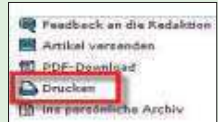


COMPUTERWOCHE.de

Die Highlights der Woche

Kostenlose Druckfunktion

Auf vielfachen Wunsch unserer Leser bieten wir ab sofort die neu veröffentlichten Artikel auf www.computerwoche.de auch in einem für den Ausdruck optimierten HTML-Format an. Premium-Kunden können sich alle Beiträge nach wie vor als PDF auf die Festplatte laden. www.computerwoche.de



Startup-Checkliste

Die Gründung eines Hightech-Unternehmens erfordert Mut. Insbesondere, wenn man auf fremdes Risikokapital angewiesen ist, sind eine ganze Reihe weiterer Qualitäten von entscheidender Bedeutung. Die Startup-Checkliste vermittelt Gründern einen ersten Eindruck, wie attraktiv ihre Geschäftsidee für Investoren ist. www.venturepost.de/2007/07/25/startup-checkliste/

Was Instant-Messaging-Profis wissen müssen

Die Nutzung eines Instant Messengers im Unternehmen kann gefährlich sein, wenn man sich nicht an die Grundregeln hält. Wir haben einige Best Practices aus dem Internet kompiliert. www.computerwoche.de/596977



Quiz: Trojaner, Malware und Co.

Trojaner, Man-in-the-Middle-Angriff, Spoofing – kennen Sie die Bedrohungen für Ihre Daten? Finden Sie es heraus im Trojaner-Quiz. www.computerwoche.de/_misc/quiz/index.cfm?pk=41

15 Regeln für eine wirklich erfolgreiche Website

Wer künftig im Web beachtet und gelesen werden will, sollte einige Grundregeln beim Aufbau seiner Website und im Umgang mit der Netzwerk befolgen. www.computerwoche.de/597116/



Zufriedenheitsstudie

Wie zufrieden sind Sie mit ihren IT-Lieferanten? Machen Sie mit bei der großen Studie von COMPUTERWOCHE und Experton Group und gewinnen Sie wertvolle Preise. www.experton-group-ag.com/cgi-bin/ecw2007.cgi

**ACER-BOSS
WÜTEND ÜBER
WINDOWS VISTA**

**WARUM?
ES GIBT DOCH UNS!**

Sind Sie auch vom neuen Windows Vista enttäuscht? Das macht gar nichts! Denn bei uns lagern noch genügend günstige und vor allem bewährte Win XP Gebraucht-Lizenzen, die nur darauf warten von Ihnen eingesetzt zu werden. Übrigens: Wir würden sogar Ihr „altes“ Vista in Zahlung nehmen, wenn Sie sich für ein „neues“ Win XP Gebrauchtssystem entscheiden. www.usedSoft.com

WERFEN SIE IHR GELD NICHT AUS DEM WINDOW

MENSCHEN

Neuer Deutschlandchef bei Tieto Enator



Wolfgang Blume ist ab 1. September Vorsitzender der Geschäftsführung der Tieto Enator Deutschland GmbH. Er ersetzt Jürgen Hatzipantelis, der zur Danet GmbH wechselt. Gleichzeitig übernimmt Blume die Leitung des Tieto-Enator-Geschäftsbereichs „Telecom R&D Networks & Automotive“. Der 53-Jährige kam wie sein Vorgänger Hatzipantelis im Jahr 2004 durch die Übernahme der S.E.S.A. AG zu Tieto Enator und ist seit Anfang des Jahres Division Manager Telecom Integration Services. Vor S.E.S.A. arbeitete Blume fast 15 Jahre für Alcatel.

SAP erweitert deutsche Geschäftsleitung

Die SAP AG lässt ihren deutschen Mittelstandschef Andreas Naunin und den Mittelstands-Vertriebler Matthias Müller-Wolf in die Geschäftsleitung aufrücken. Müller-Wolf, bislang für die Bereiche Konsumgüter, Handel und Dienstleistungen zuständig, übernimmt nach einem Bericht des Fachmagazins „is report“ den neu geschaffenen COO-Posten bei SAP Deutschland. Der 38-Jährige erhält damit die Verantwortung für alle Produktlinien ohne industriespezifische Ausprägung (etwa CRM und SCM), die Steuerung von lokal tätigen Service- und Lösungspartnern sowie das Marketing. Müller-Wolf war im Jahr 2005 von Oracle zu SAP gewechselt. Zuvor hatte er von 1999 bis 2004 den Zentraleuropa-Vertrieb bei J.D. Edwards und später bei Peoplesoft geleitet.

Softlab ernennt neuen Finanzchef

Die IT-Beratungstochter von BMW, Softlab Group, hat Bernd Stroppel zum Geschäftsführer Finanzen ernannt. Der 45-Jährige folgt damit auf Erich Ebner von Eschenbach, der zu BMW wechselt. Vor seinem Einstieg bei Softlab war Stroppel in der Geschäftsleitung der T-Systems-Einheit Systems Integration für Finanz- und Rechnungswesen, Controlling und Einkauf verantwortlich. Davor arbeitete er sechs Jahre im Finanzbereich von Debis Systemhaus, anfangs als Leiter Controlling der Debis Systemhaus GEI GmbH, später als Geschäftsführer der GEI.



Kaspersky kürt Hosting-Leiter

Der russische IT-Sicherheitsspezialist Kaspersky Lab hat Günter Fuhrmann zum Director Hosted Security Europe berufen. Der Manager kommt von Black Spider Technologies, wo er in den letzten eineinhalb Jahren als Geschäftsführer tätig war. Davor war Fuhrmann bei Articon-Integrals als Vorstand für das Endverbrauchergeschäft zuständig. Vor dieser Zeit fungierte der 46-Jährige beim Netzausrüster Emulex Europe als Director für Zentral- und Osteuropa. Für Kaspersky soll Fuhrmann dessen neuen Hosted-Security-Service aufbauen.

Neuer Technik-Rex der Linux Foundation

Markus Rex, langjähriger CTO von Suse und Topmanager von Novell, koordiniert als neuer Chief Technology Officer ab sofort sämtliche technische Initiativen der Industrie- und Entwicklervereinigung Linux Foundation (LF). Diese Position war vakant, seit kürzlich der bisherige LF-Technikchef und Debian-Mitbegründer Ian Murdock auf die Chefstelle für Betriebssysteme bei Sun gewechselt ist. Rex war von 1999 bis Februar 2003 Entwicklungschef der Suse Linux AG. Mit der Übernahme von Suse durch Novell wurde Rex beim neuen Unternehmen Vice President für Suse Linux, später CTO der Open Platform Solutions Group und zuletzt Vice President of Services Strategy.



Personalmittelungen bitte an Menschen@Computerwoche.de

Kolumne

Wie CIOs und Web 2.0 kompatibel werden

CIOs müssten zu Evangelisten des Web 2.0 werden, wenn sie nicht auch von dieser Entwicklung überrollt werden wollen, fordert IDCs Chef-Analyst Frank Gens im Interview mit der COMPUTERWOCHE (siehe Seite 11). In dieser Aussage schwingt Geschichte mit, sie deutet an, dass sich die CIOs bereits zwei Mal vergeblich gegen Strömungen gestemmt haben, deren Stärke und Richtung sie nicht einschätzen konnten. Sie wollten zunächst den Einzug des PC in die Unternehmen verhindern (Stichwort: Wildwuchs) und dann wehrten sie sich auch noch gegen die Nutzung des Webs. Die ersten E-Commerce-Anwendungen wurden ohne die IT eingerichtet. Sie durfte erst später, als auch sie eingesehen hatte, dass kein Weg mehr an der „Webisierung“ der Geschäftsmodelle vorbeiführt, die Verbindungen zur Unternehmens-IT knüpfen. Wenn sich CIOs nun auch gegen die Nutzung von Web-2.0-Technologien wenden, so befürchtet Gens, befördern sie sich in den Augen der Businessseite vollends ins Abseits. Aber vielleicht ist das ein nachgelagertes Problem. Laut IDC-Untersuchungen werden nämlich die meisten Web-2.0-Projekte in Unternehmen nicht von der IT organisiert. Das deutet eher darauf hin, dass CIOs gar nicht mehr gefragt werden, was sie von diesen Tools halten.



Christoph Witte
Chefredakteur

Deshalb lautet die wichtigere Frage im Moment, wie die IT-Verantwortlichen es schaffen, wieder

als Ratgeber wahrgenommen zu werden? In jedem Fall sollten sie – das rät auch IDC-Mann Gens – neue Tools und Technologien selbst ausprobieren, sich ständig auf dem Laufenden halten, auch wenn das bedeutet, eine kleine Mannschaft von Scouts für diese Zwecke zu bezahlen.

Darüber hinaus gilt es, an der eigenen Wahrnehmung zu arbeiten und daran, wie ein Business-Manager mit einer in IT-Belangen relativ kurzen Aufmerksamkeitsspanne die Argumente des CIOs aufnimmt oder besser gesagt verkürzt. Wenn sich ein CIO aus Budget-, Kompatibilitäts- oder personellen Gründen gegen ein Projekt ausspricht, bleibt für den Business-Manager unterm Strich die Ablehnung. Die Begründung interessiert schon nicht mehr. Wer in einem solchen Szenario den Schwarzen Peter bekommt, ist klar. Rauskommen kann die IT aus dieser Zwickmühle nur mit vielen kleinen Zügen, den großen Befreiungsschlag gibt es nicht. In jedem Fall hilft es aber, als jemand aufzutreten, der zwar Rat geben kann, aber nicht am Anfang eines Trends immer schon weiß, wo er endet.

Was meinen Sie? Braucht die IT eine Forschungs- und Entwicklungsabteilung? Wie kommen CIOs zurück in die Rolle des Ratgebers? Diskutieren Sie mit im Blog der computerwoche unter: <http://blog.computerwoche.de>

Gebrauchtsoftware lockt Anwender

Fortsetzung von Seite 1

Man habe vielmehr ein Ordnungsgeld beantragt, weil der Händler nach wie vor explizit „Oracle-Lizenzen“ anbiete und nicht darauf hinweise, dass damit dem Kunden ein Originaldatenträger übergeben werde.

Usedsoft muss 7000 Euro Ordnungsgeld bezahlen

Die Oracle-Verantwortlichen räumen allerdings ein, dass sie mit diesem Antrag bei den Münchner Richtern nicht durchgekommen sind. Allerdings hätten die Richter Mitteilungen von Usedsoft, wonach der Handel mit Gebrauchtsoftware grundsätzlich zulässig bleibe und es amtlich sei, dass der Händler nun wieder Oracle-Lizenzen zu günstigen Konditionen anbieten könne, als irreführend und unvollständig eingestuft. Da diese die einstweilige Verfügung verletzen, müsse Usedsoft ein Ordnungsgeld in Höhe von 7000 Euro bezahlen.

Ein Handelsvertreter habe die umstrittenen Textpassagen weiterverwendet, gab Usedsoft zu.

Allerdings habe Oracle bereits im September vergangenen Jahres das Ordnungsgeld beantragt. Im Mai 2007, also schon vor zwei Monaten, habe das Gericht dann die Strafgebühr per Gerichtsbeschluss rechtswirksam bekräftigt.

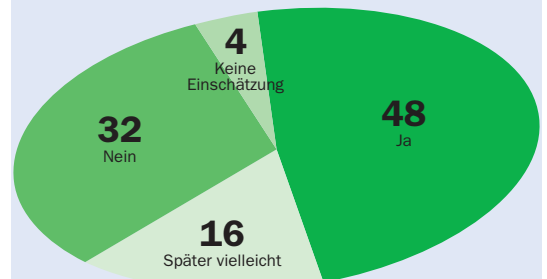
Nach Ansicht Oracles steckt der Handel mit gebrauchten Lizenzen nach wie vor in einer rechtlichen Grauzone. Ohne Kenntnis der genauen Modalitäten könne nicht beurteilt werden, ob beim Weitervertrieb von

Oracle-Software auf Datenträgern Rechte des Herstellers verletzt würden.

Die Usedsoft-Verantwortlichen vermuten, dass der Softwarehersteller mit der unklaren Rechtslage gut leben könne. Offensichtlich wollten die Oracle-Verantwortlichen von der im Markt herrschenden Unsicherheit so lange wie möglich profitieren und befürchteten eine Niederlage vor dem Bundesgerichtshof. (ba)

Frage der Woche

Ist Business-Software „as a Service“ (SaaS) eine Alternative zum traditionellen Einsatz?



Knapp die Hälfte der Befragten geht davon aus, dass sich auch Unternehmenssoftware als Service beziehen lässt.

Quelle: Computerwoche.de; Angaben in Prozent; Basis: 178

Mehr zum Thema

www.computerwoche.de/596220: Anwender suchen verstärkt nach gebrauchter Software;

596844: Kommentar: Die Kampagnen gegen Gebrauchtsoftware laufen ins Leere.

SAP lockt den Mittelstand mit Festpreisen

Der Softwarekonzern legt mit „All-in-One Branchenkomplettlösungen“ vorkonfigurierte ERP-Pakete auf, die ab 90 000 Euro zu haben sein sollen.

Eigentlich war das Konzept der All-in-One-Lösungen schon immer, dem Mittelstand vordefinierte Branchenpakete zu bieten, um so die Projektkosten gering zu halten. Nun will SAP mit neuen Branchenkomplettlösungen Unternehmen überzeugen, die 100 bis 500 Mitarbeiter beschäftigen und somit bisher nicht zur typischen SAP-Kundschaft zählten. Technisch handelt es sich um die gleiche Software wie All-in-One; Grundlage ist auch hier SAPs Kernprodukt ERP 6.0.

Installation in wenigen Tagen

Nach Angaben von Andreas Naunin, Leiter des Geschäftsbereichs Mittelstand in Deutschland, ist „die Individualisierung der Software die Ausnahme“. Partnerfirmen von SAP sollen das Produkt installieren und die Anwenderunternehmen schon nach wenigen Implementierungstagen wieder verlassen. „Viele Kunden benötigen kaum individualisierte Produkte“, ist sich Naunin sicher. Die nicht mehr nötige Anpassung stellt das eigentliche Novum der Branchenlösungen dar.

Zunächst bietet SAP gemeinsam mit Partnerfirmen diese

branchenspezifischen All-in-One-Lösungen für Komponenten- und Kleinserienfertiger, Automobilzulieferer sowie Metall- und Kunststoffverarbeiter an. Die Business-Software ist Naunin zufolge so ausgelegt, dass der Einführungspartner lediglich Materialstämme, Kontenrahmen sowie die Organisationsstruktur des jeweiligen Kundenunternehmens anlegen muss. Hierzu wurden zahlreiche Felder, Tabellen und Prozesse des ERP-Produkts ausgeblendet. SAP-Lösungen stehen in dem Ruf, aufwändig in der Einführung und damit kostspielig zu sein, was viele Firmen abschreckt.

Über eine Personalverwaltung verfügen die Komplettlösungen nicht. Als Grund nennt SAP-Manager Naunin dass Unternehmen der Zielgruppe ihr Personalwesen oft teilweise auslagern. Ferner seien diesen Firmen andere Themen derzeit wichtiger.

Angriff auf Microsoft und Sage

Mit der Offerte will SAP in eine Marktregion vordringen, in der zahlreiche kleinere ERP-Häuser sowie Konkurrenten wie Sage und Microsoft unterwegs sind. Lukrativ ist das Geschäft deshalb, weil viele mittelständische

Unternehmen – allen voran Fertigungsbetriebe – ihre Business-Software modernisieren wollen.

Partner, die diese Branchenkomplettangebote verkaufen



„Viele Kunden benötigen kaum ERP-Customizing.“

Andreas Naunin, Mittelstandschef bei SAP Deutschland

wollen, müssen dafür einen eigenen Geschäftsbereich einrichten, da sich diese Projekte von typischen SAP-Einführungen abgrenzen sollen. Bisher, so Naunin, war es das Ansinnen von Partnerfirmen, die eigenen SAP-Experten möglichst gut auszulasten. Das Geschäft mit kleineren Firmen passte diesen Partnern kaum ins Konzept, weil ERP-Implementierungen dort wesentlich kürzer dauern. Daher handle es sich Naunin zufolge bei den bis-

herigen All-in-One-Branchenlösungen eher um Schablonen, weniger um vorkonfigurierte und somit rasch implementierbare Produkte. Bei den nun aufgelegten Branchenkomplettlösungen überwiege das Produktgeschäft. Dass die Partner die neuen Lösungen in diesem Sinne verkaufen, will Naunin über Projekt-Reviews sicherstellen.

„Viele Kunden benötigen kaum ERP-Customizing.“

Andreas Naunin, Mittelstandschef bei SAP Deutschland

Der Produktpreis für Softwarelizenzen (zehn Benutzer) sowie etwa zehn Tage für die Implementierung für 90 000 Euro ist sportlich, weshalb SAP diese Summe vorsichtshalber als Minimalwert angibt. Tatsächlich

Abgrenzungsprobleme

Der Produktpreis für Softwarelizenzen (zehn Benutzer) sowie etwa zehn Tage für die Implementierung für 90 000 Euro ist sportlich, weshalb SAP diese Summe vorsichtshalber als Minimalwert angibt. Tatsächlich

dürften viele Firmen deutlich mehr zahlen, da beispielsweise eine Stammdatenübernahme aus Altsystemen viel Zeit in Anspruch nimmt. Nicht im Preis enthalten ist ferner die erforderliche Hardware. SAP empfiehlt, neben dem Produktivsystem eine separate Testinstallation auf einem weiteren Rechner aufzusetzen.

A1S mischt ERP-Karten neu

Ganz neu ist die Idee, SAP-Systeme zu Festpreisen anzubieten, indes nicht. Das zum Konzern gehörende Systemhaus Steeb verkauft schon seit einiger Zeit Lösungen, bei denen für die ERP-Einführung ein fester Betrag von 75 000 Euro sowie weitere 50 000 Euro für ein zusätzliches Branchenpaket zu zahlen sind.

Unbenommen der neuen Offerte bleiben die bisherigen 67 All-in-One-Lösungen bestehen. Abgrenzungsprobleme sieht Naunin nicht. Doch das könnte sich bald ändern: Nächstes Jahr bringt der Konzern mit „A1S“ eine On-Demand-Geschäftsanwendung auf den Markt, die sich ebenfalls an den Mittelstand richtet. Und nach wie vor vermarktet der Hersteller das für kleine Firmen gedachte „Business One“. (fn)

Zufriedenheit der ERP-Anwender sinkt

Firmen kritisieren vor allem das Preis-Leistungs-Verhältnis und die Dokumentation ihrer Business-Software.

Laut dem „Marktmonitor ERP-Softwareanbieter“ des Portals Benchmark.com für das zweite Quartal 2007 ist die Zufriedenheit der befragten ERP-Anwender mit ihrer Software im Vergleich zum Vorjahr deutlich gesunken. Was die Nutzer von ihrem ERP-System halten, ermittelt der Portalbetreiber in Kooperation mit der Firma Infosoft Herstellerneutrale Softwareberatung AG aus Hamburg per Fragebogen, die die Marktforscher für registrierte Teilnehmer im Portal zur Verfügung stellen. Dabei wird geprüft, ob die Teilnehmer tatsächlich ein Anwenderunternehmen sind und auch die Software einsetzen, die sie bewerten. Am Ende blieben 808 Kundenausagen übrig.

Die Interviewten beantworten Fragen zu ihrem ERP-System, indem sie eine Punktzahl von null bis zehn vergeben, wobei die höchste Zahl die beste Note ist. Benoten können sie die Funktionalität, die Technik, die Dokumentation, Flexibilität und den Produktsupport. Zudem können die Teilnehmer in einem Freitextfeld Stellungnahmen formulieren. Wie die Erhebung ergab,

Bewertungen der ERP-Anbieter

Kundenzufriedenheit Kategorie A	
Microsoft (Dynamics AX, vormals Axapta):	5,78 = „gut“.
Microsoft (Dynamics NAV, vormals Navision):	5,77 = „gut“.
IFS Deutschland (IFS iv):	5,34 = „gut“.
Infor Global Solutions GmbH (Infor AS, vormals Brain Industry):	5,31 = „gut“.
SAP AG (Mysap ERP):	5,15 = „gut“.
Kundenzufriedenheit Kategorie B	
Seat-1 Software GmbH (Open-Source-ERP „Seat-1“):	8,57 = „sehr gut“.
Boreas GmbH (Aplix):	7,67 = „sehr gut“.
SoftM Semiramis GmbH & Co. KG (Semiramis):	7,36 = „sehr gut“.
Abas Software AG (Abas Business Software):	6,99 = „gut“.
Ordat GmbH & Co. KG (Foss):	6,95 = „gut“.

haptert es oft nicht an den Funktionen und der Technik. Vielmehr kritisieren die Nutzer die Dokumentation und das Preis-Leistungs-Verhältnis der ERP-Programme.

Microsoft-Produkte liegen vorn

Aus den Antworten errechnet Infosoft die Kundenzufriedenheit und erstellt eine Rangliste. In der Kategorie A, die ERP-Systeme für Konzerne und große Unternehmen umfasst, erreichte Microsofts ERP-Produkt „Dynamics

AX“ in puncto Zufriedenheit den ersten Platz. Damit hat die Software das ebenfalls von diesem Softwarekonzern stammende Dynamics NAV verdrängt. Zudem liegt AX auch bei Flexibilität und Technologie vorn.

IFS hat Infor (mit Infor AS, vormals Brain Industry) zum dritten Platz verdrängt. Auf Platz fünf verbleibt SAP mit Mysap ERP. Es folgen Infor „ERP LN“ (vormals Baan) und „SAP Business One“. Kategorie B setzt sich aus ERP-Lösungen für kleinere und mit-

telständige Unternehmen zusammen. Hier konnte das Open-Source-Programm Seat-1 den ersten Platz belegen, gefolgt von Boreas („Aplix Business Framework“). Platz drei ging an SoftM Semiramis. SoftM hatte das insolvente Unternehmen Semiramis vergangenes Jahr übernommen und bietet es nun neben den bestehenden Produkten an. Auf den Plätzen vier und fünf landeten Abas Software AG aus Karlsruhe sowie Ordats mit der auf Fertigungsbetriebe spezialisierten Software „Foss“.

Die Befragten kommen zu zwei Dritteln aus der Geschäftsführung oder der IT-Leitung des Unternehmens, der Rest sind Fachanwender. In der Regel beurteilen die für die Anschaffung der Software verantwortlichen Personen das Produkt anders als diejenigen, die täglich damit arbeiten.

Kleine Anbieter sind beliebter

Generell gilt, dass es für größere Anbieter schwieriger ist, gute Noten zu bekommen, weil die Installationen oft komplexer sind. Zudem verfügen kleinere Hersteller oft über einen direkteren Kontakt zu dem Kunden, was sich

positiv auf den Support auswirkt. Zu diesem Ergebnis kam auch die „ERP-Zufriedenheitsstudie 2006“ der Trovartit AG. Diese Untersuchung stützt sich auf eine weitaus größere Datenbasis und deutlich umfangreichere Fragebögen.

Reparaturstau bei Anwendern

Die zunehmende Nachfrage nach ERP-Software lässt sich aus den Ergebnissen noch nicht ableiten, so Bettina Voigt von Infosoft. Seit Herbst steigt die Zahl an ERP-Projekten spürbar an. Nach Angaben von Infosoft investieren viele Firmen in ERP-Lösungen, um ihre IT-Umgebung zu modernisieren und jeweils mehrere Produkte durch ein einziges integriertes System zu ersetzen. In den vergangenen Jahren habe sich ein „Reparaturstau“ gebildet, der nun aufgelöst werde.

Wie das Beratungshaus festgelegt hat, macht sich der in den zurückliegenden Jahren bei den ERP-Herstellern vollzogene Personalabbau bemerkbar. Oft fehlende Spezialisten beziehungsweise ausreichend ausgebildete Experten, um Projekte beim Kunden zu stemmen. (fn)

Die zehn größten SOA-Hürden

Auf dem Weg zu einer Service-orientierten Architektur (SOA) sind die größten Hindernisse organisatorischer Art, doch auch technische Probleme können ein Projekt kippen.

VON CW-REDAKTEUR
WOLFGANG HERRMANN

Was Kritiker des SOA-Hypes schon immer vorhergesagt haben, wird in der Praxis zur traurigen Gewissheit: Viele SOA-Projekte wackeln oder kommen erst gar nicht in die Gänge, weil fundamentale organisatorische Voraussetzungen fehlen. Die COMPUTERWOCHE nennt die zehn schwersten SOA-Hürden und beschreibt, wie Unternehmen damit umgehen.

1 Alignment: Business- und IT-Ziele aufeinander abstimmen

„Es sind nicht technische Probleme, die SOA-Projekte scheitern lassen“, berichtet Alexander Scherdin, Senior Vice President IT Architektur und Qualitätsmanagement bei der Deutschen Post. „Fehlende Sicht auf die Geschäftsprozesse, organisatorische Hürden und mangelnde Synchronisierung zwischen Business und IT spielen eine wesentlich große



„Die Softwarehersteller werfen unreife SOA-Produkte auf den Markt.“

Florian Mösch,
T-Mobile Deutschland

re Rolle.“ Florian Mösch, verantwortlich für die SOA-Initiativen von T-Mobile Deutschland, machte ähnliche Erfahrungen: „Die Schwierigkeiten liegen eindeutig im organisatorischen Bereich.“ Besonders die Auswirkungen der SOA-Vorhaben auf die Prozesse machten die Sache kompliziert. Das Abstimmen von Business- und IT-Zielen war deshalb von Beginn an ein großes Thema. Mösch: „Wir nähern uns schrittweise an. IT-Experten müssen den Fachabteilungen den Nutzen von SOA anhand von konkreten Beispielen erklären.“

Doch das ist leichter gesagt als getan. Noch immer argumentieren die SOA-Protagonisten viel zu technisch, beobachtet IDC-Analyst Rüdiger Spies: „Für IT-Mitarbeiter kommt es darauf an, die richtige Sprache zu finden, um SOA dem Management plausibel zu machen.“ Auch Matthias Zacher, Berater bei der Expertent-

Group, sieht die Herausforderungen eher auf der konzeptionellen und organisatorischen Seite. Dazu zähle in erster Linie die Zusammenarbeit zwischen Fachabteilungen und IT-Organisation. Letztere müsse beispielsweise beim Entwickeln fachlicher Konzepte ins Boot geholt werden. Nach seiner Einschätzung fehlen für SOA-Vorhaben zudem allgemein akzeptierte Einführungs- und Umsetzungsmethoden.

2 Know-how aufbauen

Das Alignment-Problem hängt eng mit der Qualifikation der Mitarbeiter zusammen. In einer Untersuchung der Expertent Group aus dem vergangenen Jahr erklärte gut ein Drittel der befragten deutschen Unternehmen, keine oder fast keine SOA-Kenntnisse zu besitzen. Für IBM-Kunden ist der Mangel an qualifiziertem Personal das entscheidende Hindernis beim Aufbau einer SOA, wie der IT-Konzern

heitliches SOA-Verständnis“ zu erzielen, so Büttner: „Wir standen vor der Aufgabe, eine universitäre Vorstellung von SOA in eine Audi-spezifische zu übersetzen.“ Diese diene als Grundlage



„Es sind nicht technische Probleme, die Projekte für eine SOA scheitern lassen.“

Alexander Scherdin,
Deutsche Post

für alle weiteren Vorhaben. Auch für T-Mobile-Manager Mösch steht das Thema Know-how ganz oben auf der Prioritätenliste. „Für uns ist entscheidend, das Wissen zielgruppen- und prozessspezifisch aufzubauen, also beispielsweise Schulungen auf Architekten oder Softwaredesigner zuzuschneiden.“ Sein Team arbeite dazu an einem Kompendium für unterschiedlich qualifizierte Mitarbeiter. In einem Intensivtraining sollen die „SOA-Zielgruppen“ im Unternehmen grundlegende Konzepte und Methoden lernen.

3 Wirtschaftlichen Nutzen der SOA erklären

Für Wolfgang Beinbauer vom Fraunhofer-Institut ist die Sache klar: „Das Hauptproblem bei SOA ist der schwer darstellbare Return on Investment (RoI). Service-orientierte Architekturen werden sich erst dann durchsetzen, wenn sie als erfolgreichster Weg zur Integration anerkannt sind.“ Der Beweis dafür stehe aus, die verbreitete Skepsis sei deshalb berechtigt. Als wenig hilfreich erweisen sich dabei die Argumente der Softwareanbieter. „Die RoI-Fallstudien der Hersteller sind zu 90 Prozent Marketing“, urteilt IDC-Experte Spies. „In den meisten Fällen sind die Ergebnisse nicht übertragbar.“ Der wirtschaftliche Nutzen einer Service-orientierten Architektur liege in anderen Bereichen wie einer erhöhten Flexibilität, ganz gleich wie diese gemessen werde.

Noch deutlicher formuliert es der unabhängige Analyst Wolfgang Martin: „Das Argument, eine SOA spare IT-Kosten, ist ein Ammenmärchen, genährt von einigen Anbietern.“ Service-ori-

enterte Architekturen bildeten lediglich eine Infrastruktur für die Prozessorientierung in Unternehmen. Als solche müssten sie auch finanziert werden. Martin: „Das Geld liegt in den Pro-

darin sind sich Experten einig. Die Realität sieht oft anders aus. Getrieben werden SOA-Projekte in den meisten Fällen von der IT-Abteilung, hat Martin in einer Umfrage unter deutschen und schweizerischen Unternehmen herausgefunden. „Die SOA-Botschaft ist in der Geschäftsführung noch nicht angekommen“, kommentiert er die Ergebnisse. 58 Prozent der Interviewten nannten als „Sponsor“ der SOA den CIO oder einen anderen IT-Manager, nur 13 Prozent die Geschäftsführung.

Büttner sieht die Unterstützung durch das Management als eine Grundvoraussetzung für die SOA-Roadmap der Audi AG, die bis ins Jahr 2015 reicht. Die IT-Strategie habe der Automobilbauer direkt aus der ambitionierten Unternehmensstrategie „Route 2015“ abgeleitet. Nicht ganz so selbstverständlich erscheint der Rückhalt aus der Führungsriege von T-Mobile. „Das Topmanagement war durchaus an SOA interessiert und hat uns zugehört“, berichtet Mösch. Doch die Beweise und Diskussionen über IT-Prioritäten müssten immer wieder neu geführt werden.

5 Governance sicherstellen

Läuft die SOA erst einmal, treten in schlecht geplanten Projekten oft Schwierigkeiten mit der Verwaltung auf, warnt das Marktforschungs- und Beratungshaus



„Die Anwender müssen rein in die internationalen Standardisierungsgremien.“

Armin Büttner,
Audi AG

das diesen vermeintlichen Widerspruch auflöse: „Erst die enge Verzahnung zwischen Geschäfts- und Architekturinitiativen ermöglicht Lösungen, die gleichzeitig kurzfristigen Nutzen und Nachhaltigkeit bringen.“

4 Unterstützung durch das Topmanagement

Wer ein breit angelegtes SOA-Vorhaben umsetzen will, braucht Unterstützung von ganz oben,

Gartner. Das vielzitierte Governance-Problem ist häufig nicht sofort erkennbar. „In der Anfangsphase entstehen viele Fehler durch eine schlechte technische Umsetzung“, erläutert Gartner-Analyst Paolo Malinverno. Doch mit der Größe der Installation stiegen die durch mangelnde Governance-Mechanismen verursachten Risiken. Aktuelle Beispiele belegten, dass die meisten Unternehmen zu wenig in erprobte Verfahren für Gover-

nance und Anwendungsintegration investierten.

Zu einer ähnlichen Einschätzung kommen Marktforscher von Aberdeen Research in einer Studie, die der texanische Softwarehersteller iTKO mitfinanziert hat. Von den 950 weltweit befragten Unternehmen kämpfte fast die Hälfte mit Problemen, ihre SOA-Anwendungen in eine stabile Umgebung zu bringen, berichtet der Autor Peter Kastner. Die Hauptursache liege in der



„Wer die Semantik seiner Anwendungen nicht versteht, hat keine Chance auf eine SOA.“

David Linthicum,
SOA-Experte

fehlenden Erfahrung mit derartigen Projekten. Verschärft würden die Schwierigkeiten durch mangelhafte Werkzeuge, die die wachsende Zahl von Web-Services und anderen SOA-Artefakten automatisiert verwalten könnten.

Dem ist entgegenzuhalten, dass inzwischen fast alle größten Anbieter von SOA-Plattformen mächtige Governance-Produkte wie Registries, Repositories oder Policy Manager im Programm haben. Erfolgreiche SOA-Nutzer setzen laut der Aberdeen-Studie vor allem auf Governance-Systeme in der Designphase (Design-time Governance), hinzu kämen Policies für die Wiederverwendung von Softwareservices. Gartner empfiehlt Unternehmen darüber hinaus, Governance-Aufgaben zu institutionalisieren, beispielsweise in Form eines „SOA Centre of Excellence“ oder eines „Integration Competency Centers“.

6 Einstiegsprojekt richtig dimensionieren

In der Planungsphase stellt sich SOA-Verantwortlichen ein weiteres Problem: Wie groß oder wie klein darf das Einstiegsprojekt sein, von dem möglicherweise die weitere Akzeptanz der SOA-Strategie abhängt? „Think big, start small“, lautet ein oft zitierter Ratschlag in diesem Kontext. Der US-amerikanische SOA-Experte David Linthicum drückt es so aus: „Focus holistically, act locally“. Doch ganz so einfach lässt sich die Frage in der Praxis nicht beantworten, wie etwa Audi-Manager Büttner erfahren hat: „Es ist durchaus eine Herausforderung, geeignete Pilotprojekte für eine SOA zu identifizieren.“ Entscheidend sei, „dass die Vorhaben auch für die Business-Seite relevant sind und die Visibilität im Unternehmen geben ist“.

Diese Sicht vertritt auch Scherdin. „Einstiegsprojekte müssen einen demonstrierbaren Business-Nutzen haben.“ Für kleinere Vorhaben sei dieser oft schwer zu erbringen. „Bei Service-orientierten Architekturen geht es um eine projektübergreifende Sicht“, ergänzt Senacor-Experte Herr. Ausgangspunkt müsse daher eine SOA-Initiative sein, die erste Modelle und Ansätze zur Nutzung durch die Projekte bereitstelle. Bei der Deutschen Post habe sich

ein Daumenwert von gut einem Jahr Laufzeit für die ersten SOA-Projekte als praktikabel erwiesen. Auch T-Mobile-Manager Mösch hält die Frage nach dem Einstiegsprojekt für kritisch. „SOA ist nicht die Antwort auf alle Fragen“, gibt er zu bedenken. Einschlägige Projekte könnten sogar neue Probleme schaffen.

7 Semantische Integration bedenken

In der Diskussion um Organisationsstrukturen und Technik geht ein Aspekt häufig unter: die semantische Integration, sprich die genaue Klärung fachlicher Begriffe. Wer die Semantik seiner Anwendungen und damit die Bedeutung der Daten nicht versteht, hat keine Chance auf eine



funktionierende SOA, argumentiert Linthicum. Frank Leymann von der Universität Stuttgart rät Unternehmen dringend, die „semantische Dimension von SOA“ zu beachten.

So reiche beispielsweise eine Beschreibung von Web-Services mittels der Web Services Description Language (WSDL) nicht aus. Zur semantischen Einordnung der Services bedürfe es einer weitergehenden Bestimmung anhand von Taxonomien und Ontologien.

In den SOA-Initiativen der Deutschen Post stellte die se-

mantische Harmonisierung eine weitere Herausforderung dar, berichtet Herr: „Es gibt derzeit keine verbindliche Notation, die unternehmensübergreifend einen semantischen Austausch zulassen würde.“ Als Beispiel nennt er eine einheitliche Klärung des Business-Objekts „Kunde“, eine Aufgabe, die die Post zwischenzeitlich erledigt habe. Seit April 2006 arbeitet das World Wide Web Consortium (W3C) an einer Lösung. Mit dem Ziel, die Semantik auch auf Web-Services anzuwenden, entsteht dort der Standard „Semantic Annotations for WSDL“ (SAWSDL). Damit sollen sich Schnittstellenbeschreibungen für Web-Services mit semantischen Annotationen versehen lassen.

8 Komplexität realistisch einschätzen

Trotz der vielfältigen organisatorischen SOA-Hürden sollten Projektverantwortliche technische Risiken keinesfalls unterschätzen, rät Gartner-Analyst Massimo Pezzini: „Die einfache Bedienbarkeit moderner SOA-Tools versteckt die technische Komplexität, die dem Aufbau einer verlässlichen SOA-Plattform innewohnt.“

Um aber eine unternehmensweite SOA-Infrastruktur sicher, skalierbar, hochleistungsfähig und zugleich verwaltbar zu gestalten, bedürfe es technischen Sachverständigen, den sich bislang nur wenige Unternehmen verschafft hätten. Er empfiehlt, die technische Infrastruktur der SOA nicht auf der Basis theoretischer Modelle zu entwickeln. Stattdessen sollten sich Unternehmen an den tatsächlichen funktionalen und nichtfunktionalen Anforderungen wie Verfügbarkeit oder Sicherheit orientieren.

„Das Hauptproblem bei SOA ist der schwer darstellbare Return on Investment.“

Wolfgang Beinbauer,
Fraunhofer-Institut

Dass sich in einer SOA viele IT-Aufgaben quasi per Knopfdruck erledigen ließen, können Praktiker bislang kaum bestätigen. „Das alte Versprechen, ausführbaren Servicecode direkt aus den Geschäftsprozessen zu generieren, ist nach wie vor problematisch“, nennt Herr als Beispiel. Fraunhofer-Experte Beinbauer weist darauf, dass die Pflege der vielen technischen und betriebswirtschaftlichen Services in der Praxis erheblichen zusätzlichen Aufwand verursache. Diesen gelte es von Anfang an einzuplanen.

9 Standards: Es gibt zu viele!

Geht es um Komplexität und heterogene IT-Strukturen, haben IT-Hersteller stets die gleiche Antwort parat: Vereinheitlichen und Standardisieren. Im Umfeld von Service-orientierten Architekturen, die schon per Definition eine Vielzahl unterschiedlichster Komponenten integrieren müssen, gilt dies in besonderem Maß. Von einem Mangel an Standards, wie er in den Anfangszeiten des SOA-Booms oft beklagt wurde, kann heute indes keine Rede mehr sein. Linthicum beispielsweise verfolgt alleine 60 für SOA relevante Standards. Steve Craggs vom US-amerikanischen Beratungshaus Lustratus zählt mindestens 70 Standards oder Entwürfe für Web-Services und fordert: „Stoppt den WS-Wahnsinn.“ Niemand könne eine derart große Menge an Spezifikationen gleichzeitig im Auge behalten, urteilen die Consultants übereinstimmend.



„Die Rol-Fallstudien der Hersteller sind zu 90 Prozent Marketing.“

Rüdiger Spies,
IDC

Deutsche IT-Verantwortliche bestätigen diese Einschätzung. „Es gibt zu viele, teilweise sogar konkurrierende Standards“, kritisiert Senacor-Berater Herr. Vor allem bei Web-Services fehle es an Verlässlichkeit, wie beispielsweise der Widerspruch zwischen WS-Reliable Messaging und WS-Reliability zeige. T-Mobile-Manager Mösch beklagt eine „wahre Inflation an Standards“. Erschwerend komme hinzu, dass etliche Spezifikationen von den Herstellern unterschiedlich interpretiert würden. Mösch: „Eine Konsolidierung ist dringend erforderlich.“

Ob die Anbieter daran Interesse haben, ist fraglich. „IT-Altlasten stellen nicht nur für die Anwender, sondern auch für die Softwarehersteller eine ernst zu nehmende Innovationshürde dar“, erläutert Herr. „Die Folge sind Kompromisse bei der Verabschiedung von Standards.“ So komme es vor, dass auch sinnvolle Anpassungen zugunsten der Kompatibilität mit früheren Softwareversionen auf der Strecke blieben. „Die Standardisierungsgremien sind von den Herstellern dominiert“, so Herr. Darin liege das eigentliche Problem. Ähnlich sieht es auch Büttner: „Die Herstellerinteressen liegen oft weit auseinander.“ Das erschwere es, praxistaugliche Spezifikationen zu verabschieden.

Dagegen helfe nur eines: „Die Anwender müssen in die Standardisierungsgremien rein.“

Um das Problem einzudämmen, rät Craggs Unternehmen zu Pragmatismus: „Ignorieren Sie alle Web-Services-Standards – bis auf die wichtigsten: Soap, WSDL, WS-Security und eventuell WS-Addressing.“

10 SOA-Komponenten testen

Was eigentlich für jedes Softwareprojekt gelten sollte, vernachlässigen Unternehmen mit SOA-Ambitionen offenbar immer wieder: das gründliche Testen sämtlicher Komponenten vor dem produktiven Betrieb. Gartner-Marktforscher führen dieses Versäumnis auf ihrer Hitliste der häufigsten technischen Fehler in SOA-Vorhaben. „Kein Proof-of-Concept, keine Belastungstests“, wundert sich Pezzini. Dabei sei das Testing für ein reibungsloses Funktionieren absolut kritisch. Unternehmen sollten dafür min-

destens 25 Prozent der für ein SOA-Projekt geplanten Ressourcen veranschlagen, lautet sein Rat.

Dass die Vielzahl an Services und unterschiedlichen Infrastrukturkomponenten diese Aufgabe komplex und aufwändig macht, liegt auf der Hand. Doch die Softwareanbieter zeigen daran eine Mitschuld, urteilt Mösch: „Die Hersteller werfen so schnell wie irgend möglich SOA-Produkte auf den Markt, die sich später als unreif erweisen.“ Besonders nachteilig für Kunden wirken sich die Expansionsstrategien der großen Player aus, die ihr Angebot durch Übernahmen vergrößern. „Die Portfolios sind oft Stückwerk, Produkte passen nicht zusammen und sind entgegen den Ankündigungen nicht integriert.“

Mehr zum Thema

www.computerwoche.de

588975: Was ein SOA-Profi können muss;

572394: Wie sich SOA-Projekte rechnen;

569662: In zehn Schritten zur SOA.



www.computerwoche.de/soa-expertenrat/