

COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



ERP-MARKT Wie stark ist SAP?

SAP dominiert den deutschen Markt. Werden Wettbewerber mit Hilfe von neuen Technologien daran etwas ändern können? **SEITE 6**



MICROSOFT Pläne für Service-Plattform

Chief Software Architect Ray Ozzie hat erstmals Details der als Microsoft Service Platform bezeichneten Internetumgebung verraten. **SEITE 14**



KRISENBEWÄLTIGUNG Mittel gegen Burnout

Wie kommt es zu stressbedingten Zusammenbrüchen und wie kommen Menschen aus diesen persönlichen Krisen wieder heraus? **SEITE 26**



◆ **Das Ende der IT Gmbhs**
Die konzerngebundenen IT-Serviceunternehmen reiben sich zwischen der Kerngeschäftsdiskussion im Mutterkonzern und der Globalisierung im IT-Geschäft auf - meint Peter Kreutter von der WHU Wallendar (links).

ZAHL DER WOCHE

160 Millionen Menschen in den USA haben vergangenes Jahr im Internet nach medizinischen Informationen gesucht. Laut einer Umfrage von Harris Interactive hatte die Zahl im Jahr 2005 noch bei 117 Millionen gelegen, 2006 waren es schon 136 Millionen US-Bürger. Die Marktforscher bezeichnen Menschen, die online nach Krankheiten und Gegenmitteln suchen, als „Cyberchonder“. Der Begriff Cyberchonder hat sich inzwischen als Synonym für Menschen eingeschlichen, die im Web gefundene Krankheitssymptome auch bei sich selbst „entdecken“.

PC-Branche muss kräftig nachzahlen

Auf die PC-Hersteller könnten Urheberrechtsabgaben in Höhe von 195 Millionen Euro zukommen. Die Abgabe soll rückwirkend für alle 13 Millionen PCs mit Festplatte gezahlt werden, die zwischen 2002 und 2005 verkauft worden sind. Laut „Financial Times Deutschland“ schlägt die Schiedsstelle des Deutschen Patent- und Markenamts (DPMA) einen Obulus von 15 Euro pro PC vor. Die DPMA argumentiert, dass auf PCs mit Festplatte, urheberrechtlich geschützte TV-Filme kopiert werden können. (jm) ◆

Ajax macht Hacker glücklich

Auf der US-Security-Konferenz „Black Hat“ diskutierten Experten Lücken in der Applikationssicherheit.

Die Black Hat konzentrierte sich in diesem Jahr auf die Sicherheit von Anwendungen. Die thematische Verschiebung des Hacker-Events in Las Vegas spiegelt den Bedrohungswandel im IT-Umfeld wider: Gezielte Angriffe auf Applikationslücken drängen Malware-Attacks durch generische Internet-Viren allmählich in den Hintergrund. Der Trend zu interaktiven und dynamischen Browser-Anwendungen hat 2006 stark zugenommen. Katalysator dafür ist nicht zuletzt die Technik „Asynchronous JavaScript and XML“ (Ajax), die Web-Anwendungen „Flügel verleihen soll“ und mittlerweile von vielen Herstellern im Rahmen ihrer Entwicklungswerkzeuge unterstützt wird. Doch wo Licht ist, ist auch Schatten, wie auf der Konferenz betont wurde. Dort mahnten Experten, bei Geschäftsanwendungen besser die Finger von Ajax zu lassen.



gelesen und modifiziert werden kann. Als Beispiel zeigten die SPI-Männer ein manipuliertes Flugbuchungssystem, bei dem der Ajax-Aufruf zur Bezahlung abgeschaltet, der Buchungsbefehl jedoch weiterhin aktiviert war. In einem anderen Fall wurde die Schwachstelle einer Ajax-basierenden Shop-Anwendung dahingehend ausgenutzt, dass sich auf der Client-Seite die Preise verändern ließen.

Viele Entwickler von Web-Applikationen sind sich nicht bewusst, so die Spezialisten, dass mit Ajax im Prinzip ein ganzes Bündel von Server-APIs öffentlich zugänglich gemacht wird. Das im Browser ablaufende JavaScript beschreibe zwar genau, wie diese Schnittstellen aufzurufen und zu nutzen sind. Für Hacker sei dies jedoch die Einladung, Veränderungen vorzunehmen.

Einfallstor Intranet
Einen vom Gros der Unternehmen stark unterschätzten Angriffsvektor stellt nach den Black-Hat-Darbietungen der beiden Sicherheitsforscher Jeremiah Grossmann und Robert Hansen das Firmen-Intranet dar. Aufgrund neuer Hacking-Techniken sei es ein Leichtes, interne Web-Seiten zu infiltrieren. „Im Grunde verhält es sich dabei so, als gebe es keine Firewall“, warnt Grossmann, Gründer und CTO von WhiteHat Security. So könnten Angreifer mit Hilfe aufkommender Angriffstechniken wie Cross-Site Request Forgery (CSRF) in vermeintlich sichere Internet-Sessions einbrechen und heimlich Passwörter sowie Details zur Browser-Historie abgreifen.

Fortsetzung auf Seite 4



Nur Microsoft als Konkurrenz
Im Gespräch mit der COMPUTERWOCHE bezeichnet RIM-Mitbegründer Jim Balsillie Microsoft als einzigen ernsthaften Konkurrenten für den BlackBerry und die darauf basierenden Services. **Nachrichten SEITE 5**

Streit um PHP
Die Macher der Opensource-Software PHP haben angekündigt, die Version 4 nur noch bis Ende des Jahres zu unterstützen. Der Nachfolger der Scriptsprache ist aber zum Ärger der großen Nutzer-Community nicht abwärtskompatibel. **Nachrichten SEITE 5**

Viel Feinstaub aus HP-Druckern
Australische Wissenschaftler haben 58 Drucker auf Feinstaub untersucht. 12 der insgesamt 48 geprüften HP-Drucker wurden demnach als „High-Emitter“ eingestuft und 29 als „Non-Emitter“. **Nachrichten SEITE 8**

CA wirtschaftet solide
Der Softwarekonzern übertrifft mit einem achtprozentigen Umsatzanstieg die selbstgesteckten Ziele und stellt höhere Profite in Aussicht. **Nachrichten SEITE 10**





Aufruf zum Spitzeln 9

Die BSA hat Mitarbeiter von Unternehmen aufgefordert, ihre Arbeitgeber anzuzeigen, wenn diese raubkopierte Software einsetzen.

NACHRICHTEN UND ANALYSEN

Neuer Deutschland-Chef für SAP 8
Nach nur vier Monaten hat Stefan Höchbauer seinen Dienst quittiert. Nachfolger wird Volker Merk.

Netapp stürzt ab 10
Der Speicherspezialist erreichte die reduzierten Prognosen nicht.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

SAP vereinfacht ERP-Updates 12
Das Enhancement Package 2 bietet neue Funktionen, mit denen sich SAP ERP 6.0 gezielt aktualisieren lässt.

Runde 6 für Documentum 13
EMC wandelt sein Enterprise-Content-Management zu einer standardisierten Infrastrukturlösung.

Microsofts Web-Strategie 14
Über MSP-Dienste soll die komplette Softwareverwaltung im Web möglich sein.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

PRAXIS

Virtuelles verwalten 16
Virtuelle Infrastrukturen stellen Administrationswerkzeuge vor völlig neue Aufgaben. Am Beispiel von sieben Lösungen wird gezeigt, wie langsam sich Hersteller diesen Herausforderungen stellen.

Kleine Helfer 17

SCHWERPUNKT: DESKTOP-LINUX

Die Grenzen der Freiheit 18
Linux-Clients verlangen eine nicht weniger aufmerksame Administration als Windows-Umgebungen. Die Linux Solutions Group hat acht Lösungen unter die Lupe genommen.

Das größte Schweizer Linux-Projekt 20
Die Kantonsverwaltung Solothurn stellt 2000 PCs von Windows auf Linux um. Der bisherige Erfolg resultiert aus der guten Administration der Systeme.

IT-STRATEGIEN

Südzucker bündigt die Papierflut 22
Die Südzucker-Gruppe vereinigt im Rahmen einer konzernweiten IT-Harmonisierung ihre Unterlagen und Belege in einem zentralen DMS. Der Schlüssel zum Projekterfolg liegt nicht allein in der Technik, sondern vielmehr in einer auf die Wünsche und Erfahrungen der Endanwender abgestimmten Einführung.



IT-SERVICES

Chancen durch Offshoring 24
Offshoring kommt bei mittelständischen Anwendern nicht gut an, daher können sich vor allem kleine und mittelgroße IT-Service-Provider den Zwängen der Globalisierung noch entziehen. Doch auch sie dürfen die Verlagerung von IT-Aufgaben nicht ignorieren, zumal sie auch Chancen bietet.

JOB & KARRIERE

Raus aus der Krise – aber wie? 26
Arbeitsplatzverlust, Mobbing, Krankheit, Tod. Es gibt Menschen, die an Krisen zerbrechen. Und Menschen, die selbst schwierigste Situationen meistern. Woran liegt das? Die CW gibt Antworten.

STANDARDS

Impressum 19
Stellenmarkt 28
Zahlen – Prognosen – Trends 34
Im Heft erwähnte Hersteller 34



COMPUTERWOCHE.de
Die Highlights der Woche

Kleider machen Leute

Gut angezogen zu sein im Job ist nicht nur der Chefetage vorbehalten. Vielmehr ist es – sogar bei der Beurteilung durch Personalberater – zum „soft factor“ geworden. Wie haben 13 Tipps zum Kleidungsstil für Herren zusammengestellt.
www.computerwoche.de/597592/



Ist Windows Vista sicherer als Linux?

In den ersten sechs Monaten nach dem Vista-Release hat Microsoft zwölf Sicherheitslücken behoben. Für 15 weitere Lecks steht noch kein Patch zur Verfügung. Bei Red Hat Enterprise Linux 4 Workstation waren im Vergleichszeitraum 214 Sicherheitslücken bekannt.
www.computerwoche.de/security-expertenrat/?p=138

Mobiles Kundenmanagement

Der Siegeszug mobiler Endgeräte ist auch in Unternehmen nicht mehr aufzuhalten. Wie diese Alleskönner eingesetzt werden können, um Geschäftsprozesse wie das Kundenmanagement mobil zu unterstützen, erfahren Sie in den Executive Briefings.
www.computerwoche.de/executive-briefings/



Mashups - Mehrwert für SOA-Anwendungen

Google Maps, Flickr oder Type sind typische Beispiele für Mashup-Applikationen. Als Bestandteil einer SOA-Infrastruktur ist dieses Architekturprinzip ideal geeignet für leichtgewichtige Frontends neuer Geschäftsanwendungen.
www.computerwoche.de/soa-expertenrat/?p=197

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

CW-Serie: Offshoring

Offshoring: Auf zu neuen Ufern?
www.computerwoche.de/596000
Sind Managern die Mitarbeiter egal?
www.computerwoche.de/597007
Offshoring – nicht um jeden Preis
www.computerwoche.de/596330
Offshoring: Wie preiswert ist es?
www.computerwoche.de/596756



Bill Gates nicht mehr reichster Mann der Welt.

WUNDERT UNS NICHT.

Auch, wenn wir an der Verarmung dieses Mannes unseren Teil dazu beigetragen haben: Da haben wir kein Mitleid! Schließlich profitieren immer mehr Kunden von unseren günstigen Preisen für gebrauchte Microsoft Software. Und wann machen Sie den zweitreichsten Mann der Welt noch ärmer? www.usedSoft.com

usedSoft®

WERFEN SIE IHR GELD NICHT AUS DEM WINDOW

MENSCHEN

CEO von Atos Origin tritt zurück



Anhaltende Geschäftsprobleme haben Bernard Bourigeaud veranlasst, den Führungsstab des IT-Dienstleisters Atos-Origin weiterzureichen. Anfang Oktober übernimmt der für das Nordamerika- und Asiengeschäft zuständige Manager Philippe Germond. Bourigeaud, der die Company seit 1996 geführt hat, wird Atos Origin noch bis Ende des Jahres erhalten bleiben. Der Rücktritt des 63-Jährigen kommt nicht überraschend. Bereits Mitte Juni hat er seinen Rückzug angekündigt.

Neues Vorstandsmitglied für die SAG

Die Software AG (SAG) hat den früheren CEO des im Juni übernommenen Softwareherstellers Webmethods, David Mitchell, in den Vorstand berufen. Der 42-Jährige verantwortet bei dem Darmstädter Unternehmen künftig weltweit den Vertrieb des neuen Geschäftsbereichs Webmethods. Der Bereich entstand aus der Verschmelzung des Segments „Crossvision“ der Software AG mit Webmethods und umfasst Software für die Integration von Geschäftsprozessen auf SOA-Basis. Das bisherige Vorstandsmitglied Alfred Pfaff verlässt den sechsköpfigen Vorstand.

ERV-CIO Faber erhält Unterstützung

Seit Anfang August ist Erkin Bapisch Abteilungsleiter IT Deutschland und damit CIO der Europäischen Reiseversicherung AG. Der 41-Jährige entlastet Thomas Faber (Foto), der seit Sommer 2003 als Group-CIO für alle IT-Aktivitäten bei der ERV verantwortlich zeichnete. Während Bapisch, bislang Leiter Systembetrieb bei der Münchner Versicherung, nun die IT in Deutschland übernimmt, kümmert sich Faber weiterhin um die IT der ERV-Landesgesellschaften in Schweden, Dänemark, Frankreich, Spanien und Tschechien. Zusätzlich betreut der 42-Jährige ein Strategieprojekt der ERV Group.



i2-CEO wirft hin

Zwei Wochen nach der Rücknahme seiner Umsatzziele hat der President und CEO des texanischen SCM-Spezialisten i2 Technologies, Michael McGrath, sein Amt niedergelegt. McGrath sei mit sofortiger Wirkung zurückgetreten, „um sich anderen Aufgaben zu widmen“, teilte i2 in einer Stellungnahme mit. Er werde jedoch weiterhin einen Platz im Verwaltungsrat einnehmen und als Berater die Suche nach einem neuen CEO unterstützen. Bis das i2-Board fündig geworden ist, übernimmt der Executive Vice President, Solutions Operations, und Chief Delivery Officer Pallab Chatterjee McGraths Aufgaben. Der frühere TI-Manager gilt auch als einer der Topanwärter auf den Chefposten.

Wird Pözl neuer T-Systems-Chef?

Der Österreicher Georg Pözl gilt als Favorit für den Chefessel von T-Systems. Der 50-Jährige soll nach Informationen des „Focus“ auf Lothar Pauly folgen, der die Telekom-Geschäftskundensparte im Zuge des Schmiergeldskandals bei Siemens Ende Mai verlassen musste. Pözl ist seit Februar bei der Telekom. Als enger Berater von Konzernchef Rene Obermann betreut er das Programm „Sparen für Service“. Davor leitete der Diplomingenieur neun Jahre lang T-Mobile Austria beziehungsweise dessen Vorgängerfirma Maxmobil. Unter seiner Führung hat sich die Kundenzahl des zweitgrößten österreichischen Mobilfunkers mehr als verzehnfacht.

Personalmitteilungen bitte an Menschen@Computerwoche.de

Kolumne

Die Büchse der Pandora



Martin Bayer
Redakteur CW

Jahrelang haben die großen Softwarehersteller erlebt wie die Maden im Speck. Das klassische Vertriebsmodell mit Lizenzverkäufen und daraus resultierenden Wartungserlösen hat den Anbietern Milliarden Gewinne in die Kassen gespült. Die Anwender mussten das Spiel der Softwaregiganten notgedrungen mitspielen. In kaum einem anderen Bereich ist die Abhängigkeit des Kunden von seinem Lieferanten größer als bei Software. Wer einer SAP, Microsoft oder Oracle einmal die Hand gereicht hat, ist dem Unternehmen meist mit Haut und Haar verfallen. Ein Wechsel der geschäftskritischen Business-Applikationen ist aufwändig und stark risikobehaftet. Ein Scheitern kommt die Betroffenen in aller Regel teuer. Deshalb machen die Anwenderunternehmer gute Miene zum bösen Spiel und nehmen erzwungene Release-Umstellungen sowie Wartungsgebühren zähneknirschend in Kauf. Auch wenn Hersteller mitunter in Software-Updates vor allem eigene Fehler ausbügeln.

Doch der Unmut wächst. Von einem herzlichen Verhältnis zwischen den Softwareanbietern und ihren Kunden kann wohl kaum die Rede sein. Bietet sich einmal die Chance, den Softwareherstellern eins auszuwischen, dürfte so mancher Anwender diese Gelegenheit nur allzu gerne nutzen. Und diese Gelegenheit könnte schneller kommen, als sich das so mancher Softwareher-

steller vorstellt. Dem Softwaremarkt stehen drastische Umwälzungen bevor. Die Büchse der Pandora haben die Anbieter selbst geöffnet. Softwareservices und auf Standards basierende Service-orientierte Architekturen unterhöheln zumindest in der Theorie die Abhängigkeiten.

Glaubt man den Versprechen der Hersteller, lassen sich künftig auf einer Business-Process-Plattform verschiedene Softwaremodule zusammenschalten. Mit einem Mal werden die eigenen Produkte austauschbar und auch das einträgliche Lizenz-Wartungs-Modell steht in Frage.

Das haben mittlerweile auch die Softwarehersteller bemerkt und versuchen, dem Trend entgegenzuarbeiten. Immer wieder hört man in letzter Zeit Aussagen: „Alles aus einer Hand ist doch am besten.“ Um dem Service-Modell den Wind aus den Segeln zu nehmen und das eigene Geschäft zu schützen, setzen die etablierten Anbieter auf Hybrid-Ansätze. Dabei sollen die Anwender mit Services loslegen, später aber doch bitte auf klassische In-House-Software wechseln beziehungsweise gleich Lizenzen kaufen, die man später mit zusätzlichen Softwareservices verfeinern könne.

Hoffentlich lassen sich die Anwender davon nicht einlullen, nehmen die Hersteller beim Wort und pochen auf die Einhaltung der einst gegebenen Service-Versprechen.

Ajax macht Hacker glücklich

Fortsetzung von Seite 1

Bei CSRF-Angriffen versuchen Hacker ähnlich wie beim traditionellen Phishing oder bei Cross-Site-Scripting-Angriffen (XSS), den User zum Laden einer bösartigen Web-Seite zu bewegen. Ihr Ziel ist, Identität und Rechte des Opfers zu missbrauchen, um etwa dessen Applikations-Passwörter zu ändern und so Zugriff auf das Intranet oder auf Bankensites zu erlangen beziehungsweise sich in E-Commerce-Sites einzuloggen und unter dem Namen des Opfers einzukaufen.

In den kommenden 18 Monaten dürften Hacker die Forschungsgemeinde eingeholt haben und die neuen Methoden in der Praxis ausprobieren. Daher müssten Firmen ihre internen Web-Seiten ebenso sorgfältig absichern wie ihre öffentlichen URLs, mahnt Hansen von SecTheory. Dabei sollten Letztere keinerlei Zugriff auf das Intranet erhalten – ein weiteres verbreitetes Mittel, mit dem sich Hacker dem Experten zufolge Zugang zu Firmensystemen verschaffen.

An der Firewall vorbei

Neben neuen Tücken kamen in Las Vegas auch bereits bekannte Schwachstellen auf den Tisch: Laut Dan Kaminsky, Director des auf Penetrationstests spezialisierten Unternehmens IO Active, müssen sich IT-Verantwortliche mit einem rund zehn Jahre alten Sicherheitsproblem im Zusam-

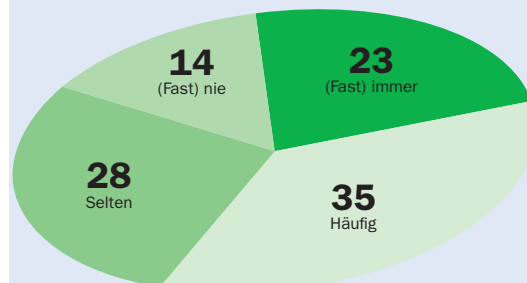
menpiel von Browser-Software und dem Domain Name System (DNS) des Internets erneut auseinandersetzen. Nach seinen Ausführungen ermöglicht die Schwachstelle Zugriff auf jegliche, hinter der Firmen-Firewall befindliche Ressourcen. Mittel zum Zweck ist ein mehrstufiger Angriff, durch den sich Firmennetze nach Daten oder Lücken scannen lassen. Im Mittelpunkt seiner Präsentation stand eine

Analyse der Princeton University von 1996. Darin schildern Wissenschaftler, wie ein Java-Applet den Zugriff auf Systeme im Netz des Opfers ermöglicht.

Das erneut akute Problem ist laut Kaminsky, dass Browser-Software über die Vertrauenswürdigkeit von Systemen anhand ihres Internet-Domain-Namens entscheidet. DNS-Informationen liefern sich aber missbrauchen, so der Experte. (kf/ue) ◆

Frage der Woche

Macht Ihnen die derzeitige Arbeit eigentlich Spaß?



Die einfache Mehrheit der CW-Leser im Internet hat zumindest häufig Spaß an der Arbeit.

Quelle: Computerwoche.de; Angaben in Prozent; Basis: 492

„RIM hat nur einen Konkurrenten – Microsoft“

Mit Jim Balsillie, Chairman und Co-CEO sowie Mitbegründer des Blackberry-Herstellers RIM, sprach CW-Redakteur Jürgen Hill über RIMs Verhältnis zu Microsoft und künftige Trends im Mobility-Markt.

CW: RIM adressierte als einer der ersten Hersteller das Thema Mobile E-Mail. Nun drängen andere Player wie Microsoft, IBM, Sybase oder Nokia in dieses Segment.

BALSILLIE: IBM hat eine Partnerschaft mit uns. Und Nokia ist im Enterprise Business eine ganz kleine Nummer, deren Verkäufe liegen fast bei null. Es gibt für RIM nur einen großen Konkurrenten, und das ist Microsoft. Nur sie haben für diesen Bereich die nötigen Entwicklungsressourcen und Finanzmittel

CW: Wie wollen Sie gegen einen Konzern bestehen, der seinen Kunden eine All-in-one-Lösung aus Enterprise-Applikationen, VoIP sowie Unified Communications offeriert?

BALSILLIE: Wenn das funktionieren würde, dann würde Microsoft Cisco, IBM, SAP, Google sowie Yahoo plattmachen und die Carrier in die Rolle der dummen Bit-Lieferanten drängen.

CW: Kurz gesagt, Microsoft ist keine Gefahr?

BALSILLIE: Ich sehe Microsoft in zwei Geschäftsfeldern: als Betriebssystem-Lieferanten für Desktop-Rechner und als Applikationshersteller. Sie behaupten zwar, Konvergenzlösungen für die Wireless-Welt anzubieten, aber das ist eine ganz spezielle Welt. Hier muss ein Anbieter zu fast jeder Applikation eine Schnittstelle haben, wie wir etwa zu IBM, SAP oder Oracle.



Jim Balsillie, Chairman und Co-CEO von RIM, glaubt an die Zukunft konvergenter Plattformen anstelle von mobilen Applikationen.

Dabei ist es egal, ob es sich um SAP-Daten, eine Musiksammlung, Telefonanrufe oder auch Spiele handelt. Für mich lautet deshalb die Schlüsselfrage: Betrachten wir das als eine Plattform oder als einzelne Applikationen? In meinen Augen ist es ein Fehler, ein Handy als Applikation für Telefonate und Textdienste wie SMS zu sehen. Wenn wir das Handy als Plattform begreifen, dann reden wir nicht mehr nur von einer neuen Anwendung.

CW: Welche Bedeutung hat diese Unterscheidung zwischen Applikation und Plattform?

BALSILLIE: Das ist eine Effizienzfrage – läuft die Anwendung auf dem Endgerät oder einer Server-Plattform? Nehmen Sie unsere jüngsten Blackberry-Geräte mit integriertem WLAN. Dort entscheiden sich die User für Internet-basierende Dienste. Und mit UMTS/HSDPA sowie WLAN werden wir künftig mehr Streaming-Dienste erleben.

CW: Wie sieht dann der Blackberry der Zukunft aus?

BALSILLIE: Das ist nicht leicht zu beantworten, denn eine Antwort inkludiert gleich drei weitere Fragen: Welche Connected Services gibt es künftig, welches sind die Transportmechanismen, und wie sieht das Packaging aus? Mit WLAN, Edge und HSDPA ist die Zukunft der Transportmechanismen relativ klar. Ebenso sind Schnittstellen wie MAPI, XML, HTTP, VoIP und IP definiert und dürften Bestand haben. Allerdings werden sich die Anwendungen, die darauf aufsetzen, dramatisch verändern. Hier stehen wir erst am Anfang einer Transformation der Applikationen, und das wird eine Revolution. Diese Umwälzungen verändern die Endgeräte. Wir werden andere Displays und Eingabemechanismen verwenden und uns an neue Capture-Verfahren gewöhnen. Es wird jedoch nicht nur ein Endgerät geben, sondern verschiedene Techniken werden je nach den verwendeten Übertragungsverfahren und den genutzten Content-Services in unterschiedlichen Kombinationen verbaut werden.

CW: Also werden wir mehr Prosumer-Geräte sehen?

BALSILLIE: Mit Sicherheit, denn die User lieben diese Devices. Und die beruflichen Anwender schätzen die anderen Applikationen genauso wie nicht Berufstätige. Arbeit heißt ja nicht, dass ich keine Videos oder Musik mag oder nicht mal ein Konzertticket kaufe und mich für den Wetterbericht interessiere. ♦

Mehr zum Thema

www.computerwoche.de/

597638: Blackberry-Update: Die Bedeutung des NOC für RIM;

597527: Blackberry Curve lernt navigieren;

594998: Update: Angst vor Blackberry nicht unbegründet.

Ende von PHP4 entzweit Open-Source-Lager

Das angekündigte Aus für PHP4 setzt viele Open-Source-Projekte unter Update-Druck.

Sieben Jahre nach Erscheinen von PHP4 kündigte das Entwicklerteam Mitte Juli an, diese populäre Version der freien Script-Sprache nur mehr bis Ende 2007 zu unterstützen. Danach sollen keine neuen Ausgaben mehr erscheinen. Bis August 2008 will das Projekt noch einzelne Sicherheitskorrekturen zur Verfügung stellen. Als Grund für diese Entscheidung nennt Rasmus Lerdorf, der Erfinder der Sprache, mangelnde Ressourcen. PHP5 sei schon seit drei Jahren verfügbar und PHP6 stehe kurz vor der Freigabe. Man könne nicht auf Dauer drei Versionen unterstützen.

Die in der Open-Source-Szene entfangenen Debatten um das Vorgehen des PHP-Teams zeigen indes, dass die umstrittene Maßnahme keineswegs allein den begrenzten Kapazitäten geschuldet ist. Vielmehr drückt sich darin auch der Unmut der PHP-Entwickler über die geringe Akzeptanz der neuen Version aus. Durch die drastische Maßnahme sollen PHP-Programmierer und Web-Hoster auf die neue Version gezwungen werden.

Kompatibilitätsprobleme

Die Entscheidung, PHP4 einzustellen, hat weitreichende Konsequenzen, weil die neue Version nicht abwärtskompatibel ist. Eine Reihe von Sprachänderungen erfordern, dass für PHP4 geschriebene Programme überarbeitet werden müssen, um in der aktuellen Umgebung ablaufen zu können. Erschwerend kommt hinzu, dass sich die Interpreter für PHP4 und PHP5 nur mit Tricks und Einschränkungen parallel auf einem Server betreiben lassen. Wenn Web-Hoster ihre Systeme auf

PHP5 aktualisieren, dann müssen sie daher in Kauf nehmen, dass bei vorhandenen Anwendungen Probleme auftreten.

Die Initiative „GoPHP5“, die auf ihrer Website für den Umstieg auf die neue Version wirbt, spricht offen von einem Teufelskreis, den es zu durchbrechen gelte. PHP-Entwickler könnten die neuen objektorientierten Möglichkeiten nicht nutzen, weil sie mit PHP4 kompatibel bleiben müssten, um ihren Code auf den meisten Web-Hosting-Paketen ausführen zu können. Umgekehrt hätten

die Hoster daher keinen Anreiz, ihre Systeme zu aktualisieren, weil fast alle PHP-Anwendungen auch unter PHP4 ablaufen.

Open-Source-Projekte, die auf Basis von PHP entwickeln, reagieren unterschiedlich auf die Ankündigung des baldigen Endes für PHP4. Die Umstellung fällt etwa für solche Communities leichter, deren Software häufig von Unternehmen eingesetzt wird. Derartige Programme laufen in der Regel auf einem eigenen Server und nicht auf einem Web-Hosting-Paket, so dass Anwender die von ihnen benötigte PHP-Version installieren können. Aus diesem Grund gaben die Macher des Web-CMS „Midgard“ bekannt, dass sie auf PHP5 wechseln würden. Sie reihen sich in die Liste der Vorzeigeprojekte ein, mit der GoPHP5 andere Teams von der Migration überzeugen möchte. Andererseits reagierte der Gründer von „WordPress“, einer populären Weblog-Software, mit einem wütenden Beitrag auf die PHP4-Ankündigung. WordPress wird in der Regel auf Servern ausgeführt, die sich mehrere Kunden teilen. (us) ♦

IBM schnappt sich Princeton

Mit dem Datenverwaltungsspezialisten erweitert Big Blue sein Archivierungsangebot.

Das seit der Einführung der DB2-Version 9 florierende Datenbankgeschäft IBMs könnte weiteren Schub bekommen. Big Blue vergrößert das Portfolio um die Produkte von Princeton Softech. Der Preis für den Kauf des Privatunternehmens aus der gleichnamigen amerikanischen Universitätsstadt wurde nicht bekannt gegeben. Die rund 240 Mitarbeiter will IBM übernehmen.

Princeton vertreibt unter der Bezeichnung „Optim“ eine Reihe von Produkten für die Archivierung, Klassifizierung und Sicherung von Daten. Die Trennung

historischer von aktuellen Daten ermöglicht es, Datenbanken zu tunen und kostengünstiger zu betreiben. Maßgeschneiderte anwenderspezifische Verwaltungsprinzipien und Anwendungen für Informationssilos lassen sich anhand von Testscenarien mit echten, aber maskierten Daten entwickeln. Big Blue will diese Produkte, sie sind weltweit bei rund 2200 großen Unternehmen im Einsatz, dem DB2-Portfolio zuschlagen. Sie werden dem Bereich Information Management in der Software Group von IBM zugeordnet. (Is) ♦

„Wenn wir das Handy als Plattform begreifen, dann reden wir nicht mehr nur von einer neuen Anwendung.“

CW: Dennoch wächst das Angebot an Windows-Mobile-Smartphones kontinuierlich.

BALSILLIE: Ja, aber wie viele Anwender setzen Exchange 2006 ein, nur um Push-Mail auf ihren Endgeräten benutzen zu können? Das ist ein kleines Stück eines noch kleineren Marktsegments. Zudem dürften viele Carrier mit Microsofts Geschäftsmodell ein Problem haben, wenn Microsoft lieber Anwendungen direkt an die Endkunden verkauft. Für mich ist es im Mobility-Bereich eine Schlüsselfrage, ob ein Unternehmen eine Plattform für Services anbietet oder nur eine Anwendung vermarktet.

CW: Die Zukunft von RIM liegt also in der Rolle eines Plattformanbieters für konvergente Services?

BALSILLIE: Genau, wir routen Datenpakete zuverlässig, global und sicher. Dazu offerieren wir Schnittstellen zu verschiedenen Anwendungen wie MAPI für Exchange, ebenso unterstützen wir XML oder HTTP, um nur drei Beispiele zu nennen. Wir haben gelernt, dass die Anwender in der mobilen Welt eine Umgebung wünschen, über die sie auf ihre unterschiedlichen Applikationen zugreifen können.

ERP: Einer gegen alle – alle gegen einen

Trends wie Software as a Service (SaaS) und Service-orientierte Architekturen stellen die Anbieter betriebswirtschaftlicher Software vor neue Herausforderungen.

VON DEN CW-REDAKTOREUN

FRANK NIEMANN UND MARTIN BAYER

Auf den ersten Blick sind die Kräfteverhältnisse im deutschen ERP-Markt eindeutig verteilt. Unangefochten dominiert SAP einer Statistik der Experton Group zufolge das hiesige Geschäft mit einem Anteil von 56 Prozent. Abgeschlagen kämpfen die Verfolger Microsoft (fünf Prozent), Infor (vier Prozent), Sage (vier Prozent) und Oracle (drei Prozent) um den Anschluss.

Allerdings könnte das Machtgefüge schon bald durch Service-orientierte Architekturen sowie neue Vertriebsmodelle wie Software as a Service ins Wanken geraten. Viele Hersteller arbeiten mit Hochdruck an einer neuen Softwaregeneration. Dazu kommt, dass große Unternehmen schon weitgehend mit ERP-Anwendun-

Hier lesen Sie ...

- ◆ wie die großen ERP-Anbieter auf die neuen Herausforderungen im Markt reagieren;
- ◆ welche Strategie die einzelnen Hersteller einschlagen;
- ◆ wo die Stärken und Schwächen liegen.

gen versorgt sind, so dass sich die Anbieter neue Weidegründe bei kleinen und mittelgroßen Firmen suchen müssen. Doch gerade hier bleiben die meisten Kunden ihrer ERP-Hausmarke treu.

Alles Gründe, die Strategien der führenden ERP-Anbieter unter die Lupe zu nehmen. Die COMPUTERWOCHE hat deshalb mit verschiedenen ERP-Experten gesprochen und die Stärken und Schwächen der einzelnen Hersteller analysiert. Der folgende Artikel behandelt die Branchenschwergewichte SAP, Microsoft und Oracle. Eine um die Anbieter Infor und Sage ergänzte Fassung finden Sie auf unserer Homepage unter www.computerwoche.de.

SAP

„Eine große Anzahl von SAP-Anwendern hat zurzeit nur eines im Sinn: den Umstieg von R/3 auf den technischen Nachfolger ERP 6.0“, sagt Christian Glas, Senior Consultant von Pierre Audoin Consultants (PAC) in München. Allerdings gehen viele diesen Schritt nur aufgrund der höheren Wartungsgebühren für Altprodukte, nicht etwa wegen der neuen

Service-orientierten Features. Nur für größere Unternehmen spielen auch die neuen Funktionen eine Rolle. Firmen dieser Größe hätten Glas zufolge ohnehin oft individuelle Wartungsvereinbarungen mit SAP getroffen. Die Gebührenerhöhung sei daher für sie kein Thema.

„Offenbar haben die Anwender mit dem Umstieg wenig Stress und sind mit dem Projektverlauf zufrieden“, hat Andreas Zilch, Vorstand der Beratungs- und Marktforschungsfirma Experton Group, festgestellt. Viele Migrationen vollziehen sich vorerst allerdings rein technisch; es wird lediglich ein Upgrade der R/3-Funktionen auf das neue Release vorgenommen.

Auch wenn R/3-Umsteiger nicht sofort die neue SOA-Technik nutzen, sind sie für SAP wichtig. Denn erst mit ERP 6.0 werden sie potenzielle Abnehmer von Zusatzprodukten wie „Duet“ sowie weiterer Netweaver-Komponenten, die ausschließlich mit dem aktuellen ERP-Release funktionieren.

Die Strategie

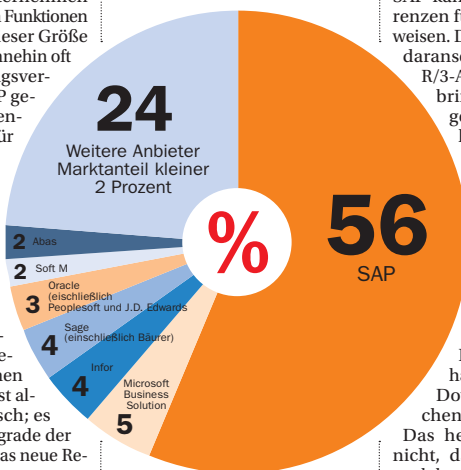
Um das Kernsystem ERP 6.0 herum bietet SAP eine Reihe von Lösungen wie Customer-Relationship-Management (CRM) und Supply-Chain-Management (SCM) sowie ERP-gestützte Branchenapplikationen an. Die für den gehobenen Mittelstand aufgelegten „All-in-One“-Pakete, die über Partner vertrieben werden, setzen ebenfalls auf dem ERP-Kernsystem auf. Nicht so das vor Jahren hinzugekaufte „SAP Business One“ für kleinere Unternehmen, das die badischen Softwarehersteller wie All-in-One indirekt vermarkten.

SAP – Kennzahlen

Umsatz 2006: 12,41 Milliarden Dollar (plus 32 Prozent)
Gewinn 2006: 2,47 Milliarden Dollar (plus 32 Prozent)
Mitarbeiter: 41 200
Kunden: 39 400

- ☝ – stabile Kundenbasis
- ☝ – weit in der Entwicklung der neuen Softwaregeneration
- ☞ – zögerliche Adaption der neuen Softwarearchitektur
- ☞ – schweres Standing im Mittelstand

SAP dominiert



Quelle: Experton Group

Die Verfolger Microsoft, Infor, Sage und Oracle tun sich bislang schwer, den Abstand zu SAP zu verkürzen.

Mit Netweaver hat SAP vor rund vier Jahren eine eigene Infrastruktur aus der Taufe gehoben, die heute als Integrationsplattform die Grundlage für die Service-orientierte Applikationstechnik „Enterprise-SOA“ (E-SOA) bildet.

„Mit „AIS“ will der Hersteller im nächsten Jahr ein auf den Mittelstand zugeschnittenes ERP-Gesamtpaket als Software as a Service herausbringen. Damit möchten die Walldorfer Kunden gewinnen, die bislang wegen der drohenden Komplexität einen weiten Bogen um SAP-Produkte gemacht hatten.“

Die Stärken

SAP ist Marktführer bei Unternehmenssoftware und verfügt über eine relativ stabile Kundenbasis. „Viele IT-Manager halten SAP die Stange“, stellt Helmut Gumbel, Analyst von Strategy Partners, fest. Das liege in erster Linie daran, weil ihr Job davon abhängt. Nach wie vor gelte die ursprüngliche für die IBM erfundene Faustregel: „Wenn ein IT-Entscheider nichts falsch machen möchte, dann nimmt er SAP.“

„Mit AIS bringt die Firma ein neues Produkt auf den Weg, in das das gesamte ERP-Know-how des Konzerns einfließt“, ergänzt IDC-Analyst Rüdiger Spies. Kein anderes Unternehmen der Branche gehe ein solches Wagnis ein.

Die Schwächen

SAP kann bislang kaum Referenzen für Enterprise SOA vorweisen. Der Hersteller muss alles daransetzen, möglichst viele R/3-Anwender auf ERP 6.0 zu bringen. Sollte dies nicht gelingen, würden Konkurrenten versuchen, daraus Kapital zu schlagen. Zwar hätten Gumbel zufolge viele Anwenderunternehmen eine technische Migration eingeläutet, aber längst nicht so viele, wie SAP glauben machen mag: „Wenn SAP von 7400 Installationen spricht, handelt es sich dabei um Downloads der entsprechenden Lizenzschlüssel.“ Das heiße aber noch lange nicht, dass die Installationen auch benützt würden.

Neben dem Großkundengeschäft sucht SAP nach neuen Einnahmequellen im Mittelstand. Doch ob AIS die Hoffnungen erfüllt, steht in den Sternen. „AIS soll zunächst ein reines Hosting-Angebot sein, was zumindest für den deutschen Mittelstand problematisch ist, denn der ließ sich bislang nicht von der On-Demand-Welle mitreißen“, gibt Glas zu bedenken.



Christian Glas, Analyst bei PAC: „Viele SAP-Anwender haben derzeit nur den Umstieg von R/3 auf ERP 6.0 im Sinn.“

Probleme sieht auch Spies auf den Softwarehersteller zukommen. „Niemand weiß, wie man ein On-Demand-Geschäft aufziehen kann und gleichzeitig die bestehenden Partner daran teilhaben zu lassen.“ Das könne das gesamte Partnerökosystem zerstören.

Die Gefahren

Durch den Weggang von Shai Agassi besteht nach Ansicht von Glas die Gefahr, dass sich SAP wieder zu einem badischen Softwarehaus zurückentwickelt. Das will SAP verhindern: Der nächste Chef soll nicht aus Deutschland kommen. Damit könnten dem Konzern aber auch drastische Umwälzungen bevorstehen, warnt Gumbel. Mit dem vermutlichen Henning-Kagermann-Nachfolger Leo Apotheker könnte erstmals

ein Nicht-Deutscher an der Unternehmensspitze stehen. Dieser dürfte kein Problem damit haben, das Gravitationszentrum der SAP ins Ausland zu verschieben.

Microsoft

Microsoft bemüht sich seit Jahren, sein Standing im Markt für Business-Applikationen zu verbessern. Der Konzern hat sich durch die Übernahmen von Great Plains und Navision in den ERP-Markt eingekauft. Allerdings funktionieren hier die Geschäfte ganz anders als im Consumer-Segment, wo man die Windows- und Office-Boxen nur durchreichen muss. Das musste auch der Riese Microsoft erst lernen. Dem weltweiten Softwareprimus, der seine Produkte ausschließlich indirekt vertreibt, muss es gelingen, die Partner auf die Business-Software einzuschwören. Zudem müssen die Microsoft-Verantwortlichen noch erklären, wie sie sich ihr künftiges Geschäft mit Softwareservices vorstellen.

Die Strategie

Microsoft verspricht den Anwendern eine homogene IT-Architektur vom Betriebssystem über die Infrastruktur und Datenbank bis hin zu den Anwendungen und Geschäftsprozessen. Unternehmen sollen durch eine weitreichende Integration der ERP-Software etwa mit Produkten wie SQL Server, Office und SharePoint überzeugt werden. Der Konzern versteht sich als Lieferant einer Business-Software-Plattform, für die Partner vertikale Lösungen entwickeln und vertreiben.

Der ERP-Entwicklungsfahrplan sieht vor, die technische Grundlage der einzelnen Unternehmenslösungen weitgehend anzugleichen: Dies betrifft den Client, die Datenbank sowie die Ablaufumgebung, die bei Dynamics NAV und AX noch unterschiedlich sind. Das Fernziel ist, Dynamics als Geschäftsprozessplattform weiterzuentwickeln, mit der sich aus Prozessbausteinen aufgabenspezifische Applikationen zusammensetzen lassen (Composite Applications).

Die Stärken

„Microsoft arbeitet sich langsam, aber kontinuierlich heran“, zieht Gumbel Bilanz. Dem Windows- und Office-Geschäft verdankt das Unternehmen finanzielle Ressourcen wie kaum ein anderer Anbieter. Diese erlauben es Microsoft, mit Dumping-Preisen auf

den Markt zu gehen und den Kunden Geschenke zu machen. Zudem besitzt der Hersteller hierzulande mit Dynamics NAV eine große installierte Basis und eine etablierte Partnerlandschaft.

Mit Dynamics CRM hat der Konzern eine moderne Geschäftsapplikation selbst entwickelt. „Das CRM-Produkt ist Microsofts Speerspitze für ein vereinheitlichtes Applikationsportfolio“, erläutert Spies. Zur Produktstrategie meint Analysten-Kollege Zilch: „Firmen, die ohnehin die Anzahl ihrer Softwarelieferanten verringern wollen, kommt Microsofts Plattformansatz entgegen.“

Gute Chancen sieht Gümbl auch für Microsofts Software-as-a-Service-Strategie (SaaS). Es sei geschickt, dass der Konzern hier seine Partner von Anfang an einbeziehe. Neben großen Providern



Rüdiger Spies, Analyst bei IDC: „Um glaubwürdig zu bleiben, muss Oracle seine Akquisitionen zum Erfolg führen.“

wie der Deutschen Telekom, die die Software betreiben sollen, will der Konzern das Hosting für kleinere Partner selbst übernehmen. Damit reduziere Microsoft die Belastung für die gerade für Kleinunternehmen so wichtigen kleineren Partner. Wenn der Anbieter das System selbst betreibt, hat er außerdem viel tiefere Einblicke, wie die Anwender das System nutzen, und kann Verbesserungen effektiver umsetzen, kommentiert der Analyst.

Die Schwächen

Allerdings birgt Microsofts SaaS-Strategie auch Gefahren: „Ich bin kein Freund dieser Hybridmodelle“, sagt Gümbl. Es sei immer problematisch, eine Software sowohl als Service wie auch als Li-

zenzprodukt anzubieten. Dabei erweise sich die On-Premise-Variante als Bremser der Innovationsgeschwindigkeit. Während der Softwareservice beliebig oft im laufenden Betrieb auf den neuesten Stand gebracht werden könne, dürfe dies mit Rücksicht auf die On-Premise-Kunden nur in großen Zeitabständen geschehen.

Ein großes Manko von Microsofts ERP-Strategie hat wenig mit Technik zu tun: „Die Konzernspitze hat vom Geschäft mit Business-Applikationen keine Ahnung“, stellt IDC-Analyst Spies fest. Selbstläufermechanismen, wie sie der Softwareriese von seinen Windows- und Office-Produkten gewohnt ist, gebe es in diesem Marktsegment nicht. „ERP-Lösungen sind komplex, erklärungsbedürftig und lassen sich nicht so ohne weiteres wie Windows und Bürosoftware vertreiben.“ Microsofts Idee, über Partner, die bisher nur Netzwerke installiert haben, nun auch betriebswirtschaftliche Standardsoftware zu verkaufen, habe nicht funktioniert.

Die Gefahren

In puncto Strategie habe sich Microsoft Glas zufolge weit von den Kunden entfernt. Die mittelständisch geprägte Klientel könne mit Konzepten wie Software as a Service, SOA und dem Verschmelzen des User Interface mit ERP-Funktionen bislang noch wenig anfangen.

„Microsofts Roadmap ist zu aggressiv“, pflichtet Zilch von der Expertengruppe seinem Kollegen bei. Doch nicht nur die Kunden, auch die Partner müsse Microsoft dazu bewegen, in neue Technik zu investieren. Microsoft-Kunden dürften die Innovationen weit weniger rasch annehmen, als sich der Konzern das vorstellt. Vor allem entscheiden sie sich nicht auf Grundlage von Techniken, sondern wollen praxistaugliche Funktionen. Die Partner müssen letztendlich dem Kunden erklären, warum er einen möglicherweise teuren und aufwändigen Release-Wechsel vornehmen soll.

Oracle

Oracle hat in den vergangenen Jahren eine beispiellose Aufholjagd im Applikationsgeschäft begonnen. Nachdem Anfang 2005 nach langem Übernahmepoker endlich die Akquisition von Peoplesoft inklusive J.D. Edwards unter Dach und Fach war, schluckte der Konzern in der Folge noch über 35 weitere Softwareunternehmen.

Nach dieser Shopping-Tour wartet die Branche nun gespannt auf die für 2008 angekündigte neue Produktgeneration. Nach Angaben des Softwarekonzerns handelt es sich dabei um eine komplette Neuentwicklung, bei der die besten Funktionen der Produkte von J.D. Edwards, Peoplesoft, Siebel und der eigenen E-Business Suite Verwendung finden sollen.

Oracle – Kennzahlen

Umsatz 2006/07: 18 Milliarden Dollar (plus 25 Prozent)
Umsatz Applications 2006/07: 4,75 Milliarden Dollar (plus 34 Prozent)
Gewinn 2006/07: 5,97 Milliarden Dollar (plus 26 Prozent)
Mitarbeiter: 56 100
Kunden: 275 000 (davon über 30 000 Applications-Kunden)

- große Kundenbasis aus Datenbank- und Middleware-Geschäft
- breite Produktpalette
- vage Informationen zu neuer Softwaregeneration „Fusion“
- geht zu wenig auf lokale Anforderungen der Kunden ein

Die Strategie

Oracle verdient sein Geld in erster Linie mit Datenbanktechnik und seit einigen Jahren auch verstärkt mit Middleware. Durch den Kauf zahlreicher Applikationshersteller, darunter Siebel, Peoplesoft und J.D. Edwards, will der Anbieter seine Position gegen SAP stärken und gleichzeitig seinen Absatzmarkt für Infrastrukturprodukte (Datenbanken, Integrations-, Content-Management- und Business-Intelligence-Software) verbreitern.

2008 will Oracle mit „Fusion Applications“ eine komplett neu entwickelte Business-Software auf SOA-Basis auf den Markt bringen. Parallel sollen alle bestehenden Lösungen im Rahmen des „Applications-unlimited“-Programms weitergepflegt werden, hat der US-Konzern seinen Kunden versprochen. Damit will der Hersteller seine Anwender in Sicherheit wiegen und einen möglichst reibungslosen Übergang zur neuen Produktgeneration gewährleisten.

„Den Durchbruch hat Oracle im deutschen Markt bislang aber nicht geschafft“, konstatiert Gümbl. Das liege allerdings nicht an den Produkten, sondern vielmehr an der Art und Weise, wie der Hersteller an den Markt herangehe. Dabei hätte Oracle gerade in Deutschland mit der übermächtigen SAP durchaus gute Chancen: „Der Markt würde die Konkurrenz gerne sehen.“

Die Stärken

So wie Microsoft kann Oracle fast alles aus einer Hand anbieten: Datenbank, Ablaufumgebung und Business-Lösungen. Nur ein Betriebssystem fehlt Ellison in seiner Softwaresammlung noch. Der Softwareanbieter kann auf eine breite Kundenbasis bauen. Auf der Kundenliste stehen rund 275 000 Firmennamen. Gerade im Datenbankbereich kann Oracle auf langjährige Kundenbeziehungen zurückblicken und in Zukunft versuchen, diesen Anwendern auch Middleware und Applikationen zu verkaufen. Zilch zufolge ist Oracle straff

organisiert und hat sich durch die Übernahmen leistungsstarke CRM- und Personal-Management-Produkte beschafft. Gerade im CRM-Bereich verfüge Oracle mit den Siebel-Produkten über ein ausgereiftes Portfolio, bestätigt Gümbl. Allerdings müsse der Konzern mehr tun, als nur die Bestandskunden pflegen. Oracle habe seine Anwender bei der Implementierung des CRM-Systems teilweise alleine gelassen. „Gerade diese Einführungen gehen jedoch leicht schief.“

Die Schwächen

Noch verfügt Oracle über kein modernes Produkt am Markt. Oracle verspricht viel Innovation mit Fusion Application, doch ERP-Experten wie Zilch werden aus den bisher bekannten Details nicht schlau: „Zu diffus“, lautet das Urteil des Experton-Managers. Wie sein PAC-Kollege Glas ist Zilch der Meinung, dass Oracle zu spät auf vertikale Lösungen gesetzt habe. SAP sei früher mit branchenorientierten Produkten an den Markt herantreten und dort gute Geschäfte gemacht. „Gerade im Bereich Fertigung ist Oracle gegenüber SAP ins Hintertreffen geraten“, meint Glas. Zudem hätten die Verantwortlichen hierzulande vor dem übermächtigen Gegner zu schnell kapituliert. Das Geschäft mit Kern-ERP-Funktionen in Deutschland habe das hiesige Management offenbar nahezu abgehackt.

Die Gefahren

Experten kritisieren jedoch nicht nur das Produktangebot, sondern auch die Marktstrategie: „Oracles amerikanische Firmenkultur passt nicht so recht zum deutschen Markt, hier ist SAP näher

am Kunden“, so Glas. Oracle denke ähnlich wie Microsoft zu sehr wie ein Technikanbieter, ERP-Kunden wünschten sich aber einen Anbieter, der ihre Geschäftsprozesse verstehe. Technik lässt sich global verkaufen, doch ERP-Lösungen müssen entsprechend den lokalen Begebenheiten an die jeweiligen Märkte angepasst werden. Hier tun sich viele amerikanische Softwarehäuser schwer.

Spies sieht Oracle stark unter Druck: „Um glaubwürdig zu bleiben, muss die Firma ihre Akquisitionen zum Erfolg führen.“ Der Konzern habe in erster Linie an der Umsetzung zu arbeiten, fordert Gümbl den Anbieter auf, seine Hausaufgaben zu machen. „Sehr begabt, aber noch nicht sorgfältig und fleißig genug“, so sein Fazit.

Der ERP-Markt bleibt also spannend. Gümbl zufolge könnte er aber noch viel spannender sein, wenn sich die Wettbewerber der SAP nicht so viele Schwächen leisten würden. „SAP hat nur zu 50 Prozent so viel Erfolg, weil sie so gut ist. Die anderen 50 Prozent werden SAP von der Konkurrenz geschenkt, weil die so schlecht ist.“

Mehr zum Thema

- www.computerwoche.de
593920: Deutscher ERP-Markt im Umbruch;
- 593350:** IDC: ERP-Demand verspricht kräftiges Wachstum;
- 587499:** Oracle und Sage setzen SAP unter Druck;
- 1218817:** „SOA ist für ERP keine Silver Bullet“.

Microsoft – Kennzahlen

Umsatz 2006/07: 51,12 Milliarden Dollar (plus 15 Prozent)
 Umsatz Microsoft Business Division* (MBD) 2006/07: 16,4 Milliarden Dollar (plus 13 Prozent)
Gewinn 2006/07: 14,07 Milliarden Dollar (plus zwölf Prozent)
Mitarbeiter: 76 600
Kunden: 279 800 (Microsoft Business Solutions)
 *Neben den Geschäftsapplikationen gehören auch Microsofts Office-Produkte zu MBD

- breite Produktpalette über ERP hinaus
- umfangreiche finanzielle Ressourcen
- wenig Erfahrung im Geschäftskunden-Umfeld
- drohende Kannibalisierung durch Softwareservices

WWW.SEMIRAMIS.COM

Eine, die zu uns hält!

Hinter jedem erfolgreichen Unternehmen steht eine erfolgreiche Frau. Bei SONAX ist das Semiramis.

„Bei uns sorgt unsere neue ERP-Software Semiramis für eine reibungslose Vernetzung zu unseren Partnern und für eine optimierte Lieferkette. Sie ist eine, die zu uns hält!“

Gerhard Jahn, Controller & IT-Leiter, SONAX

Semiramis ist...

- ... 100% Java-ERP
- ... 100% webbasiert
- ... 100% benutzerfreundlich
- ... technologisch wegweisend

DIE SOFTWARE FÜR STARKE UNTERNEHMEN | WWW.SEMIRAMIS.COM