

# COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



## IT-KOSTEN

### Ärger um E-Mail

Vielen IT-Managern sind Microsoft Exchange und Lotus Notes zu teuer. Sie liebäugeln mit Open-Source-Angeboten und Google Mail. **SEITE 7**



## KUNDEN-MANAGEMENT

### CRM auf den Zahn gefühlt

Audi beauftragte ein Expertenteam mit der Bewertung der CRM-Systeme von SAP, Oracle, Microsoft und Salesforce.com. **SEITE 14**



## IT-MARKT

### Fusion nicht um jeden Preis

Anno Lederer, Vorstandssprecher des IT-Bankendienstleisters GAD, über die Chancen eines Zusammenschlusses mit der Fiducia. **SEITE 25**



# Microsoft wirbt vergeblich

Yahoo hat das Ultimatum für Fusionsverhandlungen verstreichen lassen. Microsoft zieht jetzt angeblich Alternativen in Erwägung.

Seit Microsofts Kaufangebot vom 1. Februar dieses Jahres spielt Yahoo auf Zeit. Damit will sich das Unternehmen Luft verschaffen, um die von CEO und Mitbegründer Jerry Yang unerwünschte Übernahme zu verhindern. Microsoft hingegen drängt zur Eile und sieht den Zusammenschluss gefährdet, wenn er nicht schnell über die Bühne geht. CEO Steve Ballmer stellte dem Yahoo-Management angesichts der offensichtlichen Verschleppungstaktik daher vor drei Wochen ein Ultimatum. Nachdem Yang die gesetzte Frist verstreichen ließ, muss Microsoft nun überlegen, wie es das Web-Portal auch gegen den Widerstand von dessen Topmanagement übernehmen kann.

## Psychologische Kriegsführung

Vor einer möglichen Übernahmeschlacht versuchen beide Parteien, die Aktionäre für sich zu gewinnen. Microsoft weigerte sich bisher, den gebotenen Preis von 31 Dollar pro Aktie zu erhöhen. Um besonders die großen institutionellen Anleger nervös zu machen, die insgesamt mehr als 70 Prozent der Yahoo-Anteile besitzen,

drohte Microsofts Finanzchef Chris Liddell in einer Pressekonferenz, sein Unternehmen werde das Angebot notfalls zurückziehen. In diesem Fall würde die Yahoo-Aktie wohl

wieder auf den Kurs zurückfallen, zu dem sie vor dem Microsoft-Angebot gehandelt wurde, also auf etwa 20 Dollar. Zurzeit bewegt sich das Papier jedoch zumeist knapp unter der 30-Dollar-Marke, so dass die Aktionäre mit erheblichen Verlusten rechnen müssten, wenn Microsoft aussteigt.

## Yahos Board wird neu zusammengesetzt – eine Chance für Microsoft

Besitzer von Anteilscheinen müssen nun abwägen, wie reell die Gefahr eines Rückzugs von Microsoft ist. Einerseits gab sich Steve Ballmer in den vergangenen Wochen grimmig entschlossen, Yahoo zu kaufen („und wenn es das Letzte ist, was ich in dieser Firma tue“). Andererseits betonte er, dass Microsofts

Online-Strategie auch ohne den Kauf von Yahoo aufgehe und das Unternehmen für das Web-Business bestens gerüstet sei. Die in der letzten Woche veröffentlichten Quartalszahlen sprechen indes eine andere Sprache. Während Google mit seinem Anzeigengeschäft überraschend die Erwartungen übertraf, musste Microsofts Online-Sparte bei einem Umsatz von 843 Millionen Dollar einen Verlust von 228 Millionen Dollar hinnehmen, rund 33 Prozent mehr als im gleichen Quartal des Vorjahres.

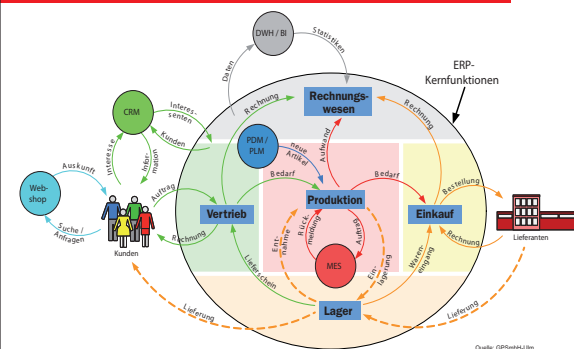
## Microsofts Chancen im Web sinken

Unter diesen Umständen ist es kein Wunder, wenn Marktbeobachter in der Yahoo-Übernahme die letzte Chance für Microsofts Web-Business sehen. Doch auch Yahoo befindet sich in einer Position der Schwäche. Viele Aktionäre sähen die Übernahme durch Microsoft gern.

Auch wenn beide Parteien um die Gunst der Anleger buhlen, scheint es unwahrscheinlich, dass Microsoft versuchen wird, die Mehrheit der Aktien direkt und am Aufsichtsrat vorbei zu gewinnen. Für diesen Fall hat das Board ohnehin mit einer so genannten Giftpille vorgesorgt, so dass automatisch weitere Yahoo-Aktien ausgegeben würden, wenn Microsoft mehr als 15 Prozent der Anteile erringt. Allerdings könnten die Redmonder mit guten Erfolgsaussichten gegen diese Maßnahme klagen, weil eine Unternehmensführung ein Angebot zum Vorteil der Aktionäre nicht ohne Weiteres ablehnen kann. Außerdem muss das Management mit Schadenersatzansprüchen von Anteilseignern rechnen, wenn die Übernahme platzen sollte. Ein solches Verfahren könnte sich jedoch hinziehen und wäre daher nicht im Sinne Microsofts, das auf Eile drängt. Daher ist es wahrscheinlicher, dass Ballmer, wie schon öffentlich angekündigt, einen neuen Aufsichtsrat installieren will, der einer Übernahme zustimmt. Allerdings muss es dem Microsoft-Chef erst einmal gelingen, die Aktionäre davon zu überzeugen, dass sie mit einer Übernahme besser fahren als mit einem weiterhin selbständigen Yahoo.

Fortsetzung auf Seite 4

## DIESE WOCHE



## Wenn das ERP-Korsett drückt

ERP-Systeme werden oft unvollständig genutzt. Ein Audit kann Wissenslücken und Nachlässigkeiten aufdecken. **Schwerpunkt SEITE 16**

## Baan-Anwender irritiert

Anbieter Infor möchte die Kunden auf die aktuelle Version des Baan-Systems ERP LN locken. Doch die wissen nicht, warum sie wechseln sollten. **Thema der Woche SEITE 5**

## Business-Service-Automation

Standardprozesse in der IT lassen sich inzwischen recht gut automatisieren. Das hat Folgen für Mitarbeiter und Budgets. **Produkte & Technologien SEITE 10**

## Niedersachsen setzt auf EAM

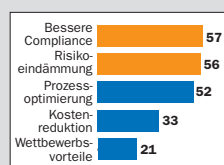
Enterprise-Architecture-Management hilft dem Bundesland dabei, Ordnung in die Softwarelandschaft zu bringen. **IT-Strategien SEITE 23**

## Mitarbeiterbefragungen

Das Feedback der Mitarbeiter einzuholen ist eine Sache, angemessen darauf zu reagieren eine ganz andere. **Job & Karriere SEITE 26**

Eine Männerfreundschaft wird das nicht mehr: Yahoo-Chef Jerry Yang (links) und Microsofts Steve Ballmer.

**Europäer entdecken Identity-Management 6**



Einer aktuellen Studie zufolge hat sich das Thema Identity and Access Management (IAM) vom theoretischen Konzept zur realen Geschäftspraxis entwickelt.

**NACHRICHTEN UND ANALYSEN**

**Apple bringt neue iMacs 8**

Äußerlich hat sich an den Tischrechnern nichts verändert, doch unter der Haube brummt es.

**CIO des Jahres 2008 9**

Die Leser von COMPUTERWOCHE und CIO Magazin sind wieder eingeladen, IT-Manager zu nominieren.

**PRODUKTE & TECHNOLOGIEN**

**Wege zur IT-Automation 10**

Auf Business-Service-Management folgt Business-Service-Automation. Die Branche arbeitet an Lösungen.

**Warehousing mit Teradata 12**

Der Hersteller deckt mit drei Appliance-Produkten die Spannweite vom Einstiegsgerät bis zum Highend ab.

**Oracles Security-Konzept 13**

Sicherheitsfunktionen sollen von Anwendungen entkoppelt und als Standarddienste bereitgestellt werden.

**PRODUKTE & TECHNOLOGIEN**

**PRAXIS**

**Audi begutachtet CRM 14**

Der Autohersteller ließ in einer Studie Lösungen von SAP, Oracle, Salesforce.com und Microsoft anhand konkreter Vorgaben untersuchen.

**Virtualisierungsmodule 15**

Vorkonfigurierte Virtual Appliances für Apache Tomcat und Openfiler.

**IT-STRATEGIEN**

**Niedersachsen gegen Wildwuchs 23**

Behörden beschaffen und entwickeln Software meist nach reinen Kostengesichtspunkten und ohne einen Master-Plan. Die niedersächsische Landesregierung hat beschlossen, das zu ändern. Bis 2010 will sie eine Softwarearchitektur aufgebaut haben.

**IT-SERVICES**

**GAD: Keine Fusion um jeden Preis 25**

Im Gespräch mit der COMPUTERWOCHE nennt Anno Lederer, Vorstandssprecher der GAD, Rahmenbedingungen für einen möglichen Zusammenschluss mit der Fiducia, dem zweiten IT-Dienstleister für genossenschaftliche Banken in Deutschland. Er besteht auf Verhandlungen auf Augenhöhe.

**JOB & KARRIERE**

**Hilfe, die Stimmung kippt! 26**

Durch Mitarbeiterbefragungen wollen Chefetagen die Stimmung unter den Beschäftigten ermitteln. Wird deren Feedback jedoch nicht ernst genommen, rauscht die Motivation in den Keller.

**Was Arbeitgeber erwarten 28**

Heute gehört die Bewerbung per E-Mail zum Standard. Große Unternehmen setzen voraus, dass man die formalen Regeln beherrscht.

**CW-TOPICS: DATA CENTER INITIATIVE**

Vertreter der RZ-Branche diskutieren über Konsolidierung. Eine Verlegerbeilage ab Seite 19

**STANDARDS**

Impressum 24  
 Stellenmarkt 29  
 Zahlen – Prognosen – Trends 34  
 Im Heft erwähnte Hersteller 34

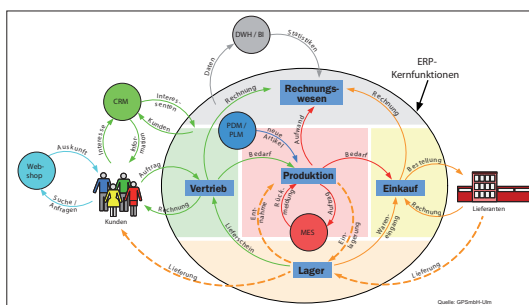
**SCHWERPUNKT: ERP-MIGRATION**

**Wenn das ERP-Korsett drückt 16**

Obwohl Unternehmen Business-Lösungen nutzen, greifen die Anwender oft auf Zusatzwerkzeuge zurück. Ein Systemwechsel kann helfen. Doch es gibt auch andere Wege.

**Softwareumstieg gemeistert 18**

Friwo Power Solutions gelang ohne Stress mit Altdaten der Wechsel auf eine moderne Software.



**COMPUTERWOCHE.de**

**Das Highlight der Woche**

Seit dem 29. April präsentiert sich COMPUTERWOCHE.de mit einer veränderten Struktur und einer noch übersichtlicheren Darstellung der Inhalte. Die Struktur unserer Site war mit den Jahren zu eng geworden für das, was wir Ihnen anbieten wollen. Darum haben wir uns zu einer Überarbeitung entschieden: die wichtigsten Inhalte auf einen Blick, eine übersichtlichere Navigation und mehr Zusatznutzen. Zwar gehen wir davon aus, dass Sie sich schnell zurechtfinden, dennoch das Wichtigste in Kürze:

**Das Aktuelle auf einen Blick**

Auf der Homepage von [www.computerwoche.de](http://www.computerwoche.de) verschaffen Sie sich schnell einen Überblick über die aktuellen Geschehnisse der ITK-Branche. Von Business Intelligence bis Virtualisierung und Web – hier finden Sie alle relevanten Themen.



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

**Vielseitiges Themenspektrum**

Sie interessieren sich für ein spezielles Thema? Die überarbeitete Navigation am linken Seitenrand bietet einen schnellen Einstieg in themenspezifische Wissensgebiete wie CRM, ERP oder Green IT. Alle wichtigen Nachrichten und Berichte zu den jeweiligen Themen sind in den Knowledge-Centern übersichtlich gebündelt. [www.computerwoche.de/knowledge\\_center](http://www.computerwoche.de/knowledge_center)

**Job & Karriere**

Freiberufler und Wissenshungrige in Sachen IT-Karriere finden Informationen zu Karriere & Gehalt, Arbeitsmarkt und Personal-Management im Bereich „Job & Karriere“. [www.computerwoche.de/job\\_karriere](http://www.computerwoche.de/job_karriere)

**Mehr Interaktivität**

Sie haben etwas zu sagen? Wir haben die Seite so gestaltet, dass Sie einfach und schnell Ihren Kommentar zu einzelnen Artikeln abgeben können. Einfach anmelden und schreiben - unterhalb jeder Seite eines Artikels.



**COMPUTERWOCHE Premium**

Das bewährte Premium-Angebot lässt sich nun noch schneller und einfacher nutzen. Einen Überblick und den Zugriff auf die Angebote finden Sie unter „Premium/Vorteile“ rechts oben auf jeder Seite.

**P Premium-Account auf computerwoche.de**  
 Großer Nutzen, bequeme Bedienung: Viele Zusatzinformationen schaffen den Vorsprung!

Als Premium-User stehen Ihnen folgende zusätzliche Features zur Verfügung:

**PDF-Archiv:**

Einzelne Artikel und ganze Ausgaben der Computerwoche suchen und im praktischen PDF-Format verarbeiten. Alle Hefte ab Ausgabe 31/2004 verfügbar

**E-Books:**

Jeden Monat ein neues ausgewähltes Fachbuch zum kostenlosen Download



**Persönliches Archiv:**

Fachartikel, Interviews oder Business-Grafiken: In Ihr persönliches Archiv gestellt, bleiben sie dort. Und das unabhängig vom aktuellen Site-Inhalt.

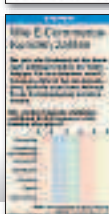
**CW-Branchenmonitor:**

PDF mit Analysen und Prognosen, z.B. 28 Seiten für Dez. 2007



**Businessgrafiken, z.B.:**

- Wie E-Commerce-Kunden zahlen
- Web 2.0 - die große Unbekannte
- Was Web-Shop-Betreiber Kummer macht
- Emails machen den Speicher voll



**World-News:**

Der weltumspannende Nachrichtendienst mit den wichtigsten News aus über 270 Magazinen der International Data Group (IDG) in 80 Ländern weltweit.

**Jetzt 4 Wochen kostenlos testen!**



# MENSCHEN

## Scheer verlässt den SAP-Aufsichtsrat



Nach rund 20 Jahren hat August-Wilhelm Scheer, amtierender Bitkom-Präsident und Gründer der IDS Scheer AG, Anfang April sein Mandat als Mitglied des SAP-Aufsichtsrats niedergelegt. Die Gründe für den Schritt sind nicht bekannt. Scheers designierter Nachfolger ist Bernard Lioutaud, Mitgründer des von SAP im Januar vollständig übernommenen BI-Anbieters Business Objects. Scheer war bereits im ersten Aufsichtsrat des Unternehmens im Jahr 1988 vertreten. Er wird das Softwarehaus als Vorsitzender eines künftigen Beirats für neue Mittelstandslösungen beraten.

## Google findet neuen CIO

Der Suchmaschinenprimus Google hat Benjamin Fried zum neuen Chief Information Officer (CIO) ernannt. Fried tritt bereits im Mai die Nachfolge von Douglas Merrill an. Dieser hatte Google vor kurzem den Rücken gekehrt, um bei EMI den neuen Geschäftsbereich für digitale Musik zu leiten. Fried ist in Google-Kreisen kein Unbekannter: Bei Morgan Stanley, wo er vor 14 Jahren als einfacher Programmierer angefangen und sich zum Managing Director der Application Infrastructure Group hochgearbeitet hat, war er nicht nur für den Aufbau der ersten Website, der Workstation-Software und des Intranets verantwortlich. Er half Google auch bei der technischen Umsetzung des IPO im Jahr 2004.

## Clement will ins Versatel-Board

Der ehemalige Bundeswirtschaftsminister Wolfgang Clement (noch SPD) sucht nach neuen Herausforderungen: Wie die „Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung“ aus dem Einladungsbrief zur Hauptversammlung der Telefongesellschaft Versatel zitiert, will sich Clement dort Mitte Mai in den Aufsichtsrat wählen lassen. Der 68-Jährige, der seit 2005 als selbständiger Berater tätig ist, sitzt bereits in zahlreichen Kontrollgremien. Unter anderem beaufsichtigt er den Energiekonzern RWE Power AG und den Zeitungsverlag DuMont Schauberg.



## Avaya verstärkt indirekten Vertrieb

Der frühere CA-Manager Robert Schmitz verantwortet ab Anfang Mai das gesamte Channel-Geschäft von Avaya Deutschland. In seiner Position als Director Indirect Sales & Alliances ist Schmitz künftig unter anderem für die Bereiche strategische Allianzen, Value Added Resellers (VAR) und Value Added Distributors (VAD) bei Avaya Deutschland zuständig. Vor seinem Wechsel war Schmitz als Director Channel Sales bei CA (Computer Associates) Central Region tätig. Davor hatte der Diplomingenieur der Automatisierungstechnik Management-Positionen bei Novell und Sonicwall inne.

## Oliver Tuszik steigt auf



Ab Juni ist Oliver Tuszik (41) Chief Executive Officer (CEO) und Vorstandsvorsitzender von Computacenter Deutschland. Er übernimmt diese Aufgabe von Colin Brown, der vier Jahre lang die deutsche Niederlassung des IT-Dienstleisters geführt hatte. Tuszik hat sich seit 1995 bei Computacenter beständig nach oben gearbeitet. 2003 übernahm er die Geschäftsführung und damit die Verantwortung für das Netzwerkgeschäft. Zwei Jahre später wurde er Geschäftsführer Consulting & Technology Solutions, und seit Anfang dieses Jahres agierte er als Vorstand Strategie.

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

Kolumne

## Zu viel Controlling schadet allen

**B**enchmarking, Performance-Management, Controlling – diese Themen haben in vielen IT-Abteilungen ein enormes Gewicht bekommen. Seit dem Platzen der Dotcom-Blase befindet sich mancher IT-Verantwortliche an der mehr oder weniger straffen Leine seines Finanzchefs. Anstatt sich Gedanken darüber zu machen, wie sie das Kerngeschäft ihres Unternehmens voranbringen können, verbringen diese CIOs ihre Tage mit Controlling-Aufgaben und Return-on-Investment-Berechnungen – auch manchmal dann, wenn es objektiv keinen Sinn gibt.

„Viele RoI-Cases sind Pseudokalkulationen, mit denen die IT ihre Ausgaben rechtfertigt“, gestand kürzlich ein CIO in einem Vortrag. Das gelte nicht nur für Bereiche wie Security oder Business Continuity, sondern auch für manche CRM-Projekte. Der CIO empfahl, „Business-Case-Rechnereien mit mehr Gelassenheit zu betreiben“.

Doch diese Gelassenheit muss dem CIO erst einmal zugebilligt werden. Der Druck ist groß, und er kommt aus zwei Ecken: Zum einen wollen die Chief Financial Officers Kostenkontrolle um jeden Preis. Die Finanzmarkt-Krise in den USA, deren Ausläufer auch Europa erreichen, gibt ihnen derzeit wieder gute Argumente an die Hand. Zum anderen werden die weltweit explodierenden Vorschriften zur Unternehmensberichterstattung für CIOs zu einer echten Herausforderung. Seit Enron und Worldcom, spätestens aber seit dem Siemens-Schmiergeldskandal steht das Thema Compliance weit vorn auf jeder CIO-Agenda.



Heinrich Vaske  
Chefredakteur

Was sich die Controller oft nicht klar machen, ist, dass Kontrolle sich immer nur annäherungsweise erreichen lässt. Realisiert beispielsweise der CIO eng gesteckte Sparziele in der IT, mag ihm der CFO freundlich auf die Schultern klopfen. Aber weiß der Finanzchef eigentlich, in welchem Ausmaß die Kernprozesse im Unternehmen unter den Einsparungen leiden oder um wie viel besser sie mit großzügigen IT-Investitionen laufen könnten?

Das Problem spitzt sich zu, wenn die IT an externe Dienstleister vergeben

wird. Finanzchefs bekommen glänzende Augen: Sie haben die Fertigungstiefe reduziert, sind teures Personal losgeworden und können die Partner über Service-Level-Agreements scheinbar beliebig steuern. Doch auch das ist Augenwischerei. Perfekt beschriebene IT-Services gibt es nicht, ebenso wenig wasserdichte Verträge. Ein großes Problem kann zudem die Schnittstelle zu den internen Fachbereichen darstellen – je nachdem, wie viele und welche IT-Mitarbeiter das Unternehmen verlassen haben.

Es hilft nichts: Am Ende müssen auch die Controller im Unternehmen verstehen, dass sich Geschäftsmodell und die unterstützende IT nicht so einfach auseinanderdividieren lassen. Das setzt voraus, dass sie ihren IT-Verantwortlichen nicht nur Vorgaben machen, sondern ihnen vor allem genau zuhören. Das gemeinsame Ziel sollte sein, optimale Prozesse und Strukturen im Unternehmen zu etablieren. Mit einer reinen Kostensicht auf die IT kann daraus nichts werden.

## Microsoft wirbt vergeblich

Fortsetzung von Seite 1

Bei einem solchen Handstreich käme ihm zugute, dass alle Mitglieder des Yahoo-Gremiums jedes Jahr neu gewählt werden müssen. Das ist eine Besonderheit, normalerweise steht nur ein Teil des Aufsichtsrats zur Wiederwahl. Microsoft hat nach eigenem Bekunden bereits mehrere Kandidaten in der Hinterhand, die sich um die Posten bemühen würden. Das Yahoo-Management kann gegen einen solchen Angriff nichts unternehmen und auch keine Giftpille einsetzen. Ein Microsoft-freundlicher Aufsichtsrat würde diese kürzlich beschlossene Abwehrmaßnahme sofort außer Kraft setzen, so dass die Redmonder in aller Ruhe versuchen könnten, die Aktienmehrheit zu erringen.

### Yang verschleppt Neuwahl

Jerry Yang ist sich dieser Schwachstelle natürlich bewusst und versucht die Neuwahl des Aufsichtsrats möglichst lange hinauszuschieben. In den vergangenen Jahren wurden die Bewerber stets im März nominiert. In diesem Jahr verschob das Board den Termin dafür auf einen nicht näher genannten Zeitpunkt und legte nur fest, dass Kandidaten innerhalb von zehn Tagen nach der Bekanntgabe dieses Datums vorgeschlagen werden müssen. Die Spielräume

des Yahoo-Chefs sind indes begrenzt, weil er nach den Gesetzen des Bundesstaates Delaware, in dem sich der Sitz des Unternehmens befindet, bis Mitte Juli die Hauptversammlung einberufen muss. Wenn Yahoo diesen Termin verstreichen lässt, könnte Microsoft auf die Abhaltung des Aktionärstreffens klagen, so dass sich auf diese Weise nur eine kurze Gnadenfrist von ein paar Wochen gewinnen ließe.

Im Unterschied zu Google sind bei Yahoo die Firmengründer nicht in der Lage, das Geschehen maßgeblich zu beeinflussen. Jerry Yang und David Filo besitzen zu-

sammen nur rund zehn Prozent der Aktien. Sergey Brin, Larry Page und Eric Schmidt halten zwar auch nur eine Minderheit der Google-Aktien, besitzen aber eine Sperrminorität, mit der sie den Verkauf von Google blockieren könnten.

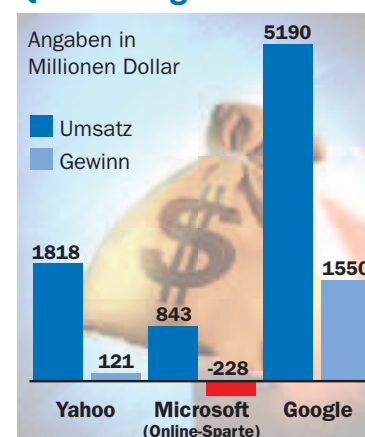
Diese Konstellation gilt in der Technologiebranche als ungewöhnlich, weil Unternehmen in der Vergangenheit fürchteten, dass sie damit Investoren abschrecken würden – was sich bei Google aber nicht bewahrheitet hat.

### Fusionen sind riskant

Zu den Gepflogenheiten des Technologiesektors gehört außerdem, dass feindliche Übernahmen nach Möglichkeit vermieden werden. Oracles Kauf von Peoplesoft stellte daher eine Ausnahme dar. Potenzielle Käufer befürchten nämlich, dass im Zuge einer Übernahmeschlacht die Wissensträger und führenden Ingenieure das Unternehmen verlassen. Damit würde das Kaufobjekt weitgehend entwertet.

Yahoo hat auch an diesen Aspekt gedacht und im Februar einen neuen Kompensationsplan beschlossen. Er sieht im Fall einer Übernahme des Unternehmens großzügige Abfindungen für Mitarbeiter vor und erlaubt ihnen die vorzeitige Einlösung der Aktienoptionen. (ws) ◆

### Quartalsergebnisse



Die Erfolgsbilanzen von Microsoft, Yahoo und Google divergieren im ersten Quartal erheblich.

# Baan-Anwender drohen mit Abwanderung

*Kunden sehen derzeit keinen Anlass, auf die aktuelle Version des Baan-Systems ERP LN zu wechseln. Infor als Anbieter der Software sei nicht in der Lage, die Vorteile eines Umstiegs plausibel zu machen.*

VON MARTIN BAYER\*

Was ist die Strategie von Infor? Mit dieser Frage bringt Erwin Schuster, IT-Leiter der Wittenstein AG, den Unmut der Baan-Anwender auf den Punkt. Die Kunden verlangten eine klare Perspektive, welche Vorteile die aktuellen Applikationen für das eigene Geschäft bieten. „Eine SOA-Strategie reicht dafür nicht aus“, stellt Schuster klar. „Was wir brauchen ist eine Business-Value-Strategie.“

Bislang ist es den Infor-Verantwortlichen offenbar nicht gelungen, die drängenden Fragen der eigenen Klientel zufrieden stellend zu beantworten. Auf dem Anwendertreffen der Deutschen Baan Usergroup (Dbug) am 23. April in Nürnberg räumte Daan Snijders, Vice President für die Produktentwicklung, ein, dass noch 90 Prozent der Baan-Anwender das alte Release IV einsetzen. Auf das aktuelle Release ERP LN sind die wenigsten gewechselt.

## Herausforderungen wachsen

Dabei wachsen gerade im Mittelstand die Anforderungen an das ERP-System, berichtet Schuster. Die zunehmende Internationalisierung des Geschäfts und der wachsende Druck zur Konsolidierung hielten die IT-Abteilungen auf Trab. Die Software müsse die sich ständig ändernden Prozesse im Unternehmen besser unterstützen, fordert der Anwender.

Einen Umstieg sehen viele Kunden jedoch kritisch. Der Aufwand für die Migration auf ERP LN sei nicht unerheblich, klingt immer wieder durch. Auch die Dauer von teilweise bis zu eineinhalb Jahren sei gerade für mittelständische Unternehmen nicht zu akzeptieren.

## ERP-Matchmaker



Bei der Suche nach Ihrem CRM-System hilft Ihnen der ERP-Matchmaker

(<http://www.ERP-matchmaker.de>) von Trovarit und der COMPUTERWOCHE.

„Die Baan-Kunden sind zwar treu“, sagt Schuster. Darauf dürfe sich Infor jedoch nicht ausruhen. Von einer Abwanderungsbewegung will der Anwender zwar nicht sprechen. Die Situation sei jedoch gefährlich für Infor. Schließlich agiere die Konkurrenz wie beispielsweise SAP geschickter im Markt. Der Wettbewerber versucht seit Jahren, unzufriedene Baan-Kunden mit Hilfe seines Safe-Passage-Programms auf die eigene Softwareseite zu ziehen. Wechselwil-



**Martin Jung, der neue Vorsitzende der Deutschen Baan Usergroup (Dbug), will Infor stärker in die Pflicht nehmen und eine engere Zusammenarbeit forcieren.**

lige Anwender bekommen die Lizenzgebühren ihres alten Baan-Produkts angerechnet.

„Wir wollen, dass die Kunden Infor-Kunden bleiben“, bekräftigt Markus Stahl, Manager für das Industrie- und Produkt-Marketing von Infor, die Absicht, Abwanderungstendenzen zu vorzuzukommen. Im November vergangenen Jahres hat Infor ein Early-Adopter-Programm für die weitere Entwicklung von ERP LN gestartet. Damit sollen Entwicklungswünsche der Anwender für das Feature Pack 5 für ERP LN gesammelt werden. Feature Pack 4, das eigentlich bereits zum Jahreswechsel herauskommen sollte, wurde abgelehnt. Ab Mitte des Jahres sollen fünf Pilotkunden das Erweiterungspaket testen, das in erster Linie SOA-Funktionen bieten wird. Ende des Jahres werde Stahl zufolge mit FP 5 eine SOA-fähige ERP-LN-Version zu haben sein. Um auch die Baan-IV-Kunden bei der Stange zu halten, soll das Alt-Release mit Hilfe von Service-Packs SOA-fähig gemacht werden. Mit Erweiterungsmodulen sollen die Anwender dann zusätzliche Softwarefunktionen nutzen können.

**Umstieg auf ERP LN ist nicht trivial** Mit einer kontinuierlichen Pflege der Anwenderbeziehungen will der Hersteller die Adaptionrate für seine neuen Lösungen erhöhen, erläutert der Infor-Manager. Allerdings sei der Umstieg von Baan IV auf ERP LN nicht trivial, räumt Stahl ein. Vor allem die vielen Anpassungen erforderten eine langfristige Planung der Kunden. Dabei will Infor den Anwen-

dern künftig mehr unter die Arme greifen. Tools sollen den Umstieg erleichtern, zudem möchte der Hersteller die Kunden mit Services dabei unterstützen, den Nutzen eines Umstiegs zu verstehen. „Eine Migration macht schließlich niemand als Selbstzweck.“

## Ist Infor überfordert?

Bislang sehen die Anwender Infor Bemühungen allerdings eher skeptisch. Die Möglichkeit, Entwicklungsanträge zu stellen, werde kaum genutzt, weil das Unternehmen praktisch kein Feedback gebe und die Aussichten auf Umsetzung gering seien, hieß es auf dem Anwendertreffen. Darüber hinaus sehen einige Kunden die Supportversprechen eher skeptisch. Infor hatte in der Vergangenheit wiederholt zugesichert, auch die Altversionen unbegrenzt unterstützen zu wollen. Doch offenbar traut ein Teil der Klientel dem Hersteller nicht zu, den Supportaufwand parallel zur Weiterentwicklung der Lösungen zu schultern. Entwicklungsprobleme in der Vergangenheit stützen den Verdacht. Infor habe früher oft erst sehr spät reagiert, wenn es darum ging, gesetzliche Vorgaben in die Software einzupflegen, moniert beispielsweise Martin Jung, Vorsitzender der Dbug.

**„Eine SOA-Strategie reicht nicht aus. Was wir brauchen, ist eine Business-Value-Strategie.“**

Erwin Schuster, IT-Leiter Wittenstein AG

Infor-Manager Snijders bedauerte die Verspätungen und versprach Besserung. Der Hersteller beabsichtige, in Zukunft enger mit den User Groups zusammenzuarbeiten, um Entwicklungswünsche zu kanalisieren. Außerdem sei geplant, über die Dbug-Website Informationen für die Baan-Anwender bereitzustellen. Allerdings müssten sich auch die Kunden stärker einbringen, fordert das Infor-Management. Bislang sei beispielsweise die Teilnahme an Online-Webinaren, mit denen der Hersteller über neue Entwicklungen informieren wollte, eher überschaubar gewesen.

Es muss sich offenbar noch einiges tun, um das Verhältnis zwischen Softwareanwender und -anbieter zu verbessern. Baan-Kunde Schuster äußerte sich erschrocken über die auf dem Anwendertag zutage getretenen Defizite: „Hier klafft ein riesiges Kommunikationsloch.“



**\*MARTIN BAYER** ist Redakteur bei der COMPUTERWOCHE.

## Baans Leidensgeschichte

**Mai 1995:** Baan geht an die Börse und entwickelt sich schnell zum Liebling der Aktienhändler.

**Mai 1998:** US-Behörden stellen fest, dass Baan seine Umsätze durch unerlaubte Geschäfte mit Tochterunternehmen künstlich aufgebläht hat. Der Hersteller kündigt an, seine Buchungspraktiken zu ändern.

**Juli 1998:** Jan Baan (Foto) übergibt den CEO-Posten an Tom Tinsley und zieht sich in den Aufsichtsrat zurück, den er aber im November des gleichen Jahres verlässt.

**Oktober 1998:** Anleger verklagen Baan wegen der unerlaubten Buchungspraktiken. Der Hersteller entlässt 20 Prozent seiner Mitarbeiter. Eine Gewinnwarnung lässt den Börsenkurs um fast ein Drittel einbrechen. Der Wert des Unternehmens verringert sich um 1,1 Milliarden Dollar.

**Januar 1999:** Für 1998 wird ein Verlust von 315 Millionen Dollar gemeldet.

**Mai 1999:** Tinsley wirft das Handtuch und überlässt Mary Coleman den CEO-Posten.

**Januar 2000:** Coleman tritt zurück. Pierre Everaert wird Interims-CEO. Der Verlust für 1999 beläuft sich auf 250 Millionen Dollar.

**Juni 2000:** Erste Übernahmerüchte lassen die rund 6000 Baan-Kunden wieder hoffen. Als potenzielle Interessenten werden neben Invensys auch SAP und Oracle genannt.

**August 2000:** Invensys kauft Baan für 708 Millionen Dollar und liquidiert die alte Holding. Im Rahmen der Restrukturierung werden 40 Niederlassungen geschlossen und die Belegschaft um 1000 auf rund 3000 Mitarbeiter reduziert. Die Kosten werden bereits im ersten Quartal nach der Übernahme um 100 Millionen Dollar gedrückt. Innerhalb von zwölf Monaten soll der Breakeven geschafft werden.

**Februar 2001:** Bereits im dritten Geschäftsquartal 2000/01 (Ende: Dezember 2000) hat Baan den Breakeven geschafft – früher als geplant. Die wirtschaftliche Situation verbessert sich in der Folgezeit kontinuierlich.

**Juni 2003:** Invensys verkauft seine Softwaretochter Baan für 135 Millionen Dollar an SSA Global. Hinter der Firma stehen die Investmentgesellschaften Cerberus Capital Management und General Atlantic Partners. In der Folge müssen 800 der 2800 Mitarbeiter gehen. Die Baan-Sanierung kostet angeblich 70 Millionen Dollar.

**August 2004:** SSA stellt mit fast einem Jahr Verspätung die neue Suite ERP LN 6.1 vor. Die Software geht aus Baans Projekt „Gemini“ hervor, das etwa 100 Millionen Dollar an Entwicklungskosten verschlungen haben soll.

**Mai 2006:** Infor schluckt SSA Global für rund 1,5 Milliarden Dollar. Die ERP-LN-Kunden befürchten, dass die gerade in Gang gekommene Weiterentwicklung der Software ins Stocken geraten könnte, und drohen, zur Konkurrenz abzuwandern. Infor-Chef Jim Schaper (Foto) verspricht unbegrenzten Support.

**September 2006:** SAP erweitert sein Safe-Passage-Programm auf Baan-Software. Anwendern werden bei einem Wechsel auf SAP-Produkte die Baan-Lizenzgebühren angerechnet.

**Januar 2007:** Infor integriert mit dem FP 3 Funktionen für Fertigungs- und Distributionsprozesse in ERP LN.

**April 2008:** Infor kippt Feature Pack 4 (FP 4) und kündigt für Ende 2008 FP 5 für ERP LN an. Die Anwender, die zu 90 Prozent noch das Alt-Release Baan IV einsetzen, kritisieren, dass der Hersteller den Nutzen eines Umstiegs auf das aktuelle Release nicht deutlich machen kann.



# Europäer entdecken Identity-Management

Nach einer aktuellen Studie von KPMG hat sich das Thema Identity and Access Management (IAM) in der europäischen Unternehmenslandschaft vom theoretischen Konzept zur realen Geschäftspraxis entwickelt.

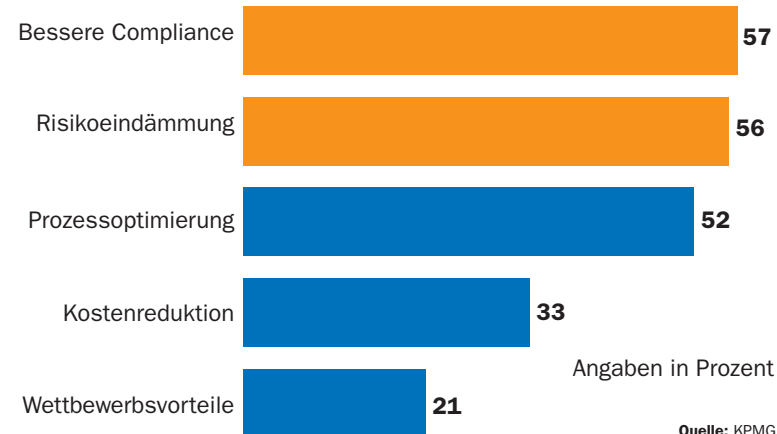
Nach einer ausgedehnten Hype-Phase ist das Thema IAM bei den europäischen Unternehmen nun offenbar branchen- und länderübergreifend angekommen. Zu diesem Schluss gelangt KPMG in seiner „2008 European Identity & Access Management Survey“. Um herauszufinden, wie es in der Firmenlandschaft um die nachweisliche und effektive Verwaltung von Identitäten und deren Berechtigungen, sprich: das User-, Access- und Authentisierungsmanagement sowie Provisioning und Audit, bestellt ist, hat das Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsunternehmen CEOs, CIOs, Security-Verantwortliche und interne Prüfer von 235 Firmen in 21 europäischen Ländern zum Stand der Dinge in ihren Organisationen befragt.

## Finanzdienstleister in der Vorreiterrolle

Sämtliche Studienteilnehmer haben demnach in den vergangenen drei Jahren ein oder mehrere IAM-Projekte in Angriff genommen. Zwei Dritteln der Unternehmen steht dafür mittlerweile ein eigenes Budget zur Verfügung. Die Nase vorn haben hier die als „Early Adopters“ eingestuften Finanzdienstleister, die im Schnitt über um 20 Prozent höhere IAM-Etats verfügen als in anderen Branchen agierende Firmen.

Mit den geringsten diesbezüglichen Mitteln bescheiden sich Organisationen im Infrastrukturbereich, im Regierungsumfeld

## Was Firmen von IAM erwarten



Mittels IAM-Initiativen hoffen europäische Unternehmen vor allem, Compliance-Anforderungen besser gerecht werden und ihre Risiken reduzieren zu können.

sowie im Gesundheitswesen, die laut Studie als „IAM-Nachzügler“ gerade erst beginnen, die Fühler auszustrecken.

Der Untersuchung zufolge konzentriert sich das Gros der aktuellen IAM-Projekte auf das Management und die Kontrolle des Zugriffs auf interne Systeme und Informationen, während das Federated-Identity-Management, also die firmenübergreifende Verknüpfung von IAM-Umgebungen, bisher noch wenig verbreitet ist.

## Anwenderziele: Compliance und bessere Abläufe

Unternehmen gehen IAM-Vorhaben in erster Linie an, weil sie hoffen, dadurch Compliance-Vorgaben besser einhalten und ihre Risiken verringern zu können.

Außerdem versprechen sie sich optimierte Abläufe und damit einen höheren Business Value.

Was die Risikoeindämmung mittels IAM betrifft, erwarten die Firmen vor allem eine genauere Kontrolle darüber, wer Zugriff auf welche Informationen hat. User-Management-Reporting sowie -kontrollen wiederum sollen es erleichtern, Compliance-Vorgaben zu erfüllen. Darüber hinaus erhoffen sich die Unternehmen Verbesserungen bei bestimmten Vorgängen – insbesondere, wenn Mitarbeiter ihre Funktion wechseln oder die Organisation verlassen. Kostensenkungen gehören nicht zu den primären Motiven für IAM-Initiativen, allerdings wird erwartet, dass der darüber zu erzielende

Abbau des administrativen Overheads zu niedrigeren Gesamtkosten führt.

## Jedes zweite IAM-Projekt verfehlt die Vorgaben

Auffallend ist allerdings die Diskrepanz zwischen dem erwarteten und dem tatsächlich erreichten Nutzen der IAM-Projekte. So wurden nach Angaben der Befragten bei mehr als der Hälfte der Vorhaben die anvisierten Ziele nicht erreicht. Zudem waren nur elf Prozent der Probanden mit den Projektergebnissen „sehr zufrieden“ und 39 Prozent „einigermaßen zufrieden“. Allerdings gaben rund zwei Drittel der Befragten zu, dass es der eigenen Organisation an Einblick in die durch IAM-Projekte erzielbaren Vorteile mangelt. Die KPMG-Experten führen die verhältnismäßig bescheidenen Projekterfolge nicht zuletzt auf die nach wie vor

starke Technikausrichtung beziehungsweise unzureichende Geschäftsfokussierung der IAM-Initiativen zurück. So konzentrierten sich viele Projekte vorrangig auf die Implementierung etwa eines zentralen und integrierten IAM-Systems oder Dinge wie automatisiertes Provisioning, während die eigentliche IAM-Strategie und ihr anhängige Prozesse zu wenig adressiert wurden.

Laut Untersuchung obliegt die Strategie im Hinblick auf IAM-Projekte meist IT-Profis wie dem Security-Verantwortlichen (rund 40 Prozent), dem CIO oder dem IT-Leiter (jeweils knapp 30 Prozent). Dass es auch auf Seiten der Fachabteilungen Zuständigkeiten geben müsse, werde oft übersehen.

## Das User-Management überzeugt technisch bereits

Von einer im Hinblick auf IAM grundsätzlich reifenden europäischen Unternehmenslandschaft zeugt nach Auffassung der KPMG-Experten jedoch die Vielzahl von Organisationen, die ihre IAM-Prozesse mittlerweile standardisiert und dokumentiert haben, so dass sich deren Ausführung auf Basis der Dokumentation überprüfen lässt. Von den einzelnen IAM-Prozessen ist das User-Management inzwischen am weitesten entwickelt, während in den Bereichen Monitoring und Audit noch der größte Handlungsbedarf bestehen soll. Insgesamt, so der Report, weist der Norden Europas eine etwas höhere IAM-Affinität auf als der restliche Kontinent. (kf) ◆

Anzeige

**TEC CHANNEL**  
IT EXPERTS INSIDE

**JETZT NEU**

- + + + Programmieren für Multi-Core-Prozessoren Webcode 1755202
- + + + Deduplizierung: Speicherplatz statt Redundanz Webcode 1754177
- + + + Windows Vista optimal in Novell-Netze einbinden Webcode 1752568

**MEHR UNTER**

**www.TecChannel.de**

## Dieser Torwart hat keine Angst



## Perot Systems übernimmt Münchner Beratungsfirma

Gemeinsam mit HighQ IT will der US-Anbieter im deutschen Markt Fuß fassen.

Perot Systems übernimmt die Manufacturing-Sparte des Münchner SAP-Beratungshauses HighQ IT. Wenn die Kartellbehörden zustimmen, soll der Deal im zweiten Quartal dieses Jahres abgeschlossen werden. Finanzielle Details sind nicht bekannt. Mit Hilfe der Übernahme will Perot seine SAP- und branchenspezifischen Consulting-Leistungen ausbauen und im deutschen Markt stärker Fuß fassen. „Unser Schwerpunkt liegt auf der Beratung und Umsetzung. Im Bereich der Standardlösungen, namentlich SAP, sind wir weniger gut positioniert“, erläutert Andreas Stein, Managing Director von Perot Systems in Deutschland. Genau hier könne HighQ helfen: Das Beratungshaus verfüge im Manufacturing-Umfeld, speziell

bei Standardlösungen wie SAP, über ausgeprägte Kompetenzen und sei damit die perfekte Ergänzung für die deutsche Perot-Niederlassung, so Stein. In der Vergangenheit hatte Perot schon zwei vergebliche Anläufe unternommen, um im hiesigen Markt Fuß zu fassen.

HighQ IT verspricht sich von dem Zusammenschluss gute Chancen auf größere Deals, die der Anbieter von SAP-Beratung sowie Implementierungs- und Wartungsdiensten bislang nicht gewinnen konnte. „Bei Großkunden wie Daimler oder Audi gelten wir immer als Spezialisten und nicht als Partner für große Projekte“, beschreibt Hans Nagel, Gründer und Managing Director von HighQ IT. (sp) ◆

# Exchange und Notes sind Anwendern zu teuer

*Unternehmen erwägen, auf Mail-Systeme aus dem Web umzusteigen.*

„Viele Firmen haben die Nase voll. Die Kosten für Lizenzen und Ressourcen schießen in die Höhe. IT-Leiter suchen nach billigeren und einfacher verwaltbaren E-Mail-Lösungen“, fasst Karen Hobert, Analystin der Burton Group, in ihrem Blog die aktuelle Stimmungslage zusammen. Und dieser Verdruss, kombiniert mit dem Sparzwang in vielen Organisationen, ist Wasser auf die Mühlen von Google und dessen E-Mail-Dienst Google Mail. „Die Aussicht, durch den Web-Dienst viel Geld sparen zu können, überwiegt das vielleicht ungute Gefühl, seine E-Mails nicht mehr selbst zu verwalten.“



**Mit billigen oder kostenlosen Angeboten weckt Google Begehrlichkeiten.**

Anbieter kommerzieller E-Mail-Software seien mitschuld an der Verstimmung. Beispielsweise würden Anwender oft über die komplizierte Lizenzpolitik und komplexe Server-Verwaltung von „Microsoft Exchange“ klagen. Selbst eine extern betriebene Exchange-Lösung sei im Vergleich zu anderen E-Mail-Angeboten im Hosting-Verfahren immer noch teurer, kritisiert Hobert. Zahlten Unternehmen durchschnittlich 15 Dollar pro Nutzer und Monat für einen externen Exchange-Arbeitsplatz, verlange beispielsweise der E-Mail-Anbieter Zimbra nur rund fünf Dollar pro Monat.

**Outlook-Client – Google-Server**  
Zudem werde Google in absehbarer Zeit den Umstieg erleichtern, indem Unternehmen intern weiter ihre Outlook-Clients nutzen können und nur die Server-Infrastruktur aufgeben müssen. Auch gibt es seit November eine neue Schnittstelle, mit der sich Mail-Server auf die E-Mail-Komponente von Google Apps (Premier, Education oder Partner Edition) migrieren lassen. Die Trennung von E-Mail-Server und E-Mail-Client erleichtere es der IT, auf Google und andere umzusteigen, ohne die Endanwender zu verärgern oder schulen zu müssen. Anbieter wie Postpath, Novell und Zimbra bieten bereits entsprechende Outlook-Konnektoren für ihre E-Mail-Server.

Kunden haben der Burton Group laut Hobert berichtet, dass sie durch den Umstieg auf Google Apps, zu denen Google Mail ge-

hört, ihre bisherigen E-Mail-Kosten im Vergleich zu Exchange und anderen kommerziellen Produkten um 90 Prozent senken konnten. Angesichts eines sol-

chen Einsparpotenzials wird klar, warum Google eine solch durchschlagende Wirkung im Markt hat. Trotzdem sollten Unternehmen alle Aspekte eines Umstiegs

in Ruhe bewerten und auch andere Hosting-Angebote vergleichen. Google Mail hat immer noch einen Betastatus. Die IT sollte auch die möglichen Probleme eines Wechsels bedenken, beispielsweise welche Verfügbarkeit des Dienstes man benötigt.

Die wesentlich geringeren Kosten von Google Mail seien derzeit

einfach ein Argument, an dem man kaum vorbeikomme, so Hobert. Microsoft und andere könnten dem entgegenwirken, indem sie ihre Preise senkten. „Würde es eine gehostete Exchange-Lösung für, sagen wir mal, 40 Dollar pro Nutzer und Jahr geben, würden die Telefone bei Microsoft-Partnern nicht mehr stillstehen.“ (as) ◆



## Das Internet jetzt immer griffbereit.

Der web'n'walk Stick für Freizeit und Job: einfach mobil online gehen.

- Neu: mit der web'n'walk DayFlat für nur 4,95 €/Tag<sup>1)</sup> die Kosten voll im Griff
- Günstig: der web'n'walk Stick für nur 1,- €<sup>2)</sup>
- Einfach: Plug & Play auf jedem Laptop – auch auf Mac

Jetzt zu Ihrem web'n'walk Tarif unter der T-Mobile Kurzwahl 2828 zubuchen.

Mehr Infos: [www.t-mobile.de/business](http://www.t-mobile.de/business)

web'n'walk  
DayFlat  
ins Internet  
4,95 €/Tag<sup>1)</sup>

..... T ..... Mobile .....

1) Mindestvertragslaufzeit 3 Monate. Zum Preis von 4,95 €/Tag buchbar, z.B. im Tarif web'n'walk Plus (9,- €/Monat, Mindestvertragslaufzeit 24 Monate). Bei Buchung der web'n'walk DayFlat entfällt das Volumen der voreingestellten Option web'n'walk Medium. Das Abrechnungsintervall beginnt um 0 Uhr und endet um 24 Uhr. Besteht die Verbindung nach 24 Uhr weiter, werden 4,95 € für weitere 24 Stunden berechnet. Gilt nur im Inland mit unbegrenztem Nutzungsvolumen für ein- und ausgehenden paketvermittelten Datenverkehr. Die Nutzung von Voice over IP und Instant Messaging ist nicht möglich. Das Angebot ist mit den zugrunde liegenden Konditionen zunächst befristet bis zum 31.07.2008. 2) Angebot gilt bei Abschluss eines 24-Monats-Vertrages im Tarif web'n'walk Plus mit einer monatlichen Grundgebühr von 9,- € und gleichzeitiger Buchung der web'n'walk DayFlat, vgl. Fußnote 1).