

# COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



## SOFTWARE-ENTWICKLUNG XDEV 2.4 im Test

Für das Rapid Application Development (RAD) von Java ist die Entwicklungsumgebung XDEV populär. Wir haben uns Version 2.4 angesehen. **SEITE 12**



## ÜBERNAHME Bea-User atmen auf

Oracle-President Charles Phillips hat Beas Application Server „Weblogic“ zum „strategischen J2EE-Server“ erklärt. **SEITE 13**



## IT-SERVICES Starthilfe für SLAs

Service-Level-Agreements entscheiden über den Erfolg von Outsourcing-Projekten. Verhandlungen wollen akribisch vorbereitet sein. **SEITE 16**

# Lizenzen: Microsoft räumt Bauchladen auf

Mit „Select Plus“ erhalten die Kunden ab Oktober einen Firmenvertrag, der den gesamten Softwareeinkauf erfasst.

Microsoft versucht mit „Select Plus“ seine komplexen Lizenzmodelle zu entwirren und den Softwarekauf für die Anwenderfirmen einfacher zu machen. Kunden, die sich in der Vergangenheit mit unterschiedlichen Lizenzverträgen herumgeschlagen mussten, sollen ab Oktober sämtliche Softwareprodukte mit einem einzelnen Vertrag erfassen können. Microsoft wirbt damit, dass Kunden höhere Rabatte erzielen und ihre Softwarekosten senken könnten. Außerdem vereinfacht sich das Lizenz-Management.

Ob der Hersteller seine Versprechen halten kann, wird sich erst in der Praxis zeigen. Viele Anwender sind laut einer Forrester-Umfrage unzufrieden mit den derzeitigen Lizenz- und Pricing-Konditionen ihrer Softwarelieferanten. Die fehlende Transparenz mache es oft schwer nachzuvollziehen, wie Preise und Rabatte zustande kämen.

Select Plus ist nicht der erste Versuch der Microsoft-Verantwortlichen, ihre Lizenzpolitik zu entrümpeln und zu vereinfachen. So hat sich die Zahl der Lizenzprogramme in den vergangenen Jahren bereits von über 100 auf mittlerweile 26 reduziert. Trotzdem sollten auch künf-

tig Firmen Lizenzverhandlungen mit Microsoft gut vorbereiten, warnen die Forrester-Analysten. Gerade wenn es darum gehe, ein unternehmensweit geltendes Lizenzabkommen auszuhandeln, müssten die Anwender über das Produkt- und Lizenzportfolio Microsofts im Bilde sein und vor allem die eigenen Softwareanforderungen genau kennen. Lesen Sie einen ausführlichen Bericht auf Seite 5. (ba) ♦

**Microsoft-CEO Steve Ballmer verspricht seinen Kunden einfachere Lizenzmodelle.**



## SAP verkauft Teile von Business Objects

Die Walldorfer trennen sich von Produkten und spezialisierten Mitarbeitern für das Beteiligungs-Controlling.

Für eine nicht genannte Summe veräußert SAP die Rechte an den Produkten „Business Objects Cosmos“ und dessen Nachfolger „Business Objects Insider“ an das Heidelberger Softwarehaus Zetvisions. Auch das zuständige Personal wechselt den Arbeitgeber. Zetvisions ist seit rund zehn Jahren im Markt tätig und hat sich auf Software und Dienstleistungen für das Beteiligungs-Management spezialisiert. SAP hatte die genannten Produkte und das Know-how für das Beteiligungs-Management im Rahmen der Übernah-



**Marko Albrecht, CEO von Zetvisions, sieht sich in Europa bereits als Marktführer im Wachstumssegment für Beteiligungs-Management.**

me des Business-Intelligence-Spezialisten Business Objects erworben. Nach offiziellen Angaben haben aktuell rund 150 Großunternehmen in Europa die Software von Business Objects im Einsatz. In Deutschland sollen es 40 Kunden sein,

darunter Siemens, das sein komplettes Beteiligungsportfolio (Tochtergesellschaften) über die Software verwaltet.

### SAP holte sich Konkurrenz ins Haus

Mit dem Verkauf will SAP offenbar einen Partnerkonflikt mit dem befreundeten Anbieter Zetvisions vermeiden. Beide Unternehmen pflegen eine weltweite Vertriebs- und Entwicklungspartnerschaft auf dem Gebiet des Beteiligungs-Managements. Mit Business Objects hatten sich die Walldorfer aber ein funktional stark konkurrierendes Angebot zur Zetvisions-Software „Corporate Investment Manager“ ins Haus geholt. **Fortsetzung auf Seite 4**

### DIESE WOCHE



#### Berufsbild Entwickler

Welche Anforderungen künftig an Software-Entwickler gestellt werden, ist umstritten. Vor allem die erforderlichen Soft Skills werfen Fragen auf. **Job & Karriere SEITE 24**

#### Geschäfte mit der Sicherheit

Ein IBM-Manager enthüllt die „schmutzigen Geheimnisse der Security-Industrie“, der es um Umsatz, nicht um Schutz gehe. **Produkte & Technologien SEITE 14**

#### Anforderungs-Management

Häufigste Ursache für fehlgeschlagene Projekte ist ein schlampiges Requirements Engineering. Das belegt jetzt auch eine Studie. **IT-Strategien SEITE 20**

#### Wolkige Versprechungen

Laut Gartner wird Cloud Computing das Geschäftsleben ähnlich radikal verändern wie zuvor E-Business. **IT-Services SEITE 22**

#### Inkompatibel: IT und Business

Eine Untersuchung zeigt, dass IT- und Unternehmensziele oft nicht harmonisieren. **IT-Services SEITE 23**



**Springer Verlag fährt auf Apple ab 6**



Mit der Ankündigung, sämtliche Arbeitsplätze mit Mac-Rechnern von Apple auszustatten und das iPhone einzusetzen, dürfte Vorstandssprecher Mathias Döpfner bei den Mitarbeitern Punkte gesammelt haben.

**NACHRICHTEN UND ANALYSEN**

**Oracle mit Punktsieg über Usedsoft 8**

Das Oberlandesgericht München hat Usedsoft den Verkauf gebrauchter Oracle-Lizenzen untersagt. Nun drängt der Händler vor den Bundesgerichtshof.

**IT-Arbeitsmarkt kühlt ab 9**

Die Auswertung der Stellenangebote im ersten Halbjahr 2008 zeigt eine leichte Delle in der Aufwärtskurve.

**PRODUKTE & TECHNOLOGIEN**

**ERP und der Zoll 10**

Softwareanwender müssen ihre Systeme für das elektronische Zollverfahren „Atlas“ fit machen, das in einem Jahr die Ausfuhrdokumente auf Papier ablöst.

**Java leicht gemacht 12**

Mit der Software „XDEV“ sollen auch Nicht-Programmierer Datenbankapplikationen schreiben können. Ob das Tool das Versprechen einlöst, stellte ein Test unter Beweis.

**Oracle schont die Bea-Kunden 13**

Nach der Übernahme des Middleware-Anbieters skizziert der Datenbankprimus die neue Produktstrategie. „Bea Weblogic“ ist darin der strategische J2EE-Server.

**Trau keinem Sicherheitsanbieter 14**

Ein Experte kritisiert das Vorgehen vieler Anbieter von IT-Sicherheitslösungen. Diese würden Risiken aufbauen und mit irreführenden Antiviren-Zertifikaten werben.

**IT-STRATEGIEN**

**Anforderungs-Management tut not 20**

Projekte scheitern oft am mangelhaften Anforderungs-Management. Wie eine Studie der FHS St. Gallen belegt, wird das Thema in vielen Unternehmen vernachlässigt.

**Wie fit sind Sie für EuroSOX? 21**

Anhand von zwölf Fragen können Sie überprüfen, ob Sie zumindest die ersten Schritte in Richtung EuroSOX-Compliance unternommen haben.

**IT-SERVICES**

**Umbruch durch Cloud Computing 22**

Cloud Computing wird den IT-Markt laut Gartner so einschneidend verändern wie zuvor das E-Business. Bis dahin müssen wichtige Aspekte geklärt werden – auch in puncto IT-Sicherheit und Datenschutz.

**IT verfehlt wichtige Business-Ziele 23**

Viele Anwender halten die eigene IT für zu wenig effektiv. Gute Noten für die Business-Unterstützung erhält die IT vor allem in Firmen, die externe IT-Services nutzen.

**JOB & KARRIERE**

**Wenn virtuelles Leben das einzige wird 24**

Softwareentwickler tun sich schwer in der Verständigung mit Kollegen und Kunden. Einen Großteil ihrer Arbeitszeit verbringen sie in Internet-Foren. Kommunikative Allround-Talente sehen anders aus.

**Beruf im Wandel: Softwareentwickler 26**

Programmierer werden künftig weniger entwickeln und mehr Standardsoftware anpassen. Kundenorientierung und Branchenwissen sind dabei gefragt.

**STANDARDS**

Impressum	17
Stellenmarkt	31
Zahlen – Prognosen – Trends	34
Im Heft erwähnte Hersteller	34

**SCHWERPUNKT: SLA-MANAGEMENT**

**Kleine Starthilfe für SLAs 16**

Service-Level-Agreements (SLAs) entscheiden über Erfolg und Misserfolg eines Outsourcing-Projekts. Eine akribische Vorbereitung der Verhandlungen lohnt sich.

16

**Nicht ohne die Anwender 19**

Der Weg zu End-to-End-SLAs führt über den Regelkreis. Er kombiniert technische Messgrößen mit den Erfahrungswerten der Nutzer.

19



**COMPUTERWOCHE.de**

**Die Highlights der Woche**

**Wie fit sind Sie für EuroSOX?**

Für Geschäftsabschlüsse ab dem 5. September kommenden Jahres gelten neue Compliance-Anforderungen. Viele Unternehmen haben sich mit dem Thema noch kaum beschäftigt. Ein zwölf Fragen umfassender Schnelltest hilft.



[www.computerwoche.de/1867963](http://www.computerwoche.de/1867963)

**Neun Fragen zu IT-Sicherheit**

Rennen Hacker und Datendiebe bei Ihnen offene Türen ein - oder haben Angreifer bei Ihnen keine Chance? Finden Sie heraus, wie es um Ihr sicherheitsspezifisches Wissen bestellt ist – lösen Sie das COMPUTERWOCHE-Quiz zu IT-Sicherheit.

[www.computerwoche.de/knowledge\\_center](http://www.computerwoche.de/knowledge_center)

**Die weltbesten ITK-Unternehmen**



Irgendetwas machen Microsoft, IBM, Apple oder Google ziemlich richtig: Bei der jährlichen Auflistung der ITK-Unternehmen mit dem höchsten Börsenwert stehen sie auch dieses Jahr im internationalen Ranking mit oben.

[www.computerwoche.de/1867902](http://www.computerwoche.de/1867902)

**Vorsicht im Umgang mit Kundendaten**

Informationen über Kunden sammeln ist leicht, doch wenn Firmen vorgeschriebene Grundsätze verletzen, drohen rechtliche Konflikte. In vielen Fällen müssen Personen zustimmen, bevor ihre Daten zu Marketing-Zwecken genutzt werden können.

[www.computerwoche.de/1868186](http://www.computerwoche.de/1868186)

**Witzige USB-Gadgets**

Seit der Entwicklung von USB-Anschlüssen für den PC übertreffen sich Anbieter mit mehr oder weniger sinnvollen Geräten dafür. Die COMPUTERWOCHE hat zusammen mit den Kollegen von Digital World die besten und witzigsten USB-Gadgets herausgesucht.



[www.computerwoche.de/1259051](http://www.computerwoche.de/1259051)



**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!**



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



# MENSCHEN

## Alcoa-CIO kehrt zum Ex-Arbeitgeber zurück



Henning Stams (45) ist wieder CIO bei Almatris in Frankfurt am Main. Schon von 2004 bis 2006 war er IT-Chef beim Hersteller von Spezialwerkstoffen aus Aluminiumoxid, bevor er für zwei Jahre als Manager der europäischen IT-Services zum Aluminium-Produzenten Alcoa wechselte. Bei Almatris berichtet er an Finanzchef Charles Herlinger. Zu den laufenden Projekten gehört für Stams unter anderem die Migration der gesamten outgesourceten Infrastruktur-Services (Rechenzentrum inklusive SAP-Hosting und Netzwerk-Management) von Luftansa Systems zu Freudenberg IT.

## Ex-IBMer vor dem Kadi

Man liebt den Verrat, aber nicht den Verräter. An diesen Spruch wird sich wohl der frühere Vertriebschef der IBM-Druckersparte Atul Malhotra erinnern, nachdem er angeblich Informationen von seinem Ex-Arbeitgeber an den Konkurrenten Hewlett-Packard weitergegeben hat. Später wechselte er zu HP, das Unternehmen setzte ihn aber vor die Tür. Nun ist Malhotra wegen der Weitergabe vertraulicher Informationen angeklagt worden. Die Ermittler beschuldigen ihn, E-Mails mit geheimen Details über IBMs Preispolitik an HP weitergeleitet zu haben.

## Bayer wird Avaya-Europachef

Der Netzdienstleister Avaya hat Michael Bayer die Verantwortung für das Geschäft in Europa, dem Nahen Osten und Afrika (Emea) übertragen - außer für Deutschland. Dort bleibt der deutsche Geschäftsführer Jürgen Gallmann zuständig. Zuvor war Bayer als Vice President und General Manager für Motorolas Enterprise- and Mobility-Geschäft in der Emea-Region tätig und hatte als Mitglied des Motorola-Vorstands die Verantwortung für die jeweiligen regionalen Niederlassungen. Vor seiner Tätigkeit beim Mobilfunkanbieter war Bayer als General Manager und Area Vice President bei Symbol Technologies (2007 von Motorola übernommen) tätig. Davor hatte er Führungspositionen bei Cisco Systems und T-Mobile inne.



## Segway-Entwickler jetzt bei Apple

Douglas Field, Entwickler des auf Flughäfen und Messen beliebten Segway-Elektrorollers, hat seinen Arbeitgeber verlassen und bei Apple angeheuert. Er war als CTO für die Bereiche Design und Entwicklung zuständig. Bei Apple soll Field die Position eines Vice President für Produktdesign bekleiden. Unklar sei allerdings noch, welches Produktsegment der Segway-Entwickler bei dem Computerkonzern betreuen soll.

## Skype hat jetzt einen COO



Die Internet-Telefoniefirma Skype hat Scott Durchslag (42) auf den neu geschaffenen Posten des Chief Operating Officer (COO) berufen. Der frühere Motorola-Manager soll bei Skype unter anderem die Kundenbetreuung verbessern, neue Partnerschaften aufbauen und der vier Jahre alten Firma helfen, ihre Services weiter zu verbreiten. Der neue COO wird von London aus agieren und direkt an den kürzlich ernannten Skype-Chef Josh Silverman berichten. Nach einer Zeit als McKinsey-Berater arbeitete Durchslag fünf Jahre lang für Motorola und verließ 2007 mit vielen anderen Managern das Unternehmen, als die Handy-Sparte ins Trudeln geriet.

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

Kolumne

## Springer „modernisiert kulturell“

Der Springer Verlag hat dem Zeitgeist die Tür geöffnet: Die mehr als 10 000 Mitarbeiter sollen künftig am Mac arbeiten (siehe Seite 6). Auch das noch, wird mancher CIO stöhnen, so etwas weckt auch bei uns Begehrlichkeiten. Vorstände, die gerne mit dem MacBook Air ins Meeting gehen und das iPhone dekorativ aus dem Sakko zupfen möchten, haben jetzt Rückenwind. IT-Manager sollten auf etwaige Anfragen vorbereitet sein. Sie können viel für das Image ihrer IT tun, wenn sie ergebnisoffen prüfen, ob ein solcher Umstieg in ihrem Unternehmen Sinn gibt. Und sie werden feststellen: Vieles hat sich geändert, der Mac als Alternative ist nicht mehr so weit weg.

Okay, schwierig wird's für Firmen, die sich ganz Microsofts Active-X-Welt verschrieben haben und ohne den Internet Explorer (IE) als Frontend nicht auskommen. Bekanntlich gibt es keine IE-Version für Mac OS X, so dass einige Web-Anwendungen nicht genutzt werden können. Allerdings hat die zunehmende Popularität des Firefox-Browsers dafür gesorgt, dass immer mehr Programme auch oder zusätzlich Java(script) unterstützen - schon um potenzielle Nutzer nicht auszugrenzen.

Im Grunde sind Unternehmen, die stark auf Web-Anwendungen setzen und dabei offene Standards nutzen, als potenzielle Mac-Anwender sogar im Vorteil. Je mehr Anwendungen über den Browser angesprochen werden - und das ist ein weltweiter Trend -, desto austauschbarer wird das Endgerät. Für die ERP-Anwendungen von SAP und Oracle beispielsweise gibt es längst Web-Schnittstellen, ein Mac-spezifischer Client ist hier



Heinrich Vaske  
Chefredakteur CW

gar nicht erforderlich. Von anderen populären Business-Anwendungen, allen voran Microsoft Office und Lotus Notes, existieren hingegen mehr oder weniger kompatible Mac-Versionen.

Für Mac-Umsteiger von Bedeutung sind ferner Virtualisierungs-Tools wie „Parallels Desktop“ oder „VMware Fusion“. Mit ihnen lassen sich Windows-Programme problemlos unter OS X fahren.

Kommen wir zur vermeintlich wichtigsten Hürde, der Administration. Wahrscheinlich werden viele Anwen-

der überrascht sein, wenn sie sich einmal mit „Mac OS X Server“ und der Software „Apple Remote Desktop“ beschäftigen: Betriebssystem-Updates sowie die Installation und das Upgrade von Anwendungen lassen sich damit einfach erledigen. Management-Workflows werden recht gut von Apples „Automator“-Tool unterstützt - und wer nicht so tief in die Apple-Welt hinabsteigen mag, schaut sich Cross-Plattform-Produkte von Filewave und Symantec an.

Ein Umstieg auf den Mac ist also oft machbar, die entscheidende Frage lautet aber: Lohnt er sich auch? In Web-Foren wird hartnäckig behauptet, der höhere Anschaffungspreis werde durch die leichtere Administration kompensiert. Fakt ist aber auch, dass zuerst einmal die Mitarbeiter und auch das IT-Personal geschult werden müssen - also Zusatzkosten entstehen. Die Frage ist: Wofür das alles? Halten wir es mit dem Springer Verlag: Apple-Produkte gelten dort als „Beschleuniger der kulturellen Modernisierung im Unternehmen.“ Und dafür kann man schon mal ein wenig Geld ausgeben.

## SAP verkauft Teile von Business Objects

Fortsetzung von Seite 1

Zudem gibt es Familienbande, sind doch die Hauptinvestoren von Zetvisions keine Geringeren als die SAP-Mitgründer Dietmar Hopp und Claus Tschira. Bereits im Juni hatte SAP daher Zetvisions die Betreuung der genannten Produkte und Kunden überlassen. Anwender werden künftig über Tochtergesellschaften von Zetvisions in Paris und Brüssel betreut, die zuvor zu Business Objects gehörten.

### Integration steht an

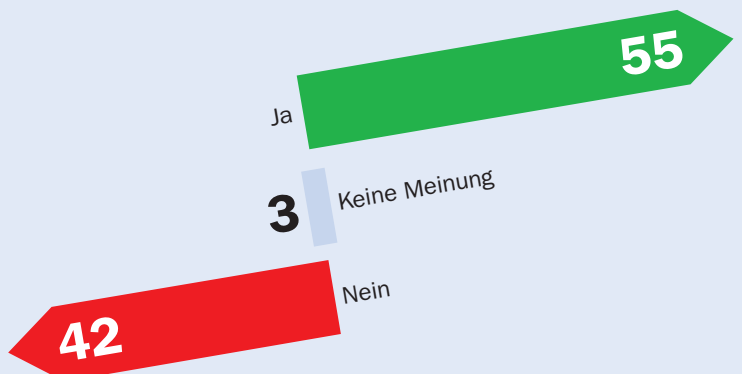
Für Kunden hat diese Entwicklung zwei Aspekte. Zum einen bekommen sie laut Marko Albrecht, CEO von Zetvisions, künftig eine bessere Betreuung, da man mehr Know-how für das Beteiligungs-Management mitbringe als Business Objects. Zum anderen muss nun Zetvisions seinerseits konkurrierende Angebote im Portfolio betreuen und zusammen mit Anwendern eine nachvollziehbare Roadmap entwickeln. Ziel ist dabei eine gemeinsame Produktarchitektur. Erst im letzten Jahr hatte Zetvisions mit dem Open Data Systemhaus den größten Wettbewerber in Deutschland, Österreich und der Schweiz gekauft und migriert derzeit dessen Kunden auf den Corporate Investment Manager

und die SAP-Plattform. Dies wird vermutlich auch der Weg für SAP-Kunden sein, von denen nach Angaben von Albrecht zwischen 60 bis 70 Prozent Business Objects Insighter nutzen, während der Rest noch mit Business Objects Cosmos arbeitet. Laut Albrecht steigt die Nachfrage nach

Lösungen für das Beteiligungs-Management. Treiber seien immer enger gefasste gesetzliche Vorgaben. Verschiedenen Untersuchungen zufolge werde das weltweite Marktvolumen in den kommenden drei Jahren auf 500 bis 700 Millionen Euro wachsen, sagte der Manager. (as) ◆

## Frage der Woche

Glauben Sie, dass sich Hardware in Deutschland profitabel fertigen lässt?



Gut die Hälfte der Besucher von Computerwoche.de sieht Deutschland bei der Hardwareproduktion nicht standortbenachteiligt.

Quelle: Computerwoche.de; Angaben in Prozent; Basis: 130

# Microsoft will Softwarekauf vereinfachen

Mit „Select Plus“ möchte der Hersteller die Kritik an komplexen Lizenzmodellen ausräumen.

VON MARTIN BAYER\*

Mit „Select Plus“ richtet sich Microsoft in erster Linie an Mittelständler und Großunternehmen. Sie können mit dem Lizenzprogramm ab Oktober dieses Jahres ihren Softwareeinkauf in einem einzigen Vertrag bündeln. Dieser soll global und unbefristet gelten, gab der Softwarekonzern bekannt. Alle Geschäftseinheiten des Anwenderunternehmens würden unter einer zentralen Kunden-ID zusammengefasst. In der Folge fließe jede Software, die unter dieser Kunden-ID eingekauft wird, in das entsprechende Rabattmodell ein. Anwender könnten so höhere Rabattstaffeln erzielen und ihre Softwarekosten senken, versprechen die Microsoft-Verantwortlichen.

## Weniger Geld für Microsoft?

Mit dem Select-Plus-Modell vereinfache Microsoft sein Lizenzangebot, sagt Robert Helgerth, Director Mittelstand & Partner von Microsoft in Deutschland. „Durch die Bündelung aller weltweiten Lizenzen sparen die Kunden zudem beim Kauf neuer Software.“ Neben Preisvorteilen durch höhere Rabatte profitierten die Kunden auch durch ein einfacheres Lizenz-Management, heißt es bei Microsoft. Demnach können Anwender unter dem einheitlichen Select-Plus-Vertrag ihre Software effizienter und transparenter verwalten. Manche Firmen würden bis zu 60 Prozent zu viel für ihre Softwareausgaben ausgeben, berichtet Microsoft unter Berufung auf eine Gartner-Studie. Darüber hinaus falle es gerade Mittelständlern immer schwerer, angesichts globaler Expansion und Konsolidierung ihre Softwareverwaltung im Griff zu behalten.

Microsoft bemüht sich seit Jahren, seine Lizenzkonditionen zu vereinfachen. Anwender hatten den Softwareriesen in der Vergangenheit oft wegen zu komplexer Konditionen kritisiert. In der Folge hatten die Verantwortlichen die Zahl der Lizenzprogramme bereits drastisch reduziert - von über 100 im Jahr 2006 auf derzeit 26.

Damit reagierte der Softwarekonzern auf den wachsenden Ärger der Kunden. Eine Umfrage von Forrester Research An-



Anwender müssen sich oft durch dicke Lizenzwerke quälen.

fang des Jahres hatte jedoch ergeben, dass ein Großteil der Anwender mit den Lizenz- und Pricing-Konditionen der Softwarehersteller immer noch unzufrieden ist. Die Nutzer vermissten Klarheit und Transparenz darüber, was sie für ihr Geld bekämen, fassen die Analysten die Kritik zu-



**Robert Helgerth, Director Mittelstand & Partner von Microsoft in Deutschland:** „Durch die Bündelung der Lizenzen sparen die Kunden beim Softwarekauf.“

sammen. Oft sei nicht nachvollziehbar, wie Preise, Rabatte und Nachlässe zustande kämen. Außerdem mangle es vielen Lizenzbedingungen an der notwendigen Flexibilität. Mit ihren Konditionen verfehlten die Softwareanbieter die Bedürfnisse und Anforderungen ihrer Kunden.

Angesichts der komplexen Lizenzmaterie raten die Forrester-Analysten Duncan Jones und Christopher Voce den Anwenderunternehmen, Lizenzverhandlungen mit Microsoft gut vorzubereiten. Ein unternehmensweit geltendes Lizenzabkommen zu verhandeln, sei ein Großprojekt. Die Einkäufer müssten genau über das Produkte, Lizenzen und Preise von Microsoft Bescheid wissen und auf der anderen Seite auch den Softwarebedarf des eigenen Unternehmens exakt kennen.

## Microsoft macht es Kunden nicht leicht

Dabei mache es Microsoft den Softwareeinkäufern nicht leicht, kritisieren die Experten von Forrester. Zwar sei eine gewisse Komplexität angesichts der breiten Produktpalette nicht zu vermeiden. Der stark modularisierte Lizenzansatz des weltweiten größten Softwareherstellers sei jedoch alles andere als kundenfreundlich, bemängeln die Analysten. Anstatt Lizenzpakete für Anwendungen inklusive der dafür notwendigen Infrastrukturtechnik zu schnü-

ren, verkaufe Microsoft einzelne Softwarekomponenten. Dabei sei es für die Anwender jedoch schwer, immer alle Abhängigkeiten zwischen einzelnen Produkten im Auge zu behalten und beim Kauf zu berücksichtigen. Dazu komme, dass Microsoft diese internen Abhängigkeiten im eigenen Produktportfolio oft ändere.

## Ungeliebte Software Assurance

Schwierig zu kalkulieren ist aus Forrester-Sicht auch der Wert von Microsofts Software Assurance (SA). Microsoft verlange 25 Prozent der Lizenzkosten von Server-Produkten für deren Wartung und 29 Prozent der Desktop-Software-Kosten für den Support. Das sei eines der teuersten Geschäftsmodelle im gesamten Softwaremarkt. Darüber hinaus würden Kunden von SA nur profitieren, wenn sie innerhalb der dreijährigen Laufzeit auch Upgrades für ihre eingesetzten Softwareprodukte bekämen. Das sei in der Vergangenheit jedoch oft nicht der Fall gewesen, da sich Microsoft mit der Auslieferung wichtiger neuer Releases teilweise stark verspätet hatte. Der Konzern bemühte sich, den Ärger der Kunden mit Nutzungsrechten für zu Hause und Schulungsgutscheinen zu besänftigen. Für die Anwenderfirmen stehe jedoch nach wie vor das Recht im Vordergrund, ihre Applikationen immer auf dem neuesten Stand zu halten.

Da die Erwartungen in die Softwareversicherung oft enttäuscht wurden, haben viele Microsoft-Kunden sie nicht verlängert. Laut einer Forrester-Umfrage im vergangenen Jahr gaben lediglich knapp ein Viertel der befragten Firmen an, ihren SA-Vertrag verlängern zu wollen. 26 Prozent der Unternehmen verneinten dies.

Microsoft hält trotz aller Pannen und dem damit verbundenen Ärger der Kunden an seinem SA-Modell fest - sorgt das Wartungsmodell doch für kontinuierliche Einnahmen. Um diese Quelle nicht versiegen zu lassen, macht Microsoft beim Kauf bestimmter Produkte wie beispielsweise Vista Enterprise mittlerweile den Abschluss eines SA-Vertrags zur Bedingung. ♦



\*MARTIN BAYER ist Redakteur bei der COMPUTERWOCHE.

## Neun Tipps für die Lizenzverhandlungen

- 1 Organisieren Sie den Softwareeinkauf als konzertierte Aktion.** Mitarbeiter aus der IT, den Fachabteilungen und dem Einkauf müssen dabei an einem Strang ziehen.
- 2 Machen Sie sich mit Microsofts Lizenz-Fachjargon vertraut.** Nur wer mit Begriffen wie CAL (Client Access License) und EA (Enterprise Agreement) hantieren kann, bekommt auch die Preisverhandlungen in den Griff.
- 3 Machen Sie eine Softwareinventur.** Damit signalisieren Sie, dass Sie Ihr Lizenz-Management im Griff haben. Microsoft vergibt Rabatte lieber an Firmen, die nachweisen können, dass sie keine Compliance-Probleme fürchten müssen.
- 4 Eruiieren Sie genau den künftigen Softwarebedarf.** So verhindern Sie, dass Ihnen der Microsoft-Verkäufer zu viel aufschwätzt. Außerdem lassen sich mit einer möglichst realitätsnahen Prognose auch die Rabattstaffeln exakter kalkulieren. Wer seinen Bedarf zu hoch ansetzt und dabei nur auf die Rabatte schießt, zahlt am Ende drauf, wenn er weniger Software benötigt oder die Programme nicht brauchen kann.
- 5 Rechnen Sie verschiedene Lizenzmodelle durch** und behalten Sie dabei neben den Kosten auch die Flexibilität im Auge: Enterprise Agreements sind zwar in den Lizenzpreisen günstiger, zwingen die Kundenfirmen jedoch in ein starres Lizenzkorsett. Open License und Select kosten etwas mehr, lassen jedoch mehr Freiräume.
- 6 Schauen Sie bei den Verhandlungen nicht nur auf den Preis.** Gerade wenn es im Zusammenhang mit neuen Produkten um Beratung, Implementierung und Schulung geht, muss das Gesamtpaket stimmen. Wer nur den Lizenzpreis verhandelt, kommt am Ende womöglich teuer weg, wenn alle anderen Leistungen separat abgerechnet werden.
- 7 Lassen Sie sich nicht mit den Standardrabatten abspesen,** sondern fragen Sie nach weiteren Nachlässen. Das können beispielsweise auch zusätzliche Beratungs- und Implementierungsleistungen sein.
- 8 Verschaffen Sie sich in Gesprächen mit den eigenen IT-Mitarbeitern und dem Softwarehersteller einen Überblick** über Microsofts kurz- und langfristige Produkt-Roadmaps. So können Sie den besten Kaufzeitpunkt herausfinden und ausrechnen, ob sich eine Software Assurance lohnt.
- 9 Planen Sie die Lizenzverhandlungen rechtzeitig.** Wenn Sie unter Druck stehen, den Deal und das damit verbundene Projekt schnell unter Dach und Fach zu bringen, spielt das dem Verkäufer in die Hände. Haben Sie den Vertriebler erst einmal am Haken, lassen Sie ihn ruhig etwas zappeln. Gerade zum Quartalsende könnte noch der eine oder andere Nachlass herauspringen.

# Axel Springer Verlag setzt auf Apple

Das Medienhaus wird in den kommenden Jahren alle Arbeitsplatzrechner durch Systeme von Apple ersetzen. Außerdem können Mitarbeiter Blackberrys gegen iPhones austauschen.

VON JAN-BERND MEYER\*

Der Verlag hat bestätigt, dass er seine Arbeitsplätze vollständig auf die Rechner der Kulturfirma migriert. Damit sei man Apples zweitgrößter Kunde weltweit. Nur der Suchmaschinen-Anbieter Google sei größer. Als Begründung für den Wechsel sagte das Verlags-Haus, in dem neben der „Bild“-Zeitung und der „Welt“ Dutzende anderer Publikationen erscheinen, die Umstellung sei für Axel Springer „nicht nur ein technologischer Fortschritt, sondern wichtiger Beschleuniger der kulturellen Modernisierung im Unternehmen“.

**Die neuen Rechner sollen Springer kulturell modernisieren.**

Die Umstellung wird auch die bisher verwendeten Smartphones der „Blackberry-Reihe“ betreffen, die durch iPhones ersetzt werden sollen. Der Vorstandsvorsitzende Mathias Döpfner hatte in einer Videobotschaft (auf YouTube nachzuerfolgen) an die Mitarbeiter erklärt, diese Entscheidung sei nicht nur technisch begründet. Vielmehr gab er der Hoffnung Ausdruck, dass dieser Schritt den „kulturellen Wandel und die kulturelle Modernisierung“ des Unternehmens beschleunigen werde.



Mathias Döpfner, Vorstandsvorsitzender des Axel Springer Verlags, hat sich in einer auf YouTube gesendeten Videobotschaft an die Mitarbeiter des Medienhauses geradezu hymnisch über die Apple-Produkte geäußert.

Für Apple habe man sich entschieden, weil die Rechner Innovation und Kreativität fördern. Döpfner erklärte, Apple stehe für eine IT-Welt, die für kreative und optische Prozesse am besten sei. Zudem seien die Apple-Systeme einfacher zu bedienen. „What you see is what you get, das ist ein sehr nutzerorientierter Ansatz“, so der Springer-Chef. Hier werde nicht der Computer als Selbstzweck in den Vordergrund gestellt, sondern es gehe um den Anwender. Drittens stelle Apple die schönsten Rechner her. Das sei zwar subjektiv, aber jeder Arbeitsplatz sehe besser aus, wenn

ihn ein Apple-Gerät ziere. Döpfner verband das mit der Hoffnung, dass die Mitarbeiter dann vielleicht noch lieber an ihren Schreibtisch gehen würden.

Die Migration sei außerdem auch aus wirtschaftlichen Gründen richtig. „Durch die Preise“, aber auch wegen der niedrigeren Wartungskosten sei die Umstellung kostengünstiger „als die bisherige Handhabung“. Nach den Informationen hat der Medienkonzern „attraktive Konditionen“ aushandeln können.

Wer Döpfners Ansprache an die Mitarbeiter auf YouTube verfolgt, fragt sich, wie attraktiv das Angebot von Apple war. Der Computerbauer selbst würde wahrscheinlich in offiziellen Verlautbarungen keine derartigen Lobeshymnen auf seine Rechner singen, wie es der Vorstandsvorsitzende des Springer Verlags tat. Man kann deshalb davon ausgehen, dass Springer einen guten Deal mit Apple gemacht hat.

Der radikale Wechsel auf Apple-Rechner kehrt einen Trend um. Häuser wie etwa Gruner & Jahr („Stern“) hatten in den vergangenen Jahren ihre Mac-Systeme durch Wintel-Rechner abgelöst. Grund hierfür war unter anderem, dass Software aus dem Kernbereich der Apple-Welt wie etwa Quark Xpress lange nicht für das Mac-Betriebssystem verfü-

bar war und dann im Vergleich zu Konkurrenzprodukten (etwa Indesign) teuer.

**Das Beste aus zwei Welten**

Mit der Option, auf den mittlerweile seit Jahren auf Intel-Prozessoren laufenden Mac-Rechnern parallel in der Mac- wie in der Windows-Welt zu arbeiten, haben sich aber die Verhältnisse drastisch geändert. Mit Software wie „Parallels“ oder der „VMware



**Das iPhone wird die im Axel Springer Verlag benutzten Blackberrys ablösen. Zumindest haben Mitarbeiter die Option hierfür.**

Fusion“ können Anwender jetzt gleichzeitig das jeweils beste Angebot zweier Rechnerwelten nutzen. Dass der Axel-Springer-Verlag Macs künftig etwa auch im kaufmännischen Bereich einsetzen wird, hat in diesem Zusammenhang Signalwirkung. Axel Springer will die Apple-Rechner binnen fünf Jahren einführen. ◆

\*JAN-BERND MEYER ist Redakteur bei der COMPUTERWOCHE.

Anzeige

**TECHCHANNEL**  
IT EXPERTS INSIDE

**JETZT NEU**

- +++ Schneller mit Flash: Vista mit 128-GB-SSD im Test [Webcode 1762843](#)
- +++ TOP500 Juni 2008: RoadRunner-Supercomputer durchbricht Petaflop-Schranke [Webcode 1763550](#)
- +++ Test: Günstiger WAN-Emulator von Apposite [Webcode 1763593](#)

**MEHR UNTER** [www.TecChannel.de](#)

## Kulturwandel bei Springer



## IBM kauft PCMer Platform Solutions

Mit der Übernahme des kleinen Mainframers verhindert Big Blue ein EU-Kartellverfahren.

Die von früheren Amdahl-Ingenieuren gegründete Platform Solutions (PSI) sitzt in Sunnyvale, Kalifornien, und produziert so genannte Plug-Compatible Mainframes (PCM) für das Betriebssystem „z/OS“, die aber mit Itanium-Prozessoren von Intel arbeiten. Nachdem die Systeme 2006 vorgestellt wurden, verklagte IBM den Wettbewerber, der mit einer Gegenklage konterte und später sogar eine Kartellbeschwerde bei der EU lancierte.

Nun wird Platform einschließlich Technik und Mitarbeitern Teil des Geschäftsbereichs System z (Großrechner) innerhalb der Systems and Technology Group der IBM.

Finanzielle Details der Übernahme wurden nicht mitgeteilt. Big Blue kündigte an, die Technologien, Fähigkeiten und das geistige Eigentum würden nun in die langfristigen Produktentwicklungs-Zyklen einfließen und Teil seiner künftigen Mainframe-Produkte werden. Alle Rechtsstreitigkeiten zwischen beiden Unternehmen sind mit der Übernahme vom Tisch. (tc) ◆

## Beilagenhinweis

**Teilbeilage:** Serview GmbH, Bad Homburg;  
**Beihefter Teilaufgabe:** IDG Business Media GmbH, München.

**BRINGEN SIE IHREM**

**ALTEN TELEFON**

**NEUE TRICKS BEI.**

**Geben Sie Ihrer hervorragenden Hardware noch eine Chance.**

VoIP ist die Zukunft. Steigen Sie also durch die Nutzung Ihrer vorhandenen Geräte ein. Das ist jetzt möglich, weil es bei VoIP nur um Software geht. Behalten Sie einfach Ihre Hardware: Ihre PBX, Gateways und sogar Ihre Telefone. Für den Wechsel genügt die Software, die reibungslos mit Active Directory®, Microsoft®

Office, Microsoft Exchange Server und Ihrer Telefonanlage zusammenarbeitet. Holen Sie das Beste aus Ihrer bestehenden Anlage heraus und machen Sie sie zur Grundlage Ihrer neuen, softwarebasierten VoIP-Lösung von Microsoft. Ihre Hardware ist bereit. Erfahren Sie mehr unter [microsoft.de/voip](http://microsoft.de/voip)

**VoIP SO, WIE SIE SIND.**

Fragen Sie einen **Gold Certified Partner** nach individuellen Lösungen.

*Ihr Potenzial. Unser Antrieb.*

**Microsoft®**