



special 02/2003

23. juli 2003

€ 2,50

# project 57

Journal für Business Computing  
und Technologie

---

[retro]	produkte & events	2
kolumne I	open source	5
kolumne II	tabu – ein branchentagebuch	8
<hr/>		
[infrastrukturen]		
diskurs	Die Informationstechnik stellt sich selbst in Frage	9
webservices	Poker um die Entwicklerseele	12
interview	Konsolidierung auf Brocade-Art	15
white paper	Neue Standards braucht das Speicherland	19
reportage	Sommer der Verschwörungstheorien – und der Spy Shop	21
erp-systeme	Notwendig für die Geschäftsprozesse, aber wenig geliebt	23
<hr/>		
[tempo]	feedback/wissenschaft	26
kolumne III	achim killers anderes it-lexikon	28
[exit]	vermishtes & agenda	29

---

## Ab November nur im Abonnement!

[intro]

Konkurrenz belebt das Geschäft. Denkst du! Eine Wahrheit hinter dieser beliebten Floskel, die schon immer die unaufrichtige Umdeutung eines Ärgernisses war, heißt: (Alteingesessene) Konkurrenz behindert Neuankömmlinge im Markt, wo sie nur kann. Dabei scheut sie vor keiner Gemeinheit – legal oder illegal – zurück. Beweise? Nun, da geht es schon los. Denn welcher Newcomer würde sich seine Chancen noch mehr verderben, nur weil er ein paar miese Tricks der Konkurrenz offen legt? Eben. Scheinbar siegt das Altherkömmliche erst einmal. project 57 beobachtet die IT-Branche und alles, was sich darum herum so tummelt, sehr genau und wird sich einiges gut merken. Und bei geeigneter Gelegenheit darauf zurückkommen. Merke: Konkurrenz belebt das Geschäft!

---

## Abo-Bedingungen auf Seite 32 + 33!

[impresum]

project 57 – Journal für Business Computing und Technologie / special 02/2003  
© ZAZAmedia, München 2003. Postfach 14 06 43, 80456 München.

Herausgeber und Chefredakteur: Hartmut Wiehr [hw]

(verantwortlich i. S. des Pressegesetzes)

Redaktion: Rainer Graefen (Leitg.) [rg], Andreas Beuthner [ab], Achim Killer [ak],  
Bernd Schöne [bs], Nicole Winkler [nw]

Mitarbeit in dieser Ausgabe: Christoff Baasel, Frank Bunn, Eduard Konstant,  
Konstanze Lempart

Design und Titelbild: Hartmut Wiehr

Layout und Satz: Schmidt Media Design, München

Zur Zeit gilt die Anzeigenpreisliste 1/2003 [Kontakt: [info@zazamedia.de](mailto:info@zazamedia.de)]

Auflage: 12.000

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

---

## Linux: Der deutsche Weg zur Emanzipation

[rg] – In Deutschland geht in Sachen Linux die Post ab. Hierzulande – konstatieren ausländische Marktbeobachter etwas verwundert – strengt man sich so richtig an, Verbesserungen rund um das Betriebssystem und dazugehörige Office- und Backoffice-Software bereitzustellen. In einer Marktfor- schungsstudie der META Group wird Linux das Potential zugestanden, dem Windows- Betriebssystem mehr als nur Marktanteile abjagen zu können. Was allerdings bislang fehlte, waren größere, beispielhafte Installationen, die zeigen, dass nicht nur Freaks mit dem alternativen Betriebssystem zurecht kommen.

„Münchener Rathaus-SPD entscheidet sich für Linux“ war am 26. Mai 2003 im Heise News-Ticker ([www.heise.de/newsticker](http://www.heise.de/newsticker)) und auch sonst überall zu lesen. So ziemlich jede Tageszeitung berichtete über diese Aufsehen erregende „Entscheidung“ der Stadt München, in ihrer Verwaltung auf ein neues Pferd zu setzen. Auf den ersten Blick verwunderlich, dass der Austausch eines Computer-Betriebssystems solche Furore macht und auch bei vielen, eher unbedarften Computernutzern den Eindruck eines Großereignisses hinterlässt. Und genau auf den Vorbildcharakter kommt es den „Entscheidern“ offenbar an: Die Betriebssystemablösung findet nicht mehr nur still und klammheimlich wie bisher im Rechenzentrum statt, in dem E-Mail- und Fileserver die Microsoft-Pendants von ihrem Platz verdrängen, sondern offensiv am Frontend – also am individuellen Arbeitsplatz. Damit würde Linux sozusagen salonfähig. Denn bislang gab es noch viele Zweifler, dass Star Office oder Open Office fähig seien, das Büropaket von Microsoft adäquat zu ersetzen. Office-Makros und Formularvorlagen gelten als schwer migrierbar, von der wunderschönen Oberfläche ganz zu schweigen.

### München, geh du voran!

Die Landeshauptstadt München will trotzdem nach einigen kleineren Verwaltungen wie der Stadt Schwäbisch-Hall, dem Kartellamt, der Monopolkommission für Datenschutz, dem Bundesamt für Wasserwirtschaft und einigen größeren wie dem Bundesinnenministerium oder der Polizei Niedersachsen mit 11.000 Clients einen weiteren Beweis antreten, dass Linux das geeignete Betriebssystem samt Applikationen auch für das Frontend ist. Schließlich geht es in der rot-grünen bayerischen Landeshauptstadt inmitten einer tiefschwarzen ländlichen Umgebung hauptsächlich um 14.000 Arbeitsplatzcomputer, die zusammen mit dem Betriebssystem ausgetauscht werden sollen.

Eine Clientstudie der Unternehmensberatung Unilog Integrata im Auftrag der Landeshauptstadt München (LHM) untersuchte die monetären und qualitativ-strategische Aspekte einer Migration der bisherigen Unix- und Windows-Umgebung auf eine reine Microsoft-Installation mit Windows- und Office-XP oder auf verschiedene Varianten von Linux- und Open-Source-Software. Für den letzteren Fall wurde der Einsatz des Terminalservers oder einer Virtuellen Maschine erwogen, mit denen die sanfte Migration spezieller Windows-Anwendungen möglich sein soll. Bei dem Gesamtdeal inklusive des kompletten Austauschs der Arbeitsplatz-PCs geht es immerhin um eine Größenordnung von etwa 30 Millionen Euro.

Die monetäre Begutachtung der Clientstudie ist eindeutig. Auf Seite 19 der Kurzfassung heißt es: „Als monetär wirtschaftlichste Ausstattungsalternative erweist sich die Lösung mit Microsoft Windows XP als Client-Betriebssystem und Microsoft Windows Office XP als Büroanwendungssoftware. Aus betriebswirtschaftlicher Sicht sprechen für diese Lösung

- Geringe Hardware (Anpassungs-)Kosten,
- die geringsten Migrationskosten für vorhandene Verfahren und
- der geringste Schulungs- und Einarbeitungsaufwand.“

Dennoch hat sich der Münchener Stadtrat gegen den Einsatz der Microsoft-Programme ausgesprochen. Und das genau zu einer Zeit, in der allseits die leeren öffentlichen Kassen beklagt werden. Bei der „Entscheidung“ für Linux und gegen MS Windows XP geht es also nicht einfach um eine betriebswirtschaftlich begründete Wahl, die unser aller Steuergelder im Blickwinkel hat. Es geht um mehr. Richard Seibt, Vorstandsvorsitzender der Suse Linux AG und Ex-IBM-Mann, legte die emotionale Maßlatte sehr hoch, als er einen historischen Vergleich bemühte: „Was in der großen Weltpolitik der Fall der Berliner Mauer war, das wird dieses Votum in unserer Branche sein.“ Eine realitätsnähere Einschätzung gab Boris Schwartz ab, stellvertretender Fraktionsvorsitzender der Münchener Grünen: „Die Entscheidung des Münchener Stadtrats wird eine Bresche in die monopolartige Stellung von Microsoft schlagen. Mit der Stadt München entschließt sich zum ersten Mal eine große deutsche Kommune für Open-Source-Software. Neben der größeren Wirtschaftlichkeit für die Stadt ist dies auch ein Beitrag für echten Wettbewerb auf dem Markt für Software.“

Und wie zum Beweis dieser Sichtweise verlief dann ja auch die Entscheidungsfindung, indem die SPD-Fraktion am 26. Mai – zwei

Tage vor der Vollversammlung des Stadtrats – ihre Vorentscheidung bekannt gab und damit dem freien Wettbewerb auf die Sprünge half. Microsoft reduzierte kleinlaut das Angebot um 30.000 Euro. Wenig später besserten IBM und Suse ebenfalls nach.

### Ein deutscher Sonderweg?

Man sieht, es geht um etwas anderes als eine einfache Beschaffungsmaßnahme. Den Grund findet man in der Clientstudie in Kapitel 5 auf Seite 20. Hier werden in Form einer Nutzwertanalyse die über die einfache Beschaffung hinausweisenden Gesichtspunkte begutachtet: „Die Frage des zukünftigen Client-Betriebssystems ist aus Sicht der Informationstechnik eine wichtige strategische Entscheidung, die nicht allein auf Grund von technischen und kurzfristigen (!) monetären Wirkungen beurteilt werden kann.“ Das Ergebnis: „Die qualitativ-strategisch attraktivste Konfiguration ist die Konfiguration LX/OSS (Linux/Open Source Software). Eine Migration auf die aktuelle Version der Microsoft-Produkte XP/XP (Windows XP/Office XP) ist unter Berücksichtigung der qualitativ-strategischen Schwerpunkte der Landeshauptstadt München die am wenigsten vorteilhafte Lösung.“

Diese Strategie stützt sich laut Unilog auf die Einsicht, dass Microsoft durch die „hohe Integration sowohl auf dem Client wie auch im Backoffice-Bereich einen hohen Migrationsdruck in Richtung auf weitere Microsoft-Produkte“ erzeuge. Im Backoffice-Bereich müsste also bei Einsatz von Windows XP auf den Clients auch die dazu passende Windows-Serversoftware eingesetzt werden, um eine optimale Verwaltungsumgebung herzustellen. Die bislang im Rechenzentrum benutzten Unix-Server wären insofern abzuschaffen.

Der Münchener Stadtrat hat sich vorerst auf die „qualitativ-strategische“ Seite geschlagen und zieht eine sanfte Migration vor, die Linux kombiniert mit Open Office und einer virtuellen Maschine, die den Betrieb von fachabteilungsspezifischen Windowsanwendungen erlaubt. Grundsätzlich ist der Kampf für Microsoft allerdings noch nicht verloren, da erst eine Feinstudie Anfang 2004 darüber entscheiden soll, welche Fraktion den Zuschlag zur Umrüstung bekommt. Sollte auch diese Entscheidung gegen Microsoft fallen, dann ist mehr passiert, als eine Niederlage mit symbolischer Bedeutung.

Die Stadt München macht sich mit einer endgültigen Entscheidung – bisher war es nicht mehr als ein öffentliches Bekenntnis – zum Vorreiter einer Bewegung, die auch der Industrie signalisieren will, dass ein Umstieg auf Linux mit kommunaler (und staatlicher) Rückendeckung rechnen kann. Den Nutz-

## WAHLKAMPF MIT (BETRIEBS-)SYSTEM

[rg/hw] – Kann man mit Emotionen einen Wahlkampf gewinnen? Sicher. Wer erinnert sich nicht an den wunderbaren Wahlspruch der CDU/CSU „Freiheit statt Sozialismus“. Da wurde mit einfachen Worten eine Machtübernahme des feindlichen kommunistischen Systems und seiner „Fünften Kolonne“ in Gestalt der harmlosen SPD an die Wand gemalt. Erstmal erfolglos, aber schließlich doch in der Regentschaft eines Helmut Kohl mündend. Jetzt versucht einmal umgekehrt die Münchener SPD die Emotionen zu schüren, getreu der Leitlinie der Bayerischen SPD, die Großmacht CSU zu kopieren, wo es nur geht. Irgendwie noch großsprecherischer und noch bayerisch-heimatverbundener – bis hinein in den Dialekt und die Klamotten – muß es schon sein. Das hat zwar noch nie geholfen angesichts eines Wahlvolks im Süden der Republik, das in Sachen Landespolitik keinen Spaß versteht und immer wieder für Resultate jenseits von „50 +“ sorgt. Unverdrossen greifen die münchenerisch-bayerischen Genossen jedoch in die vermeintliche Trickkiste – dieses Mal mit dem Thema Linux. Das haben sie jetzt „besetzt“, wie es in der Sprache der Wahlstrategen heißt. Da trifft es sich prächtig, dass ein (ausländischer!) Monopolist „unsere“ Rechner okkupiert hat und dafür auch noch Geld verlangt. Zwar weniger als die Alternative, wie die Unilog-Studie nachweist, aber immerhin. Das schmucke Wahlmotto entbehrt indes nicht einer gewissen Lächerlichkeit. „Mehr Linux – mehr Freiheit“ steht heute zur Debatte. Das dürfen sich die Münchner Bürger nun am Stop vor der notorisch roten Ampel zu Gemüte führen. Ob es aber der bayerischen SPD zum erhofften Wahlsieg oder nur zu ein paar Prozentpunkten mehr verhilft, das glauben die Macher wohl selbst nicht. Böse Zungen behaupten, dass viele Plakatleser im ersten Überfliegen „Mehr Latex – mehr Freiheit“ gesehen haben. Und auch von ersten Wetten war zu hören: Wetten, dass sich die Bayern-SPD bei solchen Wahlsprüchen auch dieses Mal weder um das Erreichen noch um das Übertreffen des letzten Wahlergebnisses Sorgen zu machen braucht? Einige Parteimitglieder werden schon jetzt eine passende Ausrede für das nicht zu vermeidende Wahldebakel in der Tasche haben: Statt Linux mehr Microsoft. Das wäre es vielleicht gewesen!

wert für die Landeshauptstadt München beschreibt die Stadträtin Christine Strobl, stellvertretende Fraktionsvorsitzende und SPD-Sprecherin im Personal- und Verwaltungsausschuss, in Heise Online mit den Worten: „Gleichzeitig sorgen wir für die weitere Profilierung des Technologiestandortes München. Denn für Entwicklung und Support im Rahmen der Umstellung wird die Stadt Leistungen einkaufen. Dadurch fördern wir hochwertige Arbeitsplätze in der Region.“ Da wird auch ein CSU-regiertes Bayern nichts dagegen haben, war das doch schon haarklein die Strategie des seligen Franz-Josef Strauß.

In München wird also ernst gemacht und Front bezogen gegen das vor kurzem auch in Amerika noch als Monopolist gebrandmarkte Unternehmen Microsoft. Dem ist es in-

zwischen im eigenen Lande gelungen, fast alle Vorwürfe und gerichtlichen Auseinandersetzungen zu entkräften beziehungsweise niederzuschlagen. In Deutschland war die Kritik an der Monopolstellung des Konzerns nie so harsch zum Ausdruck gekommen wie in Amerika, außer in gewissen Kreisen, die sich ein „Microsoft-Bashing“ auf die Fahnen geschrieben hatten. Nun sieht es so aus, als ob gerade eine politisch-ökonomische Weichenstellung erfolgt, die Microsoft in Zukunft schwer zu schaffen machen wird.

### [infos]

Kurzfassung der Client-Studie von Unilog Integrata für die Stadt München:  
[www.muenchen.de/aktuell/ms\\_linux.htm](http://www.muenchen.de/aktuell/ms_linux.htm)

## Pinguin mit Anziehungskraft

[ab] – Kein Wölkchen am blauen Himmel und Badetemperaturen in Karlsruhe. Doch statt ins Freibad strömt die Softwaregemeinde in überdachte Messehallen. Der LinuxTag hat mehr als je zuvor die Open-Source-Fans mobilisiert. Fast 20.000 Besucher zählte Oliver Zendel, Vorsitzender des LinuxTag e.V., das seien über 40 Prozent mehr Besucher als im vorigen Jahr. Die quelloffene Software, die keine Lizenzabgaben auf den Programmcode kennt, zieht

immer mehr Unternehmen der IT-Branche in ihren Bann. Vorreiter IBM positioniert sich ohne Umschweife als Linux-Company, auch wenn man noch andere Systemsoftware im Gepäck mitführt. Und das wohl noch ein geräumiges Weilchen. Dasselbe Etikett, etwas anders koloriert, heften sich auch Oracle, Hewlett-Packard, Dell, SAP oder Sun ans Revers. Sie alle schmücken sich gerne mit dem Pinguin-Label von Linux-Erfinder Linus Torvalds. Einzig die Gates-Company lehnt vor-

erst eisern jede Kooperation mit dem Open-Source-Lager ab, auch wenn manche Augen schon einige anderslautende Zeichen wahrgenommen haben wollen.

Die gute Resonanz von Open-Source-Software schlägt sich auch in den steigenden Implementierungszahlen nieder. Das Bekenntnis von bundesdeutschen Verwaltungen hat der Windows-Alternative Imagegewinne verschafft. Da hilft es wenig, wenn Vertreter proprietärer Client-/Serversoftware immer wieder auf die Nachteile des Betriebssystems aufmerksam machen. Die Einwände reichen von mangelnder Unterstützung von Multimedia, schlechter Benutzeroberfläche und Schwächen bei der Konfiguration von Netzwerkgeräten und Schnittstellen.

Linux-Distributoren wie Red Hat oder Suse, suchen schon lange den Zugang zum Desktop. Die Windows-Domäne widersteht bis heute den Lockangeboten aus dem Open-Source-Bereich. Vor kurzem nahm Suse erneut einen Anlauf und will mit einem Office-Paket auf Linux-Basis die Vorherrschaft von Microsoft aufbrechen. Der Preis von etwa 500 Euro für fünf PCs (das Angebot beinhaltet einen einjährigen Supportvertrag) kann sich gegenüber den Redmond-Lizenzen sehen lassen. Microsoft, und das wird in diesem Zusammenhang gern vergessen, versteht allerdings das Geschäft mit Lizenzen in großem Stil und mit Rabatten.

Auch andere Anwendungsbereiche bekommen Zuwachs aus dem Open-Source-Umfeld. So offeriert die Magdeburger Firma Skyrix auf ihren Webseiten ([www.opengroupware.org](http://www.opengroupware.org)) eine quelloffene Groupware mit der Aufforderung, das Programm zu einer unabhängigen Kommunikationssoftware für Unternehmen auf Basis offener Schnittstellen und Standards weiterzuentwickeln. Im Bereich des Enterprise Resource Planning (ERP) winkt Jorg Janke mit einer betriebswirtschaftlichen Komplettlösung für kleine und mittelständische Unternehmen auf Linux-Basis. Falls die Entwicklergemeinde in diesem Tempo weitermacht, könnte Microsoft kalte Füße bekommen. Analysten der META Group erwarten bereits für das nächste Jahr erste Linux-kompatible Produkte aus Redmond.

## Wann kommt das Super-Grid-Computing?

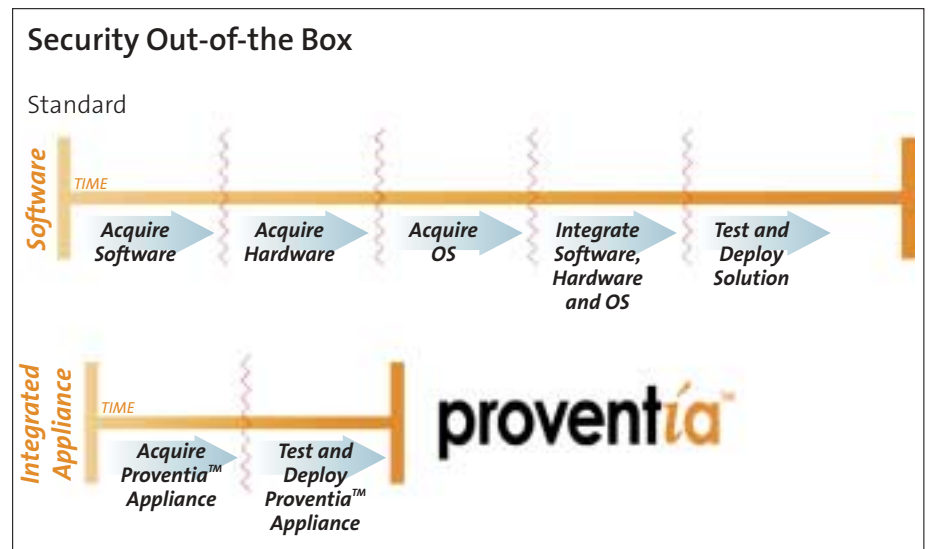
[bs] – Im schönsten Jugendstil-Saal der Stadt Heidelberg trafen sich auch in diesem Jahr Mitte Juni wieder die „egg-heads“ aus der Szene der Hochleistungsrechner. Ein Blick in die neueste Leistungstabelle verrät schon das Wichtigste: IBM behält die MIPS-Majorität, während sich an der Spitze die Exoten tummeln. Die Japaner führen mit ihrem von NEC konstruierten Forschungsrechner Earth Simulator (40.000 Gigaflops Spitzenleistung) nach wie vor einsam die Weltspitze an. Selbst die Amerikaner können da nicht mithalten und belegen mit ihrem Atom-bombensimulator in Los Alamos lediglich den zweiten Platz. Schon an dritter Stelle folgt, zur Freude aller Pinguin-Verehrer, ein Linux-Cluster. Und der von Hewlett-Packard gebaute Alpha-Abgesang bringt gerade einmal die halbe Leistung des Spitzenreiters. Soviel zu den Zahlenwettspielchen, die zwar einiges über mögliche Rechenleistungen aussagen, aber noch nichts über deren Nutzenanwendung jenseits der Welt der Wissenschaft.

Bei den Forschern geht der Blick allerdings schon lange weg von den reinen Superrechnern. Die Wissenschaftler haben derart viel zu berechnen, dass sie am liebsten die gesamte freie Rechenkapazität des Planeten mit in ihre Planung einbeziehen möchten. Ein weltweites Netzwerk soll dies in die Wege leiten. Ähnlich wie das Stromnetz mit seiner automatischen Leistungsverteilung, seinen Stromverbänden und seinem Pannenmanagement soll das Rechnernetzwerk „Grid“ dem Anwender permanent Leistung zur Verfügung stellen, ohne dass dieser weiß, wo seine Aufgaben nun bearbeitet werden. Führend ist, wie schon beim World Wide Web, das europäische Forschungszentrum CERN. Noch ist es freilich nicht soweit. „Noch funktioniert Grid nicht“, erläutert Francois Grey von der IT-Abteilung des CERN, „aber in einigen Jahren wird man weltweit ohne Passwort auf fremde Rechner zugreifen können, um mit den dort gespeicherten Daten arbeiten zu können. Niemand wird wissen, wo der Rechner steht, mit dem er arbeitet und wem er gehört. Daten werden fließen wie der Strom aus der Steckdose.“ Aber es gibt freilich zwei kleine Probleme, das weiß auch Francois Grey: das fehlende Geld zur beschleunigten Entwicklung solcher Systeme und das noch ungeklärte Problem der Sicherheit.

### [infos]

Vollständige Liste der Supercomputer unter: [www.top500.org/list/2003/06/](http://www.top500.org/list/2003/06/)

## [impressions]



[hw] – Am Markt für Sicherheitslösungen findet ein Bereinigungsprozess statt – wer zum Beispiel früher nur Anti-Viren-Programme oder Firewalls im Angebot hatte, schaut sich bei der Konkurrenz um und integriert alles, was es so gibt, in das eigene Sicherheitspaket. Ein Trend, der durch den bevorstehenden Markteintritt von Microsoft noch an Schärfe zunehmen dürfte. Studien belegen, dass dem Anwender die Abkehr vom Desktop oder Server und die neue Ausrichtung auf die Topologie des Netzwerks durchaus zugute kommen: Appliances versprechen ein leichteres Leben als Administrator. Die Illustration von Internet Security Systems (ISS) will dies veranschaulichen: Statt getrennter und mühseliger Auswahl von Betriebssystem und Software, Hardware, der Integration und dem Test der verschiedenen Komponenten entscheidet sich der Anwender – so zumindest der Anbieterwunsch – für eine vorgefertigte Boxenlösung, und schon geht es los. Soweit die Theorie. In der Praxis spielt es schon noch eine Rolle, was alles in der Box drin ist – es gibt ganz einfache und sehr ausgefeilte Kisten – und auf welchen Security-Policies sie zum Beispiel automatisch aufsetzen kann. Ohne späteres Feintuning, gesteht auch ISS, wird es wohl nicht abgehen. Die drei Appliance-Serien von ISS, von denen zur Zeit erst die A-Series verfügbar ist, unterscheiden sich erheblich im Funktionsumfang. Hier die richtige Wahl zu treffen, bedarf also ebenfalls guter Vorbereitung. Das kommt einem irgendwie bekannt vor (siehe oben). Weitere Infos: [www.iss.net](http://www.iss.net). Sehr nützlich: Unter <http://xforce.iss.net> stellt der Anbieter eine „Knowledge Base“ für Security zur Verfügung.

## Tage des Terminalservers

[rg] – Jeder Autofahrer kennt das Autobahndreieck Karlsruhe. In Richtung Basel liegt kurz danach die Ausfahrt Ettlingen. Erfahrene Gourmets werden sich an die noblen, aber sehr steifen Zeiten im Sterne-Restaurant Erbprinz erinnern. Auf dem Weg in das Ortszentrum liegt seit neuestem linker Hand ein „Glaspalast“, in dem am 8. und 9. Juli die IT Innovation Days 2003 stattfanden. Veranstalter visionapps, eine Ausgründung des Starship-Projekts der Dresdner Bank, versuchte dort mit einer Hauskonferenz eine Standortbestimmung zwischen Microsoft und Citrix. Der Versuch ist gelungen.

Etwa 150 hochkarätige Teilnehmer aus Industrie und Banken bekamen durch kenntnisreiche Präsentatoren einen Einblick in die Tiefen und manchmal auch Abgründe der

Terminalservertechnik. Die abschließende Podiumsdiskussion des ersten Tages, auf der Vertreter von DaimlerChrysler, Siemens ICN, vitrashop Holding, ASP-Konsortium und mehreren Banken über die Zukunft serverbasierter Lösungen diskutierten, musste aufgrund der engagierten Debatte sogar zeitlich auf fast zwei Stunden verlängert werden. „Eine gute Veranstaltung“, erklärten mehrere Teilnehmer, von denen manche zwar im Terminalserver keine Lösung für ihre IT-technischen Probleme sehen, aber trotzdem insgesamt gut informiert über den Einsatzbereich und die Ecken und Kanten der Terminalservertechnik nach Hause führen. Ein Event, für den sich zwei Tage Abwesenheit vom heimischen Unternehmen sicherlich lohnten.

[open source]

In dieser Rubrik veröffentlicht project 57 Beiträge und Zuschriften aus dem Kreis unserer Leser und aller an Highend Computing interessierten Personen, Organisationen oder Verbände. Den Anfang macht an dieser Stelle ein Beitrag von Konstanze Lempart. Alle hier veröffentlichten Artikel geben nicht unbedingt die Position der Redaktion wieder. Wer einen offenen und ungefilterten Diskussionsprozess innerhalb der IT-Branche unterstützen will, möge uns seine Vorschläge zukommen lassen: [info@zazamedia.de](mailto:info@zazamedia.de).

# Eine Frage des Preises

VON KONSTANZE LEMPART

Gerade wurde die inzwischen zum Kult gereifte, ursprünglich in intellektuellen Kreisen arg verpönte TV-Serie „Dallas“ wiederholt. Larry Hagmann brillierte in der Rolle des skrupellosen und gewinnsüchtigen J.R. Ewing – Amerika, wie man es liebt und hasst.

Jetzt gibt es eine neue Folge und wieder wird der Bösewicht von Larry gespielt – von Larry Ellison. Als Pitbull in der Branche verschrien, ist dieser Larry allemal gut für provokante Schlagzeilen und illustre Ideen. Und seine Firma, Oracle, hat noch immer einen Vorteil davon getragen, am Software-Himmel gehört sie zu den ganz großen Sternen.

Bei Oracles feindlichem Übernahmeangebot an Peoplesoft geht es jedoch ausnahmsweise mal nicht um egomane Spielchen, sondern um eine durchaus rationale, langfristig angelegte Sicherung der Unternehmenszukunft. Dass eine Konsolidierung des ERP-Markts auf der Tagesordnung steht, wissen nicht nur die Analysten. Unternehmensgiganten wie Microsoft und IBM drängen in den Markt, so dass Marktmacht gesichert und strategisch ausgebaut werden muss. Darüber hinaus sind Serviceleistungen bei bestehenden Kunden schon jetzt eine handfestere Einnahmequelle als das mühselige Neukundengeschäft in einem insgesamt zurückhaltenden Markt. Ein sündteures ERP-Programm kauft man nicht so nebenbei, schon gar nicht in diesen schrecklichen Zeiten, in denen allüberall Pleitegeier über den Unternehmensdächern kreisen.

Der aber wohl wichtigste Grund für den Oracle-Vorstoß dürfte sein, dass das Unternehmen endlich eine Produktvielfalt erzielen möchte. Bei Datenbanken ist Oracle sicher die große Nummer, aber keineswegs in den Märkten drum herum – bei ERP (Enterprise Resource Planning), SCM (Supply Chain Management) und CRM (Customer Relationship Management). Es kann Oracle nicht bloß darum gehen, die Konkurrenzprodukte nach dem gelungenen Einkauf einfach einzustampfen – wie Ellison in seiner großmäuligen Art anfangs hinausposaunte –, sondern hinter der Strategie verbirgt sich mehr: Alle unternehmensrelevante Software aus einer Hand anbieten und so beim Kunden jede Form der Nachfrage bedienen zu können. Diese Bestrebungen in der Summe machten schon die jetzt vollzogene Fusion von Peoplesoft und J.D. Edwards so plausibel, und sie gelten ebenso für die Übernahmepläne von Oracle. Letztlich Business as usual.

Mit einer Übernahme von Peoplesoft würde es Oracle gelingen, die maßgebliche Konkurrenz auf SAP zu beschränken, mit Peoplesofts Anwendersoftware ein interessantes Segment ins Boot zu holen und sich vor allem deren Kundenbasis unter den Nagel zu reißen. Ein bei Oracle wohl befürchteter Verlust von Marktanteil und Wachstum wäre damit erst einmal abgewendet.

Dieser Sieg kostet einige Milliarden, und genau das ist die einzige, wirklich interessante Frage: Reicht Oracle das Geld? Wie hoch wird der Preis sein? Wie viel muss Oracle lockermachen, um Peoplesoft wirklich übernehmen zu können? Die ursprünglich gebotenen 6,3 Milliarden Dollar dürften auch für ein Unternehmen mit einem Nettogewinn von 858 Millionen Dollar nicht aus der Portokasse bezahlbar sein. Ab welchem Punkt glauben Aktieninhaber, nicht mehr auf die alte Art Profit machen zu können? Schließlich sind Shareholder auch nur Menschen, pardon Geschäftsleute, und die Attraktivität einer Aktie hängt von ihrem Marktwert ab. Nur wenn Oracle das Geld ausgeht und die Peoplesoft-Shareholder keinen überzeugenden Preis geboten bekommen, kann die feindliche Übernahme von Peoplesoft abgewendet werden.

Sollte die Übernahme misslingen, kann sich Oracle auf jeden Fall über einen gesteigerten Bekanntheitsgrad freuen. Und das ganz ohne die teuren Imageanzeigen, die das Unternehmen so gerne in Wirtschaftsblättern und Tageszeitungen schaltet. Doch ein direkter Imageschaden wäre nicht auszuschließen. Den müsste Oracle als Verlierer auf dem dritten Platz im ERP-Markt verdauen. Doch wer an eine feindliche Übernahme eine öffentlichkeitswirksame Marketingkampagne knüpft, hat wohl kaum Verlierersorgen – und um Larry Ellison braucht man sich auch keine Sorgen zu machen, der bleibt auf jeden Fall eine schillernde Persönlichkeit. Angesichts insgesamt verbesserter Zukunftsaussichten ließen sich schließlich auch die Übernahmekosten locker wegstecken: Eine Rundumbetreuung des Kunden aus Oraclehand, die weiterhin echtes Geld in Larrys Kassen spülen wird. Lediglich die Tatsache, dass man sich bei Erzfeind SAP momentan vor Freude auf die Schenkel klopfte, wird Larrys Laune trüben. Den Rest des Tages dürfte er sich vor Vorfreude über den in Aussicht stehenden Deal die Hände reiben und mit J.R.-Lächeln auf die Shareholder von Peoplesoft warten.

## Druck auf die Hersteller? Aber ja doch.

Für den Vorsitzenden der deutschen Gruppe der Guide Share Europe (GSE), Christoph Laube, sind die Preismodelle im Mainframe-Bereich noch immer nicht kundenfreundlich. Um die Interessen der Anwender gegen IBM und unabhängige Softwareanbieter durchzusetzen, wird die GSE weitere Anstrengungen unternehmen. Auf der letzten GSE-Tagung am Timmendorfer Strand sprach project 57 mit Laube über Details.

**project 57:** Die Guide Share Europe ist als Interessenvertreter von hauptsächlich Mainframe- und Unix-Server-Anwendern im IBM-Umfeld sicher eine der einflussreichsten Pressure Groups für Highend Computing. Sie haben 580 Unternehmen als Mitglieder und über 6.000 Einzelmitglieder. Und Sie haben in der jüngsten Vergangenheit einiges durchgesetzt bei den nach wie vor sehr teuren Software-Lizenzen auf den Mainframes. Wo drückt Sie als Guide Share im Moment besonders der Schuh?

**Christoph Laube:** „Im Augenblick bedrückt mich ganz besonders, dass unsere Hostessen da draußen in der Sonne herumlungern, statt ihren Pflichten hier drinnen nachzugehen ... (lacht). Die Mädels in der Sonne, bräunen ihre Beine! Ist nicht zu fassen ... (Wieder ernst.) Wenn ich unsere Tagung hier am Timmendorfer Strand und die aktuelle Interessenslage der Mitglieder sehe, dann sieht es so aus, dass wir eine sehr große Nachfrage nach Storage Themen haben. Alle Vorträge zum Thema Storage laufen besonders gut. Und wir haben hier zum ersten Mal eine Konferenz zum Thema SAM, also Software Asset Management, in die Tagung integriert.“

Als Fortsetzung der Bemühungen um das Software-Pricing?

„Ja. Es ist eine logische Fortsetzung unserer Aktionen beim Software-Pricing, jetzt auf europäischem Niveau.“

Und worin besteht die Logik dieser Fortsetzung?

„Wir hatten viele Diskussionen zu diesem Thema, mit entsprechendem Echo in der Fachpresse. Das werden wir weiterführen, aber Software-Pricing ist nur ein Teilaspekt von Software Asset Management. Wenn Sie so wollen, ist das die größere Klammer, die nicht nur den Preis betrachtet, sondern die Businessprozesse oder ITIL (IT Infrastructure Library) stärker berücksichtigt.“

Ist das nicht ein Rückschritt oder eine Art Institutionalisation der Pricing-Aktivitäten der GSE? Immerhin waren massive Forderungen auf dem Tisch, es ging hoch her auf Ihren Tagungen. Und jetzt geht alles scheinbar seinen alltäglichen Gang – Interessen eingepackt in einen neuen Ausschuss.

„Nein, das bedeutet es nicht. Es sind neue Modalitäten durch IBM auf den Tisch gekommen, im Zusammenhang mit dem Ab- und Einschalten der Prozessoren (Capacity on Demand). Die Abrechnungsverfahren sind nicht einfacher geworden, wie von uns gefordert, sondern im Gegenteil noch komplizierter. Die Realität in den Unternehmen führt zu der Überlegung, ab welcher Größe eines Unternehmens es Sinn machen würde, jemand nur dafür einzustellen, sich den ganzen Tag mit den Pricing-Algorithmen der verschiedenen Hersteller zu beschäftigen und im richtigen Moment Prozessoren an- oder abzuschalten, bevor das System anfängt, ein Messintervall zu beenden.“

Alles nur wegen der entsprechenden Neuerungen bei IBM?

„Dieser Mitarbeiter würde sich locker rechnen. Denn die Preismodelle aller Anbieter sind nach wie vor unüberschaubar.“

Eigentlich wollte doch IBM mit dem Workload Licensing Manager eine praktikable Abhilfe bereitstellen und übliche, komplizierte und ungenaue Schätzmethoden überflüssig machen.

„Dazu ist es leider nicht gekommen. IBM hat das angekündigte Tool nicht herausgebracht. Wir werden also weiter mit IBM reden müssen. Die anderen Softwareanbieter machen IBM im Grunde nur nach, weil IBM die Basiswerte zur Abrechnung zur Verfügung stellt. Jeder steht allerdings vor dem Dilemma, die Abrechnungen einfach machen zu wollen und andererseits eine maximale Gerechtigkeit im Sinne der Anwender und für alle denkbaren Situationen zu realisieren. Das widerspricht sich teilweise: Man kann nicht alle Kunden glücklich machen und dabei immer noch einfach sein.“

Hat denn das neue IBM-Announcement zur z990 und den neuen Capacity-on-Demand-Regeln nicht die Situation für die Anwender geändert? IBM behauptet das ja.

„Von dem z990-Announcement war ich, ehrlich gesagt, enttäuscht. Angeblich sollte es die größte Ankündigung seit Einführung von MVS sein. Das war es definitiv nicht. Ich kann verstehen, wenn IBM so stolz auf die 64-Bit-Möglichkeiten ist, aber eigentlich war es ein Announcement, dass zukünftig in bestimmten Phasen noch einiges passieren

wird – ein Announcement zukünftiger Announcements. Von all den schönen Sachen, die kommen sollen, ist im Moment die Hardware mit der 64-Bit-Architektur da und die neuen Processor-Books. Unten drin, in der Hardware ist eine Menge passiert, aber das hat noch keine Auswirkungen auf die Software. Manche Softwareanbieter sagen sogar, die angeblichen Neuerungen sind so wenig neu, dass sie das schon seit Jahren unterstützen – das Abschalten von Prozessoren zum Beispiel. Ich hatte mir mehr erwartet.“

In welcher Richtung hatten Sie sich mehr erwartet?

„Es sollte ja das größte Announcement seit MVS sein. Aber was auf den Tisch kam wie Verdopplung der CPU-Leistung, das ist nichts Neues. Seit Jahren schon sagt uns die IBM, sie sei in der Lage, alle 18 Monate die Leistung zu verdoppeln. Dass dies jetzt wieder einmal eingehalten wurde, ist schön und nehmen wir auch dankend zur Kenntnis, aber es ist eben nichts Neues. Von Anwenderseite vermischen wir spektakuläre Änderungen – und die hatte IBM ja in den Raum gestellt im Vorfeld. Nach dem Rückzug des Workload Managers durch IBM hatte ich eigentlich etwas in dieser Richtung erwartet, und beim Pricing hat man allgemein auf neue Initiativen gehofft – vor allem hinsichtlich Vereinfachung. Bisher habe ich noch keine sekundengenaue Abrechnung gesehen, wie IBM immer postuliert. Noch immer herrschen Schätzungen vor.“

Also rundum Enttäuschung?

„Na ja. Was einigermaßen positiv ist, das ist im I/O-Bereich passiert: zum Beispiel multiple Kanal-Subsysteme. Aber das hat etwas zu tun mit der steigenden Bedeutung von Storage Systemen. Trotz allen Kampfsparens in den Unternehmen: Storage muss man haben.“

Was wird die GSE für dieses Thema – Storage – in Zukunft unternehmen?

„Wir haben beschlossen, eine Storagekonferenz zu machen. Allerdings müssen wir hier Neuland betreten: Wenn wir sehr viele Teilnehmer erreichen wollen – und das wollen wir –, dann müssen wir uns auch öffnen für Non-IBM-Speichersysteme. In diesem Fall

können wir nicht nur die IBM zu Wort kommen lassen, sondern müssen über alle Plattformen gehen. Das ist eine Message, die ich von vielen Managern bekommen habe: Wenn sie sich zum Besuch einer Tagung entscheiden, erwarten sie, dass alle Plattformen und alle Lieferanten angesprochen werden. Da müssen wir uns als GSE etwas einfallen lassen – wir sind nach wie vor nicht eine IBM-hörige, wie immer wieder geunkelt wird, aber doch eine der IBM nahe stehende Organisation. Innerhalb der GSE gibt es noch etwas Diskussionsbedarf, inwieweit wir uns öffnen sollen oder müssen gegenüber anderen Herstellern.“

*Welche Gefahren werden da gesehen?*

„Viele in der Organisation befürchten einen zunehmenden Einfluss neuer Sponsoren. Es geht ihnen vor allem um die reine 390-Thematik, auch wenn wir das in den letzten Jahren schon etwas aufgebrochen haben. Manche fürchten auch, dass wir als Guide Share zu viele Berater als neue Mitglieder bekommen, die dann unsere Tagungen sozusagen als Jagdrevier zur Gewinnung neuer Kundenkontakte benutzen werden. Dagegen gibt es berechnete Reserven.“

*Gerade auf dieser Konferenz konnte man beobachten, dass es bei der Guide Share eigentlich nicht bloß um eine Nähe zu IBM geht: Gerade diese Tagung ist geprägt von einer außerordentlichen Dominanz der IBM – bei den Vorträgen, aber auch in der begleitenden Ausstellung.*

„Dass IBM bei der Ausstellung so stark präsent ist, hat mich selbst völlig überrascht. Noch im letzten Jahr war es so, dass die Präsenz von IBM selbst sehr beschnitten worden war – es gab lediglich einen einzigen IBM-Stand. Dieses Mal ist – da haben Sie recht – IBM gleich in mehreren Untergliederungen hier vertreten. Mir ist das recht, denn die Stände gibt es auch nicht umsonst – das nützt uns als Verband. Den Eindruck der Dominanz von IBM auf der Tagung selbst kann ich so nicht nachvollziehen: Immerhin reden wir über 390-Systeme und

#### [infos]

**Guide Share Europe (GSE)**  
**Internet: [www.gsenet.de](http://www.gsenet.de)**  
**Tel. 02 21/946 18 77**  
**Fax 0 22 34/99 43 98**  
**E-Mail: [gsede@gse.org](mailto:gsede@gse.org)**

IBM-Betriebssysteme sowie Applikationen auf dieser Plattform. Und die größten Spezialisten dazu kommen nun einmal von IBM. Es hindert uns aber auch nicht, Fachleute von BMC oder anderen Softwareanbietern hier auftreten zu lassen.“

*Und warum gibt es so wenige Vorträge aus Anwendersicht?*

„Wir versuchen immer, Anwendervorträge mit hineinzunehmen. Und die haben auch erste Priorität. Allerdings sind wir von den Meldungen unserer Mitglieder abhängig, und wenn von denen wenig kommt, dann ergibt sich so ein Bild, wie Sie es skizziert haben. Viele unserer Mitglieder haben keine Möglichkeit oder sehen sich nicht in der Lage, vor unserem Auditorium zu präsentieren. Das ist nun mal nicht jedem gegeben. Auch wenn jeder inzwischen seinem Management in der Firma daheim mit Powerpointfolien vortragen muss – das ist heute überall Usus. Aber wir stoßen da an gewisse Barrieren.“

*Vielleicht braucht es neue Methoden oder Medien, um die Anwender etwas aus ihrer Reserve zu locken. Mehr als den üblichen Call for Papers.*

„Bitte sehr. Machen Sie mal ruhig!“

*Das Gespräch führten Rainer Graefen und Hartmut Wiehr.*

**Lokando®**  
**PUBLISHER**

Digitale Inhalte und Medien produzieren, verwalten, distribuieren und einsetzen!

## Content-Management im Bildungsbereich

**Lokando PUBLISHER**  
 Die Redaktions- und Publikationssoftware

**Lokando WEBKATALOG**  
 Die Software für Online-Recherche mit Bestell- und Shopsystem

**Lokando DIGITAL RIGHTS MANAGEMENT SYSTEM**  
 Die europaweit einzigartige integrierte Security-Software für die Wahrung des Urnehmerschutzes

LOKANDO AG  
 Gotzinger Str. 48/50  
 81371 München

Fon: +49/89/743432-0  
 Fax: +49/89/743432-32

[info@lokando.com](mailto:info@lokando.com)  
[www.lokando.com](http://www.lokando.com)

#### CALL FOR PAPERS / ANWENDERARTIKEL:

GUIDE SHARE und ZAZAmedia suchen immer Vorträge/Artikel von Mitgliedern und Nicht-Mitgliedern zu

- aktuellen IT Projekten
- über die Einführung neuer Software
- Nutzung neuer Funktionalitäten
- Gegenüberstellungen, Vergleichen, Benchmarks
- sonstigen interessanten Vorgängen im IT-Bereich

Viele Kolleginnen und Kollegen, viele Anwender in den Unternehmen haben innerbetrieblich Folien und Präsentationen anzufertigen, welche mit geringem Änderungsaufwand sicherlich einen interessanten Vortrag / Artikel abgeben ...

Bitte sprechen Sie uns an. ZAZAmedia hilft gerne: [info@zazamedia.de](mailto:info@zazamedia.de).

[tabu – ein branchentagebuch]

# Honeckers Rache

VON HARTMUT WIEHR

[27-5-03, Timmendorfer Strand] Das verflixte 13. Jahr. Dreizehn Jahre nach der Wiedervereinigung zeigt sich, dass Willy Brandt nicht recht hatte. Denn statt „Es wächst zusammen, was zusammen gehört“ ist das glatte Gegenteil der Fall. Wer von Berlin in Richtung Ostsee über Stadt und Land fährt, kann es mit Händen greifen: Hier ist der Osten unverkennbar Osten, außer etwas Kosmetik hat sich nichts geändert: ein paar Einkaufszentren hier und dort, ziemlich viele Autohändler selbst in kleinsten Orten, die Landstraßen noch immer autounfreundlich mit ihren Bäumen links und rechts. LPG-Ruinen da und dort, die Arbeitslosigkeit überall gut zu sehen. McDonalds an der Autobahn: Glatzen über Glatzen. Dann der Grenzübertritt von Ost nach West: der goldene Westen mit all seinem Talmiglanz und seiner Selbstverliebtheit. Im Radio die neuesten Sparmelodien aus der Hauptstadt. Das geht inzwischen selbst manchen der so genannten Wirtschaftsweisen etwas zu weit: >Finanznöte des Staates einfach nach unten weitergereicht<, versteigen sie sich in ihrer Kritik. Wachstumszahlen ständig nach unten korrigiert. Was tun? Ganz offenbar hat sich die reiche Bundesrepublik gehörig verschluckt bei der Übernahme der neuen Bundesländer, kann ihre einst den europäischen EG-Nachbarn so selbstherrlich aufkotroyierten Verschuldungsgrenzen nur noch durch Finanzkunststückchen eingrenzen und dreht und dreht an allen möglichen Stellschrauben. Als ob es nie eine generelle – „vorübergehende“ – Solidarsteuer von 7,5 Prozent auf Lohn und Einkommen gegeben hätte. Honecker und die Seinen hatten vielleicht doch nicht ganz unrecht, als sie ihrem Lieblingsfeind, dem imperialistischen Westen, den sie ansonsten immer ein- und zu überholen versprochen, einen grenzenlosen Appetit auf den Reichtum der Untergebenen attestierten. Was wohl Margot H. im fernen Chile zu alldem denkt?

[4-6-03, Cannes] In der Luxusenklave par excellence am schönen Mittelmeer legt die französische Bevölkerung wie überall im Lande gerade mal wieder Flughäfen und Nahverkehr lahm und sorgt für tägliche Stromabschaltungen. Nach den Gründen zu fragen, geziemt sich für gestandene Deutsche eher nicht. Reine Charakterfrage bei den welschen Nachbarn, die die Zeichen der Zeit einfach nicht erkennen wollen. Das formidable I-Lab im mondänen Tagungshotel Martinez muss unter dem Chaos jedenfalls nicht leiden, der Besuch der vom Herstellerverband SNIA organisierten dritten EuroStorage-Konferenz schon. Auf jeden Fall verlaufen sich die Besucher ganz schön in den weitläufigen Tagungsräumlichkeiten. Und die Veranstalter haben eine prima Ausrede parat, warum es dieses Jahr eher lau zugeht in Cannes. Es liegt am Ort selbst! Alle sind sich plötzlich einig, dass der zwar für Filmfestspiele und sonstigen Firlefanztügen mag, aber nicht für einen seriösen Kongress. Zuviel Ab-

lenkung, zu teuer, zuviel >der Kongress tanzt!<. Dabei sind es bis jetzt immer genau solche Lokalitäten von Las Vegas über Barcelona bis eben Cannes gewesen, die geradezu prädestiniert sind für exklusive Veranstaltungen. Schließlich muss man den Topkunden und den CEOs, die extra aus den USA eingeflogen werden, ein abschlussförderliches Ambiente bieten. So gab es auch dieses Jahr unzählige Treffen im Martinez und auf den Edelyachten am Hafen. Letztlich also doch eine gelungene Marketingveranstaltung der SNIA. Und die geringere Besucherzahl ließ sich locker kompensieren durch die zahlreichen eingeladenen Journalisten, die ihre Kongressberichte brav in den Medien absetzten.

[19-7-03, München] Persönliche Reminiszenz an den Merger Peoplesoft - J.D. Edwards: Vor einem Jahr hatte ich ein längeres Interview mit Bob Dutkowski, CEO von J.D. Edwards, anlässlich der jährlichen Kundenveranstaltung in Denver. Auf diesem Event wurde viel von Aufbruch, Veränderung und den unverbrüchlichen, praktisch ewigen Beziehungen zwischen dem Unternehmen und seinen Kunden gesprochen. Und es wurde viel getrommelt – nicht nur in übertragenem Sinne: Alle 8.000 Besucher der Plenumsessions fanden Trommelstöcke auf ihren Sitzen und wurden dann von einer südamerikanischen Musikgruppe und CEO Dutkowski zu gemeinsamen Trommelorgien animiert. Ein peinlicher, aber bezeichnender Auftritt. Das Interview mit Dutkowski verlief recht gut, der ehemalige IBM- und EMC-Manager gab sich Mühe und verhehlte keineswegs, dass sich sein Unternehmen in wirtschaftlichen Schwierigkeiten befinde. Gegen Ende des Gesprächs, die Zeit war schon überzogen, fragte ich ihn, ob es nicht seine Aufgabe sei, J.D. Edwards für eine Übernahme fit zu machen. Er reagierte ebenfalls bezeichnend, verlängerte kurzerhand das Interview und dementierte 15 Minuten lang. In dem freigegebenen Interviewtext findet sich schließlich folgende Schlusspassage:

„Frage: Man sagt von Ihnen, im Unterschied zum Unternehmensgründer Ed McVaney wären Sie nicht prinzipiell gegen eine Übernahme von J.D. Edwards durch einen Konkurrenten.“

Antwort Dutkowski: Zunächst: Wir sind eine Aktiengesellschaft, und unsere Papiere stehen jeden Tag an der Börse zum Kauf und Verkauf bereit. Aber die Firma insgesamt steht nicht zum Verkauf. Ich bin nicht vom Aufsichtsrat angestellt worden, um die Firma zu verkaufen. Meine Aufgabe ist es, den Turnaround bei J.D. Edwards erfolgreich abzuschließen.“ (Nachzulesen in InformationWeek 19/2002)

Man sieht, auch Übernahmen brauchen ihre Zeit, selbst wenn sie schon feststehen. Ob Dutkowski aber auch schon Oracles Reaktion antizipiert hat?



[diskurs]

# Die Informationstechnik stellt sich selbst in Frage

Am 25. Mai 2003 kam der CIO-Newsletter mit der ketzerischen Frage „Steigert IT wirklich die Produktivität?“ heraus und berichtete, dass dieses Thema in Amerika anscheinend sehr ernst genommen wird. Laut CIO „haben Accenture, Cisco, Dell, HP, Intel, IBM, Microsoft, SAP und Xerox dem Massachusetts Institute of Technology (MIT) gerade 4,5 Millionen Dollar spendiert“, damit es ernsthaft über die krisenhafte Bewertung der Branche nachdenkt – und eine hoffentlich zukunftsträchtige Antwort findet. Die Informationstechnik in Form ihrer größten Protagonisten stellt sich damit selbst in Frage – und das in den USA, wo die IT bislang als nicht hinterfragter Motor von Wirtschaftswachstum und gesellschaftlichem Fortschritt galt. project 57 dokumentiert Thesen und Antithesen eines mit harten Bandagen geführten Streits, von dem in Deutschland bis jetzt kaum jemand etwas mitbekommen hat.

VON RAINER GRAEFEN

Die Grundsätzlichkeit der Debatte gibt zu denken. Ist man tatsächlich all die Jahre einer Fata Morgana aufgesessen und hat sich nur eingebildet, dass moderne Produktionstechnik mit Robotern, CNC-Maschinen und Computer Aided Manufacturing (CAM) mehr Produkte pro Arbeiter hervorbringt? Und haben nicht die Verwaltungen durch den Einsatz von Computern, Bürosoftware und ERP-Programmen massiv die Produktivität erhöht und viel Personal eingespart?

Um diese Fragen zu beantworten, ist ein Blick hinüber nach Amerika auf die Webseite der Harvard Business Organisation [www.hbr.org](http://www.hbr.org) notwendig. Dort findet sich in der Mai-Ausgabe der Harvard Business Review der Artikel von Nicholas G. Carr „IT Doesn't Matter“, mit dem der Autor eine heftige Diskussion losgetreten hat. Auf zehn Druckseiten breitet Carr seine provokative These aus, dass IT zwar nicht überflüssig, aber auch nicht länger zu Produktivitätssteigerungen tauglich ist, wie sie der IT nicht nur von den Marketingabteilungen zugute gehalten werden.

Die Thesen von Carr in Kürze:

- Alle Unternehmen investieren etwa 50 Prozent ihrer Kapitalausgaben in IT, um die Konkurrenz auszustechen. Absolut betrachtet pumpen die Firmen weltweit jährlich zwei Milliarden Dollar in die Verbesserung ihrer Geschäftsprozesse. Damit sei IT zu einem Gebrauchsgegenstand geworden, aus

dem sich kein strategischer Nutzen mehr ziehen lässt.

- Nur Knappheit, nicht die allgegenwärtige Nutzbarkeit von Unternehmensressourcen bringe strategische Vorteile. Produktivitätsvorteile ließen sich dann realisieren, wenn ein Unternehmen das alleinige Nutzungsrecht genieße.
- Weil IT allgegenwärtig ist, bringe sie erstens keine potenziellen strategischen Vorteile und zweitens – das sei noch schlimmer –

**„Die Verbreitung von erfolgreichen Geschäftsverfahren bedeutet, dass die Konkurrenten am Markt auf Geschwindigkeit und Innovationskraft setzen müssen – und auf den verbesserten Einsatz von Informationstechnologie.“**

Paul A. Strassmann, Executive Advisor bei der NASA

werde IT selbst zum Risikofaktor. Man denke nur an Stromunterbrechungen. Die Abhängigkeit der Geschäftsprozesse von einer funktionstüchtigen IT sei gewaltig.

- Das größte IT-Risiko besteht laut Carr heute in „overspending“, also in dem Glauben, mehr IT bringe mehr Nutzen – das Gegenteil sei der Fall.

Als Konsequenz seiner Thesen schlägt Carr vor, auf der Jagd nach Geschäftsvorteilen nicht

aggressiv Geld zu verschleudern, sondern den Hypes zu misstrauen. Das sei zwar nicht glanzvoll, aber intelligentes Unternehmertum. Und als prägnante Regeln schlägt er vor:

- Weniger ausgeben  
Immer auf den ROI achten. Wichtige von unwichtigen oder gar kontraproduktiven Ausgaben unterscheiden. Einfachere und kostengünstigere Alternativen einsetzen.
- Folgen, nicht führen  
IT-Ausgaben verzögern. Das reduziert Kosten, und man vermeidet kostspielige Fehlinvestitionen. Intelligente IT-User warten ab, welche Technik sich als brauchbar erweist und kaufen diese später billiger ein.
- Risiken vermeiden, Chancen abwarten  
IT nicht an externe Serviceprovider auslagern und die Unternehmens-IT stattdessen daraufhin analysieren, welche technischen Pannen, Serviceausfälle oder Sicherheitseinbrüche die Kontinuität der Geschäftsprozesse des Unternehmens behindern könnten.

Das ist starker Tobak. Und kratzt erheblich am Selbstverständnis der gesamten, so stolzen IT-Branche. Wer derart auf die Pauke haut, muss auch Beweise liefern. Carr versucht dies mit historischen Analogien und wird bei den industriellen Boomphasen des Industriezeitalters, dem Aufbau der Infrastruktur von Eisenbahn- und Stromnetz, fündig. Mit ihnen versucht er seine Thesen vom geringen Konkurrenznutzen einer allgegenwärtigen, von jedermann benutzbaren Ressource Informationstechnik zu belegen. Auf Seite 5 seines Aufsatzes lesen wir: „Sogar die Anwendung von IT-Technologie wird zum Standard, da immer mehr Best Practices bekannt und zum Allgemeingut werden.“ Eine ausgebaute Infrastruktur ermöglicht also keine Differenzierungen mehr zwischen Unternehmen. Zwar ist laut Carr Informationstechnik wesentlich komplexer und formbarer, trotzdem besitze sie alle Merkmale einer grundlegenden Infrastruktortechnik wie Strom oder Eisenbahn. Und die Transportwege der IT-Industrie funktionieren ja ähnlich. Das Internet hat diese Entwicklung der IT zu einem Gebrauchsgegenstand nur beschleunigt. Mit solchen anschaulichen Gleichsetzungen reduziert Carr die Komplexität, handelt sich allerdings das Problem ein, spezifische Unterschiede zu verwischen. Seine Argumentationskette reduziert sich konsequenterweise im Laufe des Texts zu reinen Behauptungen. Auf Seite 8 findet sich zum Beispiel folgender schlagender „Beweis“, mit IT könne keiner mehr einen Blumentopf gewinnen: „Zwar kann niemand genau angeben, wann eine Technologie ihren vollen Reifegrad erreicht hat, aber was die IT angeht, so ist doch klar, dass sie

sich wesentlich näher an ihrer Vollendung als an ihrem Anfang befindet.“

Carr zieht aus seiner Diagnose den Schluss, es sei wichtiger, die Risiken der IT wie technische Pannen, Hacker, unzuverlässige Partner oder Terrorismus zu minimieren, als weiter in diese Technologie zu investieren und auf positive Gewinneffekte zu hoffen. Und überhaupt sei es nicht weit her mit den angeblichen Vorteilen der IT: „Yet the vast majority of workers who use PCs rely on only a few simple applications – word processing, spreadsheets, e-mail, and Web browsing“, oder weiter: „they require only a fraction of the computing power provided by today's microprocessors“. Nichts Aufregendes also. Diese Kritik kennt man schon seit Jahren – Word, Excel und andere Programme seien total überfrachtet mit Funktionen, die kaum jemand nutzt. Oder auf die Ebene der Server übertragen: Eine Maschine mit dem neuesten Prozessor arbeite nicht schneller, sondern warte nur schneller. Und auch die Ratschläge, bessere Verträge mit den Herstellern auszuhandeln oder den Mitarbeitern Restriktionen bei der Nutzung von Unternehmensressourcen aufzuerlegen, gehören seit langem zum Standardrepertoire des IT-Controllings.

### Und die Antwort: IT does matter

Trotz vieler banaler IT-Weisheiten hat das Thesenpapier von Carr bei amerikanischen Unternehmensberatern, IT-Leitern und anderen Experten für heftige Debatten gesorgt. Auf der Webseite der amerikanischen Harvard Bu-

**„IT war nie wichtig. Was schon immer zählte, waren die Personen, die Technologie erfinden und voranbringen, und die Leute, die sie anwenden und für ihre Zwecke benützen.“**

Mark S. Lewis, Chief Technology Officer bei EMC

siness Review sind die teilweise mehrseitigen Leserzuschriften zum Carr-Artikel ausführlich dokumentiert. „IT doesn't Matter ist eine wichtige, vielleicht sogar schöpferische Arbeit“, schreiben John Seely Brown, früher Chefwissenschaftler bei Xerox, und der Management Consultant John Hagel III. Brown und Hagel vertreten allerdings eine differenziertere Stellung zur IT als Carr. Für sie ist IT ein strategisches Werkzeug, das Chancen und Optionen eröffne, die es vorher nicht gegeben habe. IT solle nicht als Allheilmittel verstanden werden nach dem Motto: Kauf mich, dann löse ich deine Probleme. Die Differenzierung zu anderen Unternehmen liege nicht im Einsatz neuester IT-Technik selbst, sondern in der Veränderung

der Infrastruktur und im schöpferischen Erkennen daraus ableitbarer, neuartiger Vorgehensweisen. Dann steigere IT auch weiterhin die Produktivität, so Brown und Hagel.

Und Jason Hittleman, IT-Director bei RKA Petroleum Companies, meint: „Ich stimme Carrs Vorschlägen zu, wie Unternehmen auf die unerträgliche Realität eines Gebrauchsgegenstands wie IT reagieren sollten.“ Die Behauptung von Carr, dass IT von nun an langweilig werde, ärgert ihn allerdings gewaltig. In der IT gehe es nicht so sehr darum, Wettbewerbsvorteile zu erzielen, heißt sein Einwand. Wichtiger sei es, Kosten in den Griff zu bekommen und Risiken korrekt zu bewerten. Allein diese Herausforderung zu bewältigen, mache die IT auch in Zukunft lohnend und weiterhin spannend.

Paul A. Strassmann, Executive Advisor bei der NASA, macht sich in seiner Zuschrift die Mühe und argumentiert frontal gegen Carr. Gegen seine Generalthese „IT is a commodity ... and does not provide a competitive advantage“ erhebt er den Einwand, wonach zwar fast alle Geschäftsprozesse standardisierte Hardware benutzen, deshalb aber noch lange nicht standardisiert seien. Strassmanns Credo lautet: Um Wettbewerbsvorteile zu erzielen, sind ein erfahrenes Management und motivierte Mitarbeiter notwendig. Ganz im Gegensatz zu Carr möchte er, dass Informationstechnik für jedermann noch viel kostengünstiger erwerbbar und einsetzbar sein sollte, um den Lebensstandard der globalen Informationsgemeinde durch einfachere Kommunikation und billigere Geschäftstransaktionen anzuheben. Das würde wiederum neue Geschäftsmöglichkeiten eröffnen. Die Informationstechnik sei insofern zu wichtig, um sie als irrelevant abzutun.

Nicht ganz so nett und konstruktiv wie Brown/Hagel, Hittleman und Strassmann gehen die Professoren für Business Administration der Harvard Business School McFarlan, Gordon, Nolan und Barclay mit Carr ins Gericht. Die Kurzform und deutsche Fassung ihrer Kritik lautet: Wer keine Ahnung hat, solle schweigen. Sie rechnen vor, dass Infrastrukturen sich ständig verändern: Ein Hochgeschwindigkeitszug fährt heute sechs Mal schneller als früher, und ein Computer rechnet heutzutage 10 Millionen Mal schneller als vor 40 Jahren. Ein Ende dieser Leistungssteigerung sei nicht abzusehen, wie immer noch Moores Gesetze beweisen. Wichtig sei es zu erkennen, dass Informationstechnik eine „universal processing machine“ ist. Wer die Arbeitsweise dieser Maschine ändert, kann die scheinbar festen Geschäftsregeln der IT verändern und daraus Konkurrenzvorteile ziehen. Der digitale Paketversand von Text, Sprache, Foto, Video und damit die vollständige Kommunikation über den Computer und über Handhelds eröffnet Chancen, deren Realisierung nur von der Vorstellungskraft der Geschäftsführung und des leitenden Managements beschränkt werden. Unternehmen, die Kreativität nicht eingrenzen und als erste aktiv werden, differenzieren sich auch weiterhin im Wettbewerb und bei den Gewinnen.

Hierzulande ist diese Debatte bisher ungehört verhallt, selbst die deutsche Ausgabe der Harvard Business Review ließ die ganze Sache links liegen. Das ist eigentlich schade. Denn immerhin stellt Carr das grundlegende Selbstverständnis der Informationstechnologie und (fast) der gesamten Hersteller- und Anwender-Community in Frage. IT doesn't matter? Oder doch?

[infos]

Nicholas G. Carr, IT Doesn't Matter, Harvard Business Review, Mai 2003; als Download auf der Homepage von HBR [www.hbr.org](http://www.hbr.org) unter der Product Number 3566 für sieben Dollar zu beziehen. Die 17 Seiten Leserbriefe aus der Juni-Ausgabe der HBR stehen zum kostenlosen Lesen bereit.

Eine Stimme aus der Schweiz: Die Neue Zürcher Zeitung vom 21./22. Juni 2003 greift die Debatte unter der Überschrift „Braucht es Computer?“ auf.

ANZEIGE

## META Group

### *Return On Intelligence*

META Group ist ein weltweit führender Anbieter von Marktforschung, Beratungsdienstleistungen und strategischem Consulting im Bereich der Informationstechnologie. Mit objektiven und praxisnahen Empfehlungen stehen die erfahrenen Analysten und Consultants der META Group Entscheidungsträgern der Geschäfts- wie der IT-Seite auf der ganzen Welt als zuverlässige Partner zur Seite. Mit einzigartigen interaktiven Modellen und individuellem Kundenservice helfen wir unseren Kunden, ihre IT effizient, effektiv und zeitgerecht zum Erreichen ihrer geschäftlichen Ziele einzusetzen. Weitere Informationen unter <http://www.metagroup.de>.

# Webservices: Poker um die Entwicklerseele (Teil I)

*Wieder einmal wollen die Großen der Branche das Rad der IT-Geschichte weiterdrehen. Alle Protagonisten der Hard- und Softwareindustrie sind sich einig, dass Webservices unerlässlich für den Aufbau umfassender Business-Plattformen sind. Doch in der Entwicklerszene brodeln die Gerüchte.*

VON ANDREAS BEUTHNER

Die Diskussionsforen im Internet liefern ein Bild der Zerrissenheit: Microsoft-Jünger beschwören für die Implementierung von Webservices die Segnungen des .NET-Frameworks, und Java-Jünger sprechen von einer Traumhochzeit zwischen der von Sun Microsystems gepflegten Programmierumgebung Java 2 Enterprise Edition (J2EE) mit der im Internet etablierten Beschreibungssprache XML (Extensible Markup Language).

Hintergrund der immer wieder auflodernden Rivalität ist der alte Streit zwischen herstellereigenspezifischen IT-Architekturen und Rechnerlandschaften, die auf offenen Standards beruhen. Neue Nahrung liefern jetzt die in Aussicht gestellten Webservices. Renommierete Experten von IDC, META Group oder Gartner rechnen mit einer enormen Nachfrage nach Tools und Entwicklungsumgebungen, mit denen sich diese Internetdienste programmieren lassen. Diese Gelegenheit lässt sich die IT-Branche nicht entgehen. Microsoft, IBM, Oracle und Sun nebst Anhang haben ihre Marketingstrategen in Stellung gebracht: Es geht um Marktanteile, Lizenzgebühren, Programmiersprachen, Schnittstellen und Standards – letztlich um (neuen) Umsatz und (erhöhten) Ertrag.

Eine der Kernfragen in den Szeneforen lautet, ob die herkömmliche Entwicklergemeinde noch mal die Schulbank drücken und neue Codiersprachen pauken muss. Unklarheit herrscht zudem darüber, ob Java-Spezialisten und Linux-Protagonisten die Speerspitze für Webservices bilden oder ob die Programmierhorden aus Redmond mit .NET-Werkzeugen in Zukunft den Ton angeben.

## Weg mit vielen Schildern

Eindeutige Antworten auf diese Fragen sind schwierig zu bekommen. Fangen wir mit etwas Einfachem an. Was ist eigentlich so aufre-

gend an Webservices? Ralf Petrie, Java-Programmierer in einer Versicherung, winkt postwendend ab: „Die Basis ist eine Client-/Server-Architektur mit erweiterten Zugriffsprozeduren.“ Nichts Neues für erfahrene Softwareentwickler. Allenfalls das Ansprechen und Nutzen von Diensten auf fremden Rechnern via Browser wirft Fragen auf: „Der Grundgedanke sind verteilte Applikationen, die sich von jedem Rechner über das Internet ansprechen lassen“, meint Petrie. Klassische Softwarearchitekturen – allen voran die weit verbreitete Windows-Welt – haben damit ihre Schwierigkeit.

Ein Beispiel: Über einen Client-Rechner will ein Anwender im Reisebüro einen Flug, das Hotel und den Mietwagen bestellen. Dazu ruft er

**„Bei Webservices befinden sich viele Unternehmen in der Zwickmühle. Sie brauchen eine solide Entwicklungsbasis.“**

Jürgen Baier, Country Manager Microsoft Business Solutions  
Deutschland

mit dem Browser ein Programm auf dem Server des Reisebüros auf, das Flugpreise vergleicht, Zimmer sucht und Autoanbieter abfragt. Die daran beteiligten Rechnerfunktionen, Datenbanken, Textprogramme und Suchmaschinen müssen die Anfrage richtig verstehen und beantworten. Bestünde die IT-Welt und das Internet ausschließlich aus Microsoft-Programmcode, wäre der Zugriff vielleicht einfach. In der Praxis indes gibt es ein Sammelsurium an proprietärer Systemsoftware und Anwendungsumgebungen. Die Folge: Compiler sind schwer beschäftigt und übersetzen beständig Quellcode in andere Zeichensprachen, eine Middleware muss über Connectoren und Adapter die Programminseln innerhalb und außerhalb der Unternehmen verbinden.

## Neue Wege im Enterprise Computing oder mehr Nebel als Licht

Bei Webservices indes geht es nicht nur um den Brückenschlag zwischen unterschiedlichen Datenmodellen, sondern um den Browserzugriff auf ausführbaren Programmcode. Die herkömmliche Windows-Welt würde bei solchen Szenarien schnell passen. Alle Dateiformate, Schnittstellen oder Transportprotokolle, die nicht den Redmond-Stempel tragen, lassen sich nur mit Mühen im Betriebssystem oder der Office-Umgebung der Gates-Company verankern. Die proprietäre Windows-Welt sträubt sich seit Menschengedenken gegen das, was das Internet und die Kommunikationstechnik zu ihrer Voraussetzung haben: Jeder kann mit jedem (ob dabei etwas herauskommt, steht auf einem anderen Blatt).

Zurück zum Beispiel. Damit der Buchungsvorgang des reiselustigen Anwenders nicht zu stundenlangen Klick-Orgien zwischen statischen Webseiten ausartet, bedient sich der User eines Dienstes. Dessen Funktionen können Webseiten lesen, mit den Wünschen des Anwenders vergleichen und die Buchungen im Fall der Freigabe ausführen. Die eigentliche Schwierigkeit liegt darin, die eingehenden und ausgehenden Nachrichten zwischen den Rechnern durch unterschiedliche Applikationen im Kontext von Geschäftsprozess-Modellen zu verarbeiten und sie an den richtigen Stellen in der jeweiligen IT-Landschaft einzubuchen.

Dafür gibt es inzwischen geeignete Techniken oder so genannte Frameworks. Doch die stammen aus der Werkstatt konkurrierender Softwarekonzerne. Der Poker um die Entwicklerseele ist eröffnet. Noch im Oktober letzten Jahres hat Microsoft-Chef Steve Ballmer das hauseigene .NET-Framework als Bollwerk und Wegbereiter für Webservices proklamiert. Kontrahenten wie IBM oder Sun haben ebenfalls bei jeder Gelegenheit ihre Java- und Web-sphere-Gesänge angestimmt.

Ein Rettungsring im Marketinggetöse sind Standards, die den Leistungsumfang und den Aufbau von Toolkits nebst Sprachen, Grammatik und Syntax sowie die damit verbundenen Programmierkonzepte spezifizieren. Die damit befassten Gremien sind allerdings nichts anderes als Herstellerkonsortien, deren Mitglieder ihren Einfluss bei der Formulierung des Standards ausüben wollen. (Das ist übrigens auch in der Welt der Hardware nicht anders – vergleiche das nicht enden wollende Gezänk um Speicherstandards.) In den Arbeitsgruppen der Dachorganisation World Wide Web Consortium (W3C) herrscht regelmäßig dicke Luft, wenn es ernst wird. Eigentlich will jeder sein Copyright auf die publizierte Norm drücken.

Offensichtlich lässt sich das Ziel, gebührenfreie und von jedem nutzbare Standards zu formulieren, nicht ohne weiteres umsetzen.

Jüngstes Beispiel ist der Hickhack um die Web Services Interoperability Organization (WS-I). Schwergewichte wie Microsoft oder IBM verleihen durch ihre schiere Präsenz einer Arbeitsgruppe mehr Bedeutung. Gehen die Diskussionen in den Gremien in die falsche Richtung, macht man kurzerhand selbst eine neue Gruppe auf. WS-I wurde von Microsoft, IBM und dem Softwarehaus BEA im Februar 2002 initiiert. Die W3C-Gruppe hatte bereits kurz zuvor einen Arbeitskreis ins Leben gerufen: Die Web Services Choreography Group mit Vertretern von Sun und SAP sollte die Spezifikationen für die Implementierungssprache WSDL (Web Service Description Language) vorbringen. Das passte nicht in die Strategie der drei Softwarehäuser, die bereits eigene Vorstellungen über eine Programmiersprache für Webservices auf Basis von Microsoft-Code entwickelt hatten.

Nachdem Sun bei WS-I im Gründungsjahr nicht Fuß fassen konnte, gelang es der McNeally-Company auch später nicht, ihre schroffe Haltung gegen Redmond mit Hilfe der alternativen WS-Choreography-Arbeitsgruppe durchzusetzen. Hinter den Kulissen kam es in diesem Jahr dennoch zu einer Annäherung der Kontrahenten.

Wechselnde Koalitionen mit lautstarken Ankündigungen und geräuschvoller Distanzierungsrethorik kennzeichnen auch die Aktivitäten rund um die Liberty Alliance. Das von Sun initiierte Gremium befasst sich mit der Achillesferse der Webservices, der Sicherheit von netzbasiertem Enterprise Computing. Diesmal soll es die Organization for the Advancement of Structured Information Standards (OASIS) sein, die der Entwicklergemeinde ein standardisiertes Framework präsentiert. Dieser Schachzug richtet sich nicht nur gegen die W3C-Aktivitäten, sondern trägt den Wettbewerb um offene und abgabenfreie Standards in ein konkurrierendes Normierungsgremium. Microsoft und IBM haben bereits ihre eigenen Spezifikationen namens Web Services Security bei OASIS eingereicht. Was am Ende herauskommt, steht in den Sternen. Eines allerdings haben die Unternehmen mal wieder hinge- kriegt: Die Weichenstellungen für das große Geschäft sind gestellt.

*[Teil II befasst sich mit der Crux der Programmierer, beleuchtet SOAP, XML & Co und setzt sich mit Sicherheitsaspekten auseinander. Dabei kommen auch das Potential der Microsoft-Strategie .NET zur Sprache und der neueste Stand bei J2EE.]*

[infos]

[www.ws-i.org/?tag=nl](http://www.ws-i.org/?tag=nl)  
(Web Services Interoperability Organization)

[www-3.ibm.com/software](http://www-3.ibm.com/software)  
<http://msdn.microsoft.com>

<http://servlet.java.sun.com/javaone/>  
(Sun-Entwicklerkonferenz)

[www.jcp.org/en/home/index](http://www.jcp.org/en/home/index)  
(Java Community)

© 2002 Storage Technology Corporation, Louisville, CO. All rights reserved. StorageTek, the StorageTek logo and Save the Day are either trademarks or registered trademarks of Storage Technology Corporation.



Today, if I'm lucky,

I'll be totally ignored.

That means systems are humming

and data is flowing.

If not, I have to fix it.

Preferably, before anyone notices.

Save the day.



L5500

Keep bad things from reaching users and you'll get noticed for all the good you do. One way is to use an L5500 automated tape library with Tape Mirroring software for foolproof backup and restore. Or a D280 disk system with Remote Volume Mirroring software so systems rebound fast. Whatever your solution, we'll make sure you only get noticed when you want. Learn more about this story and other ways we can help you at [www.savetheday.com](http://www.savetheday.com)

 **STORAGETEK**® Save the Day.™

[interview]

# Konsolidierung auf Brocade-Art



Im Gespräch mit project 57 erläutert Ulrich Plechschmidt, Deutschland-Chef von Brocade mit IBM-Vergangenheit, wie der Fibre-Channel-Spezialist sich in einem härter umkämpften Storgemarkt zu behaupten versucht.

**project 57:** *IBM hat im Mai als erster Partner die neuen Releases 3.1 und 4.1 des Fabric Operating Systems von Brocade lizenziert. Alltagsroutine oder ein neuer Schritt in der Zusammenarbeit mit diesem wichtigen OEM-Partner?*

**PLECHSCHMIDT:** „Brocade hat sich entschieden, keine General Availability der eigenen Software-Releases mehr anzukündigen, sondern die neuen Versionen an die OEM-Partner auszuliefern. Bei denen gehen sie dann durch den internen Qualifizierungszyklus, mit der Folge: Wer diesen Prozeß zuerst durchlaufen hat, kündigt die Verfügbarkeit für seine OEM-Produkte an. IBM war in diesem Fall der erste, unsere anderen Partner wie EMC oder HP werden bald folgen. Allerdings: Wer als erster fertig ist mit der Qualifizierung, kann seinen Kunden auch als erster alle neuen Funktionen anbieten. Das kann durchaus zwei bis drei Monate auseinander liegen.“

*Worin besteht der Vorteil für den Kunden?*

„Brocade liefert nach wie vor kostenfreie Software-Updates. Bisher haben diese allerdings unseren Konkurrenten dadurch Angriffsfläche geboten, dass sie vor allem im Bereich der Silk-worm 12000 als Hot Code Activation für Missverständnisse gesorgt haben: Die nicht frei geschalteten Funktionen wie Concurrent Failover oder Call Home wurden dahin uminterpretiert, der Silk-worm 12000 sei gar kein richtiger Director-Switch. Das kam vor allem aus der Ecke unseres Wettbewerbs. Diese Diskussion ist mit dem neuen Qualifizierungsverfahren erledigt, und die genannten Funktionen stehen zur Verfügung.“

*Was tut Brocade für die SAN-Sicherheit, die aus Anwendersicht immer wichtiger wird?*

„Das Secure OS wird weiterhin angeboten. Es ist ja das erste fabric-basierte Sicherheitssystem für Storage Area Networks (SANs), herausgekommen vor zwei Jahren zunächst für die Ein-Gigabit-Produktlinie. Es ist jetzt auch für die komplette Zwei-Gigabit-Produktlinie vom 8-Port- bis zum 128-Port-Switch verfügbar. Secure OS enthält einige Differentiatoren zu dem, was sonst so in diesem Bereich angeboten wird: switch-based Policies für Sicherheit zum Beispiel, je nach Anforderungen des Kunden. Gerade bei Kunden aus dem Finanzumfeld und aus dem öffentlichen Bereich gab es hierfür eine große Nachfrage – das sind Anwender, die Security nicht nur auf dem obersten Stack implementieren, sondern auch möglichst weit runter in die Geräte gehen und dort jeden Layer abdichten wollen.“

*Es ist Mode geworden bei den Hardwareherstellern im Storagebereich, sich immer mehr als Anbieter von Management-Software zu profilieren. Inwiefern folgt Brocade diesem Trend?*

„Zunächst: Brocade hat gerade den Fabric Manager in der Version 4.0 angekündigt, der zusätzliche Funktionen im Bereich Security, SAN-Topologie und eine Reihe inkrementeller Verbesserungen als Reaktion auf Kundenwünsche bringt. Wichtig ist allerdings: Der Fabric Manager 4.0 ist weiterhin das Tool für Anwender, große Brocade-Installationen zu managen –

bis zu acht Fabrics –, aber es ist weiterhin nicht für die Verwaltung von McData- oder Inrange-Switches vorgesehen. Der Grund dafür ist ganz einfach: In dem Moment, in dem wir dieses Tool nicht mehr als herstellerspezifisch anbieten, würde Brocade als SAN-Management-Vendor auf dem Markt auftreten und zum Beispiel in dem berühmtem Magic Quadrant der Gartner Group auftauchen. Wir würden dann mit OpenView SAM von Hewlett-Packard oder mit SANpointControl von Veritas und so weiter – selbst bei abgespeckter Funktionalität, aber in der gleichen Produktkategorie – konkurrieren. Und das wollen wir nicht tun.“

*Warum?*

„Weil es Mitbewerber wie McData gibt, die das bereits tun und die damit das strategische Softwaregeschäft ihrer wichtigsten Partner direkt angreifen. Es ist eigentlich eine ganz einfache Sache: Bei vielen Herstellern ist es so, dass die Software einen sehr strategischen Stellenwert im Storagebereich hat; wenn ein weiterer Hersteller in diesen Markt mit einem Produkt reingeht, dass Multivendor-SAN-Management ermöglicht, dann führt das – wie erwähnt – zu einer unmittelbaren Konkurrenz mit etablierten Brands. Gerade die großen Anbieter verfolgen die Tendenz, mit einfacheren Versionen ihrer Managementtools in den SMB-Markt reinzugehen und dort den Wettbewerb zu erhöhen. Brocade möchte sich hier zurückhalten.“

*Erweisen Sie den Kunden mit dieser Strategie nicht einen Bärendienst? Schließlich wäre doch ein erhöhter Druck auf die komplexen und kostenintensiven großen Management-Suites durchaus im Interesse so manchen geplagten Anwenders.*

„Ich denke, da braucht es keine Firma wie Brocade dazu. Die von Ihnen angesprochenen Anbieter haben inzwischen durchaus erkannt, dass der Funktionsumfang und das Pricing für eine bestimmte Kundengruppe stimmen, aber Anwender aus dem SMB-Markt sich das nicht leisten können, und sie entwickeln deshalb auch „abgestrippte“ und damit deutlich günstigere Versionen ihrer Produkte.“

*Brocade übt sich also in edler Zurückhaltung.*

„Das ist nicht nur „edel“. Das hat mit der Partnerschaftsstrategie von Brocade zu tun und damit, ob ein Unternehmen genau auf so einer Strategie aufgebaut ist. Es ist verlockend, in dieses Geschäft mit SAN-Managementtools reinzugehen, aber man schafft sich damit auch starke Konflikte mit den wichtigsten Vertriebskanälen.“

*Unterstützen Sie mit dieser Haltung nicht jene Stimmen, die Brocade immer wieder vorwerfen, nicht wirklich an Öffnung der Märkte und Offenlegung von SAN-Standards interessiert zu sein? Damit musste sich Brocade ja schon öfter auseinandersetzen, zum Beispiel in einem großen, durchaus hart geführten Interview mit CEO Greg Reyes, das der Storage Newsletter vorletztes Jahr veröffentlichte.*

„Ich denke, das ist Historie. Brocade verfolgt eine Plattformstrategie, mit der wir allen Managementanbietern unsere Fabric-API zur Verfügung stellen. Und wir werden diese Fabric-API CIM-fähig machen. Insgesamt etwa 35 Anbieter, inklusive der Marktführer, nutzen unsere API für ihre Managementsoftware, um ohne Umweg die benötigten Informationen direkt aus den Brocade-Fabrics auslesen zu können.“

*Wie sieht es eigentlich – Stichwort Offenheit und Kooperation – mit den Kontakten zu McData und Inrange aus? Anwender fordern immer wieder eine wirkliche Interoperabilität im SAN, und die müsste ja einen direkten Informationsaustausch zwischen allen eingesetzten Switches einschliessen.*

„Auf SNIA-Ebene oder bei Interoperabilitätstests findet so etwas schon statt. Bei diesen Plug Fests zum Beispiel, die kennen Sie sicher auch.“

*Und darüber hinaus?*

„Ist mir nichts bekannt.“

*Wie sieht es aus mit anderen Kooperationen im Speicherbereich?*

„Auf der dritten Brocade-Anwenderkonferenz, die Ende März wieder in Las Vegas stattfand, hat EMC angekündigt, die Application Plattform von Brocade zu nutzen, um bestehende Software zu portieren und neue Anwendungen dafür zu entwickeln.“

*Worin besteht der Anwendernutzen dieser Ankündigung? Und in welchem Verhältnis ist das zu sehen zu den ebenfalls vor kurzem abgeschlossenen Kooperationen mit HP und Veritas?*

„Mit dem Aufkommen von intelligenten Switches als Runtime-Umgebung für Daten- und Volumemanagement-Anwendungen steht nun für Anwender eine zusätzliche Designalternative zur Verfügung. Anwendungen wie Virtualisierung, Data Movement und Replication, Volumemanagement oder Virtual Tape Libraries können davon profitieren, dass sie nicht mehr server-basierend oder appliance-basierend ausgeführt werden, sondern direkt „at wire speed“ in der SAN-Fabric. Vorteile können sowohl die Auflösung bestehender Performance-Engpässe in der derzeitigen Architektur als



auch signifikante Kostenersparnisse aufgrund deutlich vereinfachten Managements sein. Aber auch hier gilt: Es kommt immer auf die spezielle Umgebung und die speziellen Anforderungen des Kunden an, welche Designalternative den größten Nutzen stiftet. Was den zweiten Teil Ihrer Frage angeht: Die Veritas- und Brocade-Entwicklungspartnerschaft sieht vor, bestehende Veritas-Produkte auf unsere Application-Plattform zu portieren und neue dafür zu entwickeln, ohne dass Verfügbarkeitsdaten und genaue Spezifika feststehen. Dies bedeutet eine Formalisierung der Entwicklungspartnerschaft nach der Übernahme von Rhapsody durch Brocade – beide, Rhapsody und Veritas, haben schon seit mehreren Jahren eng zusammengearbeitet. Damit haben HP, EMC, Veritas und acht unabhängige Software Vendors unsere Plattform als alternative Plattform gewählt. Es ist mir wichtig zu betonen, dass es sich um eine alternative Plattform handelt: Es ist eine weitere Architektur, um zum Beispiel einen Veritas Volume Manager nicht mehr host-, sondern fabric-basiert ablaufen zu lassen.“

*Veritas kooperiert ja auch sehr eng mit Cisco – das stört Brocade nicht?*

„Fast alle Unternehmen, die mit unserer Application-Plattform zusammenarbeiten, machen das auch mit der zweiten Plattform im Markt, dem Application Blade in der MDS-Serie von Cisco. Ich verstehe diese Haltung völlig, denn jeder Anbieter ist natürlich auf eine möglichst große installierte Basis seiner Produkte aus.“

*Was unterscheidet Ihrer Meinung nach das Brocade-Konzept von dem von Cisco?*

„Ich sehe die Unterschiede so: Bei jeder Anwendungsentwicklung kommt es im Grunde auf zwei Dinge an – egal, ob es sich um ein Betriebssystem oder eine Applikation handelt. Das erste ist, es muss aus Sicht des Anwendungsherstellers relativ einfach möglich sein, eine Anwendung zu portieren. Und das zweite ist, man braucht eine große installierte Basis, damit die Portierung einer Anwendung attraktiv wird. Die Application Plattform von Brocade zeichnet sich durch die so genannte Xpath Architecture aus, die vor allem über ein sehr einfach anzusprechendes API verfügt. Wer Anwendungen migrieren will, muss nicht – wie man sagt – direkt gegen die Hardware programmieren, sondern kann einfach gegen eine leicht handhabbare API programmieren: Es werden Calls der API programmiert, die Hardware-Ebene bleibt außen vor. Was wir so in der Branche hören, scheint doch der Aufwand wesentlich höher zu sein – sowohl von der Manpower her, als auch von der Zeit –, zum Beispiel

die Veritas-Anwendungen auf der Cisco-Plattform lauffähig zu machen. Das liegt daran, dass diese Plattform nicht über so ein Highlevel-API verfügt, wie wir es anbieten können. Das sehe ich als einen der wesentlichen Unterschiede: Wenn man es nicht einfach machen kann für seine Partner, ihre Anwendungen zu portieren, die sie darüber hinaus sowieso schon für mehrere Plattformen vorhalten und pflegen müssen, dann haben jene Anbieter einen großen Wettbewerbsvorteil, die leichte Portierung im Angebot haben. Außerdem hören wir von Kunden, die Cisco getestet haben, dass das Application Blade von Cisco extrem „langsam“ sein soll und dass zum Beispiel eine Cisco-Virtualisierungslösung aufgrund der Architektur immer deutlich teurer sein soll als eine Silkworm-Application-Plattform-Lösung. Dies liegt daran, dass Cisco-Kunden die Server-Ports (von denen es im SAN immer deutlich mehr gibt als Storage-Ports) virtualisieren müssen, während Brocade-Kunden nur die Storage-Ports virtualisieren. Da die Application-Ports aufgrund der deutlich aufwändigeren Architektur teurer als „normale“ Fibre-Channel-Ports sind, entsteht hier bei Cisco ein signifikanter Kostennachteil. Der zweite Wettbewerbsvorteil ist von ganz einfacher Natur: Brocade verfügt bereits über eine installierte Basis von 2,3 Millionen Ports bei den Kunden, und die Fabric Application Plattform wird sich nahtlos in die Silkworm-Produktfamilie integrieren. Das erleichtert extrem das Management diverser Tools – ob von Veritas oder von anderen Anbietern. Im übrigen sollte man nicht vergessen: Entscheidungen für Cisco werden im Moment vor allem durch den Brandname von Cisco getrieben. Die Produkte der MDS-Serie haben einen Marktanteil von nicht einmal ein Prozent.“

*Im Moment, aber das wird sich wohl bald ändern.*

„Das werden der Markt und im Endeffekt die Kunden entscheiden. Aber im Moment sieht es eben so aus. Zwei Sachen stehen einander gegenüber: die massive Verbreitung der Brocade-Plattform und die Absicherung vieler Anbieter, falls Cisco einen größeren Marktanteil gewinnen sollte.“

*Mit dem Einkauf von Rhapsody scheint Brocade sogar einen besonderen Konkurrenzvorteil zu genießen. Aber was ist eigentlich das Besondere an dieser Architektur – nur die geplante Virtualisierung im Switch?*

„Die Rhapsody-Architektur ist dazu geeignet, eine hochperformante Plattform für Anwendungen wie Virtualisierung, Volume Management, Data Movement, Data Replication oder

[infos]

Artikelsammlung, White Papers, Reports, Glossar etc. unter: [www.brocade.com/san/resource.jsp](http://www.brocade.com/san/resource.jsp)

Zur Firmengeschichte von Brocade: Hartmut Wiehr, Herrscher aller SANs, in: InformationWeek 27/2001; Interview mit CEO Greg Reyes: „Die Storage-Branche wächst nicht mehr automatisch“, in: InformationWeek 27/2001

Merrill Lynch zur Konkurrenz Brocade vs. Cisco:

„We believe Brocade will be able to hold off Cisco for at least 18 months. For Brocade, competing with Cisco is both easier and harder than McData. Easier, because Cisco does not have any products in the field yet and has only one OEM selling the product (Brocade has 23). Harder, because Cisco is many times the size of Brocade and unreleased products give Brocade nothing to shoot at.“

(Merrill Lynch, The Gloves Come Off, 1. April 2003)

Virtual Tape – allgemein alle Arten von Data-management – zu sein. Zu betonen ist die hohe Performance dabei. Es gibt für alle diese Managementvarianten, die ich aufgezählt habe, schon heute Server- oder Appliance-basierte Plattformen. Was Brocade jetzt dagegen auf den Markt bringen wird, ist eine alternative Plattform, mit der bestehende Lösungen ohne Skalierungsprobleme aufgerufen werden können. Mit Skalierbarkeit meinen wir: Bei der Fabric Application Platform kommt man bei Benchmarks zur Zeit auf 50.000 I/Os pro Sekunde und Port. Und jeder dieser Ports ist multiprotokollfähig. Wenn man das etwas weiterdenkt, dann hat man mit Rhapsody einen General Purpose Application Blade, auf dem ich FCIP, iSCSI, Virtualisierung, Volume Manager und so weiter fahren kann. Und das anders als in einer Inband-Lösung direkt in der Fabric, ohne den Umweg über Server und Betriebssystem.“

*Wird es auch iSCSI-Produkte von Brocade geben?*

„Ja. In unseren Augen ist iSCSI eine komplementäre Technologie zu Fibre Channel. Die Euphorie, die zu diesem Thema noch vor zwölf

Monaten geherrscht und die auch zu Verunsicherung bei den Kunden geführt hat, ist vorbei: Es gab ja durchaus Vorstellungen in die Richtung, dass Fibre Channel nur eine vorübergehende Technologie sei, die durch iSCSI als das neue Speicherprotokoll abgelöst werde. Das hat sich mit dem Eintritt von Cisco in den Fibre-Channel-Markt wohl erledigt.“

*Der Markenname Brocade – auch wenn nicht überall Brocade draufsteht – war doch untrennbar mit Fibre Channel verbunden. Ist der Übergang zu iSCSI nicht so etwas wie ein Traditionsbruch?*

„Nein. Es kommt einfach darauf an, wie man seine Kernkompetenz sieht und definiert. Wenn Brocade sich als Fibre Channel Company definieren würde, dann hätten Sie recht. Aber bereits seit Jahren ist das Motto von Brocade „An intelligent platform for networking storage“. Das heißt, unsere Kernkompetenz ist die Vernetzung von Speicher und Server, unabhängig von den eingesetzten Protokollen.“

*Das Gespräch führte Hartmut Wiehr.*

ANZEIGE

# neue Strategien

....entwickeln

# Wissen anderer

....nutzen

# Erfahrungen

....austauschen

inoffizielle  
Deutsche **CITRIX** User Group  
<http://www.dcug.de>

[white paper]

# Neue Standards braucht das Speicherland (Teil I)

[p57] – Bei Veritas rühmt man sich, in Sachen Speichersoftware die Nummer eins am Markt zu sein. Ganz scheint der Hersteller dieser Aussage aber dennoch nicht zu trauen, wie die jüngsten Akquisitionen beweisen: Mit dem Erwerb von Jareva Technologies und Precise Software geht der Zug offenbar mehr in Richtung generelles Datenmanagement ab. Auf der jüngsten Anwenderkonferenz Veritas Vision, die mit neuem regionalen, europaweiten Konzept deutlich mehr Besucher anzulocken vermochte, legte der Hersteller ein klares Bekenntnis zu Speicherstandardisierung und Interoperabilität ab – was sich schon aus der Situation ergibt, irgendwie „zwischen“ allen Hardwareherstellern für Storage zu sitzen und mit jedem gute Geschäfte machen zu wollen (müssen). Veritas verfügt wie viele Hersteller über einige Spezialisten, denen auf Grund ihrer Erfahrung und ihres Wissensstandes eher branchenweite Bedeutung zukommt. Zu ihnen gehören Paul Massiglia und Frank Bunn (siehe Buch auf Seite 20). project 57 versteht sich auch als Forum für solche Experten: Den Anfang machen wir dieses Mal mit dem auszugsweisen Abdruck eines White Papers von Frank Bunn zum Thema der Standardisierung im Speicherumfeld.

VON FRANK BUNN \*

Anwender von heterogenen Speicherumgebungen und SAN-Landschaften haben es oft nicht leicht. Obwohl die Vorteile von Speichernetzen nicht bestritten werden, verursachen deren Komplexität im Zusammenspiel der Komponenten sowie der umfangreiche Test-, Implementierungs- und Verwaltungsaufwand hohe Administrationskosten. Schon seit Jahren fordern die Anwender deshalb Erleichterungen mittels herstellerübergreifender Standards der Speicher- und Netzwerkgeräte. Die Erfüllung dieses Wunsches scheint nun in greifbare Nähe zu rücken.

Eine Umfrage des Marktforschers TheInfoPro bei den größten US Firmen bringt klar an den Tag, was sich Anwender von Speicherstandards erhoffen. Mit deutlichem Abstand werden bessere Interoperabilität (43 Prozent) und bessere Management-Werkzeuge (47 Prozent) genannt.

In der Tat hat die mangelnde Interoperabilität die rasche Ausbreitung von SANs in den letzten Jahren behindert – und noch immer scheuen gerade mittlere und kleinere Unternehmen ohne großes fachspezifisches Wissen den Aufbau von heterogenen Speichernetzen. Andere Firmen, die bereits solche Umgebun-

gen implementiert haben, sind bei deren Verwaltung gezwungen, eine Reihe inkonsistenter Management-Werkzeuge jeweils für die einzelnen Komponenten einzusetzen. Viele unterschiedliche Konsolen mit herstellerspezifischen Oberflächen und Befehlsabläufen prägen das Bild im Rechenzentrum. Die Integration in ein Gesamtkonzept fehlt. Zu viele Administratoren mit spezifischem Wissen werden benötigt. Die Verwaltung wird dadurch erschwert und die Fehlerhäufigkeit und Folgekosten steigen. Ein übergreifendes Storage-Resource- und SAN-Management mit Entdeckung, Visualisierung, Reporting und aktiver Verwaltung aller beteiligter Applikationen, Server, Netzwerke und Speichereinheiten über eine gemeinsame Konsole dagegen würde Zeit, Geld und Ressourcen sparen.

## Wenn alles nur so einfach wäre ...

Repräsentanten der SNIA (Storage Networking Industry Association) werden häufig mit der Frage konfrontiert, warum denn die Standardisierung im Speicherbereich so lange auf sich warten lässt. Könnten sich denn nicht alle deren Mitglieder an einen runden Tisch setzen, ein Regelwerk definieren, welches dann anschließend von allen Herstellern innerhalb weniger Monate in ihre Produkte implemen-

\* Frank Bunn ist Senior Product Marketing Manager bei Veritas und aktiver Mitarbeiter der SNIA.

tiert wird? Eine solch unpragmatische Vorgehensweise wäre natürlich zum Vorteil aller sehr zu begrüßen – leider ist das aber aus technischen und organisatorischen Gründen nicht ganz so einfach. Da die SNIA mittlerweile über 300 Mitgliedsfirmen umfasst, müsste dies schon ein sehr großer runder Tisch sein, an dem die unterschiedlichen Ideen diskutiert und auf einen gemeinsamen Nenner gebracht werden können.

Doch der Teufel steckt auch im technischen Detail. Gegenüber dem vor einigen Jahren eingeführten LAN-Management sind bei der Speicherverwaltung im SAN eine ganze Reihe zusätzlicher technischer Hürden zu meistern. Ein LAN beispielsweise weist ein durchgängiges Adressierungskonzept mit TCP/IP auf. Netzteilnehmer werden mit den IP-Adressen angesprochen, die entsprechenden Anwendungen adressiert man mit den Port-Nummern. Die MAC-Adresse ermittelt sich aus dem Address Resolution Protocol (ARP), und ebenfalls integriert findet sich das Simple Network Management Protocol (SNMP). Speichernetze sind dagegen historisch zusammengewachsen und bringen mit der Applikations/Server-, der Netz- und der Speicherebene drei Ebenen zusammen, die bisher für sich getrennt waren. Man bedenke, bis vor kurzem noch wurde Speicher als ein dummes Peripheriegerät des Servers angesehen. Die Ebenen besitzen unterschiedliche ‚Identifizier‘ – so wird der Plattenspeicher über die SCSI-Target-IDs und LUNs angesprochen, während auf der Fibre-Channel-Netzebene mit den World Wide Names (WWN) adressiert wird. Im Betriebssystem der Server erscheinen die Plattensysteme als so genannte Device-Pfade, und zusätzlich auf höheren Datenbank- oder Applikationsschichten wird mit logischen Objekten wie Table Spaces gearbeitet.

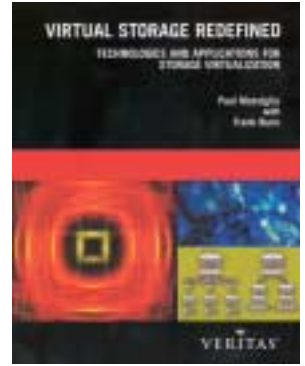
Für das Speichermanagement reicht es heute nicht mehr aus, diese Ebenen weiter getrennt zu betrachten – die Anwender fordern ein End-to-End-Management von der Applikation über das eigentliche Speichernetzwerk bis hin zu den physischen Speichergeräten. Technisch betrachtet untergliedern sich diese Ebenen in weitere Schichten und Funktionen, welche die Daten durchlaufen, bis sie endlich auf dem Datenträger ankommen. Auf allen diesen Schichten können natürlich Zustände und Fehler auftreten, die die Funktionsfähigkeit des Speichernetzwerkes beeinträchtigen. Erkennt das Managementwerkzeug, dass eine Applikation dringend weiteren Speicher benötigt, muss neuer Speicher der gleichen Güte lokali-

siert und der Applikation unterbrechungsfrei zugefügt werden. Was sich hier so einfach beschreiben lässt, bedeutet im Extremfall aber, dass alle Schichten angesprochen und konfiguriert werden müssen. Dies ist schon in einer homogenen Umgebung nicht ganz einfach, in einer heterogenen Landschaft aber geradezu eine enorme Herausforderung. Die Managementsoftware muss alle herstellerspezifischen Funktionen und Kommandos über eine einfache und identische Bedienoberfläche oder gar automatisch im Hintergrund abwickeln. Heute geschieht dies weitgehend durch die Implementierung von herstellerspezifischen APIs (Application Programming Interfaces) in die Managementapplikation. Nicht alle Hersteller haben ihre Schnittstellen jedoch offen gelegt und tauschen sie bereitwillig mit anderen Anbietern und Wettbewerbern aus. Zudem besitzen manche Speicher- und Netzsysteme schlichtweg keine brauchbare Schnittstelle.

### Wäre SNMP die Lösung auch im Speichernetz?

Jedes Speicher- und SAN-System ist mittlerweile mehr oder weniger gut mit SNMP (Simple Network Management Protocol) aus der TCP/IP-Protokollfamilie ausgestattet. Es drängt sich deshalb die Frage auf, ob das SNMP-Protokoll nicht ausgebaut und zu einem umfassenden Speichermanagement genutzt werden könnte. Leider ist SNMP zu „simple“, um die vielfältigen Anforderungen der Speicherwelt zu bedienen. SNMP eignet sich zwar gut für Monitoring und Fehleralarmierung, bietet aber keine Möglichkeit der Ressourcensteuerung oder einer Darstellung der Abhängigkeiten zwischen den Speicherobjekten. Für Umgebungen, in denen mehrere Server auf den gleichen Speicher oder gar auf die gleichen Daten zugreifen, ist diese Kenntnis zur Vermeidung von Datenzerstörungen aber absolut notwendig. Auch eine noch so gut ausgebaute Speicher-MIB (Management Information Base) wäre zu statisch für die Anpassungen, wie sie in schnell wachsenden Speichernetzen nötig sind. Der SNMP/MIB-Architektur mangelt es darüber hinaus an einer ausreichenden Semantik für die Beschreibung komplexer Konfigurationen und an Schnittstellen, über die höhere Ebenen des Speichernetzes bis hin zum Policy Management integriert werden können.

*[Fortsetzung in der nächsten Ausgabe von project 57 special.]*



Paul Massiglia with Frank Bunn, *Virtual Storage Redefined – Technologies and Applications for Storage Virtualization*, Mountain View (Ca.) 2003, 367 Seiten, ISBN 0-972-9022-0-1 (Veritas Publication)

## Die Juli-Reportage:

# Sommer der Verschwörungstheorien – & ein Besuch im Spy Shop

VON BERND SCHÖNE

Die Sommerfrische ist mit geeigneter Urlaubslektüre erfahrungsgemäß viel kurzweiliger. Warum sich in der diesjährigen Sommerhitze nicht einmal mit etwas Sicherheits- und Verschwörungsliteratur gruseln? Die Welt der Geheimgesellschaften und -dienste öffnet sich derzeit über Sonderausgaben zu günstigen Preisen. Etwa E. R. Carmins „Das schwarze Reich“ für 14,95 Euro. Der Autor rollt uns die jüngste Vergangenheit in einer Art Gegengeschichte auf, in der obskure Dunkelmänner die Strippen ziehen. Wie etwa der 1919 geborene Italiener Licio Gelli. Er wurde bekannt als Chef der Geheimloge Propaganda Due (P2). Gelli erlernte sein Handwerk bei der Waffen-SS, arbeitete später für die CIA und ist heute eher wegen seiner Rolle als Lehrmeister von Italiens Staatschef und reichstem Unternehmer Berlusconi von Interesse. Ebenfalls hierzulande nicht sehr bekannt ist der Amerikaner Albert Pike, Schöpfer des heute weltweit verbreiteten Freimaurer-Systems des „Schottischen Ritus“. Pike wollte einmal mit einer Oberschicht von Freimaurer-Chefs die ganze Welt regieren. Heute steht sein Standbild etwas verloren in New York. Natürlich erwähnt Carmin auch den bekennenden Satanisten Aleister Crowley und den russischen Magier Georg Gurdjieff. Wenn nicht Crowley-Schüler Ron Hubbard mit „Scientology“ eine zu zweifelhaftem Ruhm gelangte Organisation in die Welt gesetzt hätte und Gurdjieff mit seinem Adepten Josef I. Stalin nicht sogar Weltgeschichte geschrieben hätte, würden uns beide wohl heute nicht mehr besonders interessieren.

Aufschlussreicher für die moderne Mediengesellschaft ist da schon Frances Stonor Saunders „Wer die Zeche zahlt“. Die CIA, so weist die Autorin nach, hat zur Zeit des Kalten Krieges die gesamte westliche Kunstszene mit liquiden Mitteln versorgt. Orwell, Koestler und Manes Sperber wurden von der CIA umsorgt und finanziell unterstützt. Mit dem „Encounter“ hielt man sich sogar eine eigene Zeitung. Infor-

mationen sind eben alles. Ohne dass es irgendwen zu beunruhigen scheint, belauschen uns inzwischen allerlei Horchstationen, deren Informationen irgendwann auf den Schreibtischen wichtiger Persönlichkeiten in hiesigen Verwaltungen und letztlich in Washington landen.

Verantwortlich für die dortige elektronische Freund-Feind-Aufklärung ist die National Security Agency, kurz NSA genannt. James Bamford zeigt in seinem Buch „NSA“ den kometenhaften Aufstieg des Computer-Schnüffeldienstes vom kleinen Hinterzimmer in den 50er Jahren bis zum finanziell bestausgestatteten US-Nachrichtendienst. Bamford erzählt spannend und kenntnisreich mit viel Pulverdampf und typischem US-Patriotismus. So erfahren wir bislang unbekannt Details über die Hintergründe der Liberty-Katastrophe. Das NSA-Spionageschiff Liberty war 1967 durch ein israelisches Torpedoboot versenkt worden, wobei ein Großteil der Besatzung ums Leben kam. Das NSA-Schiff hatte mitgelauscht, als die israelische Armee Kriegsgefangene liquidierte. Über die aktuelle Arbeitsweise der NSA weiß Bamford leider wenig zu berichten. Trotz oder gerade wegen der massiven Mitarbeit der NSA an diesem Buch.

Dass alleine die europäische Echelon-Zentrale der NSA im britischen Menwith Hill stündlich 2 Millionen Nachrichten aus dem weltweiten Satelliten-Netz der Telekommunikations-Anbieter abhört, lesen wir bei Udo Ulfkottes „Marktplatz der Diebe“. Amerika betreibt mit dem System Echelon ein weltweites elektronisches Spionagesystem, das alles abschöpft, was irgendwie sendet. Die Datenmenge ist gewaltig, deshalb verwendet man Schlagwort-Suchsysteme, um automatisch eine Vorauswahl zu treffen. Das Destillat daraus ist immer noch beachtlich. Alleine Europa steuert 2.000 destillierte Nachrichten täglich bei. Diese werden schließlich von „Humane Brainpower“ ausgewertet. Was hier als brisant



Mitten in der Stadt München: der Spy Shop mit seinem breiten Angebot für alle, denen Überwachung ein ernsthaftes Anliegen ist.

und irgendwie hochverdächtig durchgeht, landet beim Nationalen Sicherheitsberater des US-Präsidenten. Es geht aber eben nicht nur um Sicherheit oder Terror, wie Ulfkotte nachweist – und wie immer wieder beschwichtigend argumentiert wird. Simple Konstruktionsunterlagen aus Technik oder Fertigung landen hin und wieder auch schon mal bei der transatlantischen Konkurrenz. Das Ergebnis kann dann eine Patentverletzungsklage in den USA sein, wie ein bundesdeutscher Hersteller von Windenergieanlagen schmerzhaft spüren musste. Er wurde mit den eigenen – geklauten – Blaupausen geschlagen. Allein im Handelsministerium, so fand die amerikanische Free Congress Research and Education Foundation heraus, gibt es ein eigenes Büro, das ausschließlich US-Konzerne mit Echelon-Informationen versorgt. Soviel zum Thema freie Marktwirtschaft und Freihandel über alle Meere und Landesgrenzen hinweg.

## München – Hauptstadt der Spione

Doch Spionage funktioniert nicht nur im Großen. Besuchen wir mitten in der Urlaubssaison einen Supermarkt für Wissbegierige, um uns standesgemäß umzusehen und etwas auszurüsten.

Im Spy Shop in der Dachauer Straße 109 in München gibt es alles, was der Semi-Profi so braucht. Genau in der Mitte zwischen Fachhochschule und Strafgericht liegt der kleine Laden ([www.spionetechnik.de](http://www.spionetechnik.de)), der alles verkauft, was vor einigen Jahren noch exklusiv für James Bond und Konsorten in kleiner Serie gefertigt wurde – zunächst ausschließlich für Behörden mit „besonderen Aufgaben“.

Für den kleinen Überwachungsbedarf empfiehlt uns der freundliche Verkäufer den so genannten Keyhost (Tastengeist), ein harmlos ausschauendes Tool, das locker als Verbindungskabel durchgeht. In der Mitte kündigt eine kleine Verdickung von etwas mehr Technik. Dort befindet sich ein kleines Stück Silizium, und der kleine Tastengeist vermag mit seiner Hilfe bis zu 2 Millionen Anschläge – sprich Tastatureingaben – zu speichern. Das dürfte für einige Aufträge und vor allem für viele wertvolle Passwörter reichen. Für 200 Euro gehört der Keyhost uns. Wer schon immer mal aufzeichnen wollte, was er den ganzen Tag so beobachtet, greift zur Knopf-CCD-Kamera vom Hersteller M.S.C. Das Gerätchen sieht nicht nur aus wie ein ganz normaler Anzugknopf, er wird

auch mit dieser Funktion im Kleidungsstück verankert. Durch die Löcher des Knopfes filmt der CCD-Chip seine Umgebung. Für den ortsfesten Einbau, so erfahren wir vom Spezialisten, empfiehlt sich eine als Rauchmelder getarnte Kamera. Profis mauern die Überwachungstechnik allerdings gleich beim Neu- oder Umbau in Form präparierter Baustoffe mit ein.

In den dicht bepackten Glasvitrinen wartet auch noch allerlei Aufbruch-, pardon Aufsperr-Werkzeug für die Selbsthilfe bei verlegten oder nicht vorhandenen Schlüsseln auf ihre Käufer.

Die klassische Wanze gibt es natürlich auch. Für 400 Euro wandert ein Standardmodell in der Größe eines Fingernagels in den Einkaufskorb. Die Behördenklasse kostet fünfmal so viel, sendet dafür aber auch digital und wechselt ständig die Frequenz. Mit normalen Mitteln sind solche Lauscher nicht aufzuspüren, und selbst der teuerste Weltempfänger ignoriert solche Signale zuverlässig. Sie sind viel zu schwach und werden zudem noch in einer völlig fremden Technik, sprich Modulation, ausgestrahlt.

Natürlich bewegen sich die Käufer solcher Überwachungsspielzeuge in einer rechtlichen Grauzone. Wer seine Mitmenschen und Partner ohne deren Wissen abhört, macht sich strafbar. Das gilt erst recht für Telefongespräche. Aber im Zeitalter digitaler Technik sind die Grenzen fließend. Der von Bluetooth und WLAN bekannte 2,4-GHz-Kanal ist frei für jedermann, und auch auf 433 MHz darf man senden. Dann muss das digitale Frontend nur noch mit einem Mikrofon versehen werden – und die Selbstbauwanze ist fertig. Da es etwas lästig und zudem auffällig ist, das geschickt im Nebenzimmer versteckte Abhörmikrofon mit einem klobigen Spezialempfänger abzuhören, bietet der Spy Shop auch passende Empfänger an, die den Mikrofonen an Winzigkeit nicht nachstehen. Die Schweizer Firma Phonak, eigentlich eher bekannt für noble Hörgeräte, liefert auch Kleinstempfänger. Diese verschwinden samt Antenne und Stromversorgung komplett im Ohr. „Das Gerät kostet 800 Euro, weniger als ein Hörgerät desselben Herstellers“, so der Mann aus dem Spy Shop. Kein Wunder, dass immer mehr Firmen ihre Vorstandsbüros mit speziellen Breitbandempfängern, so genannten Spektrumanalysen, absuchen lassen. Solche Geräte sind ab 6.000 Euro erhältlich und liegen natürlich beim Spy Shop auch in der Vitrine, nicht weit entfernt von den Wanzen.

[infos]

James Bamford, NSA – Die Anatomie des mächtigsten Geheimdienstes der Welt, C. Bertelsmann 2001, 688 Seiten, 34 Euro (ISBN 3-570-15151-4), auch als Goldmann-Taschenbuch für 14,90 Euro

E. R. Carmin, Das schwarze Reich – Geheimgesellschaften und Politik im 20. Jahrhundert, Heyne Verlag 1997, 891 Seiten, 14,95 Euro (ISBN 3-453-16018-5)

Frances Stonor Saunders, Wer die Zeche zahlt – Der CIA und die Kultur im Kalten Krieg, Siedler Verlag 2001, 478 Seiten, 24,95 Euro (ISBN 3-88680-695-2)

Udo Ulfkotte, Marktplatz der Diebe, C. Bertelsmann 1999, 319 Seiten, 21,45 Euro (ISBN 3-570-00198-9)

Spy Shop:

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

HTCS – Loebel GbR

Dachauer Str. 109

80335 München

Tel.: 0049-89-52 315 007

Fax: 0049-89-52 315 009

Mail: [email@spysshop-online.de](mailto:email@spysshop-online.de)

[kooperation META Group – ZAZAmedia]

# ERP – notwendig für die Geschäftsprozesse, aber wenig geliebt

*In regelmässiger Folge stellt project 57 neueste Forschungsergebnisse der META Group vor. Die Analysten und Consultants des weltweit tätigen Beratungsunternehmens untersuchen vor allem die Verflechtungen zwischen Einsatz von IT-Technologie und Geschäftserfolg. Business-kritische Entscheidungen werden nicht nur von den IT-Leitern getroffen: CEOs und Finanzvorstände und -abteilungen müssen ebenfalls Bescheid wissen über die neuesten Technologien, die nicht selten marktschreierisch von den Herstellern angepriesen werden. Da sind etwas Distanz und Analyse mehr als hilfreich.*

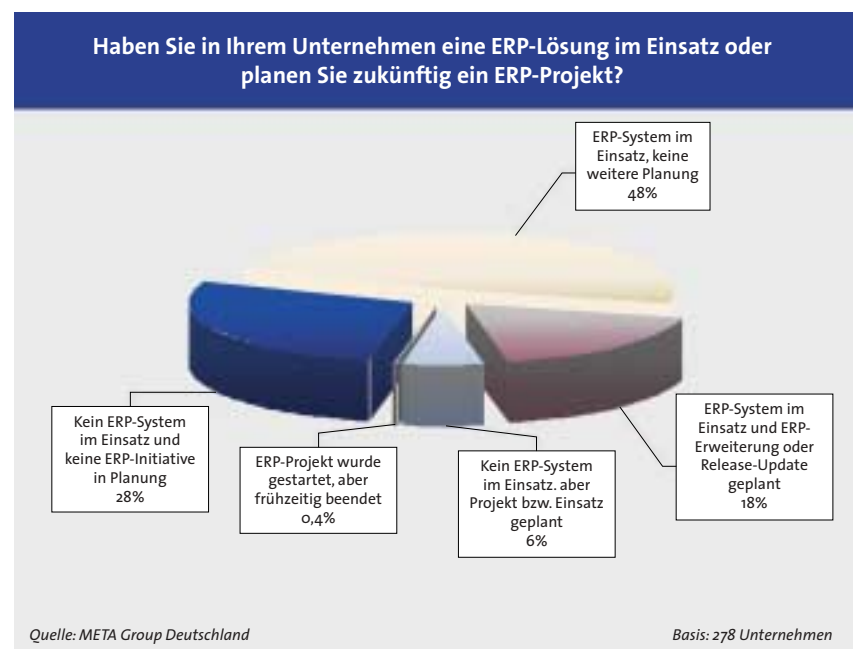
VON EDUARD KONSTANT UND CHRISTOFF BAASEL

Eines ist sicher bei all dem Getöse in der Übernahmeschlacht zwischen Oracle, Peoplesoft und J.D. Edwards: Egal, wie sie ausgeht, die Anwender sind verunsichert. Unabhängig davon, ob und welche ERP-Produkte sie überhaupt in ihrem Unternehmensportfolio haben, werden sie sich weitere Investitionsentscheidungen erst einmal gründlich überlegen – sie verschieben oder gar ganz sein lassen. Denn wer gibt schon gerne sein gutes Geld für etwas aus, von dem höchst unsicher ist, unter welchem Namen und in welcher Modifikation es demnächst nur noch erhältlich sein wird, ob Wartung und Service weiter angeboten werden oder ob das finale Ende der teuer eingekauften Software unmittelbar bevorsteht. Die Verunsicherung trifft erst recht für jene Anwender zu, die sich gerade den Einstieg in die schöne große Welt von ERP (Enterprise Resource Planning) überlegt haben – besonders jene aus dem immer wieder beschworenen, angeblich so zukunftssträchtigen Mittelstand.

Jeder merkt also, dass Übernahmen anstehen. Die Hintergründe bleiben eher diffus. ERP selbst, so meinen bereits manche Experten, wird insgesamt im Ruf beschädigt. Warum dieser Markt gerade jetzt so umkämpft wird, das zeigt die META Group mit ihrer Analyse über „ERP im Wandel“, die zu einem Zeitpunkt entstand, als der aktuelle Übernahmekampf so noch nicht absehbar war. Seine Grundzüge und Voraussetzungen standen aber schon vor einigen Monaten fest. Der Markt habe sich gewandelt, so ein Ergebnis der Studie: „Vorbei sind die Zeiten, in denen jedes Anwenderun-

ternehmen eine ERP-Software einführen wollte und bereit war, nahezu jeden Preis dafür zu zahlen, getrieben einerseits vom Zweifel der Jahr-2000-(Y2K)-Kompatibilität ihrer eingesetzten Unternehmensanwendungen und andererseits von der hohen ERP-Implementierungsaktivität in Unternehmen, die zu ihrem Wettbewerb gehörten.“ (Seite 8)

Die META Group befragte 278 deutsche, vorwiegend mittelständische Unternehmen. Mehr als 60 Prozent von ihnen beschäftigen weniger als 500 Mitarbeiter, was insofern ei-



Die Mehrheit der befragten Unternehmen setzt ein ERP-System ein, doch Neuinvestitionen sind nur für eine Minderheit ein Thema. Für die Anbieter eröffnen sich damit noch viele „Opportunitäten“. In der Marketingsprache: eine große „Challenge“.

nem typischen Kriterium dieses „Wachstums-motors“ der inländischen Wirtschaft entspricht. Über die Hälfte der befragten Firmen hat eine ERP-Lösung im Einsatz, aber nur 18 Prozent unter ihnen planen ein Release-Update oder eine Erweiterung.

„ERP-Softwareanbieter bekamen zunehmend Konkurrenz von Best-of-Breed-Anbietern der Themengebiete CRM (Customer Relationship Management) und SCM (Supply Chain Management), die ihre Software als ERP-Erweiterung oder -Ergänzung in Anwenderunternehmen implementierten.“ (Seite 8) Durch den Hype um das E-Business und um die darum herum aufgebauten Applikationen setzte bald Enttäuschung auf der Anwenderseite ein, und der ERP-Markt insgesamt kam in Bedrängnis.

## ERP muss sich neu erfinden

Das Vertrauen ins E-Business und damit auch in ERP und die IT im Allgemeinen sank kontinuierlich, so die Expertise der META Group. Der wirtschaftliche Abschwung im Jahr 2002 tat ein Übriges. Selbst Umsatzsteigerungen durch Kündigung des Softwarewartungsservices für vor dem Jahr 2000 implementierte Programme wirkten nur verzögernd. Immer neue Funktionalitäten sollten zudem die Anwender von neueren ERP-Versionen überzeugen. „Die damit ausgelöste Steigerung des Wartungsgeschäfts und das kontinuierlich weniger werdende Software-Lizenzgeschäft führten dazu, dass ERP-Hersteller heute in ihren Bilanzen einen höheren Umsatz für Wartung als für Softwarelizenzen ausweisen“, beschreibt die META Group die Situation. Ohne Neukundengeschäft kann diese Entwicklung auf Dauer nur katastrophale Folgen haben – für die Softwareanbieter, aber auch für ihre Kunden. Eine weitere Blase vor dem Zerplatzen?

Als Ausweg aus der krisenhaften Situation setzten die Hersteller auf die Integration zusätzlicher Funktionen wie CRM, SCM, E-Commerce, SRM (Supplier Relationship Management), BI (Business Intelligence) und HR (Human Resources). Und vor allem auf den Mittelstand als neues Kundensegment, der „in einer hochentwickelten und stark ausgereiften Marktphase“, wie die krisenhafte Situation recht vornehm beschrieben wird, wieder für mehr Umsatz und Gewinn sorgen soll. Eine Absicht, die unmittelbar mit den allgemeinen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen des Mittelstands kollidieren muss – besonders in Deutschland, das sich mit steigender Tendenz von der internationalen Wirtschaftsentwicklung abzukoppeln begonnen hat.

Für mittelständische Anwenderunternehmen wäre das Verlockende an auf ihre Bedürfnisse zugeschnittenen Applikationen, dass sich konventionelle, prozessunterstützende Unternehmenssoftware (ERP) direkt durch webbasierte Kollaboration per XML (Extensible Markup Language), also um eine Komponente der Informationbeschleunigung, erweitert. Der Vorteil für den Mittelstand wäre, dass er sich den komplizierten und teuren Integrationsprozess im Nachhinein ersparen kann, wie er bei größeren Unternehmen mit bestehenden ERP-Inseln typisch ist. Die daraus resultierende Fähigkeit, mit Lieferanten und Kunden zeitnah alle geschäftskritischen Informationen auszutauschen, hebt die Konkurrenzfähigkeit auf eine neue Stufe. „Eine solche enge und intensive Zusammenarbeit mit einem Geschäftspartner ruht auf einem der Geschäftsbeziehung zugrundeliegenden Business-Plan und ermöglicht es, jederzeit Kaufhistorien und -prognosen abzufragen, sowie Analysen nach Produkt, Preis, Verfügbarkeit etc. zu erstellen“, wirbt die META Group für diese Entwicklung.

Über eine netzwerkweite Messaging-Infrastruktur können Business-Events ausgelöst werden, die Prozesse in Lager- und Transport-Management-Systemen steuern. Ab 2007 erwartet die META Group eine Kollaborationsform, die sinngemäß und im Kontext abgewickelt werden kann: „Je besser auf die Anforderungen der einzelnen Parteien wie Kunden, Mitarbeiter und Partner im Business-Szenario 2003+ eingegangen werden kann, desto eher wird dies zum kritischen Erfolgsfaktor für das Auspielen von Wettbewerbsvorteilen.“

## IT-Integration und individuelle Geschäftsprozessmuster

So weit ist die ERP-Branche allerdings nicht, dass sie derzeit selbst willigen Partnern die Mittel zur Kollaboration bereit stellen könnte. Die Wege dahin sind ansatzweise vorgezeichnet. Zum einen muss ERP, trotz des Planning im Namen, die Planungsmodul der Wertschöpfungskette (SCM) integrieren, um aus der betriebswirtschaftlichen Standardsoftware heraus Planungsaussagen zur Produktion, zur Nachfrage sowie zum Versand machen zu können. Die Möglichkeit des Einblicks in diese Daten treibt auch das Kundenbeziehungsmanagement (CRM) um, da auch Marketing und Service zeitnahe und kundenorientierte Aussagen machen wollen. Beide Entwicklungen erzwingen eine tiefere und neuartige Integration von Backend-Systemen untereinander sowie mit den kunden-/lieferantenseitigen Front- und Backends.

## ERP – kleine Begriffsgeschichte

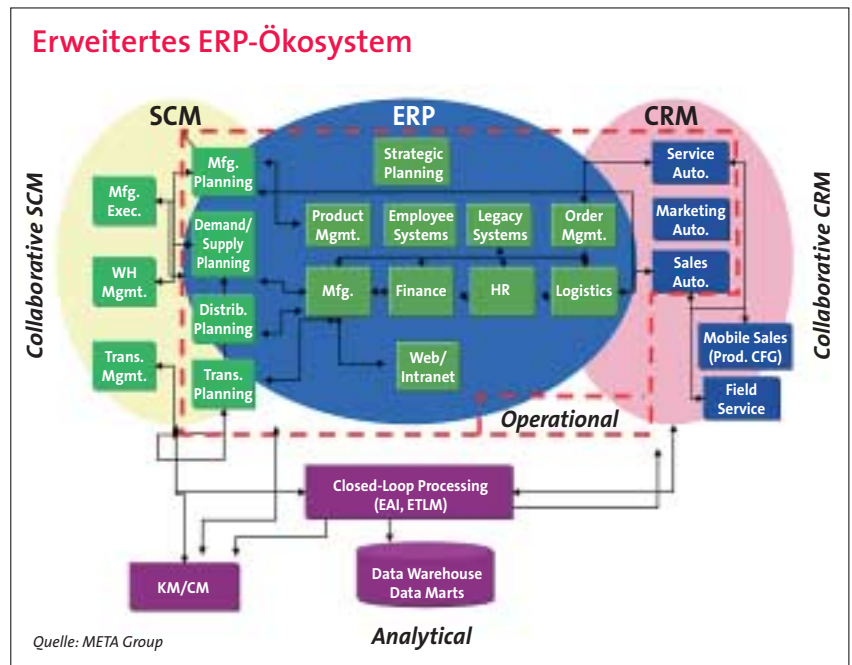
Enterprise Resource Planning (ERP) entstand Anfang der 90er Jahre. Das neue Genre der Unternehmenssoftware optimierte Produktionsprozesse, in Deutschland zuvor bekannt als so genannte Produktionsplanungssysteme (PPS). ERP-Systeme fügten zu diesem produktionszentrischen Ansatz eine Verbindung zum Finanz- und Rechnungswesen hinzu. Damit waren sie stärker bezogen auf Warenumsatz, Kosten- und Leistungsrechnung sowie auf Gewinnermittlung. Hinzu kamen weitere Unternehmenselemente wie Personalwesen (Human Resources/HR) und Logistik (Lagerverwaltung, Vertrieb/Auslieferung und Transport). Etwas vereinfacht: Mit der Ausdehnung der ERP-Systeme wurden nahezu alle Abteilungen eines Unternehmens „digitalisiert“. Kosteneinsparung war Trumpf – obwohl gerade für ERP enorm viel Geld ausgegeben wurde. Mit dem Siegeszug des Internets erfolgte der nächste logische Schritt: Lieferanten und Kunden per EDV vernetzen.

## Erweitertes ERP

Das erweiterte ERP ist eine Anwendungsstrategie, um ausgehend von traditionellen ERP-Funktionalitäten und -Modulen eine nahtlose Integration mit unternehmensinternen und unternehmensübergreifenden Transaktionsprozessen (Collaboration) zu realisieren. Die vollständige Integration von operativen Prozessen und Finanzflüssen – der ursprünglichen ERP-Kernkompetenz – ist dabei selbstverständlich.



Die in dem gestrichelten Rahmen befindlichen ERP-Module stammen aus der Kategorie des „erweiterten ERP“. Bisher zur Wertschöpfungskette SCM (Supply Chain Management) gehörende Planungsfunktionen integrieren sich in Zukunft in die operativen ERP-Komponenten Produktmanagement und Manufacturing. Die ERP-Module Auftragsbearbeitung (Order Management) und Logistik gehen eine enge Verbindung mit Vertriebs-, Marketing- und Kundendienstanwendungen des Kundenbeziehungsmanagement CRM (Customer Relationship Management) ein. Das grundlegende Problem einer Umsetzung dieser grafisch sehr schön darzustellenden funktionellen Beziehung liegt darin, dass in der Vergangenheit viele Anwendungslandschaften aufgebaut wurden, deren Bausteine oft gar nicht oder nur dürtig miteinander kommunizieren. Auch ist ERP eine Einbahnstraße in Bezug auf die Verarbeitung von Daten. Das Einlesen geht ohne Schwierigkeiten, das Bereitstellen von Daten für die Business-Analyse dagegen nur mit größerem Aufwand.



Unternehmen, die diesem unternehmensübergreifenden Ansatz folgen wollen, müssen über funktionelle Überlegungen, welches eigene ERP-Modul mit welchem des Partners korrespondiert, hinausdenken. Wer die Marktveränderungen auf die eigenen und die IT-Systeme des Partners schneller abbilden will, ist gezwungen, über Schnittstellen hinauszudenken und gemeinsam mit den Partnern über eine unternehmensübergreifende optimale IT-Plattform nachzudenken. Wie weit so etwas unter gleichberechtigten Partnern gelingen kann, bleibt in der Analyse der META Group ungeklärt. Eine gelungene Umsetzung kann bislang die Autoindustrie mit EDI (Electronic Data Interchange) vorweisen, aber dieses Ergebnis wurde auch durch den Druck der großen Hersteller auf ihre Zulieferer erzwungen, die inzwischen sogar die Einhaltung stringenter Securitymechanismen verlangen. Der zunehmende Konzentrationsprozess in allen Branchen könnte hier in Zukunft ein Umdenken bewirken und sinnvollen Kooperationen den Weg ebnen.

Erweitertes ERP scheint das Problem einer rein technischen Umsetzung zu sein, die Integration von IT-Plattformen und damit zusammenhängende Übereinkünfte zwischen den Partnern verlangt. Die META Group macht in ihrer Analyse darauf aufmerksam, dass jeder Partner erst einmal seinen individuell definierten Geschäftsprozessmustern folgt. Jedes Beziehungsmanagement muss deshalb akribisch analysiert und genau in der ERP-basierenden

Prozessabwicklung abgebildet werden können. Solange das verbindliche, aber doch eher lose Beziehungen bleiben, wie sie zwischen Hersteller, Distributor, Systemintegrator oder Fachhändler üblich sind, muss die Partnerschaft aktiv gelebt werden und einem gemeinsamen Business-Plan folgen. Auf den ersten Blick kann man da keinen Unterschied zu dem derzeitigen Usus erkennen. Hersteller und Distributoren sortieren auch heute schon ihre Beziehungen nach Qualität und Quantität – erweitertes ERP wäre so gesehen nichts anderes als ein optimiertes Hilfsmittel.

Der Erfolg, den die Umsetzung des erweiterten ERP haben wird, resultiert nicht nur aus der beschleunigten gegenseitigen Information, sondern auch in objektivierten Messkriterien, die die Quantität und Qualität einer Beziehung nachvollziehbar und planbar machen und damit auch wesentlich früher Korrekturen ermöglichen. Die Automatisierung von Geschäftsprozessen, die das klassische ERP im Unternehmen geleistet hat, wird durch das erweiterte ERP auf die Beziehungen zu den Partnern ausgedehnt – mit Sicherheit ein langwieriger, von den Marktmechanismen abhängiger Prozess. Es bleibt viel zu tun für die Anwender und für jene Hersteller, die aus dem aktuellen Konsolidierungsprozess als Sieger herausgehen werden.

**META Group Analyse:**

- ERP im Wandel (2002 – 2005): Vom Stückwerk zur Unternehmenslösung März 2003 Results by Techconsult GmbH 206 Seiten, 92 Abbildungen
- Inhalt der Studie: Management Summary (8 Seiten)
- Untersuchungsmethoden und Stichprobencharakteristika (8 Seiten)
- ERP – ein Begriff im Wandel (12 Seiten)
- ERP-Marktdynamik bis 2005 (10 Seiten)
- ERP-Status in Deutschland 2002/03 (92 Seiten)
- ERP-Software (12 Seiten)
- ERP-Dienstleistungen (23 Seiten)
- ERP-Ausblick (3 Seiten)

[infos]

Edith M. Horton  
 Manager Public Relations  
 META Group AG,  
[www.metagroup.de](http://www.metagroup.de)  
[edith.horton@metagroup.com](mailto:edith.horton@metagroup.com)  
 Phone: +49 89 996 96 254  
 Fax: +49 89 996 96 169  
 Mobile: +49 174 344 81 63

**[feedback]**

Wenn Sie uns schreiben wollen, gerne! Hier ein paar Auszüge aus Zuschriften zum special 01/2003 von *project 57* (Ausgabe vom 26. Mai 2003). Mitteilungen per E-Mail oder per Fax an: info@zazamedia.de, 089/2607388.

**Alexandra Rudhart, Text 100 GmbH**

„Ich wollte mich noch mal für die Vorstellung Ihres Projektes am Freitag bei uns in der Agentur bedanken. Ich war beeindruckt von Ihren Vorhaben – das klingt alles nach Hand und Fuß. Persönlich habe ich aus Ihrem Besuch mitgenommen, dass Krisen und Rezessionen immer auch etwas Positives mit sich bringen, da die Menschen wieder unglaublich viel Kreativität, Energie, Ideen und Biss entwickeln! Ich wünsche Ihnen viel Erfolg und halten Sie mich bitte auf jeden Fall auf dem Laufenden, so dass ich auch weiterhin weiß, wie man Sie und Ihr Projekt unterstützen kann und wo sich Zusammenarbeit und Kooperation über unsere Kunden anbieten.“

**Hubert Rasig, Communication Harmonists**

„Congratulations! Das wird bestimmt ein feines Blatt! Ich wünsche Ihnen und dem neuen Baby von ganzem Herzen Erfolg – und hoffe mit Ihnen darauf, dass der Qualitätsjournalismus in der IT-Branche wieder Einzug hält.“

**Olaf Grewe, Brodeur Communications GmbH**

„Herzlichen Glückwunsch zu Ihrem projekt 57! Ich habe Ihre Nummer 1 heute im Internet angeschaut und finde die Art der Berichterstattung sehr gut. Ich wünsche Ihnen weiterhin viel Erfolg mit dem projekt 57.“

**NetworkWorld online vom 12. Juni 2003: „projekt 57: Trotz Medienkrise ein neues IT-Magazin“**  
„Ende Mai ist in dem kleinen Münchner Verlag ZAZAmedia die Pilotausgabe von „projekt 57“ erschienen, einem „Journal für Business Computing und

Technologie“. Das Magazin widmet sich ausschließlich High-end-Themen der IT-Industrie wie zum Beispiel der Virtualisierung von Speichernetzen oder Server- und Mainframe-Lösungen und geht unter anderem der Frage nach, wie Portallösungen zum Geschäftserfolg eines Unternehmens beitragen können.

Die erste Ausgabe wird als PDF-Datei kostenlos verschickt und kommt bereits auf eine Auflage von 12.000 Stück. Ermöglicht wird dies durch eine Reihe von Kooperationen mit namhaften Herstellern, Anwenderverbänden wie der Guide Share Europe (GSE) und der META Group. Ab November wird die Zeitschrift dann in gedruckter Form und regelmäßig alle zwei Monate erscheinen. Wirtschaftliche Basis sollen Abonnements sein. Bis dahin versprechen die Autoren eine vierwöchige Erscheinungsweise in digitaler Form, die auch zwischen den Papierausgaben beibehalten werden soll. Ansprechen wollen sie kritische Geister, die Wert auf herstellerunabhängige Informationen legen. Die Zeitschrift ist das zweite Projekt der Münchner. Im April haben sie mit »State of Storage« bereits ein Buch über den Einsatz von Speichertechniken in Unternehmen herausgebracht. Es scheint also doch möglich zu sein, in diesen harten Zeiten »Mut zum Risiko« zu beweisen. Die IT-Branche hat es dringend nötig. Weitere Informationen unter info@zazamedia.de.“

**Regina Israel, Seagate**

„Herzlichen Dank für die Zusendung des neuen Magazins „projekt 57 – Journal für Business Computing und Technologie“. Ich finde, es ist wirklich gut gelungen!“

**Dr. Klaus Reckert, Behörden Spiegel, Ressortleiter IT-Redaktion**

„Glühstrümpfe zum neuen Kindlein no. 57, ist doch ein schönes solches geworden. So etwas interessiert mich in meiner Eigenschaft als langjähriger Marktteilnehmer. Viel Spaß und Erfolg!“

**Michael Baumann, PR-Konzept**

„Die erste Ausgabe sieht ja sehr gut aus, Gratulation! Ich wünsche gutes Gelingen für das Projekt und empfehle Ihre Publikation unseren Kunden.“

**Rainer Hilsenbeck, Vorstand TIM AG**

„Ich kann die Zielgruppe aus den Beiträgen heraus nicht so recht identifizieren. Etliche der Beiträge klingen wie eine Abrechnung mit „großen“ beziehungsweise erfolgreichen Herstellern wie EMC, SAP etc. Ist das in der heutigen Zeit angebracht?“

**Was kostet das Abo von projekt 57?**

„Sehr geehrte Damen und Herren, Ihr Subskriptions-Fax ist aus meiner Sicht nicht klar genug formuliert. Kostet ein Exemplar oder das Jahresabo 100 EUR? Mit freundlichen Grüßen Bernd Lindner, Andreas Stihl AG & Co.“

**Antwort der Redaktion:**

„Sehr geehrter Herr Lindner, gemeint ist in der Tat: 100 Euro für das Jahresabo. Aber Sie haben Recht: Der diesbezügliche Satz ist unklar formuliert. Besten Dank für diesen Hinweis – wir werden das in der nächsten Ausgabe entsprechend ändern!“

**[wissenschaft]****Speicher blau**

[ab] – Verlockende Aussichten für Speichermedien im handlichen CD-Format verkünden Osram-Forscher im weltweiten Wettlauf um neue Aufzeichnungs- und Leseverfahren. Den

Spezialisten der Tochtergesellschaft Osram Opto Semiconductors in Regensburg ist es gelungen, die Betriebsdauer eines Galliumnitrid-Lasers von zwei Minuten auf 143 Stunden zu verbessern. Bisher scheiterte die Entwicklung von Aufzeichnungsrekorden an der Langzeitstabilität der eingesetzten Diode. Schon nach kurzer Schreibzeit machte der Laserkopf wegen Überhitzung schlapp. Die Elektronikindustrie ist seit zehn Jahren hinter dem blauen Licht her. Laserdioden, die die kürzere Wellenlänge von blauem Licht aussenden, beschreiben optische Speichermedien wesentlich dichter mit Daten als herkömmliche Verfahren. Der heute eingesetzte rote Laser brennt 4,7 Gigabyte an Informationen auf eine Digital Versatile Disc (DVD). Mit der blauen Laserdiode, die wesentlich weniger Flächenbedarf pro Informationseinheit benötigt, könnte eine DVD bis zu 50 Gigabyte an Daten aufnehmen. Seit drei Jahren fördert das Bundesforschungsministerium die Arbeiten der Opto-Wissenschaftler. Um ihre Erkenntnisse in kommerzielle Bahnen zu lenken, muss sich Osram indes sputen. Sony hat bereits einen Rekorder mit blauem Laser und Technik der Optoelektronikfirma Nichia in Japan auf den Markt gebracht. Der Preis von umgerechnet 3.600 Euro deutet auf einen Prototypen hin. Offenbar geht es zunächst darum, einige Technik-Freaks mit dem ausgiebigen Testen der Wunderscheiben zu betrauen. Bei den Speichermedien ist zudem wieder mal der Wettlauf um Standards ausgebrochen. Während Sony beim blauen Laser das so genannte Blu-ray-Format unterstützt, experimentiert Toshiba zusammen mit NEC mit einer zweilagigen, wiederbeschreibbaren Advanced Optical Disc (AOD) mit einer Kapazität von 36 Gigabyte – Kompatibilität ausgeschlossen.

## [wissenschaft]

## Agenda 2010 einmal anders: Der Organic Computer kommt

[bs] – Gerade eine Krise bietet bekanntlich die Möglichkeit, neue Hoffnungsschimmer auszumachen und wenn möglich Forschungsgelder einzuheimen. Wohl nicht von ungefähr setzten deshalb Deutsche Professoren im Juli in München den „Organic Computer“ in die Welt. Ein Homunkulus, der wie ein Rechner gebaut wird, aber viele Eigenschaften eines intelligenten Lebewesens haben soll. Befreit von Marktzwängen und mit Blick auf die Geldtöpfe des Bundesministeriums für Bildung und Forschung (BMBF) wollen die Gesellschaft für Informatik und die Informatiker des VDE einen lebensähnlichen, selbstlernenden Computer verwirklichen. „Wir wollen einen Rechner, der lernfähig ist und seine Hard- und Software den jeweiligen Erfordernissen anpassen kann“, erläutert Christian Müller-Schloer von der Universität Hannover. „In sieben Jahren könnte ein solcher Rechner marktreif sein.“ In beiden Verbänden hatten sich Arbeitsgruppen mit dem „Rechnersystem des Jahres 2010“ beschäftigt. Dieser Zukunftsrechner, so die deutschen Hochschullehrer, hat mit dem heutigen PC nicht mehr viel gemeinsam. „Der Computer des Jahres 2010 muss lebenswürdig und vertrauens-erweckend sein“, gibt Müller-Schloer die Richtung vor. Er befindet sich in Form eines PDAs (Personal Digital Assistant) in der Hosentasche und ist durch drahtlose Netzanbindung bestens über alles informiert. Zudem ist er fehlertolerant und selbstheilend wie ein menschliches Organ. Daher stammt auch der Name für die neue Initiative. „Fallen Teilsysteme aus oder sind überlastet, wird dies erkannt, und der Rechner verteilt die Aufgaben neu“, so die Forderung der beteiligten Wissenschaftler an die neue PC-Generation. Außerdem eruiert der organische PC automatisch

seinen jeweiligen Standort und passt sich an die neuen Gegebenheiten an. Damit das auch im Ausland so bleibt, kann er seine Handy-Elektronik so umschalten, dass er in jedem Land mit dem dortigen Mobilfunksystem zurecht kommt. Das wäre nicht unwichtig für die USA, wo es ein gänzlich anderes Mobilfunksystem als in Europa gibt. Dank Ortspeilung leitet der organische PC seinen Besitzer deshalb auch jenseits des Atlantiks als persönliches Navigationssystem zielsicher an jeden gewünschten Platz. Der flexible Umbau des Computers durch Neuerschaltung der eingebauten Computerintelligenz macht ihn dafür tauglich: „Die notwendigen Schaltkreise sind schon heute vorhanden“, berichtet Müller-Schloer. Per Stromimpuls verändern diese Chips ihr Design. „Der Computer der Zukunft ist allgegenwärtig“, so die Studie, „deshalb muss er sich den menschlichen Lebensumständen anpassen.“ Die Software ist daher auch kein monolithischer Block mehr, sondern besteht aus diversen Modulen, die bei Bedarf während des Betriebs ausgetauscht werden können. Informatik und Life-Science, so die beteiligten Wissenschaftler, werden zur „Anthropomatik“ zusammenwachsen. Rückwirkungen auf den guten, alten Menschen sind nicht ausgeschlossen. „Über den Computer können wir den Menschen verstehen“, erläutert Hartmut Schmeck von der Universität Karlsruhe. „Komplizierte biologische Vorgänge wie das Sehen und die Fortbewegung werden wir erst dann richtig begriffen haben, wenn wir sie technisch nachbauen können.“ Das Ergebnis könnte eine Art echter Roboter beziehungsweise ein so genannter Anthropomat sein, der sich als putzende und servierende Haushaltshilfe nützlich macht. 39 Prozent aller Frauen

und 25 Prozent aller Männer würden sich so einen Service-Roboter wünschen, ergab jüngst eine VDE-Umfrage. Gedacht ist er allerdings zunächst für Altenheime und Krankenhäuser. Aber auch im Alltagsleben soll die Anthropomatik den Menschen unterstützen, dann allerdings nicht als künstliches Gehirn in einem Roboter, sondern wieder als PDA in der Hosentasche. Wenn dem Besitzer des Wundergerätes beim Anblick eines Bekannten nicht gleich der Name einfällt, gibt der elektronische Assistent diskrete Nachhilfe durch einen Schriftzug in der Datenbrille. Und wie soll der organische Computer realisiert werden? „Wir müssen die in den USA entwickelten Prozessoren akzeptieren und uns auf neue Systemarchitekturen konzentrieren“, skizziert Müller-Schloer die Zukunft. Wenn die Forschungsanstrengungen in Deutschland gebündelt werden, könnte der organische Computer pünktlich 2010 marktreif sein. „Deutschland hat beste Voraussetzungen dafür“, meint Wissenschaftler Schmeck. Übrigens: Mit der Agenda 2010 beabsichtigt die gegenwärtige Bundesregierung unter Kanzler Gerhard Schröder unter anderem auch, die horrend hohe Arbeitslosigkeit einzudämmen. Das würde gut passen, wenn dann 2010 die ersten Service-Roboter auf den Markt drängen und zwangsläufig für neue Freisetzungprozesse sorgen. Forschung und Politik sozusagen Hand in Hand.

### Nano-Webmaschinen

[rg] – Zusammen mit den Universitäten von Columbia und New Orleans stellte IBM jüngst Produktionsmethoden vor für Partikel, die kleiner als ein Milliardstel Meter sind. „What excites us the most is that this is a modular method that let us bring almost any materials together“, begeistert sich Christopher Murray, Manager of nanoscale materials and devices at IBM Research. IBM-Pressesprecher Hans-Jürgen Rehm nennt

das neuartige Verfahren werbewirksam Nanoweberei. Das besondere an den Fortschritten der Entwicklungslabors der drei Partner ist zum einen der Nachweis einer „industriellen“ Fertigungstechnik, zum anderen „die erste 3-D-Montage von magnetischen und halbleitenden Nanopartikeln“, die fast beliebige chemische Elemente miteinander kombinieren und so eine Vielzahl bislang unbekannter Werkstoffe mit interessanten Eigenschaften erzeugen kann. Den Forschern kommt dabei ein Umstand zu Hilfe, der als Selbstanordnung bezeichnet wird. Die Ausgangsbasis besteht in diesem Fall darin, erst Nanopartikel mit 60.000 Eisenoxid-Atomen und 3.000 Blei-Selen-Atomen zu erzeugen und diese dann durch chemische Prozesse in einer Art Kristallstruktur zusammenzufügen. Liegt das grundsätzliche „Webmuster“ vor, ordnet sich alles weitere Material gemäß dieser grundlegenden Anordnung. In der ersten „Produktionscharge“ wurde halbleitendes Blei-Selen mit magnetischem Eisenoxid kombiniert. Von dieser Kombination verspricht man sich einen Werkstoff mit magneto-optischen Eigenschaften, der nicht nur eine extrem hohe Speicherdichte verspricht, sondern sich auch als Schlüssel bei der weiteren Erforschung der Quantencomputer herausstellen könnte. Man hofft, dass sich die optischen Eigenschaften des Materials durch das Anlegen eines externen Magnetfelds modulieren lassen könnten. Während Stephen O'Brien, Assistant Professor of applied Physics and applied Mathematics bei der Columbia Universität, mit seinem Kommentar, dass man nun die Fähigkeit zur Erzeugung neuartiger Materialien nachgewiesen habe, noch vorsichtige Zurückhaltung zeigt, sieht ein anderer Mitstreiter bereits eine neue industrielle Revolution heraufdämmern. Mikhail Roco, Chair of the National Science and Technology Council: „This is just one way that nanotechnology will help foster the next industrial revolution.“

[achim killers anderes it-lexikon]

# Virtuell – entscheidend ist, was real dahinter steckt

*Der Bibelkundige weiß es: „Wes das Herz voll ist, des geht der Mund über.“ (Matthäus 12, Vers 34). Anders ausgedrückt: Was den Menschen so umtreibt, dazu kennt er ganz viele Wörter.*

*Mit „qanuk“, „kanevvluk“, „utvak“ und ein paar dutzend weiteren Begriffen bezeichnet der Eskimo Schnee. Und „garbage“, „trash“, „waste“, „rubbish“, „refuse“, „litter“ und noch einiges andere mehr weiß der US-Amerikaner zu Müll zu sagen.*

*Das Interesse des IT-lers wiederum gilt vor allem Schnittstellen. Für jeden einzelnen Aspekt davon hat er einen eigenen Begriff: Objektorientierung, Abstraction-Layer, Software Development Kit ...*

*Einmal ist es eine Programmieretechnik, die sich darauf verlässt, dass hinter der Schnittstelle alles in Ordnung ist. Einmal kann auch Hardware hinter der Schnittstelle sein. Und einmal wird die ganze Sache unter dem Gesichtspunkt der Routinen betrachtet, mit denen man die Schnittstelle anspricht.*

*Ein Unterschied wie garbage und trash!*

*Das in jüngster Zeit am stärksten bemühte Wort für diese Sache nun ist Virtualisierung. Und von Buzzwords ist man ja meist so hingerissen, dass man vergisst dahinterzuschauen.*

*Sollte man aber, denn Schnittstellen dienen dem IT-ler – wie oben ausgeführt – ja auch dazu, um etwas zu verstecken. Und natürlich erst recht den Marketing-Leuten.*

*Dahinter kann etwas Besseres sein, als der Name vermuten lässt. Ein Virtual Tape Server beispielsweise ist so eine feine Sache. Statt auf lahmen Bändern speichert er Files erst einmal auf schnellen Platten ab, um sie anschließend in Ruhe und überlegt auf Tapes zu packen.*

*Auch für eine Linux-Installation ist es nicht von Nachteil, auf einer bloß virtuellen Maschine zu laufen. Bei einer realen handelt es sich nämlich in vergleichbaren Fällen meist nur um Intel-Kisten vom Schrauber. Die virtuelle – VM (virtual machine) – hingegen ist ein wunderbarer Mainframe, der vom gleichnamigen Stück Software vervielfacht worden ist.*

*Gelackmeiert ist hingegen, wer virtuellen Speicher für wirklichen nimmt. Einmal sind das schnelle und teure Chips. Einmal ein Stück Festplatte, das die Chips gerne ersetzen würde, aber nicht wirklich kann, weil es dafür viel zu langsam ist.*

*Und dann gab's vor wenigen Jahren noch jede Menge Virtualität in Zusammenhang mit dem E-Commerce: virtuelle Bezahlungssysteme, virtuelle Einkaufsgemeinschaften und -Erfahrungen, virtuelle Supermärkte u.v.a.m. ... Da hat – wie es sich mittlerweile herausgestellt hat – gar nichts dahinter gesteckt – real.*

*Ja, und schließlich haben ein paar Soziologen sogar virtuellen Sex erfunden und sich viele tiefschürfende Gedanken dazu gemacht. Es ist gut, dass solche Leute keine Maschinen bauen.*

## EMC baut die Softwareposition aus

[p57] – BMC genießt im Systemmanagement einen guten Ruf, ein wenig Mainframe-lastig, aber mit wachsender Entwicklungsneigung zu Open-Systems-Umgebungen. Auch im Storage Resource Management (SRM) galt der Hersteller als eine Größe. Umso überraschter war die Storage-Gemeinde, als sie in der „Computerwoche“ vom 21. Februar 2003 lesen durfte: „BMC zieht sich aus dem Speichermarkt zurück.“ War da nicht erst vor einiger Zeit die sündteure Übernahme von Patrol gewesen? Ausgerechnet zu einem Zeitpunkt, an dem sich die Klagen der Anwender über die unzureichenden Mittel zur Verwaltung von Speichernetzen und Daten häufen, bemerkte BMC, dass sich Konkurrenten am Markt tummeln, die nicht auf die eigene Linie zu bringen waren. Diese, darunter Schwergewichte wie EMC, Hewlett-Packard, IBM und Veritas, hatten sich kurz zuvor unter dem Codenamen Bluefin (inzwischen Storage Management Initiative Specification) für eine Messaging-Plattform und gegen die BMC-Initiative eines Application-Centric-Storage-Managements (ACSM) entschieden. Das war wohl ausschlaggebend für das Ende der SRM-Entwicklung im Hause BMC. Seit dem 3. Juli kooperiert BMC mit EMC. Der Speicherkrösus gewinnt 50 Enterprise-Kunden, die mit dem Patrol Storage Manager (PSM) auf das falsche Pferd gesetzt hatten und für die EMC nun bis zum Jahr 2005 den PSM-Support und einen Migrationspfad über das EMC Control Center an die siegreiche Schnittstellentechnik sicherstellt. BMC wird für dieses Entgegenkommen Speicher-Software von EMC vertreiben.

### Problemlöser EMC

Noch ein anderes Problem hat EMC gelöst. Es hat Legato von den selbst produzierten Sorgen erlöst. Schlecht geplante Firmenübernahmen diverser Clusterhersteller und nicht zuletzt einige strategische Kurswechsel zu viel haben zu Tempoverlusten geführt, wie man in der Schachsprache so schön sagt, wenn ein Angriff neu aufgebaut werden muss. Dazu kam unter dem CEO und ehemaligen AMDahl-Manager David Wright ein strenges Kostenregiment der angeschlagenen Firma, das schon auf die Vorbereitung einer Übernahme hindeutete. Sich schlankmachen für die Braut heißt das auch manchmal. Des letzten Rests an Stehvermögen hat sich Legato beraubt, als man sich vor einigen Monaten ohne konkretes Angebot als Übernahmekandidat „outete“. Damals wurde Legato noch von EMC mit einem Niedrigstangebot von weniger als einer Milliarde Dollar abgekanzelt und damit für alle Kunden zu einem Wackelkandidaten. Wer kauft schon gerne Produkte, deren weiterer Support in Frage gestellt ist? Nun zahlt EMC basierend auf dem Schlusskurs der EMC-Aktie vom 7. Juli 2003 (11,74 US-Dollar) 1,3 Milliarden US-Dollar für das angeschlagene Unternehmen – in Form eines Aktientauschs wohlgermerkt. Dadurch bleibt die gutgefüllte Kriegskasse unangetastet. Mike Karp, Senior Analyst bei Enterprise Management Associates, schreibt dazu in der Online-Ausgabe der amerikanischen NetworkWorld: „Why buy Legato? Three Reasons. The product-related reason is that Legato’s known strength (its Networker back-up and recovery software) and its hidden strength (its AAM automated resource management software) fills gaps in the EMC product line. The market-related reason is that Legato’s strength from inception has been in the mid-tier market, where it has

been a respected provider of back-up and recovery services to Unix shops and has maintained an effective direct sales force. The channel-reason is that while EMC’s concerted effort to enter the midrange IT market has been greatly facilitated by its use of Dell as a reseller, that relationship has largely been an enabler of hardware sales (EMC’s clariion) without much impact on software revenue.“ Für Karp beweist die Akquisition von Legato, dass EMC sein Produktportfolio für mittelständische Kunden ausbauen und dort in Zukunft auch heterogene Installationen bedienen will. Das ist keinesfalls die ganze Wahrheit.

### Der wahre Wert von Legato

Erstaunlicherweise ist Karp die im Februar 2002 erfolgte Übernahme von OTG durch Legato keine Erwähnung wert. Damals zahlte der Backup-Spezialist 400 Millionen Dollar, also fast ein Drittel des aktuellen Firmenwerts, für das E-Mail-Archivierungsprodukt EmailXtender. Das hatte Legato noch vor der CeBIT 2003 mit einigem Aufwand an EMCs Festplatten-Archivierungssystem Centera angepasst. Mit der Einverleibung des EmailXtender trifft EMC einige große Konkurrenten in ihren strategischen Überlegungen. Als aktuelles Hype-Thema handelt die Storage-Branche ja seit einigen Monaten das Information Lifecycle Management (ILM), vordem auch Data Lifecycle Management genannt. Dabei werden Daten entsprechend ihrer Nutzungshäufigkeit

und Wichtigkeit von schnellen und teuren Online-Medien auf zunehmend langsamere, dafür kostengünstigere Medien ausgelagert. Gesetzliche Vorgaben zwingen immer mehr Unternehmen dazu, ihre Daten langfristig aufzubewahren. Die Speicherindustrie, von Krisensymptomen keineswegs unberührt, wittert neue Geschäftschancen. Eine vollständige ILM-Infrastruktur zu installieren bringt nicht nur Umsatz, sondern auch Kundenbindung. Storageetik und Hewlett-Packard, die bislang das Legato-Produkt in Lizenz benutzen, müssen sich also nun etwas anderes einfal- len lassen. Und auch der englische Anbieter KVS, der mit dem Konkurrenzprodukt Enterprise Vault eine Kooperation mit EMC eingegangen ist, wird in Zukunft wohl auf Umsatz verzichten müssen. Ob es EMC mit den jüngsten Einkäufen gelingen wird, endlich den lange verkündeten Schritt zum größten Softwareanbieter im Storgemarkt hinzubekommen, steht auf einem anderen Blatt. Unter Einrechnung sämtlicher hauseigenen Betriebssysteme und Tools gab man sich bisher schon gerne als die Nummer eins auch in diesem Bereich aus. De facto liegt der Softwareanteil im Open-Systems-Umfeld bei bescheidenen sieben Prozent, durch die jüngsten Akquisitionen steigt er um zwei Prozentpunkte an. CEO Joe Tucci spricht deshalb schon von weiteren Übernahmen.

---

### [agenda ]

– **DNUG: Mail-Management**, 2. September 2003, Dortmund. Infos: [www.dnug.de](http://www.dnug.de). Die Deutsche Notes User Group (DNUG) will auf dem „praxisorientierten Workshop“ „Möglichkeiten zum effizienten Gebrauch des inzwischen wichtigsten Kommunikationsmittels in allen Bereichen der Wirtschaft“ aufzeigen. Trotz ihrer trockenen Sprache sollten die Notes-Leute wissen, worauf es beim Mail-Management ankommt. Auch für Nicht-DNUG-Mitglieder.

– **VDI Wissensforum: Negotiations – überzeugend auf Englisch verhandeln und präsentieren**, 9. – 11. September 2003, München. Infos: [www.vdi-wissensforum.de](http://www.vdi-wissensforum.de). Das Drei-Tage-Intensivseminar versteht sich nicht als Sprachkurs, sondern will Verhandlungskompetenz steigern, inclusive der Vermittlung non-verbaler Kommunikationstechniken. Man spricht Englisch, also nichts für Anfänger.

---

## Das Neueste vom Schweinezyklus

[hw] – Prozessoren stecken überall drin – in jedem Server, in jedem Desktop und Notebook, in Routern und Switches, in Handys und PDAs. Überall wo kleine Motoren für Betrieb und Rechenleistung mehr oder weniger kleiner oder großer IT-Maschinen sorgen. Insofern sind sie auch ein allseits beliebter Indikator für den allgemeinen Geschäftsgang der IT-Branche, manchmal sogar für die nationale oder globale Ökonomie insgesamt. Und alle Vierteljahre horcht die Fachwelt aufmerksam in jene noch verbliebenen Chip-Marktführer hinein, deren allerneueste Umsatz- und Gewinnzahlen angeblich einen glasklaren Trend erkennen lassen. Die Neue Zürcher Zeitung schreibt zum Beispiel in ihrem Wirtschaftsteil vom 16. Juli 2003 unter der Überschrift „Zögerlicher Aufschwung im Chipsektor“: „Die erwarteten Zuwachszahlen für 2003 sind in der Industrie in den letzten zwölf Monaten dauernd nach unten korrigiert worden, von WSTS Semiconductor Market Forecast beispielsweise von 21,7 % (im Mai 2002) über 16,6 % (Oktober 2002) bis unlängst (Juni) auf 11,5 %. Auch die amerikanische Branchenorganisation Semiconductor Industry Association (SIA) hat vor zwei Wochen ihre Wachstumsvoraussage für 2003 von zuvor 19,8 % auf noch 10,1 % zurückgenommen.“ Und dann kommt es: „Es gibt aber auch Analytiker, die nicht ausschließen, dass der Halbleiterumsatz nach einem Jahr des Absturzes (2001: - 32 %) und einem Jahr der Stagnation (2002: + 2 %) dieses Jahr lediglich im einstelligen Prozentbereich wachsen könnte.“ Werfen wir einen Blick auf den weltweit größten Chipproduzenten: „Die Intel Corporation erzielte im zweiten Quartal 2003 einen Umsatz von 6,82 Milliarden Dollar, damit liegt der Umsatz um 1 Prozent über dem Wert

des Vorquartals und 8 Prozent über dem Wert des zweiten Quartals 2002. Der Gewinn von 896 Millionen Dollar liegt 2 Prozent unter dem Gewinn des Vorquartals und 101 Prozent über dem des Vergleichsquartals des Jahres 2002. Der Gewinn pro Aktie liegt bei 0,14 Dollar auf dem Niveau des Vorquartals, was einer Steigerung von 100 Prozent gegenüber dem zweiten Quartal 2002 entspricht.“ (Pressemeldung vom 15. Juli 2003) Das klingt nicht schlecht, wie auch Intel-CEO Craig R. Barrett meint: „Die Emerging Markets bleiben unverändert stark; die Region Asien-Pazifik erzielte sogar einen Rekordumsatz.“ Mit anderen Worten: In der Alten und Neuen Welt (Europa und USA) waren die Geschäfte eher verhalten. Und das starke Gewinnwachstum gegenüber dem Vorjahresquartal? Damals wurde viel abgeschrieben: „Das zweite Quartal des letzten Jahres war beeinflusst von 106 Millionen Dollar Sonderaufwendungen zur Einstellung der Intel Online Services. Zusätzlich wurde das Quartal belastet von 112 Millionen Dollar Abschreibungen auf immaterielle Güter.“ Das macht dann dieses Jahr ein sattes rechnerisches Plus. Mehr aber auch nicht. Schweinezyklus wird das ewige Auf und Ab im Chipbusiness übrigens deshalb bezeichnet, weil es für sich gesehen eigentlich gar nichts ausagt: Werden mehr Chips und Prozessoren auf den Markt geworfen, gehen zwangsläufig die Preise runter. Umgekehrt umgekehrt. Es bräuchte schon noch ein paar mehr makroökonomische Daten, um einen Trend zu verifizieren. Immerhin verraten die Intelzahlen, dass es der Firma mal wieder irgendwie gelungen ist, schwarze Zahlen zu schreiben, und dass die Konjunktur in USA und Europa zu wünschen übrig lässt. Aber wer hätte das nicht gewusst?

## Wer ist der beste Handheld im Land?

[p57] – Shoot out: Tungsten C und T von Palm gegen iPAQ H1910 und H5450 von Hewlett-Packard. Die Hersteller zwei Platzhirsche, die sich permanent ihre Anteile im Marktsegment der handflächengroßen Computer streitig machen. Das konnte nicht gut gehen. Ein Hersteller musste verlieren. Und das war nach dem Test von Veritest, der Testabteilung von Lionbridge Technologies (ehemals ZD Labs), Hewlett-Packard. Gemessen wurden Batterie-Laufzeit, drahtlose Download-Geschwindigkeit, Speichereffizienz, die Bedienbarkeit von Office-Programmen und die verbleibende Zeit bis zum kompletten Datenverlust nach Abbruch der Energieversorgung. „Die Testergebnisse bestätigen, warum Millionen Menschen weltweit Palm-Handhelds wählen“, freut sich Vesev Crichton, Vice President Palm EMEA, der dem unabhängigen Labor den Auftrag erteilte.

Die p57-Redaktion hat sich über das Testergebnis zerstritten. Der eine liebt seinen Palm, beschreibt aber trotzdem Notizzettel; ein anderer benutzt ihn so selten, dass nach jedem neuem Anlauf alle jemals gespeicherten Daten verloren sind und damit der Ärger über dieses Hilfsmittel unvermeidbar ist.

Batterie-/Akkuaufladen und Synchronisieren der Daten mit dem PC oder Notebook kosten nun mal ihre Zeit. Wer hat die noch? Und der Dritte vermisste den Test der wirklich unternehmenskritischen Aufgaben: Wo bleibt die Bewertung der Enterprise-Funktionen, fragte er, der gesicherte Zugriff auf die Unternehmensdatenbank, die Synchronisation und damit die Duplikation wichtiger Informationen, das Asset-Management oder Remote-Upgrades von Betriebssystem und Firmware? Wir werden also weiter auf den optimalen Handheld und seinen Test warten müssen. Zum Glück gibt es für alles ein nächstes Mal. Hewlett-Packard stellte gerade mit den iPAQ Pocket PC H1930, H1940, H2200, H2210, H5550 eine ganze Armada von Taschenfüllern vor, die alle in den Zweikampf geschickt werden wollen. Vielleicht berücksichtigt ja der nächste Text auch unsere Wünsche. Zum Beispiel den Clié PEG-NR70V von Sony. Die Testergebnisse von Veritest finden Sie unter [www.veritest.com](http://www.veritest.com).

---

### [agenda II]

- 
- **DMS Expo Europe 2003:** 16. – 18. September 2003, Essen. Infos: [www.dmsexpo.de](http://www.dmsexpo.de). Die Messe bezeichnet sich selbst als "Europas größte Fachmesse für unternehmensweites und -übergreifendes Informations- und Dokumentenmanagement". Die Pleiten der letzten Jahre bei DMS-Anbietern haben etwas von dem einstigen Schwung beim Management von Content, Dokumenten oder Knowledge genommen. Dieses Mal werden 300 Aussteller erwartet (2002: 280).

---

  - **META Group: When Failure Is Not An Option:** How To Reduce IT Cost, Increase Flexibility, and Drive Value. Seventh Annual European Conference, 22. – 23. September 2003, München. Infos: [www.metagroup.de/events/2003/europe-an/](http://www.metagroup.de/events/2003/europe-an/). Kosten und wie sie zu vermeiden beziehungsweise wie sie nutzbringend einzusetzen sind, das ist das große Thema der META Group. Mal sehen, wie es mit der Umsetzung der schönen Zielsetzung aussieht.

---

  - **Trendforum:** 23. – 24. September 2003, Wiesbaden. Infos: [www.trendforum2003.de](http://www.trendforum2003.de). Die Veranstalter Management Forum Starnberg und Verlagsgruppe Handelsblatt versprechen ein „Businessforum für Trendforschung, Innovationsmanagement und Trendmarketing“. Unter den Referenten: „Trendforscher“ Matthias Horx, der schon auf vielen Hochzeiten getanzt hat. Auf jeden Fall: Wiesbaden lohnt sich immer.
-



## project 57

Journal für Business Computing und Technologie

ZAZAmedia will mit project 57 einen intensiven Erfahrungsaustausch mit und zwischen den professionellen Anwendern auf Kunden- und Herstellerseite in Gang setzen.

project 57 wird in Kolumnen und Meinungsbeiträgen Anwendern und IT-Spezialisten Platz zur Diskussion einräumen. Das "Anwenderforum" stellt individuelle IT-Lösungen vor. Das "Dossier" greift in jeder Ausgabe jenseits des üblich gewordenen Häppchen-Journalismus einzelne Themen ausführlich auf. Die Rubrik "Trendanalyse" überprüft systematisch neue Entwicklungen, Hypes und Buzz-Wörter. In "Retro" finden sich Analysen über die herausragenden Produkte und Events der letzten zwei Monate. Das Magazinteil "Tempo" behandelt "weiche" Themen wie Internet-Nutzung, digitale Spaltung, Emerging Markets, Bücher- und Website-Rezensionen oder Technologiegeschichte.

### Die Themen:

Die Themen umfassen das Highend-Computing von Storage, Servern & Mainframes, Clustering & High Availability, Datenbanken & ERP-Software, CRM & SCM, E-Mailing & Content Management bis hin zu Networking & Telekommunikation.

### Die Zielgruppe:

project 57 richtet sich an alle, die berufsmäßig oder aus Interesse mit IT und Highend-Technologie für Unternehmen befasst sind – von CIOs, IT-Leitern und -Entscheidern über Netzwerk-Administratoren, CEOs, Geschäftsführern, mittelständischen Eigentümern bis hin zu IT-Professionals.

### Die Absicht:

project 57 wird ab November 2003 ausschließlich im Abonnement und über ausgewählte Verkaufsstellen vertrieben. Der Umfang wird jeweils mindestens 80 Seiten betragen.

project 57 wird im handlichen Broschürenformat von 21,5 x 25,5 cm mit Klebebindung herauskommen. Gestartet wird mit einer Auflagenhöhe von 7.500 Stück.

Ergänzt wird das Abonnement durch eine digitale Ausgabe von project 57 (PDF-Version) zwischen den Papierausgaben (E-Mail-Versand). Diese specials sind auch per Internet abrufbar auf [www.zazamedia.de](http://www.zazamedia.de) oder bei unseren Kooperationspartnern. Die erste PDF-Ausgabe mit einem Umfang von 20 Seiten ist am 26. Mai 2003 gestartet. Die Auflagenhöhe beträgt durch diverse Kooperationen mit Anwendergruppierungen und die Unterstützung einiger Hersteller als Multiplikatoren momentan etwa 12.000 Stück.

### Die Macher:

project 57 ist die Initiative einer Kernmannschaft – im wesentlichen die ZAZAmedia-Gründer –, unterstützt durch weitere erfahrene Fachjournalisten.

### Das Eingemachte (Finanzielle):

Das Jahresabonnement von project 57 (6 Ausgaben plus PDF-Specials) wird 100 Euro kosten. Einzelpreis: 20 Euro.

project 57 braucht Anschubhilfe:

- Das Partnerschaftsabo ab 5 Stück: je 80 Euro.
- Das Förderabo: ab 150 Euro.
- Weitere Formen des Sponsoring werden gerne diskutiert.

### Buchprojekte / Sonderhefte:

Diese ergeben sich zum Teil aus den Schwerpunkten von project 57. Konkrete Verhandlungen laufen.

Hierfür und für die Zeitschrift existiert ferner eine Kooperation mit der META Group.

---

ZAZAmedia Rainer Graefen und Hartmut Wiehr –  
[www.zazamedia.de](http://www.zazamedia.de)

Postfach 140643, 80456 München  
Tel. 089/2604378, Fax 089/2607388  
Mobil 0171/4142978  
E-Mail: [info@zazamedia.de](mailto:info@zazamedia.de)

## Bestell-Fax

an: Fax-Nr. 089/ 260 73 88

ZAZAmedia  
Postfach 140643  
80456 München  
Tel. +49 (0)89/ 260 43 78  
E-Mail: info@zazamedia.de

- Ich interessiere mich für Ihr Buch "State of Storage". Bitte schicken Sie mir nähere Informationen und Textauszüge zu.

Hiermit bestelle ich:

\_\_\_ Exemplar(e) zum Preis von je 15 Euro zzgl. 2 Euro Versand- und Portokosten.

- Ich habe das PDF-Special project 57 02/03 gelesen und möchte in Ihren Verteiler aufgenommen werden. Bitte schicken Sie mir die nächsten, monatlich erscheinenden Ausgaben kostenlos an die unten angegebene E-Mail-Adresse.

Meine Anschrift:

Titel\*: \_\_\_\_\_

Name, Vorname: \_\_\_\_\_

Position\*: \_\_\_\_\_

Straße: \_\_\_\_\_

PLZ/ Ort: \_\_\_\_\_

E-Mail-Adresse: \_\_\_\_\_@\_\_\_\_\_

\*Angabe freigestellt



an: Fax-Nr. 089/ 260 73 88

ZAZAmedia  
Postfach 140643  
80456 München  
Tel. +49 (0)89/ 260 43 78  
E-Mail: info@zazamedia.de

Ich möchte ZAZAmedia bei der Zeitschrift project 57 – Journal für Business Computing und Technologie unterstützen:

Ich bin an einer redaktionellen Zusammenarbeit interessiert und könnte ZAZAmedia bei folgenden Themen unter die Arme greifen; ich könnte auch redaktionelle Beiträge für das "Anwenderforum" anregen oder selbst verfassen.

- 
- 
- Ich möchte das Highend-Anwendermagazin project 57 zum Preis von 100 Euro für das Jahresabonnement bestellen: project 57 wird ab November 2003 zweimonatlich erscheinen (Mindestumfang: 80 Seiten, Einzelpreis 20 Euro); zwischen den Ausgaben wird in regelmäßigen Abständen an die Abonnenten ein project 57 special verschickt.
- Wir wollen Anschubhilfe leisten und zeichnen hiermit die Option an einem Patenschaftsabo-Paket mit mindestens 5 / (oder:) \_\_\_\_ Exemplaren zu je 80 Euro.

**Zahlungsmodus** (Bitte die gewünschte Option ankreuzen)

- Ich überweise den Betrag auf das Konto 27-272 517 BLZ 701 500 00 bei der Sparkasse München.
- ZAZAmedia wird mir vor der ersten Ausgabe eine Rechnung für das Jahresabo/Partnerabo mit je sechs Ausgaben zuschicken.

Meine Anschrift:

Titel\*: \_\_\_\_\_

Name, Vorname: \_\_\_\_\_

Position\*: \_\_\_\_\_

Straße: \_\_\_\_\_

PLZ/ Ort: \_\_\_\_\_

E-Mail-Adresse: \_\_\_\_\_@\_\_\_\_\_

\*Angabe freigestellt