



special 03/2003

8. september 2003

€ 2,50

project 57

Journal für Business Computing
und Technologie

[retro]	produkte & events	2
kolumne I	open source	4
kolumne II	basta!	7
[infrastrukturen]		
webservices	Viele Werkzeuge sind der Applikationen Tod (Teil II)	9
interview	Sein oder Schein? Intime Einblicke in die Welt der Webservices	13
white paper	Neue Standards braucht das Speicherland (Teil II)	16
interview	Sicherheitsfragen	18
[tempo]	feedback/quergelesen	24
kolumne III	achim killers anderes it-lexikon	26
[exit]	vermishtes & agenda	27

*** project 57 erscheint ab November 2003 in Papierform und ist nur im Abonnement zu beziehen. Die special-Ausgaben werden ab diesem Zeitpunkt nur noch an die Abonnenten verschickt!**

Ab November nur im Abonnement!*

[intro]

Egal, ob man der Theorie des halb leeren oder halb vollen Glases nun folgt oder nicht: Mit der IT-Industrie wird es weitergehen, so wie es mit Wirtschaft und Gesellschaft insgesamt weitergehen wird. Da können sich die Zahlen und Prognosen der Wirtschaftsweisen, der Marktforschungsinstitute und sämtlicher Experten und Analysten zusammen noch so sehr widersprechen: Ohne IT kein Business, und umgekehrt. Ob daraus schöne Geschäfte, Umsatzzahlen und Gewinne sprießen – oder irgendwelche Kongresse und Messen daran partizipieren –, alles das bedeutet nicht nur tägliche Kärnerarbeit; es bedeutet vor allem, dass es weitergeht mit der IT, steil aufwärts, etwas abwärts oder in gemütlicher Stagnation. Keine Supermarkt- oder Kaufhauskette mehr, die ohne elektronische Warenerfassung und Auffüllung der Regale am nächsten Morgen auskäme; keine Produktion, die nicht IT-gesteuert oder überwacht wäre; keine Bank, die nicht Tagesgeschäft und Börsenspekulation ohne ihre Datenbanken und Stagesysteme abwickeln würde. Allerdings: *Wie* es weitergehen wird, das hängt nicht wenig von der Interpretation der Lage und der getroffenen Managemententscheidungen ab. Marketingblabla hilft da nicht weiter. Hinterfragen der Fakten und Analyse schon. project 57 sieht genau hier seinen bescheidenen Beitrag.

Abo-Bedingungen auf Seite 29 bis 31!

[impressum]

project 57 – Journal für Business Computing und Technologie / special 03/2003
© 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: Frank Bunn, Stefan Heinz

Design und Titelbild: Hartmut Wiehr

Layout und Satz: Schmidt Media Design, München

Zur Zeit gilt die Anzeigenpreisliste 2/2003 [Kontakt: info@zazamedia.de]

Auflage: 12.000

www.zazamedia.de

SCO gegen den Rest der Welt: Eine IT-Tragikomödie

[ab] – Die Kampagnenmanager von SCO-Chef Darl McBride haben ganze Arbeit geleistet. Der Name der SCO Group, ein früherer Champion im ehemals blühenden Unix-Markt, ist in der IT-Branche wieder in aller Munde. Mehr noch. SCO löst mit seinen Attacken gegen IBM und die Linux-Gemeinde große Gefühle aus. Da will ein ungenannter Computerenthusiast Linux-Schläfer in die Entwicklungsabteilung von SCO einschleusen. Andere würden am liebsten mit der Bratpfanne auf den Parasiten McBride losgehen.

Die Gemengelage aus halb Ernst, halb Show hat unbestreitbar einen beinhalten Hintergrund: SCO will von IBM eine Milliarde Dollar per Rechtsstreit einsacken und eine ungenannte Summe aus Lizenzentnahmen von Linux-Distributoren dazuverdienen. David Boies, Staranwalt der Kanzlei Boies Schiller & Flexner, hat den Schadensersatz für SCO taxiert und wurde umgehend von McBride in Dienst genommen. Der Mann kennt das Anwaltsgeschäft aus dem Effeff, hat aber selten durchschlagenden Erfolg: Vor vier Jahren vertrat er die US-Regierung bei ihrer Monopolklage gegen Microsoft. Der Streit endete mit einem matten Vergleich. Dann holte ihn US-Präsidentenskandidat Al Gore. Die juristische Schlacht um die umstrittene Stimmauszählung in Florida brachte George W. Bush ins Weiße Haus. Wenig später stand Boies der Internetfirma Napster zur Seite. Die Vorreiter der Tauschbörsen verloren den Streit mit der Musikindustrie.

In den USA sind die Honorare für Rechtsanwälte gesetzlich nicht geregelt. Jeder Anwalt handelt mit seinem Mandanten die Höhe seiner Bezüge aus. Hinzu kommt eine Gesetzeslage, die enorme Schadensersatzsummen zulässt. Schon aus diesem Grund hat sich ein üppig bestelltes Geschäftsfeld etabliert, mit Erfolgstypen wie David Boies, die ihren Promistatus im Gerichtssaal erstreiten. Viel falsch machen kann Boies nämlich nicht. Die Strategie heißt einfach Angriff mit allen Mitteln. Jeder Teilerfolg im Rechtsstreit kräftigt seine Reputation, und bei Niederlagen brilliert er mit Schadensbegrenzung.

Doch das ist nicht alles. Irgendwann Anfang dieses Jahres herrschte in der Chefetage von SCO mal wieder Katerstimmung. Die vergangenen Quartale bescherten rote Zahlen, und die Wandlung der ehemaligen Unix-Company zu einem Linux-Distributor hat noch keine nennenswerten Gewinne eingefahren. Plötzlich fällt es CEO Darl McBride wie Schuppen von den Augen. Die Geldquelle heißt IBM. Denn Big Blue hat sich mit vollem Elan auf das Geschäft mit Linux

gestürzt und gräbt kleineren Anbietern wie SCO das Wasser ab. Warum, so dämmert es in den Köpfen der SCO-Manager, beteiligen wir uns nicht einfach an den IBM-Einnahmen und vergessen die aussichtslose Ochsentour über Marktbearbeitung und Kundenakquise.

Der Plan ist kühn. Denn kein Unternehmen lässt sich vom Konkurrenten einfach in die Taschen greifen. Der Fortgang der Geschichte ist folglich klar: Weichklopfen soweit die Kräfte reichen und Showeinlagen bis an die Grenze des Geschmacklosen. Dafür gibt es die Kampagnenmanager und die Anwälte, die Pressekonferenzen, Fernsehauftritte und Drohgebärden. Das Argumentationsmuster von McBride und dem Vice President Intellectual Property von SCO, Chris Sontag, ist simpel: Programmcode aus der eigenen Entwicklung sei unerlaubt von IBM in den Linux-Kernel übernommen worden. Damit ist das Copyright verletzt, der Schaden beläuft sich auf besagte eine Milliarde Dollar. Hinzu kommen Lizenzansprüche an Linux-Anwender, die kein Open-Source-Produkt im Sinne der GNU General Public License (GNU-GPL) mehr einsetzen, sondern Software, die über eine Million Programmzeilen aus dem Hause SCO beinhalten soll.

Der Streit nimmt groteske Züge an. Da taucht plötzlich eine geheime Zusatzvereinbarung zu einem Novell-Vertrag mit SCO aus dem Jahre 1995 auf. Darin geht es um das Copyright an dem Betriebssystem Unixware. Offenbar enthält der Vertrag unklare Formulierungen, wem eigentlich die Urheber- und Patentrechte an dem Uralt-Unix gehören. Kurz danach schließt Microsoft mit SCO einen Unix-Lizenzvertrag ab

und überweist mehrere Millionen Dollar auf das Konto der finanziell angeschlagenen SCO. IBM-Softwarechef Steve Mills wiederum beruhigt die Linux-Gemeinde mit der Aussage, dass Lizenzforderungen völlig aus der Luft gegriffen seien. SCO hatte zuvor dem Wall Street Journal erklärt, dass die GNU General Public License, mit der Open-Source-Software als herstellerunabhängig gekennzeichnet wird, ungültig sei. Inzwischen sind Linux-Verbände derart aufgewühlt, dass sie ihr Mitglied SCO an die Luft setzen. Und Virenattacken legen die SCO-Rechner lahm.

Die zündelnden SCO-Manager haben es geschafft, aus kleinen Brandherden einen Flächenbrand zu entfachen. Gerüchten zufolge wirkt Darl McBride inzwischen ein bisschen „crazy“. Es mag wohl an der Anstrengung liegen, die das Spektakel hervorgerufen hat und den Entrüstungstürmen der IT-Branche, die über das Unternehmen hereinbrechen. Die SCO-Anwälte verlegen sich unterdessen mehr und mehr darauf, die interpretatorischen Spielräume von Vereinbarungen oder Statements ins Feld zu führen. Ein weites Terrain, das weidlich ausgeschlachtet wird. Nicht nur im Fall Novell, sondern auch bei der Frage, ob Programmzeilen native Code aus der SCO-Werkstatt darstellen, ob er mit der Freischaltung durch die GNU-GPL versehen ist oder leicht verändertes SCO-Know-how verkörpert. Während die Frage nach dem native Code noch gar nicht geklärt ist, taucht bereits ein Tool auf, das SCO-Code aus Linux-Software entfernt.

Der Fall zieht Kreise bis nach Deutschland. Schon die deutsche Übersetzung von Interviews aus dem Englischen oder die deutsche

SCO – STATIONEN EINES NIEDERGANGS

[p57] – Über den Kurs von SCO, die Motive und die Geschichte des Unternehmens wird viel gerätselt zur Zeit. Warum SCO so nahe am Abgrund steht, das hat Andreas Stolzenberger in der *Network Computing* vom 25. Juni 2003 schön zusammengefasst: „Einst war SCO ein professionelles Unternehmen mit technisch kompetenten Mitarbeitern und Führungskräften. Viele Urgesteine der Unix-Welt verrichteten dort ihren Dienst, und für uns Fachjournalisten war es jedes Mal eine große Ehre, zum jährlichen Entwicklertreffen auf den Campus der University California Santa Cruz eingeladen zu werden. Nie sonst hatte man die Möglichkeit, locker und ungezwungen mit Leuten fachzusimpeln, die Teile der frühesten Unix-Kerne programmiert haben. Zusammen mit IBM wollte SCO das Über-Unix schaffen, „Monterey“. Diese Fusion aus Unixware und AIX hätte professionelle Server mit x86-, IA-64- und Power-Prozessoren antreiben sollen, doch dank des Linux-Hypes verlor IBM die Lust an Monterey und packte den bis dahin entwickelten Code in AIX 5L.“

Mit der Übernahme von SCO durch Caldera begann der lange Suizid des Unternehmens. Caldera wollte die alte Unix-Company zum weltweit größten Linux-Distributor wandeln. Die technisch kompetenten Vorstände traten ab und machten Platz für junge Börsen-Zocker, mit geringem technischen Know-how und ohne den nötigen Draht zu den Kunden. Die neue Produkt-Roadmap sah nur noch Linux vor und verurteilte die Unixe zum Aussterben. Damit verlor man gute und vor allem gut zahlende Kunden in Serie. Viel zu spät gestand die Caldera-Führungsrige den Fehler ein, trat teilweise ab und holte das SCO-Logo zurück.“

Fassung der GNU-GPL lassen sich in Zweifel ziehen. In einer vom Linux-Distributor Suse publizierten GPL-Version steht, dass man zwar das Verständnis für die Lizenzbestimmungen von Open-Source fördern will, aber keine Garantie für die exakte Wiedergabe der Aussagen der englischen Fassung der GNU-GPL abgibt. Dazu der Hinweis: „Wenn Sie sichergehen wollen, dass von Ihnen geplante Aktivitäten im Sinne der GNU-GPL gestattet sind, halten Sie sich bitte an die englischsprachige Originalversion.“ Wahrheit und nichts als die Wahrheit ist ein schöner Satz, aber in der Wirklichkeit nichts anderes als die Begleitmusik harter Interessenskämpfe. SCO attackiert die IT-Welt, um vermeintlich entgangene Geschäfte per Gerichtsbeschluss ergattern zu können. IBM

Was McData mit seiner Einkaufstour bezweckt

[p57] – Mit Datum vom 25. August kündigte McData, Spezialist für Fibre-Channel-Switches und -Directoren, die Übernahme von Nishan Systems und von Sanera Systems an. Mit beiden Unternehmen, bisher in privater Hand, seien „definitive agreements“ abgeschlossen worden. Vor allem der Einkauf von Nishan dient einem eindeutigen Zweck: den 10-Kilometer-Radius des typischen Speicher-netzes auf Wide-Area-Distanz zu vergrößern. Nishan hat mit den Multiprotokoll-Familien IPS 3000 und 4000 IP-Switches im Portfolio, die die Langstreckenprotokolle iFCP und FCIP beherrschen und damit IP- sowie FC-Pakete über Ethernet-Verbindungen routen können. Die Aktivitäten von Nishan in Richtung iSCSI sind eine willkommene Ergänzung, haben aber keine vorrangige Bedeutung. Ryan Batty, Senior PR-Spezialist von McData, kündigte an, erste iSCSI-Produkte in etwa einem halben Jahr auf den Markt zu bringen. Dann dürfte auch die iSCSI-Standardisierung gelaufen sein, die für Ende diesen Jahres erwartet wird. Auch aus einem anderen Grunde gibt es bei iSCSI keinen großen Handlungsbedarf. Noch sind nicht alle Kinderkrankheiten des iSCSI-Protokolls, mit dem sich Speicherdaten über das Internet und TCP/IP übertragen lassen, ausgeräumt (siehe hierzu auch Graefen/Wiehr, State of Storage, Kapitel 6: „iSCSI: Hoffnungsträger oder leeres Versprechen?“), aber spätestens mit der Integration von iSCSI-Funktionalitäten in Microsofts Betriebssystem Windows 2003 bahnt sich eine technologische Neuausrichtung an. Brocade und EMC haben bereits Produkterweiterungen für iSCSI vorgestellt. Die zweite Akquisition betrifft Sanera Systems. Dieser Firma scheint mit der Entwicklung von 256-Port-Directoren – Directoren sind marketingtechnisch korrekt ausgedrückt das Synonym für die leistungsfähige

kontert mit Gegenklagen und setzt seine Marktmacht ein. Zurück bleibt ein Anwalt, der seiner Karriere ein weiteres Ruhmesblatt hinzufügt und viel verbranntes Geld. Ob SCO den letzten Akt der Show überhaupt erlebt, ist derweil offen. Den Zorn der Linux-Anwender und Entwickler hat sich McBride für immer auf die Schultern geladen. Nicht nur Geschäft und Verbrechen gehen mitunter eine verhängnisvolle Ehe ein, auch Geschäft und Großmannssucht. Es sollte keiner behaupten, dass die Geschichte der IT-Industrie in den letzten zwei Jahrzehnten dafür keine Vorbilder geboten habe. Einige von ihnen gehören inzwischen zu der selbst in den USA nicht allzu großen Gruppe der Milliardäre. Namen? Da müssen wir erst unseren Anwalt fragen.

ren Fabric-Switches – sehr weit gediehen zu sein. Nach den Plänen von McData soll schon im 4. Quartal 2003 die Auslieferung der ersten Testexemplare des bislang DS10000 genannten Produkts erfolgen. Im 1. Quartal 2004 ist die Qualifizierung durch OEMs und ein Quartal später die allgemeine Qualifizierung beabsichtigt. Zum Ende des Jahres soll der DS10000 dann auch im FC-Netzwerk mit 10-Gbit-Geschwindigkeiten operieren können. Der DS10000 arbeitet mit einer ähnlichen Technik wie die aktuellen Intrepid-Directoren, die als Kerntechnik einen Serializer aus der Telekom-Carrier-Welt einsetzen, und wird mit acht Ports auf einem Blade den schon jetzt sehr guten Formfaktor der McData-Switche weiter verbessern. Die Intrepid-Directoren verfügen über vier Ports pro Blade. Der Rundumschlag von McData wird erst vollständig durch die Investition von sechs Millionen Dollar in Aarohi. Damit besitzt McData 15 Prozent an diesem Unternehmen inclusive eines Sitzes im Aufsichtsrat. Aarohi soll Intelligenz in die Fabric-Switche bringen und mittels Fabric-Stream-Technik eine Virtualisierungsebene bereitstellen. Da laut Batty dazu nur ein zusätzlicher ASIC-Chip benötigt werde, sei man um den Faktor 3 bis 5 preiswerter als die Rhapsody-Technik von Brocade. Die Aktivitäten von McData zeigen, dass sich die Interpretation von dem „einfach gestrickten“, sich nur auf das Routing von Paketen beschränkten Director nicht mehr länger durchhalten lässt. Zum einen muss McData gegen die 256-Port-Switche von Cisco, die allerdings nur mit Overloading zustande kommen, gegenhalten; zum anderen hat McData mit Aarohi vielleicht das Gegenmittel gefunden gegen die von Brocade und Hewlett-Packard angestrebte Fabric-Virtuali-

sierung (Rhapsody plus CASA), die ein intelligentes Multipfad-Routen ermöglichen soll. Und mit der Produktpalette von Nishan kann McData, wie auch Cisco und CNT/In-range, eine Komplettlösung für Multiprotokollrouting anbieten. Vor allem Marktführer Brocade kommt durch diese Aktivitäten erheblich unter Zugzwang. Im Wide-Area-Umfeld steht die ehemalige Partnerschaft mit Cisco auf sehr wackeligen Füßen, und CNT geht nach der Übernahme von Director-Hersteller Inrange ebenfalls eigene Wege. Neben all den Neuigkeiten ging ein vierter Streich von McData in Form des skalierbaren Sphereon 4300 mit 12 Ports fast unter. Der Anwender kann bei diesem Fabric-Switch mit vier Ports starten und in zwei Schritten je weitere vier Ports per Software und im laufenden Betrieb freischalten. Der Preis pro Port wurde von ca. 1.000 Dollar auf 600 Dollar gesenkt und macht damit nicht nur den Mitbewerbern Druck, sondern auch den iSCSI-Herstellern. Senken die Host-Controller-Hersteller ebenfalls ihre Pro-Port-Preise um ein- bis zweihundert Dollar, so wäre eine FC-Lösung billiger als die iSCSI-Variante.

EMC-Speicherschranke mit iSCSI

[p57] – Der Speichergigant erweitert seine im Februar präsentierte neue Symmetrix-Baureihe DMX um zwei Modelle, die DMX 800 und die DMX 3000. Natürlich mit verbesserter Kapazität und mehr Performance. Beide Modelle unterstützen nun auch iSCSI-Verbindungen. Nachdem die iSCSI-Hersteller ihre Produkte nicht mehr als Ersatz für das Speichernetz propagieren, sondern ihre neue Rolle als komplementäre Technik zum SAN akzeptieren, finden sich immer mehr Mitstreiter. Das Argument für die als preiswerter beworbene iSCSI-Technik in den nicht gerade billigen Speicherschranksystemen von EMC lautet, dass sich die Investition in FC-Hostcontroller für viele Server nicht rentieren würde. Trotzdem sollen diese Web- oder Fileserver ihre Daten auf dem zentralen Speichersystem ablegen können. Zum einen erinnert das schwer an die Argumentation, mit der gerade die NAS-/SAN-Konvergenz von Herstellern wie Hitachi, Netapp und Hewlett-Packard vorangetrieben wird: das Storage-Management der Daten vereinfachen. Und diese Technik funktioniert. Mit TOE-Netzwerken (TCP/IP Offload Engine) sogar noch schneller, als manchem SAN-Protagonisten lieb ist. Zum anderen sind die Preise für iSCSI- und FC-Hostcontroller aktuell auf demselben Level, etwa bei 1.000 Dollar. Es wird wohl eine Weile dauern, bis EMC seine Entwicklungskosten für die Integration des iSCSI-Protokolls wieder drin hat.

[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. 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.

IT ist nicht gleich IT

VON STEFAN HEINZ*

Nachdem sich Nicholas Carr des provokanten Potentials seiner Thesen (siehe project 57 special 02 vom 23. Juli) sicherlich bewusst war (ich hoffe doch sehr), wundere ich mich über seine vergleichsweise oberflächliche Behandlung des Themas. Die grundsätzliche Fragestellung an sich will ich nicht im geringsten abwerten. Im Gegenteil: Ich denke, es war höchste Zeit, die Fragen zu stellen, die Carr aufwirft. Allerdings macht er es sich an manchen Punkten schlicht zu einfach beziehungsweise greift er zu kurz.

Carr behandelt „die IT“, als sei Informationstechnologie eine einheitliche Technologie, als seien alle Benutzer mehr oder weniger auf gleichem Niveau; als hätten alle die gleichen Informationsbedürfnisse und den gleichen Informationsstand bezüglich der Nutzungsmöglichkeiten – die dahinter stehende leichtgläubige Beziehung zu Informationstechnologien (beziehungsweise Technik allgemein) hat schon einige Tausend Menschenleben gekostet. Im Wirtschaftsleben kostet sie zunächst „nur“ Geld.

Schauen wir uns zum Vergleich die analoge Fotografie an. Den meisten Fotografen stand seit jeher die in Ansätzen gleiche Technologie zur Verfügung. Zwar konnte sich nicht jeder eine Leica leisten, und natürlich unterscheiden sich Groß-, Mittel- und Kleinbildformate in den Möglichkeiten (so wie in der IT Großrechner und verschiedene Serverklassen bis hin zum Einzelplatz-PC verschiedene Funktionalitäten aufweisen). Ansel Adams und seine KollegInnen konnten von der heute verfügbaren Technik noch nicht einmal träumen. Aber ihre Ergebnisse sind bis auf den heutigen Tag anerkannte Meisterwerke, und auch im Jahr 2003 sind es letztlich nur wenige Fotografen, die so hochwertige Ergebnisse abliefern wie die alten Meister, egal ob sie mit einer Lomo, einer simplen Sucherkamera oder der neuesten Digitalkamera arbeiten.

Die Technologie allein hat noch selten zu großen Vorteilen verholfen. In der Regel sind es die Anwender (im weitesten Sinne), die eines ihrer wichtigsten Werkzeuge sinnvoll genutzt haben – ihr Gehirn. Damit haben sie sich überlegt, wie sie das Ziel, das sie erreichen wollen, am besten verwirklichen könnten und welche Hilfsmittel ihnen dabei nützlich wären.

Insofern kann man Carrs These, weniger in IT zu investieren und diese geringeren Investitionen intelligent zu platzieren,

natürlich ohne weiteres zustimmen. Aber ist das nicht eine Binsenweisheit?

Vorteile gegenüber ihren Mitbewerbern haben aus meiner Sicht jene Unternehmen, in denen viele Mitarbeiter die ihnen zur Verfügung gestellten Hilfsmittel (Computer und Programme) sinnvoll nutzen, soweit sie einen inhärenten Wert besitzen, und indem nur solche Hilfsmittel gekauft werden, die für die Aufgabenerfüllung tatsächlich geeignet sind.

Weshalb aber ist es soweit gekommen, dass die von Carr zitierten Untersuchungen IT-Ausgaben in der genannten Größenordnung feststellen? Im Verlauf von über 20 Jahren EDV sind mir einige Phänomene aufgefallen, die immer wieder auftauchen:

(a) Hersteller suggerieren einfachste Bedienung („Information at your finger tips“) für komplexeste Anforderungen. Als Anwender muss man angeblich nur noch festlegen, was im einzelnen getan werden soll („Where do you want to go today?“).

(b) Käufer handeln häufig leider viel zu leichtgläubig. Nach dem Motto „mit der neuen Technik wird alles einfacher“ geben viele Betriebe viel Geld aus, ohne sich wirklich darüber im Klaren zu sein, welche Konsequenzen die neuen Geräte mit sich bringen.

(c) Hinzu kommen häufig politische Entscheidungen für oder gegen das eine oder andere System. Das sei jedem Entscheider gegönnt, aber die Beschwerden über nicht erfüllte Erwartungen an die Investition beziehungsweise Folgekosten in anderen Bereichen sind dann fehl am Platz.

Diese drei Punkte sind natürlich nicht erschöpfend. Aber wenn allein hier ein Wandel stattfinden würde, sähe unsere IT-Landschaft schon in wenigen Jahren anders aus.

Natürlich ist es heute wesentlich einfacher, einen Rechner zu installieren (bei der Wartung sieht es schon ganz anders aus). Wie groß aber ist der individuelle Vorteil tatsächlich? Man installiert eine neue Software und plötzlich funktioniert der Rechner nicht mehr – und mit größter Selbstverständlichkeit sagt einem die Hotline, dass man das System mal eben neu installieren müsse ... Und das bedeutet eine Arbeit von circa zwei Arbeitstagen, bis der Rechner wieder auf seinem aktuellen Stand (!) ist. Und schon sind wir am Ende von „Information at your fingertips“.

Da greife ich doch gerne wieder zu meiner guten alten Spiegelreflex-Kamera – wissend, dass sie einfach funktioniert. Sie ist noch nie abgestürzt, hat keine überfrachtete Registry und benötigt nicht jedes Jahr die Neuinstallation des Betriebssystems – noch nicht mal ein Update.

* Stefan Heinz ist Gründer von BlueNotes WorkDesign in München (www.bnotes.de) und in seinem zweiten Leben Fotodesigner (www.sheinz.net).

Spam-Befragung von IDC

[p57] – Das Marktforschungs- und Consultingunternehmen IDC hat eine telefonische Befragung von 102 Anwenderunternehmen zum Thema „Spam“ durchgeführt, um die Sensibilität für dieses Thema im Umfeld umfassenderer Securitylösungen zu untersuchen. Die Mehrzahl der befragten Unternehmen gab ein eher geringes Aufkommen von Spam-Mails an, sei damit jedoch noch keineswegs befreit vom Problem Spam. Martin Haas, Projektverantwortlicher von IDC, über die Umfrage: „Selbst bei einem Anteil von weniger als 10 Prozent des gesamten E-Mail-Aufkommens eines Unternehmens führt Spam zu Produktivitätsverlusten, die den Einsatz einer Anti-Spam-Lösung rechtfertigen. Dies gilt insbesondere vor dem Hintergrund, dass das Volumen der insgesamt verschickten Spam-Mails zukünftig noch zunehmen wird.“ Gefahr ist also im Verzug. Und das besonders, wenn die Sorglosigkeit der Mitarbeiter zum eigentlichen Problem wird. IDC: 82 Prozent der befragten Unternehmen gingen davon aus, dass die Mitarbeiter, die sich entscheiden, unangeforderte E-Mails zu öffnen oder zu lesen, das Ausmaß der Produktivitätsverluste nicht einschätzen können. Etwa die Hälfte der Interviewpartner glaube nicht, dass die Beschäftigten ihres Unternehmens unverlangt erhaltene E-Mails in der Regel ohne vorheriges Öffnen löschen würden. Und nur 51 Prozent schätzten, dass sich die Mitarbeiter der Risiken bewusst sind, die durch das Öffnen von Spam-Mails ausgelöst werden können. Haas resümiert: „Der erste Eindruck lässt die Risiken, die von Spam-Mails ausgehen, zunächst einmal als wenig dramatisch erscheinen. Die Unternehmen sollten sich aber mit den Konsequenzen einer voraussichtlich noch zunehmenden Spam-Belastung auseinandersetzen. Ein positiver Nebeneffekt des Einsatzes einer Anti-Spam-Lösung ist die Tatsache, dass dem Endanwender deutlich weniger Eigenverantwortung im Umgang mit Spam-Mails überlassen wird.“ Damit liegt die Befragung im Trend gegenwärtiger Security-Untersuchungen: Automatisierung durch Appliances und Softwarelösungen ist angesagt. Mit anderen Worten: Das Sicherheitsrisiko Nummer eins – der Anwender an seinem PC oder Notebook – muß endgültig kalt gestellt werden.

Und da waren es nur noch ...

[p57] – Einmal mehr verschwindet ein Unternehmen aus der SAN-Branche aus dem Blickfeld, nicht aber die Produktpalette. JNI, Hersteller von Hostcontrollern (HBA) für Fibre-

Channel-Netzwerke, wird von Applied Micro Circuits (AMCC) übernommen. Für jede Aktie von JNI werden je sieben Dollar in bar bezahlt. Insgesamt geht es um 190 Millionen Dollar, die allerdings auch das Barvermögen von 90 Millionen Dollar von JNI umfassen. Die Übernahme soll im 4. Quartal 2003 abgeschlossen sein. Russell Stern, Präsident und CEO von JNI, erwartet, dass die Übernahme Synergieeffekte bringe, die das gemeinsame Unternehmen zum Marktführer machen werden. Nach Qlogic und Emulex ist JNI einer der großen Player im Markt für Host Bus Adapter (HBA). Und AMCC-Chef Dave Rickey glaubt, dass der Eintritt seines Unternehmens in das Fibre-Channel-Segment die Kassen klingeln lassen wird, da JNI in einem aufstrebenden Massenmarkt eine gute Position innehat. Also erst mal das Übliche: Die Beteiligten sprühen nur so vor Optimismus. Was sollen sie auch sonst sagen, angesichts einer weiteren Übernahme im Speichermarkt, der bis gerade noch eben als der absolute Wachstumsbringer galt. Wenn alle so für sich wachsen würden, wie bislang immer behauptet würde, müsste ja keiner den anderen übernehmen. Das ist zu einfach gedacht? Vielleicht doch nicht.

Der Servermarkt wächst – die Margen nicht

[p57] – Nun liegen sie vor, die neuesten Marktzahlen über den Servermarkt in Deutschland, Europa und auf dem Globus. Wir zitieren, der Reihe nach: 1) „Die Marktforscher der IDC haben erstmals seit neun Quartalen für den deutschen Server-Markt wieder ein Umsatzwachstum ermittelt. Die Einnahmen lagen demnach im zweiten Quartal 2003 um 8,7 Prozent höher als ein Jahr zuvor. Die Stückzahlen stiegen im Jahresvergleich sogar um 20,3 Prozent und damit stärker als der westeuropäische Schnitt von 16,9 Prozent. Auf dem Gesamtkontinent stagnierte der Server-Umsatz des zweiten Quartals im Jahresvergleich.“ 2) „Aktuellen Zahlen von Gartner Dataquest zufolge setzte der Server-Markt in der Region EMEA (Europa, Mittlerer Osten und Afrika) seinen Wachstumskurs im zweiten Quartal 2003 fort: Wie die Marktforscher herausfanden, wurden 373.245 Server abgesetzt, das sind etwa 21 Prozent mehr als die 307.761 Geräte im Vorjahreszeitraum. Den Zuwachs erklärt sich Gartner vor allem mit dem Upgrade und Austausch von bestehenden Installationen in Unternehmen. Daneben hätten auch Preisvorteile durch den schwachen Dollar viele Kunden aus der Reserve gelockt. Erstmals melden die Marktbeobachter ein fünfprozentiges Umsatzwachstum gegenüber dem Vorjahr: Nach Ansicht von Research

Vice President Karen Benson zeichnete primär das Low-End-Segment dafür verantwortlich. Die Nachfrage nach High-End-Servern sei dagegen nach wie vor verhalten.“ Die Stückzahlen legten europaweit also um 21 Prozent zu, der Umsatz aber kaum, erst recht nicht der Gewinn. 3) Weltweit ergibt sich folgendes Bild: „Laut IDC gelang es IBM im zweiten Quartal 2003, seinem Konkurrenten Hewlett-Packard die Führung im weltweiten Servermarkt erfolgreich streitig zu machen: Wie die Marktforscher aus Framingham, Massachusetts, herausfanden, stiegen Big Blues Einnahmen aus dem Verkauf von Servern gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 10,1 Prozent auf 3,2 Milliarden Dollar. Dieser Wert entspricht einem Anteil von 30,4 Prozent an dem mit einem Volumen von 10,6 Milliarden Dollar erstmals wieder leicht wachsenden Gesamtmarkt. Wesentlich schlechter schnitt HP ab, das lediglich einen Umsatzzuwachs um 0,4 Prozent auf 2,9 Milliarden Dollar verzeichnete. Dell konnte seine Verkaufserlöse im Jahresvergleich um zehn Prozent auf 980 Millionen Dollar erhöhen. Da Sun Microsystems trotz eines Umsatzrückgangs um 18,73 Prozent noch Server im Wert von 1,4 Milliarden Dollar verkaufte, platzierte sich der texanische Direktvermarkter – wie in den vorangegangenen zwei Quartalen – im IDC-Ranking nur an vierter Stelle.“ (Computerwoche online, 29. 8. und 1. 9.) Stückzahlen, Umsatz, Gewinn – was da jeweils wächst und was nicht, das kommt offenbar sehr auf den Standpunkt an. Wobei eines klar ist: IT im Geschäftsumfeld, das ist mittlerweile Commodity. Das zeigt sich allein an den notwendigen Ersatzinvestitionen, die den Herstellern immer neuen Absatz garantieren. So wie in der Autobranche auch. Die alten Margen aber sind kaum noch zu halten. Auch eine Art von Konsolidierungsprozeß.

Das Ende der magersüchtigen Clients?

[p57] – Am 21. Januar 2003 senkte Terminalhersteller Wyse den Preis für seinen Thin Client Winterm 1200LE auf ein Niveau von unter 350 Euro. „Endlich!“ werden sich viele Anwender gesagt haben. Sie hatten schon seit Jahren nicht verstanden, warum die kleinen Computerschachteln gleich teuer oder sogar teurer wie normale PCs sind. Laut Regional Marketing Manager Ulrike Walther hat das Billig-Angebot erheblich für neuen Umsatz gesorgt. Das erstaunt etwas, denn der Markt galt eher als gesättigt – einige Hersteller haben schon das Zeitliche gesegnet. Nach Zahlen der IDC-Marktforscher soll der Thin-Client-Markt allerdings wieder wachsen, pro Quartal gleich um 30 Prozent. Abso-

lut betrachtet prognostiziert IDC weltweit für 2003 die Auslieferung von etwa 1,4 Millionen Stück an den Handel. Über die Jahre hinweg betrachtet immer noch ein sehr flauer Markt, in dem die Hersteller versuchen, durch moderate Modifikationen der Produktpalette neue Kundschaft zu erschließen. Das neueste Modell aus dem Hause Wyse versucht sich nun als Zwitter: Das Winterm 941GXL ist ein stark abgespeckter PC mit Ein-Gigahertz-Prozessor, eingebettetem Windows XP und 256 Megabyte Hauptspeicher, der auch als Thin Client genutzt werden kann. In dem zusätzlichen lokalen Flashmemory von maximal 256 MByte kann der Käufer POS-Programme (Point of Sale) ablegen und damit auch bei Ausfall des Netzwerks die Kasse weiter betreiben. Aus Sicht des Herstellers wird das

Helden der Arbeit

[ab] – Jeden Tag ist nachzulesen, wie Firmen ihre Human Resources an die aktuellen Erfordernisse anpassen. Die Statistikzahlen aus Nürnberg lassen ebenfalls keinen Zweifel daran, was angesagt ist: rücksichtslose Konsolidierung auf breiter Front. IT-Werker kennen inzwischen das Gebell von Abteilungsleitern und üben sich in stoischer Ruhe, wenn mal wieder ein wichtiger Mitarbeiter im Außendienst verschwindet. Die Branche mit dem auf Innovation und Fortschritt getrimmten Image hat längst ihre wilden Zeiten überwunden und schafft, was das Zeug hält. Auf allen Seiten, so scheint es, ist man sich inzwischen einig, dass Arbeiten „bis der Arzt ruft“ zur selbstverständlichsten Sache der Welt gehört. Und das erst recht in einem Land, in dem bereits kleinste Gegenstimmen aus gewerkschaftlicher Ecke wie Vaterlandsverrat anmuten.

Siemens-Chef Heinrich von Pierer ist das alles noch nicht genug. Mit spitzem Bleistift hat er nachgerechnet – besser: nachrechnen lassen –, welch immense Kosten die Beschäftigung von Menschen hierzulande auslöst. Und seine Entscheidung hat nicht lange auf sich warten lassen: Die hauseigene Softwareproduktion wird in billigere Regionen wie Osteuropa, Indien und China ausgelagert. Betroffen sind rund ein Drittel der über 100.000 Siemens-Angestellten. Aus Gewerkschaftskreisen ist zu hören, dass ein Programmierspezialist in Rumänien höchstens zehn Prozent an Kosten verursacht, was sein Kollege aus dem „Hochlohnland“ Deutschland aufs Gehaltkonto überwiesen bekommt. Dieselbe Leistung zum halben Preis – wer hält das nicht für ein Schnäpp-

allerdings anders herum gelesen. Bei Gerätepreisen zwischen 720 und 780 Euro je nach Ausstattung könnten Anwender sonst auf die Idee kommen, sich bei Dell einen mit 2,4 Gigahertz getakteten Dimension 4600 mit 512 Megabyte Hauptspeicher und wesentlich mehr Zubehör für knapp 700 Euro zu kaufen. Ob dieser dezente Annäherungskurs an die PC-Welt den Thin-Client-Markt beschleunigen kann? Wohl nicht. Der Schmusekurs zeigt umgekehrt, dass man auf Wunsch der Anwender bereit ist, ein Stück weit von dem Argument des Plug-and-play und einfachster Verwaltung abzurücken. Schließlich muss sich in Zukunft jemand explizit um das Update der Anwendungen auf dem Client kümmern, selbst wenn das zentral zu managen ist.

chen. Offene Grenzen auf jeden Fall für das nach Anlage und Vermehrung suchende Kapital – „Ausländer rein“ ist umgekehrt ein Fall für das Satiremagazin „Titanic“, wird ansonsten aber von der „Festung Europa“ nach bestem Willen und Gewissen verhindert. Für den IT-Menschen hierzulande hat diese Entwicklung fatale Folgen: Gebraucht wird seine Arbeitskraft schon, aber zu einem Lohnniveau, das in ganz anderen Weltgegenden gilt. Die Koffer packen und sein Glück in Indien oder China zu suchen – Fehlanzeige auch das. Denn dort gibt es ja schon die Programmierer zum Aldi- oder Lidl-Preis. Mit dem Personalchef einen Deal aushandeln und das eigene Gehalt auf das Kursniveau der Billigländer absenken ist kaum sinnvoll. Nach kurzer Zeit wäre er, der Arbeitnehmer, am Ende seines Lateins und müsste die Sozialkassen, in die er und seinesgleichen jahrzehntelang eingezahlt haben, in Anspruch nehmen. Und wer möchte das schon in den Zeiten von „Viagra-Kalle“, „Florida-Ralf“ und „Luxus-Heinrich“. An der prekären Situation ändert sich auch nichts, wenn der IT-Werker die Muskeln spielen lässt, Leistungsmotivation zeigt und Überstunden abliefern. Das macht die Billigkonkurrenz aus Osteuropa, Indien und China genauso. Die Mehrzahl der arbeitenden Bevölkerung aber setzt auf diese Karte – und verschlimmbessert so am laufenden Band die eigene Lage. Eine Umfrage des Karriereportals Jobpilot unter 13.423 Online-Nutzern ergab, dass ein Drittel der Befragten auch krank zur Arbeit geht. Besonders in Deutschland ist der Krankenstand rückläufig. Das liegt nicht an einer besseren gesundheitlichen Verfassung der Arbeitnehmer, sondern

am eingebildeten Pflichtbewusstsein gegenüber der Unternehmensleitung. 46 Prozent der deutschen Befragten gaben gegenüber Jobpilot an, dass sie sich durch eine Krankheit nicht von der Arbeit abhalten lassen.

Bei soviel Einsatz können die Topmanager von Siemens und anderen Arbeitgebern ruhig ihren Kurs fortsetzen. Auf jeden Fall wird jetzt erst einmal die defizitäre Handy-Sparte auf Sparkurs gesetzt, und Hunderte von Arbeitsplätzen bleiben auf der Strecke. Dieselbe Chefetage plant zeitgleich Neuinvestitionen in Höhe von 110 Millionen Dollar. Das Geld fließt in den Mobilfunkbereich am Entwicklungsstandort Manaus, Brasilien.

Xbox: Unternehmenskritisches Spiel

[rg] – Computer-Spiele zählten bislang eigentlich nicht zu den Geschäftsprozessen, für die Netzwerk, Internet-Verbindung und überhaupt die gesamte Infrastruktur redundant ausgelegt sein müssen. Das ist seit dem 11. August 2003 anders. Microsoft hat an Standorten in Japan, den USA und England Online-Rechenzentren eröffnet und betreibt dort seinen neuen Online-Spiele-Service „Xbox Live“. Um die Verwaltung der zahlreichen, verteilt aufgestellten Spiele-Server zentral von Redmond aus zu ermöglichen, wurden Switche für die Bedienung von Keyboard, Video und Mouse (KVM) von Avocent installiert. „Wir sind sicher, dass unsere digitalen Lösungen für KVM-over-IP-Switching Microsoft die Möglichkeit verschaffen, diese außerordentlich wichtigen Server zu managen“, kommentierte Gary Johnson, Vizepräsident bei Avocent, die neue Microsoft Einnahmequelle.

Jetzt steht dem „Spiel ohne Grenzen“ also nichts mehr im Weg. Sollten trotzdem Mitarbeiter in ihrem Betrieb einmal das Spielefieber nicht abkühlen können, weil die Infrastruktur streikt – macht nichts: Unternehmenskritisch ist das Xbox-Spiel nur für Microsoft.

[basta!]

Schöne edle eBay-Welt*

VON HARTMUT WIEHR

Kam zu glauben, und dennoch überall zu lesen: Kampagnenartig überrollt derzeit eine wahre Lawine von positiven eBay-Meldungen den unbescholtenen Leser. Vom einzigartigen Erfolg eines New-Economy-Modells („Our Mission is to provide a global trading platform where practically anyone can trade practically anything.“) dank klassischer Unternehmensführung durch die Altmanagerin Meg Whitman über den krisenverdächtigen Börsenkurs auf ehemaligem Hype-Niveau bis hin zu der Verkaufswelle, die ganze Völkerscharen in der westlichen Warenwelt erfasst hat – alles passt zusammen. Oder doch nicht? Die Analysten und Investoren waren jedenfalls etwas unzufrieden mit den letzten Quartalszahlen: Die waren zwar deutlich höher, was Umsatz und Gewinn angeht, als vor einem Jahr, aber doch nicht hoch genug. Zumindest nicht den Erwartungen der Wall-Street-Haie entsprechend. 110 Dollar kostete eine eBay-Aktie Anfang August und Ende des Monats immerhin noch 55 Dollar, und das bei einem Firmenwert, der sich kaum auf reale Werte (zum Beispiel Produktionsstätten, Lagerhäuser, Produkte, Mitarbeiter oder Know-how) stützen kann. Das Auktionshaus eBay stellt nur eine Hülle für das Geschäft anderer zur Verfügung, und die dazu erforderlichen Server sind wahrscheinlich auch nur geleast oder gemietet und stehen in irgendwelchen Hostingbunkern herum. Eine wahre virtuelle Plattform, auf der sich Versteigerer und Interessenten suchen und finden, pro Deal wird mitkassiert, und Versand etc. finden direkt zwischen Käufer und Verkäufer statt. Deutschland liegt ganz vorn bei eBay, zumindest stieg der Umsatz im letzten Quartal um 133 Prozent. Das ließe sich auch als Indikator für einen gewissen Finanzbedarf hierzulande deuten – Schränke und Keller räumt man nicht nur wegen Platzbedarf aus. Wenn ganze Nationen unabhängig von ihrer Schichtzugehörigkeit zu Händlern mutieren, sind in der Regel Notzeiten angesagt. Vernebelt wird dieser Sachverhalt durch den Sportcharakter, den der eBay-Auftritt für viele Leute inzwischen angenommen hat – was irgendwie fatal daran erinnert, wie der pfennig- oder centbewusste Einkauf bei Aldi oder Lidl zu einem Volksvergnügen umstilisiert worden ist. Alles irgendwie chic hier, auch wenn es eher von kleinen Geldbeuteln zeugt. Und dann diese Profis: Sie kaufen nicht nur Lebensmittel zu (angeblichen) Discountpreisen, sondern sie haben sich mit ihrem permanenten eBay-Account eine „Existenz“ oder ein „zweites Bein“ geschaffen. Mit der „Jobmaschine eBay“ bestreiten laut Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung vom 31. August „mehr als 10.000 Menschen ihren Lebensunterhalt“. Sie haben ihren eigenen „Shop“, manche beschäftigen in ihrer Ich-AG schon ein paar Mitarbeiter. Derweil treiben es einige „Powerseller“, an denen eBay mehr verdient als bei den normalen Versteigern, so bunt, dass die zuständige Abteilung für Betrugsfälle offenbar chronisch überlastet ist. Ähnlich bunt und supervirtuell geht es wohl nur noch bei den immer beliebter werdenden Kontaktbörsen im Internet zu – der anderen großen Wachstumsbranche. Wenn jetzt auch die klassischen Unternehmen und Versandhäuser zu eBay wechseln – Heise online: „Quelle tut es, Fujitsu, IBM und Hewlett-Packard auch. Sie alle verkaufen ihre Waren in einem eigenen Shop auf dem Online-Marktplatz eBay.“ –, dann tut sich womöglich eine neue Perspektive auf: von virtuell zu real. Oder umgekehrt.

* Zuerst erschienen auf der Webseite von ZAZAmedia / project 57 am 1. September 2003. Jeden Montag veröffentlicht die Redaktion von project 57 hier einen kommentierten Rückblick auf bemerkenswerte IT-Ereignisse der Vorwoche: „news revisited – die woche im überblick“. Diese Zusammenstellung von dem, was uns in der Redaktion wichtig erschien, ist kein weiterer Nachrichtenüberblick im Web und auch nicht die Basis eines Newsletters – es wäre müßig, mit bestehenden Angeboten konkurrieren zu wollen. Es geht um weniger, vielleicht auch um mehr: ein klein wenig zum Durchblick innerhalb der nach wie vor glitzernden Newswelt beizutragen. Manchmal kann sich die Redaktion auch einen Blick über den Tellerrand der IT nicht versagen.

Das Webangebot von project 57 wird ab Mitte September ergänzt um eine wöchentliche Rubrik „Märkte und Produkte“, in der die Redaktion einzelne (neue, aber auch ältere) Produkte aus der Masse der Angebote hervorhebt und Marktüberblicke über bestimmte Produktkategorien und -segmente zusammenstellt – inklusive einer kritischen Kommentierung, sofern angebracht. Herstellerporträts werden folgen. Start: am 18. September. Immer donnerstags.



METAGROUP

Return On IntelligenceSM

When Failure Is Not An Option: How To Reduce IT Cost, Increase Flexibility, and Drive Value

European Conference
22.-23. September 2003
Kempinski Hotel Airport München

Vendor Challenges:
Veränderte Kaufentscheidungen erfordern veränderte Vertriebsstrategien

- Wie verbessert man Vertriebsergebnisse in wirtschaftlich schwierigen Zeiten?
- Was sind die neuen Einkaufskriterien und wer trifft heutzutage die Entscheidungen?
- Wie werden Lösungen klassifiziert und der ROI aufgezeigt?
- Mehrwert oder Absicherung - entscheidende Verkaufsargumente

Vendor Risk-Management:
Wirksame Methoden der Risikominimierung

- Vendor Risk Management Analysen und wie setzt man konsequente Zahlungs- und Kreditüberprüfungen um?
- Wie schafft ein Unternehmen den Wandel vom taktischen zum strategischen Anbieter?
- Lösungsansätze unterschiedlicher Vertriebsstrategien und Integrationen

Sourcing - In or Out?

Best-Practice Konferenz
24. September 2003
Kempinski Hotel Airport München

Zum Optimieren von komplexen Fertigungs-umgebungen wird sehr genau überlegt, welche Teile man einkauft und welche im Haus gefertigt werden, welche Baugruppen montiert bestellt werden und welche man selbst montiert; was fertig zugekauft wird und was man selbst entwickelt! Aufgrund langjähriger Erfahrungen wissen alle Beteiligten um die Vor- und Nachteile der Fertigung im Haus und außer Haus.

Für die IT-Abteilungen gelten äquivalente Voraussetzungen, allerdings sind die Rahmenbedingungen oft nicht so einfach ersichtlich wie in der Fertigung. Ein definierter Prozess muss daher über das "In or Out" entscheiden - und nicht immer sind die Kosten das letztlich entscheidende Kriterium.

Erfahrene Consultants der META Group-Organisation führen strukturiert durch das Thema Sourcing und berichten aus der Praxis.

Strategisches Marketing in Zeiten der Business Transformation

Vendor Bootcamp
11.-12. September 2003
Schloss Weitenburg bei Stuttgart

Die Vendor Bootcamps der META Group bieten Marketing- und Sales Managern von IT Anbietern eine einzigartige Gelegenheit, sich in kurzer Zeit intensiv in aktuelle Aufgabenstellungen für moderne Führungskräfte einzuarbeiten.

Ein zweitägiger Workshop: Kompakt, interaktiv und anspruchsvoll. Natürlich ist diese Veranstaltung eine gute Gelegenheit, Kollegen kennen zu lernen, doch es ist auch harte Arbeit.

Erfahrene Consultants der META Group machen Sie vertraut mit den jetzigen Prioritäten und Entscheidungskriterien der CIOs. In anschließenden Arbeitsgruppen erarbeiten Sie anhand realer Fallstudien u.a. die Ermittlung und Darstellung des Wertbeitrages sowie die Positionierung von Produkten und die dazu gehörigen Wettbewerbs- und Vermarktungsstrategien.

Webservices (Teil II): Viele Werkzeuge sind der Applikationen Tod

Die eigentlichen Herren der Computer sind die Softwareentwickler. Ohne ihre endlosen Befehlszeilen wären die grauen Rechnerboxen leblose Elektronikbehälter. Mit Webservices bahnt sich eine softwaretechnische Innovationswelle an, die zu einer einfacheren Anwendungsarchitektur in den Unternehmen führen soll. In den Startlöchern steht eine Technik, die weder von speziellen Programmiersprachen abhängt noch an eine Herstellerplattform gebunden ist. [Der erste Teil dieses Artikels ist in project 57 – spezial 02/2003 vom 23. Juli 2003 erschienen.]

VON ANDREAS BEUTHNER

Webservices: Mehr ein Trugbild, wie manche Skeptiker unken oder doch eine handfeste Chance für die Informationstechnik, wie es Analysten aus der Beraterszene eifrig kolportieren? Spricht man mit Entwicklern, ist wenig von stürmischen Zeiten zu spüren. Offenbar hat sich eine neue Sachlichkeit breitgemacht, die nichts mehr von der Euphorie der vergangenen Jahre an sich hat. Das Tempo geben die Abteilungsleiter vor, die wenig von C++, Delphi, Kylix, Smalltalk oder Java verstehen. Hin und wieder aber glimmt ein bisschen technologische Vision auf und unversehens huscht alter Glanz über das Gesicht der Entwickler. Webservices verlangen keine enge Kopplung der Anwendungen an ein proprietäres IT-System, sagt der Physiker und Java-Programmierer Burkhardt Petermann (siehe Interview in dieser Ausgabe, Seite 13), selbst Microsoft .Net und die J2EE-Technologie könnten friedlich unter einem Dach agieren.

Soviel Harmonie überrascht. Schließlich gibt es nicht wenig Stimmen, die Webservices mit smarten Marketiers in Verbindung bringen, die mal wieder einen Hype lostreten wollen. Zum Beispiel Kai Rupprecht. Der Entwicklungsingenieur, mit Erfahrung aus den Gründerjahren seiner Zunft, meißelt zwar den Code nicht mehr in Lochstreifen, aber von Buzzwords hat er die Nase voll: „Da wird zu viel versprochen und zu wenig umgesetzt“, betont Rupprecht. Dirk Taubner dagegen, Technik-Vorstand des Münchner Software- und Beratungshauses SD&M, sieht bei Webservices rosigen Zeiten entgegen. Die Nachfrage nach Serviceleistungen per Internet ist laut Taubner ein neues Wachstumsfeld, dem sich Firmen nicht verschließen sollten: „Gefragt ist jetzt Kreativität, um die passenden Geschäftsmodelle für Dienste zu realisieren“, konstatiert Taubner.

Im Dickicht der Codelines – riesige Investitionen bei unkalkulierbarem Nutzen

Mit Webservices verbinden die Protagonisten eine Anwendungsumgebung, in deren Zentrum eine Liste an Diensten steht, die sich von jedem unternehmensinternen oder -externen Client-Rechner aufrufen lässt. Die dienstbaren Geister, die auf den Browserklick hören, wickeln beispielsweise den Einkauf von Ersatzteilen bei Lieferanten ab oder übersetzen Schriftstücke in verschiedene Sprachen. Die Programmbausteine kontrollieren den Zahlungsverkehr, stellen Rechnungen und machen auf Sonderangebote aufmerksam. Je nach Güte der programmierten Funktionen nehmen sie Stornierungen entgegen und liefern Fehlermeldungen, falls etwas schief gelaufen ist.

Was seit 50 Jahren zum Handwerk von Firmeneinkäufern, Buchhaltern und Verkäufern gehört, soll durch Softwaretechniken ersetzt werden, die sogar eine unternehmensübergreifende Zusammenarbeit – sprich: Collaborative Business – zustande bringen. Wer hätte gedacht, dass kernige Manager ihr Verhandlungsgeschick und Know-how an binäre Matrizen aus kryptischen Codezeilen abgeben, die alltägliche Arbeitsvorgänge unschlagbar billig und schnell abwickeln? Doch die Verlockungen sind groß. So groß, dass viele Firmenlenker vergessen, welchen immensen Programmieraufwand sie lostreten, um die herbeigesehnte Produktivitätssteigerung zu erreichen.

Der Tenor bei den Analysten in Sachen Webservices lautet: Webservices sind flexibler, effizienter und kostengünstiger als herkömmliche Integrationstechniken. Zudem wittern Marktbeobachter eine Wiederbelebung des E-Business. Denn Dienstleistungen, auch wenn

IM TREIBSAND HETEROGENER LANDSCHAFTEN

[ab] – An guten Ideen mangelt es der IT-Gemeinde nicht gerade. Woran sie laboriert, das sind die unterschiedlichen Strömungen, die sich seit ihrer Gründung in den 70er Jahren eingenistet haben. Kein Stück Software, und sei es noch so gut, wird zur Erfolgsstory ohne breitflächiges Marketing. Beides – Produkt und Drumherum – hat sich spätestens seit den 80-er Jahren so eng miteinander verbunden, dass selbst Fachleute Schwierigkeiten haben, die schöngefärbten Nachrichten aus den Marketingabteilungen richtig zu deuten. Webservices ist ein solcher Vorschlag, der mit buntem Sex-Appeal auf die IT-Welt losgelassen wurde und erst noch beweisen muss, ob er dem nüchternen Kalkül der Geschäftswelt standhält. Dass die mit viel Verkaufstrara angepriesene, neue serviceorientierte Infrastruktur überhaupt die Erwartungen erfüllen kann, ist zumindest in Entwicklerkreisen und bei IT-Managern umstritten. Ein Systemverantwortlicher, der Tag für Tag die IT-Landschaft im Unternehmen am Laufen halten muss, ist froh, wenn er über standardisierte Schnittstellen verfügt. Auf Experimente hat er wenig Bock. Geht es wieder mal ans Entwickeln, überlegt er es sich zweimal, ob er an den Sourcecode rangeht. Folglich muss ein tiefreichender Wechsel in der Applikationsumgebung – und auf das läuft die Einführung von Webservices hinaus – wohl begründet sein. Bisher ist noch niemand aufgetaucht und hat eine überzeugende Implementierung im großen Stil vorgelegt. Die Reisekostenabrechnung am Monitor gibt es schon lange. Wer das über einen Webservice abbildet und als Durchbruch verkauft, macht sich lächerlich. Konkrete Taten sind nicht so schnell zu erwarten.

sie nur über das Web angeboten werden, lassen sich verkaufen. Laut Gartner befassen sich bereits drei Viertel der Unternehmen mit einem Umsatz von über 100 Millionen Dollar zumindest zeitweise mit der Implementierung von Dienstprogrammen. Und IDC hat Auftraggeber Microsoft in einer Studie bescheinigt, dass jedes zweite größere Unternehmen die Einführung von Webservices mit Hilfe von .Net-Tools plant.

Nicht alles, was Programmierer in den letzten 30 Jahren auf die Beine gestellt haben, ist bei Computernutzern und Systemadministratoren auf Gegenliebe gestoßen. Vor allem schufen die Codierprofis im Laufe der Zeit eine heterogene Systemlandschaft, deren Innenleben von Jahr zu Jahr komplexer und unübersichtlicher wird. Kein Wunder, liefern doch moderne Entwicklungswerkzeuge Spaghetti-Code im Nähmaschinenverfahren, verdrängen wiederverwendbare Objekte den zeitaufwändigen prozeduralen Maschinencode. „Produktivität ist einer der Vitalstoffe der Softwareentwicklung“, sagt lapidar Tarak Modi, Senior Specialist und Buchautor bei der North Highland Company in Atlanta.

Während Manager am liebsten Wachstum programmieren, hat sich die Informatikerzunft in die Welt der binären Logik versenkt. Als Fortschritt gepriesen werden gekapselte Programmkomponenten, die sich beliebig recyceln und wie Legobausteine mittels Bridges zusammensetzen lassen. Längst liegen unzählige Programmbibliotheken vor, die jede Menge an vorgefertigten Schablonen inklusive Konstruktor-Funktionen beinhalten und auch für ausgefallene Anwendungsfälle Codiergerüste bereitstellen. Im Client-Server-Umfeld etablierten sich die Common Object Request Architecture (Corba) und das Microsoft-Pendant Common Object Modell (COM). Wer mit Werkzeugen aus einer dieser Instrumentenki-

sten auf den Sourcecode losgeht, gerät allerdings schnell in das Dickicht unterschiedlicher Programmierkonzepte. Mit jeder Neuerung an einer x-beliebigen Systemstelle tauchen andere Datenformate, Übertragungsprotokolle und Schnittstellen auf.

Ein Ende des Chaos ist nicht in Sicht. Corba wurde weitgehend von Java-Technik ausgehelt, und Microsoft hegt sein Objektmodell mit der Marktmacht des weltgrößten Softwareherstellers unter dem Label Distributed Common Object Modell (DCOM). Die Instrumentenkisten der beiden Lager sind gut gefüllt. Sun hat die Java 2 Enterprise Edition (J2EE) und die Werkzeugsammlung Sun One auf die Bühne geschickt, und Redmond tourt seit zwei Jahren mit .Net um die Welt – zwei Varianten desselben Stücks, kostümiert und inszeniert von einer Heerschar an Entwicklern.

Ende der Koexistenz

Das freilich ist kein Ausnahmefall in der bewegten Geschichte der Informations- und Kommunikationstechnik. Auch Webservices unterliegen derselben Sogwirkung widerstreitender Interessen wie tausend andere gute Ideen. Spätestens mit dem Abgang von Digital Equipment, dem Aufstieg der Client-Server-Architektur, der Gründung von Sun Microsystems und der Aufholjagd von Microsoft in Sachen Internet brodelt es im Computing-Topf. Und als sich Redmond den Designer des Dec-Vax-Systems VMS, David Cutler, für die Entwicklung von Windows NT schnappte, war es mit der friedlichen Koexistenz der Systeme vorbei.

Mit dem unaufhaltsamen Aufstieg der Windows-Company haben Entwickler ihre Unschuld verloren. Sie müssen technischen Systemen per Programmcode Leben einhauchen und tun das im Auftrag und auf Geheiß eines Auftraggebers. Der interessiert sich weniger

für das glückliche Zustandekommen einer Laufzeitumgebung, sondern für die Fortschritte seiner Company hinsichtlich Umsatz und Nettorendite. Dafür benötigt er funktionsfähige Produkte mit hohem Aufmerksamkeitswert und eingebautem Verfallsdatum. Beides zusammengenommen ergibt jene widersprüchliche Erfolgsstory, die sattem bekannt ist: lauter Unmut über die instabilen Windows-Kisten und gleichzeitig Ansturm auf Verkaufsläden mit den neuesten Updates aus Redmond.

Schlüssel zu unbekanntem IT-Welten

Wer verteilte Computerapplikationen via Internet zugänglich machen will, muss viele Gefahrenquellen überwinden. An erster Stelle steht das fehlende Bindeglied zwischen proprietären Plattformen und heterogenen Systemarchitekturen. Die Programmbausteine müssen in großen IT-Landschaften mit babylonischem Sprachwirrwarr stabil laufen und störungsfrei mit jedem Client-Rechner interagieren. Hinzu kommen Sicherheit und Datenschutz in verteilten Umgebungen, für die es keine anerkannten Spezifikationen gibt.

Couragierte Programmierer haben schon vor Jahren begonnen, auf Basis eines Browsers anklickbare Dienste innerhalb von unternehmensinternen Netzen zu kreieren. Vorbild ist eine so genannte Service Oriented Architecture (SOA). Vorangetrieben hat diese Entwicklung die Beschreibungssprache XML (Extensible Markup Language), mit deren Hilfe sich nicht nur Layoutinformationen für Webseiten festlegen lassen – dafür ist die Internetsprache HTML (Hyper Text Markup Language) zuständig –, sondern auch inhaltliche Beschreibungen der verwendeten Dateien.

Der Jubel über XML war groß, denn erstmals tauchte eine einfache Beschreibungssprache auf, die Dateien in ein systemneutrales Kleid steckte. Und sie ist unabhängig von Lizenzansprüchen eines Herstellers. Die Crux für Entwickler allerdings folgte auf dem Fuß. Kaum erreichte das XML-Format wegen seiner Interoperabilität zu den verschiedenen IT-Architekturen größere Popularität, lancierte Microsoft für seine Windows-Welt eine proprietäre XML-Anwendung namens Channel Definition Format (CDF). Parallel dazu bekannten sich mehrere Entwicklerfirmen zu dem Resource Description Framework (RDF) und erste Klagen machten die Runde, dass die XML-Sprache keineswegs jene Einheit stiftet, die für den Aufbau von Webservices notwendig ist.

Ohne Standards keine Webservices. Diese Einsicht trieb schließlich IBM, Microsoft, Sun und Co. an den Verhandlungstisch. Zusammen mit dem World Wide Web Consortium

(W3C) und der OASIS (Organization for the Advancement of Structured Information Standards) hoben sie drei Basisstandards aus der Taufe: Die Webservices Definition Language (WSDL) zur Beschreibung von Funktionen für anfragende Kommunikationspartner, das Simple Object Access Protocol (Soap) für das Übertragen von Anfragen und Antworten sowie eine Liste der zur Verfügung stehenden Dienste, genannt Universal Description, Discovery and Integration (UDDI).

Dass Standardisierungsgremien plötzlich im Spiel waren, wirkte beruhigend auf die Gemüter der Entwickler. Im Hintergrund allerdings braute sich neues Ungemach zusammen. Eine Soap-Schnittstelle mit XML-Konvertierung erfüllt noch lange nicht die Kriterien funktionstüchtiger Webservices. Es sollen schon Geschäftsvorgänge wie das Abwickeln und Verbuchen von Orderaufträgen sein, die den Schritt zur Einführung einer web-basierenden Service-Infrastruktur rechtfertigen. Das bedeutet aber die Kombination verschiedener Dienste zu einem Workflow, der traditionelle Arbeitsschritte abbildet und automatisiert.

Halbseidene Standards

Wieder müssen Programmierer den Markt für Entwicklungswerkzeuge durchforsten und stoßen diesmal auf ein buntes Sammelsurium an Methoden und Verfahren. Während die WSDL-, Soap- und UDDI-Angebote noch den Charme des Einfachen ausstrahlten, füllen ein Jahr später unzählige Werkzeugvarianten die Verkaufsstellen der Hersteller. Da gibt es eine Business Process Management Initiative, die eine Business Process Modelling Language (BPML) propagiert, die dazu dient, unabhängig von Protokollen und konkreten Systemen Geschäftsprozesse auf Metaebene in Form eines XML-Schemas zu beschreiben. Ein wichtiger Bestandteil dieses Tools ist das Webservices Choreography Interface (WSCI), das wiederum auf Vorschlägen von Sun, Bea, Oracle, Intalio und SAP zurückgeht. Das Feld aber wird bereits von IBM mit der hauseigenen Web Service Flow Language (WSFL) beackert und auch Microsoft hat sich an dieser Stelle bereits ins Zeug gelegt: Xlang heißt die XML-Anwendung aus Redmond.

Aus einer anderen Ecke kommt der Vorschlag, es doch einmal mit Extreme Programming zu versuchen. Oder Systeme mit Hilfe der Model Driven Architecture (MDA) der Object Management Group (OMG) und der Unified Modelling Language (UML) zu konfektionieren. Was da abgeht, lässt sich nur in dürren Worten beschreiben: Programmdesigner modellieren völlig unabhängig von einer be-

[begriffe]

- HTML** Hyper Text Markup Language
- J2EE** Java Enterprise Edition
- JSP** Java Server Page
- MDA** Model Driven Architecture
- .NET** New Enterprise Technology
- Soap** Simple Object Access Protocol
- UDDI** Universal Description, Discovery and Integration
- UML** Unified Modeling Language
- VB** Visual Basic
- W3C** World Wide Web Consortium
- WSCI** Web Services Choreography Interface
- WSFL** Web Service Flow Language
- WSDL** Web Services Description Language
- WSS** Webservices Security
- XML** Extensible Markup Language

stimmten Plattform oder Programmiersprache einen Geschäftsvorgang und übertragen das abstrakte Modell in eine J2EE-, oder .Net-Umgebung. OMG-Verfechter schwören Stein und Bein, dass nach der Implementierung alles wunderbar läuft.

Während sich die MDA-Befürworter immer wieder mit kritischen Bemerkungen aus der Entwicklerszene auseinandersetzen müssen, hebt das Standardisierungsgremium Webservices Interoperability (WS-I) den Finger und winkt mit „Basic Profile“. Komplexe Ansätze wie MDA seien doch im XML-Umfeld überhaupt nicht notwendig, heisst es. Sowohl für die Java-Plattform als auch für die Microsoft-Welt soll „Basic Profile“ Umsetzungsregeln für XML-Schemata formulieren, die in beiden IT-Umgebungen funktionieren. Das erste Set sei vom Stapel gelaufen und wartet auf Anwender.

Obskure Kontakte

Der Schnelldurchgang durch die Werkzeug-sammlung lässt sich fortsetzen. Ein Zwischenergebnis aber steht jetzt schon fest: Die Entwicklerseele ist keineswegs eingezwängt in ein blutleeres Regelkorsett, sondern steht mit beiden Beinen im Zentrum konkurrierender Interessen. Vor wenigen Monaten erst haben sich maßgebliche Vertreter der WS-Choreography Working Group beim W3C dafür ausgesprochen, den Kollegen von Oasis – gemeint ist die von Microsoft und IBM dominierte Oasis-Gruppe Business Process Execution Language (BPEL) – einen Besuch abzustatten. Man wolle sich über mögliche Übereinstimmungen in den Spezifikationen verständigen, heißt es vorsichtig bei Oasis. Offenbar befürchten sogar hart gesottene Technikstrategen in den Firmen, dass sich immer tiefere Gräben zwischen verschiedenen Herstellerlagern auftun, die letztlich zu einer fortschreitenden Fragmentierung von Webservices führen. Dann aber macht wieder derjenige das Geschäft, der am meisten Implementierungen draußen hat.

[infos]

World Wide Web Consortium:
www.w3c.org

Organization for the
Advancement of Structured
Information Standards OASIS:
www.oasis-open.org

Business Process
Management Initiative:
www.BPML.org

Object Management Group
(OMG): www.omg.org

Web Services Interoperability
Organization:
www.ws-i.org/?tag=nl
www-3.ibm.com/software

<http://msdn.microsoft.com>

Sun-Entwicklerkonferenz:
[http://servlet.java.sun.com/
javaone/](http://servlet.java.sun.com/javaone/)

Java Community:
www.jcp.org/en/home/index

ANZEIGE

neue Strategien

....entwickeln

Wissen anderer

....nutzen

Erfahrungen

....austauschen

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

[interview]

Sein oder Schein? Intime Einblicke in die Welt der Webservices



Auf den ersten Blick einfach und überzeugend, bei der Umsetzung kompliziert und noch ziemlich unausgegoren. Der Java-Programmierer Burkhardt Petermann erzählt project 57, was es mit Webservices auf sich hat.

project 57: *Webservices sind ein noch junges Thema für Entwickler und Programmierer. Ganz unproblematisch scheinen internet-basierte Dienste für verschiedene Anwendungen nicht zu sein. Was sind denn die größten Stolpersteine und was bedeutet das für die Softwareentwicklung?*

PETERMANN: „Es fehlt in vielen Bereichen das Know-how. Unter einem Dach sind viele Technologien versammelt, so dass ein Entwickler nicht mit einer Methode auskommt, sondern viele Techniken kennen muss.“

Aber handelt es sich bei Webservices nicht um ein sehr einfaches Konzept, das ...

„Keineswegs. Da spielt die Datenbank eine Rolle, dann die Schnittstelle zu dieser Datenbank,

und die eigentlichen Services müssen auch noch berücksichtigt werden. Die benötigen eine Übertragungsschicht, die mit einem Client interagieren kann. Die Client-Oberfläche muss darstellen können, was beispielsweise der Entwickler mit Java Server Pages geschrieben hat. Das bedeutet aber, dass der Web-Designer mit dieser Schnittstelle umgehen kann. Es gibt ganz wenige Leute, die das alles können. Ich denke da auch an Performanceprobleme, wenn 10.000 Clients auf einen Service zugreifen. Das geht nicht mit ein paar Scripts, da muss ich mir schon was einfallen lassen. Und schauen Sie mal zu, wenn mehrere Entwickler an einem Projekt arbeiten. Wenn einer seine Schnittstelle nicht vollständig und nachvollziehbar definiert hat, kann der Nächste nichts damit anfangen.“

Corba (Common Object Request Broker Architecture) und DCOM (Distributed Component Object Model) bieten schon seit Jahren die Möglichkeit, verschiedene Programme auf Rechnern, die über die ganze Welt verteilt sind, miteinander kommunizieren zu lassen. Warum müssen es jetzt Webservices sein?

„Na ja. Corba spielt keine entscheidende Rolle mehr. Viel zu aufwändig. Das Component Object Model ist stark in der Windows-Welt verankert. Natürlich spielen beide heute noch eine Rolle, aber wie gesagt, das sind sehr komplexe Verfahren. Webservices sind wesentlich transparenter. Die sind in einem Application Server integriert und für den Entwickler oder Administrator sichtbar in einer Liste vorhanden. Mit Corba geht das auch, aber nur mit viel größerem Aufwand.“

Die erste DCOM-Portierung für Nicht-Windows-Plattformen fand bereits 1997 statt. War damit der alte Plattformstreit zwischen Microsoft und Sun beigelegt?

„Das hat einen Unix-Programmierer überhaupt nicht interessiert.“

... aber der Streit hat schon Grundsatzcharakter ...

„Als Java-Entwickler brauche ich einfach kein .Net. Als ich einmal eine Beta-version von .Net ausprobiert habe, war als erstes der Rechner platt. Da waren zuviele Fehler drin.“

Das war in der Anfangsphase ...

„Richtig. Das sieht heute womöglich anders aus.“

Wie gehen Entwickler mit der Tatsache um, dass es konträre Toolsammlungen wie .Net oder J2EE-basierte Frameworks gibt?

„Es kommt darauf an, was in einer Firma an Infrastruktur vorhanden ist. Hinter der Frage stecken Emotionen, ganz klar, sie wird aber pragmatisch gelöst. Häufig legt die Anwenderfirma fest, welches Framework zum Einsatz kommt. Ob das immer die richtige Entscheidung ist, steht auf einem anderen Blatt.“

Webservices basieren auf der standardisierten Extensible Markup Language (XML) sowie dem Simple Object Access Protocol (Soap). Dazu kommen noch eine Reihe weiterer Mechanismen und XML-Dialekte, die die Kommunikation zwischen verschiedenen Anwendungen ermöglichen. Gibt es überhaupt verlässliche Guidelines, an die sich Entwickler halten können?

„XML-Dialekt gefällt mir nicht. Entscheidend ist die Beschreibung, was das XML-File bedeutet und dass XML-Files portabel sind. Es gibt natürlich verschiedene Versionen, aber da ist noch viel Bewegung drin. XML wird auch benutzt, einfach weil es chic ist. Ich habe dicke Handbücher mit allen Details, die sind in kurzer Zeit überholt. Das nur zu den Guidelines. Es gibt schöne XML-Editoren und Validatoren, mit denen lassen sich wunderbar XML-Files auf eine korrekte Syntax überprüfen. Aber sie sind einfach nicht immer und überall notwendig.“

HTTP als Transportprotokoll, Soap und XML zum Aufrufen und Verpacken der Daten – das klingt einfach und einleuchtend. Was ist die größte Schwierigkeit aus Entwicklersicht beim Thema Webservices?

„Habe ich schon eingangs gesagt. Sicherheit ist natürlich wegen der aktuellen Virenattacken ein heikler Punkt. Außerdem sehe ich das generelle Problem, dass sich Firmen nach außen öffnen müssen. Das bedeutet immer ein gewisses Risiko. Andererseits gibt es Möglichkeiten, die Angriffe ins Leere laufen zu lassen, wie Verschlüsselung und Authentifizierungsmechanismen. Ein Restrisiko aber bleibt.“

Was halten Sie von der Microsoft-Strategie, die sich mit .Net stark auf den XML-Standard zubewegt und Quellcode teilweise offen legt?

„Microsoft bleibt nichts anderes übrig. Webservices müssen in heterogenen Umgebungen laufen, dafür braucht man offene Schnittstellen. Sun kam schon vor mehreren Jahren auf diese Idee. Der Erfolg von Java beruht darauf, dass der Quellcode offen zur Verfügung stand, der dann von der Community weiterentwickelt wurde. Microsoft hat das in Teilbereichen später auch getan. Soap stammt ja von Microsoft-Entwicklern. Damit ließ sich aber kein Geld verdienen, also hat man andere auch drangelassen. Ich bin mir sicher, dass Redmond bei Webservices ein Hintertürchen kennt, das den Kauf eigener Produkte, sagen wir, nahe legt. Das wäre ja nicht das erste Mal.“

Nach Auskunft von Analysten werden Webservices derzeit fast ausschließlich – wenn überhaupt – innerhalb von Organisationen eingesetzt. Enthalten Webservices das Potential, um die damit geweckten Versprechungen einer universell zugänglichen und sicheren Serviceplattform jemals einzulösen?

„Prognosen im Softwarebereich sind schwierig. Hört sich alles schön und einfach an, ist es aber nicht. Eine brauchbare Serviceplattform setzt gute Entwickler voraus und keine Designer, die eben mal drüber gehen. Kosten entstehen an vielen Stellen. Wenn ich an die Lizenzkosten von Datenbanken denke, winken eh schon viele ab. Eine sichere und zugängliche Plattform, die sich einfach implementieren läßt, wird es immer nur annäherungsweise geben. Zwar werden die Tools tatsächlich besser, aber im selben Maße steigen die Anforderungen an die Softwarelösung.“

Die Programmierwerkzeuge graben sich selbst das Wasser ab?

„Nein, nein. Der Entwicklungsprozess unterliegt einem ziemlichen Wandlungsprozess. Extreme Programming ist so ein Beispiel, aber auch anderes. Der Streit um proprietäre Methoden und Verfahren gehört da sicherlich auch dazu. Bei großen Projekten wird im Gegensatz zum X-Programming über Jahre designed, und dann sind die entsprechenden Ansätze möglicherweise völlig veraltet. So ein System geht erst gar nicht in den produktiven Betrieb, sondern kommt auf die Abschreibungsliste. Es gibt mehr Schein als Sein, auch bei den Webservices.“

Das Gespräch führte Andreas Beuthner.

© 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.

What day is it? Sunday?

I'm only 9 hours into a 32 hour backup.

That's just too long.

It's up to me to shorten it.

For good.

Save the day.



BladeStore

There are plenty of ways to shorten backup windows. And StorageTek is just the company to find the one that's right for you. Maybe it's BladeStore as part of disk-to-disk backup, or an L-Series automated tape library with the industry's fastest tape drive – the T9940B. Whatever the solution, we think you deserve a day of rest. Learn more about this story and other ways we can help you at www.savetheday.com

 **STORAGETEK**® Save the Day.™

[white paper]

Neue Standards braucht das Speicherland (Teil II)

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. 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. project 57 versteht sich auch als Forum für solche Experten: Den Anfang machte der auszugsweise Abdruck eines White Papers (Teil I) von Frank Bunn zum Thema der Standardisierung im Speicherumfeld. In dieser Ausgabe nun die Fortsetzung des Artikels. [Der erste Teil findet sich in project 57 special 02/2003 vom 23. Juli – Download auf www.zazamedia.de möglich.]

VON FRANK BUNN *

SNMP (Simple Network Management Protocol) erfüllt nicht die Anforderungen des Speichermanagements. Benötigt werden heute Techniken, die ein ganzheitliches oder End-to-End-Management ermöglichen und die dynamische Verwaltung von physischen sowie auch von logischen Speicherobjekten wie Applikationen, Datenbanken, File Systemen und Management-Software erlauben.

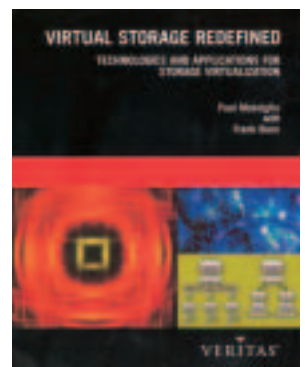
Die SNIA, oder genauer gesagt eine Gruppe von 16 Mitgliedern (diese Anzahl bekommt man noch gut an einen runden Tisch) hat sich dieser Herausforderung angenommen und neue Managementtechniken vorgeschlagen. Um nicht alles von Grund auf neu zu entwickeln, griff sie auf Standards zurück, die die Distributed Management Task Force (DMTF) bereits in den 90er Jahren unter der Bezeichnung WBEM entwickelt hat. WBEM steht für Web Based Enterprise Management und beschreibt als Oberbegriff eine Verwaltungsumgebung, die auf dem aus dem Web bekannten Transportdienst HTTP (HyperText Transport Protocol) aufsetzt. WBEM nutzt als Datenbeschreibung für die zu verwaltenden Speicherobjekte das Common Information Model (CIM). CIM ist ein hardware- und implementierungsunabhängiges Informationsmodell und beschreibt sowohl physische als auch logische Speicherobjekte und deren Abhängigkeiten

untereinander. Es ist schnell durch die XML-Codierungsfunktion xmlCIM (Extensible Markup Language) erweiterbar und arbeitet mit verschiedenen Frameworks zusammen. Zusätzlich bietet WBEM durch individuelle Softwareerweiterungen die Möglichkeit der Umsetzung von SNMP auf CIM, so dass auch ältere Speichersysteme über diese Brückenfunktion mitverwaltet werden können.

Die Arbeitsgruppe der 16 SNIA-Mitglieder formulierte unter dem Codenamen Bluefin ein Regelwerk für das Speichermanagement, basierend auf den WBEM/CIM-Standards. Im Mai 2002 wurde diese Arbeit der SNIA zur Beratung und Verabschiedung vorgelegt. Die SNIA hat diese Empfehlungen am 12. August 2002 akzeptiert. Sie verfolgt sie unter dem nun offiziellen Projektnamen SMI (Storage Management Initiative) mit Hochdruck weiter. Der Name der Schnittstelle lautet seitdem SMI-S für Storage Management Initiative Specification. Bluefin basiert auf den WBEM/CIM-Diensten und beschreibt zusätzlich, wie diese in einer komplexen Speicherumgebung mittels weiterer Verfahren umzusetzen sind. Bluefin bringt dadurch technisch signifikante Innovationen in folgenden fünf Bereichen:

- Durch WBEM/CIM wird ein gemeinsames interoperables Transportprotokoll definiert.
- Discovery-Problematiken (automatische Erkennung der Objekte) werden mit dem Service Location Protocol (SLP) gelöst.

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



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)

- Locking-Mechanismen sorgen für Stabilität und Datenintegrität.
- Den vielfältigen Security-Anforderungen wird gesondert Rechnung getragen, zum Beispiel durch Authentisierungsmechanismen.
- Einfache Installationen und Implementierungen in Kundenumgebungen werden möglich.

Durchsetzung von Standards – im Interesse aller?

An der Storage-Management-Initiative der SNIA sind nicht nur Endanwender interessiert. Auch viele Herstellerfirmen arbeiten fieberhaft an der Verbesserung ihrer momentanen Situation. Sie versprechen sich eine schnellere Bereitstellung neuer Produkte (Time-to-Market) aufgrund einer einzigen, klar definierten Schnittstelle und der Eliminierung zeitaufwendiger, redundanter und teurer Testprogramme für ihre jeweiligen Produktlinien. Die Standardisierung grundsätzlicher Aufgaben wie Hardware-Integration neuer Geräte setzt Ressourcen frei, die bei der Entwicklung „höherwertiger“ Software-Dienste wie regelbasiertes SLA-Management und „Speicher aus der Steckdose“ sinnvoll zum Einsatz kommen können.

Der Fachhandelsvertrieb wird durch die Aufhebung der Interoperabilitätsprobleme nun endlich auch SAN-Lösungen auf Basis von Fibre Channel oder IP-Storage an mittelständische Kunden im größeren Stile verkaufen und implementieren können. Und am meisten von allen profitiert natürlich der Endkunde: Er wird schrittweise in die Lage versetzt, seine heterogene Speicherwelt in ein gemeinsames Management einzubinden. Administratoren werden von der Flut verschiedener Werkzeuge entlastet. Sie arbeiten effektiver und verwalten deutlich mehr Speichersysteme und Datenmengen. Durch die nun erzielte Interoperabilität erhält der Endkunde eine freie Auswahl von Produkten und Lösungen und er entledigt sich einer heute oftmals bestehenden Herstellerabhängigkeit („Vendor Lock-In“) beim weiteren Ausbau der Speichernetze. Die Vorteile schlagen sich in günstigeren Einkaufskonditionen und letztendlich in einer besseren TCO-Situation (Total Cost of Ownership) nieder. Von Seiten der SNIA sind durch die Bemühungen, neue und einfachere Speicherstandards zu formulieren, Voraussetzungen geschaffen worden, um die gegenwärtige, häufig unbefriedigende Situation zu verbessern. Nun liegt es an der Speichercommunity und besonders an den Herstellern, den formulierten Standards Taten folgen zu lassen.

Was sollten Anwender wissen und beachten?

Auch wenn die SNIA mit Hochdruck diese Initiative vorantreibt, sollte sich jeder darüber im klaren sein, dass Standards nicht über Nacht entstehen und plötzlich allgegenwärtig sind. Die SNIA arbeitet derzeit an weiteren Verbesserungen und Ergänzungen der ersten Spezifikation von SMI-S V1.0, welche seit Juli 2003 zur Verfügung steht. Diese Spezifikation ist schon sehr umfangreich und beschreibt nicht nur passive Managementschnittstellen, sondern auch schon aktive Funktionen wie Erstellung und Zuweisung von logischen Platteneinheiten (LUNs) und Zoning bei Fibre Channel Switches. Erweiterungen für NAS-Geräte sind in einer Folgeversion noch in diesem Jahr geplant. Die SNIA möchte erreichen, dass 60 Prozent der neuen Produkte im nächsten Jahr der SMI-Spezifikation entsprechen. Im Jahre 2005 sollen alle Hersteller diese Spezifikation in ihren Produktauslieferungen unterstützen.

Natürlich wird es dann noch dauern, bis ältere nicht-CIM-fähige Geräte vom Markt verschwunden sind. Allerdings beschreibt CIM auch die Implementierung eines SNMP/CIM-Umsetzers, so dass viele System-Integratoren solche Software für ältere Speichersysteme entwickeln werden. Bis die CIM-Standards flächendeckend verfügbar sind, werden deshalb viele Hersteller parallel zu ihren SNIA-Aktivitäten untereinander den bidirektionalen Austausch von proprietären APIs („API Swapping“) betreiben, um den Kunden dringend geforderte Funktionalitäten zu bieten.

Anwender sollten sich frühzeitig mit dem Thema Speicherstandardisierung beschäftigen und ihre Lieferanten konkret nach deren zukünftigen Entwicklungsabsichten befragen, um nicht auf das falsche Pferd zu setzen. Zum Schutz des Kunden entwickelt die SNIA gerade ein umfangreiches Interoperability Conformance Test Program (ICTP). Es wird verhindern, dass Hersteller ihre Lösungen als CIM-fähig anpreisen, obwohl diese nicht den Anforderungen im notwendigen Umfang genügen. Die Endanwender haben es nun in der Hand, Herstellern, die nur zögerlich mit Lippenbekenntnissen auf die neue Standardisierungs-Initiative reagieren, frühzeitig die rote Karte zu zeigen. Seit langem fordern die Anwender herstellerübergreifende Speicherstandards – jetzt sind sie greifbar nahe. Es liegt nun an jedem selbst, diese auch mit Nachdruck einzufordern und dadurch der Storage Management Initiative der SNIA zu einem schnellen Durchbruch zu verhelfen.

[infos]

SMI Status: Key Milestones

„In July the SNIA Storage Management Initiative (SMI) achieved key milestones that included:

- Completion of the Interoperability Conformance Testing Program (ICTP) Test Specification for the SNIA SMI Specification Version 1.0 (SMI-S V1.0).
 - Review and signoff by the Technical Steering Group (TSG) on the ICTP Test Specification for SMI-S V1.0.
 - Testing of prototype SMI-S ICTP test suites by vendors.
 - Approval by the American National Standards Institute International Committee for Information Technology Standards (ANSI INCITS) for the Fast Track Standardization Process for SMI-S V1.0.
- Successful launch of SMI-Lab 3. Thus far three new vendors have been added to the ranks.
- Progress in launching the Developers Network, the ultimate resource for developers working on SMI-S products.
- A second successful, sold-out Developers Course for SMI-S. A third course is occurring at the SNIA Technology Center as we go to press.
- Technical work groups (TWG) in the process of completing the scoping and modeling phases for the profiles, sub-profiles, and work activities for SMI-S V11.“

(Mehr zu SMI auf www.snia.org)

[kooperation META Group – ZAZAmedia]

Sicherheitsfragen



Project 57 sprach mit Wolfram Funk, Senior Consultant bei der META Group und Verfasser der IT-Security-Studie 2003, über die Sicherheitsaktivitäten und das Sicherheitsbewusstsein deutscher Unternehmen.

project 57: *Die META Group hat im Februar 2003 eine Studie zur IT-Sicherheit durchgeführt. Warum sollte diese Sicherheitsanalyse gelesen werden und welche Themen werden darin behandelt?*

FUNK: „Wir haben mit den Sicherheitsbeauftragten in Unternehmen über die Anforderungen an Security-Produkte gesprochen, welche Kriterien Anwender an den Sicherheitsdienstleister anlegen, auf welchen Grundlagen Anwender Entscheidungen treffen, wie es um das Sicherheitsbewusstsein bestellt ist, welche Risiken die Anwender fürchten und welche Hemmnisse es in den Unternehmen gibt, höhere Sicherheitsstandards zu erreichen. Weiterhin haben wir uns intensiver mit aktuell benutzten Techniken beschäftigt, die erste Hinweise auf zukünftige eingesetzte Techniken geben, welche Budgets stehen für IT-Sicherheit zur Verfügung und in welchen Berei-

chen setzen Unternehmen auf externe Dienstleister.

Ein Schwerpunkt ist die Marktentwicklung, ein zweiter Schwerpunkt stellt die Anbieterlandschaft dar, die Dienstleister, die Produktanbieter und die Einschätzung der Anwender über deren Leistungsfähigkeit.

Die Studie ist interessant, wenn man sich einen Überblick schaffen will, wie sich der Markt entwickelt, mit welcher Priorität Themen angegangen werden und welche Anbieter in diesem Segment agieren. Anwenderunternehmen hilft die Studie beim Benchmarking, also dann, wenn man wissen will, wie man im Vergleich dasteht.“

Wie lautet kurzgefasst das erste Fazit über IT-Sicherheit in Deutschland?

„Insgesamt kann man feststellen, dass die Anwender sehr reaktiv vorgehen, sie orientieren sich stark an eigenen und fremden Schadensfällen; sie orientieren sich weiterhin an Technologie, nur in sehr wenigen Firmen ist ein ganzheitlicher Ansatz festzustellen, der sich auch mit dem mangelnden Sicherheitsbewusstsein der Mitarbeiter auseinandersetzt. Ein Virens scanner beispielsweise kann nicht erfolgreich arbeiten, wenn der Mitarbeiter nicht die neuesten Virensignaturen benutzt oder unbedacht die Attachments kritischer E-Mails öffnet. Die Lücke zwischen Technologie und Handlung lässt sich nur mit Schulungen und Sicherheits-Policies schließen, damit sich der Anwender an Regeln orientieren kann.“

Steht es um die IT-Sicherheit in Deutschland heute besser verglichen mit der vor zwei Jahren von der META Group gemachten Erhebung? Sind deutsche Unternehmen sicherer geworden?

„Die vorletzte Studie betrachtete E-Security, so dass sich die Stichproben nicht vergleichen lassen. Was sich sicherlich geändert hat, ist das höhere Bewusstsein um die Gefahren und hinsichtlich der rechtlichen Aspekte wie Basel II oder KonTraG (Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich). Hier stellen wir fest, dass eine Sensibilisierung begonnen hat.“

Ist die META Group-Studie repräsentativ?

„Sie ist durchaus repräsentativ für den deutschen Markt. Wir haben 209 Unternehmen befragt. Eine Einschränkung muss ich bei der Branchenauswertung machen, da durch die detaillierte Auswertung teilweise weniger als 30 Nennungen vorliegen. Diese Aussagen sind als Tendaussagen einzuschätzen.“

Wo sehen Sie dringenden Handlungsbedarf?

„Im Aufbau von Security-Teams, die verantwortlich zeichnen für alle Themen, die sicherheitsrelevant sind, die ihr Wissen an die Mitarbeiter kommunizieren, Security Policies aufstellen und diese auch überwachen. Bislang gibt es diese Teams nur in 25 Prozent der befragten Unternehmen, bei Regelwerken sind es zwar schon 48 Prozent, aber diese Werte müssen sich in Zukunft wesentlich erhöhen.“

Sicherheit ist in aller Munde. Trotzdem nehmen die Investitionen in dieses Marktsegment nicht zu. Selbst in Amerika sollen laut Sandra Gerbich, Redakteurin der IT-Fachzeitschrift InformationWeek, die Ausgaben in Sicherheit zurückgehen. Woran liegt das?

„Wir haben etwas anderes festgestellt. Die Investitionen nehmen zu, zwar nicht so stark wie bis vor zwei Jahren, aber im nächsten Jahr sollen die Sicherheitsbudgets der Unternehmen um sieben Prozent steigen – Personalkosten eingeschlossen.“

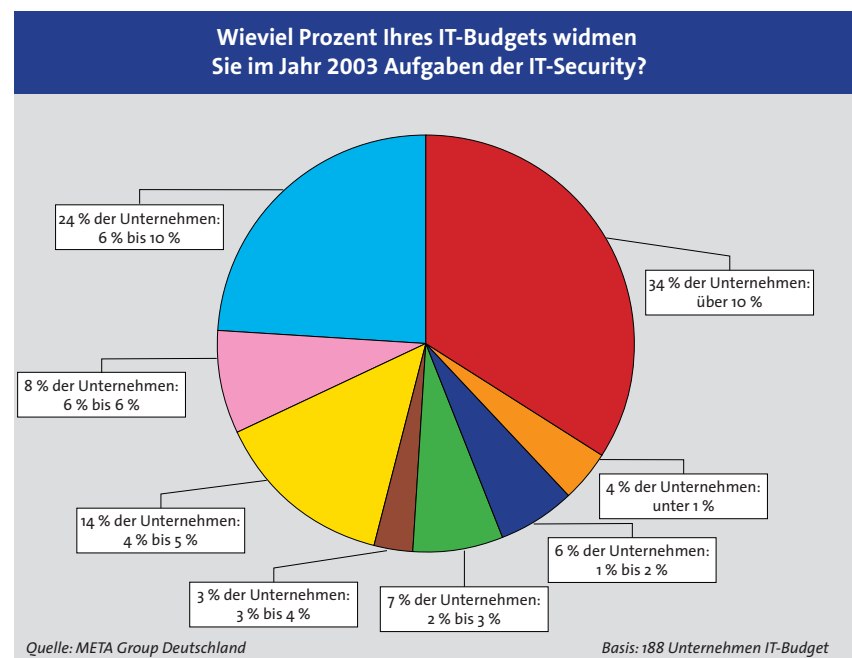
Die Aussage „unzureichende Sicherheit“ ist ein Generalverdacht, der an die Argumentation einer unzureichenden Absicherung gegen die Risikofälle des Lebens aus dem Versicherungswesen erinnert. Jedem Kunden ist jedoch klar, spätestens wenn er die Prämienzahlungen addiert, dass man sich nicht gegen alle Risiken versichern kann, sondern nur die Folgewirkungen in Grenzen halten kann. Und manche Versicherung kommt teurer als der Schutz, den sie bietet, man denke an Glasversicherungen. Welche Investitionen in IT-Sicherheit sind sinnvoll?

„Ein schwieriges Thema. Die monetäre Bewertung des Nutzens von IT-Sicherheit ist alles andere als trivial. Für viele Bereiche der IT-Security ist der Return on Investment (ROI) schwer quantitativ nachweisbar. Ähnlich wie bei Versicherungen sind nicht alle Ausgaben für IT-Sicherheit als „Investitionen“ im unternehmerischen Sinne zu verstehen. Die META Group rät Anwenderunternehmen zu einer pragmatischen Vorgehensweise, die den ROI im Sinne des „Nutzens“ begreift. Dieser sollte als eine Kombination aus quantifizierbarem Nutzen (Einsparungen, Prozessverbesserung), quantifizierbarer Risikominimierung (sofern zuvor eine Risikoanalyse erfolgt ist) und eher subjektiv

wahrgenommenen Verbesserungen der Informationssicherheit betrachtet werden. Subjektiv sind etwa schnellere Reaktionen auf Sicherheitsprobleme oder höhere Datenintegrität. Damit lassen sich insgesamt nicht zuletzt auch Sicherheitsprioritäten und -anforderungen in einzelnen Unternehmensbereichen ausloten.“

Wie gewinnt man als Unternehmen eine vernünftige Einschätzung seiner Sicherheitsrisiken? Sind alle Unternehmensbereiche oder alle Betriebe gleichermaßen gefährdet?

„Praktischerweise sollte man die vorrangig gefährdeten Geschäftsprozesse identifizieren, deren Störung hohe Kosten verursachen würde. Bei Banken wären das beispielsweise die Kundendaten und bei einem Pharmaunternehmen die Produktentwicklung. Diese Bereiche und Benutzergruppen muss man identifizieren und passende Schutzmaßnahmen (Richtlinien, Prozesse, Technologien) etablieren. Die META Group geht in diesem Zusammenhang nach einem „Trust-Modeling“-Ansatz vor: Beim Trust Modeling wird einer Domain- oder Infrastruktur-Komponente als Soll-Wert ein sogenanntes „Trust Level“ zugewiesen, abhängig von den Geschäftsanforderungen. Die Durchsetzung eines entsprechenden Sicherheitsniveaus in einzelnen Bereichen erfolgt dann über geeignete technische und organisatorische Maßnahmen. Ein grobes Raster kann man damit schon innerhalb weniger Wochen erstellen, diese Methodik im Rahmen ei-



Die Investitionen der befragten deutschen Unternehmen entsprechen weitestgehend dem internationalen Richtwert von zwei bis drei Prozent des IT-Budgets. Die Klagen über Budgetmängel, über Risiken und über entstandene Schäden lassen den Verdacht aufkommen, dass die vorhandenen Gelder nicht immer sinnvoll investiert werden. Die Anschaffung von Sicherheitsprodukten allein ist ohne die Gestaltung von Prozessen, Policies und anderen organisatorischen Maßnahmen unzureichend.

nes strategischen Programms für Informationssicherheit im ganzen Unternehmen durchzusetzen, dauert allerdings zwei bis drei Jahre.“

Sind in Deutschland schon Unternehmen in Konkurs gegangen aufgrund unzureichender Sicherheitsmaßnahmen?

„Hierzu liegen mir keine Informationen vor. Ein Unternehmen würde auch nicht unmittelbar nach einem Vorfall in Konkurs gehen. Bis ein Image-Schaden zum Beispiel ein Unternehmen in den Ruin treibt, können mehrere Jahre vergehen. Dass ein Mangel an Sicherheitsmaßnahmen dann anfänglich der Auslöser war, ist später kaum noch nachzuvollziehen.“

Wie setzt man Sicherheitsbewusstsein im Unternehmen durch? Haben uns die Amerikaner durch den Homeland Security Act etwas voraus?

„Typischerweise sind uns die Amerikaner in Sicherheitsfragen voraus, wie die Studien meiner amerikanischen Kollegen zeigen. Sicherheitsbewusstsein zu erzeugen, benötigt eine Verankerung von IT-Sicherheit auf Geschäftsführerebene. Die Sicherheitsteams müssen Security Policies und Richtlinien aufstellen. Diese gilt es dann im Intranet, über Schulungen, Veranstaltungen und in Newslettern zu kommunizieren. Das Verhalten der Mitarbeiter muss anschließend überprüft werden. Dasselbe gilt für die Policies, die ständig den Geschäftsprozessen angepasst werden müssen. Insgesamt ist vor allem ein Bewusstseinswandel notwendig, ein kultureller Umbruch, und der lässt sich durch ein Gesetz kaum sinnvoll durchsetzen, eher durch viele kleinere Aktivitäten.“

In mittelständischen Unternehmen dürfte die Installation eines Sicherheitsteams das Budget sprengen. Was empfehlen Sie hier?

„Das ist zugegebenermaßen schwieriger. Aber auch hier muss jemand aus der IT-Abteilung die Federführung zugesprochen bekommen, ebenfalls von oben unterstützt. Das ist ganz wichtig. Ein Teil der Aufgaben könnte auf einen externen Dienstleister übertragen werden (sofern prinzipiell das Wissen über diese Leistung im Unternehmen bereits aufgebaut wurde), um Personalengpässe auszugleichen. Die Verantwortung muss allerdings im Unternehmen bleiben. Es sollte nicht unterschätzt werden, dass man auch bei Einsatz geringer Mittel schon viel bewegen kann, durch bewussteinbildende Maßnahmen teilweise mehr als durch teure Technologien.“

Wir stehen vor einer neuen Welle von E-Business. Die Integration von IT-Diensten zwischen Unternehmen nimmt zu. Bedeutet das neue Gefahren oder ist der Schutz für das Unterneh-

mensnetzwerk gewährleistet, wenn sich jeder selbst schützt?

„Die immer stärkere Vernetzung zwischen Unternehmen und die Zusammenarbeit mit Partnern und Kunden führt tatsächlich zu höheren Sicherheitsanforderungen. Die zu installierende Sicherheitskette muss überall gleichstarke Glieder haben, sonst hätte es ein Eindringling leichter, unverhältnismäßig großen Schaden anzurichten. Deshalb stehen beispielsweise Lieferanten in der Fertigungsindustrie unter hohem Druck, entsprechende Sicherheitsmechanismen einzuführen.“

Die META Group ermittelt in der Studie, dass nur 25 Prozent der Anwenderunternehmen eine dedizierte IT-Sicherheitsorganisation besitzen. Ist das nur eine Frage des Security-Budgets oder steckt dahinter schon die empirische Einschätzung, dass ein zu erwartender Schaden verglichen mit den jährlich aufzubringenden Kosten für das Sicherheitssystem geringer ausfällt?

„Eins der Hemmnisse für höhere Sicherheit ist der Personalmangel. Daran ändern auch die moderat steigenden Sicherheits-Budgets so schnell nichts. Und soweit sind Unternehmen noch lange nicht, dass sie eine Verbindung zwischen Schadenskosten und Aufwendungen für Team und Technologie herstellen könnten. ROI-Analysen spielen derzeit noch eine untergeordnete Rolle – insbesondere im Mittelstand. Man achtet primär auf akute Sicherheitsprobleme, und das ist häufig der Virenschutz. Den soll dann ein Antivirenprogramm leisten, ohne dass allerdings die organisatorischen Grundlagen geschaffen werden.“

Wie hoch etwa wären bei einem Unternehmen mit 1.000 Mitarbeitern die Kosten für eine Sicherheitsorganisation und wie hoch etwa sind die durchschnittlichen Schäden durch Sicherheitseinbrüche?

„Die Schadenshöhe hängt von vielen Faktoren ab, unter anderem der Art des Sicherheitsproblems. Eine Studie des Computer Security Institute/FBI beispielsweise zeigte 2002, dass 35 Prozent der Unternehmen finanziellen Schaden durch Virenattacken erlitten – obwohl eine Virenschutz-Software im Einsatz war. Der Durchschnittswert pro Schaden lag bei 283.000 Dollar.“

Hinsichtlich des Ressourcenbedarfs für Security-Teams gibt es für größere Unternehmen eine Faustregel: Pro 600 bis 1.000 Mitarbeiter sollte eine Security-Fachkraft vorhanden sein. Bei kleineren Mittelständlern kann dies auch eine Teilzeitfunktion sein. Es muss nur sichergestellt werden, dass ihr in dieser Zeit der

[meta group ergebnisse]

Nach Einschätzung der befragten Unternehmen stellt das geringe Sicherheitsbewusstsein der Anwender im Unternehmen das größte Hemmnis für IT-Sicherheit dar. Außerdem fühlen sich die Verantwortlichen durch geringe Security-Budgets und die schlechte Messbarkeit von Risiken beziehungsweise des Return on Invest (ROI) behindert, gefolgt vom klassischen Thema „Personalmangel“.

Insgesamt lässt sich feststellen, dass trotz aller Vorkehrungen ein hoher Anteil an Unternehmen von sicherheitsrelevanten Zwischenfällen betroffen ist. Eine zusätzliche Analyse zeigt, dass selbst bei Banken, Finanzdienstleistern und Versicherungen, bei denen teilweise mit sehr sensitiven Daten umgegangen wird, in 31 Prozent der Fälle ein unautorisierter Zugriff auf Daten festgestellt wurde.

Rücken von alltäglichen Routineaufgaben freigehalten wird.“

In Sicherheitsstudien werden gerne die Mitarbeiter eines Unternehmens als größtes Sicherheitsrisiko eingestuft. Das stimmt vielleicht für kleinere Betriebe, in denen jeder einen großen Verantwortungsbereich besitzt, in großen Betrieben sorgen doch schon Workflow und Arbeitsorganisation für eine gegenseitige Kontrolle. Welcher einzelne Mitarbeiter ist schon in der Lage, eine Bilanz zu fälschen?

„Das mangelnde Sicherheitsbewusstsein der Mitarbeiter wurde in allen Branchen und von den Teilnehmern an der Studie als größtes Hemmnis eingestuft, noch vor Budgetmangel. Mitarbeiter sorgen also buchstäblich unbewusst für Sicherheitsprobleme, indem sie sorglos mit Daten umgehen. Es kommt aber auch vor, dass einzelne Beschäftigte zum Beispiel absichtlich Firmeninterna an Dritte weiterleiten. Nach unserer Einschätzung spielt der wissentliche Missbrauch von Benutzerrechten durch eigene Mitarbeiter in Deutschland aber keine größere Rolle im Vergleich mit externen Hackerangriffen.“

Wie sollten Unternehmen das Thema Sicherheitstechnik angehen? In unabhängige Sicherheitssysteme investieren, etwa so wie man eine Burg baut, oder ist eine integrierte Lösung vorzuziehen, die Andockstellen für weitere Funktionen hat?

„In vielen Bereichen der Sicherheitstechnologien findet derzeit ein Umbruch statt. Klassischerweise herrschen unabhängige Sicherheitssysteme noch vor. Für bestimmte Bereiche (Firewall, Intrusion Detection, Antivirus) werden jeweils spezifische Technologien eingesetzt und hierfür wird der Anwender auch auf jeweils spezialisierte Hersteller zugreifen, die in ihren Bereichen führend sind. Andererseits finden sich auch zunehmend integrierte Lösungen, in denen zum Beispiel Firewall/VPN-Funktionalität in Infrastruktur-Komponenten eingebunden wird. Das Problem bei der Integration ist allerdings zum einen die derzeit noch wenig ausgeprägte Möglichkeit, verschiedene Sicherheitskomponenten zusammenarbeiten zu lassen (zum Beispiel Alarmereignisse aller Netzwerk- und Sicherheitskomponenten an zentraler Stelle zusammenzuführen und zu analysieren), zum anderen die bei starker Integration verlorengelassene Flexibilität, die dedizierte Spezialanwendungen bieten. Generell also wird sich in den nächsten Jahren ein Trend von spezialisierten Lösungen zu immer stärker integrierten Lösungen vollziehen.“

Was halten Sie davon, kritische Geschäftsprozesse in ein Co-Location-Rechenzentrum auszulagern, das mit managed IT-Security-Services schon ein nachkontrollierbares Sicherheitsbewusstsein praktiziert?

„Da stellt sich sofort die Frage, hat der Dienstleister die Erfahrung und kann man ihm vertrauen. Gerade im Bereich Managed Security Services (MSS) haben wir in den vergangenen Jahren weltweit zahlreiche Anbieter erlebt, die den Markt adressiert haben, sehr unterschiedliche Qualitätsniveaus hatten und sich teilweise sehr schnell wieder vom Geschäftsleben verabschiedet haben. Den Anwenderunternehmen empfehlen wir bei Einbeziehung von MSS präzise Service Level Agreements mit exakt definierten Eskalationsstufen und Metriken zur Erfolgsmessung auszuhandeln. Des Weiteren ist zu regeln, welche Maßnahmen in Kraft treten, wenn der Anbieter seinen Pflichten nicht nachkommt. Ein entsprechendes Reporting sollte den Auftraggeber über alles informieren. Und nicht zuletzt ist die finanzielle Solidität des Anbieters ein wichtiges Kriterium für seinen Einsatz. Manche Unternehmen haben zwar grundsätzliche Hemmnisse, ihre IT-Sicherheit auch nur teilweise nach außen zu geben, für MSS sprechen allerdings die Kosten- und Personalsparnisse. Und besonders im Mittelstand fehlt es oftmals an Know-how, um solche Aufgaben rund um die Uhr selbst durchzuführen. Auf keinen Fall sollte der Security-Bereich vollständig nach außen gegeben werden, da der Gesetzgeber im Schadensfall das Unternehmen haftbar macht. Die Verantwortung und übergeordnete Koordination der Maßnahmen muss beim Anwenderunternehmen verbleiben.“

Es gibt Anstrengungen der IT-Industrie mittels eines Spezialchips im Computer (Stichwort Palladium) die Sicherheit von Hardware und Software zu überwachen und Veränderungen an der Konfiguration zu verhindern. Wie bewerten Sie diese Maßnahmen?

„Die Palladium-Initiative von Microsoft, mittlerweile unter der Bezeichnung Next-Generation Secure Computing Base (NGSCB) weitergeführt, ist ein Ansatz, im Verbund mit verschiedenen Chip-Herstellern eine sichere Computing-Plattform zu etablieren. Wenngleich eine Sicherung auf Hardware-Ebene letztendlich die Antwort auf Fragen des Digital Rights Managements ist, so wird doch die fortlaufende Debatte um die Balance zwischen einer sicheren und einer offenen Plattform diesen Markt zunächst weiter fragmentieren, und damit anderen Anbietern die Möglichkeit geben, mit

[meta group ergebnisse]

Die primäre Zielsetzung der deutschen Unternehmen beim Einsatz für Content-Security Management (einschließlich Web-Filtering) ist der Schutz der Netzwerkinfrastruktur vor Virenattacken.

Derzeit allerdings sind in Deutschland die potenziellen rechtlichen Implikationen beim Missbrauch von E-Mail und Internet durch Mitarbeiter etwas unklarer als in den USA. „Wo kein Kläger, da kein Richter“ ist das Motto, nach dem in Deutschland derzeit verfahren wird. Im Gegenteil: Das Misstrauen gegenüber Maßnahmen, die als Überwachung der Mitarbeiter interpretiert werden können, ist erheblich, und Entscheidungen über den Einsatz entsprechender Lösungen bedürfen der Mitsprache des Betriebsrats.

Im Rahmen der Studie wurden die Anwenderunternehmen zur Anzahl der E-Mails befragt, die pro Mitarbeiter täglich empfangen werden, sowie zum Anteil der nicht geschäftsrelevanten beziehungsweise Werbemails. (...) Diese erhalten täglich durchschnittlich 37 E-Mails. 20 Prozent dieser E-Mails sind nach eigenem Bekunden nicht geschäftsrelevant oder Werbemails.

Virenschutzlösungen und E-Mail-Verschlüsselung sind in gewissem Umfang konträre Maßnahmen; das heißt es besteht die Gefahr, dass sie sich gegenseitig in ihrer Wirkung behindern, da verschlüsselte E-Mails nicht ohne weiteres durch AV-Tools geprüft werden können. Eine Koordination von Virenschutz-Maßnahmen und Verschlüsselung ist jedoch unabdingbar.

Die META Group rät, möglichst nur E-Mails zu archivieren, wenn entsprechende rechtliche Anforderungen bestehen.

weniger kontroversen Lösungen auf den Markt zu kommen.

Digital Rights Management Technologien werden den Alltag durchdringen mit der Verbreitung offener und weitläufig verfügbarer Endgeräte, wobei der Fokus von der Sicherung von 'pro Inhalt' auf eine Sicherung 'pro Nutzung' umschwenken wird. Von Seiten der Chiphersteller werden erste Versionen von Intel (LaGrande) im Jahr 2005 erwartet, mit dem Fokus auf sicherem Input/Output (geschützter Speicher, sichere Input/Output-Pfade für Bildschirm und Tastatur), das heißt um sichere Operationen auf dem PC zu ermöglichen. Sobald Anwendungen und Sicherheitswerkzeuge hierfür ausgerüstet sind, werden Firmen derartige Features zu schätzen wissen.

Im Consumer-Bereich wird dies allerdings auch als Vehikel zur Einschränkung des Zugriffs auf copyright-geschütztes Material gesehen. Intel wird daher vor allem die Bedeutung für den Privatsphärenschutz der Benutzer und die Reduzierung von Identitätsdiebstahl hervorheben und dabei vorsichtig vorgehen, um nicht das Debakel der P3-Prozessor-Seriennummer zu wiederholen. Die nächste Version von Microsofts Betriebssystem, derzeit unter der Bezeichnung Longhorn geführt, wird Palladium/NGSCB enthalten und auf LaGrande (oder vergleichbarer Technologie von AMD) aufsetzen, um ihre volle Funktionalität zu entfalten.“

Welche Rolle spielt das Eintreten von Microsoft in den Sicherheitsmarkt?

„Langfristig eine sehr große Rolle, auch wenn es derzeit um die Reputation von Microsoft im Bereich Sicherheit nicht sehr gut steht. In der Studie fragen wir nach Bekanntheit und Kompetenz der Anbieter. Bei der Kompetenzeinschätzung durch die Anwenderunternehmen liegt Microsoft auf den hinteren Rängen. Das Image von Microsoft ist durch die Hacker- und Virenattacken schon sehr lädiert. Objektiv betrachtet trifft Microsoft nur eine Teilschuld, aber das Fehlverhalten der Anwender, die etwa angebotene Sicherheits-Patches nicht installieren, schlägt automatisch auf den Urheber der Programme zurück.

Microsoft baut langfristig Angebote für die als sehr sicher geltenden Public Key Infrastrukturen (PKI) auf. Im Bereich PKI für Mitarbeiter, das heißt innerhalb der Unternehmens-Firewall, wird Microsofts Markteintritt zur Konsolidierung der Wettbewerber führen. Druck entsteht auch teilweise auf die Virenhersteller, da die Übernahme des rumänischen Virenschutzherstellers GeCAD durch Microsoft sich mittelfristig als Antiviren-Basisfunktion in Windows

wiederfinden wird. Für Privatanwender dürfte dies interessant sein. Als Best-of-Breed-Anbieter sehe ich Microsoft allerdings nicht. Durch die Marktpenetration von Windows spielt Microsoft in Zukunft jedoch eine unübersehbare Rolle im Sicherheitsbereich.“

Sind Unix- und Linuxsysteme sicherer als Windows?

„Eine gute Frage. Die Anwender schätzen Unix und Linux als sicherer ein, wie wir in einer älteren Studie ermittelten. Ob das tatsächlich der Fall ist, wage ich nicht zu beurteilen. Auch Linux wird mit zunehmender Verbreitung das Ziel von Hackerattacken werden. Dann wird sich zeigen, ob die Anwender mit ihrer Einschätzung richtig liegen.“

Wohin geht technologisch der Trend bei Security?

„Es gibt zwei Themen, die aktuell sehr heftig diskutiert werden: Das ist erstens Content Security, die Filterung von Inhalten beispielsweise auf gesetzlich relevante Themen wie Pornografie beziehungsweise das Filtern von E-Mails auf Spam. Und zweitens Virtual Private Networks, und zwar zunehmend mit SSL-Verschlüsselung (Secure Socket Layer) für den Fernzugriff auf das Unternehmensnetz. SSL lässt sich preiswerter einbinden als IPsec-Verschlüsselung und ist einfacher zu verwalten.“

Viren gelten augenblicklich als die größte Bedrohung. Es fällt auf, dass die Viren-Programmierer kaum zerstörenden Code schreiben, sondern eher an weltweiter Verbreitung interessiert sind und wie im letzten Fall explizit die Sicherheitslücken bei Microsoft-Produkten vorführen wollten. Wird die Bedrohung durch Viren nicht doch zu hoch gespielt?

„Nein, auf keinen Fall. Die Unternehmen begehen allerdings den Fehler, dass sie über der Virenplage andere Sicherheitsprobleme vernachlässigen. Der Kampf gegen Viren hat schon Hand und Fuß, da sie sehr häufig auftreten und wenn sie dann Systeme lahm legen, sind Systemadministratoren gut beschäftigt um Server und PCs wieder betriebsbereit zu machen.“

META Group Analyse:

IT-Security im Jahr 2003
197 Seiten, 128 Abbildungen
Juli 2003

Inhalt der Studie:
Management Summary
(11 Seiten)

Untersuchungsmethode und
Stichprobencharakteristika
(22 Seiten)

Organisatorische Aspekte der
IT-Security (18 Seiten)
Wahrnehmung von Risiken,
Hemmnissen und Schäden
(10 Seiten)

Investitionsplanung für
IT-Security (15 Seiten)

Gegenwärtiger und geplanter
Einsatz von IT-Security-Lösungen
(39 Seiten)

Zusammenarbeit mit externen
Dienstleistern und Produktan-
bietern (41 Seiten)

Marktentwicklung (24 Seiten)
Anhang (7 Seiten)

[infos]

Edith M. Horton
Manager Public Relations
META Group AG,
www.metagroup.de
edith.horton@metagroup.com

Phone: +49 89 996 96 254

Fax: +49 89 996 96 169

Mobile: +49 174 344 81 63

Providing Business - Business Providing



Internet Service Provider? Full Service Provider? Business Provider? Wer ist der richtige Anbieter für Ihr Business rund ums Internet? - Das wissen wir auch nicht, aber wir wissen, wen wir fragen können. Immerhin sind wir schon über sieben Jahre im Geschäft, haben vieles kommen und gehen sehen und wissen, wer noch am Markt ist. Wir sind weder ein „Newcomer“ noch ein „New Ecomer“, die http.net ist ein gut funktionierendes mittelständisches Unternehmen, welches Geschäftskunden mit Internetlösungen aller Art versorgen kann, ohne ein „Allrounder“ mit Bauchladen zu sein.

Wie geht das? Diese Frage ist leicht zu beantworten. Während andere mit großem lautem medialen Einsatz ihren Platz auf dem Markt zu behaupten versuchten, hat die http.net nicht heimlich, aber leise Potential für einen eigenen Marktplatz geschaffen. Von Anfang an hat http.net auf den indirekten Vertrieb mit kleinen und mittelständischen Unternehmen für kleine und mittelständische Unternehmen gesetzt. Dadurch entstand ein Netzwerk von über 1000 Vertriebspartnern, kleine Spezialisten in klassischen Internet-Diensten, Marketing, eBusiness, Consulting, IT-Lösungen und vielem anderen mehr. http.net liefert die Basisdienste, unterstützt ihre Partner bei der Kundenakquisition und beim Networking. Fehlt eine Spezial-Lösung, stellt http.net anbieterseitig Kontakte zur Verfügung. So entsteht Customizing.

Anbietern von Internet-Basisprodukten ist die http.net seit langem als interessanter

Ansprechpartner bekannt – wer nutzt nicht gerne einen großen, qualifizierten Vertriebskanal? Aber auch „verwandte“ oder „artfremde“ Produkte und Dienstleistungen rund ums „Business“ finden inzwischen den Weg zu den http.net-Partnern und deren Kunden. Die http.net ist daran interessiert, dass es ihren Partnern gut geht, aus ureigenstem Interesse. Denn nur mit gesunden Partnern kann man etwas erreichen. Ein funktionierendes Netzwerk ist kein Erfolgsgarant, aber es unterstützt alle und gibt eine gewisse Sicherheit und sichert Vielseitigkeit. Für den Anbieter, für den Vertriebspartner und damit in erster Linie für den Geschäftskunden.

So einfach ist für einen Business Provider providing business.

Quick Inf

Daten und Fakten

- + Seit 1996 auf dem Markt
- + Neun feste Mitarbeiter
- + Über 1000 Business-Vertriebspartner in Deutschland, Österreich und Schweiz
- + Eigenes, unabhängiges Rechenzentrum in Berlin
- + Mitgliedschaften: DENIC, RIPE, BCIX, ARIN, Nominet.uk, eco, n@iin

Kontakt:

- + Geschäftsführung: Franciska Stache
- + Vertrieb: Ingmar Wopp

http.net Internet GmbH
Voltastraße 5, 13355 Berlin
Tel./Fax: +49 39 21 00 90-0/-90
www.http.net oder info@http.net

[feedback]

Wenn Sie uns schreiben wollen, gerne! Hier ein paar Auszüge aus Zuschriften zum special 02/2003 von *project 57* (Ausgabe vom 23. Juli 2003) und zu dem Buch „State of Storage“ von Rainer Graefen/Hartmut Wiehr. Mitteilungen per E-Mail oder per Fax an: info@zazamedia.de, 089/2607388.

Michael Rufer, PR-Com

„Gefällt mir sehr gut. Gute Themen, gut geschrieben (auch kreative Headlines fallen mir auf). Besonders gefällt mir auch die Rubik „quergelesen“ (da natürlich besonders die kleinen Spitzen gegen den Computerpartner-Beitrag). Ich hoffe, dieser Titel wird ein Erfolg!“

Ute Ebers, EMC

„Besten Dank für die neueste Ausgabe. Beeindruckendes Stück Arbeit.“

Jan Eppers, Profil Marketing

„p57 kannte ich noch nicht, ist aber ganz nach meinem Geschmack!“

Behörden Spiegel Online vom 22.07.03: „FÜR SIE GELESEN“

„Unter dem Titel „State of Storage – Speichernetze: von der Technologie zum Garanten des Geschäftserfolges“ haben die Storage-Experten und langjährigen Fachjournalisten Rainer Graefen und Hartmut Wiehr einen tiefstapelnd „kleinen Leitfaden“ genannt, knapp 70 Seiten starken, grundlegenden Band zum Thema Speicher erarbeitet. Neben der Begründung der stets wachsenden Relevanz des Themas liefern die Autoren auch leichtverständliche, wiewohl fundierte Kapitel zu u.a. den Dauerbrennern Backup und Recovery, der neuen Geißel E-Mail, den Konzepten SAN und NAS, Anschlussvarianten (Ethernet, Fibre Channel, iSCSI) oder Storage Management. Das lohnenswerte Werk kann für 15 Euro direkt unter Fax-Nr. 089/2607388 bestellt werden oder unter info@zazamedia.de.“

Claudia Oswald, Cycos Webdesign

„Ihr habt ja gute Rezensionen, aber die Webseite ist unübersichtlich, zusammengestückelt und alles andere als userfreundlich. Die Links gehören zumindest bündig untereinander, farblich klare Abgrenzungen wären hilfreich. Nicht nur die langweiligen Unterstreichungen kann man mit CSS einheitlich und eleganter formatieren. Tipp: Stellt zumindest die Background-Color auf #E3D8AB ein, dann wirkt das auch farblich harmonischer. Die Meta-Angaben sind spärlich ausgefallen. Mit passenden Keywords werdet Ihr von den Suchmaschinen auch gefunden. Habt Ihr Euch überhaupt bei den relevanten Suchmaschinen angemeldet? (Sonst werdet Ihr nämlich nicht gefunden). Dateinamen prägnant und suchmaschinenrelevant formulieren! Und, und, und ... Ein gescheiter Web-Auftritt gehört zum Image von *project 57*!“

Antwort der Redaktion:

Vielen Dank für die Kritik und die Anregungen! Wir werden in uns gehen, sind aber auch der Ansicht, dass bei dem Layout einer Website statt modischem Farbimage und vielen kleinen Kästchen eher etwas Minimalismus angebracht ist. Das erhöht die Lesefreudigkeit, und auf die kommt es *project 57* – neben bestimmten Stilprinzipien, die auch unsere Zeitschrift und die Bücher von ZAZAmedia kennzeichnen – an. Danke auch für den Tipp mit den Suchmaschinen. Noch bevor wir ihn befolgen konnten, hatten sie uns allerdings schon gefunden ... Nichts gegen moderne IT-Technik!

Thomas-Martin Kruel, Leiter EDV Max-Born-Institut für Nichtlineare Optik und Kurzzeitspektroskopie Berlin

„Ich habe mir das PDF einmal angelesen. Inhalt und Aufmachung gefallen mir sehr gut. Ich fühle mich wirklich angesprochen. Im übrigen könnte man die Zeitung in PDF auch unterwegs lesen (Palm, Tablet-PC). Man könnte vielleicht den zah-

lenden Abonnenten auch die PDF-Version mit anbieten. Das wäre ein lockender Vorteil.“

Antwort der Redaktion:

Vielen Dank für den Ratschlag! In der Tat hatten wir das schon in der Planung für *project 57* vorgesehen: Alle Abonnenten erhalten zwischen den Papierausgaben auch die specials in PDF-Form per E-Mail zugesandt.

Beate Lorenzoni

„Das sind ja interessante Neuigkeiten (für mich zumindest)! Glückwunsch – das ist eine gute Sache. Weiterhin gutes Gelingen!“

Online Newsletter von EMC, August 2003: „Speicher frei verfügbar“

„Nach ‚virtuell‘ ist ‚Virtualisierung‘ zu einer der beliebtesten Floskeln in der IT-Industrie geworden“, schreibt Rainer Graefen in *project 57*, Ausgabe 1/03. So gut wie jeder Hersteller verfügt über eigene Virtualisierungslösungen. So hat EMC erst kürzlich mit PowerPath 4.0 eine Lösung präsentiert, die mit ihren Virtualisierungsfunktionen einen wichtigen Baustein für zahlreiche automatisierte Management-Anwendungen der Control Center-Familie darstellt. Der Grundgedanke der

Virtualisierung ist einfach: Im System gibt es eine gewisse Menge an Speicherblöcken. Diese sollen möglichst flexibel den Anwendungen zugewiesen werden, die sie gerade benötigen. Werden Speicherblöcke wieder frei, stellt das System sie anderen Applikationen zur Verfügung. „Was zunächst nur innerhalb eines Geräts wie Mainframe, Disk-Array und Bandbibliothek möglich war, sollte mit dem Auftauchen von Speichernetzen auch für Gruppen von Speichergeräten zu realisieren sein: die Trennung der logischen Darstellungsschicht der Speicher, die den an ein SAN angeschlossenen Server präsentiert, von der physikalischen Implementierungsebene“, fasst Kriemhilde Klippstätter von der Computerwoche die Aufgabenstellung zusammen. Das Potenzial dieser Technologie ist enorm: die Speicherauslastung kann von derzeit häufig 30 bis 40 Prozent auf bis zu 80 Prozent gesteigert werden. Die Verwaltung von Storage-Netzwerken wird zusätzlich deutlich vereinfacht, da Kopien und Datenverschiebung im laufenden Betrieb möglich sind. Selbst neue Laufwerke werden automatisch erkannt und integriert, ohne dass der Administrator die Systeme neu konfigurieren muss.“

[quergelesen]**Scheuklappen – bei wem?**

[p57] – In ihrer Ausgabe vom 22. August 2003 berichtet die „Computerwoche“ in einem zweiseitigen Artikel über die amerikanische Debatte zum Nutzen von IT für Unternehmen, angestoßen durch einen Artikel von Nicholas Carr in der Harvard Business Review: „IT doesn't Matter“ (siehe *project 57* – special 02/2003 vom 23. Juli: „Die Informationstechnik stellt sich selbst in Frage“). Nach einer Zusammenfassung der Thesen Carrs referiert CW-Redakteur Jan-Bernd Meyer ausführlich die gegen dessen provokante Theorie aufgeführten Gegenargumente. Klar, dass Größen wie Microsofts Steve Ballmer

und HPs Carly Fiorina an Carrs Behauptung kein gutes Haar lassen (wollen und können). Interessant allerdings, dass man es überhaupt für nötig befindet, die Thesen von Carr anzugreifen, der im Kern die Frage aufwirft, ob Anwender tatsächlich einen Nutzen davon haben, wenn sie jedem neuen Trend der IT-Industrie hinterherlaufen. Das kostet viel Geld und bringt nur in seltenen Fällen Konkurrenzvorteile. Auch parteiische Instanzen wie Gartner kommen reichlich zu Wort: IT habe, richtig eingesetzt und auf ROI überprüft, durchaus ihren Wert. Und so geht es dann weiter im Konzert der Carr-Gegner. Dass dieser in den Spalten der Harvard Business Review durchaus auch viel Zustimmung erhalten hatte

– davon findet sich in der Computerwoche so gut wie gar nichts. Wir empfehlen nach wie vor die Lektüre des Originalartikels: Download gegen sieben Dollar auf www.hbr.org (Product Number 3566).

„Ausstellerschwund bei der Systems hält an“

[p57] – Heise online berichtete unter dieser Headline am 27. August 2003: „Da hilft auch das beste neue Konzept nichts. Zu der Münchener IT-Messe Systems (20. bis 24. Oktober 2003) kommen mindestens ein Viertel weniger Aussteller als noch im Jahr zuvor. Die Messeleitung rechnet mit 1.150 Ausstellern, sagte Messe-Geschäftsführer Klaus Dittrich der Süddeutschen Zeitung. 2002 hatten noch 1.600 Unternehmen ihre Produkte und Dienstleistungen präsentiert, schon das waren 25 Prozent weniger als in 2001. Offenbar hat hier nicht einmal die Integration der ehemals in Berlin ansässigen Fachmesse InternetWorld einen Schub gegeben. Nicht rosiger die Besucherzahlen: Im vergangenen Jahr verfehlte die Systems das selbstgesteckte Ziel von 100.000 Fachbesuchern deutlich und zählte am Ende nur 80.000 – nach 117.000 im Jahr 2001. Eine Besucherprognose für das laufende Jahr wollte Dittrich im Gespräch mit der Zeitung nicht abgeben. Er verwies nur darauf, dass seine Messe mehr Wert auf Qualität denn Quantität bei den Messebesuchern lege. Optimistisch äußerte sich der Messechef hingegen in Hinblick auf das kommende Jahr – für 2004 erwartet der Manager einen Wirtschaftsaufschwung, der sich auch auf die Systems auswirken werde. Einen positiven Effekt werde auch die Integration der Medientage München in die Systems haben.“ Schön dumm, dass die neuen Messehallen in München-Riem so viel Platz bieten – manche Beobachter sind schon jetzt gespannt, wie die Messeleitung es schaffen wird, ein anregendes Gefühl von Enge zwischen den Ständen zu schaffen. Letztes Jahr war dieser Versuch jedenfalls gründlich fehl geschlagen und führte

mit dazu, permanent über Aussteller- und Besucherzahlen zu philosophieren. Was einem positiven Messegefühl mit Sicherheit nicht zuträglich ist.

Blackout bei Journalisten

[p57] – Es hätte nicht schlimmer kommen können. So der unmittelbare Eindruck, als die ersten Aufnahmen aus dem katastrophengeschüttelten New York über den Bildschirm flimmerten. Leider, ganz wie beim 11. September 2001, immer wieder die gleichen Bilder. Der Katastrophenschutz oder die Homeland Security funktionierte – nur erlaubte Bilder kamen durch. Auch was die Ursachenforschung anging, lief alles perfekt: Man wisse zwar nicht, was genau die Ursache für den massivsten Stromausfall in der US-Geschichte sei, aber man wisse genau, dass es sich nicht um Terrorismus handle. Und der New Yorker Bürgermeister Michael Bloomberg, im Privatberuf einer der reichsten Männer der USA, wußte nun, warum er diesen Job in der Giuliani-Nachfolge angepeilt hatte: Er durfte sich endlich als Katastrophenbewältiger inszenieren. So weit, so schlecht. Die schreibende Zunft zeigte sich ebenfalls nicht von ihrer besten Seite. Noch Tage danach war es ausgesprochen schwierig, aus den Meldungen und Berichten herauszufiltern, wie es denn um den wirtschaftlichen Schaden stehe. Immerhin war ein Gebiet betroffen, in dem 50 Millionen Menschen leben und das auch als Kernland der US-Ökonomie gelten kann. Im Folgenden eine kleine Blütenlese: „Der Stromausfall im Nordosten der USA und in Kanada hat die Wirtschaft hart getroffen. Die Autoindustrie musste ihre Produktion stoppen. Wal Mart und andere Einzelhändler schlossen Dutzende ihrer Filialen, weil die Kassen nicht mehr funktionierten. Auf Flughäfen, Bahnhöfen und in U-Bahn-Schächten standen die Räder still.“ (Die Welt, 16. 8. 2003) „(...) schätzen die Ökonomen die Folgen des Stromausfalls für das Wirtschaftswachstum als begrenzt ein. An der Wall Street starteten

gestern daher Dow und Nasdaq nahezu unverändert in den Tag. Alle Handelssysteme liefen auch dank des Einsatzes von Notstromaggregaten reibungslos.“ (Die Welt, 16. 8.) „Der größte Stromausfall in der Geschichte Nordamerikas hat am Freitag den Handel an der Wall Street stark beeinträchtigt. In einem ausgesprochen umsatzschwachen Geschäft tendierten die Börsenbarometer wenig verändert. Die Sitzung an der Wall Street begann zwar pünktlich und sollte auch zur üblichen Zeit schliessen. Da aber viele Marktteilnehmer dem Handel fernblieben, beliefen sich die Volumina an der New Yorker Börse bis zum Mittag auf weniger als die Hälfte eines normalen Tages.“ (Reuters/Bloomberg, 16. 8.) „Und die Bänder stehen still. Dutzende Autowerke betroffen.“ (Süddeutsche Zeitung, 16./17. 8.) „Blackout – eine Marginalie. Der Stromausfall kann der US-Wirtschaft nur wenig anhaben. Weil die Auto-Hersteller auf riesigen Neuwagen-Halden sitzen, die zur Deckung der Nachfrage für mehr als zwei Monate ausreichen, dürfte sich der Schaden nach Ansicht von Experten ohnehin in Grenzen halten. Für eine Wirtschaft mit einem Bruttoinlandsprodukt von rund zehn Billionen Dollar ist eine vorübergehende Unterbrechung der Energieversorgung nur eine Marginalie, meinen amerikanische Volkswirte. Sie rechnen damit, dass die Verbraucher ihre verhinderten Käufe – ähnlich wie bei schweren Schneestürmen mit kurzfristigen Geschäftsschließungen – in den nächsten Tagen nachholen.“ (Süddeutsche Zeitung, 18. 8.) „Was jedoch volkswirtschaftlich als Marginalie erscheint, kann betriebswirtschaftlich ein Desaster bedeuten.“ (Handelsblatt, 18. 8.) „Amerika zwischen Schein und Sein: Der Zusammenbruch des Stromnetzes im Nordosten offenbarte die infrastrukturellen Schwächen der Supermacht. (...) Doch es war kein Anschlag, es war offenbar nur eine Alltagskatastrophe, in der alsbald das Chaos regierte. Es war der Tag, an dem das Nervenzentrum der Supermacht in

Sekundenschnelle gelähmt wurde.“ (Der Spiegel, 18. 8.)

Blackout in Deutschland – (de)reguliert?

[p57] – Kaum waren die Lichter wieder an, die Geschäftsprozesse aber noch nicht so richtig in Gang gekommen in den vom Stromausfall betroffenen US-Gebieten (die New York Times: „an epic blackout“), da war man sich allerseits einig, dass „so etwas“ vielleicht jenseits des Atlantiks, aber nicht auf dem alten Kontinent und schon gar nicht in Deutschland passieren könne. Obwohl, so einige kritische Köpfe, man hierzulande eigentlich – genau besehen – dem amerikanischen Vorbild der „De-regulierung“ folge. Andere Experten, wie die Vertreter der deutschen Energiekonzerne, sehen das Unheil eher in der Regulierung. Das Springer-Kampfbild „Die Welt“ in einem Bericht vom 16. August 2003 mit dem Titel „Risikofaktor Regulierung“: „Ungefähr zu dem Zeitpunkt, als in New York die Lichter ausgingen, aßen die Vorstandsvorsitzenden der vier größten deutschen Energiekonzerne gerade mit Bundeskanzler Gerhard Schröder (SPD) zu Abend.“ Hintergrund war die konkrete Befürchtung der Versorgerchefs, dass Investitionen in die deutschen Stromnetze bei einer falschen Regulierungspolitik genauso unattraktiv werden könnten, wie es in den USA bereits der Fall ist. Nach den Vorgaben der EU-Kommission muss die Bundesrepublik bereits bis Mitte 2004 eine Regulierungsbehörde für den Energiemarkt einrichten. Der künftige Regulierer, so befürchteten die Energieversorger, könnte den Forderungen der Verbraucherschützer zu eilfertigkeit nachgeben und die Durchleitungstarife im Stromnetz auf ein Minimum senken. Investitionen in das Stromnetz wären dann unattraktiv. Deutschland, das Land mit der höchsten Versorgungssicherheit der Welt, hätte über kurz oder lang ebenso häufig „Blackouts“ und Lieferengpässe zu verkraften, wie derzeit die südeuropäischen Länder oder die USA.

[achim killers anderes it-lexikon]

Service – nein, danke!

Manchmal ist halt die IT doch die bessere der Welten. Begriffe wie Server, Service oder Dienst sind da völlig unbelastet. Server sind imposante Maschinen, die im High-end mit mehreren Dutzend Prozessoren und einem mächtigen Crossbar-Switch arbeiten. Telekommunikations- und Verzeichnisdienste sind von Netzwerkadministratoren hoch geschätzt. Und von den Web-Services – Programme, mit denen Maschinen surfen – sagen eh alle, dass ihnen die Zukunft gehört.

Problematisch wird es erst, wenn solche Wörter im Zusammenhang mit Leuten benutzt werden. Wir in Deutschland leben ja in einer Service-Wüste, wie politisch ambitionierte Verleger die willfährigen unter den von ihnen bezahlten Journalisten gerne schreiben lassen. Stimmt vielleicht sogar ein bisschen.

Und eigentlich ist das sehr gut. Wüstenbewohner nämlich sind stolze und freie Menschen. Weil's bei den Nomaden keine Lakaien gibt, muss jeder den Dreck, den er macht, selber wegräumen. Sowas hält fit, weswegen in der Wüste die Einheimischen trotz der dort herrschenden Hitze keine Kreislaufkrankheiten kennen. Und wenn so ein Nomade bei Sonnenuntergang auf seinem Kamel in die unendlichen Weiten hinausreitet, dann braucht ihm niemand zu erzählen, was Freiheit heißt. So geht's zu in der Wüste – ganz ohne Service.

Mit Service ist's natürlich bequemer – für jene, die ihn geboten bekommen. Das Wort kommt übrigens vom lateinischen „servus“ – Sklave. Das englische „service“ bedeutet Gottesdienst. Auch nicht gerade eine egalitäre Veranstaltung.

Wer Service verlangt – oder von anderen Leuten, dass sie dienen, der meint es mit den Betroffenen nie gut. „Dem Volke dienen“ schrieben sich die studentischen K-Gruppen in den 70er Jahren auf ihre jeweilige Rote Fahne und machten damit freiheitshungrige Bürgerkinder zu Reclam-Stalinisten. Noch jede Schweinerei ist bislang damit begründet worden, dass sie einem höheren Zweck „dient“. Und „einen Diener machen“ bedeutet, dass man symbolisch den Rücken beugt, sich also entwicklungsgeschichtlich rückwärts bewegt: Bekanntlich unterscheidet sich Mensch vom Viech durch den aufrechten Gang.

In der IT-Industrie wollen jetzt ebenfalls viele eine Service-Orientierung. Bleibt zu hoffen, dass das so nicht klappt. Wär' ja auch verheerend. Schließlich ist die Computerei auf gescheite Leute angewiesen. Und ein serviles Gehirn hat noch nie einen klugen Gedanken hervorgebracht.

„Don't Rely On Microsoft“

[hw] – „Don't Rely On Microsoft“ – das meint zumindest die „Computer & Communications Industry Association (CCIA)“ in den USA, wie der Newsletter „Techweb today: Networking“ in seiner Ausgabe vom 29. August berichtet (www.techweb.com). CCIA-Präsident Ed Black kritisierte die Entscheidung des nach den Anschlägen vom 11. September neu gegründeten Ministeriums Homeland Security, auf seinen Desktop- und Serversystemen Microsoft-Software einzusetzen. Microsoft sei mehr an Profiten als an Security interessiert. Mit den jüngsten Computerattacken – dem MS-Blaster-Wurm und dem Sobig.F-Virus –

habe Microsoft erneut die Anfälligkeit seiner Programme bewiesen. Diese jüngsten Vorkommnisse seien nur die Spitze eines Eisbergs. Das Ministerium wurde aufgefordert, seine gerade erst getroffene Entscheidung für die Gates-Company zu überdenken. Black: „Because of these recent developments, historical experience, and the inherent risks associated with lack of diversity, we ask that you reconsider your heavy reliance on a single, flawed software platform to protect our national security.“ Vaterlandsverrat sozusagen. Mal sehen, was die Microsoft-Initiativen in Richtung Security alles so bewerkstelligen werden.

Die WLAN-Bedenkenträger sprießen wie die Pilze aus dem Boden

[rg] – Nachdem der zukünftige Handy-Standard UMTS durch die Wireless-LAN-Technik in Frage gestellt wird, mehren sich die Stimmen, die sich um die drahtlose Netzwerktechnik sorgen. Das erste Bedenken lautet seit einiger Zeit: mangelnde Sicherheit. Und die Beweise sind schwerwiegend. Selbsternannte Funk-Sheriffs erkunden auf Wardriving-Trips, dass in den kostenlos nutzbaren und offenen Hotspots, die die Zugangspunkte um sich verbreiten, ungeschützter Daten-Verkehr betrieben wird. Wer daran teilhaben will, kann sich von Kensington für 30 Dollar den Wi-Fi-Finder kaufen, der 2,4-Gigahertz-Hotspots anzeigt.

Das zweite Bedenken ist technischer Natur und begutachtet die Bandbreiten-Effektivität von WLAN. Statt 11 beziehungsweise 54 Megabit pro Sekunde könnte es sein, dass nur wesentlich geringere Geschwindigkeiten verfügbar seien. Schuld seien Nutzer, die am Rande des Hotspots unter abgeschwächten Funkbedingungen arbeiten und damit das Zugriffsprotokoll überlasten.

Das dritte Bedenken schließlich kommt von Forrester. Die Analysten machen sich Sorgen, dass Hotels, Bahnhöfe, Flug- und

Seehäfen mit Investitionen in Hotspots das Geld zum Fenster rausschmeißen. Weder können sie in der Bereitstellung dieses Services ein Geschäftsmodell erkennen, noch sehen sie einen Ansatz, wie man den Benutzern Geld für diese Dienstleistung berechnen könnte. Vielleicht sollte man bei Forrester öfter einmal bei Starbucks die Analysten fertigtstellen. Der Hotspot-Service dort darf schließlich nur genutzt werden, wenn man ein oder zwei Getränke bestellt. Und vielleicht wird in Zukunft aus Starbucks sogar noch ein Hotspot-Dienstleister, der nach jeder Stunde (bezahlter) Funknetzbenutzung ein Gratisgetränk serviert.

Für die Anwender insgesamt bedenklicher scheint es zu sein, dass im Hype um ständig neue WLAN-Standards die Kompatibilität auf der Strecke bleibt. Die Wi-Fi-Alliance, die sich um solche Details kümmern sollte, bekommt gerade Konkurrenz von Intel und Linksys, wie die c't in der Ausgabe 17 vom 11. August 2003 berichtet. „Im Labor will man austesten, wie es um die Kompatibilität von Centrino (-Notebooks) mit den Komponenten von Linksys steht“, heißt es dort. Grund dieser Initiative ist das Problem vieler Anwen-

der, die ihre WLANs nicht ans Laufen bringen. Linksys ist seit kurzem eine Tochter von Cisco, und der Router Gigant ist wie Intel auch ein Mitglied der Wi-Fi-

Alliance. Das nennt man dann wohl einen Industriestandard ganz praktisch in die Welt setzen. Wenn's hilft, sollte es recht sein.

Mehr Durchzugsvermögen für Notebooks – vorerst

[rg] – Die hohe Kunst der Entwicklung von Notebook-Komponenten liegt in der Reduzierung beziehungsweise Beibehaltung des Stromverbrauchs bei gleichzeitiger Erhöhung der Performance. Intel ist dies vor kurzem außerordentlich gut gelungen mit dem Pentium-M, besser bekannt als Centrino-Plattform. Die durchschnittliche Leistungsaufnahme liegt heute bei etwa ein Watt. Jetzt wären eigentlich die Display- und Laufwerkshersteller an der Reihe mit Stromeinsparungen, da nun vorrangig diese Komponenten den Akku „leersaugen“.

Doch darauf werden Anwender wohl noch ein wenig warten müssen. OLED-Displays (Organische LEDs) sind noch zu instabil, und bei den Festplatten steht die Massenfertigung der Senkung des Stromverbrauchs entgegen. Kleinere Festplatten kämen mit kleineren Motoren aus, da diese weniger träge Masse zu beschleunigen hätten. Erst bei steigender Speicherkapazität pro Quadratzoll ist jedoch mit dem Sinken des Formfaktors von 2,5 Zoll auf unter 2 Zoll zu rechnen.

Trotzdem kommen die Anwender in den Genuss, demnächst schnellere Festplatten in ihren Notebooks vorzufinden. Seagate ist es bei der Momentus-

Platte gelungen, die Drehzahl auf 5.400 Umdrehungen pro Sekunde zu steigern und gleichzeitig den Stromverbrauch auf dem Niveau von Festplatten zu halten, die mit 4.200 Umdrehungen pro Sekunde rotieren. Beim Strom fressenden „Suchen“ verbraucht das Laufwerk 2,4 Watt. Und der Erfolg dieser Entwicklung: Das Öffnen einer 12 Megabyte großen Excel-Datei dauert nun nur noch halb so lang wie bisher, und ein 170 Megabyte großes Verzeichnis wird 30 Prozent schneller kopiert. Ob damit schon „das volle Leistungspotential von Laptops“ erschlossen ist, wie Seagate behauptet, darf bezweifelt werden. Zumindest ein Konkurrent hat nicht geschlafen: Zeitgleich mit der Momentus hat Hitachi die Travelstar 7K60 auf den Markt geworfen. Bei der rotieren die Magnetscheiben mit 7.200 Umdrehungen pro Sekunde bei geringfügig höherem Stromverbrauch von 2,6 Watt. Erfreulich auch, dass beide Festplatten mit weniger als 1,5 Sone sehr gehörfreundlich sind. Aber wetten, dass Microsoft alles tun wird, um Windowsbetriebssysteme und Applikationen weiter aufzublasen und so die erreichten Vorteile der Technologielieferanten wieder zunichte zu machen?

ANZEIGE

Pelzer Consulting: SAN-Schulung – Fibre Channel und Storage Area Networks

Wann: 25. bis 26. September 2003

Wo: in Unterschleißheim bei München

Die Schulung vermittelt in zwei Tagen herstellerneutrale technische Grundlagen, die zum Verständnis aktueller SAN-Technologien auf Fibre-Channel-Basis notwendig sind. Dabei werden sowohl theoretische als auch praktische Aspekte beleuchtet. Der Teilnehmer wird so in die Lage versetzt, auch komplexe SAN-Architekturen zu verstehen. Darüber hinaus vermittelt das Seminar einen Einblick in das Management von Speichernetzen und beleuchtet dabei auch das Thema Virtualisierung von Speicherressourcen. Die theoretischen Inhalte werden durch Praxisbeispiele beziehungsweise Demonstrationen veranschaulicht.

Kontakt: Pelzer Consulting

E-Mail: dirk.pelzer@pelzer-consulting.com

Tel. 089/35029985, Fax 089/35029986

www.pelzer-consulting.com

Patch or patch not

[p57] – Service Pack oder kurz Patch heißen die häufig zig Megabyte großen Verbesserungen, die Softwarehersteller in mehr oder weniger regelmäßigen Abständen an ihre Kunden ausliefern. Leider reift nicht nur die Software beim Kunden, auch mit den Service Packs ist das nicht anders. Kaum eingespielt, hat der Anwender nicht nur Probleme beseitigt, sondern neue hinzubekommen. Anwender kennen das und würden deshalb, aus Schaden klug geworden, jede Software erst einmal auf eine Testumgebung installieren. Aber das kostet erstens Zeit, und zweitens verfügen darüber nur große Unternehmen. Von Altiris kommt nun eine Patch Management Solution, „die eine nahtlose Integrati-

on“ mit den Backup/Recovery-Funktionen der Altiris Client Recovery Solution ermöglicht. Das Rollout neuer Software auf Desktop-Rechner, Notebooks und Server ist damit ohne Gefahr und zeitaufwendige Tests möglich, da es nun ein Rollback gibt. Die Altiris Patch Management Solution 5.6 ist als Download ab sofort für Windows-Plattformen und -Anwendungen erhältlich. Für Besitzer der Client Management oder der Server Provisioning Suite ist die Erweiterung kostenlos. An Versionen für Linux-, Unix- und Windows-Programmen Dritter wird noch gearbeitet. Schade, dass das Rollback-Programm nicht ohne eine spezielle Systemmanagement-Software einsetzbar ist. (www.altiris.com)

Falconstor: Fragwürdiger Break even in Sicht

[rg] – Sparen, sparen, sparen heißt es aktuell für den Storagepezialisten Falconstor Software. Zwar nicht so sehr im unterbesetzten Vertrieb, der nach Aussagen von Insidern kaum nachkommt beim Abarbeiten von Angeboten und Installationen, aber das Marketing muss erheblich kürzer treten als noch im letzten Jahr, in dem man um öffentliche Wahrnehmung rang. Zu sehen ist die aktuelle Strategie am Umsatz, der im Jahresvergleich des zweiten Quartals von 2,4 auf 4,1 Millionen Dollar (72 Prozent Wachstum) stieg. Die Betriebsausgaben hingegen wuchsen nur um 12 Prozent. Bei Falconstor, einem wagnisfinanzierten Unternehmen, hat man das Ziel vor Augen, mit einer großen Energieleistung den operativen Break even zu erreichen. Die Chancen dafür stehen nicht ganz so schlecht, wie der Nettoverlust von 3,3 Millionen Dollar in den ersten sechs Monaten 2003 glauben lässt. Zusammen mit einigen wichtigen und kompetenten Systemintegratoren wie Sirius Computer Solution, eSeSix Computer und Controlware wurden Projekte zur netz-

werkbasierten Virtualisierung von Speichersystemen gewonnen. Für Falconstor wichtig ist ebenfalls die Allianz mit StorageTek, die dem Unternehmen einen erweiterten Fokus über die Speichervirtualisierung hinaus eröffnet. Vereinbart wurde die gemeinsame Entwicklung von Anwendungen für die Replikation und das Mirroring in heterogenen Umgebungen für die StorageTek-Speichersysteme. Diese Funktionen sind wichtig für die Herstellung hochverfügbarer Geschäftsprozesse und bilden nicht zuletzt die Grundlage für die Migration großer Datenbestände zwischen Speichersystemen unterschiedlicher Hersteller. Die Allianz mit StorageTek stärkt Falconstor den Rücken, da spätestens im nächsten Jahr IBM, Cisco sowie die Partner Hewlett-Packard und Brocade den Markt der Speicher- beziehungsweise Fabric-Virtualisierung sehr aggressiv bearbeiten wollen.

Co-Location: Digitalkameras für überprüfbare Sicherheit

[rg] – In Co-Location-Rechenzentren sind Überwachungskameras in allen Räumen ein wichtiger Bestandteil des Sicherheitssystems. Bosch gehört bislang noch mit analogen Videokameras zu den größeren Anbietern solcher Videoüberwachungssysteme. Stevo Bilbija, Director Facilities & Operations Deutschland bei Telehouse, hat seine Bosch-Anlage jetzt jedoch in Gedanken schon abgeschrieben und wartet darauf, dass bald auch die letzte Kamera ihren Geist aufgibt. Seine Kritik: „Die Videoanlage ist teuer und skaliert nicht ausreichend granular. An jede Kreuzschiene sind nur 16 Kameras anschließbar und für die 17. Kamera benötige ich eine weitere sehr teure Kreuzschiene. Das System kann nur insgesamt vom Bosch-Service umkonfiguriert, Änderungen an einer einzelnen Kamera können jedoch nicht vom Anwender vorgenommen werden. Und im Reparaturfall kann nur der Bosch-Service die defekte Kamera austauschen.“ Einen preiswerteren und mehr als gleichwertigen Ersatz stellen für Bilbija seit kurzem die digitalen Multifunktionskameras des deutschen Herstellers Mobotix dar. „Die Kameras werden per Ethernet an einen normalen Switch angeschlossen, können

von mir über einen Standard-Webbrowser konfiguriert werden und bieten durch einige innovative Ideen jede Menge Möglichkeiten“, begeistert sich Bilbija.

Die Mobotix-Kamera hat ihn noch vor der ersten Inbetriebnahme auf die Idee gebracht, neue managed Services anzubieten. Jetzt endlich ist er in der Lage, Kunden über das Internet auf die Kamera zuzuschalten, die schon immer Wartungsarbeiten an ihrem Equipment online überwachen wollten. Zusätzlich lässt sich über die integrierte ISDN-Schnittstelle beziehungsweise durch Voice-over-IP kommunizieren, auch eine akustische Überwachung des Raumes ist möglich. Der ebenfalls integrierte IR-Bewegungsmelder und ein auf Bildveränderungen reagierender Videosensor sind die Basis der ereignisgesteuerten Aktivierung der Kamera.

Für Bilbija ist neben all diesen Funktionen der potentialfreie Kontakt unverzichtbar, der eine saubere Signaltrennung für optional anschließbare Gas-, Leckage-, Tür- oder andere Sensoren bietet. Die Kunden von Telehouse Deutschland können in Zukunft mit neuen Services rechnen.

[agenda]

– **Altiris: Manage Fusion:** 28.–30. September 2003, Köln. Infos: www.managefusion.com. Relativ unbemerkt von der Öffentlichkeit vollzieht sich derzeit eine kleine Palastrevolution im Servermanagement. Altiris treibt zusammen mit Hewlett-Packard eine Entwicklung voran, die sich dem Ziel verschrieben hat, Autonomic Computing mit Bladeserver-Farmen zu realisieren. Praktizierende Systemadministratoren können in hands-on-labs erste Erfahrungen sammeln.

– **Catalyst Conference Europe:** 7.–9. Oktober 2003, Barcelona. Infos: www.burtongroup.com/catalyst. „Hype free“ und anwenderbezogen soll die Konferenz sein, so der Veranstalter, die Burton Group. Worum es geht? Neues von Netzwerk-Infrastruktur, Sicherheit, IP-Telefonie, Identity Life Cycle und Web Services. Angesichts des thematischen Rundumschlags wird es, trotz des angenehmen Flairs von Barcelona, für alle Teilnehmer ein sehr anstrengendes Ereignis.

– **Micro.tec 2003:** 13.–15. Oktober, München. Infos: www.vde-conferences@vde.com. Hier geht es um die Welt der kleinen Maßstäbe, in der alles nur in µm und nm gemessen wird. Über hundert Beiträge aus Wissenschaft und Praxis sollen, so der Veranstaltungskatalog, alle Aspekte in diesem Mikrokosmos erhellen. Weniger erleuchtend könnte sein, dass hier auch ein Dialog zwischen Wissenschaft, Wirtschaft und Politik beabsichtigt ist.



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 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

Postfach 140643, 80456 München
Tel. 089/2604378, Fax 089/2607388
Mobil 0171/4142978
E-Mail: 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

Subskriptions-Fax

[zazamedia] 31

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 Stadtparkasse 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