

# COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



## CIO des Jahres 2007



**1. Platz:**  
Wolfgang Gaertner,  
CIO, Deutsche Bank

**2. Platz:**  
Johannes Helbig,  
CIO, Deutsche Post

**3. Platz:**  
Andreas Resch,  
CIO, Bayer



**Outsourcing – die zweite Welle 5**

Auf einer Bitkom-Konferenz zum Thema Outsourcing 2.0 zeigte sich: Der Industrialisierungstrend hat den Dienstleistungssektor voll erfasst. Es geht um Standardisieren, Rationalisieren, Industrialisieren.

**NACHRICHTEN UND ANALYSEN****Der Bundes-CIO – ein Fall für drei? 4**

Die ITK-Branche wehrt sich gegen angebliche Pläne des Bundes, die Rolle des Bundes-CIO auf drei Köpfe zu verteilen.

**Oracle plant Angriff auf SAP 6**

Im Frühjahr 2008 sollen erste „Fusion“-Applikationen herauskommen – zunächst für den Vertrieb.

**VoIP-Abhören – ein Kinderspiel 7**

Security-Experte zeigt: Selbst firmeninterne Telefonate sind vor Hackern nicht geschützt. Es genügt, wenn ein PC im Firmennetz mit einem Trojaner infiziert wird.

**Bearingpoint Europa will die Trennung 8**

Europäische Manager stehen bereit, die hiesigen Dependancen zu übernehmen.

**Google arbeitet am „Gdrive“ 9**

PC-Nutzer sollen ihre Daten künftig einfach bei Google ablegen können.

**IT-Manager lassen Vista aus 10**

Weil Microsofts neues Betriebssystem zu wenige echte Qualitätssprünge bietet, wollen viele CIOs auf den Nachfolger Windows 7 warten.

**HP will Softwarehäuser kaufen 12**

Tom Hogan, Softwarechef von HP, spricht von Milliardeninvestitionen in Business Intelligence und Data-Management.

**Fujitsu erleidet Durststrecke 12**

Der japanische IT-Konzern muss einen Verlust melden, sieht aber schon wieder Land.

**TomorrowNow und kein Ende 13**

Wegen der Spionagevorwürfe des Konkurrenten Oracle trennt sich SAP von der belasteten Wartungstochter. Ist das der einzige Grund?

**CIO DES JAHRES****And the winner is ... 16**

Wolfgang Gaertner, Deutsche Bank (Mitte). Er siegte vor Johannes Helbig, Deutsche Post (rechts), und Andreas Resch, Bayer AG (links).

**Sieger in der Kategorie Mittelstand 45**

Werner Scherer, Döhler Gruppe, konnte die Jury hier am meisten überzeugen.

**Wer sonst noch prämiert wurde 15****JOB & KARRIERE****Wer profitiert von wem? 52**

Externe IT-Profis arbeiten zunehmend Seite an Seite mit internen Mitarbeitern. CIOs halten gemischte Teams mittlerweile für produktiver als Mannschaften aus dem eigenen Haus.

**Spielregeln konsequent umsetzen 57**

Die Bahn investiert stark in die Weiterbildung ihrer Mitarbeiter, erwartet aber hohe Veränderungsbereitschaft, wie IT-Manager Detlef Exner im Gespräch mit CW-Redakteur Hans Königes darlegt.

**STANDARDS**

Impressum	36
Stellenmarkt	54
Zahlen – Prognosen – Trends	58
Im Heft erwähnte Hersteller	58

**COMPUTERWOCHE.de****Die Highlights der Woche****Die große Call-Center-Umfrage**

Wer kennt sie nicht: Die Warteschleifen-Anekdoten über Anrufe in Call-Centern? Allein ein Telefonat mit der Telekom liefert zuverlässig Stoff für einen Schwank am Stammtisch. Die COMPUTERWOCHE benötigt für eine umfangreiche Berichterstattung zur Lage der Branche Ihre Hilfe: Erzählen Sie uns Ihre Erfahrungen mit Call-Centern! Unter allen Teilnehmern verlost COMPUTERWOCHE einen iPod Touch mit 16 GB Speicher. <http://www.computerwoche.de/call-center-umfrage>

**So findet Google auch Ihre Web-Seite!**

Nur wer gefunden wird, kann im Internet richtig erfolgreich sein. Doch welche Maßnahmen helfen, um im Google-Ranking weit nach vorn zu kommen? Die COMPUTERWOCHE klärt auf. <http://www.computerwoche.de/1848915>

**Das Dilemma der IT-Leitung**

Wie verkaufen Sie Ihrer Unternehmensführung ein Technologie-Thema? Wie ist eine SOA-Strategie betriebswirtschaftlich darstellbar? Der SOA-Expertenrat kennt die Antworten.



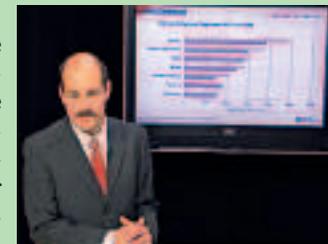
<http://www.computerwoche.de/soa-expertenrat>

**So sehen Sieger aus**

Alle Informationen zum Wettbewerb „CIO des Jahres“ (und noch viel mehr) erhalten Sie natürlich auch auf unserer Website. Dort finden Sie unter anderem auch die Bilder der Preisträger in voller Größe. [www.computerwoche.de/cio-des-jahres/2007](http://www.computerwoche.de/cio-des-jahres/2007)

**COMPUTERWOCHE TV****ITK-Arbeitsmarkt 2007**

Um 40 Prozent sind die Stellenangebote für Web-Programmierer sowie Jobs rund um das Internet in diesem Jahr gegenüber dem Vorjahr gestiegen. CW-Redakteur Hans Königes erklärt, wo diese Berufsgruppe unterkommt und mit welchem Gehalt sie rechnen kann.

**Wer ist wer im deutschen ITK-Markt?**

TOP 100 bringt eine Rangliste der führenden Hersteller. Hinzu kommen detaillierte Analysen aller wichtigen ITK-Marktsegmente. Für IT-Entscheider ist Top 100 ein unentbehrliches Nachschlagewerk, das sie durch das Jahr begleitet.

**Sichern Sie sich jetzt Ihr Exemplar!**

Online-Bestellung: [www.computerwoche.de/shop](http://www.computerwoche.de/shop)

Bestell-Hotline: 089/20 95 91 44

E-Mail: [shop@computerwoche.de](mailto:shop@computerwoche.de)

**JETZT NEU!**  
nur € 4,80



# MENSCHEN

## Neuer CIO bei Ingram Micro



Armin Bergbauer (41) ist ab sofort neuer Chief Information Officer (CIO) der Ingram Micro Distribution GmbH. Er folgt auf Barbara Neumann, die nach über 13 Jahren in dieser Position in den Ruhestand geht. Der gelernte Diplominformatiker arbeitet bereits seit 1994 in diesem Geschäftsbereich für den IT-Großhändler, zuletzt in der Position des Director Development. Als CIO ist er nun Mitglied der Geschäftsleitung und berichtet direkt an den Vorsitzenden Gerhard Schulz.

## GFT-Tochter ernennt CEO

Die Hamburger E-Mail-Archivierungsexperte GFT Solutions, eine Tochter der GFT Technologies in St. Georgen, hat Jürgen Obermann zum CEO bestellt. Obermann kommt vom Messaging-Spezialisten Mirapoint, wo er fünf Jahre als Vice President für Zentraleuropa verantwortlich war. Bei GFT Solutions wird Obermann für die Leitung des Bereichs der Softwarelösungen zuständig sein und die Archivierungsprodukte des Unternehmens weiter vorantreiben. Unterstützt wird er von Joachim Moser, der seit Oktober 2006 als alleiniger Geschäftsführer von GFT Solutions fungierte.

## Siemens: Bernshaus wird Bereichs-CIO

Peter Bernshaus ist neuer CIO bei Siemens Automation and Drives. Der 49-Jährige folgt auf Norbert Kleinjohann, der zum Konzern-CIO ernannt wurde. Bernshaus hatte 1987 bei Siemens als Vertriebsingenieur im Bereich Automatisierungstechnik angefangen. Nachdem er bis zum IT-Leiter des A&D-Geschäftsgebiets Motion Control aufgestiegen war, wechselte Bernshaus im Oktober 2002 zu Siemens Energy and Automation nach Atlanta. Im Januar 2007 kam Bernshaus wieder zurück zu A&D, wo er bis zu seiner Ernennung zum CIO die weltweite Implementierung einer durchgängigen PLM-Prozesslandschaft betreute.



## Itelligence wechselt Finanzchef aus

Anfang Januar wird Norbert Rotter seine neue Tätigkeit als Finanzvorstand des Bielefelder SAP-Dienstleisters Itelligence AG antreten. Der Diplomkaufmann ersetzt Jörg Vandereier, der Ende Dezember nach dreieinhalb Jahren aus dem Unternehmen ausscheidet – „eilvernehmlich“, wie es heißt. Mit Rotter gewinnt Itelligence einen international erfahrenen Finanzexperten. Der 39-Jährige war insgesamt zwölf Jahre als Wirtschaftsprüfer und Steuerberater bei KPMG Deutschland tätig. Darüber hinaus hat er über drei Jahre im Dienst von KPMG in New York deutsche Tochtergesellschaften in den USA beraten.

## PC-Ware bindet seinen Chef



Der Aufsichtsrat der PC-Ware Information Technologies AG hat den Vertrag des Vorstandsvorsitzenden Knut Löschke (57) vorzeitig um weitere fünf Jahre verlängert. Als Grund für die Bindung bis 2013 führte das Gremium das Wachstum des Systemhauses und das weitere Entwicklungspotenzial an. Löschke hatte bereits 1988 unter dem Namen „PC-Ware“ die erste eigene Software entwickelt. Nachdem der Plan des gebürtigen Sachsen, eine eigene Softwarefirma zu gründen, zu DDR-Zeiten nicht aufgegangen war, rief er nach der Wiedervereinigung – am 1. März 1990 – gemeinsam mit zwei weiteren Gesellschaftern die PC-Ware GmbH ins Leben. Im Jahr 2000 übernahm Löschke den Vorstandsvorsitz der Company.

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

Kolumne

## CIOs trauen sich wieder mehr

Herzlichen Glückwunsch, Herr Gaertner! Die Redaktion der COMPUTERWOCHE freut sich, mit dem CIO Personal und Corporate Banking der Deutschen Bank erneut einen würdigen CIO des Jahres präsentieren zu dürfen. Und natürlich gratulieren wir allen anderen CIOs aus Großunternehmen und Mittelstand, die es in diesem Jahr in unsere Top-Liste geschafft haben.

Nicht nur in der Deutschen Bank stehen die Zeichen auf Innovation. Die IT-Verantwortlichen in den Unternehmen wagen wieder etwas. Die Jury hat viele innovative Projekte zu Gesicht bekommen. Teilweise reichen die Konsequenzen dieser Vorhaben weit in die nächsten Jahre hinein. Ebenfalls wichtig zu notieren ist die größere Nähe der IT zum Business. Das Berufsmotto von Wolfgang Gaertner „IT denkt Business“ spiegelt das Bemühen vieler IT-Verantwortlicher wider, gemeinsam mit den Geschäftsbereichen das Unternehmen voranzubringen. Allerdings lässt sich das Verhältnis nicht mehr als eines zwischen Auftraggeber und Dienstleister beschreiben, sondern die beiden Unternehmensfunktionen begegnen sich immer häufiger als Partner auf Augenhöhe. Offenbar hat sich die Erkenntnis durchgesetzt, dass nur durch eine intensive Zusammenarbeit zwischen IT und Fachabteilungen die Herausforderungen des ständigen Wandels und der Globalisierung gemeistert werden können. So fassen denn auch die Stichworte Globalisierung und Internationalisierung einen dritten Trend zusammen, der sich



Christoph Witte  
Chefredakteur

in den Projekten der CIOs manifestiert. In etlichen Unternehmen laufen zurzeit IT-Projekte, die im engeren Sinne eine Standardisierung der eingesetzten Enterprise-Software über die verschiedenen Standorte hinweg zum Ziel haben. Im weiteren Sinne – auch das ein Trend – geht es um die Reduktion von Komplexität. Ein Ziel, das viele CIOs auch deshalb verfolgen, weil sie Handlungsfähigkeit und Agilität zurückgewinnen wollen.

Zum fünften Mal veranstaltet die COMPUTERWOCHE (zum dritten Mal mit unserer Schwesterzeitschrift CIO) diesen Wettbewerb, mit dem wir herausragende IT-Verantwortliche im deutschsprachigen Raum ehren. Heute ist der „CIO des Jahres“ die wichtigste IT-Auszeichnung in Deutschland. Dafür möchten wir uns an dieser Stelle bei allen Teilnehmern bedanken, die uns tiefe Einblicke in ihre IT geben. Unser Dank geht auch an die Jury, die sehr stark zum Erfolg dieser Auszeichnung beigetragen hat. Last not least muss natürlich noch Karen Funk erwähnt werden. Sie hat das Projekt CIO des Jahres redaktionell in all seinen Facetten betreut. Vielen Dank, Karen!

Diese Ausgabe der COMPUTERWOCHE ist bis auf die Rubriken Nachrichten und Job & Karriere ausschließlich dem Wettbewerb CIO des Jahres gewidmet. Auch ein Zeichen dafür, wie wichtig uns dieser Preis ist. Natürlich nimmt dieses Ereignis auch auf unserer Website breiten Raum ein. Unter [www.computerwoche.de/cio-des-jahres/2007](http://www.computerwoche.de/cio-des-jahres/2007) finden Sie alle Informationen.

## Wirtschaft fordert den Bundes-CIO

*D21-Initiative und Bitkom kritisieren den Regierungsplan, ein Triumvirat für die Koordination zu installieren.*

Erst galt der Bundes-CIO als beschlossene Sache, dann ruderten die Regierungsverantwortlichen zurück. Jetzt sollen die IT-Entscheidungen für den Bund und seine Organe von einem Dreiergremium getroffen werden. Designierter Vorsitzender ist der Innenstaatssekretär Hans Bernhard Beus, der von Kanzleramtschef Thomas de Maizière und Finanzstaatssekretär Axel Nawrath unterstützt werden soll. Gegen diese Lösung haben die aus Vertretern von Wirtschaft und Politik bestehende Initiative D21 sowie der Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e. V. (Bitkom) Bedenken angemeldet.

### Persönliche Verantwortung

D21-Präsident und Fujitsu-Siemens-Chef Bernd Bischoff appellierte an die Bundesregierung, unbedingt einen zentralen IT-Chef einzusetzen, der die informationstechnischen Projekte des Bundes koordinieren sollte. Eine „ressort- und ebenenübergreifende Steuerung“ der IT in der öffentlichen Verwaltung Deutschlands erfordere, so Bischoff, „einen CIO mit persönlicher Verantwortung“ sowie „entsprechenden Haushalts- und institutionalisier-

ten Machtbefugnissen“. Ein Gremium aus Staatssekretären und Kanzleramtschef verfehle die Erwartungen der D21-Mitglieder.

Ähnlich äußerte sich jetzt auch der Bitkom. In einem Brief an Bundeskanzlerin Angela Merkel beklagte dessen Präsident August-Wilhelm Scheer, dass die derzeitigen Pläne der Bundesregierung hinter dem zurückbliebe,

was der Bitkom für notwendig erachte, um ein erfolgreiches IT-Management aufzubauen. Die Rolle des Bundes-CIO sei ein „Fulltime-Job“. Aktueller Anlass für diese Stellungnahmen ist der für den 10. Dezember anberaumte zweite IT-Gipfel in Hannover, auf dem Merkel das IT-Konzept der Bundesregierung offiziell vorstellen will. (qua) ◆

## Frage der Woche

Wird Google den Mobilfunkmarkt in zehn Jahren dominieren?



Nur ein gutes Drittel unserer Online-Leser erwartet, dass Google mit seiner Mobilfunkplattform „Android“ ähnlich erfolgreich wie mit der Web-Suche sein wird.

Quelle: Computerwoche.de; Angaben in Prozent; Basis: 200



Industrialisierung, Globalisierung und Fachkräftemangel – das waren die wesentlichen Themen des 5. Anwenderforums Outsourcing in Frankfurt am Main. Der Bitkom fasst die Trends unter der Bezeichnung „Next Generation Outsourcing“ zusammen.



Tossan Souchon, Hochtief: „Wir sind ein Baukonzern und haben kein Interesse daran, Fachkräfte für den Einkauf zu beschäftigen.“



IBM-Deutschland-Chef Martin Jetter: „Teile der IT auszulagern ist für die Mehrheit der Firmen in Deutschland selbstverständlich.“



Klaus Scheid, Vaillant: „Neben Standardisierung waren die Kosteneinsparungen ein wesentlicher Punkt.“

# Neue Gesetze im Outsourcing-Markt

*Industrialisierung, weltweites Sourcing und der Fachkräftemangel sorgen dafür, dass der Auslagerungstrend eine neue Richtung nimmt.*

VON CW-REDAKTEUR JOACHIM HACKMANN

Mit zunehmender Reife des Auslagerungsge­schäfts nehmen die Varianten des Outsourcings zu, weil Anwender wie auch Anbieter ihre Erfahrungen in die neuen Verträge einfließen lassen. „Teile der IT auszulagern ist für die Mehrheit der Unternehmen in Deutschland heute selbstverständlicher Teil der Optimierung ihrer Wertschöpfungskette“, behauptete Martin Jetter, Vorsitzender der Geschäftsfüh-

**„Next Generation Outsourcing ist keine Fiktion mehr.“**

Martin Jetter, IBM

ung von IBM Deutschland und Mitglied des Bitkom-Präsidiums. Der Branchenverband hatte zu einem Kongress zum Thema Next Generation Outsourcing (NGO) geladen. Was sich konkret dahinter verbirgt, ist nicht klar umrissen. Sicher gehören die Industrialisierung und Internationalisierung der Angebote auf Seiten der IT-Dienstleister dazu. Die Anwender hingegen fordern von ihren Providern mehr Branchenorientierung, Innovationen, flexible Strukturen und nach wie vor geringere Kosten ein. Zudem interessieren sie sich für effizientere Verfahren, um ihre Lieferanten zu steuern.

„Next Generation Outsourcing ist längst keine Fiktion mehr, sondern gelebte Praxis in Projekten“, sagte Jetter. Um das zu untermauern, präsentierte der Verband auf dem fünften Anwenderforum zum Thema Outsourcing einige Praxisbeispiele. Der Baukonzern Hochtief hat etwa den Einkauf an Accenture ausgelagert und freut sich über schlanke Prozesse, reduzierte Lieferantenzahl und transparente Gemeinkosten. „Wir sind ein Baukonzern“, begründete Tossan Souchon, Leiter

Global Procurement bei Hochtief, die Entscheidung zur Auslagerung. „Wir haben kein Interesse daran, Fachkräfte für den Einkauf zu beschäftigen.“ Das tut nun Accenture im Rahmen eines Shared-Services-Angebots. Der IT-Dienstleister kauft für Hochtief Büromaterial, Kurierdienste, IT-Hardware, Software und vieles mehr ein. Die Hochtief-Mitarbeiter bestellen über ein Portal mit verbindlichem Preis, der wiederum einen Aufschlag enthält, um das BPO-Projekt zu finanzieren. Accenture verdient also am Verkauf in die Fachabteilungen. Der Kunde verpflichtet sich im Gegenzug, seine Mitarbeiter anzuhalten, ausschließlich über das Portal einzukaufen und alternative Bezugsquellen zu schließen.

Standardisierung und mehr Flexibilität hat die Vaillant-Gruppe, Hersteller von Heiz- und Klimatechnikgeräten, mit ihrem Outsourcing-Projekt angestrebt. Die Netz-, Desktop- und Server-Infrastruktur wurde an HP ausgelagert. Gezahlt wird nach Verbrauch. Anlass war die Übernahme eines Unternehmens mit dezentraler IT. Vaillant hatte die eigene IT seit Jahren zentral betrieben. „Beide Welten mussten

zu einer einheitlichen, harmonischen Umgebung zusammengeführt werden“, erläuterte Klaus Scheid, verantwortlich für die IT-Infrastruktur bei Vaillant. Zunächst habe man es selbst versucht, sei damit aber nicht weitergekommen. Nun betreibt HP die Installation und garantiert dem Konzern Transparenz, Service und Preise.

**Breakeven nach sechs Monaten**

Dennoch bleibt die Kostenreduzierung eine wichtige Triebfeder im Outsourcing. „Für uns war von Beginn an klar: Das BPO-Projekt muss sich aus den Einsparungen finanzieren. Geht das nicht, dann lassen wir es“, betonte Hochtief-Manager Souchon. Der wirtschaftliche Erfolg hat sich offenbar eingestellt. Den Breakeven erreichte das Vorhaben schon nach sechs Monaten. Auch Vaillant-Manager Scheid hatte den wirtschaftlichen Nutzen stets im Blick: „Neben Standardisierung waren die Kosteneinsparungen ein wesentlicher Punkt.“

Für die IT-Dienstleister bedeutet dies, dass sie ihre Services effizienter erbringen müssen. „Die Kunden haben sich emanzipiert – sie gehen viel besser vorbereitet

in Outsourcing-Projekte als noch vor wenigen Jahren“, warnte Jetter die Anbieter. Das Zauberwort heißt für sie Industrialisierung, sie ist ein wesentliches Element zur Ausgestaltung des Next Generation Outsourcing. Orientierung auf dem Weg zur industriellen Fertigung bietet die Automobilbranche, insbesondere deren ausgefeiltes Netz an Zulieferern. „Es gibt weite Teile in der IT, in denen wir selbst nicht Innovationsstreiber sind und es auch nicht sein wollen“, schilderte Thomas Besthorn, Geschäftsführer von SAP Hosting, die Effizienzbemühungen bei der Outsourcing-Tochter des Softwarekonzerns aus Walldorf. Sein Unternehmen habe die eigenen Services kritisch durchleuchtet und herausgefunden, wo es Mehrwert bieten könne. Dienstleistungen, die andere besser erbringen, würden zugekauft. Industrielle Fertigung heißt aber auch, auf steigenden Bedarf schnell reagieren zu können. SAP produziert daher Dienstleistungen auf Vorrat. Damit stehen fertig konfigurierte Server zur sofortigen Nutzung bereit.

Doch es gibt auch eine Schattenseite in diesem Geschäft. Der anhaltende Preisdruck durch

Near- und Offshore-Angebote macht es den deutschen Anbietern zunehmend schwer, ihre Services kostendeckend zu erbringen. „Deutschland ist ein Hightech-Standort und wird den Wettbewerb um Lohnkosten nicht gewinnen“, sagte Andreas Stiehler, Analyst bei Berlecon Research. „Die Anbieter können sich aber durchaus dem Preiswettbewerb stellen.“ Dazu müssten jedoch Off- und Nearshore-Kapazitäten in das Portfolio aufgenommen werden.

**„Deutsche Anbieter können sich dem Preiswettbewerb stellen.“**

Andreas Stiehler, Berlecon

„Geben wir den Massen- und Commodity-Markt vielleicht zu früh auf?“, fragte Peter Kreutter von der WHU Otto Beisheim School of Management in Vallendar. Statt sich um effiziente Arbeitsabläufe zu bemühen, räumen viele Anbieter angesichts des Preisdrucks lieber das Marktsegment für einfache Rechenzentrums- und Desktop-Services. Die Konzentration der Anbieter auf hochwertige Dienstleistungen verfolgt Berlecon-Analyst Stiehler allerdings mit Sorge: Je mehr Dienstleister um das Highend-Segment werben, desto früher und schneller fallen auch dort die Preise. Kreutter vergleicht die Entwicklung im IT-Servicegeschäft mit der historischen Entwicklung der Stahlbranche. Steigender Preisdruck, neue Anbieter aus Asien sowie ein jahrelang nur moderat wachsendes Geschäft haben vielen lokalen Stahlkochern den Garaus gemacht. So betrachtet wäre Next Generation Outsourcing auch ein Synonym für die weitere Konsolidierung unter den IT-Serviceanbietern, langsames Wachstum und - aus Anwendersicht - günstigere Preise. ◆

## Fachkräftemangel fördert Offshore-Trend

Geeignetes IT-Personal zu finden fällt den hiesigen IT-Anbietern zunehmend schwer. „Zurzeit gibt es 20 000 offene Stellen im IT-Bereich“, warnte Andreas Goerdeler, Referatsleiter im Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, auf dem Bitkom-Anwenderkongress. „Im Jahr 2014 werden in Deutschland 60 000 Ingenieure fehlen.“ Doch die Klage der Branche über **verfehlte Hochschulpolitik** und leer gefegten Arbeitsmarkt klingt angesichts der zurückliegenden Jahre etwas befremdlich. In mageren Zeiten haben es die IT-Anbieter versäumt, gegenüber den Arbeitnehmern **Verlässlichkeit** zu zeigen. „Wie wollen wir in einem 16- oder 17-jährigen Schüler Begeisterung für die Informatik schüren, wenn sein Vater in diesem Beruf entlassen wurde?“, fragte Dieter Kempf, Vorsitzender des Vorstands bei der Datev e.V. Ukrainer, Rumänen und Russen haben die Not der

Deutschen schnell erkannt: **„Russland ist nicht billig“**, betonte Sergey Karas, Vice President Global Strategy beim russischen IT-Dienstleister Luxsoft. „Russische Ingenieure sind als verlängerte Werkbank für einfache Aufgaben wie die Applikations-Maintenance ungeeignet. Diese Services lassen sich in Indien günstiger einkaufen.“ Auch Firmenvertreter aus der Ukraine und aus Rumänien warben insbesondere mit ihrem **enormen Ressourcen-Pool** an IT-Ingenieuren um Auslagerungsaufträge. Günstige Preise sind dabei obligatorisch. Auch Luxsoft-Manager Karas räumte auf Nachfrage ein: 25 Euro Stundenlohn für Standard-Outsourcing-Service sind derzeit in Russland Durchschnitt. Gehe es jedoch um Architekturdesign, IT-Beratung und Security-Consulting, verlange man durchaus marktübliche Preise – und damit sind die hiesigen Tagessätze gemeint.

# Oracle startet mit Fusion Applications

Ab 2008 will der Hersteller erste Bausteine seiner neuen Applikationslinie herausbringen und damit dem schärfsten Konkurrenten SAP Marktanteile abjagen.

Für Oracle beginnt im ersten Halbjahr 2008 ein neues Anwendungszeitalter, wirbt Jürgen Kunz, Senior Vice President und Managing Director von Oracle in Deutschland. Erst vor wenigen Tagen hatte Oracle-Chef Lawrence Ellison durchblicken lassen, dass in diesem Zeitraum die ersten Module der „Fusion“-Applikationslinie auf den Markt kommen sollen. Damit würde der Softwarehersteller seinen vor rund zwei Jahren aufgestellten Zeitplan zumindest teilweise einhalten. Denn die für 2008 in Aussicht gestellte komplette Softwaresuite liegt noch in weiter Ferne.

## Erste Fusion-Module für CRM

Zunächst startet der Konzern mit einzelnen Softwaremodulen in die Fusion-Ära. Den Anfang machen mit „Sales Prospector“, „Sales Campaigns“ und „Sales Library“ Werkzeuge zur Vertriebsautomatisierung (Sales Force Automation). Weitere Bausteine sollen sukzessive folgen. Wann alle Funktionen der kompletten Suite auf Basis einer Service-orientierten Architektur (SOA) vorliegen werden, vermochte Kunz nicht zu sagen.

Die Anwender warten bereits gespannt auf die neue Anwendungsgeneration von Oracle, ließ Fried Saacke, Vorstandsvorsitzender der Deutschen Oracle Anwendergruppe (Doag), am Rande der 20. Jahreskonferenz der User Group in Nürnberg durchblicken. Bislang habe der Hersteller allerdings nur wenig Einblick in die Entwicklung der Fusion-Anwendungsfamilie gewährt. Wenn die ersten Bausteine verfügbar seien, werde man feststellen können, ob Oracle seine Versprechen einer offenen, auf Standards basierenden und Ser-



Ob Oracle mit seiner neuen Fusion-Anwendungsgeneration für frischen Wind im deutschen Applikationsgeschäft sorgen kann, muss der Konzern erst noch unter Beweis stellen.

vice-orientierten Applikationsfamilie einhalten kann. Saacke äußerte die Hoffnung, dass die Anwender frühzeitig in die Beta-Programme künftiger Entwicklungen eingebunden würden.

Oracle will sich seinen Kunden als Komplettanbieter präsentieren, der den ganzen Software-Stack von der Datenbank über die Middleware bis hin zu den Applikationen bieten kann. „Es wäre schön, wenn die Anwender ganz auf Oracle setzen“, wünscht sich Kunz. Allerdings müsse man als Softwarehersteller realistisch genug sein, auch Third-Party-Produkte einzubinden. Kunz zufolge stehe das Thema Integration ganz oben auf der Prioritätenliste der Anwender. Deshalb gelte es für Oracle, das eigene

Portfolio eng miteinander zu verzahnen und Schnittstellen zu Softwareprodukten anderer Anbieter zu schaffen.

## Kein Zwangsumstieg

Oracle werde die Anwender nicht zwingen, auf die neue Produktgeneration umzusteigen, verspricht Kunz. Jeder Kunde könne wechseln, wann er wolle. Um die Anwendungskunden bis dahin bei der Stange zu halten, hat Oracle zugesichert, die bestehenden Produkte unter dem Programm „Applications Unlimited“ unbefristet weiterzuentwickeln und mit Support zu unterstützen. Dieses Versprechen hat der Hersteller bis dato gehalten. Nachdem in diesem Jahr bereits eine ganze Reihe neuer Releases auf

den Markt gekommen war, sind die nächsten Versionen bereits in Aussicht gestellt.

Der Lifetime Support löse jedoch nicht automatisch alle Probleme der Anwender, warnt Debra Lilley, Oracle-Expertin bei Fujitsu Services und Deputy Chairman der britischen Oracle User Group (OUG). Die Kunden müssten auf Abhängigkeiten zwischen verschiedenen Produktversionen achten. So werde es in Einzelfällen nicht möglich sein, nur ein Produkt auf den neuesten Stand zu bringen und ein anderes auf einem älteren Release-Stand zu halten. Positiv bewertet Lilley Oracles Entwicklungsanstrengungen. Früher habe der Konzern zwar immer seine Zeitpläne eingehalten, dafür aber teilweise nur halb fertige Produkte ausgeliefert. Heute habe sich die Qualität deutlich verbessert.

Oracles Deutschland-Chef Kunz hat keine Sorgen, sich mit der Entwicklung zu verzetteln. Der Konzern verfüge über die Ressourcen, den dafür notwendigen Aufwand neben der Entwicklung der neuen Applikationslinie zu stemmen. Die Verantwortlichen verweisen auf die rund 16 000 Entwickler in Diensten Oracles und einen Jahresetat von etwa 2,4 Milliarden Dollar.

## Oracle-Kunden sind beunruhigt

Trotz aller Bemühungen gibt es aber nach wie vor Verunsicherung unter den Oracle-Kunden. Beispielsweise berichtet Stephan Klopfer, verantwortlich für die Hyperion-Produkte beim Weltbild-Verlag, von einer nach wie

vor herrschenden Unruhe in der Hyperion-Community. Oracle hatte den Business-Intelligence-Anbieter Anfang März dieses Jahres übernommen. Klopfer glaubt nicht, dass alle Hyperion-Produkte weiterentwickelt werden, da es zum Teil deutliche Überschneidungen mit dem Oracle-Portfolio gebe. Man müsse nun abwarten, wie die Bereinigung des BI-Portfolios vonstatten gehe. Klopfer fürchtet Migrationen, deren finanzielle Folgen kaum abzuschätzen seien.

Kunz kündigte indes an, dass Oracle an seiner Akquisitionsstrategie festhalten werde. Seit 2005 hat der US-Konzern 37 Softwarefirmen geschluckt und dafür über 25 Milliarden Dollar ausgegeben. Der Übernahmeprozess sei mittlerweile regelrecht industrialisiert worden. Es gebe eigene Teams bei Oracle, die sich nur darum kümmern.

Unter den Anwendern stößt Oracles Einkaufsstrategie nicht nur auf Zustimmung. Angesichts des Tempos verliere man leicht den Durchblick, klang auf der Doag-Konferenz durch. Außerdem werde es zunehmend schwierig, sich in dem breiten Software-sortiment zurechtzufinden. Anwender ständen vor der Qual der Wahl, konstatiert User-Group-Vertreterin Lilley. Oracles Rat, das zu wählen, was das Beste für den Kunden sei, helfe nicht wirklich weiter.

Kunz bedauerte dies, erklärte jedoch im gleichen Atemzug, Oracle werde jede sich bietende Gelegenheit nutzen, um weitere Firmen zu übernehmen, deren Angebot die eigenen Produkte stärkt, auf einer offenen Architektur beruht und strategisch sowie aus Vertriebsicht in das Oracle-Portfolio passt. „Das wird nicht aufhören.“ (ba)

## Oracle macht seine Support-Hausaufgaben

Die grundsätzliche **Zufriedenheit** der Oracle-Anwender mit der **Supportqualität** ist leicht gestiegen, meldet die **Deutsche Oracle Anwendergruppe** (Doag) zum Auftakt der **20. Jahreskonferenz** in Nürnberg. Laut der jüngsten Umfrage, an der sich in den vergangenen Wochen 502 Doag-Mitgliedsunternehmen beteiligt hatten, äußerten sich 48 Prozent der Befragten zufrieden (40 Prozent) beziehungsweise sehr zufrieden (acht Prozent) mit der Servicegüte. 15 Prozent sind unzufrieden, fünf Prozent sehr unzufrieden. 2006 lag der Anteil der verärgerten Oracle-Servicekunden bei 22 Prozent. Mit zufriedenen oder sehr zufriedenen votierten im vergangenen Jahr 37 Prozent der befragten Oracle-Anwender. Trotz dieses positiven Trends gibt es für die Doag-Verantwortlichen keinen Grund zur Entwarnung. Nach wie vor gebe es in Einzelfällen Probleme, beispielsweise bei der Behandlung von komplexen Problemen. Demnach fehle Oracles Servicemitarbeitern teilweise **fachliches und sprachliches**

**Know-how.** Außerdem gingen Informationen verloren, wenn die Supportfälle rund um den Globus gereicht würden. „Die Prozesse und Abläufe bei den komplexen Supportanfragen müssen weiter verbessert werden“, fordert **Doag-Chef Fried Saacke**. Angesichts der Produktvielfalt könne Oracle den Anwendern Support in der Muttersprache nicht rund um die Uhr und in allen Zeitzeonen zur Verfügung stellen, dämpft **Dieter Weißhaar**, verantwortlich für den **Customer Service** von Oracle in Nord- und Zentraleuropa, die Hoffnungen der Anwender. Das hätte höhere **Supportgebühren** zur Folge. Weißhaar kündigte jedoch Verbesserungen an. Mit **„Metalink 3.0“** werde es eine neue **Online-Support-Plattform** mit zusätzlichen Funktionen geben. Weißhaar betont vor allem den „Software Configuration Manager“. Mit diesem Tool könnten Anwender Informationen über ihre **Oracle-Systemumgebung** hinterlegen. Damit ließen sich die Antwort- und Bearbeitungszeiten verkürzen.

## Mehr zum Thema

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

**1847231:** Fried Saacke,

Doag: Oracle vernachlässigt den persönlichen Support;

**596281:** Oracle verteidigt seine Fusion-Strategie;

**558420:** Oracle baut Entwicklungsabteilung um.

Möchten Sie mehr über die Aktivitäten Oracles und der Deutschen Oracle Anwendergruppe (Doag) erfahren, können Sie unter [www.computerwoche.de/newsletter](http://www.computerwoche.de/newsletter) einen Newsletter zu allen Oracle-relevanten Themen abonnieren.

# SIPTap macht VoIP-Abhören zum Kinderspiel

*Selbst firmeninterne Telefonate sind vor Hackern nicht geschützt.*

Um zu zeigen, wie einfach Kriminelle auf VoIP (Voice over IP)-basierende Firmengespräche zugreifen können, hat Peter Cox, Mitbegründer und früherer CTO des Firewall-Anbieters Borderware, als Proof of Concept die Software „SIPTap“ entwickelt. Das Programm ist in der Lage, mehrere VoIP-Telefonate parallel zu überwachen, abzuhören und die Daten als WAV-Dateien abzuspeichern. Dazu genügt es, wenn ein PC im Firmennetz mit einem Trojaner infiziert wird. Der Hack soll aber auch auf ISP-Ebene (ISP = Internet-Service-Provider) funktionieren.



**Auch interne VoIP-Telefonate sollten verschlüsselt werden.**

Mit Hilfe der über das Session Initiation Protocol (SIP) übertragenen Informationen kann das Programm die mitgeschnittenen Gespräche speziellen Anrufern und Empfängern zuordnen und sogar nach Datum sortieren. Während eines Anfang August gestarteten Testlaufs extrahierte die Software in einem Testnetz genügend Informationen, um zu beweisen, dass das Aufzeichnen von VoIP-Telefonaten zum Kinderspiel geworden ist.

## Vermeintliche Sicherheit

Das Programm zeigt auf, dass Kriminelle Mittel und Wege finden können, um vertrauliche Daten von Unternehmen, Behörden und sogar Regierungen zu stehlen. „Wir befinden uns in den Anfangstagen von VoIP, aber es gibt eine Wissenslücke“, erklärt Cox: „Firmen, die VoIP für interne Telefonate nutzen, wiegen sich in dem Vertrauen, sie seien sicher.“

„Die Bedrohung besteht tatsächlich darin, dass ein Angreifer einen Trojaner erstellt und ihn passiv in einem Netz platziert, um so Anrufe von irgendwo aus dem Internet aufzuzeichnen“, sagt Cox.

Das Abhören ist allerdings nur eine von vielen Gefahren, die die VoIP-Nutzung mit sich bringt. In einem Youtube-Video demonstriert der Security-Experte außerdem, wie VoIP-Spam funktioniert. Zusätzlich führt er vor, wie ein einfaches Script dazu genutzt werden kann, dass die IP-Telefonanlage (IP-PBX) eine Nebenstelle nicht mehr erkennt.

Sein grundsätzlicher Rat: „Firmen sollten beim Aufbau eines VoIP-Netzes die gleiche Sorgfalt walten lassen wie beim Programmieren einer Website.“

Security-Experten wissen schon lange, dass sich VoIP-Telefonate ähnlich leicht abhören lassen wie herkömmliche Festnetzgespräche. Hinzu kommt das Pro-

blem, dass bei VoIP Sprache und Daten parallel in einem Netz transportiert werden. Um sich vor Abhörern zu schützen, empfiehlt es sich, auch intern VoIP-

Gespräche zu verschlüsseln und Sprache und Daten im Netz logisch voneinander zu trennen. Eine mögliche Alternative ist der Einsatz des Internet-Telefoniedienstes Skype: So bekannte Jörg Ziercke, Präsident des Bundeskriminalamts (BKA), erst kürzlich anlässlich einer Tagung zum Thema Internet-Kriminalität, dass

BKA-Experten Telefongespräche, die über den beliebten VoIP-Dienst getätigt werden, nicht entschlüsseln könnten. Grund dafür ist laut Security-Spezialisten, dass Skype dazu einen streng geheimen Algorithmus einsetzt und die Datenpakete zudem über ein verschlüsseltes P-to-P-Netz sendet. (mb) ◆

12 Millionen Bestellungen pro Jahr.

15,5 Millionen Euro Verlust durch Fehler.

**Fakt ist:** Was Sie nicht überblicken, können Sie nicht steuern. Viele Unternehmen leiden unter zunehmend komplexen Prozessen und vertrauen trotzdem noch auf die manuelle Auftragsbearbeitung via Brief, Fax oder E-Mail. Dies schlägt sich in millionenstarken Umsatzeinbußen jährlich nieder\*. Lassen Sie nicht zu, dass Ihr Unternehmen dasselbe Schicksal ereilt, und vertrauen Sie auf einen kompetenten Partner. Das Sterling Collaboration Network vereinfacht den Datenaustausch und die Kommunikation zwischen den Partnern entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Manuelle Transaktionen entfallen und Sie erhalten einen detaillierten Überblick über Ihre Daten in Echtzeit. So treffen Sie Entscheidungen nicht nur schneller, sondern verbessern darüber hinaus Ihren Kundenservice. Überzeugen Sie sich! Unter [www.sterlingcommerce.de/b2b-fakten](http://www.sterlingcommerce.de/b2b-fakten) können Sie kostenlos Ihre Einsparmöglichkeiten errechnen.

Business ohne Grenzen™

**sterling commerce**  
An AT&T Company

\* Ergebnisse der Vanson Bourne Studie, August 2007.  
©2007 Sterling Commerce, Inc. ALLE RECHTE VORBEHALTEN. Sterling Commerce, Business ohne Grenzen, und das Sterling Commerce Logo sind Warenzeichen von Sterling Commerce, Inc. Sterling Commerce ist ein Tochterunternehmen von AT&T.