

COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



FORSCHUNG

Forensik gegen Cybercrime

Derzeit noch in mühevoller Kleinarbeit deckt Computerforensik die Informationen zerstört geglaubter Speichermedien auf. **Seite 20**



STRATEGIEN

Der Wertbeitrag der IT

Das Augenmerk der IT lag zu lange bloß auf den Kosten. Nun geht es darum, den Nutzen beziehungsweise den Wertbeitrag nachzuweisen. **Seite 24**



KARRIERE

Im Einklang

Es gibt sie auch in der IT-Branche: Eltern, die beide Karriere machen und gleichzeitig das Familienleben mit Kindern pflegen. **Seite 26**

Fürs Enterprise-Geschäft muss Microsoft noch üben

Heidelberg-CIO Michael Neff fordert vom deutschen Microsoft-Geschäftsführer Achim Berg eine konsequentere Unterstützung der Großanwender.

Die Bestandsaufnahme fiel knallhart aus. „Im Enterprise-Umfeld steht Microsoft erst an der Schwelle zum strategischen Partner“, bemängelte Michael Neff, CIO der Heidelberger Druckmaschinen AG. Der von der COMPUTERWOCHE zum „CIO des Jahres 2005“ gekürte IT-Manager ist ein überzeugter Microsoft-Kunde. Gerade deshalb betrachtet er das Softwareunternehmen mit Argus-Augen - und empfahl sich dadurch als Partner für ein COMPUTERWOCHE-„Gipfeltreffen“ mit dem Microsoft-Geschäftsführer Achim Berg.

Als Großkunde fühlt sich Neff von der Windows-Company oft allein gelassen. Um aus Tools Lösungen zu machen, sei er auf Microsoft-Partner angewiesen, betonte er. Und deren Know-

how lasse bisweilen zu wünschen übrig: „Wenn Sie wirklich im Enterprise erfolgreich sein wollen“, so riet er Berg, „müssen Sie dieses Problem besser in den Griff bekommen.“ Der Microsoft-Manager versuchte erst gar nicht, die Schwierigkeiten zu leugnen. Tatsächlich würden sich viele Partner übernehmen, räumte er ein, weil sie versuchten, die gesamte Produktpalette abzudecken: „Es gibt nur ganz wenige, die groß genug sind, um sich breit aufzustellen.“

Doch Neffs Kritik ging noch weiter: Microsoft und seinen Implementierungspartnern fehle bisweilen das Verständnis für die Bedürfnisse der Großanwender, bemängelte er. Unternehmen wie die Heidelberger Druckmaschinen AG hätten nun einmal IT-Architekturen mit einer deutlich längeren Haltbarkeitsdauer als der Lebenszyklus einer Softwareversion: „Wir können doch nicht bei jedem Release-Wechsel unsere Architektur in Frage stellen.“ Deshalb erwarte er, dass ein Microsoft-Partner erkenne, was in den Architekturrahmen passe oder nicht. In der Praxis würden diese Unternehmen aber zuerst an ihre Vertriebsinteressen denken. Eine Zusammenfassung des Gesprächs finden Sie ab Seite 22. (qua) ♦



Microsoft-Geschäftsführer Achim Berg sah sich oft in der Defensive, ...

... wenn Michael Neff, CIO der Heidelberger Druckmaschinen AG, loslegte.

JDA Software will i2 übernehmen

Der Softwarehersteller bietet für den SCM-Konkurrenten 346 Millionen Dollar.

Die Konsolidierung des Markts für Enterprise-Software setzt sich fort. Nun hat der amerikanische Softwarekonzern JDA angekündigt, i2 Technologies zu übernehmen. Der SCM-Spezialist soll 346 Millionen Dollar in bar kosten, umgerechnet 14,86 Dollar je Aktie. Vor Bekanntgabe des Deals betrug der Aktienkurs von i2 gut 14 Dollar. Seit Mitte April hat das Papier rund 40 Prozent zugelegt. Anfang März 2000 war die Aktie noch 2600 Dollar wert gewesen, später waren Aktien zusammengelegt worden.

JDA erwartet im Zuge der Akquisition jährliche Spareffekte in Höhe von 20 Millionen Dollar. Zudem kommen mehr als 400 Kunden von i2 unter das Dach von JDA. Die Firma ist laut Gartner derzeit Dritter im Markt für SCM-Lösungen, allerdings mit einem Anteil von gerade einmal vier Prozent. An der Spitze liegen SAP und Oracle. Das gemeinsame Unternehmen aus JDA und i2 ist immer noch kein Branchenriese. In den vergangenen zwölf Monaten beliefen sich die kombinierten Einnahmen rechnerisch auf 635 Millionen Dollar, die Mitarbeiterzahl summiert sich auf rund 3000. Während JDA in Handel, Transport und Prozessin-

dustrie stark vertreten ist, liegt der Schwerpunkt von i2 auf den Lieferketten der diskreten Fertigung.

Im April 2006 hat JDA bereits den SCM-Spezialisten Manugistics für rund 211 Millionen Dollar übernommen. Auch i2 galt seit knapp einem Jahr als Übernahmekandidat. Nach Querelen im Management und schwachen Zahlen hatte sich ein Investor für den Verkauf ausgesprochen. Richtig Geld scheffelte i2 in diesem Frühjahr noch einmal durch eine Einigung mit SAP in einer Patentauseinandersetzung. Die Walldorfer bezahlten über 83 Millionen Dollar für die außergerichtliche Einigung. (ajf) ♦

DIESE WOCHE



FSC-Management in der Kritik

Andreas Zilch von der Experton Group legt eine schonungslose Analyse der Geschäfte von Fujitsu-Siemens Computers vor. Dem Management fehle es an Visionen und einer klaren Strategie. **Thema der Woche SEITE 5**

IBM für Microsoft-freie PCs

Gemeinsam mit Linux-Anbietern wie Red Hat, Novell und Ubuntu will IBM Microsofts Vormachtstellung auf Business-PCs brechen. **Nachrichten SEITE 4**

Unsichere Google Gadgets

Auf der Sicherheitskonferenz Black Hat demonstrierten Experten, wie sich die Miniprogramme von Google für Sicherheitsattacken missbrauchen lassen. Auch das E-Mail-System Gmail ist davon betroffen. **Nachrichten SEITE 6**

Das richtige E-Mail-Archiv

Produkte zur Mail-Archivierung unterscheiden sich zum Teil erheblich. Worauf Anwender achten sollten, beschreiben die Analysten von Barc anhand einer Untersuchung von acht einschlägigen Tools. **Produkte & Technologien SEITE 12**





Microsofts Kampf gegen Gebrauchtlicenzen 11

Das Gerichtsurteil gegen Usedsoft (Bild: Geschäftsführer Peter Schneider) versucht Microsoft auszunutzen. Händler von Gebrauchtsoftware geraten dadurch in die Zwickmühle.

NACHRICHTEN UND ANALYSEN

Die letzten Details zum DNS-Fehler 6
Der Sicherheitsspezialist Dan Kaminsky erläuterte, wie Hacker die von ihm entdeckte Designschwäche im Domain Name System (DNS) ausnützen könnten.

Siemens wickelt TK-Sparte ab 8
Mit dem Verkauf des Telefonbereichs SHC kappt der Münchner Konzern endgültig seine Wurzeln im Telekommunikationsgeschäft.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

E-Mail-Archivierung 12
Barc-Analysten berichten, worauf es ankommt und welche Kriterien acht einschlägige Produkte erfüllen.

Cardspace lebt 15
Die Windows-Komponente zur Verwaltung digitaler Identitäten soll über einen Industrieverband zu mehr Anwendungen kommen.

Appscan auf Hausbesuch 16
IBM Rational ergänzt seinen Schwachstellen-Scanner für Web-Applikationen um einen Vor-Ort-Service.

IT-Risiken im Griff 17
Die Firmen iET Solutions und Criston bündeln ihre Systeme zu einer Gesamtlösung für IT-Betrieb und IT-Sicherheit.

SCHWERPUNKT: AUS DER IT-FORSCHUNG

Die Zukunft des Computers 18
Die Weiterentwicklung von Prozessoren wird noch einige Zeit auf CMOS-Technik basieren. Die IBM-Forschung hat hier eine klare Marschrichtung.

Zerstörten Daten auf der Spur 20
In der Welt des Cybercrime avanciert Computerforensik zu einem wichtigen Instrument der Verbrechenermittlung.

Der holografische Gesprächspartner 21
Cisco arbeitet auf Basis seines Telepresence-Konferenzsystems an einer holografischen Projektionstechnik.

IT-STRATEGIEN

Das „Gipfeltreffen“: CIO meets CEO 22
Die COMPUTERWOCHE brachte den deutschen Microsoft-Geschäftsführer Achim Berg (links) und den CIO der Heidelberger Druckmaschinen AG, Michael Neff, miteinander ins Gespräch.



Was ist wertorientierte IT? 24
Der Beitrag der Informationstechnik zum Wert des Unternehmens ist eine lange vernachlässigte Messgröße. Doch allmählich rückt sie in den Mittelpunkt der Aufmerksamkeit.

IT-SERVICES

So gelingen internationale Projekte 25
Der Trend zu internationalen IT-Vorhaben, etwa im Rahmen von Offshore- und Nearshore-Projekten, fordert neue Ansätze in der Zusammenarbeit. Projektleiter müssen die zentrale Planung und Kontrolle aufgeben und mehr Aufgaben delegieren.

JOB & KARRIERE

Zwei Karrieren und Kinder 26
Eltern, die beruflich nach oben wollen, brauchen den richtigen Arbeitgeber – und viel Disziplin und Organisationstalent. Doppelkarrierepaare erzählen aus ihrem Alltag.



STANDARDS

Impressum 19
Stellenmarkt 28
Zahlen – Prognosen – Trends 34
Im Heft erwähnte Hersteller 34

COMPUTERWOCHE.de

Die Highlights der Woche

Sicherheit im Rechenzentrum

Rechenzentren haben sich zur Schaltzentrale entwickelt, ohne die sich der Geschäftsbetrieb nicht aufrechterhalten lässt. Dem Schutz des Rechenzentrums kommt somit eine zentrale Bedeutung zu.



www.computerwoche.de/virtualdatacenter

iPhone im Unternehmen

Ist das Apple iPhone fit für den Business-Einsatz? Darüber streiten Experten trefflich. Wir bringen Licht ins Dunkel und nennen die Fakten jenseits der Glaubenskriege.

www.computerwoche.de/1870072

Web 2.0 – von deutschen Anwendern verschmäht

Die Möglichkeiten der Web-2.0-Lösungen schöpfen deutsche Unternehmen noch nicht aus. Die Skepsis ist berechtigt, sie sollte aber kein Ausschlusskriterium sein, meint Gartner-Analyst Jürgen Weiss.



www.computerwoche.de/analysen

OpenSUSE Linux im Kurzttest

Unser Test zeigt, welche Verbesserungen für professionelle und private Nutzer die neue Version der Linux-Distribution OpenSUSE bringt.

www.computerwoche.de/1869979



Du bist, was du fährst

Wer einen hat, hat es geschafft – oder arbeitet im Außendienst. Wir zeigen, was ein Firmenwagen über Macht und Einfluss im Unternehmen verrät.

www.computerwoche.de/1870800

Wir haben nahezu €80 Millionen investiert, um Lösungen für mögliche Serverprobleme von morgen zu finden.

White Paper #114 (WP-114)
"Die Umsetzung energiesparender Datacenter"
~~€95,00~~ GRATIS

White Paper #141 (WP-141)
"Data Center Projects: Project Management"
~~€55,00~~ GRATIS

White Paper #6 (WP-6)
"Ermitteln der Total Cost of Ownership (TCO) für Datacenter- und Serverraum- Infrastrukturen"
~~€95,00~~ GRATIS

White Paper #18 (WP-18)
"The Seven Types of Power Problems"
~~€55,00~~ GRATIS

White Paper #37 (WP-37)
"Überdimensionierte Datacenter- und Netzwerkraum-Infrastrukturen: Kostenvermeidung"
~~€95,00~~ GRATIS

White Paper #102 (WP-102)
"Überwachung von physikalischen Bedrohungen im Datacenter"
~~€55,00~~ GRATIS

Warum investieren Sie nicht ein paar Minuten?



Wir haben mit Tausenden Kunden gesprochen – von Berlin bis Bangkok. Dabei haben wir viel über die guten, die weniger guten und die wirklich ungeeigneten Maßnahmen gelernt, die Kunden für die Planung ihres Datacenters eingesetzt haben. In vielen Fällen haben Budgetkürzungen sogar dazu geführt, dass Planungen gestoppt wurden.

Kennen Sie und ihre Mitarbeiter die zehn Fehler, die Sie bei der Planung vermeiden sollten? Die einfachste Möglichkeit, die Kühlung ohne zusätzliche Kosten zu verbessern?

Antworten auf diese Fragen und vieles mehr finden Sie in unseren aktuellen White Papers. Nutzen Sie diese wertvollen Informationen heute, um später Kosten und Arbeitsaufwand zu sparen.

GRATIS APC White Paper hier herunterladen!



Sie können sich jetzt verschiedene White Paper kostenlos downloaden. Gültig innerhalb der nächsten 90 Tage. Melden Sie sich online unter <http://promo.apc.com> an, und geben Sie den Schlüsselcode 67980t ein. Mit der Registrierung nehmen Sie automatisch an der Verlosung eines APC Power Ready Messenger Bags teil.



Tel: 0800 10 10067 • Vertrieb/ Beratung: 089 51417 400
Fax: 089 51417-100

©2008 American Power Conversion Corporation. Alle Warenzeichen sind Eigentum der jeweiligen Besitzer. APC3F6EF-DE Kein Kauf notwendig. Die tatsächlich vergebene Produkte können von den gezeigten Produkten abweichen. APC Deutschland GmbH, Eisenheimerstraße 47a, D-80687, München

MENSCHEN

Von Qualcomm zu Motorola



Der TK-Ausrüster Motorola hat Sanjay Jha zum neuen CEO der Handy-Sparte ernannt. Jha kommt vom Mobilfunkchiphersteller Qualcomm, wo er als Chief Operating Officer und Leiter der Abteilung CDMA Technologies tätig war. Der 45-Jährige soll Motorola dabei helfen, den Geschäftszweig wieder auf Vordermann zu bringen - bevor dieser bis Ende 2009 abgespalten wird. Gleichzeitig entlastet er als Co-CEO den bislang alleinverantwortlichen Greg Brown, der sich als CEO verstärkt um den Bereich Broadband Mobility Solutions kümmern wird.

Cirquent rekrutiert SAP-Manager

Nach dem Einstieg von NTT Data nimmt Cirquent (ehemals Softlab) auch personelle Veränderungen vor: Wie die frühere BMW-IT-Tochter bekannt gab, arbeitet Thomas Balgheim ab 1. September als neuer Geschäftsführer Financial Services bei Cirquent. Der 45-Jährige kommt von SAP, wo er seit Anfang 2007 das weltweite Geschäft mit Finanzdienstleistern verantwortet hatte. Davor war Balgheim als Geschäftsführer Deutschland bei Pricewaterhouse-Coopers (PwC) für den Bereich Financial Services zuständig. Nach der Übernahme von PwC durch IBM führte er den Bereich Business Consulting Services Banking und Insurance im Emea-Raum.

Neuer Deutschland-Chef bei EMC

Michael Hammerstein ist seit Anfang August neuer Deutschland-Chef beim Storage-Spezialisten EMC. Der Manager löste den seit April 2006 amtierenden Jochen Moll ab, der nun eine neue berufliche Herausforderung in der Emea-Region übernimmt. Hammerstein kommt vom IT-Dienstleister Getronics, wo er zuletzt als Senior Vice President Central Europe die geschäftliche Entwicklung in Deutschland, Österreich, der Schweiz und Osteuropa verantwortete. Davor arbeitete er 14 Jahre lang in verschiedenen Vertriebsleitungsfunktionen für den Minicomputerhersteller und IT-Dienstleister Wang.



Colt verstärkt Mittelstandsvertrieb

Colt Telecom hat Bernd Krause zum Director Indirect Sales im Mittelstandssegment ernannt. Zu seinem Verantwortungsbereich zählen der Vertrieb über Distributoren sowie über Systemintegratoren. Krause verfügt über 20 Jahre Berufserfahrung in den Bereichen Telekommunikation, IT und Consumer Electronics. Seine Karriere begann er 1988 bei Philips als Produkt-Manager für Computerhardware. Zuletzt war der Diplombetriebswirt bei der Beratungsfirma und T-Systems-Tochter Detecon International für das gesamte ITK-Geschäftsportfolio der T-Com verantwortlich.

PC-Ware holt neuen Vertriebschef



Der frühere Geschäftsführer von Compass Deutschland, Martin Lippert, hat die Leitung Sales & Marketing von PC-Ware Deutschland übernommen. Sein Vorgänger Jürgen Wiederroth verlässt Ende September das Systemhaus auf eigenen Wunsch, um eine „strategisch wichtige Position“ bei der mit PC-Ware befreundeten Microsoft GmbH zu besetzen. Lippert verfügt über mehr als 22 Jahre Führungs- und Branchenerfahrung im Bereich Sales, Marketing und Consulting. Zuletzt war er zehn Jahre als Geschäftsführer der Compass Deutschland GmbH tätig. Davor hatte Lippert verschiedene Management-Funktionen während seiner zwölfjährigen Zugehörigkeit zur Software AG wahrgenommen.

Personalmitteilungen bitte an Menschen@Computerwoche.de

Kolumne

Deutschland ohne ITK-Zukunft?

Siemens trennt sich von seiner Gigaset-Sparte? Eigentlich wäre diese Nachricht nur eine Randnotiz wert - die schnurlosen Telefone von Siemens genießen zwar einen guten Ruf, von strategischer Bedeutung sind sie aber nicht (siehe Seite 8).

Dennoch markiert der Verkauf der SHC-Sparte für Siemens eine Zäsur in der Konzerngeschichte und für Deutschland womöglich den Schlussstrich unter eine Epoche. Siemens verabschiedet sich mit SHC als letztem TK-Überbleibsel von einer über 160-jährigen Geschichte als Communications-Player, die 1847 mit der Gründung der „Telegraphen-Bauanstalt von Siemens & Halske“ in Berlin begonnen hatte. Unter Shareholder-Value-Aspekten mag die Entscheidung richtig sein, zumal der Münchner Konzern schon lange nur noch, wie Mitarbeiter sarkastisch witzeln, eine Bank mit angeschlossener Bastelbude sei. Industriepolitisch ist der Schritt dagegen fatal: Nach Siemens' Ausstieg aus dem TK-Business spielt Deutschland in diesem Geschäft de facto keine Rolle mehr. Für Zukunftsthemen wie Unified Communications, NGN, IPTV, 4G-Mobilfunk, LTE und Wimax wird hierzulande zwar an den Hochschulen wegberbeitende Grundlagenforschung betrieben, wirtschaftliche Werte und Arbeitsplätze entstehen



Jürgen Hill
Redakteur CW

aber woanders. Während Konzerne wie Cisco, Nortel, Microsoft oder Alcatel-Lucent die genannten Themen als Megatrends sehen, setzen die Münchner lieber auf Energie und Medizintechnik.

Mit Siemens verliert Deutschland seinen letzten Player, der in der internationalen TK-Oberliga mithalten konnte, nachdem bereits Firmen wie Bosch Telecom, Detewe oder Tenovis die Segel streichen mussten. Sicher, wir haben noch Unternehmen wie AVM, Swyx oder Snom. Diese spielen aber

technologisch betrachtet höchstens auf Kreisklassen-Niveau. An den Techniken, die das Kommunikationsleben in der Informationsgesellschaft des 21. Jahrhunderts bestimmen werden, arbeitet Deutschland nicht mit. Ob es sich ein rohstoffarmes Land wie die Bundesrepublik, das primär von seinem Wissen und dessen Verkauf lebt, leisten kann, dass zentrale Bestandteile seiner Kommunikationsinfrastruktur künftig aus Ländern wie China oder den USA stammen, deren Regierungen für ihre Abhörfreudigkeit bekannt sind, mag jeder für sich selbst beantworten.

Und der Ausverkauf der Zukunft geht weiter. Wenn sich Siemens tatsächlich von FSC trennen sollte, steht Deutschland auch in Sachen IT-Hardware blank da.

IBM sagt Microsoft den Kampf an

Gemeinsam mit Linux-Anbietern will IBM Business-PCs von Microsoft Windows und Office befreien.

Auf der Fachkonferenz Linuxworld in San Francisco kündigte IBM an, Teile seiner Middleware künftig vorinstalliert mit populären Linux-Distributionen auszuliefern. Dabei geht es vor allem um das Collaboration-Paket Lotus Foundations, das Lotus Notes, Sametime und Symphony enthält. Eigenen Angaben zufolge hat IBM die Systeme für den Einsatz auf Linux-Desktops angepasst. Die Collaboration-Suite soll sich damit leichter und kostengünstiger einrichten lassen. Der IT-Konzern kooperiert dazu mit Novell Suse, Red Hat und Ubuntu.

Vista als Chance für Linux?

Angesichts der geringen Akzeptanz von Windows Vista könne die einfache Verfügbarkeit von Collaboration-Tools Unternehmen dazu bringen, auf Linux zu wechseln, erklärten IBM-Manager auf einer Pressekonferenz. Mit Linux als „Lowcost-Betriebssystem“ hoffen die Strategen zudem, Microsofts Vormachtstellung im Markt für kleine und mittlere Unternehmen zu brechen. Die Windows-Company verzeichnet hier insbesondere mit dem Small Business Server (SBS) Erfolge. „Bisher gab es in diesem Segment jenseits von SBS keine Auswahlmöglichkeiten“, erläuterte Jeff Smith, Vice President für den Bereich Open Source und Linux-Middleware bei IBM. Mit Hilfe der Linux-Kooperationen versucht der Hersteller

nun verstärkt, seine Domino-Server-Produkte im Mittelstand zu positionieren. Ein schlagkräftiges Argument für diese Klientel sieht Smith in der einfachen Installation, die sich mit wenigen Mausklicks erledigen lasse.

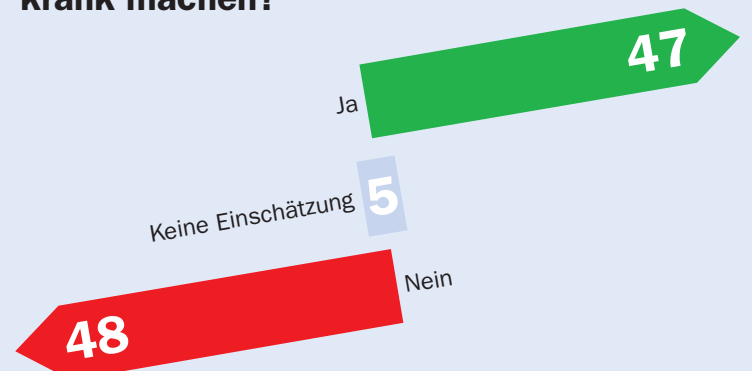
Die IBM-Software soll es künftig auch im Paket mit Suse Linux Enterprise Server 10 oder Ubuntu Linux geben. Canonical, der kommerzielle Sponsor des Ubuntu-Projekts, will Middleware-Komponenten wie Lotus Notes außerdem über separate Downloads verfügbar machen. Laut Smith wird eine angepasste

Version von Lotus Foundations noch im laufenden Jahr auch zusammen mit dem Apple-Betriebssystem Mac OS ausgeliefert. IBM kooperiert darüber hinaus mit Hardwareanbietern, um seine Collaboration-Software auch auf Linux-basierenden Appliances vorzuinstallieren.

Neben dem Engagement für Desktop-Systeme will IBM die Open-Source-Community künftig auch beim Thema Supercomputing unterstützen. In diesem Kontext präsentierte der IT-Konzern den HPC Open Source Software Stack. (wh)

Frage der Woche

Glauben Sie, dass WLAN-Strahlen krank machen?



Kopf an Kopf - die Online-Leser der CW sind unentschieden, was das Gefahrenpotenzial der WLAN-Strahlung betrifft.

Quelle: Computerwoche.de; Angaben in Prozent; Basis: 190

Fujitsu-Siemens fehlen klare Strategien

Angesichts des Gerüchts, dass die Siemens AG sich von ihrem 50-Prozent-Anteil an Fujitsu-Siemens Computers (FSC) trennen will, ziehen Analysten eine ernüchternde Bilanz der Geschäftsentwicklung.

Fujitsu-Siemens Computers (FSC) steht vor einer ungewissen Zukunft, nachdem die Siemens-Mutter signalisierte, sich möglicherweise von ihrem 50-Prozent-Anteil des Joint Ventures mit Fujitsu trennen zu wollen.

Zu den hausinternen Unruhen kommen Meldungen der Marktforscher, dass FSC in Deutschland seine führende Position im PC-Markt erstmals seit Jahren verloren hat (siehe Seite 10). Zudem muss FSC mit einem Problem kämpfen, das Konkurrenten wie Dell, Hewlett-Packard (HP), Lenovo etc. nicht haben - dem extrem schlechten Währungskurs

von Euro zu Dollar. Ein Insider konzedierte, dass alle Hersteller außer FSC Nutznießer des Währungskurses sind, weil sie in Dollar bezahlen und insofern Produktionsvorteile besitzen. Viele dieser Anbieter steckten die währungsberinigten Gewinne vor allem in Deutschland „zu etwa 75 Prozent“ in den Preiskampf.

FSC dagegen bezahle in Euro und erziele dadurch keine Währungsgewinne, die es an die Kunden weitergeben könne. Das Unternehmen sei also doppelt betroffen. Insbesondere von 2007 auf 2008 „war das richtig heftig“, schilderte der Insider. Der Verdrängungswettbewerb halte an, da schauten Konkurrenten mit großem Interesse, was sich bei FSC tue. Auch Gartner-Analyst Errol Rasit verweist auf den Umstand, dass sich die Währungsschwankungen für FSC „eher negativ ausgewirkt“ haben.

Was tut sich bei FSC?

FSC beschäftigt momentan 10 500 Mitarbeiter. Das Unternehmen erwirtschaftete einen Umsatz von 6,6 Milliarden Euro und wies einen Gewinn vor Steuern in Höhe von 105 Millionen Euro aus, sagt Andreas Zilch von der Experton Group.

Der Sprung der Mitarbeiterzahl von 2005 auf 2006 ist durch die Übernahme des IT-Infrastruktur-Service-Bereiches von SBS zu erklären. Der Umsatz des IT-Produkt-Services (= IT-Produkt-Services) betrug zu diesem Zeitpunkt über eine Milliarde Euro. Trotz der Erhöhung der Mitarbeiterzahl um 3900 (57 Prozent) stieg der Nettoumsatz nur um 309 Millionen Euro (fünf Prozent), sagt Zilch weiter.

Produktlinien rückläufig

Beide Hauptproduktlinien (Volume Products und Enterprise Products) hatten gegenüber dem Vorjahr in Summe Umsatzeinbußen von über zehn Prozent zu verzeichnen. Nur die Services sind durch die Übernahme des IT-PS-Segments von SBS gewachsen. Für das Geschäftsjahr 2008/09 erwartet die Experton Group für FSC einen deutlichen Umsatz- und Gewinnrückgang.

Das japanisch-deutsche Joint Venture erzielt, sagt der Experton-Analyst, eine Umsatzrendite von etwa einem Prozent und verfehlt damit die Siemens-Konzernerwartung von sieben bis

zwölf Prozent klar. FSC argumentiert, von dieser Konzernvorgabe nicht betroffen zu sein, da das Unternehmen als „Finanzbeteiligung“ geführt und nicht in der Konzernbilanz konsolidiert wird.

Auf einen Blick

Im Business-to-Consumer-Segment (B2C) verkauft FSC Notebooks, Desktops, Peripheriegeräte und Services. Im Geschäft mit kommerziellen Kunden - also dem Business-to-Business-Umfeld (B2B) - hat das Unternehmen Server, Storage, Notebooks, Desktops, Workstations, Peripherie und Services im Angebot. Beide Geschäftsfelder sind unterschiedlich erfolgreich.

BS2000/OSD

Das traditionelle Mainframe-Geschäft (inklusive Peripherie) liefert immer noch einen erheblichen Umsatz. Außerdem macht FSC den weit überwiegenden Teil seines Gewinns mit den Großrechnern, bestätigt Zilch. Die Experton Group geht davon aus, dass der Profit des BS2000-Geschäfts doppelt so hoch ist wie der Gesamtgewinn von FSC für das Jahr 2007. Ähnlich wie bei IBM ist aber das Geschäft mit Großrechnern kein Wachstums-

IT-Hersteller im Vergleich

Unternehmen	Mitarbeiter	Nettogewinn (in Prozent)	Wachstum 2006/07 (in Prozent)
IBM	386 558	10,5	8,1
HP	172 000	7,0	13,8
Dell	88 200	4,2	6,5
Sun	34 200	3,4	6,2
FSC	10 500	1,1	- 4,9



FSC-Fertigung in Augsburg: Gehen hier die Lichter aus?

bereich für FSC. Allgemein gehen Analysten davon aus, dass in den nächsten fünf bis zehn Jahren hier kontinuierlich mit Umsatz- und Gewinnrückgängen gerechnet werden muss.

Solaris/Sparc

FSC verfügt noch über ein signifikantes Solaris/Sparc-(Unix-)Geschäft, welches aber unter massivem Druck steht. Die Konkurrenz, vor allem IBM und Sun, setzt FSC stark zu, und das Geschäft ist nach Umsatzzahlen wie auch nach Margen unbefriedigend. Diese Entwicklung wird dazu führen, dass FSC dem Solaris-Bereich weniger Priorität beimisst und sich langfristig von dort zurückzieht.

IA-Server

Die Intel-basierenden Primergy-Server sollen zukünftig das primäre Wachstumssegment von FSC im Server-Bereich darstellen, sagt Zilch. Ob dies in einem extrem umkämpften Markt gelingt, der durch schwierige Differenzierungen und Preiskriege gekennzeichnet ist, kann bezweifelt werden. Gartner-Analyst Rasit sagt, problematisch für FSC sei, dass

die Verkäufe von „Primepower“-Systemen „relativ schnell zurückgingen“. Gleichzeitig hätten jedoch die Umsätze mit Sparc-Systemen nicht im gleichen Maße zugelegt. Zudem, so Rasit, sei es für Anwender nicht so leicht, von Primepower- auf Sparc-Rechner zu wechseln. Nach Rasit sind die Sparc-Enterprise-Server für FSC-Kunden im Unix-Umfeld in Zukunft die erste Wahl.

Es fällt auf, dass FSC bei sehr kleinen Unternehmen (Soho = Small Office Home Office) im Vergleich etwa zu HP eher unterrepräsentiert ist. Das sieht bei Firmen mit bis zu 99 Mitarbeitern und im gehobenen Mittelstand mit bis zu 499 Mitarbeitern sehr viel besser aus. Bei Großkonzernen, wo FSC seit der ersten Hälfte 2005 Marktführer war, hat das bayerisch-japanische Unternehmen mittlerweile Platz eins ebenfalls an HP verloren.

Storage

Zilch sagt, dass FSC im Storage-Bereich in den vergangenen Jahren durchaus erfolgreich agiert hat - in erster Linie aber als Reseller für EMC und Netapp. Mit beiden Anbietern herrscht eine sehr enge Partnerschaft. Insbesondere in der installierten Kundenbasis ist FSC mit Storage-Lösungen erfolgreich. Hinzu kommt das eigene Angebot (Centricstor), das aber einen relativ geringen Anteil des Umsatzes ausmacht. Mittel- und langfristig fragt sich

der Experton-Mann, ob sich das Geschäft auf der Reseller-Basis mit EMC und Netapp weiter zufrieden stellend entwickelt.

Behördengeschäft schwierig

Für FSC scheint sich ferner das Behördengeschäft - eine traditionell starke Basis für das Unternehmen in Deutschland - schwieriger zu gestalten. Hier hatte FSC laut IDC im ersten Quartal 2008 zwar noch einen Marktanteil von 46 Prozent. Allerdings folgte HP mit 44 Prozent bereits dicht auf den Fersen. Zudem hatte FSC vor zwei Jahren noch einen Anteil von rund 57 Prozent am Behördengeschäft.

Mitarbeiter und Management

Neben dem Markt, den Produkten und den Services bilden auch die Mitarbeiter und das Management eine wichtige Grundlage für die Analyse und Beurteilung von FSC. Zweifelsfrei verfügt das Unternehmen über eine Vielzahl gut ausgebildeter und erfahrener Mitarbeiter, sagt Zilch. Deren Stimmung sei aber durch den schlechten Geschäftsverlauf und die Unsicherheit über die Zukunft an einem Tiefpunkt angelangt. Nicht nur die Angestellten würden vom FSC-Management mehr als nur vage Erklärungen zu dem schlechten Geschäftsverlauf und der künftigen Ausrichtung erwarten.

Szenarien für die Zukunft

FSC ist nach Zilch in den meisten Geschäftsbereichen schwach aufgestellt. Insgesamt wirke FSC ratlos und ohne Strategie, obwohl der Markt durchaus Chancen bietet. Aus Sicht des Analysten der Experton Group ist es sehr wohl entscheidend, wie die Eigenstrukturen in der Zukunft aussehen werden. Das Unternehmen hat es bis jetzt nicht verstanden, selbst Maßnahmen zu ergreifen, die die Wettbewerbsfähigkeit und damit auch den Profit und die Zukunftsfähigkeit verbessern. Deshalb muss eine neue Eigenstruktur dort klare Vorgaben und eine langfristige Perspektive liefern. Viele Aktivitäten liegen auf der Hand und bedürfen einer konsequenten Umsetzung, meint Zilch. Allerdings wird FSC auch bei Mitarbeitern und Management einiges ändern müssen, um in Zukunft erfolgreich zu sein. (jm)

Das Geschäft mit Mainframes wirft immer noch viel Umsatz und den meisten Gewinn ab.

Insgesamt wirkt FSC ratlos und ohne Strategie, obwohl der Markt Chancen bietet.

Die letzten Details zum DNS-Bug

Dan Kaminsky gab auf der US-Sicherheitskonferenz Black Hat alle Tücken eines der bislang schwersten Internet-Fehler bekannt.

Rund um die Uhr hatte Dan Kaminsky vom Security-Spezialisten IOActive in den letzten Monaten mit Software- und Internet-Firmen daran gearbeitet, die von ihm entdeckte Designschwäche im Internet-Adressdienst Domain Name System (DNS) zu beheben. Öffentlich machte der Sicherheitsfachmann das Leck dann am 8. Juli und appellierte dabei an Unternehmen und Internet-Dienstleister, ihre Software schnellstmöglich zu patchen. 70 Prozent der Fortune-500-Firmen haben dies inzwischen erledigt, weitere 15 Prozent haben es versucht – sind aber aus technischen Gründen gescheitert.

Nicht nur Phishing

Die letzten Details des Problems machte Kaminsky nun auf der Black Hat in Las Vegas publik, wo er eine Reihe denkbarer Angriffe aufzeigte, die die Schwachstelle ausnutzen.

Der Sicherheitsforscher hatte einen Weg gefunden, DNS-Server über verschiedene konzeptionelle Schwächen im DNS-Protokoll sehr schnell mit falschen Informationen zu füllen (DNS-Cache-Poisoning). Cyber-Kriminelle könnten dies ausnutzen, um ihre Opfer im großen Stil auf gefälschte Websites zu leiten. Der Fehler lässt sich aber ebenso gut missbrauchen, um E-Mails, Soft-



Dan Kaminsky auf der Black Hat USA 2008.

ware-Update- oder sogar Passwort-Recovery-Systeme zu kompromittieren, warnte der Experte. Auch SSL-verschlüsselte Verbindungen seien keineswegs das erhoffte Allheilmittel gegen die DNS-Lücke – und zwar schlicht deswegen nicht, weil die Aussteller von SSL-Zertifikaten für Webseiten ihrerseits Internet-Services wie E-Mail und das Web nutzen, um die Zertifikate zu validieren.

Selbst wenn mancher Besucher den Vortrag von Kaminsky als überbewertet erachtete – zumindest aus Sicht von David Ulevitch, CEO von OpenDNS, hat der Experte der Internet-Community einen unschätzbaren Dienst erwiesen. „Das wirkliche Ausmaß dieses Angriffs muss erst noch erkannt werden“, meint Ulevitch. „Das betrifft jeden einzelnen Menschen im Netz.“

Ganz reibungslos war die Sache nicht über die Bühne gegangen: Zwei Wochen, nachdem

Kaminsky den DNS-Fehler erstmals diskutiert hatte, wurden dessen technische Details von der Sicherheitsfirma Matasano versehentlich ins Internet gepostet und kurz darauf entsprechender Exploit-Code veröffentlicht. Hinzu kam, dass verschiedene stark frequentierte DNS-Server nicht mehr richtig funktionierten, nachdem

der ursprüngliche Patch eingespielt worden war. Darüber hinaus haben eine Reihe von Firewall-Produkten, die IP-Adressen übersetzen, versehentlich einige der DNS-Änderungen wieder rückgängig gemacht, die das Problem beseitigen. (tc/kf) ◆

Anzeige

TECCHANNEL
IT EXPERTS INSIDE

JETZT NEU

- +++ SSH statt VPN – sicher und kostenlos Daten austauschen
[Webcode 401973](#)
- +++ FB-DIMM: Technologie und Zukunft des Server-Speichers
[Webcode 402269](#)
- +++ Schneller als die Maus erlaubt – Die wichtigsten Shortcuts für Word
[Webcode 1767409](#)

MEHR UNTER

www.TecChannel.de

Google Gadgets öffnen Angreifern die Türen

Die Miniprogramme des Internet-Unternehmens lassen sich für eine Vielzahl von Hacker-Angriffen missbrauchen.

Wie Forscher auf der US-Sicherheitskonferenz Black Hat demonstrieren, ermöglichen Google Gadgets ein breites Spektrum an Angriffen: „Angreifer können Google Gadgets gegen den Willen des Nutzers installieren, sich unter bestimmten Umständen Einblick in die Suchhistorie ihrer Opfer verschaffen, andere Google Gadgets angreifen und via Phishing Benutzernamen und Passwörter von Anwendern abgreifen – und so fort“, nannte Robert Hansen alias „RSnake“, Mitgründer des auf Security spezialisierten Beratungshauses SecTheory, in seiner Präsentation nur einige Missbrauchsszenarien. Habe ein Angreifer den Browser erst einmal unter Kontrolle, seien seine Möglichkeiten schier grenzenlos. Verschärft werde die Be-

drohung durch das Anwendervertrauen in Google als verlässliche Domain.

Am verwundbarsten sind dem Experten zufolge Nutzer von Gmail, da der Web-basierende E-Mail-Dienst das Login des Nutzers erfordert. Anwender könnten durch einen Trick dazu gebracht werden, ihre iGoogle-Homepage um manipulierte Google-Module zu ergänzen. „Diese Nutzer verwenden meist Javascript und gängige Web-Browser, was sie anfällig für viele Angriffsgattungen macht“, so Hansen. Sein Kollege Tom Stracener, Senior Security Analyst bei Cenxic, fasst die Bedrohung zusammen:

◆ **Gadgets können andere Gadgets angreifen:** Bei diesen Angriffen werden Cookies oder vertrauliche Gadget- beziehungsweise Nutzerdaten gestohlen.

◆ **Gadgets können den Nutzer attackieren:** Das Angriffsspektrum erstreckt sich von Online-Identitätsdiebstahl (Phishing) bis hin zu Cross-Site-Request-Forgery. Hierbei folgt der Nutzer entweder einem Link, oder er klickt auf ein Formular und veranlasst damit unwissentlich eine Aktion auf einer Fremdseite.

◆ **Gadgets können automatisch hinzugefügt werden:** Eine bössartige Web-Seite kann der iGoogle-Homepage des Nutzers ohne dessen Wissen ein Gadget unterjubeln und so zur Verbreitung Gadget-basierender Malware beitragen.

◆ **Login bei einem anderen Google-Account:** Ein Gadget kann einen Nutzer bei einem anderen Google-Account anmelden und dann seine Suchanfragen überwachen. (kf) ◆

SQL Server 2008 geht an den Start

Microsofts neue Datenbankversion glänzt mit einer durchgängig richtliniengestützten Verwaltung.

Nach Windows Server 2008 und Visual Studio 2008 schiebt Microsoft nun die finale Version von SQL Server 2008 nach. Der Verzug lässt sich damit erklären, dass die Datenbank inzwischen als zentrale Server-Komponente auch für geschäftskritische Anwendungen großer Unternehmen positioniert wird und man sich deshalb in Redmond die möglichen Bugs eines zu früh freigegebenen Release nicht erlauben wollte.

Vereinfachte Administration

Besonders freuen dürfte den Administrator der Umstand, dass er nun alle Datenbankfunktionen auf Basis von Richtlinien verwalten kann. So lässt sich zum Beispiel für Tabellen oder Passwörter ein Namensschema festlegen oder ein Datenbank-Backup nur nach zuvor definierten Sicherheitsregeln vornehmen. Neu ist auch die Möglichkeit, mehreren Benutzern unterschiedliche Systemressourcen zuzuweisen, sei es in Form von CPU-Leistung oder anteiligem Hauptspeicher.

Im Bereich Business Intelligence ist ein Highlight der gegenüber der Vorgängerversion 2005 deutlich geringere Speicherbedarf für große Tabellen, die viele Nullen als Datentyp enthalten. Eine zweite Verbesserung kommt mit der spürbaren Leistungsstei-

gerung für Olap-Abfragen, ohne dass der Anwender hier eigens tunen müsste. Interessant für Planungsszenarien ist ferner das Feature, Daten nun direkt in einen multidimensionalen Cube schreiben zu können, was bislang nur über den Weg der relationalen Strukturen möglich und deshalb entsprechend langwierig war.

Die Reporting-Services, mit denen man Berichte erstellen und betrachten kann, erfordern nun nicht mehr die Installation von Microsofts Internet Information Services (IIS). Vielen Administratoren dürfte dies entgegenkommen, da sie eine Datenbank mit geschäftskritischen Informationen nur ungern zusammen mit einem potenziell auch außerhalb des Unternehmens zur Verfügung stehenden Web-Dienst kombiniert haben.

Schließlich hebt Microsoft noch die Unterstützung von Geo-Daten (Spatial-Datentypen) für standortbezogene Anwendungen hervor. Hier gibt es allerdings erste Stimmen, dass die Mischung aus objektorientiertem und relationalem Arbeiten, was die Bedienung betrifft, noch etwas gewöhnungsbedürftig sei.

Die kostenlosen Editionen SQL Server 2008 Express und SQL Server Compact 3.5 stehen ab sofort zum Download bereit. (ue) ◆

Das iPhone telefoniert nach Hause

Apples Handy baut eigenständig regelmäßig Verbindungen zu den Servern des Herstellers auf.

Der Trubel um diese Hintertür in Apples iPhone entstand, als der IT-Forensiker Jonathan Zdziarski herausfand, dass das Trend-Handy regelmäßig Kontakt mit einem Apple-Server aufnimmt. Dort, so Zdziarski weiter, lade es eine Blacklist mit – in den Augen von Apple – unerwünschter Software herunter, die dann aus der Ferne gelöscht werden könne. Bislang enthalte die Liste allerdings keine Einträge.

Jobs bestätigt Blacklist

Aufgrund dieser Meldung entstand im Internet ein wahrer Glaubenskrieg zwischen Apple-Fans und dem Rest der Welt. Während Erstere eine mögliche Hintertür als Anwenderschutz verteidigten, warfen andere der iPhone-Gemeinde vor, mit zweierlei Maß zu messen: Microsoft würde man für ein solches Verhalten an den Pranger stellen. Bei Apple hielt man sich anfangs vor-

nehm zurück und wollte das Gerücht nicht kommentieren. Mit Verspätung räumte dann Apple-Boss Steve Jobs ein, dass die Hintertür existiere. Jobs zufolge wolle Apple so unerwünschte und gefährliche Applikationen sperren und löschen können. Die Hintertür kann deshalb als letzte Möglichkeit gesehen werden, um Software, die den Zensoren vom AppStore durchgerutscht ist, zu löschen. „Hoffentlich müssen wir diesen Hebel niemals umlegen“, verteidigte Jobs den Mechanismus gegenüber dem „Wall Street Journal“, „aber es wäre unverantwortlich, so einen Hebel nicht zu haben.“ Schließlich könne man dadurch iPhone-Benutzer vor Schadsoftware schützen.

Skeptiker befürchten dagegen, dass Apple auf diese Weise womöglich auch freie Software deaktivieren will. Der AppStore entwickelt sich nämlich zu einer Cashcow für Apple. (hi) ◆



_INFRASTRUKTUR-PROTOKOLL

_Tag 85: Bin mitten in einer Wüste aufgewacht. Die Hitze aus unseren Rechnern bringt uns um den Verstand. Und die Energiekosten erst ... wie sollen wir die nur in den Griff bekommen?

_Vielleicht weiß die Sphinx dahinten Rat.

_Tag 86: IBM hilft uns, Schwachstellen aufzuspüren, zu analysieren und unser Rechenzentrum energieeffizienter zu gestalten. Die Virtualisierung unserer IT-Infrastruktur verbessert die Auslastung von Servern und Storage. IBM Power Management Tools helfen uns, unseren Stromverbrauch zu verwalten.¹ Und mit IBM können wir ein Klimakonzept entwickeln und umsetzen, mit dem unsere Rechner immer schön kühl bleiben.



Tivoli

Unseren Webcast zu mehr Energie-Effizienz in Rechenzentren sehen Sie unter:
IBM.COM/TAKEBACKCONTROL/ENERGY/DE