

monitor

Das Magazin für Informationstechnologie

Telekommunikation in Österreich



MONITOR lud zur Telekom-Diskussion!
Fazit: Die Branche sieht positive Signale.
Auf moderne Telekommunikationsdienste
kann auch in wirtschaftlich schwierigen
Zeiten niemand verzichten.

- ▣ **Open Source Business:** Von der Krise profitieren?
- ▣ **Infrastruktur:** Aktuelle Verkabelungstrends
- ▣ **Europäische Union:** IKT-Plattformen

ISSN 1021-271X, P.B.B. ZUL.NR. 022031040M - VERLAGSORT WIEN, VERLAGSPOSTAMT 1110 WIEN

KONICA MINOLTA

Drucken, Kopieren, Scannen
und Faxen mit Klix!

**Klixen
statt kaufen!**

konicaminolta.at/klix

Hier sollte Ihr Name stehen. Fragen Sie uns nach einem Abo. Tel. 01 | 74095-466



Pure Performance

Absolute Precision



unlimited air racing, reno, nevada.



Navitimer

Ein Kultobjekt für Aeronautikliebhaber.

Offiziell COSC-zertifizierter Chronometer.

WWW.BREITLING.COM



INSTRUMENTS FOR PROFESSIONALS™

Liebe Leser,

was erwarten die heimischen Player am Telekommarkt vom Jahr 2009? Kann Open Source von der Wirtschaftskrise profitieren? Welche Technologie-Plattformen der EU widmen sich IKT-Themen? Diese und andere Fragen beantwortet die MONITOR-Sonderausgabe „Kommunikation“.

„Heimischer Telekommarkt profitiert von der Krise“ - zu diesem Schluss kommt eine von MONITOR veranstaltete Diskussion mit heimischen Telekomexperten. Unter der Diskussionsleitung von MONITOR-Autorin Christine Wahlmüller versammelte sich alles, was im Telekom-Business Rang und Namen hat. Die Teilnehmer an der Runde versprühten viel Optimismus, „ist der Telekommunikationsbereich doch ein unverzichtbarer Bestandteil jedes Unternehmens“ - wie es ein Diskussionssteilnehmer formulierte. Lesen Sie eine ausführliche Zusammenfassung dieser Diskussion ab Seite 6.

Auch Breitband ist derzeit ein wichtiges Thema. Wie man in Oberösterreich damit umgeht, erläutert der Artikel „Breitbandland Oberösterreich“. Oberösterreich ist eine sehr starke Wirtschaftsregion. Mit der Breitbandförderung soll dem wirtschaftlichen Erfolg neuer Schwung verliehen werden, ist doch für immer mehr Unternehmen ein leistungsfähiger Datentransfer die Basis für Investitionsentscheidungen. Vor diesem Hintergrund wurde 2005 die Breitbandinfrastruktur GmbH, kurz BBI, gegründet. Lesen Sie mehr über den Ausbau der Breitbandinfrastruktur in Oberösterreich ab Seite 12.

Security im Blickpunkt

Viel Raum nimmt in dieser Ausgabe natürlich wieder das Security-Thema ein. Erfahren Sie, wie andere Unternehmen dank Security-Zertifizierung für ganzheitliche Informationssicherheit sorgen. Nachweise für Informationssicherheit werden von Auftraggebern immer öfter explizit gefordert. Nicht nur von Großunternehmen, sondern zunehmend auch von KMU, die in sensiblen Branchen wie Telekommunikation, Software, Health oder Automotive tätig sind. Standards wie ISO-27001 sollen dabei helfen (Seite 20).

Einem heiklen Thema widmet sich der Beitrag „Sichere digitale Identitäten“. Digitale Identitäten können viel leichter gestohlen werden, als die gängigen Mittel zum Identitätsnachweis im täglichen Leben (Reisepass, Führerschein, etc.). Sie bestehen meistens nur aus einem Usernamen und einem Passwort. Wenn man diese Informationen besitzt, könnte man also diese digitale Identität sofort benutzen und/oder missbrauchen.

Worauf Sie bei diesem Thema achten sollten und welche Sicherheitsstufen es bei der Authentifizierung gibt, erfahren Sie in diesem Beitrag ab Seite 22.

Technologie-Plattformen und Open Source

Auch wenn es hierzulande noch wenig bekannt ist: Seit mehreren Jahren existieren auf europäischer Ebene eine Reihe von Technologie Plattformen (European Technology Platforms), die zu bestimmten Technologiefeldern Interessen bündeln und Themen vorantreiben. Mit unterschiedlichem Erfolg versuchen sie, diese Themen im Rahmenprogramm der Europäischen Kommission zu verankern, ihre Mitglieder bei der Projektentwicklung zu unterstützen und Strategien zu koordinieren. In dieser Ausgabe präsentiert Studienautor Hans-Peter Ritt drei dieser Plattformen: eMobility, NEM und NESSI (Seite 26).

„Open Source und die Wirtschaftskrise“ - MONITOR-Autor Lothar Lochmaier hat sich in der Open-Source-Szene und bei Analysten umgehört. Zwar geht infolge der anhaltenden Turbulenzen auf den Kapitalmärkten die dadurch verstärkte Wirtschaftskrise auch an den Lösungsanbietern von Open Source nicht spurlos vorbei. Dennoch überwiegen nicht nur nach Einschätzung von Insidern die positiven Elemente. Der österreichische Markt hat hier außerdem noch Nachholbedarf - die Chancen stehen gut (Seite 29).

Eine interessante Lektüre und viele Anregungen für Ihren praktischen IKT-Einsatz wünscht Ihnen Ihr MONITOR-Team.

In VoIP We Trust

Woran denken Sie, wenn Sie das Wort „snom“ hören?

www.snom.com



raffinierte Telefone
70%



VoIP Profis
22%



Berlin
5%



sonstiges
3%

Eine aktuelle Umfrage unter unseren Kunden ergab, dass wir vor allem für unsere Professionalität und unsere Endgeräte bekannt sind.

Dieses Ergebnis zeigt uns, dass wir auf dem richtigen Weg sind. **Danke!**

snom
VoIP phones

Inhalt | Kommunikation 2009

Kommunikation

MONITOR-Diskussion: Heimischer Telekommarkt profitiert von der Krise	6
Breitbandland Oberösterreich	12
Die VoIP-Spezialisten	14
Mobile Servicesteuerung bei ThyssenKrupp Aufzüge	15
Domainfactory startet Exchange Hosting	16
Verkabelung: 40 Gigabit Ethernet	17
40-Gigabit-Netz bei MediaSolution	18

Security

Informationssicherheit wird KMU-Thema	20
Sichere digitale Identitäten	22
Phion lädt zur sechsten Gipfelkonferenz	23
Security als Service: Virenschutz-Komplettservice	24
Hardwareverschlüsselte USB Flash Drives	25
Keine Kommunikation ohne Strom	25

Strategien

Europäische IKT-Plattformen	26
Open Source Business und die Wirtschaftskrise: K(l)eine Insel der Glückseligen?	29

Aus der Redaktion

Editorial	3
Inserentenverzeichnis	31
Impressum	31



Phion lädt zur sechsten Security-Gipfelkonferenz nach Tirol... 23



6

MONITOR-Diskussion: Wie steht es um den heimischen Telekommarkt?



Open Source Business und die Wirtschaftskrise: K(l)eine Insel der Glückseligen?

EIN KLEINES KOMPAKTES RECHENZENTRUM FÜR GANZ WENIG GELD

Stellen Sie sich vor, Sie haben Ihr ganzes Rechenzentrum einfach unter Ihrem Schreibtisch stehen. Sie glauben, dass das nicht geht? Weit gefehlt – mit dem IBM BladeCenter S bekommen Sie ganz viel Rechenzentrum für ganz wenig Geld und alles in einer einzigen Box. Stecken Sie einfach bis zu sechs Intel-, AMD- und/oder PowerBlades in das Chassis. Dazu packen Sie dann noch bis zu 12 Hotswap-Festplatten sowie ein paar Netzwerk-Switches und fertig ist Ihr Rechenzentrum.

**Innovation leicht gemacht:
von IBM und IBM Business Partnern**



IBM BLADECENTER S MIT OEK € 4.801,20 INKL. 20% MWST.*

€ 4.001,00 EXKL. 20% MWST.*

PN: 8886E1G (Chassis) / 201886X (OEK)

Rackoptimiertes 7U-Gehäuse

Einschübe für 12 Hot-Swap Festplatten mit bis zu 12 TB shared Storage im SAS oder SATA Format, Raid 0, 1, 10, 5.

Bietet die größte Auswahl an Hot-Swap-fähigen und redundanten Storage- und Netzwerk-Switch-Modulen

Bis zu vier Hot-Swap-fähige, redundante Stromversorgungsmodule mit Load-Balancing-Funktionen und Standard Stromanschluss.

Für maximale Betriebszeit und Investitionsschutz für zukünftige Technologien

Office Enablement Kit (11U Rack) mit akustischem Modul (geräuscharm), verschließbaren Türen, 4U Stauraum für weitere IT-Komponenten sowie Spezialfilter

IBM BLADE CENTER HS12 EXPRESS

€ 1.119,00 INKL. 20% MWST.*

€ 932,00 EXKL. 20% MWST.*



PN: 8028K1G

Enthält einen leistungsstarken Intel® Xeon® Dual-Core- oder Quad-Core-Prozessor

Standard 2GB/ bis zu 24GB Speicher je Blade

Standardmäßig zwei Gigabit-Ethernet-Controller (GbE) mit Load-Balancing- und Failover-Funktionen.

Bis zu 2 HotSwap SAS Festplatten und Raid-0 & 1 Controller

IBM BLADE CENTER JS12 EXPRESS

€ 3.348,00 INKL. 20% MWST.*

€ 2.790,00 EXKL. 20% MWST.*



TM: 7998-60X

Enthält zwei IBM POWER6 Prozessoren mit 3.8Ghz

Bis zu 64GB RAM

AIX 6.1, IBM i 6.1. oder Linux für Power (OS Preload möglich)

Vollvirtualisierung durch PowerVM

IBM EXPRESS ADVANTAGE PRODUKTE:

Bis zum 31. Mai 2009 bieten wir Ihnen spezielle Konfigurationen zu besonders attraktiven Konditionen! Weitere Informationen dazu finden Sie unter: ibm.com/kmu/at/

IBM express
advantage

ibm.com/kmu/at
express1@at.ibm.com Tel. 0800-205-215

*Unverbindliche Preisempfehlung, Stand: April 2009. IBM behält sich das Recht vor, dieses Angebot ohne Vorankündigung zurückzuziehen oder zu modifizieren. Angebot kann von der Abbildung abweichen. Preise von IBM Business Partnern können von den hier gezeigten Preisen abweichen. IBM, das IBM Logo, ibm.com, IBM Express Advantage, BladeCenter, Power und Power6 sind Marken oder eingetragene Marken der International Business Machines Corporation in den Vereinigten Staaten und/oder anderen Ländern. Eine aktuelle Liste der IBM Marken ist auf der Internetseite www.ibm.com/legal/copytrade.shtml unter „Copyright und Trademark Informationen“ abrufbar. AMD ist eine Marke oder eingetragene Marke der Advanced Micro Devices, Inc. oder ihrer Tochtergesellschaften in den USA und/oder anderen Ländern. Intel, das Intel Logo, Core Inside, Intel Inside, das Intel Inside Logo, Intel Centrino, das Intel Centrino Logo, Celeron, Intel Xeon, Intel SpeedStep, Itanium und Pentium sind Marken oder eingetragene Marken der Intel Corporation oder ihrer Tochtergesellschaften in den USA und/oder anderen Ländern. Linux ist eine Marke oder eingetragene Marke der Linus Torvalds in den Vereinigten Staaten und/oder anderen Ländern. Andere Namen von Firmen, Produkten und Dienstleistungen können Marken oder eingetragene Marken ihrer jeweiligen Inhaber sein. © Copyright IBM Corporation 2009. Alle Rechte vorbehalten.



Heimischer Telekommarkt profitiert von der Krise

Die Wirtschaftskrise ist in aller Munde und hat auch Österreich voll erfasst. MONITOR wollte wissen, inwieweit der heimische Telekommarkt davon ebenfalls betroffen ist und hat eine Expertenrunde eingeladen. Klar ist: Auf moderne Telekommunikationsdienste kann heute kein Unternehmen mehr verzichten. Aber die Unternehmen müssen auf die Kostenbremse steigen und kalkulieren messerscharf.

Christine Wahlmüller

„Die Talsohle der Wirtschaftskrise wird Mitte des Jahres erreicht sein“, sagte Ewald Novotny, Generalgouverneur der Oesterreichischen Nationalbank (OeNB) im März, in der zweiten Jahreshälfte sollen Konjunkturprogramme greifen.

Andere Prognosen sprechen von einer Erholung und einer Belebung der Konjunktur 2010 oder 2011. „Wir sehen, dass der Telekommunikationsbereich ein unverzichtbarer Bestandteil bei den Unternehmen ist“, meinte Christian Bauer, Marketingleiter der Telekom Austria (TA), und dass „wir dort keine signifikanten Auswirkungen der Wirtschaftskrise merken werden“. Viele Unternehmen würden sehr wohl unter Kostendruck stehen, die Telekommunikation könne aber zu Effizienz und Kostenreduktion beitragen, etwa durch Managed Services oder Outsourcing.

Eine gezielte Nachfrage nach Managed Services ortete auch Erich Mooshammer, Marketing- und Vertriebsleiter für den Business-Bereich bei Tele2. „Wir merken die Krise zurzeit kaum, der kritische Teil

wird kommen, wenn die Konkurswelle in Österreich anrollt“, befürchtete Mooshammer. „Viele Firmen beginnen aber zu überlegen, wie sie ihre Strukturen und Prozesse verbessern können, etwa Reisekosten durch Kommunikationsmedien einzusparen“, wusste der Tele2-Manager zu berichten. Und weiter: „Wir werden definitiv in diesem Jahr mehr Geschäft mit den Businesskunden machen“, versprühte Mooshammer Optimismus. Zahlen nannte er allerdings keine.

„Der Spargedanke - mehr für weniger Geld- ist ja schon seit Jahren in unserer Branche“, bemerkte Gerald Schwanzler, Marketingleiter bei UPC Austria, ebenfalls durch die Krise kaum Veränderungen und schloss sich in seiner Markteinschätzung Mooshammer an: „Wir werden heuer sicher mehr verkaufen als im letzten Jahr.“

„Eine Regulierungskrise haben wir ja schon lange“, ging Stefan Köhler, jüngst von der Regulierungsbehörde RTR in die Geschäftsführung des ambitionierten Wiener Business Providers Silver Server ge-

wechselt, auf eine andere Krise ein. „Wir würden ja gerne in den Ausbau einer leistungsstarken Glasfaserinfrastruktur investieren, wieso kann man nicht Leerrohre mitnutzen, die brachliegen?“ kritisierte er die verfehlte Infrastruktur-Ausbaupolitik. „Wieso gibt es keine Koordination, wenn es Straßengrabungsarbeiten gibt, dass Leerrohre gleich mitverlegt werden?“, so Köhlers Frage und gleichzeitig Vorschlag. Als kleines Unternehmen könne man den Ausbau keinesfalls alleine schaffen, gab er zu bedenken.

„Mobiles Breitband wird von den Kunden vermehrt als Ergänzung eingesetzt, sowohl im Privat- als auch im Business-Bereich.“ - **Christian Bauer**, Telekom Austria



Mobilfunkler sehen Krise positiv

„Wir sehen die Krise als Chance, die Unternehmen suchen gerade in Zeiten wie diesen nach Lösungen, um schneller zu produzieren und rascher beim Kunden zu sein“, betonte Bela Virag, Business-Marketingleiter bei T-Mobile. Das bringe mehr „als den Unternehmen zu helfen, ein paar Euro auf der Telekom-Rechnung einzusparen“, sagte Virag.

„Es geht um Effizienzsteigerung, die jetzt ganz massiv in vielen Fällen im Vordergrund steht“, schloss sich Reinhard Zuba, Marketingleiter beim Business-Marktführer mobilkom, an. „Wir sehen etwa auf der Push-Mail-Seite im Moment massive Zuwachsraten“, freute sich Zuba über eine stark zunehmende Nutzung von mobilen Lösungen bei den Unternehmen. „Werte schaffen steht vor Kosteneinsparungen“, fasste Zuba ähnlich wie Virag die Situation zusammen.

Trotz aller Lippenbekenntnisse ist die Lage jedoch sehr wohl angespannt. „Man merkt intern schon eine Verunsicherung der Mitarbeiter durch die Krise“, gestand Christian Nemeth, Marketingleiter bei Orange, ein. „Wir haben aber darauf reagiert und für 2009 eine Jobgarantie abgegeben.“ Telekom-Services würden zurzeit eher stärker genutzt. „Wir sehen etwa ei-

ne stärkere Nutzung der Datendienste am iPhone oder auf anderen Smartphones“, so Nemeth. „Wir stellen Mitarbeiter ein“, setzt Berthold Thoma, CEO Hutchison „3“, auf Expansion, bedingt durch verstärkte Nachfrage: „Die Krise dynamisiert den Markt, das ist für einen Challenger wie uns das Beste, was passieren kann. Wir sind mit der Krise mehr als happy“, zeigte sich Thoma als Gewinner.

„Was wir merken, ist eine gewisse Unsicherheit im Blick nach vorne“ legte Wolfgang Leindecker, Marketing-Direktor und seit März auch COO beim Telekom-Dienstleister nextiraOne eine viel zurückhaltendere Position an den Tag. Es gäbe auch intern auf Kundenseite Unklarheiten. „Viele CIOs wissen noch gar nicht, dass ihre CEOs Projekte verschieben wollen“, berichtete Leindecker. Bis es zur Unterschrift bei Projekten komme, würde es jetzt schon länger dauern. „Mit einer kurzen Verschiebung können wir aber ganz gut leben“, meinte Leindecker humorvoll. Schlimm sehe es leider im öffentlichen Bereich aus: „Die Ministerien haben ihre Ausgaben komplett auf Null gefahren, da gibt es im Moment überhaupt keinen Auftrag, das ist gänzlich gestoppt“, bedauerte Leindecker.

„Wir sehen ein Anwachsen bei Managed Services im Internet- und VPN-Bereich.“ - **Alfred Pufitsch**, Colt Telecom (mit 1. Mai CEO von Tele2)



„Die Krise ist nicht wegzuleugnen, aber sie hat auch ihre positive Seiten und hält uns fit. In unserem Kundensegment, bei Banken und Media, sehen wir einerseits, dass der Kosten- und Preisdruck enorm steigt, aber dass gute Leitungen einfach unverzichtbar sind: Wir sehen ein Anwachsen bei Managed Services, im Internet- und VPN-Bereich“, betonte Noch-Colt-CEO Alfred Pufitsch. Seit 2002 bei Colt für die Geschäftsführung verantwortlich, wird Pufitsch im Mai die Leitung bei Tele2 Österreich übernehmen. Intern und extern gehe es um verbesserte Effizienz. „Colt hat mittlerweile ein industrialisiertes Shared

„Wir merken die Krise zurzeit kaum, der kritische Teil wird kommen, wenn die Konkurswelle in Österreich anrollt.“ - **Erich Mooshammer**, Tele2



Service Center in Indien, da sitzen 25 % der Belegschaft“, betonte Pufitsch.

Breitband-Ausbau entscheidet Zukunft

„Alcatel-Lucent rechnet 2009 mit einem Rückgang des Marktes von 8-12 %“, sagte Christian Eggenreiter, seit Februar neuer Marketing-Leiter bei Alcatel-Lucent Österreich. „Aber die laufenden Projekte bei den Telcos werden fortgeführt“, beiliete er sich zu versichern. „Die Unsicherheit in puncto künftigem Breitband-Ausbau - da gibt es Diskussionen über Functional Separation, Mobil-Terminierung, Roaming, mittlerweile auch im SMS- und Data-Bereich - ist sicher bei unseren Kunden investitions-hemmend“, betonte Eggenreiter. „Alle größeren Incumbants sind in einem Reorganisationsprozess, es entstehen europaweit immer mehr Partnerschaften, etwa Vodafone und Telefonica, die überlegen, in einzelnen Ländern die Netze zusammenzulegen“, ging er auf die europäische Entwicklung ein.

„Als Folge eines normalen Cost-Reduction-Programmes, wobei insgesamt 750 Mio. Euro eingespart werden sollen, sind 6.000 Stellen weltweit bei Alcatel Lucent abgebaut worden“, schnitt Eggenreiter auch das heikle Personalthema an. „Das Thema Outsourcing bei den Telcos ist für uns dafür eine absolute Opportunity, weil wir im Service-Bereich sehr stark sind“, zeigte sich der Alcatel-Lucent-Manager für die Zukunft optimistisch. Ab der zweiten Hälfte 2010 will Alcatel-Lucent wieder profitabel wirtschaften.

„Österreich ist anders. Während in Österreich alles gestoppt wird, stellen wir fest, dass Barack Obama ein Programm in der Höhe von 6 Mrd. Euro nur für den Aufbau von Breitband-Infrastruktur zur Verfügung stellt. Die Europäische Union geht genau den gleichen Weg, mit 5 Mrd. Euro, in Frankreich wird 1 Mrd. investiert“, wun-

„Viele CIOs wissen noch gar nicht, dass ihre CEOs Projekte verschieben wollen.“ - **Wolfgang Leindecker**, nextiraOne



derte sich Karim Taga, Geschäftsführer der Unternehmensberatung Arthur D. Little (ADL) in Österreich. Zur Krise konnte Taga seine Vorredner bestätigen: „Wir haben bereits im November in einer Studie gezeigt, dass die Telekom-Branche sehr krisenresistent ist, insbesondere in etablierten Märkten“. Österreich sei eine Postpaid- und Flatrate-Welt, zwei Faktoren, die vor der Krise schützen würden.

Allerdings warnte Taga auch vor einem Anwachsen von Konkursen: „Experten sehen einen Anstieg von den üblichen 2 % pro Jahr auf 7 %.“ Kritisch seien die Branchen Bauwirtschaft, Automobil, Transport und Finanzwirtschaft.

Kabelnetzbetreiber haben Nase vorn

Laut einer brandneuen ADL-Studie, die Taga präsentierte, sind Kabelnetzbetreiber gegenüber Anbietern konkurrierender Festnetzbreitbandtechnologien im Prozess der Migration zu Next-Generation-Access (NGA)-Plattformen deutlich im Vorteil. Hintergrund ist die stark steigende Nachfrage nach Highspeed-Internetzugängen: mit Übertragungsgeschwindigkeiten von über 100 Mbit/s und unlimitiertem Downloadvolumen.

Während viele Telekommunikationsanbieter massive Investitionen für den Ausbau von Glasfasernetzwerken in Betracht ziehen (müssen), sind zahlreiche Kabelnetzbetreiber gut positioniert, ihren Endkunden Highspeed-Breitbandinternet- und Multimedia-Dienste anzubieten.

Ein wichtiger Faktor bei der NGA-Entwicklung sei die Regulierung, sie wird entscheidende Auswirkungen auf die nachhaltige Standortattraktivität Österreichs haben, heißt es in der Studie.

Die Produktionskosten der Mobilfunknetzbetreiber zur Bereitstellung von Highspeed-Breitbandinternet mit einem Downloadvolumen von über 5 GB/Monat

sind im Vergleich zu Festnetzinfrasturktur nicht wettbewerbsfähig. Das bedeutet letztlich für die Zukunft ein näher Aneinanderücken der Festnetz- und Mobilfunkbranche und sichert der oft totgesagten Festnetz-Branche das Überleben. Die Download-Volumina der User steigen dramatisch. „Im Festnetzbereich in Österreich liegen wir schon weit über 6 GB pro Monat, und wir gehen davon aus, dass wir uns rasant auf durchschnittlich 10 GB bewegen“, betonte Taga. Zwar liege der Anteil von mobilem Breitband in Österreich derzeit bei 38 %, aber „das wird nicht substitutiv weitergehen, sondern ergänzend“, prognostizierte der erfahrene Telekom-Experte für den Massenmarkt.

Im Business-Bereich verhält es sich anders, der Großteil der Unternehmen ist von Beginn an sowohl Festnetz- als auch Mobilfunk-Kunde. „Gerade da ist die Mobilität auch extrem wichtig, das heißt die Herausforderung liegt darin, integrierte Lösungen zu schaffen“, fasste Taga zusammen.

„Mobiles Breitband wird von den Kunden vermehrt als Ergänzung eingesetzt, sowohl im Privat- als auch im Business-Bereich“, bestätigte TA-Manager Christian Bauer Tagas Aussagen. „Wir wollen natürlich Glasfaser für die Zukunft ausbauen, wir wünschen uns dazu konkrete und klare regulatorische Rahmenbedingungen, damit wir wissen, wie wir mit dem Fiber-Ausbau künftig Geld verdienen können“, richtete Bauer einen deutlichen Appell an die Regulierungsbehörde RTR. „Im Gegensatz zur Telekom Austria haben wir schon angekündigt, dass wir künftig 100 Mbit/s für alle Kunden anbieten können“, avisierte Gerald Schwanzer von UPC einen baldigen Launch.

KMU-Markt im Visier

„Es werden auch in den Mobilnetzen künftig viel höhere Geschwindigkeiten notwendig sein, die durch neue Technologien wie etwa HSDPA+ zu erreichen sind. Wir sind aber Gott sei Dank noch nicht bei 6 GB Download-Volumen, aber definitiv schon im GB-Bereich“, fasste Reinhard Zuba von der mobilkom die Situation zusammen.

„Wesentlich im Businesskundenbereich sind Quality of Services. Im KMU-Bereich wird es darum gehen, künftig vermehrt Gesamtlösungen anzubieten“, gab Zuba

Einblick in seine Strategie. Alcatel-Lucent-Manager Eggenreiter, zuvor Geschäftsführer der Telekom-Lobbying-Organisation ICT Austria, äußerte sich ebenfalls zum KMU-Markt: „Die KMUs, die 85 % der

„Das Thema Outsourcing bei den Telcos ist für uns dafür eine absolute Opportunity, weil wir im Service-Bereich sehr stark sind.“ - **Christian Eggenreiter**, Alcatel-Lucent



österreichischen Wirtschaft ausmachen, brauchen FTTX, also das Breitband-Festnetz, und sie brauchen das flächendeckende mobile Breitband-Internet, vor allem auch im ländlichen Raum, wo etwa ein Tischler oder Architekt bei den Kunden vor Ort ist.“

Die Kunden im KMU- aber auch SOHO-Segment würden vermehrt jetzt Gesamtlösungen aus einer Hand nachfragen, meinte dazu TA-Manager Christian Bauer. „Die Leute wollen einen Preis, kalkulierbare Kosten und einen Ansprechpartner haben“, so Bauer, der dazu ein neues Bündel-Angebot für diese Zielgruppe angekündigte, auch mit Blickwinkel Unified Communications.

„Eine Regulierungskrise haben wir schon lange.“ - **Stefan Köhler**, Silver Server



„Bei Unified Communications ist wohl das Wichtigste die Presence Information und in welchem Kommunikationskanal der gewünschte Partner verfügbar ist. Ist er via Videotelefonie erreichbar oder kann ich ihm ein E-Mail schicken? Wir sehen da eine massive Nachfrage. Was sich die Kunden, und zwar auch KMUs, wünschen, ist eine Fixed Mobile Convergence“, erklärte Wolfgang Leindecker von nextiraOne und weiter: „Alles, was jetzt einen Hard

firmenmonitor.at

Ein Service der Wiener Zeitung



++ Kunden- und Lieferantenmonitoring: Geschäftsführerwechsel + Konkurse + Kapitalaufstockung + Insolvenzen + Firmenneugründung + Adressänderung +

Kommunikative wissen mehr!

firmenmonitor.at

Kostenlose Testaccounts und sämtliche Informationen unter www.firmenmonitor.at
oder unter der Service-Hotline (01) 206 99 – 600

+ E-Mail-Verständigung bei allen Änderungen + Tagesaktuell + Zuverlässig +

Maßgeschneiderte Suchaufträge + nur 14 Euro* im Monat (* exkl. MwSt., Basis Fair Use)

„Der Spargedanke - mehr für weniger Geld - ist schon seit Jahren in unserer Branche.“ - **Gerald Schwanzer**, UPC



Nutzen an erste Stelle rücken

„Das Ziel des Netzausbaus muss es sein, dem Benutzer von jedem Device seiner Wahl Zugriff zur gewünschten Applikation zu gewährleisten. Und damit nehmen wir im wesentlichen die Komplexität vom Benutzer weg“, stellte Alfred Pufitsch seine Ansicht von Konvergenz dar. „Was wir nicht vergessen dürfen: Wir sind heute in einem Telekom-Commodity-Bereich, wir müssen darüber hinausgehen, um wieder Wertschätzung zu haben. Wesentlich ist die Erweiterung der Dienstleistungen, um wieder Nutzen zu stiften“, meinte der Noch-Colt-Chef und künftige Tele2-Boss. Der Ausbau des Next Generation Networks (NGN), der bei Colt bereits betrieben wird, sei dem Kunden egal, aber für seine künftigen Telekom-Bedürfnisse, etwa integrierte Kommunikationslösungen, unerlässlich.

„Unternehmen suchen gerade in Zeiten wie diesen nach Lösungen, um schneller zu produzieren und rascher beim Kunden zu sein.“ - **Bela Virag**, T-Mobile



ROI (Return on Investment) liefert, ist stark nachgefragt.“ Videokonferenzlösungen etwa bringen große Kosteneinsparungen. „Aber auch reine Telefonkonferenzlösungen sind ein Thema, um Reisekosten einzusparen“, berichtete Erich Mooshammer von Tele2. „Im KMU-Segment sind paketierte Kommunikationslösungen - Stichwort all IP - ein wichtiges Thema, die Mobilintegration wird da sicher ein Treiber sein“, sagte Mooshammer. Bei den Businesskunden müsse man differenzieren „in Unternehmen mit oder ohne IT-Beauftragten“, warf Bela Virag von T-Mobile ein, die meisten KMUs hätten jedenfalls keinen. Wichtig vor allem bei kleinen Unternehmen: „Der Nutzer will leicht und einfach nutzbare Technologie“, betonte Virag. Gutes Kundenservice sei zudem extrem wichtig. Bei den größeren Unternehmen „geht es um Workflow-Lösungen in drei Bereichen: erstens um Tracking- und Steuerungslösungen, zweitens um Außendienstautomatisierung und drittens um integrierte Kommunikationslösungen, dazu gehören Unified Communications und mobile Nebenstellenanlagen“, betonte Virag.

„Es werden auch in den Mobilnetzen künftig viel höhere Geschwindigkeiten notwendig sein.“ - **Reinhard Zuba**, mobilkom



„Auch der KMU-Markt hat spezielle Anforderungen, auch KMUs wollen integrierte Unified-Communications-Lösungen“, gab Wolfgang Leindecker zu bedenken. Die heranwachsende, neue Generation sei über-

dies ganz anders: „Für die sind wir absolute IT-Opas, wenn wir E-Mails schreiben, für die ist es das absolut Normalste der Welt, sich in mehreren Kommunikationskanälen gleichzeitig zu bewegen“, so Leindecker. „Unser Vorteil bei ‚3‘ ist: Bei uns wachsen jedes Jahr 80.000 Kunden nach, bei den anderen sterben 80.000 weg. Wir transportieren schon heute mehr Daten als die ganze A1“, verwies Berthold Thoma ebenfalls auf die junge Generation und die Zukunft: „Unsere Welt wird mobiler und mobiler, wir werden unser komplettes Netz auch heuer auf HSDPA+ umrüsten“, sagte Thoma. Im Businessbereich würden neue Applikationen und Kommunikationswege, ausgelöst durch den Einsatz der „Smartphones“ (BlackBerry, iPhone, gPhone), vermehrt auf den Markt kommen, betonte Bela Virag von T-Mobile. „Wir brauchen aber für künftige Netz-Investitionen auch entsprechende Rahmenbedingungen, die uns die Leistungsfähigkeit erhält, um etwa 5 GB zu respektablen Kosten zu produzieren“, fasste Reinhard Zuba von der mobilkom zusammen. „Durch die Digitale Dividende könnte der Staat auch zusätzliche Erlöse erzielen, einfach dadurch, indem er die Frequenzen, die jetzt noch für Broadcasting genutzt werden, für die Telekom-Branche umwidmet und dann gewinnbringend veräußert“, hatte Thoma einen Vorschlag an die Politik parat.

EU-Schelte für Festnetz-Breitband

Zur Kritik von EU-Kommissarin Viviane Reding Mitte März, die Österreich zu wenig Wettbewerb am Breitband-Markt bescheinigte - Österreichs Breitband-Anteil liege nur bei 21,4 % und damit weit unter dem EU-Schnitt, Dänemark erreiche hingegen 37,3 % - reagierte die Runde einhellig entrüstet: „Das sind nur Daten für Festnetz-Breitband allein. Wenn man mobiles Breitband einrechnet, kommt man auf

☐ Teilnehmer (alphabetisch)

- Christian Bauer, MBA, Bereichsleiter Marketing Telekom Austria
- Christian Eggenreiter, Marketing Director, Alcatel-Lucent
- Stefan Köhler, Mitglied der Geschäftsleitung, Silver Server
- Wolfgang Leindecker, Director Marketing & Consulting, nextiraOne Austria GmbH
- Erich Mooshammer, Leiter Business Marketing, Tele2
- Christian Nemeth, Head of Marketing, Orange
- Alfred Pufitsch, CEO Colt Telecom (ab 1. Mai CEO von Tele2)
- Gerald Schwanzer, Vice President/CMO, UPC Austria
- Karim Taga, Geschäftsführer Telekom, Arthur D. Little
- Berthold Thoma, CEO „3“
- Bela Virag, Bereichsleiter Business Marketing, T-Mobile
- Reinhard Zuba, Bereichsleiter Marketing, mobilkom

Moderation: Christine Wahlmüller

Fotograf: Rudi Handl

Ort der Diskussion: Telekom Austria Zentrale, 1020 Wien

„Langfristig wird der Markt - nicht nur in Österreich - maximal drei bis vier Anbieter vertragen.“ - **Karim Taga**, Arthur D. Little



32,8 %“, hatte Christian Bauer von der Telekom Austria auch konkrete Zahlen parat. Damit rangiere Österreich unter den Top 5 in Europa.

„Es kommt auf die Definition an, die Regulierungsbehörde rechnet mobiles Breitband nicht mit ein“, stellte allerdings Stefan Köhler von Silver Server klar. „Überall dort, wo es Kabel gibt, gibt es eine sehr hohe Breitband-Penetrationsrate im Festnetz. Überall dort, wo es nur eine Infrastruktur im Festnetz gibt, sind wir stark hinten. Das hat damit zu tun, dass die Entbündelung in der Vergangenheit in Österreich nicht gut funktioniert hat“, kritisierte UPC-Marketingleiter Gerald Schwan-

„Wir sehen eine stärkere Nutzung der Datendienste am iPhone oder auf anderen Smartphones.“ - **Christian Nemeth**, Orange



zer. „Ein Grund für die niedrige heimische Festnetz-Breitband-Penetration ist sicher regulatorisches Versagen“, ergänzte Alfred Pufitsch. Beim Zugang zur Infrastruktur bräuchte ein gemeinsames Vorgehen mit der Telekom Austria aber eigentlich keinen Regulator „die Thematik eines Fiber-Sharing wäre mit ein paar Zettel locker zu machen“, kritisierte Pufitsch. Die TA würde den Wholesale-Bereich aber immer noch als wesentlichen Mitfinanzierer betrachten. Nicht durch die Infrastruktur, sondern durch Service sollten sich die Anbieter künftig differenzieren, so sein Vorschlag.

Befragt zur Business-Strategie für 2009 zählte Erich Mooshammer von Tele2 drei Faktoren auf: „Die Kunden brauchen Stabilität in der Performance und Quality of

Services, sie müssen das Gefühl haben, den besten Deal bei einer Verhandlung gemacht zu haben - speziell in Zeiten wie diesen -, und drittens zählt die Flexibilität in der Zusammenarbeit mit dem Kunden.“

Auf die Frage, wie viele Anbieter der österreichische Telekom-Markt künftig vertragen und inwieweit sich die Konsolidierung noch fortsetzen werde, ging Telekom-Experte Karim Taga zunächst erklärend auf die Kundenseite ein: „Die Nutzung wird multiscreen werden, die Content-Konfigurationen werden künftig zentral gespeichert sein, und egal, welches End-

gerät genutzt wird, es kann wieder auf das gleiche Umfeld zugegriffen werden.“ Langfristig wird der Markt, und nicht nur in Österreich, „maximal drei bis vier Anbieter vertragen, es gibt auch nicht zehn Stromanbieter“, stellte Taga klar. „Es handelt sich um ein Global Business, auf der Welt werden sich wie etwa in der Automobilindustrie eine Handvoll durchsetzen“, prognostizierte Berthold Thoma. „Zu Beginn wird es Partnerschaften, dann Mergers geben“, betonte Taga.

Alle Bilder: Rudi Handl/Timeline



UMDENKEN BEIM THEMA WIRTSCHAFTLICHE SERVER:

Extrem leistungsfähig. Extrem sparsam.

Heute ist es besonders wichtig, dass Ihre Investitionen den maximalen Ertrag bringen.

Mit der neuen Generation der HP ProLiant G6 Server mit Intel® Xeon® Prozessoren der 5500 Serie können Sie die Energieeffizienz, Flexibilität und Leistung enorm steigern. Und da jedes einzelne System zuverlässiger arbeitet, reduziert sich das Unternehmensrisiko während Ihre Produktivität sich erhöht.

Senken Sie Ihre Support-Kosten auf ein absolutes Minimum. Mit der HP Insight Control Suite (ICE) können Sie Ihre Betriebskosten um bis zu 48.380 US-Dollar pro 100 Benutzer reduzieren.*

Für den sorgenfreien Betrieb bieten HP Care Pack Services rund um die Uhr branchenführende Tools für Systemüberwachung, Diagnose und Fehlerbenachrichtigung – so sind Ihre Investitionen geschützt.

Setzen Sie sich und Ihr Unternehmen ins rechte Licht.

Technologien für Ihren Geschäftserfolg.



HP ProLiant DL380 G6 Server

- Bis zu zwei Intel® Xeon® Prozessoren der 5500 Serie
- Maximal 144 GB Speicher
- HP Onboard Administrator basierend auf Integrated Lights-Out 2

€ 1925,- (UVP exkl. USt.)



HP ProLiant BL460c G6 Server-Blade

- Bis zu zwei Intel® Xeon® Prozessoren der 5500 Serie
- Maximal 96 GB Speicher
- Integrierter Dual Port Flex-10 10GbE Multifunktions-Serveradapter
- Zwei (2) E/A Mezzanine-Erweiterungssteckplätze
- HP Onboard Administrator basierend auf Integrated Lights-Out 2
- Kann mit dem HP BladeSystem c3000 und c7000 Gehäuse verwendet werden

€ 1965,- (UVP exkl. USt.)



HP BladeSystem c3000 Gehäuse

- Unterstützt bis zu 8 Server-/Speicher-Blades in einem 6U-Gehäuse
- Optionale Management-Suite HP Insight Control Environment
- Nieder- und Hochspannungsoptionen für maximale Flexibilität bei der Stromversorgung

€ 3465,- (UVP exkl. USt.)



*Quelle: "Von HP gesponsertes IDC White Paper 'Gaining Business Value and ROI with HP Insight Control', Dokument Nr. 210479, Februar 2008
© 2009 Hewlett-Packard Development Company, LP. Intel, das Intel Logo, Xeon und Xeon Inside sind Marken der Intel Corporation in den USA und anderen Ländern.





Bild: Netzüberwachung BBI

Breitbandland Oberösterreich

Oberösterreich ist eine sehr starke Wirtschaftsregion. Mit der Breitbandförderung soll dem wirtschaftlichen Erfolg neuer Schwung verliehen werden, ist doch für immer mehr Unternehmen ein leistungsfähiger Datentransfer die Basis für Investitionsentscheidungen. Vor diesem Hintergrund wurde 2005 die Breitbandinfrastruktur GmbH, kurz BBI, gegründet.

Manfred Litzlbauer

Die großen oberösterreichischen Energieversorger haben sich in der BBI zusammengeschlossen und gemeinsam ein flächendeckendes, skalierbares Glasfasernetz aufgebaut, den „Backbone“. Als Betreiber dieses Glasfasernetzes stellt die BBI ihren Kunden, das sind Internet Service Provider, Kabelfernsehbetreiber, Telekomunternehmen und Multisite-Kunden, umfangreiche Datentransport-Dienstleistungen zur Verfügung.

Die BBI GmbH ist ein Tochterunternehmen von Energie AG Oberösterreich Data GmbH (40 %), Linz Strom GmbH (35 %), Oberösterreichische Ferngas Service GmbH (15 %) und E-Werke Wels AG (10 %). Als Infrastrukturunternehmen haben die oberösterreichischen Energieversorger jahrzehntelange Erfahrung im Bau und Betrieb von Strom-, Gas- und auch von Telekommunikationsnetzen.

Netzlänge 4.700 km

Das Glasfasernetz der BBI erstreckt sich über 4.700 km Länge. In jeder der 444 oberösterreichischen Gemeinden gibt es einen Endpunkt, Point of Presence (POP) genannt. Bei der Konstruktion des Netzes wurde von Anfang an auf hohe Verfügbarkeit und Sicherheit geachtet. Aus diesem Grund wurde das System als Netz, d. h. in Ringen und Maschen, aufgebaut. Der Datentransport erfolgt in der Regel als einfache Verbindung von Punkt zu Punkt - über Vermittlungsstellen im Netz (Switches), immer auf möglichst kurzer Strecke. Für besonders hohe Sicherheitsbedürfnisse kann der Datentransport auch im „Protected Modus“ betrieben werden. Dabei wird für eine ausgefallene Leitung sofort eine zweite aufgebaut und ständig bereitgehalten. Tritt am Erstweg ein Fehler auf, so wird automatisch binnen 30 ms auf den Zweitweg umgeschaltet. Das Leistungsmerkmal des Protected Modus ist neben anderen (Entstörzeiten, Verfügbarkeiten) in den Service Level Agreements (SLAs) geregelt.

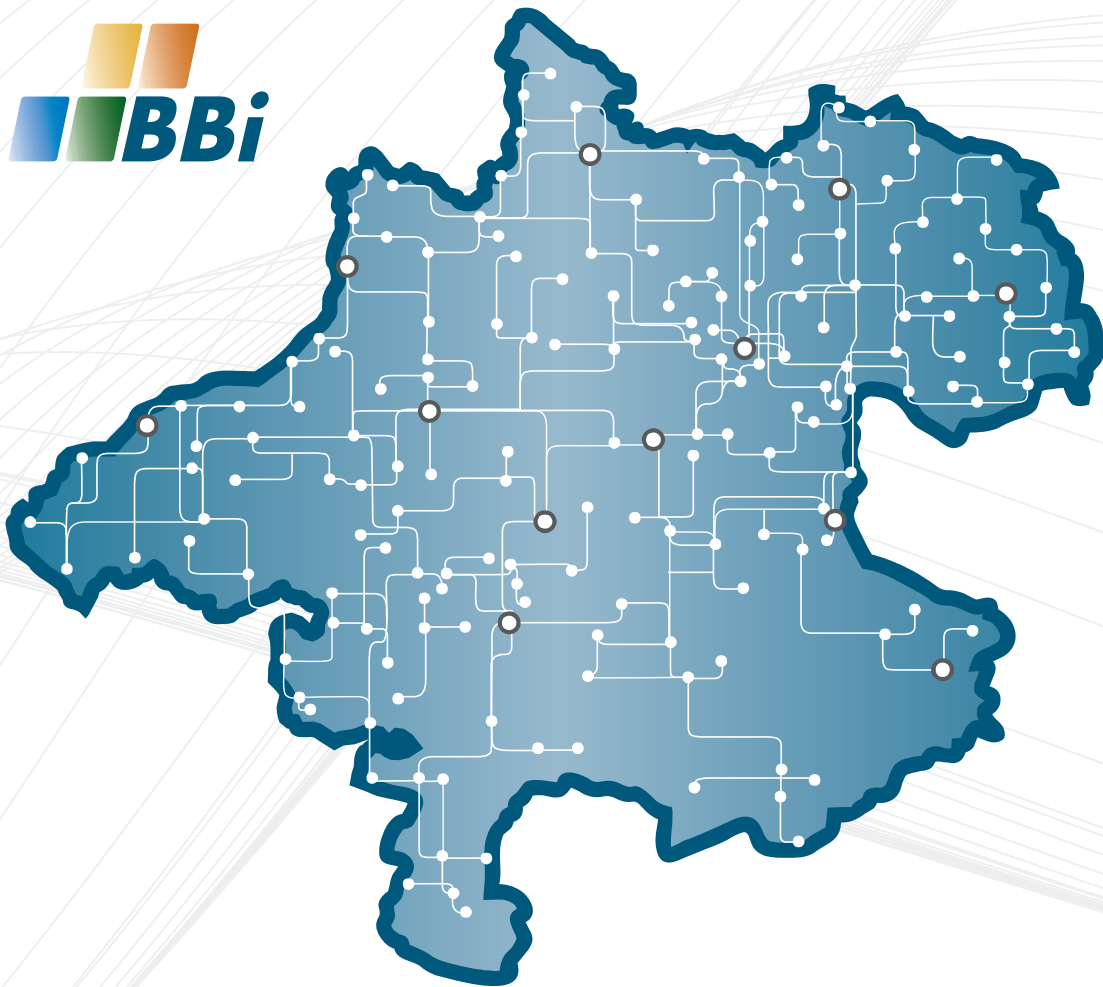
Das zentrale Element ist das Core-Netz. Es ist ringförmig aufgebaut und entsprechend vermascht. Das Core-Netz transportiert die Daten mit ca. 10 Gbit/s über längere Distanzen hinweg. In Oberösterreich reicht es mit sogenannten Core-Knoten in alle Bezirksstädte hinein. Das Edge-Netz ist die nächstfolgende Netzebene. Edge-Leitungen verbinden immer zwei Core-Knoten und erhöhen so die Ausfallssicherheit des gesamten Netzes. Die Übertragungsgeschwindigkeit im Edge-Netz beträgt

1 Gbit/s. An das Edge-Netz knüpfen schließlich die Leitungen zu den Kunden an (Access-Netz). Hier stehen Bandbreiten bis zu 100 Mbit/s zur Verfügung. Die Anschlussleitungen werden üblicherweise einzeln geführt, auf Kundenwunsch können diese auch zweifach verlegt werden. Eine eventuelle Beschädigung durch Umwelteinflüsse oder Baggerungen ist damit nahezu ausgeschlossen. Die Anbindung von Access-Leitungen erfolgt üblicherweise an einen Edge-Knoten, kann aber auch hier aus Sicherheitsgründen an zwei getrennten Knoten erfolgen.

Über 99,99 % Verfügbarkeit

Die BBI setzt bei der Betriebsführung ihres Glasfasernetzes höchste Maßstäbe an. Die derzeitige Verfügbarkeit des Gesamtnetzes liegt bei über 99,99 %. Zentrale Einheit der Betriebsführung und -überwachung ist das Network Operation Center. Von hier aus werden bereits kleine Unregelmäßigkeiten im Netzbetrieb proaktiv erkannt und korrigiert. Bei eventuellen Leitungsunterbrechungen wird sofort auf Ersatzleitungen umgeschaltet. Die Mitarbeiter des Network Operation Centers stehen Kunden täglich rund um die Uhr zur Verfügung - genauso wie die Techniker der BBI. Die unmittelbare Behebung der Störung hängt jeweils vom Service Level Agreement des Kunden ab.

Die BBI stellt den Kunden ein geschlossenes Netz zur Verfügung. Der Zugang zum Internet erfolgt an einem einzigen Punkt - dieser ist über professionelle Firewalls abgesichert. In Zukunft benötigt nicht mehr



ENERGIE AG
Data
Voller Energie


E-Werk Wels

OÖ. FERN GAS
Service GmbH
Ein Unternehmen der OÖ. Ferngas AG

LINZ AG
STR O M

jeder Kunde einen eigenen Server und kann so seine Administrationskosten senken. Über das Glasfasernetz der BBI können Kunden die Dienste mehrerer Provider in Anspruch nehmen. Die Breitbandqualität steht rund um die Uhr uneingeschränkt zur Verfügung. Die Übertragungsleistung ist skalierbar, die Bandbreite kann später für steigende Anforderungen erhöht werden. Glasfaserkabel sind für elektromagnetische Felder unempfindlich. Sie geben auch selbst keinerlei Strahlung ab.

Beispiele

Die AK Oberösterreich wird in Gesamtösterreich von der Telekom Austria versorgt.

In OÖ ist die BBI Vorlieferant und stellt der Telekom Austria Glasfaseranbindungen für alle AK-Standorte zur Verfügung. Die BBI hat alle 120 höheren Schulen des Landes mit Glasfaser vernetzt - die Services liefert der Education Highway. Für Schulen ist der hohe Sicherheitsstandard besonders wichtig.

Die OÖ Landeskrankenhäuser waren die ersten Kunden des Glasfasernetzes der Energieversorger. Krankenhäuser brauchen eine nahezu hundertprozentige Versorgungssicherheit mit hoher Bandbreite. Das GRZ IT Center erbringt sämtliche Kommunikationsdienstleistungen für die Raiffeisenbankstellen. Im Auftrag des GRZ hat die BBI 440 Bankstellen vernetzt. Bankomaten müssen schließlich immer verfügbar sein.

Alle Bezirkshauptmannschaften, Straßenmeistereien, Tunnels und Pflegeheime hat die BBI mit Linz vernetzt. Sämtliche Server der Bezirkshauptmannschaften sind zudem in Linz zentralisiert. mieX, der lokale Internet Service Provider im Mühl- und Innviertel, bietet Services über entbundelte Telekommunikationsleitungen, die BBI führt den Datentransport durch.

Der Umstieg vom herkömmlichen Kupfernetz auf das hochleistungsfähige BBI-Glasfasernetz erfolgt für Kunden absolut reibungslos und ohne Unterbrechung des laufenden Betriebs.

www.bbi-ooe.at

Manfred Litzlbauer, BBI GmbH, Geschäftsführer Energie AG Oberösterreich Data GmbH

Die VoIP-Spezialisten

Das 1996 in Berlin gegründete Unternehmen snom gehört zu den Vorreitern in der Voice-over-IP-Branche. Im MONITOR-Gespräch erläutert Unternehmensvorstand Dr. Michael Knieling die immer internationaler werdende Strategie.

Rüdiger Maier

Seit etwa einem Jahr befindet sich die Zentrale des Unternehmens ganz in der Nähe des ehemaligen Checkpoints Charlie im Herzen Berlins: „Wie sich vor 20 Jahren hier die Grenze geöffnet hat, so öffnen sich auch für uns in der Welt immer neue Märkte“, zieht Knieling einen Vergleich.

Hauptmarkt des Unternehmens - das im Vorjahr ein stolzes Wachstum von 70 % erzielte - ist nach wie vor Europa, aber auch Kanada, USA, Südamerika und selbst Australien werden über lokale Partner betreut. „Wir haben zuletzt eine eigene Niederlassung in Italien eröffnet, eine in Frankreich ist in Vorbereitung. Sonst bearbeiten wir die Auslandsmärkte über Value Added Distributoren (VAD)“, erklärt der Vorstand.

Seit der Jahrtausendwende beschäftigt sich das Unternehmen ausschließlich mit VoIP, zunächst mit Venture Capital aus privaten und öffentlich-rechtlichen Quellen. Das eigentliche Know-how des Unternehmens liegt in der Software, daher wurden bis 2005 die Telefongehäuse zugekauft. „2005 erreichten wir wirtschaftlich die Gewinnzone und begannen, auch die Gehäuse selbst zu entwickeln“, blickt Knieling zurück. Heute steht das Unternehmen ganz im Eigentum des Managements, ist von Venture Capital unabhän-

gig und finanziert sein Wachstum aus dem Cashflow.

Hauptprodukt ist derzeit die 3er-Serie der VoIP-Telefone, Ende 2007 wurde eine VoIP-DECT Lösung (m3) eingeführt. Im Dezember 2008 schließlich erblickte die 8er-Serie für höchste Ansprüche das Licht der Öffentlichkeit: „Bei diesen Geräten können wir auch IP-Kameras oder CRM-Systeme einbinden, um die Integration im Büro noch vollständiger zu machen.“ Zur heurigen CeBIT präsentierte man mit dem Modell 870 „das erste VoIP-Telefon, das sich durch Touchscreen-Display mit Drag-and-drop-Funktion komfortabel bedienen lässt. Darüber hinaus konnten wir in Hannover auch unser Modell MeetingPoint vorstellen, ein VoIP-Konferenztelefon“, betont Knieling.

Zielgruppe: Klein- und Mittelbetriebe (KMU)

Als Zielgruppe wird ganz bewusst der Mittelstand adressiert, der eine kostengünstige und gut in bestehende Systeme integrierbare Lösung sucht. „Wir sehen uns als Anbieter einer Netzwerkkomponente, daher ist die Interoperabilität für uns besonders wichtig.“ Für die Entwicklung neuer Lösungen sucht man sich regelmäßig interessante Partner.

So stellte das Unternehmen kürzlich gemeinsam mit CamrivoX, einem britischen Entwickler von CTI-Software für CRM-Anwendungen, die Flexor CTI für Microsoft Dynamics CRM vor. Als hoch skalierbare Lösung bietet das System speziell für KMUs komfortable Computer-Telefonie-Integration mit Funktionen wie Anrufprotokoll, Management-Reporting, Kontaktaufruf per Pop-up und Anrufkontrolle auf dem Bildschirm.



Modell 870

Snom-Vorstand Dr. Michael Knieling: „Unsere VoIP-Lösungen bieten vielfältige Funktionen für Klein- und Mittelbetriebe!“ (Bild: snom)



Und zur CeBIT zeigte ESTOS, ebenfalls Anbieter von Unified-Communications-Software, eine professionelle Middleware für die snom-Endgeräte. Zukünftig lassen sich so die Telefone auch im Unternehmensumfeld mit Microsoft-TAPI-fähigen Applikationen (z. B. Computer-Telephony-Integration-, Callcenter-, CRM- und ERP-Lösungen) nutzen. Neben einer Einzelplatzlösung steht auch eine Netzwerklösung bereit.

„Die Vorteile von hochwertigen VoIP-Lösungen liegen sicher nicht im niedrigen Preis, sondern in der Vielzahl von nützlichen Services. Da hier auch die Sicherheit ein zentrales Thema ist, bieten wir unseren Kunden laufend kostenlose Upgrades an“, unterstreicht Knieling. In Zukunft werde man auch immer mehr SaaS-Lösungen für VoIP sehen: „Derzeit stehen viele traditionelle Telefonanlagen vor der Ablöse. Daher herrscht Handlungsbedarf in den Unternehmen, den wir mit unseren Angeboten bedienen können“, blickt Knieling optimistisch in die Zukunft.

☐ Das Unternehmen

Die snom technology AG wurde 1996 in Berlin gegründet und beschäftigt dort derzeit etwa 40 Mitarbeiter. Das Unternehmen entwickelt VoIP-Hard- und Software, die auf dem offenen Standard SIP (Session Initiation Protocol) basiert. Die Telefone zeichnen sich durch einen hohen Sicherheitsstandard aus und durch eine Vielzahl von Funktionen, die die Geschäftskommunikation einfacher gestalten.

Die Produkte eignen sich besonders für den Einsatz im Business-Bereich, für Internet Service Provider, Carrier und OEM-Kunden. Mit dem Vertriebsnetzwerk ist man in weltweit mehr als 20 Ländern vertreten. Die Kunden profitieren von der Interoperabilität und Flexibilität der Telefone und der Kompatibilität zu allen SIP-basierten Telefonsystemen. www.snom.com

Mobile Servicesteuerung bei ThyssenKrupp Aufzüge

Mit einer mobilen Servicesteuerung von FIELDWORX koordiniert ThyssenKrupp Aufzüge die Anlagenwartung in ganz Österreich.

Fahrtreppen, Fahrsteige, Personen,- und Lastenaufzüge: ThyssenKrupp Aufzüge GmbH, ein Tochterunternehmen der ThyssenKrupp Elevator AG, zählt zu den führenden Anbietern von Personenbeförderungsanlagen in Österreich. Weltweit ist ThyssenKrupp Elevator in mehr als 60 Ländern mit über 800 Standorten vertreten. Mit einer mobilen Servicesteuerung kann das Unternehmen in Österreich ab sofort interne Ressourcen noch effizienter einsetzen.

Die Anforderungen

Die Monteure der ThyssenKrupp Aufzüge GmbH sind ebenso vielseitig wie mobil. In ganz Österreich installieren und warten sie Aufzüge und Fahrtreppen. „Früher verfügten wir über keine einheitliche Lösung - an einigen Stellen gab es technische Probleme. Auch funktionierten Datenübertragung und Endgeräte nicht immer reibungslos“, erinnert sich Einkaufsleiter Mag. Siegfried Breyer.

Bislang konnten viele Daten- und Abwicklungsprozesse durch die Monteure nur am Schreibtisch im Büro erledigt werden. Das bindet nicht nur personelle Kapazitäten, sondern kostet auch Zeit und Geld. Um diese Situation zu verbessern, entschloss sich das Unternehmen mit A1 und dem

Solution Partner FIELDWORX ein Projekt zu starten, um für die speziellen Anforderungen des täglichen Servicegeschäfts eine individuelle Lösung zu finden.

Die Lösung

Mit der mobilen Servicesteuerung koordiniert ThyssenKrupp Aufzüge jetzt die Anlagenwartung in ganz Österreich. Die durchschnittliche Rechnungslegungszeit hat sich laut IT-Leiter Ayman Matter durch den Einsatz der modernen Servicesteuerung deutlich reduziert. Von diesem und den weiteren Vorteilen des Systems profitieren alle 175 Mitarbeiter im Außendienst. „Unsere Monteure erstellen jetzt vor Ort einen digitalen Arbeitsschein, den der Kunde sofort als PDF oder als Ausdruck erhält“, so Ayman.

Die neue Lösung unterstützt das Unternehmen durch

- eine rasche Einsatzdisposition der Monteure im Störfall - Aufträge werden zentral an Endgeräte gepusht,
- den mobilen Zugriff auf Kundendaten und Lagersystem,
- das sofortige Bestellen von nicht verfügbaren Teilen,
- die Erfassung der Arbeitsstunden und Leistungen durch die Monteure und direkte Weiterleitung der Daten an das interne Rechnungssystem.

Dadurch werden Arbeitsprozesse beschleunigt, die Kundenbetreuung wird durch schnellstmögliches Reagieren auf Störfälle verbessert, der Arbeitskomfort der Mit-



M1 Café - Bar in Graz mit ThyssenKrupp-Aufzug (Bild: ThyssenKrupp Elevator)

arbeiter wird gehoben. Außerdem erhöht sich der Unternehmenserfolg durch schnellere Rechnungslegung. Auch die Schweizer Niederlassung von ThyssenKrupp Aufzüge setzt auf die mobilen Lösungen von FIELDWORX.

FIELDWORX
MOBILESOLUTIONS

FIELDWORX MOBILE SOLUTIONS GmbH

Liebenauer Hauptstraße 34
A-8041 Graz, Austria
Tel.: +43-(0)316-698 559-0
Fax: +43-(0)316-698 559-4
Web: www.fieldworx.com

PROMOTION

MIT UNSERER VOIP-LÖSUNG SPAREN SIE BIS ZU 50% IHRER KOSTEN IM FESTNETZ!

Testen Sie uns!

Übermitteln Sie uns Ihre letzten 3 bis 6 Telefonrechnungen und ein Mitarbeiter von 4 TELECOM SERVICES wird Ihnen ein unverbindliches Angebot inklusive Einschätzung Ihres Einsparungspotenzials erstellen!

Wenn Sie uns testen wollen, verrechnen wir für die ersten 45 Tage nur die angefallenen Gesprächsgebühren. Inbetriebnahmekosten und Installationsgebühren fallen erst nach Ihrer Übernahme am Ende der Testperiode an.

4 TELECOM SERVICES
VERBINDLICH BESSER.

Four Telecom Services GmbH & Co KG
A - 6370 Kitzbühel
Jochberger Strasse 98-100
Tel: +43 5356 62220
Fax: +43 5356 62220-32
e-mail: office@4ts.at

Domainfactory startet Exchange Hosting

Postfächer mit 4 GB - redundante Infrastruktur - leistungsstarke Kommunikationslösung: Der Webhoster domainfactory steigt mit seiner Lösung ganz oben in den Hosted-Exchange-Markt ein.

Mit mehr als 550.000 verwalteten Domains gehört domainfactory zu den großen Webhostern im deutschsprachigen Raum. Auch hierzulande zählt das Unternehmen zu den führenden Anbietern: Die Österreich-Tochter mit Sitz in Wien ist seit 2003 aktiv. Mit seinem Claim „Premium Hosting, Premium Service“ macht das Unternehmen seine Positionierung als Qualitätsanbieter deutlich.

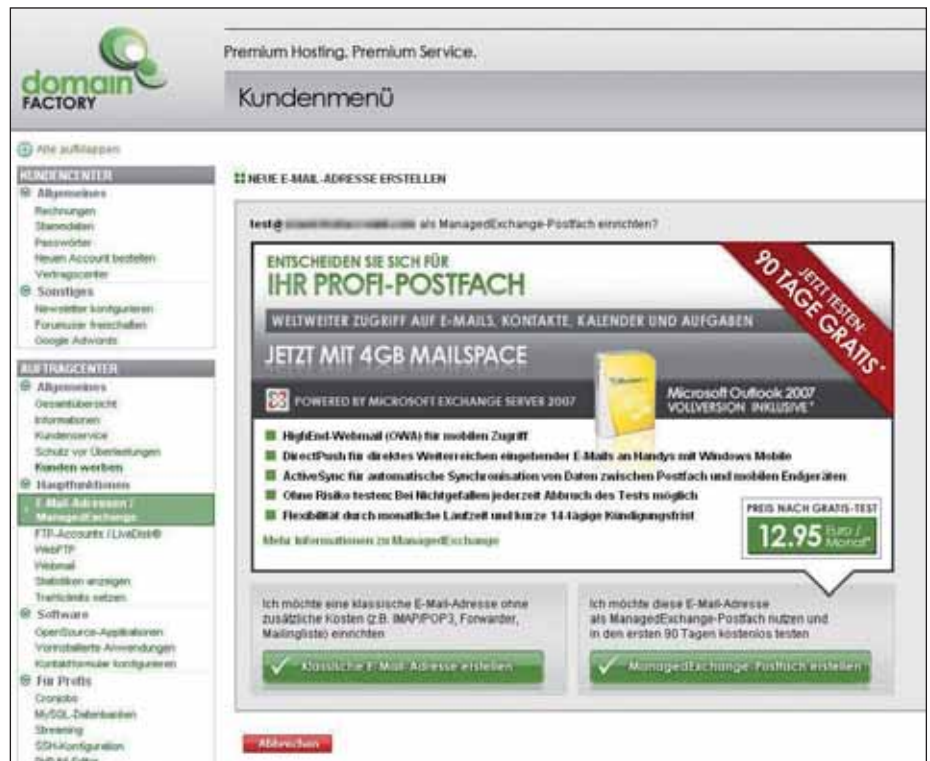
Diesem Anspruch möchte domainfactory auch beim Einstieg ins Windows-Hosting gerecht werden. „Unser Managed-Exchange-Angebot haben wir auf höchste Ansprüche ausgelegt“, betont Geschäftsführerin Tobia Marburg. 4 GB große Postfächer, Sharepoint-Integration, tägliche Komplettsicherung aller Daten, Notfallsupport rund um die Uhr - das sind nur einige Stichworte.

Server mehrfach abgesichert

Für höchste Ausfallsicherheit hält domainfactory alle Daten eines ManagedExchange-Postfachs automatisch auf zwei Servern bereit. Neben den Postfachservern selbst sind auch sämtliche weitere Server der Exchange-Infrastruktur redundant ausgelegt, beispielsweise für den Zugang mit Outlook Web Access.

☐ ManagedExchange: Die Facts

- 4 GB Speicherplatz
- 12,95 Euro pro Monat
- Outlook 2007 oder Entourage 2008 während der Vertragslaufzeit inklusive
- ActiveSync für den Mobilzugriff
- Teamfunktionen für den Informationsaustausch
- höchste Verfügbarkeit durch redundante Infrastruktur
- 90 Tage kostenloser Test
- monatliche Kündigungsmöglichkeit



In zwei Minuten zum eigenen Exchange-Server: ManagedExchange von domainfactory machts möglich.

„Unser ManagedExchange bringt Klein- und Mittelbetrieben jene Leistung und Sicherheit, die sich sonst nur große Konzerne leisten können“, betont Marburg. „Wir wissen: Das Auslagern von geschäftskritischer Infrastruktur erfordert besonderes Vertrauen. Das rechtfertigen wir sowohl durch unsere hohen Standards beim Exchange-Hosting als auch durch die jahrelange Erfahrung als Qualitäts-Webhoster.“

Alles inklusive

Domainfactory inkludiert zum Preis von 12,95 Euro pro Monat sämtliche marktüblichen Hosted-Exchange-Features: Eine Lizenz für Outlook 2007 beziehungsweise Entourage 2008 ist während der Vertragslaufzeit enthalten. Auch Ressourcen-Postfächer beispielsweise zur Verwaltung von Besprechungsräumen sind mit dabei. Mit dem Sharepoint-Speicherplatz bietet ManagedExchange sogar eine leistungsfähige Intranet-Lösung.

Der Zugriff auf den Exchange-Server ist bei domainfactory nicht nur mit Microsoft

Outlook oder Entourage, sondern alternativ auch mit jedem anderen Mailprogramm per POP3 und IMAP möglich. Für den mobilen Abgleich von Informationen steht das ActiveSync-Protokoll zur Verfügung.

Flexible Nutzung

Der günstige Preis wird auch nicht durch lange Bindungsfristen „erkauft“: 90 Tage steht ManagedExchange kostenlos zum Test zur Verfügung, danach beträgt die Laufzeit lediglich einen Monat. Die Berechnung erfolgt flexibel pro Postfach. Für mittlere Unternehmen bietet domainfactory zudem individuelle Angebote.

„Microsoft Exchange ist weiterhin die mit Abstand mächtigste Kommunikationslösung“, sagt Geschäftsführerin Tobia Marburg. „Wer eine professionelle Lösung braucht, greift zum Original. Mit unserem ManagedExchange-Hosting bieten wir nun eine Lösung an, die diesem hohen Standard gerecht wird.“

Information: **domainfactory österreich**,
Telefon 0800/311 821, www.df.eu

Verkabelung: 40 Gigabit Ethernet über GG45, Kategorie 7A

Nexans führt jetzt mit dem LANmark-7A-GG45-System eine überarbeitete Version der bereits seit 2002 international normierten Highend-Kupferlösung ein. Adressiert werden alle Applikationen - nunmehr bis hin zu künftigen 40-Gigabit-Ethernet-Anwendungen.

Gerd Backhaus

Dies ist eine Message, die sicherlich polarisiert und Fragen aufwirft: 40 Gigabit Ethernet über Kupferverkabelung? Wo sind die Zielmärkte hierfür? Sind nicht bereits 10 Gigabit und Klasse EA überdimensioniert? Und wenn schon höchste Bandbreite, wären dann nicht Lichtwellenleiter die bessere Lösung? Pauschal lassen sich diese Fragen natürlich nicht beantworten. Nachfolgend soll aufgezeigt werden, dass es in der Tat gute Gründe gibt, sich auf das Thema GG45-Kategorie-7A-Verkabelung einzulassen.

Woher kommt die Nachfrage nach höherer Bandbreite?

Wieder einmal sind es die Serverfarmen und Rechenzentren, die nach deutlich mehr Bandbreite verlangen. Die Hauptantriebsfedern sind in einer nachhaltigen Veränderung der Medienlandschaft zu suchen; eine Veränderung die ihren Höhepunkt noch längst nicht erreicht hat. Der Begriff Video-on-Demand (VoD) wird derzeit nicht nur unter Insidern heiß diskutiert. Videomaterial wird zentral gespeichert und über Breitbandnetze auf Abruf zur Verfügung gestellt (Media Streaming). Experten attestieren dem VoD überproportionale Wachstumsraten in den nächsten Jahren.

VoD wird aber nicht nur den privaten Fernsehkonsum einschneidend verändern, auch das alltägliche Privat- und Wirtschaftsleben wird von VoD beeinflusst werden, so die einheitliche Meinungen der Experten: „Die Möglichkeiten der VoD-Technologie werden derzeit auch für zentrale Archivierungssysteme genutzt. Die Video-Streaming-Technologien finden auch verbreitet Einsatz im Bereich der Unternehmenskom-

munikation. Unternehmensinformationen und -nachrichten lassen sich audio-visuell darstellen und zielgruppenspezifisch im Intra- oder Extranet verteilen.“ (aus: C-LAB Report)

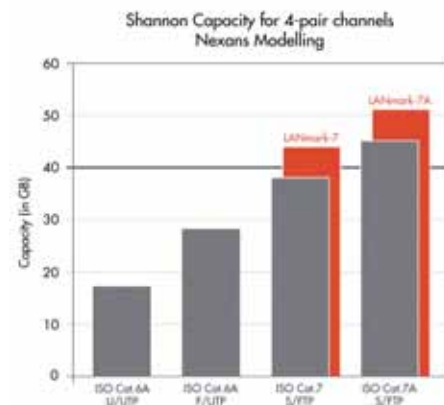
Es liegt daher auf der Hand, dass angesichts dieser zu erwartenden enormen Datenfluten der (Hilfe-) Ruf nach mehr Bandbreite nicht auf sich warten ließ.

Warum nicht gleich 100 Gig?

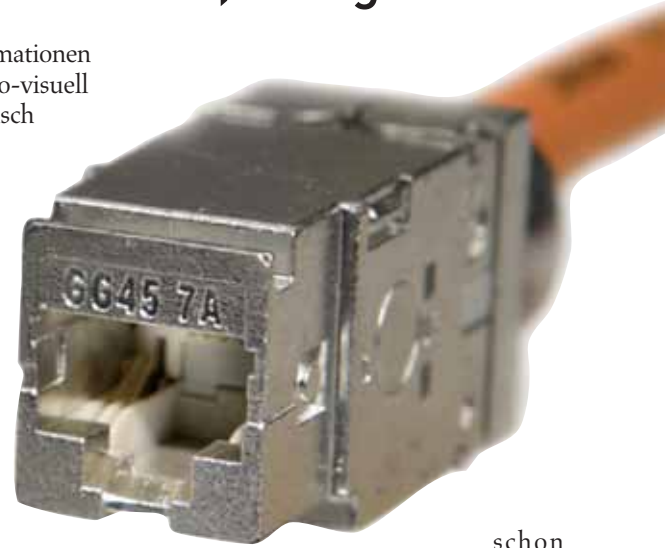
Ohne Frage, ein noch schnelleres Protokoll wäre den Betreibern der Serverfarmen sicher noch lieber und 100 Gb wäre gerade gut genug. Aber erstens ist eine solche Lösung schlicht zu teuer. Brocade z. B. bewertet daher den Markt für 40 Gigabit Ethernet besonders positiv, spricht sogar von einer teilweisen Kannibalisierung von 10GE durch 40GE. Einfacheres Management (ein 40 G Port statt vier 10G Ports ...) und Budget schonender als die zu erwartenden 100-Gigabit-Lösungen. „10GE has been so strictly defined that we need 40GE to bridge the gap between 1GE and 100GE.“ (Brocade „40 Gigabit Ethernet Answers“)

Was spricht gegen LWL-Verkabelung?

Aus technischer Sicht spricht natürlich recht wenig gegen Lichtwellenleiterübertragung,



Messungen nach der Shannon Hartley Theory bescheinigen dem Nexans-Cat.7A-System eine maximale Übertragungskapazität von 50 Gigabit über 100 m.



schon gar nicht bei größeren Distanzen. Aber Aktivkomponenten sind mit LWL- Ports deutlich teurer als Kupferports. Dies führte ja schon bei 10 Gig zur beschleunigten Entwicklung des 10GBaseT-Standards. Man spricht immerhin von ca. 300 Euro Unterschied je Port! Außerdem hat Kupfer bekanntlich den Vorteil, Strom leiten zu können...

GG45 - die neue Kategorie-7A-Lösung von Nexans

Die von Nexans neu entwickelte und produzierte Kategorie-7A-Lösung heißt LANmark 7A GG45 12C. Auch die neue GG45-Buchse kann sowohl „normale“ RJ45-Patchkabel aufnehmen - Performance dann: maximal Kat. 6a, 500 MHz - als auch GG45-Patchkabel. Dann stellt das GG45-System 1.000 MHz Bandbreite zur Verfügung.

Gerade die Rückwärtskompatibilität ist bei Anwendern sehr populär, da heutige Anwendungen bis hin zu 10 Gigabit Ethernet, mit RJ45 Patchkabeln betrieben werden können und im Gegensatz zu anderen Kat.7/7A Systemen keine teuren Hybridpatchkabeln erforderlich sind. Wenn in Zukunft auf 40 Gigabit Ethernet aufgerüstet werden soll, genügt ein Austausch der Patchkabel. Diese Upgrade-Investition wird dann durchgeführt, wenn sie auch erforderlich ist, nämlich just-in-time. Das ist für den Nutzer sehr angenehm, aber gerade die Rückwärtskompatibilität brachte bei der Entwicklung des neuen Kat.7A-GG45-Systems besondere

40-Gigabit-Netz bei MediaSolution

2008 wurde von KSI und RCT erstmals in Österreich ein Computer-Netz verwirklicht, das eine Bandbreite von 40 Gigabit/s aufweist. Das Besondere daran: Es wurde Kupfer-Technologie eingesetzt, die dem neuen Komponenten-Standard Kategorie 7A entspricht.

Die Event-Firma „MediaSolution“ sorgt für die technische Umsetzung von Großveranstaltungen und Events. Dabei werden Bereiche wie Beschallungstechnik, Video- und Präsentationstechnik, Lichttechnik, sowie Traversen- und Bühnensysteme abgedeckt.

Bei der Umsetzung spielen CAD-Planung und computergestützte Visualisierung eine zunehmende Bedeutung. In Kombination mit 3D-Computergrafik ergibt sich auch die Möglichkeit der kompletten Showgestaltung im Vorfeld des Aufbaus einer Veranstaltung.

Digitale Simulationssysteme ermöglichen eine Programmierung und Visualisierung von Lichtstimmungen in einer virtuellen Bühnenumgebung. Auch im Audiobereich gibt es Simulationmöglichkeiten, um die akustischen Verhältnisse bereits am PC zu überprüfen und eine optimale Beschallung für Sprache und Musik planen zu können. Die daraus entstehenden Anforderungen an die Netzwerk-Infrastruktur sind hoch.

Wegen des Geschäftserfolgs musste der Be-

trieb vergrößert werden und übersiedelte von Wien in das angrenzende Niederösterreich. Oliver Kunze, Technischer Leiter der MediaSolution, suchte aus den genannten Gründen für den sensiblen Bereich der Computerverkabelung ein System, das auch für die Zukunft große Reserven aufweist.

Er entschied sich für die neue 1.000-MHz-Nexans-Verkabelung mit dem GG45-Stecksystem, das dem neuen Komponentenstandard Kategorie 7A entspricht. Dieses System eignet sich für den nächsten Technologieschritt von 40 Gigabit/s, wobei die bisherigen Norm-Längen von 100 m (Channel) erreicht werden.

Die 7A-Komponenten wurden mit einem 1.500-MHz-TP-Kabel eingesetzt. Das bedeutet, so Gerd Kaufmann, Geschäftsführer KSI, „keinerlei Engpässe für die nächsten 20 Jahre, auch bei exzessiven CAD-Anwendungen und riesigen Bildversanddaten.“

Ein wichtiges Argument, das für das Nexans-System gesprochen hat, war außerdem die Rückwärtskompatibilität zu den herkömmlichen RJ45-Stecksystemen. Bis zu einer Bandbreite von 10 Gigabit/s kann MediaSolution seine neue Computerverkabelung mit normalen Patchkabeln betreiben. Wenn später ein bestimmtes Hochgeschwindigkeitssegment ein-



MediaSolution sorgt für gelungene Großveranstaltungen (Bild: MediaSolution)

gerichtet werden soll, genügt es, einige der Anschlusskabel austauschen.

KSI, Österreich-Distributor für Nexans-Verzweigungskomponenten, arbeitete mit der Firma RCT, die das Netz installierte, eng zusammen. Durchgeführt wurden die Arbeiten von nexansertifiziertem Montagepersonal. Diese Zertifizierung wird in Wien bei KSI durchgeführt.

„Europaweit ist Österreich mit dieser Technologie allerdings kein Einzelfall. So haben zum Beispiel die Lufthansa, das Europäische und das Schweizer Parlament bereits die gleiche Technologie im Einsatz“, erläutert Kaufmann www.ksi.at

technische Anforderung mit sich. Bauartbedingt lassen sich beim GG45 nämlich die Paarkombination 2 und 4, die zur Kompatibilität berücksichtigt werden, nicht vollständig voneinander abschirmen. Und je höher die Bandbreite, umso schwieriger wird es, Abschirmung und RJ45-Kompatibilität gleichermaßen in den Griff zu bekommen.

Um das GG45-System dennoch Klasse FA tauglich zu machen, mussten daher mehrere konstruktive Veränderungen vorgenommen werden. Zuerst wurde die Leiterplatte in der GG45-Buchse weiter optimiert. Sehr wichtig war auch die Entwicklung einer neuen Interface-Kombination, das heißt neben der neu entwickelten GG45-Buchse wurde auch ein neuer GG45-Stecker entwickelt. Nicht zuletzt gehört auch ein neues Kat. 7A-Horizontalkabel zur neuen Verkabelungslösung.

Auswirkungen in der Praxis

Und wie sieht das in der Praxis aus? In dem für Rechenzentren interessanten Short-Channel (2m-5m-15m-20m) erzielt LAN-mark 7A beispielsweise 60 dB NEXT-Reserve. Zum Vergleich: Eine Kat. 6a-Konfiguration erreicht in diesem Kurzkanal ca. 30 dB - bei 500 MHz! Insgesamt ist auch die Schirmung verbessert worden, erkennbar an den Werten für Störleistungsunterdrückung (Coupling attenuation) und ALIEN x-talk.

Unabhängige Untersuchungen der etablierten amerikanischen Pennstate University haben basierend auf den elektrischen Parametern des neuen Cat. 7A-Systems anhand der Shannon-Hartley-Theorie eine maximale Übertragungskapazität von 50 Gigabit über 100 m ermittelt und in der IEEE vorgestellt. Vor dieser Untersuchung

ging man in der IEEE davon aus, dass man Kupferverkabelungen jenseits der 10 Gb nur in kurzen Längen von 10 m einsetzen könnte, doch die Ergebnisse der Pennstate University haben den Anstoß für eine 40-Gb-Verkabelung über 100m gegeben.

Kat. 7A und Green IT?

Wie kann nun eine Kategorie-7A-Verkabelung zur Senkung der Stromrechnung beitragen? Derzeit sind die Aktivkomponenten zur Übertragung von 10 Gigabit Ethernet auf eine Kat.6a-Verkabelung ausgelegt. Aufgrund des früh einsetzenden negativen ACRs bei Kat.6a muss ein Großteil der Rechenleistung für die Beseitigung von Echo, NEXT- und FEXT-Fehlern aufgebracht werden. Ungefähr 40 % des Stromverbrauchs gehen auf diese Rechnung.

Würde man nun Aktivgeräte entwickeln, die sich an den Übertragungswerten von Kategorie 7A orientieren, wäre das Einsparpotenzial erheblich: Die Aktivkomponenten selber könnten günstiger angeboten werden, die Stromkosten würden sinken und auch die Wärmentswicklung - ebenfalls ein Topthema in Rechenzentren - würde geringer ausfallen. Dies alles ist kein Wunschdenken: Energy Efficient Ethernet ist bereits seit 2007 ein Projekt der IEEE 802.3az, unterstützt und angetrieben von U.S. Federal Executive Order 13423 und U.S. Green Building Council (USGBC).

Es ist allein aus wirtschaftlichen Gründen damit zu rechnen, dass hier in nächster Zeit entsprechende Aktiv-Komponenten angeboten werden - gut wenn die strukturierte Verkabelung ausreichende Perform-

mance bietet, um dieses Einsparpotenzial auch nutzen zu können!

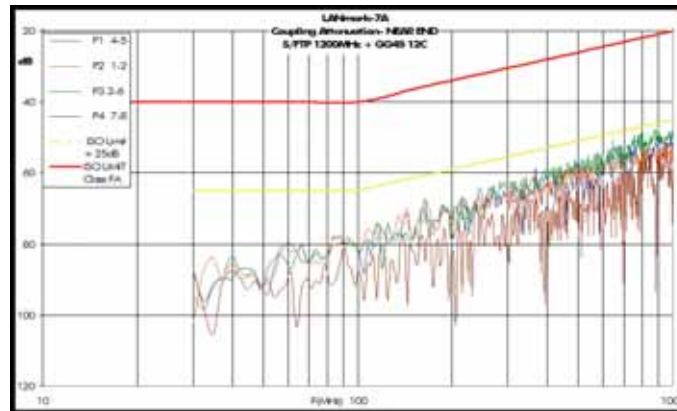
Fazit

Bedingt durch seine permanent wachsende Akzeptanz auf internationaler Ebene, der

nochmals gesteigerten Performance sowie der Möglichkeit der sanften Migration von Kat. 5 (1G), Kat. 6a (10G) bis hin zu Kategorie 7 (40G) sowie Multimedia-Anwendungen (CATV) stellt GG45 ein Maximum an Flexibilität und somit einen hohen Investitionsschutz dar.

Die Entwicklung von GG45-8C Buchsen für Leiterplatten ist ebenfalls abgeschlossen und fördert somit die Implementierung in Aktivkomponenten. Damit bietet sich der Einsatz von Klasse-FA-Lösungen mit GG45 primär für Rechenzentren an sowie für Büroverkabelung mit hohen technischen Ansprüchen. Nicht zuletzt die Option auf den Einsatz künftiger energieeffizienter Ethernet-Aktivkomponenten lohnt die Investition.

Gerd Backhaus ist Marketingmanager Nexans Cabling Solutions.



Messung der coupling attenuation (Störleistungsunterdrückung) im Kategorie 7A Nexans System

Lichtwellenleiter Verkabelung einfach und günstig.

Ihre LWL-Verkabelung kostet nur einen Bruchteil, wenn Sie im voraus die ungefähr benötigte Länge ermitteln können. Die vorkonfektionierten LWL-Kabel (Breakout-Kabel) von der KSI können von jedem Elektriker verlegt und angesteckt werden, da die Stecker bereits auf die Faserenden montiert sind. Das reduziert den Arbeitsaufwand, denn herkömmliche Arbeiten, wie das Aufspießen der Steckverbinder (Pigtails), sind nicht mehr nötig. Der günstige Preis und die kurzen Lieferzeiten werden auch Sie überzeugen. KSI-Breakoutkabel sind für den Aussen- und Innenbereich geeignet. Alle Wünsche sind erfüllbar (OM-2, OM-3, OS-1).



Kontakt-Systeme Inter Ges.m.b.H.
A-1230 Wien, Richard Strauss-Str. 39
Tel.: +43 1 61096-0
E-Mail: ksi@ksi.at

www.ksi.at



Informationssicherheit wird KMU-Thema

ISO 27001 schlank umsetzen: Synergien nutzen mit Qualitätsmanagement, Sarbanes Oxley und Branchen-Standards.

Nachweise für Informationssicherheit werden von Auftraggebern immer öfter explizit gefordert. Nicht nur von Großunternehmen, sondern zunehmend auch von KMUs, die in sensiblen Branchen wie Telekommunikation, Software, Health oder Automotive tätig sind. Die steigende Zahl der Vorfälle von Datenverlust und Wirtschaftskriminalität lässt die Nachfrage nach Security-Zertifizierungen steigen.

Der erst 2005 veröffentlichte internationale Standard für Informationssicherheit ISO 27001 zählt mittlerweile mehr als 5.200 zertifizierte Unternehmen weltweit. „Informationssicherheit nach ISO 27001 ist auch für KMUs geeignet, da der Standard branchen- und größenunabhängig anwendbar ist“, erklärt Erich Scheiber, Geschäftsführer der Zertifizierungsorganisation CIS in Wien. „Mittels Risikoanalyse ergibt sich der individuelle Handlungsbedarf. So profitieren KMUs von einem schlanken System.“

Synergien durch Integration

Viele Unternehmen würden bereits Voraussetzungen erfüllen, etwa weil sie inhalt-

lich verwandte Managementsysteme betreiben, betont Scheiber und erklärt: „Die ISO-Standards für Qualität und Umwelt weisen ähnliche Strukturen auf, sodass Synergien bei einer ISO-27001-Integration entstehen.“

So konnte Fabasoft, Hersteller von Standardsoftware für Electronic Government und Content Applications, Informationssicherheit nahtlos in sein Qualitätsmanagement integrieren. „IT-Security-Prozesse waren größtenteils bereits definiert. Daher konnte das gesamte ISO-27001-System ohne Berater innerhalb von acht Monaten implementiert und zertifiziert werden“, berichtet Quality- und Information-Security-Manager Karen Daghofer.



„Informationssicherheit nach ISO 27001 ist auch für KMU geeignet.“ - Erich Scheiber, Geschäftsführer CIS

Mitarbeiter-Awareness

Neben Ergänzungen von Dokumentation und Handbuch mussten Punkte wie Riskmanagement und Mitarbeiter-Awareness neu erarbeitet werden. Der Fabasoft-Vorstand habe durch sein Engagement eine große Vorbildwirkung, beschreibt Daghofer wichtige Schritte in Richtung Bewusstseinsbildung: „Informationssicherheit ist ein fester Bestandteil unserer Academy für interne Weiterbildung geworden. Weiters wurde unsere Security-Richtlinie mittels Newsletter an die Mitarbeiter gesendet, was stark zu Diskussionen und Mundpropaganda angeregt hat. Zusätzlich platzieren wir im Frühstücksraum Plakate mit Security-Slogans wie „Gib Dieben keine Chance“ oder „Greif zum Hörer“ - um Vorfälle zu melden. Auch in unserem internen Wiki werden Artikel zu ISO 27001 verfasst, so zuletzt ein Eintrag über Festplattensicherung mit Querverweis auf die Norm.“

Neuland: Risikomanagement

Eine neue Herausforderung für Fabasoft war Risikomanagement nach ISO 27001. Es galt, Risiken und Maßnahmen zu-

☐ ISO 27001: Ganzheitliche Informationssicherheit

Der internationale Standard für Informationssicherheit ISO 27001 umfasst neben IT-technischen Fragen auch Organisation, Mitarbeiter-Awareness, Risk Management oder Gebäudeschutz. Damit bietet ISO 27001 ein strukturiertes Management Framework zum ganzheitlichen Schutz von Informationen. Dazu ge-

hören Daten-Klassifizierung, Policies und Maßnahmen Erfolgskontrolle nach dem Prozessverbesserungsansatz Plan-Do-Check-Act. Eine akkreditierte Zertifizierungsorganisation für Österreich ist die CIS - Certification & Information Security Services GmbH. www.cis-cert.com

sammenzuführen - die vorhandenen „Puzzleteile“ systematisch zu einem Gesamtüberblick zu erfassen.

„Um kein Risiko zu übersehen und keine Doubletten mitzutragen“, erklärt Karen Daghofer. Als sinnvoller Erstellungsprozess habe sich herauskristallisiert: Risiken schriftlich erfassen, diskutieren, kürzen. Dann erst Maßnahmen definieren. So verhindere man ein Überladen des Systems.

Die qualitative Methode ALARP für Risikoanalysen hat Fabasoft aufgrund ihres einfachen Ansatzes gewählt. Für die Schadensabschätzung werden keine monetären Werte eingesetzt, was bei Imageschaden schwierig wäre, sondern Schulnoten. Die Ergebnisse werden nach dem Ampelsystem rot-grün-gelb in einer Matrix dargestellt. Insgesamt erweist sich das ISO-27001-Zer-


„Informationssicherheit ist ein fester Bestandteil unserer Academy für interne Weiterbildung geworden.“ - **Karen Daghofer**, Fabasoft



tifikat als veritabler Wettbewerbsvorteil: Fabasoft setzt damit ein Zeichen auf seiner Homepage, auf Kundenevents und bei Ausschreibungen.

„Leichter als erwartet“

Viele Unternehmen verfügen auch aufgrund von Branchen-Standards oder Richtlinien über definierte Prozesse, die die Einführung von Informationssicherheit nach ISO 27001 erleichtern. Synergien mit der US-Richtlinie Sarbanes Oxley (SOX) nutzte Selected Services, ein SaaS-Spezialist mit 50 Mitarbeitern: „Die ISO-27001-Implementierung gestaltete sich leichter als erwartet“, berichtet Chief Technical Officer Michael Rösch. „Aufgrund unserer US-Geschäfte hatten wir SOX-konforme Pro-

 **Veranstaltungstipp: 5. Information-Security-Symposium, Wien 2009**

„Results for Profit - Effektives IT-Management mit ISO 27001 und ISO 20000“ lautet der Titel des 5. IS-Symposiums in Wien. Am 5. Mai 2009 laden die Zertifizierungsorganisationen CIS und Quality Austria in den Kursalon ein. Zu Themen, Trends und Networking: Hochkarä-

tige Sprecher zu Information Security und IT Service Management liefern Wissen aus erster Hand. An Info-Cubes stehen Lösungsanbieter und Berater für Expertengespräche zur Verfügung.
Anmeldung: www.cis-cert.com

zesse im Haus. Die IT-Security-Anforderungen beider Regelwerke überschneiden sich, sodass wir auf dem Vorhandenen aufsetzen konnten.“

Die seither lückenlose Prozess-Dokumentation schaffte Transparenz für das ganze Unternehmen. Rösch: „Durch Incident Management nach ISO 27001 konnten wir Support-Prozesse, Workflows und den Einsatz von Trouble Tickets optimieren. Unsere Kunden spüren dies in Form verkürzter Reaktions- und Durchlaufzeiten.“

Haftung minimieren

Auch der Standard für Provider im Online-Zahlungsverkehr „Payment Card Industry Certification“ weist inhaltliche Parallelen mit dem Security-Standard auf: „Während PCI technisch ausgerichtet ist,

„Die ISO-27001-Implementierung gestaltete sich leichter als erwartet.“ - **Michael Rösch**, Selected Services



profitieren wir durch ISO 27001 von Awareness-Maßnahmen und Security-Prozessen für sämtliche sensible Informationen“, so Oliver Eckel, Security Manager bei CQR Payment Solutions, eine bwin-Tochter mit 90 Mitarbeitern.


„Durch ISO 27001 profitieren wir von Awareness-Maßnahmen und Security-Prozessen für sämtliche sensible Informationen.“ - **Oliver Eckel**, CQR Payment Solutions



Zusätzlich sieht er Vorteile für die Umsetzung von Euro-SOX: Die IT-Security-Aspekte der 8. EU-Richtlinie könne man direkt aus ISO 27001 ableiten. Zudem würden Haftungsrisiken aufgrund der geprüften Dokumentation minimiert.

Change Management

„Bei einer ISO-27001-Zertifizierung handelt es sich um Anforderungen, die man früher oder später ohnehin umsetzen sollte“, meint Eckel. Viele Prozesse waren bei CQR schon definiert. Aber durch die Einführung des Managementsystems wurden diese in einer einheitlichen Struktur abgebildet. Vom User bis zur Software werden Änderungsprozesse nun nachvollziehbar durch Change und Configuration Management geregelt.

Als Tipp für eine effiziente Implementierung fasst CIS-Chef Erich Scheiber zusammen: „Zeitpuffer einplanen und immer wieder einen Schritt zurück gehen, um die Gesamtheit zu betrachten. Ein überladenes System wird in der Praxis schwer gelebt. Das System muss schlank und effektiv sein.“ 



T +43 1 470 47 31 Fax -20
info@kess.at | www.usv.at

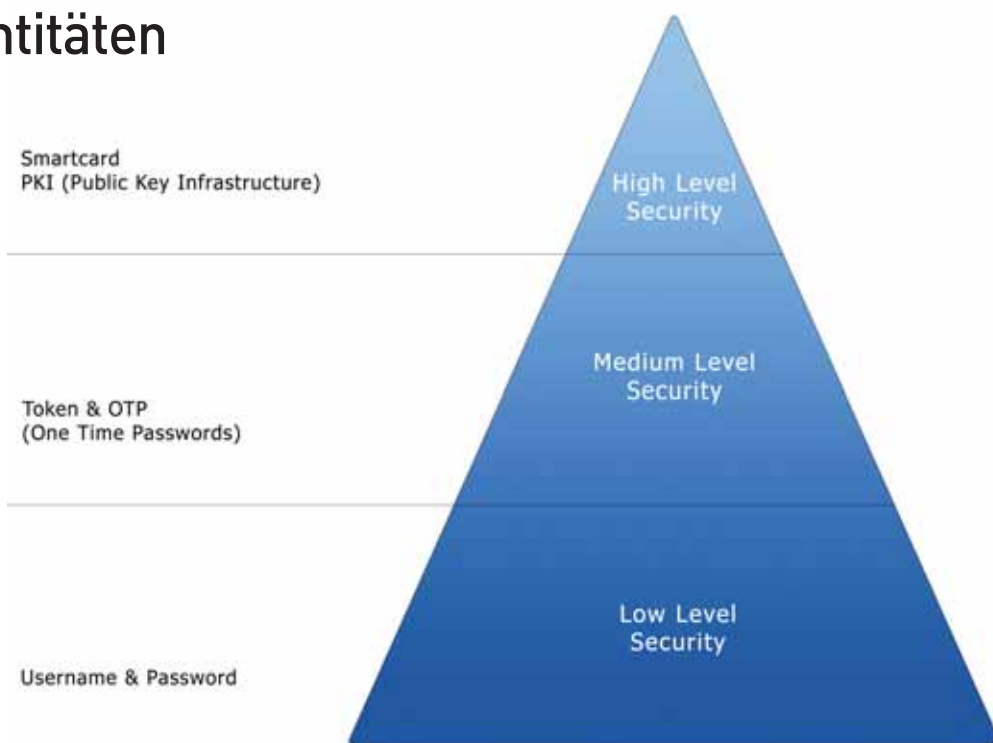
Keine Kommunikation ohne Strom
Modulare USV-Systeme für eine gesicherte Stromversorgung

<p>DC USV-Systeme</p>  <p>24/ 48V DC 900 W - 21,6 kW Telekom & Industrie</p>	<p>Eaton MX</p>  <p>4 kVA - 20 kVA Server und Netzwerke</p>	<p>Eaton Blade UPS</p>  <p>12 kW - 60 kW Serverfarmen, Datenzentren</p>
--	--	---

Sichere digitale Identitäten

Bis noch vor gar nicht allzu langer Zeit war es „Nice To Have“, wenn man in Unternehmen mit „Starker Authentifizierung“ und dazugehörigen Devices (Smartcards, Token) arbeitete. Heute weiß zweifellos jeder IT-Verantwortliche, dass „Starke digitale Identitäten“ ein absolutes „Muss“ sind, wenn man die Sicherheit in seinem Unternehmensnetzwerk gewährleisten will.

Peter Litzenberger



Verschiedene Sicherheitsstufen der Authentifizierung.

Digitale Identitäten können viel leichter gestohlen werden, als die gängigen Mittel zum Identitätsnachweis im täglichen Leben (Reisepass, Führerschein etc.). Sie bestehen meistens nur aus einem Usernamen und einem Passwort. Wenn man diese Informationen besitzt, könnte man also diese digitale Identität sofort benutzen und/oder missbrauchen. Man hat hier auch nicht die Möglichkeit, ein Ausweisfoto mit der entsprechenden Person zu vergleichen - so wie sonst bei den gängigen Ausweisdokumenten.

Ein weiteres Problem ist, dass sich User immer mehr Passwörter merken müssen, da die Anzahl der Anwendungen in Unternehmen stetig steigt und oftmals für jede einzelne Anwendung ein eigener Username und natürlich ein eigenes Passwort benötigt wird. Dies veranlasst viele User, ihre Passwörter möglichst einfach zu gestalten - wodurch es auch leichter wird, diese Passwörter zu knacken.

Die Wahrscheinlichkeit, ein 8-stelliges Passwort aus 65 unterschiedlichen Zeichen (z. B. „Lv54!bZ%“) und mit einer Lebensdauer von 30 Tagen zu knacken, liegt bei 135 %. Das bedeutet also, dass dieses Passwort innerhalb der 30-tägigen Lebensdauer auf jeden Fall geknackt wird. Als Berech-

nungsbasis wurde hier eine Brute-Force-Attacke gewählt, welche pro Sekunde bis zu 167.000.000 Schlüsselgenerierungen schafft.

Sicherheitsstufen der Authentifizierung

Die als **Low Level Security** bezeichnete Stufe, bestehend aus Username und Passwort, sollte eigentlich nur im privaten Umfeld zum Einsatz kommen. Dieser niedere Sicherheitslevel sollte in einem Unternehmen auf jeden Fall vermieden werden, da hier nie zweifelsfrei bestimmt werden kann, wer tatsächlich auf die (Netzwerk-)Ressourcen zugreift.

Die als **Medium Level Security** bezeichnete Stufe sollte die minimale Sicherheitsstufe in einem Unternehmen darstellen. Die Authentifizierung erfolgt hier durch mindestens zwei Faktoren (etwas, das man weiß, z. B. ein Passwort, und etwas, das man hat, z. B. einen Token). Das macht die Authentifizierung schon sehr sicher, da man nur Zugang bekommt, wenn man beide Faktoren besitzt - einer ohne den anderen ist nutzlos. Die als **High Level Security** bezeichnete Stufe stellt das Optimum an sicherer digitaler Authentifizierung dar. Eine vorhandene PKI (Public Key Infrastructure) und die Benut-

zung einer Smartcard ermöglichen die Benutzung von Zertifikaten und damit die Signierung von Dokumenten, Transaktionen, usw. Wenn man ein gutes Card-Management-System benutzt, kann man weitere sinnvolle Funktionen der Smartcard nutzen, z. B.

- als **Mitarbeiterausweis** (z. B. durch Bedrucken und Aufbringen eines Fotos),
- zur **Zeiterfassung** (bei Benutzen eines Timestamp-Servers),
- für **Gebäudezutritt** (eine Smartcard kann sowohl mit Kontaktchip, als auch berührungslos über einen RFID-Chip, als „Schlüssel“ zur Türöffnung benutzt werden).

Man kann aber auch bei guten Sicherheitslösungen die Sicherheit noch weiter erhöhen. Dies kann man beispielsweise durch den Einsatz von sogenannten OTPs erreichen. Ein OTP ist ein Einmal-Passwort (One Time Password), welches nur begrenzte Gültigkeit hat. Die Gültigkeit kann entweder zeitbasiert (z. B. vier Stunden) oder eventbasiert (z. B. für eine Session) oder auch eine Mischung aus beidem (z. B. eine Session mit maximal zwei Stunden) sein. Somit benutzt man bei jedem Login ein neu generiertes, meist 8 bis 12-stelliges, Passwort.

Single Sign-on

Eine weitere signifikante Erhöhung der Sicherheit bekommt man durch die Einführung einer Single-Sign-on-Lösung. Single-Sign-on ist eine sinnvolle Ergänzung, weil dadurch die Last des Passwortmanagements vom User/Administrator genommen wird. Single Sign-on stellt eine Zugriffskontrolle bzw. ein Credential-Management für den User dar. Der User muss sich weder seine verschiedenen Passwörter merken, noch muss er diese in regelmäßigen Abständen ändern.

Dadurch, dass Single Sign-on diese Aufgaben übernimmt, können sehr strenge Passwort-Policies angewendet werden. Es können sehr sichere (vieltellige und kryptische) Passwörter, verbunden mit oftmaligem Passwortwechsel, zum Einsatz kommen. Die Administratoren haben mehr Ressourcen frei, da es bei den Usern keine vergessenen Passwörter beziehungsweise den damit verbundenen Aufwand gibt. Die

Authentifizierung(en) des Users laufen im Hintergrund ab und machen kein weiteres Eingreifen notwendig.

Eine der fortschrittlichsten Entwicklungen im Bereich der digitalen Identitäten ist sicherlich die Smartcard mit eingebautem Display und One-Time-Passwort-Funktion. So kann die Authentifizierung im Büro über einen Smartcard-Reader erfolgen und wenn man sich von außerhalb (Internet-Cafe, ...) einloggt, benutzt man die OTP-Funktion. Weiterer Vorteil: Der User muss sich keine sperrigen Token an den Schlüsselbund hängen, sondern kann die Karte sicher in der Brieftasche verwahren.

Abschließend sei noch gesagt, dass dieses Thema der „Starken digitalen Identitäten“ auch ein wichtiger Schritt in Richtung Compliance ist. Compliance bedeutet die Befolgung von Richtlinien und die Erfüllung von Anforderungen. Um also Sicherheitsrichtlinien einzuhalten (egal, ob firmeninterne oder gesetzliche) wird man an sicheren digitalen Identitäten nicht vorbei sehen kön-

„Digitale Identitäten können viel leichter gestohlen werden als die gängigen Mittel zum Identitätsnachweis im täglichen Leben.“ - **Peter Litzenberger**, Product Manager Activ Identity bei Triple AcceSSS IT, österreichisches Value Added Distributionshaus für IT-Infrastruktur- und Sicherheitslösungen



nen. Und nachdem die Geschäftsführer der verschiedenen Unternehmen dafür die Verantwortung tragen, sei mir an dieser Stelle die Empfehlung erlaubt, unbedingt eine Lösung für „Starke digitale Identitäten“ in ihren Unternehmen einzuführen. Diese dienen hervorragend zur Vermeidung von externen wie auch internen Sicherheitslöchern. www.actividentity.com www.3xs-it.com

phion lädt zur sechsten Gipfelkonferenz am 25. und 26. Mai nach Tirol ein



Es gibt viele gute Gründe nach Alpbach, dem schönsten Dorf Österreichs, zu fahren - aber nur einen, von dem IT-Security-Interessierte nachhaltig auf ganzer Linie profitieren werden - die phion Gipfelkonferenz 2009!

In hochkarätigen Fachvorträgen informiert phion am 25. und 26. Mai 2009 darüber, wie Unternehmen ihre Netzwerke und Web-Applikationen nachhaltig schützen. In Referenzvorträgen, Workshops und Best-Practice-Sessions können Teilnehmer ihre Strategien diskutieren und Erfahrungen austauschen.

Im Mittelpunkt der Produktvorstellungen stehen die aktuellen netfence-Lösungen zum Schutz des Unternehmensnetzwerks sowie airlock, die Web Application Firewall zum Schutz von Web-Applikationen und -Services. Zudem berichten namhafte Unternehmen wie E-Plus und Konica Minolta über ihre Erfahrungen mit phion-Lösungen. Können Unternehmen in Zeiten der ökonomischen Krise auf Security-ver-



zichten? Dies ist nur eines der aktuellen Themen, die auf der Gipfelkonferenz diskutiert werden. Die Besucher werden über Lösungsansätze informiert, mit denen sie effizient und betriebswirtschaftlich die Krise meistern, ohne auf effektiven Schutz der Unternehmenskommunikation verzichten zu müssen.

Das Programm wird durch einen Vortrag von Alexander Huber, weltweit bekannter

Extremkletterer und -bergsteiger, abgerundet. Neben seinen jüngsten Expeditionen wird Huber auch zum Thema „Risikomanagement in Extremsituationen“ sprechen.

Ein spezielles Programm für phion-Partner findet am Vortag der Gipfelkonferenz, am Sonntag, den 24. Mai 2009, statt.

Die Agenda, weitere Informationen und das Anmeldeformular sind verfügbar unter <http://summit09.phion.com>

Security als Service: Virenschutz-Komplettservice für KMU

Während große Unternehmen meist über effiziente Sicherheitsvorkehrungen verfügen, überfordert das Thema Spam- & Virenschutz häufig die IT von Klein- und Mittelunternehmen (KMU).

Nach aktuellen Untersuchungen sind neun von zehn E-Mails Spam. Viele dieser Nachrichten dienen dazu, Benutzer auf Websites zu locken, die mit Viren und Spionageprogrammen verseucht sind. In den letzten Jahren wurden sogar Fälle bekannt, bei denen es Hackern gelungen ist, seriöse Seiten wie die New York Times oder die Business Week als Plattform für illegale Zwecke zu nutzen.

Damit sich auch KMU wirksam vor dieser Bedrohung schützen können, hat Kapsch mit dem Kapsch ScanCenter eine Managed-Security-Lösung entwickelt, die optimal an diese Zielgruppe angepasst ist. Da eingehende E-Mails noch vor

der Zustellung überprüft werden, bemerken die Anwender im Unternehmen nichts vom Scan-Vorgang. Auch gesonderte Investitionen in Hard- oder Software entfallen.

Dadurch arbeitet das System äußerst ausfallsicher und verursacht keine Wartungskosten. Einzige Voraussetzung für das Nutzen dieser Kapsch Managed Security Services ist ein eigener Mail Server. Bezahlt wird über einen monatlichen Fixbetrag, der sich an der Nutzeranzahl bemisst.

Damit diese Kapsch-Lösung höchsten Qualitätsansprüchen gerecht wird, war mit IKARUS Security Software ein heimischer Virenspezialist in die Ent-



wicklung des Systems eingebunden. IKARUS ist einer der weltweit ersten Entwickler von Anti-Viren-Software und verfügt über umfassende Erfahrungen in diesem Bereich. Zusammen mit den Experten von Kapsch hat das Unternehmen ein Komplettservice-Paket ent-

wickelt, das einfache Bedienbarkeit mit höchster Sicherheit und einem günstigen Preis verbindet.

kapsch >>>

Mehr Infos unter:
www.kapschbusiness.com

PROMOTION

Conficker - wie konnte es zum Gau kommen?

Conficker ist der erfolgreichste Wurm der letzten zwölf Monate. Der Mix von verschiedenen Verbreitungsmethoden macht ihn so gefährlich. Er zeigt die essenzielle Bedeutung eines funktionierenden Patch Managements auf und wie wichtig die Verwendung starker Passwörter ist.

Matthias Malcher

Automatische Verbreitung

Conficker nutzt eine Sicherheitslücke im RPC-Dienst von Windows (MS08-067), um sich automatisch zu verbreiten. Diese Lücke wurde von Microsoft bereits im Oktober 2008 geschlossen. Durch das Aufspielen des Patches hätte der Gau in manchen Netzwerken vermieden werden können. Einmal im Netzwerk angelangt sucht Conficker nach Freigaben - auch per Passwort geschützte. Mit einer Liste ein-

fachster Passwörter (z. B. test123, password, abcd1234, 1234qwer, admin) verschafft er sich Zugang. Solche Passwörter bieten keinerlei Sicherheit und Conficker nutzt das gnadenlos aus.

Einfallstor Wechseldatenträger

Wechseldatenträger - wie z. B. USB-Sticks - stellen einen der Hauptverbreitungswege für Conficker dar. Der Autostart-Mechanismus ist auf den meisten Rechnern aktiviert und wird nicht nur von Conficker sondern auch von vielen anderen Schädlingen zur Verbreitung genutzt. Das Abschalten des Autostart-Mechanismus gestaltet sich nicht trivial und ist erst nach Einspielen eines speziellen Microsoft-Updates überhaupt wirksam.

Wie kann man Conficker wieder entfernen?

Die Entfernung von Conficker wird durch die aktuellen Virenschutz-Programme bewerkstelligt. Die manuelle Bereinigung kann sich sehr mühsam gestalten. Ein umfassender Leit-

Matthias Malcher
ist Countrymanager für Österreich und Schweiz bei G Data



faden zur manuellen Desinfektion verseuchter Systeme ist bei Microsoft erhältlich.

Einen interessanten Dienst bietet OpenDNS. Die neueste Version von Conficker berechnet täglich mehrere Tausend Domainnamen und verbindet sich mit einzelnen davon. OpenDNS bietet Blocklisten, die den Zugang zu diesen Domains unterbinden. So bleibt der Zombie-PC zwar infiziert - aber ohne Befehle des Täters auch inaktiv.
www.gdata.at

Keine Kommunikation ohne Strom

Die Abhängigkeit des Menschen von Computern, Telekommunikationsanlagen und anderen elektronischen Einrichtungen, steigt permanent. Die unterbrechungsfreie Verfügbarkeit des Stromnetzes sowie die notwendigen Stromwerte können von den Energieversorgungsunternehmen aber nicht immer konstant aufrecht erhalten werden.

Telefonanlagen, computergesteuerte Prozesse in Krankenhäusern und Rechenzentren, Mobilnetze sind von der unterbrechungsfreien Verfügbarkeit im hohen Maß abhängig. Netzausfälle kön-

nen enorme Kosten und hohen Aufwand verursachen. Kess Power Solutions bietet modulare USV-Lösungen an. Neu im Produktangebot sind unter anderem:

DC USVs

Die modularen 24 und 48V-Gleichstromsysteme verfügen über eine hohe Leistungsdichte, kompaktes Design sowie umfangreiche Erweiterungsmöglichkeiten. Mit einem Leistungsbe- reich von 900 W bis 378 kW sichern die Systeme Office Carrier Netzwerke, mobile Access Points bis hin zu zentralen Telekomanlagen. Industrielle Steuerungen werden mit der 24V-DC-Variante geschützt.

Eaton MX

Die neue USV-Serie Eaton MX schützt 20 bis 110 Server. Das modulare Online-Doppelwandler-System ist mit Leistungen von 4 bis 20 kVA erhältlich. Ihr Anwendungsgebiet findet die Eaton MX in unternehmensweiten Netzwerken, bei Servern und Workstations. Steigt die Verbraucherleistung des Rechenzentrums, kann das System mit einem weiteren Modul skaliert werden.

Eaton BladeUPS

Die Powerware BladeUPS ist eine Lösung fürs Rack - skalierbar von 12 kW bis zu 60 kW in einem einzigen Standard-19-Zoll-



Eaton Blade UPS 12 kW - 60 kW für Serverfarmen und Datenzentren

Rackschrank. Mit ihrem dreiphasigen Ein- und Ausgang bietet das USV-System eine hohe Energieeffizienz mit reduzierten Betriebskosten, hoher Skalierbarkeit und Flexibilität. Durch die skalierbare Architektur, wächst die USV mit dem Rechenzentrum mit.

www.usv.at

Hardwareverschlüsselte USB Flash Drives

Das amerikanische Unternehmen Kanguru bietet managebare USB-Speichertoken bis 16 GB Volumen an. Die Token verfügen über 256-Bit-AES-Verschlüsselung und verschiedene Authentifizierungsmethoden wie Passwortschutz oder Fingerprint.



Das Besondere an der Lösung ist die Möglichkeit, die USB-Devices mit einer eigenen, ebenfalls von Kanguru angebotenen Web-Konsole zu verwalten. „Mittels dieses Remote-Managements lassen sich so zum Beispiel Security Policies erstellen, Passwörter rücksetzen, Token über IP-Adressen lokalisieren oder auch Daten löschen,

selbst, wenn die Token abhanden gekommen sind“, erläutert dazu Michael Kohl, Geschäftsführer Cetus IT.

Ist ein USB Drive abhanden gekommen, kann er gesperrt werden oder es wird ein „Remove“-Kommando gegeben. Sobald der USB Drive dann an einen Computer mit Internetzugang angedockt wird und sich automatisch bei der Konsole meldet, erhält er einen Löschbefehl und die - ohnehin verschlüsselten - Daten werden selbständig gelöscht.

„Vertrauliche Daten sind somit wesentlich besser geschützt als auf herkömmlichen Devices und Administratoren haben deutlich weniger Verwaltungsaufwand“, ist Kohl überzeugt. Die Distribution in Österreich erfolgt über Cetus-IT.

www.cetus-it.com



Störungen oder Schwankungen in der Netzversorgung können zu Systemausfällen, Datenverlusten oder zu noch schlimmeren Schäden führen. Die einfachste und effektivste Möglichkeit diese Störungen zu vermeiden, ist der Einsatz einer **USV-Anlage** (Unterbrechungsfreie Stromversorgung). Wir gewährleisten mit USV-Anlagen von Aros Ihre sichere Stromversorgung. **Weil Systemwissen entscheidet.**

SCHMACHTL







A-1230 Wien, Kolpingstr. 15, Tel.: (01) 6162180-23, Fax: (01) 6162180-99
E-Mail: usv@schmachtl.at Internet: www.schmachtl.at/usv

Seit mehreren Jahren existiert auf europäischer Ebene eine Reihe von Technologie-Plattformen (European Technology Platforms), die zu bestimmten Technologiefeldern Interessen bündeln und Themen vorantreiben. Mit unterschiedlichem Erfolg versuchen sie, diese Themen im Rahmenprogramm der Europäischen Kommission zu verankern, ihre Mitglieder bei der Projektentwicklung zu unterstützen und Strategien zu koordinieren.

Hans-Peter Ritt



Europäische IKT-Plattformen

Auf drei der größeren IKT-Plattformen, die noch recht wenig Öffentlichkeit in Österreich gefunden haben, lohnt sich ein genauerer Blick: Die Plattformen **eMobility**, **NEM** und **NESSI** sind, bei allen Unterschieden in den thematischen Schwerpunkten und in ihren Aktivitäten, relevante Gebilde für die Europäische IKT-Community. Zufall oder Strategie, Forschungs- und Entwicklungsthemen aller drei Plattformen finden sich im aktuellen EU-Rahmenprogramm wieder.

So arbeiten die Plattformen

Die Basis der Aktivitäten jeder der Plattformen ist ein Vision Document, das die Entwicklung des jeweiligen Technologiebereichs mit den wesentlichen Herausforderungen und zentralen zukünftigen Themen aus der Sicht der Plattformen beschreibt. Etwas konkreter ist dann die jeweilige Strategic Research Agenda, die die Schwerpunkte und die Ausrichtung für Forschung und Entwicklung aufzeigt. Damit gibt es für Interessenten schon die erste Benchmarking-Möglichkeit, inwieweit die eigene F+E-Ausrichtung und Strategie zu den Schwerpunkten einer europäischen Entwicklung passen. Und die Dokumente geben einen Eindruck, in welchen Bereichen ein Engagement sinnvoll sein kann.

Die IKT-Plattformen eMobility, NEM und

NESSI wurden in den Jahren 2004/2005 gegründet und haben Mitglieder aus den Bereichen Industrie, Wissenschaft und KMUs. Die größte Gruppe ist meist die der Forschungseinrichtungen und Technologiezentren. Dieser erste Eindruck darf allerdings nicht täuschen, die European Technology Platforms (ETP) sind eindeutig Industrie-Plattformen. Sie wurden von Gruppen der großen europäischen Industrieunternehmen gegründet, die entscheidenden Gremien sind aus Vertretern der Industrie gebildet und die Themen und Schwerpunkte sind industrienahe.

Die Details sind je nach Plattform unterschiedlich, aber die grundsätzliche Struktur ist ähnlich: Für die inhaltliche Arbeit an den Themen der Plattformen sind verschiedene Working Groups eingerichtet, die Positionen koordinieren, Papers ausarbeiten und Impulse für Projektkooperationen setzen. Neben der inhaltlichen Arbeit in den Working Groups ist es das Ziel aller Plattformen, möglichst viele europäische Projekte in ihrem Bereich zu starten und mit Erfolg bei den europäischen Förderprogrammen einzureichen.

Nutzen der Plattformen

Da die Mitgliedschaft bei diesen Plattformen kostenlos ist, fällt es relativ leicht, die Akti-

vitäten der Plattformen zu beobachten und die Themen zu screenen. Mehr noch, alle drei Plattformen suchen nach Akteuren, die sich in einem merklichen Ausmaß zur konkreten Mitarbeit verpflichten, sei es organisatorisch, wie in der Moderation von Working Groups, oder inhaltlich wie in der Ausarbeitung von Papers.

So ist es auch vergleichsweise einfach, relativ schnell europäische Visibility zu erreichen: Beiträge in den Working Groups sind meist lohnend, weil sie relativ dankbar angenommen werden, schnell die Bekanntheit in der Community erhöhen und damit Einladung zu Projekten nach sich ziehen. Diese Taktik erfordert allerdings einen recht hohen Zeitaufwand, weil das Engagement kontinuierlich über einen längeren Zeitraum aufrecht erhalten werden muß, um erfolgreich zu sein.

Aus der Sicht der in einer kürzlich im Auftrag des BMVIT fertiggestellten Studie (1) befragten österreichischen Akteure werden die drei Plattformen eMobility, NEM und NESSI weniger wegen des inhaltlichen Wissensgewinns geschätzt, sondern sie werden vor allem als gute Networking- und Benchmarking-Möglichkeit gesehen. Forschungseinrichtungen schätzen darüber hinaus die Möglichkeit, den Kontakt zur Industrie zu finden und zu halten.

Wenden wir uns nun den Unterschieden

zu und betrachten wir die Schwerpunkte der einzelnen Plattformen.



eMobility

Die Plattform eMobility beschäftigt sich, wie der Name schon sagt, mit Themen der mobilen und drahtlosen Kommunikation. Aktuell hat eMobility knapp 600 Mitglieder aus der Industrie, der Research Domain und aus Reihen von KMUs. Im Vergleich zu anderen Plattformen erscheint eMobility sehr fokussiert und klar strukturiert. In der Selbstbeschreibung lautet die Erklärung dafür, dass „eMobility aus Akteuren besteht, die zu kooperieren gewohnt sind“. Kritiker merken an, dass eMobility „von wenigen großen Playern dominiert“ werde, wodurch die Steuerung leicht falle. Ein Vertreter der Kommission brachte es im Gespräch auf den Punkt: „Vergessen Sie das politische Geplänkel rundherum, hier werden die Themen gesetzt.“

Themen der Plattform eMobility

Aktuell sind sieben eMobility Working Groups aktiv, zwei davon wurden erst im Herbst 2008 gestartet. Hier eine Auswahl:

- **Leading Edge Applications**

Diese im Jahr 2007 gestartete Working Group beschäftigt sich mit der Technologieanwendung, mit Applications and Services. Nach einem sehr breiten Beginn hat sie sich auf die Themen Health & Inclusion, Environment, Transport, Future Internet, Service Enabling Technologies fokussiert.

- **Post-IP Next Generation Internet**

Diese Working Group beschäftigt sich aus dem Blickwinkel der Mobile & Wireless Communications recht breit mit zukünftigen technologischen Herausforderungen, Entwicklung von Services und mögliche regulatorische Implikationen.

- **B3G/4G and Standardization Roadmaps**

Nach vielen Vorarbeiten beschäftigt sich diese Working Group mit einer „Standardization Roadmap“, die Inputs für künftige Standardisierungs- und Regulationsvorhaben sammelt.

- **Testing Facilities**

Diese Working Group wurde eingerichtet,

um den Zusammenschluss und die koordinierte Nutzung existierender und geplanter Testumgebungen zu unterstützen.

- **Green Wireless Communications**

Ebenfalls ganz neu ist diese Working Group, die die Herausforderungen der Forschung zur Energieeffizienz von zukünftigen Mobile & Wireless-Technologien identifizieren und analysieren will.

Gerade für kleinere Organisationen und Forschungseinrichtungen, die sich weniger mit den technologischen Grundlagen beschäftigen, sondern stärker anwendungsorientiert arbeiten, stellt der relativ neue Schwerpunkt „Applications and Services“ und die Strategic Applications Agenda (SAA) einen interessanten Anknüpfungspunkt dar.



Networked and Electronic Media (NEM)

Die Plattform NEM umfasst etwa 650 Mitglieder, der Großteil sind Technologie-Unternehmen und Forschungseinrichtungen. Die Telekom-Provider sind sehr gut vertreten sowie eine Reihe prominenter Broadcaster. Auffallend ist eine große Lücke bei klassischen Content-Anbietern, wie Verlage, Medienhäuser oder Content Developer.

Vertreter der Plattform NEM, aber auch viele Mitglieder, verweisen auf die aus der Themenstellung sich ergebende Heterogenität. Sie sehen es als großen Verdienst von NEM, die Akteure dieser unterschiedlichen Industrien überhaupt auf einer Plattform zusammenzubringen. So ist es möglich, eine breite Palette an Themen verfolgen und Diskussionen mit unterschiedlichen Branchen führen zu können. Es steht also die Möglichkeit zu einem thematischen Benchmarking und zur Kontaktpflege im Vordergrund.

Auffallend an NEM ist das sehr rasche öffentliche Reagieren auf neue Trends - durch das Einrichten von Working Groups und die hohe Zahl von Kommentaren und Position Papers. NEM gelingt es so sehr gut, ein breites Spektrum der elektronischen Medien abzudecken.

Themen der Plattform NEM

NEM kennt Schwerpunktaktivitäten, sogenannte „Activities“, mit ganz bestimmten definierten Zielen:

- So soll gemeinsam mit Universitäten ein europäischer Master of Science (MSc) entwickelt werden.

- Ein gewichtiges Thema sind Positionen zur Future of the Internet.

- Die Activity „Global NEM“ arbeitet Empfehlungen zu weltweiten Forschungsk Kooperationen aus.

- Eine Activity kümmert sich auf Europäischer Ebene um Regulierungsthemen.

- Ganz aktuell ist der Start einer Content Activity, die sich Akteuren der Content Industrie als Plattform anbieten will.

Meist aus Impulsen aus der Community der Mitglieder heraus haben sich thematische Cluster, in anderen Plattformen Working Groups genannt, gebildet, die einzelne Themen bearbeiten:

- Next Multimedia Content Distribution

- Trust, Security und Dependability

- Community Based Services

- Multimedia Content Search

Gerade für Unternehmen des Content-Sektors müssten sich in und durch die Plattform NEM eine Reihe von Möglichkeiten auf tun, jedenfalls wäre ihr Engagement sehr willkommen.

Networked European Software & Services Initiative (NESSI)

Die Plattform NESSI hat knapp 400 Mitglieder, mehrheitlich Organisationen aus der akademischen Welt, weiters je ein Viertel IKT-Unternehmen und KMUs. Unter den 13 Gründungsmitgliedern sind nicht nur europäische, sondern auch amerikanische Großunternehmen, mittlerweile hat NESSI eine sehr breite Mitgliederstruktur quer durch die Informations- und Kommunikationstechnologie.

Mit insgesamt 18 Projekten und Working Groups und einer großen Themenvielfalt wirkt NESSI auf den ersten Blick recht unübersichtlich. Beim zweiten und dritten Blick offenbaren sich dann aber Struktur und ein roter Faden. Die meisten Diskussionen und informellen Kontakte bilden sich im Zusammenhang und Umfeld des Projektes „Next Open Service Framework (NEXOF)“, den eindeutigen Kern von NESSI. Ziel ist es, eine europäische Referenzarchitektur zu ent-



wickeln und so Standards für zukünftige Entwicklungen zu setzen.

Themen der Plattform NESSI

Die inhaltliche Arbeit der Plattform NESSI wird in einer recht komplexen Struktur von sechs ineinander verwobenen Projekten und weiteren insgesamt zwölf unterschiedlichen Working Groups geleistet. Über die Mitarbeit in den Working Groups können alle interessierten Mitglieder ihre Beiträge und Positionen einfließen lassen.

Die sechs „Strategic Projects“ beziehen sich auf unterschiedliche Aspekte der Kernaktivität von NESSI, der Entwicklung der Referenzarchitektur NEXOF, und integrieren auch Zwischenergebnisse der Working Groups. Die Themenpalette reicht von Standards für die Front-Layer-Entwicklung, Performance-Indikatoren, Virtualisierungstechnologien, bis hin zu Fragen des Managements von Serviceorientierten Infrastrukturen.

Insgesamt acht Gruppen, die „Horizontal Working Groups“, entwickeln konkrete Bei-

träge zu den zentralen Forschungsbereichen der Plattform. Hier sind die Themen

- Strategien für die Anwendung von Business Process Management,
- Forschungsfelder für den Einsatz Semantischer Technologien,
- Implikationen der technischen Entwicklung von Services und der Integration in neue Services und Prozesse,
- Entwicklung einer neuen Service-oriented Infrastructure,
- Interdisziplinäre Untersuchung komplexer Systeme sozialer Interaktion und Kollaboration,
- Entwicklung eines NESSI Engineering Frameworks,
- Prioritätensetzungen und Richtlinien zu Trust, Security, Dependability für Web-Services,
- Implikationen der Service-Orientierung für die Human-Computer-Interaction.

Die drei „Vertical Working Groups“ sollen einzelne Anwendungsbereiche mit den NESSI Forschungsbereichen verbinden. Zwei Anwendungsbereiche werden bereits betreut, E-Health und E-Governement. Ein dritter Bereich zu „Skills & Employability“ ist in Vorbereitung.

Die „Adoption Working Groups“ sollen die Awareness und Akzeptanz in der IKT Community stärken und kümmern sich um spezielle Zielgruppen:

Links:

eMobility: www.ist-emobility.org

NEM: www.nem-initiative.org

NESSI: www.nessi-europe.com

- Open-Source-Entwickler,
- ICT SME,
- Consultants & System Integrator (in Vorbereitung).

Bei der großen Breite an Themen wird nachvollziehbar, warum von vielen Akteuren vor allem die guten Networking-Möglichkeiten von NESSI hervorgehoben werden. Und die Entwicklung der Referenzarchitektur NEXOF wird als ehrgeiziges Projekt gesehen, bei dem in ein bis zwei Jahren absehbar sei, ob es erfolgreich wird sein können.

Hans-Peter Ritt ist geschäftsführender Gesellschafter der milestone management gmbh, einem Wiener Beratungsunternehmen mit Konzentration auf Prozess- und Projektmanagement. Er ist Herausgeber des Multimedia Reader und der Plattform EnterMedia.at. <http://media.milestone.at>

(1) *Hans-Peter Ritt: Analyse der Europäischen Technologie-Plattformen eMobility, NEM und NESSI in Bezug auf ein zukünftiges JTI Future Internet, Studie im Auftrag des BMVIT, 2009*

„Cybercrime ist professionelles Geschäft“

Gefahr bei Portalsystemen nicht unterschätzen

„Der Cybercrime ist zu einem professionellen Geschäft geworden, mit Millionenumsätzen und einer professionellen Organisationsstruktur“, erklärt Andreas Kroisenbrunner, Country Manager Österreich von Avira. „Deshalb gehört Malwareschutz heute in allen Unternehmen zum Pflichtprogramm, denn die Vernetzung und das omnipräsente Internet sind und bleiben zentrale Einfallstore für Malware. Gefahren lauern allerdings auch bei Portalsystemen, die mit dem Internet verbunden sind.“

Avira hat daher einen speziellen Scanner entwickelt, der direkt auf SAPs NetWeaver aufsetzt. Um das reibungslose Zusammen-

spiel zu belegen, hat der Antivirenspezialist seinen „AntiVir Virus Scan Adapter für SAP NetWeaver“ von den Laboren von SAP speziell testen und zertifizieren lassen. November vergangenen Jahres hat der Business-Software-Spezialist die Lösung von Avira sowohl unter Windows als auch unter Sun Solaris zertifiziert.

Der Scanner untersucht sämtliche Daten, die über die grafische Oberfläche oder über das „SAP Enterprise Portal“ zwischen den Modulen und Applikationen von SAP ausgetauscht werden. Im Fall zum Beispiel eines E-Recruiting-Modells würde der Lebenslauf entsprechend auf Schadsoftware durchsucht, bevor er in das System gelangen darf.

„Der Avira AntiVir Virus Scan Adapter überwacht den kompletten Dokumentenaustausch

„Der Avira AntiVir Virus Scan Adapter überwacht den kompletten Dokumentenaustausch von SAP-Anwendungen.“ - **Andreas Kroisenbrunner**, Country Manager Österreich von Avira



von SAP-Anwendungen. Unsere Kunden profitieren damit von einer Lösung, die ihr System vor Malware schützt und Ausfälle unternehmenskritischer Anwendungen verhindert“, erläutert Kroisenbrunner. www.avira.at



Open Source Business und die Wirtschaftskrise: K(l)eine Insel der Glückseligen?

Zwar geht infolge der anhaltenden Turbulenzen an den Kapitalmärkten die dadurch verstärkte Wirtschaftskrise auch an den Lösungsanbietern von Open Source nicht spurlos vorbei. Dennoch überwiegen nicht nur nach Einschätzung von Insidern die positiven Elemente.

Lothar Lochmaier

Was orakeln zunächst die nicht unbedingt mit dem üblichen Stallgeruch behafteten Marktanalysten über das Innovationsbarometer in der offenen Szene? Dass das Open Source Business generell profitiert und dies zu deutlich mehr Verkaufsabschlüssen führt, hält Rüdiger Spies, Independent Vice President Enterprise Applications bei IDC, für mehr oder minder deutlich ausgeprägtes „Wunschdenken“.

Der Marktbeobachter lässt aber auch durchblicken: „Profitieren werden alle Angebote, die ein besseres Risk Management, Corporate Performance Management und Planning erlauben, also alles rund um Business Intelligence und Analytics. Besonders Open-Source-Anbieter wie Actuate, Pentaho oder Jedox werden zu den Gewinnern zählen.“

Es gibt jedoch aus der Ecke der Analystengemeinde auch Stimmen, die die wachsende Marktposition der freien Szene deutlich op-

timistischer taxieren. „Der wirtschaftliche Abschwung ist eine Chance für Open-Source-Anbieter, ihre Lösungen stärker an den Mann zu bringen“, sagt Axel Oppermann von den Marktforschern der Experton Group.

Woher kommt soviel Optimismus? Einer der simplen Gründe liegt in der schlanken Struktur statt eines aufgeblähten Apparats an Kosten und Personal. So arbeiten viele Unternehmen effektiv und kostengünstig. Ein Beispiel: Einer der bekannten Größen unter den Anbietern von OSS-basierten CRM-Lösungen - SugarCRM - hat weltweit lediglich 165 Mitarbeiter beschäftigt.

Aus Kosten-Nutzen-Sicht der Unternehmen gibt es weitere Argumente mit Blick auf regelmäßige Kostenblöcke. Wie viel Ressourcen an Zeit, Geld und Personal verschlingen Tests, Implementierung und der laufende Betrieb bei proprietären Lösungen? „Ein abermals zunehmender Druck auf die IT-Budgets wird viele OSS-Hasser zu Testern und schließlich zu OSS-Freunden machen“, prognostiziert Oppermann.

Durchgehend optimistisch bewertet auch die Szene selbst die aktuelle Stimmungslage. Datenbankspezialist Ingres etwa sieht für die Nutzer proprietärer Software momentan das Risiko, dass sich aufgrund der Finanzkrise die Entwicklungszyklen verlangsamen oder sich gar manche neuen Features überhaupt nicht mehr verfolgen lassen.

„Schlimmstenfalls für das Unternehmen geht sein Software-Anbieter in Konkurs“,

„Der wirtschaftliche Abschwung ist eine Chance für Open-Source-Anbieter, ihre Lösungen stärker an den Mann zu bringen.“
Axel Oppermann,
Experton Group.



sagt Bertram Mandel, Managing Director CEMEA und Vice President Sales & Services bei Ingres. Dann stehe das Unternehmen mit seinen unzähligen Lizenzen da und habe weder Support noch die Aussicht auf Weiterentwicklungen, Updates und Patches zur Verfügung.

Im Gegenzug dazu sieht Mandel einen weiter gezogenen Schutzschirm in der eigenen Community aus. Mit Ingres CAFÉ (Consolidated Application Foundation for Eclipse) habe diese erst neulich wieder eine innovative Weiterentwicklung angestoßen. „Das Bundle vereint alle Komponenten, um in der Eclipse Foundation's Open-Source-Entwicklungsumgebung Java-Applikationen schnell und einfach zu entwickeln und einzusetzen“, so Mandel weiter.

Big Business versus Small Business

Open Source biete somit nicht nur effektive Lösungswege für die bestehenden und kommenden Herausforderungen in der IT von Unternehmen. „Sie gibt gleichzeitig

Ankurbeln neuer Geschäftsmodelle

Interview mit Michael Kalas, Regional Manager Austria & Eastern Europe bei it-novum

Ist die Rezession eine Chance?

Die Rezession macht Unternehmen kostenbewusster, sowohl Neuinvestitionen als auch Wartungskosten betreffend. Die jetzige Situation zeigt aber ein gesteigertes und weiter wachsendes Interesse an Open-Source-Lösungen, begründet nicht nur mit dem Kostenargument, sondern auch aufgrund der Unabhängigkeit und Flexibilität beim Einsatz von Open Source. Eine Grundvoraussetzung ist aber ein professioneller und nachhaltiger Support seitens des Implementierungspartners, wie it-novum ihn bietet.

Welche Bereiche bieten neue Chancen?

In manchen Bereichen ist Open Source bereits Standard, speziell im Internet mit Web-Content-Management-Systemen, Datenbanken oder Webservern. Für alle anderen geschäftskritischen Bereich, wie System- und Service Management, CRM, Business Intelligence, ja selbst für ERP gibt es bereits existierende professionelle Open-Source-Lösungen, die auch x-fach bei Kunden im Einsatz sind. Diese Lösungen, betreut von seriösen Integrationspartnern, werden in Zukunft verstärkt als Alternativen zu den bekannten kommerziellen Produkten evaluiert bzw. eingesetzt werden.

Bereits im Februar 2008 hatten die Analysten von Gartner Open Source als eine der Top-

Ten-Entwicklungen der kommenden Jahre identifiziert und prophezeit, dass Unternehmen, die diesen Trend verschlafen, einen entscheidenden Wettbewerbsnachteil haben werden.

Was verändert sich, wer profitiert davon besonders?

Besonders profitieren werden Dienstleistungsanbieter, die auf flexible und unabhängige Lösungen und Services setzen, die auf Kundenbedürfnisse und nicht auf Produktfunktionen abgestimmt sind. Von den Sparzwängen profitieren also Anbieter die einen schnellen ROI bzw. eine Kostenreduktion - z.B. durch geringere Wartungskosten - realisieren können und da fallen Open Source Lösungsanbieter zur Gänze hinein.

Es dürfte nicht ausreichen, wenn die Community nur auf das Argument von niedrigen Lizenzkosten setzt?

Wesentliche Argumente für Open-Source-Lösungen sind die Unabhängigkeit und die Flexibilität bei Projekten sowie die leichte(re) Anbindungsmöglichkeit an existierende Systeme. Es wird nur das implementiert, was den Kundenanforderungen entspricht. Damit bleiben auch die nachgelagerte Betreuung und damit die Wartungskosten schlank und garantieren ein effizientes System auf lange Zeit.

Wie sieht der österreichische Markt für das OSS-Business derzeit und künftig aus?

In Österreich ist der Open-Source-Markt noch

„In Österreich ist der Open Source Markt noch nicht so weit wie in Deutschland, auch die Partnerlandschaft und die Business Communities betreffend.“ - **Michael Kalas**, Regional Manager Austria & Eastern Europe bei it-novum



nicht so weit wie in Deutschland, auch die Partnerlandschaft und die Business Communities betreffend. Trotzdem ist ein stark wachsendes Interesse spürbar. Professionelle Open-Source-Dienstleister werden bereits jetzt als Alternativen akzeptiert, auch bei größeren Projekten. it-novum in Österreich initiiert gerade mit einigen anderen Unternehmen die „Open Source Business Foundation Austria & Eastern Europe - OSBF A&EE“, die vor allem Open-Source-Lösungen bei Geschäftsthemen in den Vordergrund stellen will.

Bis jetzt haben die Open-Source-Communities und Gruppierungen vor allem technische Themen behandelt, die OSBF A&EE soll eine Business-Anlaufstelle sein, um Alternativen und Integration zu kommerziellen Lösungen aufzuzeigen und anzubieten. Damit reagieren wir auf die verstärkte Nachfrage in Österreich, füllen aber auch eine existierende Lücke in diesem stark wachsenden Segment.

Unternehmen mehr Spielraum und Flexibilität an die Hand, um auf Marktschwankungen besser eingehen zu können“, bilanziert Mandel.

Auch Jaspersoft, einer der Spieler auf dem hart umkämpften Markt für Business Intelligence, sieht sich auf der Überholspur positioniert. Zumindest bestätigt dies CEO Brian Gentile: „Wir sehen gute Chancen, dass die Nachfrage nach unseren Lösungen gerade wegen der angespannten Wirtschaftslage - und dieser zum Trotz - steigen wird.“ Durch exakte Analysemöglichkeiten und die geforderten Mindestrenditen auf Investitionen rechnet der Experte damit, dass Unternehmen jetzt andere Prioritäten bei ihrem Kapitaleinsatz und bei den Ausgaben setzen.

Im Klartext: Gerade die strikten Vorgaben beim Rückfluss von Investitionen (ROI-Vorgaben) spielten der zunehmend ausgereiften kommerziellen Open-Source-Software als auch den Business Intelligence Tools in die Hände, da diese eine umfassende Evaluierung der operativen Betriebsleistung ermöglichten. Allein beim Systemmanagement ließen sich durch quelloffene IT-Lösungen rund 35 % an Kosten sparen, kalkuliert IT-Dienstleister it-novum GmbH, eine Tochtergesellschaft der KAP Beteiligungs-AG.

Österreich hat noch Nachholbedarf

„Die Unternehmen sind deutlich genervt von den unnützen Feature-Monstern“,

bilanziert Michael Kienle, Geschäftsführer von it-novum. Als wichtigsten Trend aus Sicht der Unternehmen sieht der Experte den Umstand, dass immer mehr Entscheidungsträger die Argumente von den Lizenzkostenblöcken weg in Richtung qualitativ hochwertige, unabhängige, flexible, aber eben auch bezahlbare Dienstleistungen verschieben.

Die Open-Source-Szene in Österreich sei bislang jedoch eher stiefmütterlich behandelt worden, ergänzt Ing. Michael Kalas, Regional Manager Austria & Eastern Europe bei it-novum. Der Dienstleister stößt derzeit fast überall auf offene Türen, vor allem, weil die Lizenzkosten eine deutlich größere Rolle als früher spielen. Gefragt seien jedoch andererseits professionelle und nach-

haltige Services. „Wir wollen dazu in Österreich und Osteuropa eine unabhängige Organisation aufbauen“, betont Kalas.

Nachhaltiger Trend: E-Tail statt Retail

„Das Internet hat mit Webhostern und ISPs eine komplett neue Industrie entstehen lassen, deren Erfolg weitestgehend auf Open-Source-Software basiert“, so der Experte. Immerhin beherbergen deren Rechenzentren weltweit 1,5 Mrd. E-Mail-Konten und

den Großteil der 150 Mio. Webseiten. „Nahezu alle Server arbeiten mit dem LAMP-Stack aus Linux, Apache, MySQL und PHP“, betont Rafael Laguna.

Der Geschäftsführer von Open-XChange rechnet in den nächsten Jahren mit zahlreichen neuen Webapplikationen in Java, Perl, Ruby oder Python, die auf jenem LAMP-Stack aufbauen, und die sich nahtlos in die Open-Source-DNA der Internetdienstleister integrierten. „Ein erstes Beispiel hierfür ist Open-Xchange, das dank Software-as-a-Service (SaaS) die Zahl seiner Nutzer in diesem Jahr auf 8 Mio. vervierfachen konnte.“


Indirekt bestätigen auch die Marktforscher von Forrester Research diesen Trend. Von der aktuellen Krise profitiere vor allem der „E-Tail“, also der Online-Vertrieb von Produkten, während sich insbesondere in den USA die Retail-Industrie noch wenig gewappnet zeige. Insbesondere Social-Retail-Initiativen im Zuge von Web-2.0-Technologien dürften einen weiteren Aufschwung erleben.


Ähnlich sieht dies auch Gartner. Die Autoren prognostizieren, dass in vier Jahren rund 90 % aller Unternehmen direkt oder indirekt Open-Source-Lösungen in ihre betrieblichen Prozesse eingebettet haben. Einige Experten sehen gar das Ende klassischer „Legacy-Systeme“ herannahen. Ob sich die zahlreichen CMS-Anwendungen im Mitmachweb aber auf die Dauer erfolgreich etablieren, steht auf einem anderen Blatt.

„Das Internet hat mit Webhostern und ISPs eine komplett neue Industrie entstehen lassen, deren Erfolg weitestgehend auf Open-Source-Software basiert.“ - **Rafael Laguna**, Open-XChange




Die „natürliche“ Marktauslese steht nämlich erst noch bevor. Schließlich sind die nachgelagerten Kosten für die Umsetzung bzw. Werbung, Vertrieb und Marketing bei den neuen Spielern im Mitmachweb oftmals viel entscheidender als die rein internetbasierte Entwicklung, auch wenn diese zweifellos dazu beiträgt, den hohen Berg an Lizenzkosten zu minimieren. Einerseits wird Open Source somit immer mehr zum Mainstream, andererseits etablieren sich neue Nischen. Marktanalyst Axel Oppermann von der Expertengruppe gibt trotz gewisser Unwägbarkeiten eine ganz klare Prognose ab: „Ich gehe davon aus, dass OSS-Anbieter kurz- und mittelfristig durch die wirtschaftliche Abschwächung profitieren werden.“ Denn die Unternehmen gingen infolge der veränderten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen gestärkt in den nächsten Aufschwung hinein, den der Experte in etwa drei bis fünf Jahren erwartet.

Deshalb bedeute die Krise eine Schubkraft nach vorne für die Anbieter von Open-Source-Lösungen, so Oppermann. 

 **Inserentenverzeichnis**

Alpha Select	15
Breitling	2.U
Domainfactory	4.U
Energie AG	13
Fieldworx	15
HP	11
IBM	5
Kapsch	24
Kess	21
Konica Minolta	Cover Corner
KSI	19
Phion	4, 23
Schmachtl	25
Snom	3
Wiener Zeitung	9

 **Impressum**



Medieninhaber und Verleger: Bohmann Druck und Verlag Ges.mbh & Co KG, Leberstr. 122, A-1110 Wien, Telefon 01/74095-410, Telefax 01/74095-425, E-Mail: office@monitor.co.at, www.monitor.co.at - **Chefredakteur:** Dipl.-Ing. Rüdiger Maier (mai) - **Redaktion:** Mag. Dominik Troger (dat) - **Autoren:** Gerd Backhaus, Peter

Litzenberger, Manfred Litzlbauer, Lothar Lochmaier, Hans-Peter Ritt, Christine Wahlmüller - **Anzeigenleitung:** Alexander Havlik - **Technischer Leiter & Layout:** Gerhard Hegedüs - **Aboverwaltung:** Bohmann AboService: Tel.: 01-74095-466, E-Mail: abo@bohmann.at - **Druck:** Leykam Druck GmbH und Co. KG, Bickford Str. 21, 7201 Neudörfel. - **Verlags und Herstellungsort:** Wien - **Erscheinungsweise:** 11 x im Jahr plus drei Specials: „HARDWARE“, „SOFTWARE“, „KOMMUNIKATION“ - **Einzelverkaufspreise:** € 3,80 - **Monitor-Jahresabo:** € 34,50 - **Auslandsabo:** € 60,90 - **Anzeigenpreise:** Es gilt die Anzeigenpreisliste laut Mediadaten 2008 - **Bankverbindung:** Bank Austria Creditanstalt AG - Blz.: 12000, Kto.: 653 092 700, Österr. PSK - Blz.: 60000, Kto.: 1732.755 - DVR: 0408689 - FBNR: 9642f/FB - **Gericht:** HG Wien - **ARA Liz.-Nr.:** 1214 - UID ATU10940909 Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos wird keine Haftung übernommen. Die veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Vervielfältigung, Nachdruck oder Übersetzung sind ebenso wie die Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen und das Bieten über Online-Dienste nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages erlaubt. Mit „Promotion“ gekennzeichnete Beiträge sind entgeltliche Einschaltungen. MONITOR bekennt sich selbstverständlich zur gesellschaftlichen Gleichstellung von Frau und Mann. Bei allen Bezeichnungen, die auf Personen bezogen sind, meint die gewählte Formulierung beide Geschlechter.



Druckauflage
2. Halbjahr 2008:
14.500



PRESSE
DOKUMENTATIONS
NUTZUNG PARTNER

neu

JETZT TESTEN:
90 TAGE GRATIS*

Von hier aus reservieren Sie gerade den Besprechungsraum für Montagmorgen.

Der Einsatz von Microsoft Exchange Server 2007 ermöglicht weltweiten Zugriff auf E-Mails, Kalender, Kontakte, Aufgaben oder Dokumente – komfortabel und sicher. Durch die Nutzung als gehosteten Service fallen keine hohen IT-Investitionskosten an und Sie bleiben stets flexibel.

WO IMMER SIE SIND.

Ihr Office ist bereits dort.

Mit ManagedExchange nutzen Sie die professionelle Kommunikationslösung von domainFACTORY.

- ✓ beliebig viele Postfächer möglich
- ✓ flexibler gemeinsamer Zugriff auf Daten
- ✓ Nutzung als Intranet-Lösung mit SharePoint
- ✓ Sicherheit durch volle Redundanz der Infrastruktur



ManagedExchange



ActiveSync

Automatische Synchronisierung mit Ihrem mobilen Endgerät.

4 GB Mailspace

Microsoft Outlook 2007 INKLUSIVE*



www.df.eu
Premium Hosting. Premium Service.

domain
FACTORY



*) Mindestvertragslaufzeit und Abrechnungszeitraum 1 Monat. Der Testzeitraum geht nach 90 Tagen in ein kostenpflichtiges Vertragsverhältnis über, wenn nicht innerhalb des Testzeitraumes gekündigt wird; das monatliche Entgelt beträgt dann 12,95 € je ManagedExchange-Postfach. Sie erhalten zeitlich befristet während der Laufzeit jedes von Ihnen gebuchten ManagedExchange-Postfaches zu diesem eine Lizenz von Microsoft Outlook 2007 oder Microsoft Entourage 2008. Alle genannten Preise inkl. gesetzl. MwSt.