

# Brain Force

## Update://

Postvertriebsstück **B 59542** Gebühr bezahlt

We make IT work!

**INHALT****REPORT**

Was umfasst ein erfolgreiches Projektmanagement?.....1

**PRODUKTE**

**B-100 Load Balancer OS Plattform unabhängig**.....3

**CeBIT-SPEZIAL**

The place to find your success!.....4/5

**PROJEKTE**

**Least Cost-Routing und Hungaro-Effekt bei der MAV**.....6

**SECURITY**

Sicherheit wird zu einem wichtigen Kriterium jedes Unternehmens .....7

**WISSENSWERTES**

**Mobile Datenkommunikation garantiert ständige Erreichbarkeit und Datenzugriff**.....7

**INVESTOR RELATIONS**

**EBIT gegenüber dem Vorjahr gesteigert**.....8

**MANAGEMENT BOARD****Gegen den Trend - optimistisch und erfolgreich!**

Helmut Fleischmann  
Vorstandsvorsitzender  
Brain Force Software

Kapitalmarktcrise, Vertrauenskrise, Wirtschaftskrise – das Wort Krise gehörte zu den Lieblingswörtern des Jahres 2002. Durch das Wort Krise vermeidet man elegant, Ursachen und Verantwortliche zu nennen. Krisen sind plötzlich da, ohne dass man etwas dafür kann. So ist die gängige Interpretation. Mit Krisen lässt sich aber auch leben: man beklagt die Krise, hofft auf bessere Zeiten, sitzt sie aus. So ist die gängige Reaktion.

Wir sind dem gängigen Reaktionsmuster nicht gefolgt. Jede Krise bietet auch Chancen! Und genau diese Chancen haben wir genutzt. Gegen den allgemeinen Markttrend schafften wir im ab-

gelaufenen Geschäftsjahr, nach dem hohen Verlust in 2001, den Turnaround und können jetzt nicht nur die Rückkehr in die schwarzen Zahlen, sondern in jeder Hinsicht positives Ergebnis vorlegen. Durch den konsequenten Ausbau unseres Lösungsangebots konnten die Kundenbindung erhöht, eindeutige Differenzierungsmerkmale gegenüber dem Wettbewerb ausgeprägt und die Margen durch die gewonnenen Alleinstellungsmerkmale erhöht werden. Das sind hervorragende Voraussetzungen für das jetzt laufende Geschäftsjahr 2003.

Stehen wir mit diesem Optimismus allein da? Wie pessimistisch sind andere? Welche Chancen auf den Weltmärkten sehen sie? Die jüngste Umfrage von PricewaterhouseCoopers unter mehreren hundert CEOs, die dieser Tage auf dem Weltwirtschaftsgipfel in Davos veröffent-

licht wurde, förderte Erstaunliches zu Tage. Trotz schwieriger Konjunktur, trotz Vertrauensverlust nach schweren Firmenzusammenbrüchen und Bilanzskandalen, trotz politischer Risiken und unklarer Rahmenbedingungen für Investoren ist weltweit ein optimistischer Ausblick in die Zukunft unverkennbar. Man glaubt, dass es aufwärts geht, und das stimmt zuversichtlich.

Trotzdem sind die Konjunkturprognosen für 2003 durchwachsen. Die Experten rechnen zwar wieder mit einem höheren Wachstum, es existieren aber erhebliche Prognoserisiken. Die wohl größte Unsicherheit und Bedrohung für die Weltwirtschaft geht immer noch von der Gefahr einer militärischen Intervention im Irak aus. Ohne dieser Kriegsgefahr wäre der Ölpreis deutlich niedriger und das könnte zu der erhofften Belebung der Weltwirtschaft führen.

Lesen Sie auch Seite 8

**INVESTOR RELATIONS****DZ Bank: "Brain Force Aktie kaufen"**

Die DZ Bank AG, Frankfurt am Main, hat Mitte Februar das Anlageurteil für die Brain Force Software AG von "akkumulieren" auf "kaufen" gesetzt. Der "fair value" der Aktie wird mit 4,50 Euro beurteilt.

Diese Bewertung ist das Ergebnis der durch Brain Force Software für das Gesamtjahr 2002 vorgelegten vorläufigen Zahlen. Sie lagen nach Aussage des Instituts insgesamt im Rahmen der Erwartungen. So konnte BFS einen Umsatz von 59 Mio. Euro bei einem EBITDA von 1,9 Mio. Euro erzielen. Damit ist das Ergebnis des Vorjahres signifikant übertroffen worden. Für die Neubewertung führt die DZ Bank in ihrer Research-Studie vom 17. Februar als weitere positive Aspekte die Steigerung des Umsatzwachstums beim BFS-Unternehmen TEMA Studio di Italia an. Hier konnte ein Umsatzwachstum von 7,4 Prozent auf 16,3 Mio. Euro erzielt werden. Positiv zu bewerten ist außerdem die Verbesserung der Liquiditätssituation gegenüber dem Stichtag 30.09. So stiegen die liquiden Mittel um 18,1 % auf nunmehr 2,5 Mio. Euro.

Im Schlussquartal des vergangenen Jahres konnte Brain Force seinen Auftragsbestand leicht steigern. Er stieg gegenüber dem 30.09. um 5 Prozent auf 14,0 Mio. Euro. Das bewertet die DZ Bank vor dem Hintergrund der anhaltend schwierigen Situation im IT-Services Sektor als positiv. Auch für 2003 werde keine nachhaltige Verbesserung der Marktsituation erwartet.

Insbesondere in Deutschland, wo Brain Force knapp 40 % seines Umsatzes erzielt, werde die Situation angesichts der konjunkturellen Lage, die sich nach Einschätzung der DZ Bank auch im zweiten Halbjahr nicht wesentlich verbessern wer-

Fortsetzung auf Seite 8

**NEWTICKER****Brain Force Software AG im Prime Standard notiert.**

Die Brain Force Software AG hat die Zulassung der Aktien für das Qualitätssegment Prime Standard erhalten und wird damit in diesem Segment gelistet.

Mit der Notierung im Prime Standard erwartet BFS einen neuen Schub für die Aktienentwicklung der Brain Force Software AG und gewährleistet auch weiterhin eine regelmäßige und zeitnahe Information für den Anleger.

+ + + + + + + + + + +

**Neue Homepage von Brain Force Software Austria online**

Seit Anfang Februar ist der nationale Internetauftritt der österreichischen Brain Force Software AG online erreichbar.

Unter [www.brainforce.at](http://www.brainforce.at) finden Sie neben all den internationalen Inhalten auch die für die Alpenrepublik spezifischen Informationen.

**REPORT****Was umfasst ein erfolgreiches Projektmanagement?**

Der Begriff "Projektmanagement" ist ein strapazierter Begriff, ganz besonders in der IT-Industrie. Was verbirgt sich dahinter bzw. versteht jeder, der diesen Begriff verwendet, darunter das gleiche? Diese Frage ist mit Sicherheit nicht mit einem Satz zu beantworten, weil jede Form von Management immer stark mit der gestellten Aufgabe verknüpft ist. Damit können auch die mit diesem Begriff verbundenen Tätigkeiten variieren.

Das "Project Management Institute" (PMI) hat versucht, die wesentlichsten Disziplinen des Projektmanagements zu standardisieren und zu vereinheitlichen. Dieser einheitliche Standard sollte es jedem Projektleiter ermöglichen, ein effizientes und zielorientiertes und auf das jeweilige Projekt angepasstes Projektma-

agement auf- und einzusetzen. Im sogenannten PMBOK (Project Management Body of Knowledge) sind die einzelnen Teilbereiche eines Projektes übersichtlich zusammengefasst. Diese für den Laien bereits sehr umfassende Zusammenfassung und Gruppierung in neun Teilbereiche kommt in jedem Projekt in unterschiedlichster Ausprägung vor. Diese Teilbereiche sind:

- Projektumfang – was zu tun ist
- Projektlaufzeit – wann oder bis wann es zu tun ist
- Projektkosten – wie hoch die geplanten Aufwände und damit die Kosten sind
- Qualität – welche Qualitätsmerkmale die Projektergebnisse haben
- Beschaffung – welche Infrastruktur für das Projekt beschafft werden muss

- Ressourcen – sicherstellen von Verfügbarkeit und ausreichender Qualifikation
- Integration – einbetten der Projektergebnisse in das bestehende Umfeld
- Risiko-Management – festlegen von Ursachen und Auswirkung je Risiko
- Kommunikation – wer welche Information bekommt (Berichtswesen)

Der Projektleiter zeichnet dafür verantwortlich, dass alle neun Teilbereiche in der für das Projekt erforderlichen Ausprägung zum Einsatz kommen und einem effizienten Projektmanagement unterworfen sind. Dazu ist es erforderlich, die Grundregeln eines erfolgreichen Managements konsequent zu verfolgen, sprich:

- Planen,

Fortsetzung auf Seite 2

# Erfolgreiches Projektmanagement?

Fortsetzung von Seite 1

- Steuern,
- Kontrollieren.

Diese drei Elemente des Managements sind in jedem Projekt auf die drei Eckparameter jeden Projektes: Zeit, Ergebnisse und Ressourcen anzuwenden.

Wer konsequent die Schlüsseltätigkeiten auf das Projektdreieck anwendet, hat letztendlich auch den gewünschten Erfolg.

Ein erfolgreicher Projektleiter ist, wer das Dreieck: "Planen, Steuern, Kontrollieren", gepaart mit effizienter und zielgerichteter Kommunikation, beherrscht.

## Effizientes Projektmanagement

Wichtig dabei ist, dass erfolgreiches Management nicht gleichbedeutend mit erfolgreicher Administration ist. Ein nach allen Regeln der Kunst sauber administriertes Projekt ist leider nicht zwingend auch ein erfolgreiches Projekt. Administration ist wichtig. Viel wichtiger ist aber, Ergebnisse zu erzielen. Jeder kennt das, ganz besonders aus der IT-Industrie: Mit 20% Aufwand kann man 80% der geforderten Ergebnisse erreichen. In der zahlreich vorhandenen Literatur wird immer wieder drauf hingewiesen, wie z.B.: "Wien wartet auf dich", von Tom DeMarco und Tomothy Lister. Es liegt in der Verantwortung des Projektmanagers, dafür zu sorgen, dass das Projektdreieck immer ausbalanciert ist. Der Projektmanager hat darauf zu achten, dass z.B. nicht mehr Ergebnisse seitens des Kunden eingefordert werden, als im Liefer- und Leistungsumfang des Projektes definiert worden sind. Geringste Änderungen in den Ergebnissen können bereits gravierende Auswirkungen auf die Laufzeit und Kosten des Projektes haben.

Es stellt sich nun die Frage: "Wie macht das der erfolgreiche Projektmanager?"

Hier einige Grundregeln:

### Wenn das Projekt erfolgreich sein soll dann:

- Sorge für eine gesunde BASIS
- Versichere Dich einer UNTERSTÜTZUNG
- Sorge für klare DEFINITIONEN
- Sorge für detaillierte BESCHREIBUNGEN
- PLANE, KONTROLLIERE und STEUERE
- Achte auf die SOZIALEN Aspekte
- Vermeide einen Missbrauch von PLANUNGSTECHNIKEN
- Sei ANPASSUNGSFÄHIG
- Sorge für fachliches Know-how
- Sei der/die RICHTIGE?

### Basisanforderungen bei Projektgründung sind:

- Der Auftrag liegt schriftlich vor
- Die Abgrenzung des Projektes ist vorgegeben
- Der Auftraggeber ist bekannt
- Die Ziele des Projektes sind definiert
- Die Beteiligung aller Betroffenen ist gewährleistet
- Der Projektleiter ist offiziell ernannt
- Der Rahmenplan (Kosten, Zeit, usw.) ist vorgegeben

### Planen ersetzt den Zufall durch Irrtum

### Konsequente Projektverfolgung umfasst:

- Kontrolle = Mittel der Qualitätssicherung
- Kontrolle = Aufwand und Disziplin
- Ohne Kontrolle ist ein Plan wertlos
- Ohne Berichte ist Kontrolle wertlos
- Jeder Mitarbeiter will Qualität liefern
- Projekt - Fortschritt verfolgen

### Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser

### Projektabschluss umfasst:

- Formaler Abschluss des Projektes
- Endabnahme durch den Kunden
- Abschlussbericht im Rahmen eines Meetings
- Endabnahmeprotokoll

### "Zusammenkehren und Licht abdrehen ...."

### Projektentwicklung wie sie nicht sein sollte:

- Begeisterung
- Ernüchterung
- Verwirrung
- Suche nach dem Schuldigen
- Bestrafung der Unschuldigen
- Auszeichnung der Unbeteiligten
- Emigration der Verantwortlichen

### Projektphasen

Die Aufwände verteilen sich je nach Spezifika des Projektes. Für Entwicklungsprojekte hat sich nachfolgende Aufwandsverteilung als realistischer Ansatz herausgestellt.

|                         |     |
|-------------------------|-----|
| Bedarfsanalyse          | 25% |
| Lösungsentwurf          | 20% |
| Detailorganisation      | 20% |
| Technische Entwicklung  | 20% |
| Einführung und Übergabe | 15% |

Bei der klassischen Anwendungsentwicklung gibt es im wesentlichen zwei Modelle, die zur Anwendung kommen sollten: Das Wasserfall- und das Spiralmodell.

### Wasserfallmodell

Das Wasserfallmodell ist der Klassiker bei Aufwandsschätzungen innerhalb der IT-Industrie und basiert auf empirischen Erfahrungen. Dieses Modell teilt jedes Projekt in vier Phasen: Analyse, Design, Build und Test.

Das Modell basiert auf den ermittelten Kennzahlen von abgeschlossenen Entwicklungsprojekten. Der Gesamtaufwand verteilt sich nach einem festen Verteilungsschlüssel (Analyse: 20%, Design: 30%, Build: 20%, Test: 30%). Abhängig von der Projektart kann dieser Verteilungsschlüssel geringfügig verändert werden. Ist das Projektziel eine vollständige Neuentwicklung, sollte die Aufwandsabschätzung unbedingt auf Basis des Verteilungsschlüssels vorgenommen werden. Ein üblicherweise verwendeter Ansatz ist eine Aufwandsermittlung für die Build-Phase (= Codieren der Programme) mit einer mathematischen Ermittlung der Aufwände für die restlichen Phasen. Das Ergebnis ist der gesamte Lifecycle Aufwand für eine Projekt, exkl. Projektmanagement und Rollout. Für Rollout ist in der Regel ca. 10% anzusetzen. Auf die Gesamtsumme aller Aufwände sind 15% Projektmanagement aufzuschlagen.

### Spiralmodell

Das Spiralmodell nach Böhm wurde 1988 entwickelt. Im Gegensatz zu dem eher starren Wasserfallmodell versucht dieses Modell, ein iteratives Vorgehen festzuschreiben. Dieses Modell kommt vorwiegend in der Forschung und in jenen Wirtschaftsbereichen zum Einsatz, in denen es nur bedingt oder gar nicht möglich ist, die Anforderungen möglichst vollständig zu definieren. Als Beispiele können, z.B. aus der Forschung: Wettervorschau Berechnungsmodelle, oder aus der Versicherungsbranche: Gewinnbeteiligungsmodelle bei Lebensversicherungen, erwähnt werden.

Das Spiralmodell beginnt mit einer Risikoanalyse und einem Prototyp.

Dieser Prototyp wird dann so lange verfeinert, bis ein operationaler Prototyp entstanden ist. Bei jeder Iteration werden sowohl die

Anforderungen an die Software (Funktionsumfang) als auch die gesamten Kontextanforderungen, wie z.B. Plattform, Integration, Test, Einführung) weiter verfeinert. Bis am Ende der Projektlaufzeit ein fertiges Produkt zur Verfügung steht.

Dieser Ansatz birgt die Gefahr in sich, dass es nie zu einem fertigen Produkt und damit zu einem definierten Projektende kommt. Es ist daher von enormer Wichtigkeit, bereits zum Projektstart eine klare Vorstellung über die Anzahl der Iterationen und einem geplanten Projektende zu haben, ohne den gesamten Funktionsumfang im Detail zu kennen. Daraus abgeleitet bedeutet das für das Projektmanagement, dass nur möglichst ein direktes Verfolgen der Projektergebnisse auf der einen Seite und ein gut definierter Funktionsumfang je Prototyp auf der anderen Seite, einen Projekterfolg sicherstellen können. Die Schere zwischen Anforderungen (Funktionen), Ressourcen (Kosten) und Zeit ist je Iteration aufs Neue festzulegen und zu managen. Jede Iteration ist als eigenes Teilprojekt zu führen, unter Berücksichtigung der Gesamtzielsetzungen.

### Projektmanagementmethode

Damit das Projekt jederzeit überschaubar ist und nicht die Übersicht verloren geht, sollte man beim weiteren Vorgehen folgende Schwerpunkte setzen.

- wöchentlicher Statusbericht mit Plan / Ist Vergleich (Historie, Actuels, Problem, Bedenken, Bemerkungen, Aktionsplan)
- Wöchentliches Statusmeeting mit Ergebnisverfolgung und Aktionsplänen
- Eindeutige Verantwortlichkeit je ToDo und Projekttätigkeit
- Kurzer Eskalationsweg
- Verfolgen von ausstehenden Entscheidungen
- Erstellen und lfd. Pflege eines Aktionsplans (Projektplanes)
- lfd. Fortschrittskontrolle (inhaltlich und terminlich)

### Wesentliche Grundregeln für den Erfolg

Das Projekt kann nur dann zum Erfolg geführt werden, d. h. Bereitstellen der geforderten Funktionalität im definierten Zeit- und Kostenrahmen, wenn folgendes beachtet wird:

Die gewünschte Funktionalität kann nur durch kontinuierliche Mitarbeit der betroffenen Fachabteilung im Projekt sichergestellt werden.

Ein gutes Projektmanagement schafft durch realistische Projektplanung, transparente Projektorganisation, regelmäßige Projektkontrolle und konsequente Projektsteuerung die Voraussetzungen für ein erfolgreiches Projekt.

Alle Fragen, die nicht innerhalb des Projektteams zu klären sind, müssen über einen eindeutigen Eskalationsweg in einem hochrangig besetzten Lenkungsausschuss kurzfristig entschieden werden.

Änderungen zum Leistungsumfang sind über ein Änderungsverfahren zu erfassen, abzustimmen und mit ihren Auswirkungen auf das laufende Projekt zu vereinbaren.

Richard Ringbauer  
Leiter von Professional Services  
Österreich

### Zur Person:

Seit 1.1.2003 hat Richard Ringbauer die Leitung von Professional Services Österreich übernommen.

Richard Ringbauer wurde 1957 geboren. Sein beruflicher Werdegang begann vor mehr als 25 Jahren beim Unternehmen AKM (Urheberrecht in Musik). Nach vier Jahren AKM war er 21 Jahre bei IBM tätig. Sein Wirken innerhalb der IBM erstreckte sich von der Arbeitsvorbereitung über die klassische Anwendungsentwicklung bis hin zum Management. Der fachliche Schwerpunkt der letzten Jahre lag in der Abwicklung von Kundenprojekten gemeinsam mit seinem Team – im Schnitt 25 Mitarbeiter. In den letzten Jahren legte Herr Ringbauer besonderes Augenmerk auf ein effizientes und vor allem professionelles Projektmanagement. Seit 2000 ist er als Projektmanager gemäß PMI (Project Management Institute) zertifiziert.

Herr Ringbauer wird mit seiner reichhaltigen Erfahrung das Brain Force Team dahingehend verstärken, dass Projekte künftig hinsichtlich Kosten und Zeit noch effizienter abgewickelt werden können.



# B-100 IP Load Balancer OS ist Plattform unabhängig einsetzbar

## B-100

Brain Force Software erweitert seine B-100 IP Load Balancer Produktlinie mit dem Hardware-Plattform unabhängigen B-100 Appliance Operating System (Appliance OS). Dieses System erhöht die Einsatzmöglichkeiten der Load Balancer Produktlinie von Brain Force Software insofern, weil es binnen kürzester Zeit auf unterschiedlichen Hardware-Plattformen installiert werden kann. Beim Anwender trägt das zu erheblichen Kosteneinsparungen bei, da bereits vorhandene Hardware nicht ausgetauscht werden muss, sondern weiter genutzt wird. Ein Vorteil besteht auch darin, dass man sich besser auf die individuellen Bedürfnisse der Nutzer einstellen kann als bei einem Load Balancer mit eigener Hardware. Die unterstützten Hardware-Plattformen werden für das B-100 Appliance OS durch die Brain Force Software getestet und zertifiziert.



Sun Microsystems LX50 Server ist die erste zertifizierte Server Hardware-Plattform für das B-100 IP Load Balancer Appliance OS. Damit lässt sich aus dem Sun LX50 Server und dem Appliance OS ein vollwertiger, leistungsstarker Layer 4 IP Load Balancer bzw. ein vollwertiger und leistungsstarker Layer 4-7 Content Switch installieren. Eine sehr einfache sowie kostengünstige Methode, um zu hochverfügbaren Server-Farmen zu

gelangen. Mit Einführung des jüngsten 2.2 Software-Releases der B-100 Linie stehen viele neue und interessante Leistungsmerkmale im Bereich Layer 7 zur Verfügung. Durch diese erhöhen sich die Einsatzmöglichkeiten des B-100 IP Load Balancers/Content Switches im Bereich Webshops und Web-Applikationen.

Ganz besonders für Unternehmen, die das Internet als Basis für ihre Ge-

schäftstätigkeit und andere Aktivitäten nutzen, spielt die permanente Verfügbarkeit ihres Online-Dienstes eine große Rolle. Diese Zielgruppe steuert die Brain Force Software mit ihrer B-100 IP Load Balancer Produktlinie an und bietet hochqualitative und preiswerte Lösungen. Die Unterstützung und Zertifizierung weiterer Server Hardware-Plattformen ist geplant.

Load Balancing hat sich zu einem Muss entwickelt, um den wachsenden Online-Datenverkehr zu verwalten und den gestiegenen Anforderungen der Nutzer vor allem bei eCommerce-Applikationen gerecht zu werden. Ein Load Balancer (Lastverteiler) verteilt Datenströme aus dem Internet in Form von Serviceanfragen auf eine Gruppe von Servern. Diese Servergruppe (z.B. Webserver) stellt mit Hilfe des Load Balancers ihre Dienste nach außen zu Verfügung. Durch unterschiedliche Methoden kann der Load Balancer die Verteilung der Serviceanfragen steuern, um eine effiziente Auslastung der einzelnen Server zu erzielen. Dadurch gewährleistet er gleichzeitig den unterbrechungsfreien Betrieb.

MARKT & TREND

# Mit den Wölfen heulen oder die Chancen nutzen

Viel wurde in den letzten Wochen und Monaten über das vergangene Jahr gesprochen, wie katastrophal es in wirtschaftlicher Hinsicht doch war. Ohne die tatsächlich problematische Lage negieren zu wollen - waren oder sind wir gesamtwirtschaftlich gesehen, und speziell in der ITK-Branche, wirklich dem Kollaps so nahe?

Rückblickend war das Jahr 2002 für die Brain Force Software GmbH ein erfolgreiches Jahr. Trotz Umsatzeinbrüche wurde das Jahresergebnis im Vergleich zum Vorjahr deutlich gesteigert. Es muss also doch auch positive Effekte gegeben haben. Im Folgenden will ich versuchen aufzuzeigen, dass gerade auch schwierige Zeiten neue Chancen bieten, die es nur zu nutzen gilt.

### Das Jammern über die Märkte

In den letzten Jahren haben wir über den schwierigen Personalmarkt und den immer härter werdenden Kampf um Ressourcen geklagt. Das Jammern ist geblieben, nur hat sich die Zielrichtung geändert. Jetzt ist nicht mehr der Personalmarkt - mittlerweile wieder prall gefüllt - das Thema, sondern der schwächelnde Kundenmarkt.

Selten zuvor war es so einfach, gute Mitarbeiter zu gewinnen. Und diese auch noch zu vernünftigen Konditionen. In allen Bereichen (Sales, strategische Einheiten und Projektteams) besteht die Möglichkeit, vakante Positionen zu besetzen und beim vorhandenen und neuen Know-how zuzulegen.

Die Brain Force hat diese Chance genutzt und allein im vergangenen Jahr 84 neue IT-Consultants in Kundenprojekten zum Einsatz gebracht.

### Klagen über den Preisverfall, Margenverlust und brutalen Wettbewerb

In den vergangenen Jahren haben wir über ständig steigende Einkaufspreise auf Seiten der IT-Consultants geklagt. Auf Grund des leeren Personalmarktes waren immer weniger, teilweise schlechter qualifizierte - dafür aber teurere - Mitarbeiter verfügbar. Das Jammern über immer stärker schrumpfende Margen wegen der rapide steigenden Einkaufspreise war gross. Jetzt wird nicht mehr über steigende Einkaufspreise, sondern über rapide fallende Verkaufspreise Klage geführt. Daraus resultieren entweder steigende Verkaufs- oder

Einkaufspreise. Aber gerade im Zusammenspiel der Einkaufspreise und der Verkaufspreise liegt eine weitere große Chance. In den meisten Fällen gibt es keine Ausgewogenheit (Angebot und Nachfrage decken sich) zwischen dem Personalmarkt und dem Kundenmarkt. Es wird meist ein Spannungsverhältnis geben. Entweder zu wenig verfügbare Ressourcen oder zu wenig Kundennachfrage.

All jene Unternehmen, die den jeweils besseren Markt überdimensional nutzen, werden bei einem Wechsel der Marktverhältnisse stark leiden. Solche Firmen heben im Falle eines florierenden Kundenmarktes die Verkaufspreise überdurchschnittlich an, um Margen zu maximieren und im Falle eines boomenden Personalmarktes die Einkaufspreise ungerechtfertigt weit zu drücken.

Die Firmen, die in den letzten Jahren die Verkaufspreise übertrieben nach oben entwickelt haben, bekommen jetzt vom Kunden die Rechnung präsentiert. Viele hochpreisige Unternehmen werden durch Anbieter mit einem besseren Preis-Leistungsverhältnis ersetzt.

Der derzeit sehr gute Personal-

## Günstiger Einstieg

### R.Bücker EDV-Beratung Datentechnik GmbH bietet Interessenten B-100

Auch die R.Bücker EDV-Beratung Datentechnik GmbH, Geschäftsführerin Rosemarie Bücker, gehört zu den Vertriebspartnern der Brain Force Software für den B-100 Load Balancer. Die Bücker EDV-Beratung ist ein international tätiges Unternehmen mit Schwerpunkten im Bereich der Datensicherheit, des Datenschutzes und der Netzwerktechnologie. Unternehmen in allen Größenordnungen vertrauen auf die Kompetenz, Zuverlässigkeit und Flexibilität der Bücker-Mitarbeiter.

Als Kernkompetenzen des in Hille ansässigen Unternehmens mit langjährigem, starkem Know-how schildert Peter Bücker die Computervirenabwehr, das AV-Management und die IT-Sicherheit. "Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht, unsere Kunden optimal zu beraten bei der Auswahl und dem Einsatz der jeweiligen Sicherheitstechnologien. Dabei ist für uns die individuelle Ausgangssituation eines jeden Kunden entscheidend."

Beratung und Konzeption zielen darauf ab, eine maßgeschneiderte Lösung zu gestalten, die jederzeit erweiterbar ist und dynamisch mit den Kunden mitwächst. Kommen unterschiedliche Produkte zum Einsatz, so wird dabei darauf geachtet, dass diese miteinander harmonieren und sich gegenseitig ergänzen. Kundenzufriedenheit sei oberstes Ziel! Die Lösungen sollen sich nach dem

Kunden richten, nicht der Kunde nach den Lösungen.

Neben dem Schwerpunkt des Schutzes vor Computerviren verfügt die Firma nach Auskunft durch Peter Bücker über Spezialisten für Content Security / Inhaltsüberwachung, PGP Verschlüsselungstechnologien und Public Key Infrastrukturen (PKI), deren Hauptaufgabe die Lösungsintegration vor Ort ist. "Zu diesen Lösungen bieten wir sinnvolle und notwendige Ergänzungen an wie beispielsweise den IP Load Balancer B-100 der Brain Force Software, die einzeln oder in HA Ausbaustufe zur Anwendung kommen beim Einsatz der McAfee e500 und 1000 AV Appliances und beim Contentfiltering für Mail- und Webzugänge."

Davon profitiert auch Bücker EDV. Der Markt ist nach Ansicht von Peter Bücker recht groß. Die Aussichten sind gut. "Vor allem bei dem günstigen Einstieg der B100. Bisher war Load Balancing bei vielen Unternehmen einfach außerhalb des Budgets. Wachsender Bedarf entsteht, weil gerade im Bereich Internet Access einwie ausgehend immer stärker Security- und Accesslösungen eingesetzt werden, die einer LB-Lösung bedürfen."



Holger Amhold

www.buecker-edv.de  
CeBIT 2003: Halle 6, Internet Park, Block C52, Stand 661, 663, 664

markt wird sich irgendwann wieder einmal verändern, das ist gewiss. Dann werden alle Firmen, die die derzeitige Situation überdimensional ausnutzen, indem sie ihre Mitarbeiter nicht entsprechend entlohnen, wieder Probleme bekommen. Dann werden sie anstatt der Kunden die Mitarbeiter verlieren.

Wer unabhängig von den jeweiligen Stärken oder Schwächen der Märkte eine nach beiden Seiten (Kunde und Personal) vernünftige und faire Preispolitik betreibt, wird langfristig zu den Gewinnern zählen.

Brain Force hat auch diese Chance genutzt. Bei vielen unserer Kunden sind wir auch im Jahr 2003 strategischer Partner und können unsere Position sogar schrittweise gegenüber dem Wettbewerb verbessern.

### Schwächen beseitigen, Stärken erkennen

Auf Grund der guten Marktsituation in den letzten Jahren, die dazu führte, dass in vielen Unternehmen sowohl Umsätze als auch Gewinne gestiegen sind, wurden Stärken und Schwächen nicht sofort und schonungslos transparent. Man leistete sich den einen oder anderen Luxus, konnte über Schwächen hinwegzusehen, da die Endergebnisse ja unterm Strich stimmten.

Die Zeiten haben sich nachhaltig und gravierend geändert. Aber auch das beinhaltet eine neue Chance. Es besteht ein Druck - fast schon Zwang - Strukturen anzupassen, core competence auf- und auszubauen, Schwächen zu eliminieren, Stärken noch weiter zu vertiefen. Das wird automatisch dazu führen, dass diejenigen, die ihre Hausaufgaben erledigen, in den nächsten Jahren zu den Gewinnern zählen werden.



Martin Friedrich, Geschäftsführer Brain Force Software GmbH

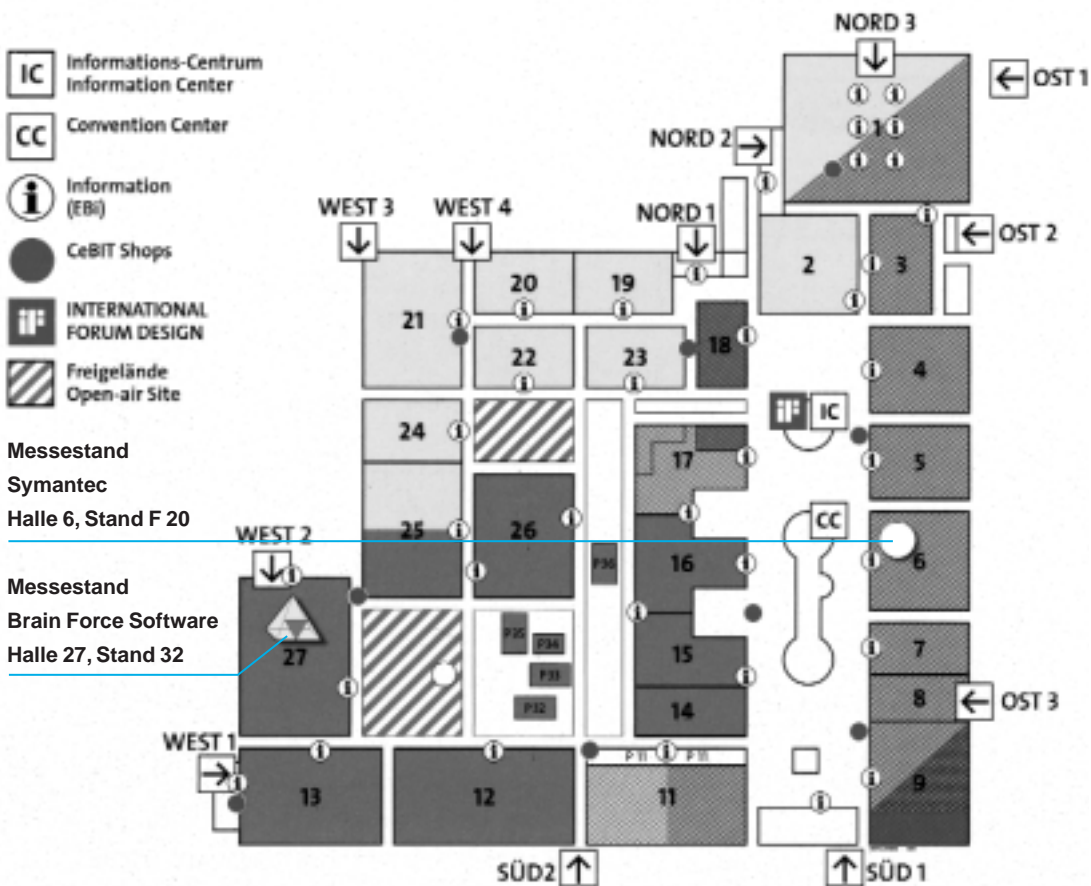
Martin Friedrich,

# CeBIT 2003

12. – 19.03. in Hannover



THE SAME  
PROCEDURE  
AS EVERY YEAR



## The place to success!

### WE MAKE IT WORK!

Vom 12. bis zum 19. März 2003 ist wieder CeBIT-Time! Anlass, das im Arbeitsalltag Geleistete zum jährlichen Highlight zu führen, Kunden und Interessenten zu präsentieren. Eine Herausforderung an alle, die daran beteiligt sind, für Produzenten, Dienstleister und Organisatoren! Die weltweit größte ITK-Messe ist und bleibt das Trendbarometer für die gesamte Branche.

Drei prägnante Themenschwerpunkte, Informationstechnologie, Telekommunikation, Software und Services, jeder Einzelne für sich die Messe Nr. 1 weltweit, werden durch sechs weitere Bereiche rund um IT/TK ergänzt. Auf einer Ausstellungsfläche von 400.000 qm prä-

sentieren sich 6.500 Unternehmen aus 60 Ländern an insgesamt 8 Messetagen in Hannover!

Die Brain Force Software GmbH ist für Sie da! In der Halle 27, am Stand C 32, auf 70 qm Fläche, direkt im Bereich Telecommunications & Networks.

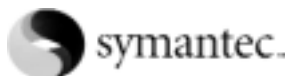
An 6 Arbeitsplätzen präsentieren wir Lösungen in den Bereichen Billing & Accounting, PBX-Management und Content Switching und Load Balancing. Gemeinsam mit unserem Partner aus den Niederlanden, der MCH Group, zeigen wir Bewährtes und Weiterentwicklungen auf dem Gebiet des Cable Managements.

Informations- und Wissensmanagement sind Themen, die Sie interessieren? Die Wissensarbeit zu erkennen und zu organisieren, um den ständig wechselnden Anforderungen von Unternehmen und Erwerbstätigen gerecht zu werden, ist ein weiterer Ausstellungsschwerpunkt an unserem Stand, den wir Ihnen im Bereich Human Resources präsentieren.

Zu allen Fragen in Sachen Security stehen Ihnen unsere Mitarbeiter gern mit Informationen am Symantec-Stand F 20, Halle 6, zur Verfügung.

Katrin Malinka

### PARTNER & FRIENDS

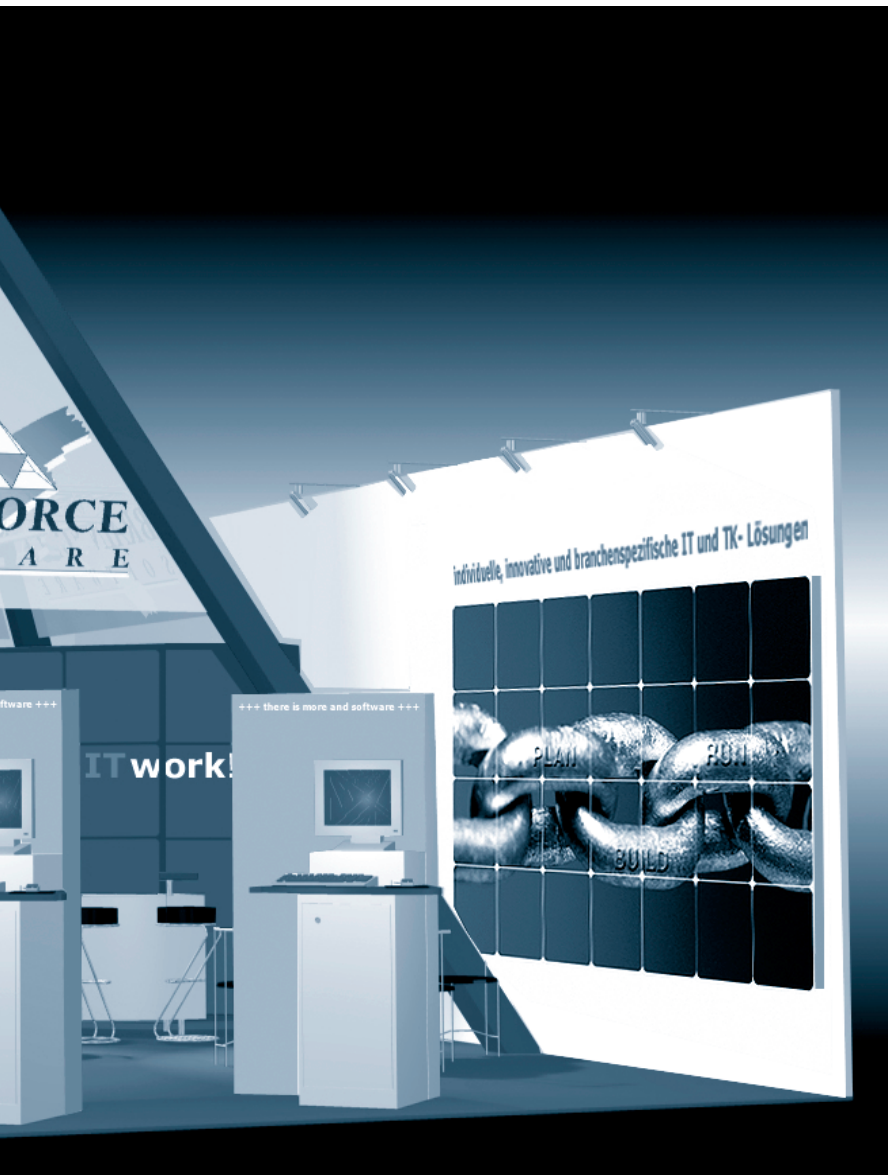


"Wir freuen uns, mit Brainforce einen Partner an Bord zu haben, der sich durch Kompetenz und jahrelange Erfahrung im Großkundenbereich auszeichnet und über eine exzellente Expertise im Bereich IT-Sicherheit, speziell im Vulnerability Management, verfügt."

Das erklärte Michael Feldhaus, verantwortlich für den Bereich Enterprise Channel Sales in Zentraleuropa. Symantec ist weltweit marktführend auf dem Gebiet der Internet-Sicherheit. Die umfangreiche Palette an Softwarelösungen und Appliances in den Bereichen Content und Netzwerk-Sicherheit schützt Privatanwender,

Unternehmen und Internet-Dienstleister auf Server-, Gateway- und Clientebene. Das Produktportfolio umfasst Virenschutz, Firewalls und Virtual Private Networks ebenso wie Schwachstellen Management, Intrusion Detection, Internet- und E-Mail-Filter sowie Technologien für die Fern-Verwaltung. Sicherheitservices für Unternehmen und Internet-Dienstleister runden Symantec's Angebotsspektrum ab. Die Endanwendermarke für Sicherheitsprodukte, Norton, ist weltweit marktführend im Einzelhandel und hat zahlreiche Auszeichnungen der Branche bekommen.





# o find your

## Ready for the future

### IT-Controlling - Kostentransparenz im IT-Bereich

Wir zeigen Lösungen für die verursachergerechte Zuordnung Ihrer IT- und TK-Kosten. Die Analyse zeigt Optimierungspotenziale und Engpässe auf, Investvorhaben lassen sich besser planen. Eine funktionierende, modernen Ansprüchen genügende IT/TK-Infrastruktur ist wichtige Voraussetzung für die Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit. Die Kosten dafür steigen stetig. Nicht nur klassische Carrier/Provider, die selbstverständlich die erbrachten Leistungen gegenüber Dritten abrechnen müssen, sondern auch IT-Abteilungen von Unternehmen sind angehalten, entstehende Kosten transparent zu machen und differenziert darzustellen.

• [beusenBAS](#)

### Umbrella Management-Systeme für heterogene PBX-Landschaften

Traditionelle PBX-Systeme und Voice over IP wachsen zusammen. Brain Force Software ist Spezialist für das Management heterogener TK-Netze und unterstützt Sie bei der Migration Ihrer TK-Systeme. Kostenersparnis für Unternehmen, die aus technischen und wirtschaftlichen Erwägungen heraus, ihr inhomogenes TKA-Netz über ein zentrales System managen wollen. Oder die eine sanfte, kostengünstige Migration von der herkömmlichen TK-Welt hin zu den neuen Technologien, wie Voice over IP, durchführen möchten. Für diese systemübergreifende Aufgabenstellung existieren auf dem Markt keine Alternativlösungen.

• [INKAS-SQL](#)

### Cable Management – Dokumentation Ihres Netzwerkes

Sichern Sie das Wissen in den Köpfen Ihrer Mitarbeiter und spa-

ren Sie Zeit bei der täglichen Arbeit mit Ihrem TK- und IT-Netz. Die elektronische Dokumentation und Verwaltung der physikalischen und logischen TK/IT-Netzstrukturen unterstützt eine schnelle Fehlersuche und hilft im Störfall. Alle wesentlichen Informationen können, bei Bedarf auch via Web, effizient abgebildet, erfasst und gepflegt werden.

• [beusenKNV](#)

### IP Load Balancer sichert Hochverfügbarkeit von Server-Farmen

Permanente Verfügbarkeit und Skalierbarkeit von Web-Applikationen und –Diensten sind Themen für Unternehmen, die das Internet als Geschäftsgrundlage nutzen. Brain Force Software bietet mit der B-100 IP Load Balancer Produktlinie hochqualifizierte und preiswerte Lösungen an, um zu hochverfügbaren Server-Farmen zu gelangen.

• [B-100](#)

## Security

Sicherheitsaspekte gewinnen im Datenverkehr immer mehr an Bedeutung, ganz gleich, ob es um wertvolle Datenbestände oder sichere Datenübertragung im E-Business geht.

Der Einsatz einzelner Sicherheitslösungen reicht heute bei weitem nicht mehr aus. Erst die homogene Integration in ein Gesamtkonzept sorgt für optimalen Schutz. Wir präsentieren Ihnen Lösungen mit Firewall, VPN, Intrusion Detection, Vulnerability Management, Content Filter, Virenschutz, Schwachstellenanalyse und deren optimale Einbindung in eine umfassende Sicherheitslösung für Ihre Server und Clients und für Ihr Netzwerk.

Halle 6, Stand F 20 (Symantec)

Symantec beschäftigt weltweit mehr als 4.000 Mitarbeiter und ist in 38 Ländern vertreten. Der Hauptsitz befindet sich in Cupertino, Kalifornien, USA. Die Hauptproduktionsstätte ist in Dublin (Irland). Der technische und allgemeine Kundendienst für europäische Kunden befindet sich ebenfalls in Dublin. Chief Executive Officer und Chairman der Symantec Corporation ist John W. Thompson. Die europäische Niederlassung leitet Giuseppe Verrini, Vice President EMEA (Europa, Mittlerer Osten und Afrika). Sieben Jahre nach Unternehmensgründung wurde Symantec zum 23. Juni 1989 in eine Aktiengesellschaft

umgewandelt. Die Aktien werden an der amerikanischen Hightech-Börse NASDAQ unter dem Symbol SYMC gehandelt.

Headquarter  
Symantec Corporate Offices  
20330 and 20300 Stevens Creek  
Cupertino, CA 95014-2132  
[www.symantec.com](http://www.symantec.com)



Seit Gründung des Unternehmens im Jahre 1986 befasst sich MCH mit der Entwicklung von Lösungen und Diensten der Informations- und Kommunikationstechnologie (ICT.) Hinzu kommt die Entwicklung von Datenmanagement-Software für Dienste und Netzwerke im Bereich Tele-

kommunikation. Im Focus des Unternehmens stehen internationale Normen und IT-spezifische Technologien, welche die Leistungsfähigkeit und Reichweite der Software und ihrer Nutzer erweitern.

MCH bietet Software-Technologie, Wissen und Applikationen an, die die Entwicklung von Systemen zur Optimierung betrieblicher Prozesse unterstützen und zu effektiven und effizienten Lösungen bei der Verwaltung von Diensten und Netzwerken führen. Die TELESCOPE® Produktlinie besteht aus Software-Modulen mit Funktionalitäten, mit denen Sie sich einen vollständigen

Überblick über Ihre Dienste und Netze verschaffen können. Anwender sind Anbieter von Telekommunikationsdiensten, Netzbetreiber, Systemanbieter, Kabelgesellschaften und Unternehmen mit großen Firmennetzen. Hauptziel der Verkehrstechnik ist die Leistungsverbesserung des Operationsnetzes auf Verkehrs- und Ressourcenebene. Das TeleScope's® Capacity Management-Modul garantiert eine Optimierung der Verkehrstechnik durch Auslastungs- und Verkehrsverwaltung.

Während zur Dokumentation und Verwaltung des physikalischen Kabelnetzes beusenKNV®

genutzt wird, steht zur Planung und Administration des logischen Netzes TELESCOPE® zur Verfügung. Die Realisierung der neuen Schnittstelle zwischen beusenKNV und TELESCOPE® entspricht der Philosophie, die Leistungsmerkmale hochspezialisierter Softwareprodukte zusammenzuführen. Beispiel für die Zusammenarbeit in gemeinsamen Projekten ist die EWE/EWE-TEL in Oldenburg.

MCH  
Marconibaan 10b  
3439 MS Nieuwegein  
Netherlands  
[www.mch.nl](http://www.mch.nl)

# Least Cost-Routing und Hungaro-Effekt bei der MAV



**Stabilität sowie schnelle und sichere Gebührenerfassung und -verarbeitung schätzen die Mitarbeiter in der für die TK-Anlagen zuständigen administrativen Zentrale der Ungarischen Staatsbahn (TEBGK) in Budapest an der Billing-Lösung von Brain Force Software.**

Es ist Anfang November 2002 gewesen, als die jetzigen BFS-Mitarbeiter Wolf-Rüdiger Weber und Gerhard Mattert in der ungarischen Hauptstadt eintrafen. Ihr Ziel war TEBGK in der Kmetty utca. Diese Dienstreise bildete den Abschluss einer intensiven, über mehrere Monate laufenden Projekt-Arbeit, deren Inhalt ein Auftrag über die Lieferung eines Billing-Systems für die Ungarische Staatsbahn bildete. Der Auftragnehmer hieß damals noch beusen Solutions GmbH. Das Projekt umfasste den Aufbau der kompletten Hard- und Softwareplattform und die notwendigen Dienstleistungen wie Beratung, Installation und auch Schulung. Nachdem die Endabnahme erfolgt war, vermittelte eine durch die beusen-Mitarbeiter durchgeführte Schulung den MAV-Technikern die wichtigsten Grundkenntnisse über die Philosophie und die Funktionalitäten der Software. Machte sie vertraut mit Begriffen wie Gebührenerfassung-, Verarbeitung oder Tarifierung. Vermittelte Ihnen Kenntnisse über das Betriebssystem Unix. Sie bildete die Grundlage, das heute die MAV-Techniker die

gelieferte Billing-Lösung selbständig bedienen können. Dabei war auch Geza Farkas, Senior Solution Manager von Damovo Hungaria, der uns heute als Gesprächspartner gegenüber sitzt.

Das System, erläutert Farkas, ist auf einer leistungsfähigen Sun-Serverplattform installiert, um von dezentralen Standorten die CDR's von den MD 110 TK-Systemen der Firma Ericsson aufzunehmen und zu verarbeiten. Die MAV besteht aus einem Generaldirektorat mit sechs Kreisdirektoraten, welche über das ganze Land verteilt sind. Sie verfügt über ein Bahn-Netz von 7 800 Kilometern Länge, über das im Jahr 150 Millionen Passagiere und 40 Millionen Tonnen Ware transportiert werden. Die MAV beschäftigt ca. 55 000 Mitarbeiter.

## Neue Anforderungen an die Abrechnung von TK-Dienstleistungen

Gegenwärtig vollzieht sich bei der MAV ein Umstrukturierungsprozess, dessen Ziel die Umwandlung aus einem relativ starken Staatsunternehmen in kleinere, flexiblere und marktwirtschaftlich orientierte Bahn-Unternehmen ist. Unternehmen beispielsweise, die sich allein mit der Bahninfrastruktur, dem Betrieb der Bahn oder mit Serviceleistungen befassen. Das stellte auch neue Anforderungen an die Abrechnung von TK-Dienstleistungen.

tungen, die bei einem Unternehmen dieser Größe generell sehr hoch sind. Abgerechnet wurden früher nur die externen, nach außen geführten Gespräche. Jetzt steht vor allem die interne Abrechnung im Mittelpunkt. Die Erfassung und Aufschlüsselung des Gesprächsaufkommens für jedes einzelne Unternehmen. Als Service Company für TK-Dienstleistungen für die MAV sahen sich die Damovo-Mitarbeiter wie Geza Farkas auf dem Markt nach einer Billing-Lösung um, die diese gestellten Anforderungen erfüllte. Bald fokussierte sich das Interesse auf beusen. Bei



Damovo war bereits bekannt, dass die Berliner über eine derartige, und beispielsweise bei

dem Ericsson TK-Anlagen-System der Audi-Werke Ingolstadt bereits erprobte, Software verfügten. Das war der Hintergrund, mit dem Geza Farkas, begleitet von Account-Manager Egervari und Herrn Vegh, der bei Damovo Ungarn für die Technik des MAV-TK-Netzes verantwortlich ist, im Sommer 2001 die Reise nach Berlin antraten. Um sich vor Ort von den Funktionalitäten der Software zu überzeugen.

## Schnelle und zuverlässige Billing- und Accounting-Routinen

Geza Farkas berichtet, dass der Auftraggeber auf eine optimale und sichere Lösung setzte, mit der die pro Monat zu erwartenden etwa 20 Millionen Gebührendatensätze schnell und zuverlässig verarbeitet werden konnten. Das bei der MAV vorhandene TK/IT-Netz verfügt insgesamt über 25 000 Nebenstellen, die zur Zeit in das Billing-System einbezogen sind. Die interne Vergebührung, die Abrechnung von Orts-, Nah- und Ferngesprächen, von Privat- und Dienstgesprächen, bildete den Schwerpunkt. Gespeichert werden sollten nicht nur die Gebührendaten von einem, sondern von drei Monaten, damit im Falle unvorhergesehener Ereignisse Datenverluste vermieden werden. Der zentrale, mit einem

Unix-Betriebssystem mit X-Windows-Oberfläche sowie Oracle-Datenbank ausgestattete Sun-Datenserver in Budapest, bildet dafür die stabile Basis. Stammdatenpflege und Gebührenerfassung sind Aufgabe der IN-KAS-Tools ADMDIA und GEBDIA.

Das bei der MAV praktizierte Least-Cost-Routing dient dazu, den kürzesten und kostengünstigsten Weg für ein Gespräch zwischen Anrufer und Empfänger zu wählen. Im GEBDIA-Tool werden die dabei anfallenden Gesprächsgebühren verursachergerecht dargestellt.

Zum für die MAV geschnürten Software-Paket zählt das Tool PRDIA zum Gestalten und Ausdrucken von Formularen. Die seitens der ungarischen Gäste gestellten Anforderungen betrafen aber auch die Bedienoberfläche. Die Sprache Englisch konnte jeder der Anbieter vorweisen, erinnert sich Geza Farkas. Aber gewünscht wurde auch eine Hungaro-Variante. Die Berliner reagierten mit einem konstruktiven Vorschlag, ein weiterer Pluspunkt für sie.

## Einrichtung weiterer Clients

Der jetzt erreichte Stand beim Aufbau des TK-Anlagen-Systems bei der MAV ist nicht der Endgültige. Auch in Zukunft wird es Erweiterungen geben. Die technischen Voraussetzungen sind vorhanden. Das TK-Anlagen-Management-System "Dynamische Netzwerk Administration" (D.N.A) der MD 110, in dem alle Nebenstellendaten, Orte, Struktureinheiten und Personaldaten der Teilnehmer gespeichert sind, ist auf dem neuesten Stand. Die Abholung und Verarbeitung der aus allen Landesteilen eintreffenden Gebühren-Daten durch das Tool GEBDIA erfolgt über einen Client in der EDV-Zentrale der Ungarischen Bahn. In Zukunft will man auch in den MAV-Direktoraten die Gebührendaten einsehen können. Die Voraussetzung dafür bildet die Einrichtung weiterer Clients.



Die Realisierung des Gesamtprojektes Ungarische Staatsbahn erfolgte fahrplanmäßig über die Schritte Vertragsunterzeichnung, Pflichtenhefterstellung, Hard- und Softwareinstallation, Abnahme und Schulung. Die Entfernung Berlin-Budapest hatte keine negativen Auswirkungen. So erfolgte bereits die Softwareinstallation per Fernwartung von Berlin aus. Die Prüfung, ob der Gebühren-Datentransfer ordnungsgemäß vonstatten geht, hatten die Berliner in den ersten Tagen noch selbst übernommen. Der laufende Service erfolgt per Fernwartung über ISDN.

Geza Farkas ist die intensive Zusammenarbeit mit den deutschen Kollegen in guter Erinnerung geblieben. Dafür gibt es vielerlei Gründe. Erst einmal, so meint er mit einem Lächeln, schätzt er die Qualität und Zuverlässigkeit deutscher Produkte. Was sich mit dem soeben beschriebenen Projekt wieder einmal bestätigt habe, so der Damovo-Manager. Aber Farkas spricht selber perfekt die deutsche Sprache. Das hat damit zu tun, dass er unser Land aus früherer Tätigkeit hergutkennt. Diese privaten Gründe haben mit

den dienstlichen Aufgaben jedoch nichts zu tun. Aber für die weitere Zusammenarbeit bestehen gute Voraussetzungen. Durch den Ausbau des TK-Netzes der MAV, den weiteren Anschluss von neuen Gesprächsstellen, werden auch die Anforderungen an die Gebührenerfassung- und Auswertung weiter wachsen. Die Vermarktung von Dienstleistungen als Carrier ist ebenfalls eine mögliche Aufgabe für die Zukunft. Aktuelle Aufgaben könnten erst einmal das Management des vorhandenen Elektronischen Telefonbuches der MAV mit der BFS- Software sowie eine Schnittstelle zum bestehenden ERP-System betreffen.

Holger Arnhold





# Vorbeugen ist besser als Wurmkur

## Minimiere die Lebenszeit eines Fehlers

Seit sich im letzten Jahr der CO-DE RED - Wurm weltweit in die Computernetze hineinfraß, mussten die betroffenen Unternehmen bis heute mehr als zwei Milliarden Dollar aufwenden, um die rund 800 000 befallenen Server zu reinigen. Ein Reparatur-Patch für die Sicherheitslücke im Internet Information Server (IIS) von Microsoft war sofort verfügbar. Erst spät haben sich nach und nach die meisten Verantwortlichen bequem, die Lücke zu schließen.

Nur etwa 10% aller deutschen Unternehmen arbeiten mit Sicherheitsrichtlinien ("Alle kritischen Server sind mit den neuesten Patches sofort auszustatten!"). Woran liegt das? Ein neuer Fall von ENRONITIS? Fehlende Ethik? Personalplanung nach der Größe des Rechners?

In Deutschland gibt es seit zwei Jahren sogar ein Gesetz zur Risikominimierung (KontraG), dass die Vorstände von Aktiengesellschaften verpflichtet, für Sicherheit zu sorgen. Aber die Verantwortung wird zwischen Softwareherstellern und Anwendern, zwi-

schon Geschäftsführung, Betrieb und Sicherheitsabteilungen hin- und hergeschoben, bis sie nicht mehr sichtbar ist und vergessen wird bis zur nächsten Wurminvasion.

Die erfolgte prompt mit NIMDA, das aktiv nach Web-Servern des IIS 4.0/5.0 im Internet sucht, die sich nicht auf dem aktuellen Sicherheitsstand befinden. Und jetzt SQLSLAMMER, nur 376 Byte klein, der in einer einzigen Nacht 160.000 Server infizierte, die nicht einen 6 Monate alten Patch für Microsoft SQL Server 2000 eingespielt hatten.

Wer Lücken nicht schließt, macht sich zum Komplizen der Hacker, die offene Systeme zu Starttrampeln für Attacken auf weitere Unternehmens-Opfer missbrauchen. Solche Firmen gefährden nicht nur die Sicherheit der eigenen, sondern auch die anderer Rechner im Internet, urteilt das Bundesamt für Sicherheit der Informationstechnologie (BSI). Diese Untätigkeit bescheinigt nicht nur Unwissenheit, sondern grobe Fahrlässigkeit, was in der realen Welt längst hart bestraft wird. Dabei hat es jeder Manager verinnerlicht, zielorientierte Entscheidungen zu treffen. "Minimie-

re die Lebenszeit eines Fehlers!! heißt die Parole.

Vielleicht ist immer noch nicht bemerkt worden, dass die neuen Geschäftsprozesse im Internet einen Paradigmenwechsel bedeuten. Die Erfahrungen aus der Vergangenheit taugen nicht mehr für die Zukunft ("Unser IBM-Großrechner ist eine Festung"). Wenn Unternehmen ihre Geschäfte online im Internet betreiben wollen und sich nach außen hin weltweit in B-2-B - Verbindungen öffnen werden, dann müssen sie sich darauf verlassen, dass Sicherheit und Produktivität gewahrt bleiben. Nicht der Fall war das zum Beispiel bei der inzwischen insolventen Fluglinie United Airlines, bei der die Online-Preise auf dem WebServer drastisch verändert worden waren. Ein Ticket von San Francisco nach Paris kostete plötzlich nur noch \$25 statt \$725, was niemand bemerkte, bis es Streit um die Rechnung gab ("Scheint wohl öfter vorgekommen zu sein!"). Der Schaden und der Image-Verlust waren enorm ("Wer kann ausschließen, dass fehlendes Problembewusstsein der UA letztlich zur Insolvenz geführt hat!"). Schon bald gilt ein solches Unternehmen als unsicher

und muss nun sehr viel mehr Geld ausgeben, um gegen den schlechten Ruf und gegen weitere Attacken anzukämpfen. Wer einmal in den Schlagzeilen stand, bleibt lange im Gedächtnis der Öffentlichkeit und der Hacker.

Diese sind bei der Entwicklung ihrer Technik und Werkzeuge so schnell geworden, dass sogar die Geheimdienste nicht mehr Schritt halten können, warnt der CIA. Dabei steht uns der richtige Cyber-War noch bevor, in dem die Manipulation von Daten ganz andere Auswirkungen haben wird. ("Im Rahmen der IRAK-Krise erwarten die Dienste einen weltweiten Angriff auf das Internet mit anschließendem Stillstand von mehreren Tagen!"). Hacker arbeiten zusammen, aber die Opfer verkriechen sich in der Scham-ecke. Auch hier ist eine "Anti-Terror-Allianz" gegen High-Tech-Terroristen gefragt. Beispielhaft geht der US-Bundesstaat Kalifornien mit einer Gesetzesinitiative vor, in der ab Juli 2003 kalifornische Unternehmen alle Kunden informieren müssen, wenn sie gehackt und dabei Kundendaten gestohlen und veröffentlicht wurden. Werden Kunden nicht informiert, liegt ein klarer Gesetzes-

bruch vor.

Kriminelle Energie muss in positive Kreativität umgewandelt werden, um die Entwicklung des Internet weiter voranzutreiben. Dazu gehört etwa, Anleitungen zum Virenschreiben aus der Welt zu schaffen. Das Internet ist die komplexeste "Maschine" von Menschenhand, komplexer als das Projekt Mondlandung. Unfälle wird es daher immer wieder geben. Wer aber die Sicherheit im Internet nicht ernst nimmt, kann nie den vollen Nutzen aus der weltweiten Vernetzung ziehen. Das Internetkarussell dreht sich mit großer Geschwindigkeit immer schneller. Die Gefahr wächst, vertrauliche Informationen zu verlieren, die Datenintegrität einzubüßen und die Verfügbarkeit von Daten zu verlieren. Vertrauen wird zum wesentlichen Qualitätsmerkmal einer erfolgreichen eCommerce Firma. Für United Airlines kommt die Warnung leider zu spät! B2B or not to be!

Martin v. Mickwitz  
Sales Manager Security  
Brain Force Software GmbH

## WISSENSWERTES

# Mobile Datenkommunikation garantiert ständige Erreichbarkeit und Datenzugriff

## Der Anwender hat die Auswahl zwischen zwei Ansätzen für die Optimierung seiner Geschäftsprozesse

Kosten senken, Effizienz steigern, Produktivität erhöhen, mobiler werden. Vor diesen Herausforderungen stehen heute mehr denn je alle Unternehmen.

Dabei ist in einigen Branchen die Verlagerung von Geschäftsprozessen, insbesondere die Verteilung von Aufgaben zwischen dem Büro, dem Home Office, den verschiedenen Standorten und unterwegs, längst Realität geworden. Die Firmen setzen mobile Datenkommunikation erfolgreich ein; die Mitarbeiter sind mit Laptops, Notebooks, Tablet PC, PDAs und Handys ständig erreichbar.

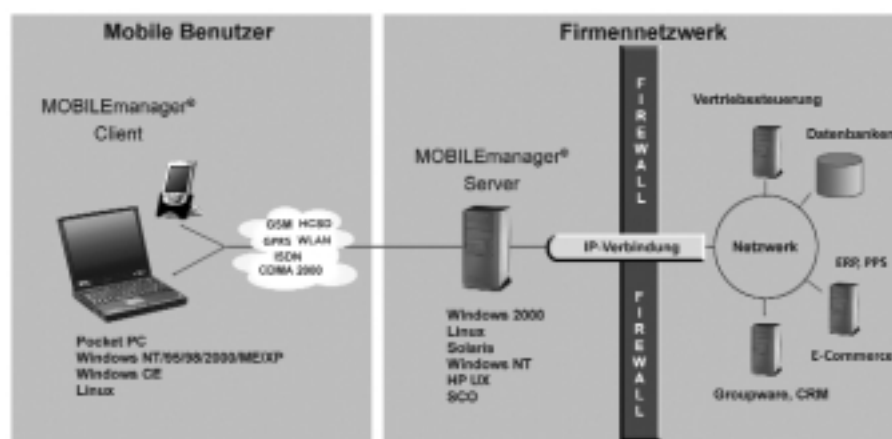
Andere Branchen stehen erst noch vor der Aufgabe, ihre Prozesse so umzugestalten, dass mobile Datenkommunikation die Produktivität überhaupt steigern kann. Doch der Wettbewerb zwingt auch hier zu einem schärferen Tempo.

Umso wichtiger werden in der Planung von Mobile Business Projekten die zu leistenden Beratungs- und Rechercharbeiten. Worauf kommt es technisch an, wenn ein Unternehmen erkannt

h a t , dass die Anbindung externer Arbeitsplätze Vorteile v e r - schafft?

Funkübertragungstechniken wie GSM, GPRS, HSCSD, WLAN und zukünftig auch UMTS versprechen standortunabhängiges Arbeiten bei jederzeit möglichem Zugang zum Unternehmensnetzwerk. **Höhere Beratungsqualität im Außendienst**

Der Außendienst eignet sich sehr gut, um Verbesserungen, die sich durch die mobile Anbindung an die zentralen IT-Systeme erzielen lassen, darzustellen. Der per-



manente Zugriff auf Kunden-, Preis- und Dispositionsinformationen sowie die Einbindung in die innerbetrieblichen Abläufe ermöglichen eine deutlich höhere Beratungsqualität, dort wo verkauft wird. Es entstehen Zeiteinsparungen in der gesamten Prozesskette. Der Vertriebsmitarbeiter er-

stellt vor Ort individuelle Angebote, nimmt Bestellungen auf, leitet diese sofort an die Zentrale weiter und kann jederzeit qualifizierte und zuverlässige Aussagen zu Preisen, Lieferfähigkeit, Bonität

und Folgeterminen treffen. Vorbei sind die Zeiten, in denen beim Kunden eine Vielzahl von Formularen ausgefüllt wurde, die gleich mehrfach erfasst und gefaxt werden mussten. Vorbei auch die vergeblichen Versuche, einen Ansprechpartner in der Zentrale zu erreichen. In dieser Art und Weise sind Geschäftsprozesse zu analysieren und der Grad der Mobilität der Daten wird unabhängig von

technisch Machbarem möglich.

Doch gibt es zumindest zwei unterschiedliche Ansätze, mobile Datenkommunikation zu realisieren. Fest steht, dass die Integration in die bestehenden und bereits teuer bezahlten EDV-Systeme und Anwendungen schnell und möglichst einfach funktionieren muss.

Die zum Teil und insbesondere von den großen Herstellern angebotenen vollintegrierten mobilen Systeme, teils Hardware, teils Software, zum Beispiel mit Mailclients oder mobilen Portalen, sind gute Lösungen. Aber sie schaffen auch neue Abhängigkeiten.

Der andere Ansatz ist, dass sich spezialisierte Hersteller um die Kommunikationsstrecke – gleich ob Funk oder Festnetz – kümmern und dabei die beim Kunden bereits implementierten Anwendungen unterstützen. Dies geht natürlich weit über Mailempfang und Officeprogramme hinaus. Angesichts

Fortsetzung auf Seite 8

## Mobile Datenkommunikation garantiert ständige Erreichbarkeit und Datenzugriff

Fortsetzung von Seite 7

der meist unterschätzten Herausforderungen gerade der Funk- oder Luftübertragungsstrecke gibt es hier nur wenige Anbieter, die sich bis heute durchsetzen konnten. Solche Lösungen sind komplex, aber auch zukunftssicher und flexibel. Es werden die unterschiedlichsten Anwendungen und mobilen Endgeräte bedient. Auch Anwendungen, die später neu angeschafft werden, sind ohne großen Zusatzaufwand sofort mobil verfügbar. Ob Wireless LAN oder

GSM, ob GPRS, HSCSD, selbst UMTS, ISDN oder Modem, ob Internet via DSL oder Virtual Private Network (VPN) – im Hintergrund wird automatisch die für den aktuellen Aufenthaltsort günstigste Verbindung, individuell nach den Kundenwünschen und auf jede Kundenanwendung exakt zugeschnitten, hergestellt. Dabei bestimmt allein der Kunde, was er wem wie mobil zur Verfügung stellen möchte.

### Zentrales Thema Sicherheit

Sicherheit ist ein zentrales Thema. Die Datenleitungen oder WLAN Hotspots sind angreifbar, wie auch das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) in seiner Broschüre "Funk-LAN (Sicherheit im WLAN, IEEE 802.11)" schreibt.

Eine sichere Übertragung der Daten erfordert auch Flexibilität. Es gilt beim Kunden bereits vorhandene Lösungen ebenso zu integrieren wie Securitylösungen der Spezialisten zu kennen. Dabei

sollte angesichts jüngster Fälle eine mehrstufige Authentifizierung, die auch Hardwaredieben keine Chance gibt, nicht vergessen werden. Gerade tragbare Geräte wie Pocket PCs und Notebooks geraten leicht in die falschen Hände. Neben der Datenübermittlung gehören heute Funktionen wie Kompression, Authentifizierung, Security und auch das Billing und Accounting, siehe die von Brain Force Software angebotenen Applikationen, zur Ausstattung einer

Lösung. Datenvolumen bzw. die Zeit der Nutzung zu berechnen ist ein Fall für ein Billing und Accounting System.

Johannes-Georg Voll,  
Mitglied des Vorstandes  
adisoft AG

Die adisoft AG entwickelt bereits seit 1988 Kommunikationslösungen, die externe Arbeitsplätze komfortabel und zuverlässig mit den Anwendungen eines Firmennetzes verbinden. Das Produkt MOBILEmanager® wurde bereits im Jahr 2000 von einer Fach-Jury führender Mobil-Lösungsanbieter – darunter E-Plus, Compaq und Nokia – als "beste mobile Datenlösung des Jahres" ausgezeichnet.  
www.adisoft.de

## INVESTOR RELATIONS

### EBIT gegenüber dem Vorjahr um 100,72% gesteigert - positives Ergebnis in 2002

Nach vorläufigen Zahlen (IAS) übertrifft die Brain Force Software AG das Ergebnis des Vorjahres signifikant: EBIT 65,4 Tsd. Euro (2001: -9,1 Mio.) bei einem Umsatz von 58,97 Mio. Euro (2001: 65,78 Mio.). Das EBITDA von 1,9 Mio. Euro unterstreicht die Ertragskraft des Konzerns.

Mit einem EBIT von EUR 247,3 Tsd. im 4. Quartal (Q4-2001: 101,4 Tsd.) konnte das EBIT des 3. Quartals von EUR 80,1 Tsd. (Q3-2001: -10,83 Mio.) um 208,9 % übertraffen und die positive Entwicklung fortgesetzt werden. Das EBITDA des 4. Quartals betrug EUR 778,2 Tsd. (Q4-2001: 495,8 Tsd) und übertraf den Wert des 3. Quartals um 51 %.

Mit einem Umsatz von EUR 14,72 Mio. im 4. Quartal konnte der Wert des Vorquartals wieder übertraffen werden. Dieser Wachstumstrend wird durch den Auftragsbestand zum Stichtag 31.12.2002 in der Höhe EUR 14,03 Mio. (31.12.2001: 9,42 Mio.) bestätigt.

Das Eigenkapital betrug zum Bilanzstichtag EUR 11,05 Mio. (2001: 10,28 Mio.) und konnte gegenüber dem Vorquartal um 11,8 % gesteigert werden. Zum Jahresende betragen die liquiden Mittel EUR 2,54 Mio. Die Steigerung gegenüber dem Wert vom 30.09.2002 betrug 18,2 %.

Mit 39,6 % tragen die Gesellschaften in Deutschland den mit Ab-

stand größten Anteil zum Konzernumsatz bei. Mit einem Umsatz von EUR 16,3 Mio. und einer Steigerung von 7,4 Prozent gegenüber dem Vorjahr erreicht die TEMA Studio di Informatica in Italien einen Anteil von 27,6 Prozent am Gesamtumsatz.

Das endgültige testierte Ergebnis wird am 31.03.2003 auf der Bilanzpressekonferenz präsentiert.

### DZ Bank: "Brain Force Aktie kaufen"

Fortsetzung von Seite 1

de, schwierig bleiben.

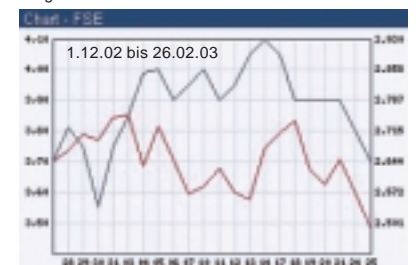
Bei den Umsatzschätzungen für die kommenden Jahre sind nur kleinere Anpassungen nötig gewesen. In Zukunft ist nach Ansicht der DZ Bank damit zu rechnen, dass es Brain Force gelingt, über das Integrationsgeschäft mit den neuen Produkten in höhermarginale Projekte zu kommen. Vor diesem Hintergrund seien die Umsatz- und Gewinnschätzungen eher konservativ. Sie ließen durchaus Raum für positive Überraschungen. Die Bewertung von Brain Force erfolgte im wesentlichen auf Grundlage des DCF-Modells, auf dessen Basis ein Kurspotenzial von aktuell rund 12 % auf 4,50 Euro zu sehen ist. Vor diesem Hintergrund erfolgte die Einstufung der BFS-Aktie von Akkumulieren herauf auf Kaufen.

### Borsencharts von Dezember 2002 bis Februar 2003

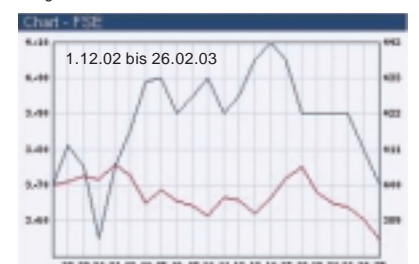
Die Brain Force Software Aktie



Vergleich zum DAX



Vergleich zum NEMAX



Anzeige

# CISCO SYSTEMS



## EMPOWERING THE INTERNET GENERATION<sup>SM</sup>

## VORSCHAU

In der nächsten Ausgabe werden wir u.a. darüber berichten, welche neue Anforderungen sich aus der Liberalisierung des Telekommunikationsmarktes für den Einsatz der Kommunikations- und Kabelnetzverwaltung beu- senKNV beim Energieversorgungs- und Dienstleistungsunternehmen EWE AG in Oldenburg und seiner TK-Töchter zur Ver-

marktung ihrer Dienstleistungen im norddeutschen Raum und in Brandenburg ergeben. Das betrifft insbesondere den Ausbau der Hardware-Plattform, aber auch das Zusammenwirken mit anderen Software-Systemen und der Sicherung eines abteilungs- und unternehmensübergreifenden Workflows.

## IMPRESSUM

Herausgeber:  
Brain Force Software Konzern  
Carl-von-Linde-Straße, 38  
85716 Unterschleißheim

Auflage:  
5.200 Stück

Redaktion & Koordination:  
Holger Arnholt

Redaktionsteam:  
Brain Force Software Konzern, intern

Grafik & Layout:  
Uwe Köhler

Bildnachweis: MAV  
Soweit nicht anders angegeben, stammen die Fotos von der update-Redaktion oder den abgebildeten Personen selbst. Im Rahmen dieses Informationsmediums erfolgt die Verwendung von urheberrechtlich geschützten Begriffen, Markenzeichen (z.B. Wortmarken, Bildmarken, etc.), u. a. ausschließlich zum eigenen Gebrauch.

Gegenstand:  
Kundeninformationsmedium des  
Brain Force Software Konzerns

email: update@brainforce.com