

Der Countdown läuft für TYPO3 CMS 4.5 LTS

10.03.2015, 19:19 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *mellowmessage GmbH*

Presseagentur: *mellowmessage GmbH*



Was B2B Unternehmen über das Auslaufen der TYPO3 CMS Version 4.5 LTS wissen sollten.

Der Long Term Support (LTS) für TYPO3 CMS Version 4.5 endet am 31. März. Mellowmessage erklärt was das bedeutet und welche Entscheidungen B2B-Unternehmen nun treffen müssen.

B2B-Unternehmen, die TYPO3 CMS 4.5 LTS verwenden, sind nun damit konfrontiert, dass die Unterstützung und das Update-Paket für diese Version Ende März auslaufen. Das bedeutet, dass Sicherheitslücken nicht mehr durch TYPO3 geschlossen werden und Fehler manuell behoben werden müssen. In Panik zu geraten ist jedoch nicht angesagt. Die Version 4.5 läuft sehr stabil und sicher und wurde fortlaufend verbessert. Die durch die Einstellung des Supports eventuellen entstehenden Sicherheitslücken, können mittels Security Scans erkannt und geschlossen werden. Gleichfalls besteht die Möglichkeit TYPO3 CMS Version 4.5 für ein weiteres Jahr kostenpflichtig mit LTS weiter laufen zu lassen. Um von den Weiterentwicklungen und neuen Features zu profitieren, sollten B2B-Unternehmen über kurz oder lang ihr CMS auf eine der neueren Versionen umstellen. Die Situation gestaltet sich momentan wie folgt: Das CMS 6.2 ist die aktuelle Version mit Long Term Support. Sie wird noch bis Ende März 2017 unterstützt. Die Version TYPO3 CMS 7 wird zurzeit entwickelt und voraussichtlich im Herbst 2015 den LTS Status erhalten. Für B2B-Unternehmen gibt es folgende Alternativen:

1. Baldiges Upgrade auf TYPO3 CMS 6.2

Auch wenn das naheliegend klingen mag, muss man bedenken, dass ein Update auf Version 6.2 sehr viel umfangreicher, komplexer und kostenintensiver ist, als so manches Update zuvor. Ursache dafür ist, dass in der Version 6 der technische Kern des TYPO3 Systems umfassend überarbeitet wurde. Angesichts der bereits angekündigten Version 7 ist das Update vor allem bei komplexen B2B Websites mit vielen Funktionserweiterungen eine teure und ineffiziente Variante.

2. Für ein weiteres Jahr den Long Term Support für 4.5 abonnieren

Alternativ können B2B-Unternehmen für den Übergang ein weiteres Jahr den LTS für 4.5 abonnieren und damit wie

gewohnt die Sicherheitsupdates und Patches von TYPO3 nutzen. Allerdings ist das mit einigen Kosten verbunden, die gegen die Kosten für die Überbrückung mit Security Scans bis zum Update auf Version 7 abgewogen werden müssen.

3. Relaunch in Version 7

Wir als Digital Marketing Agentur empfehlen vor allem denjenigen B2B Unternehmen, die einen Website-Relaunch in diesem oder im kommenden Jahr planen, diesen mit einem Update auf Version 7 zu verbinden. Ein Relaunch ist deswegen eine gute Gelegenheit, weil ein direktes Update von Version 4.5 zu Version 7 nicht vorgesehen ist und Erweiterungen, die speziell für den Kunden entwickelt wurden, nicht mehr funktionieren könnten. Mit Version 7 profitieren die B2B Unternehmen von vielen Neuerungen in der Backend-Verwaltung, die erstmalig tablet-fähig sein wird. Das erleichtert die Aktualisierung und Pflege der Website. Neben den Funktionserweiterungen hat TYPO3 ebenso die Benutzerfreundlichkeit und Performance verbessert.

Zusammenfassend kann festgestellt werden: B2B-Unternehmen müssen eine Entscheidung treffen, wie sie mit dem Auslaufen des Long Term Support für Version 4.5 umgehen. Ein Update auf die aktuelle Version 6.2 ist möglich, aber unter Umständen sehr aufwendig und kostenintensiv. Effektiver ist es, die Zeit bis zum Relaunch mit Version 7 durch Security Scans oder dem einjährigen LTS-Abonnement der Version 4.5 zu überbrücken. Welche Möglichkeit, die eigene Business Website auf den neuesten Stand zu bringen, am zweckmäßigsten ist, muss jedes B2B Unternehmen für sich entscheiden.

Übrigens: Ab Herbst 2015 werden wir unsere Projekte auf TYPO3 CMS 7 umstellen. Wenn Sie einen Website Relaunch bis Ende 2015 planen, melden Sie sich bis Ende Mai bei uns. Dann können wir Ihr Projekt in TYPO3 CMS 7 sicher einplanen. Kontaktieren Sie uns. Wir beraten Sie gern.

http://www.mellowmessage.de/kontakt.html?utm_source=openpr=&utm_medium=presseportal&utm_campaign=news_typo3_kw11_2015

Portrait

Über mellowmessage:

Die Digital Marketing Agentur mellowmessage GmbH positioniert seit 1997 international agierende B2B-Unternehmen auf dem digitalen Markt. Von der strategischen Beratung bis zur langfristigen Betreuung übernimmt der Full-Service-Dienstleister das Digitale Marketing Management und kampagnenorientierte Online Marketing. Das Portfolio umfasst weiterhin Business Websites – einschließlich Business Online Shops – Service Tools, mobile Business Apps und Service & Support. Kunden der Agentur sind Unternehmen wie der Hersteller von Halbleiter-Bauelementen SEMIKRON, der Intralogistikanbieter STILL und der Photovoltaikanbieter Hanwha Q CELLS. Derzeit arbeiten 100 Mitarbeiter bei mellowmessage. Die Agentur hat ihren Hauptsitz in Leipzig und eine Niederlassung in Stuttgart. Weitere Informationen unter <http://www.mellowmessage.de>.