

COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



RATGEBER

Lasttests mit Open Source

Tools, mit denen sich Last- und Performance-Tests vornehmen lassen, sind Anwendern oft zu teuer. Es gibt quelloffene Alternativen. **SEITE 20**



IT-SICHERHEIT

Security-Outsourcing

Die Nachfrage nach Managed Security Services nimmt jährlich um 15 Prozent zu. Dennoch sind viele Anwender immer noch vorsichtig. **SEITE 42**



JOB & KARRIERE

Die neue Welt der Arbeit

Wilhelm Bauer, Direktor des Fraunhofer-Instituts IAO, skizziert die Herausforderungen der „New Work“ und fordert Werbung für IT-Berufe. **SEITE 44**

COMPUTERWOCHE TV

CVT Torsten Langner von Plattform (links) weiß, warum Virtualisierungskonzepte scheitern

- ◆ **Silodenken verhindert Teilen**
Virtualisieren heißt Ressourcen gemeinsam nutzen. Das wollen wenige.
- ◆ **Suchen mit X1**
Das Desktop-Searchtool ist flexibel und kann auch Notes-Files durchforsten.

Wird aus Herkules ein Sisyphos?

Teuer und komplex – das 7,1-Milliarden-Euro-Projekt kann für Siemens und IBM zur Qual werden.

Rund 17 500 Seiten Vertrag hatte der Notar nach Jahren zäher Verhandlungen zu verlesen. Allein diese Zahl belegt die Komplexität, mit der sich die von IBM und Siemens IT Solutions and Services gemeinsam betriebene BWI Informationstechnik GmbH in den kommenden Jahren bei der Modernisierung der Bundeswehr-IT herumschlagen muss.

Bis zuletzt wurde heftig über Herkules debattiert. Der Bundesrechnungshof warf den verantwortlichen Politikern vor, bis zu einer Milliarde Euro Steuergelder im Public-Private-Partnership-Modell zu verschwenden. Wenn man sich davon verabschiedet hätte, wäre Herkules ganz gestorben, konterten die Parlamentarier in Berlin. Abgesehen davon, dass die Bundeswehr nie in der Lage gewesen wäre die Anfangsin-

vestitionen zu stemmen. Das sollen nun IBM und Siemens tun. Die wollen aber mit dem Vorhaben Geld verdienen, warnen Analysten vor unterschiedlichen Erwartungen. Die Rechnungsprüfer fordern schon jetzt, sich frühzeitig um eine Exit-Strategie zu kümmern. (ba) ◆

(Ausführlicher Bericht auf Seite 5)



Wulf Sellmer von der Bundeswehr und Christa Heinz von BWI besiegeln den Herkules-Vertrag.

SAP schickt Netweaver in den Mittelstand

Der Konzern renoviert „All-in-One“ und arbeitet gleichzeitig an einer komplett neuen Software für mittelgroße Unternehmen.

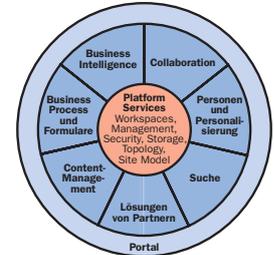
Unter SAP All-in-One fasst das Unternehmen für bestimmte Branchen vorkonfigurierte Lösungen zusammen. Nun hat SAP eine neue Version vorgestellt, die komplett auf den aktuellen Kernprodukten der Walldorfer, Mysap ERP 2005 und Netweaver, aufsetzt. Zuvor basierten die All-in-One-Produkte zum Teil noch auf dem Vorgängersystem R/3.

SAP bietet All-in-One sowohl direkt als auch über Partner indirekt an. Technisch handle es sich um ein vorkonfektionier-

tes Mysap ERP 2005. Aufgewertet wird All-in-One aus Sicht der SAP auch mit erweiterten Funktionen für das Customer-Relationship-Management (CRM). Künftig sollen in der Mittelstandssoftware Teile der Lösung „Mysap CRM“ zur Verfügung stehen. Neben dem bisherigen Benutzer-Interface können Anwender die Software über den „Netweaver Business Client“ bedienen. Die Benutzerführung erinnert laut SAP an die von Microsofts Office.

Fortsetzung auf Seite 4

DIESE WOCHE



Sharepoint Server 2007

Mit einer Fülle neuer Funktionen greift Microsoft die Spezialisten für Business Intelligence und Enterprise-Content-Management an.

Produkte & Technologien **SEITE 14**

Aus SBS wird SIS

Als Siemens IT Solutions and Services (SIS) nimmt der IT-Dienstleister von Siemens seine Geschäfte auf.

Nachrichten **SEITE 8**

PC-Markt 2007

Vista und Multicore-Prozessoren sorgen dafür, dass der PC-Markt auch 2007 wächst.

Nachrichten **SEITE 10**

Heiße Blades

Mit Blades lassen sich die Hardwarekosten senken – aber nur, wenn man's richtig macht. Die Abwärme schafft Probleme.

Schwerpunkt **SEITE 24**

Alignment bringt Geld

Die Abstimmung von IT und Business verspricht einen Return on Investment, den aber nicht jeder CIO erzielt.

IT-Strategien **SEITE 39**

Zahl der Woche

62,5 Prozent mehr Einnahmen als seinerzeit mit Windows 2000 verbuchte Microsoft im ersten Verkaufsmonat mit dem neuen Betriebssystem Windows Vista. Das errechneten die Marktforscher von NPD Intellect, die allerdings nur die über den Handel verkauften Lizenzen erfassen. Im Vergleich zu Windows XP soll sich Vista dagegen im ersten Monat um 3,7 Prozent schlechter verkauft haben. Analyst Chris Swenson bezeichnete das Ergebnis dennoch als „stark“, zumal Microsoft derzeit nur Firmenkunden adressiere.

AOL investiert in Online-Werbung

Der amerikanische Konzern AOL hat ein Angebot zum Kauf der schwedischen Online-Werbefirma Tradedoubler in Höhe von rund 700 Millionen Euro abgegeben. Berichten zufolge zeigte sich ein Großaktionär aber nicht zufrieden mit der Offerte. AOL leitete 2006 den Verkauf seines Internet-Zugangsgeschäfts ein und will sich künftig ähnlich wie Yahoo auf Portale, Inhalte und deren Vermarktung konzentrieren. Mit der Akquisition soll die Konzerntochter Advertising.com gestärkt werden. (ajf) ◆



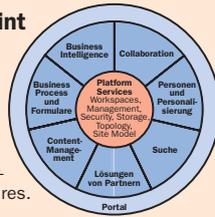


S&T schluckt SAP-Beratung IMG 12

Die österreichische S&T-Gruppe übernimmt die Schweizer IMG Holding – laut deren Mitgründer Hubert Österle der richtige Schritt, um künftiges Wachstum zu sichern.

Microsoft Sharepoint Server 2007 14

Das dritte Haupt-Release hat gegenüber dem Vorgänger erheblich mehr Funktionen bekommen. Besonders ausgebaut wurden die ECM- und BI-Features.



Wie Blade-Server gedeihen 24

Die konzentrierte Rechenleistung von Blade-Servern erfordert ein durchdachtes Energie- und Kühl-Management im Rechenzentrum.



NACHRICHTEN UND ANALYSEN

Avaya kauft SIP-Know-how 8

144 Millionen Dollar lässt sich IP-Spezialist Avaya den walisischen Anbieter Ubiquity Software kosten. Letzterer vermarktet Kommunikationslösungen für Mobilfunk- und Festnetzanbieter, die auf dem Session Initiation Protocol (SIP) basieren.

Setzt HP Moore's Law außer Kraft? 9

Mit Hilfe von Nanotechnologie will Hewlett-Packard die Chipentwicklung revolutionieren.

Offshoring vernichtet keine Jobs 10

Wer Entwicklungskapazitäten in Billiglohnländern aufbaut, schadet damit nicht notwendigerweise der heimischen Belegschaft, so zeigt eine Studie.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

Effizienz in firmeninternen Abläufen 16

Netsuite verknüpft die Lösungen für Enterprise Resource Planning und Human Resources, um Verwaltungsprozesse in Unternehmen einfacher zu gestalten.

Microsofts Datenbankpläne 17

Topmanager Sam Guckenheimer erläutert im CW-Interview das Ziel, Projekt-Management, Entwicklung und Betrieb enger zu verzahnen.

Java-Applikationen kostenlos testen 18

Fortify Software und das Projekt Findbugs haben einen Scan-Service eingerichtet, der quelloffene Java-Applikationen auf Sicherheitslücken untersucht.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

PRAXIS

Lasttests mit Open Source 20

Quelloffene Werkzeuge leisten viel, doch mitunter drohen hohe Zusatzkosten durch Anpassungen.

Stofftastatur 22

Ein zusammenrollbares Keyboard sorgt für Eingabekomfort am PDA.

CW-TOPICS: CRM

Das Kundenbeziehungs-Management ist für viele Firmen Neuland, zeigt eine Verlegerbeilage der CW. Seite 29

IT-STRATEGIEN

Konkrete Vorteile durch Alignment 39

Mehr Renommee und Gehalt sowie ein interessanterer Job – für CIOs zählt sich die Abstimmung mit dem Business aus. Aber auch das Unternehmen profitiert davon.

Itil 3: Alles neu macht der April 40

In etwas mehr als zwei Monaten soll die neue Ausführung der IT Infrastructure Library veröffentlicht werden. Lesen Sie, was sich ändern wird.

IT-SERVICES

Security-Outsourcing hat Vorteile 42

Externe Services bieten sich auch im Bereich IT-Sicherheit an. Viele Anwender zögern, weil sie Gefahren fürchten und Security-Anlagen lieber selbst betreiben.

Auslagerungsmarkt im Umbruch 43

Die Zahl der Auslagerungsprojekte steigt, die der Mega-Deals sinkt. Ungeachtet der Marktconsolidierung ist das Interesse ungebrochen.

JOB & KARRIERE

Arbeite mit wem, wann und wo du willst 44

Arbeit erfolgt künftig vernetzt, mobil und auf Detailebene: Wilhelm Bauer, Direktor des Fraunhofer-Instituts für Arbeitswirtschaft und Organisation (IAO), skizziert im Gespräch mit CW-Redakteur Hans Königes die Welt von „New Work“.

IT soll helfen, die Besten zu finden 46

Talent-Management-Relationship – die besten Mitarbeiter mit elektronischer Unterstützung finden und sie fördern – heißt der Trend, mit dem sich Unternehmen verstärkt auseinandersetzen.

SCHWERPUNKT: SERVER-TRENDS

Der Mainframe ist nicht tot 26

Fujitsu-Siemens und IBM verfolgen unterschiedliche Ansätze bei der Modernisierung der Dinosaurier.

Cluster-Verbünde sprengen Grenzen 28

Längst sind aus den Exoten wirtschaftliche Rechengiganten geworden – und das alles mit Standardkomponenten.

STANDARDS

Impressum	26
Stellenmarkt	48
Zahlen – Prognosen – Trends	50
Im Heft erwähnte Hersteller	50

COMPUTERWOCHE.de

HOTTOPICS

- Telekom: Milliardengrab VDSL
- Windows Vista: Die Revolution findet nicht statt
- IT-Gehälter: Die Region spielt eine Rolle

Benimm-Tipps für die Karriere



Nicht nur fachliche Kompetenz, auch das Auftreten und korrekte Umgangsformen fördern die Karriere. Wie Sie im Berufsleben den „guten Ton“ treffen, erfahren Sie von Christina Tabernig (rechts) und Anke Quittschau. Die Beraterinnen von Korrekt moderieren vom 18. bis 31. Januar das Karriere-Forum der COMPUTERWOCHE.

www.computerwoche.de/job_karriere/karriere_ratgeber

Welche ERP-Lösung passt zu Ihnen?

Anwendern, die vor der Anschaffung einer neuen Business-Software stehen, hilft der „IT-Matchmaker Plus“ bei der Auswahl aus über 600 Lösungen und erstellt individuell zugeschnittene Top-20-Listen.

www.computerwoche.de/product_guide/it_matchmaker

JETZT KOSTENLOS TESTEN! COMPUTERWOCHE PREMIUM!

Mehr Infos, mehr Service, mehr Wissen

Jetzt 4 Wochen kostenlos testen!
www.computerwoche.de/webtour

- Als PREMIUM Nutzer bei www.computerwoche.de erhalten Sie ergänzende Informationen, die Ihr IT-Business erfolgreicher machen.
- COMPUTERWOCHE Branchenmonitor
 - Business-Grafiken
 - IDG World-News
 - E-Books
 - Marktübersichten
 - PDF-Archiv
 - Persönliches Archiv

COMPUTERWOCHE

013-07

MENSCHEN

Ex-Bearingpoint-Manager wechseln zu Capco



Peter Schurau, bis Ende vergangenen Jahres als Geschäftsführer und Leiter der Financial Services in Europa bei Bearingpoint Deutschland, soll für den auf Lösungen für die Finanzbranche spezialisierten Dienstleister Capco ein deutsches Standbein aufbauen. Sein Abschied von Bearingpoint war nicht ohne Probleme, internen Berichten zufolge hat ihn der Aufsichtsrat Mitte November 2006 freigestellt. Mit Schurau wechselt auch Armin Schmitt, bei Bearingpoint für die Bankenberatung in Deutschland verantwortlich, zu Capco.

Lasinski leitet Colts Mittelstandsgeschäft

Marketing-Direktor Lothar Lasinski zeichnet ab sofort auch für das Mittelstandsgeschäft und den indirekten Vertrieb bei der Colt Telecom GmbH verantwortlich. Der 48-Jährige ersetzt Bernd Huber, der das Unternehmen nach neun Jahren verlässt. Als Grund für den Personalwechsel nannte ein Unternehmenssprecher die im Mittelstandsgeschäft vorgenommene Fokussierung auf den Channel-Vertrieb. Lasinski verfügt über jahrelange Erfahrung im direkten und indirekten Vertrieb sowie im Channel-Marketing in der IT-Branche.



E-Plus-CIO wechselt in die Beratung



Joachim Depper, bis zum Jahreswechsel noch CIO des Mobilfunkunternehmens E-Plus, ist ab sofort Geschäftsführer des Düsseldorfer Beratungshauses Mediaan ABS. Er kam 1995 von Debitel zu E-Plus, übernahm im November 2003 die Projektleitung für das IT-Outsourcing und stieg im Januar 2005 zum Leiter der IT-Abteilung auf. Unter seiner Führung lagerte der Mobilfunkanbieter den Großteil des IT-Betriebs an Atos Origin aus.

Krammer beendet Gastspiel bei E-Plus

Nach nur neun Monaten an der Spitze des drittgrößten Mobilfunknetzbetreibers E-Plus gibt Michael Krammer Ende Januar seinen Posten auf. Wie aus Firmenkreisen verlautet, zieht es den Ex-Chef des österreichischen Billiganbieters Telering nicht nur aus persönlichen Gründen in seine Heimat. Der 46-Jährige habe ähnlich wie sein Vorgänger Uwe Bergheim unter der Bevormundung durch den E-Plus-Aufsichtsrat und KPN-Vorstand Stan Miller gelitten, heißt es. Bis eine Nachfolgeregelung feststeht, darf sich erneut der stellvertretende CEO Thorsten Dirks beweisen. Zusammen mit Miller leitet er das operative Geschäft von E-Plus.

Führungswechsel bei AOL Deutschland

Torsten Ahlers ist neuer Chef der AOL Deutschland Medien GmbH, die künftig das Internet-Portal AOL.de betreibt und – im Kundenauftrag – Internet-Auftritte entwirft und unterhält. Der bislang für Inhalte zuständige Manager löst Charles Fränkl ab, der nach dem Verkauf des Zugangsgeschäft ebenfalls zu Hansenet wechselt und dort die Geschäftskundensparte aufbaut. Ahlers war erst im März 2004 zum Konzern gestoßen. Davor war der studierte Betriebswirt unter anderem als Geschäftsführer Marketing und Vertrieb bei Tomorrow Focus Sales sowie als Projekt-Manager Online bei Gruner + Jahr EMS in Hamburg tätig.

Personalmittelungen bitte an Menschen@Computerwoche.de

Kolumne

Herkules: Was lange währt, wird endlich schlecht

Zumindest der Vertrag ist jetzt – nach acht Jahren – unterschrieben. Erledigt ist damit aber noch nichts, kein Uralt-PC ausgetauscht und keine Software erneuert. Dass allein die genaue Ausschreibung, das Finden der Konsortialpartner und die Gestaltung des Vertrages acht Jahre gedauert haben, spricht nicht gerade für Herkules (siehe Seite 5).

Zu allem Überfluss ist trotz der langen Verhandlungen und der 17 000 Vertragsseiten nicht klar abgegrenzt, was mit Herkules erledigt werden soll und was mit dem parallel laufenden und inzwischen ebenfalls um drei Jahre verspäteten SAP-Projekt, das die SAP direkt betreut. Auch Herkules hat SAP-Bestandteile. Ebenfalls einigen Schweiß beim Ausmisten des Augiasstalles Bundeswehr-IT dürfte die Abstimmung der Konsortialpartner IBM und der SBS-Nachfolgerin Siemens IT Solutions and Services (SIS) kosten. So zeichnet IBM für Erneuerung und Betrieb der Rechenzentren, SIS für die dezentralen Systeme verantwortlich. IBM schafft Kommunikationsprogramme und Web-Anwendungen, SIS ist für das Daten-Management zuständig. Da scheint erhöhter Abstimmungsbedarf programmiert. Wie schwierig es werden kann, wenn sich zwei Partner ständig gegenseitig den Schwarzen Peter zuschieben, haben wir beim Maut-Debakel erlebt. Damals brauchte es einen Ausnahme-Manager



Christoph Witte
Chefredakteur

vom Format des verstorbenen T-Systems-Chef Konrad Reiss, um das ständige Streiten zwischen Telekom und Daimler Chrysler zu beenden. Erschwerend kommt bei Herkules hinzu, dass SIS und IBM schon von der Konstruktion des Deals her unterschiedliche Interessen verfolgen. SIS ist neben dem Bund Hauptanteilseigner an der Betriebsgesellschaft BWI, IBM besitzt nur 0,5 Prozent der Anteile, ist also hauptsächlich Lieferant. Ebenfalls projektbelastend kann sich die aus Bundeswehr, IBM und SIS zusammengewürfelte Betriebsgesellschaft der BWI auswirken. So hat Klaus Hahnenfeld, der als CIO die Interessen der Bundeswehr in der Geschäftsführung der BWI vertritt, die eigentliche Herkules-Aufgabe zu erledigen.

Letztes, aber keineswegs kleinstes Hindernis stellt die inzwischen völlig unübliche lange Vertragslaufzeit dar. Zehn Jahre!

Alles zusammengenommen stehen die Aussichten für Herkules schlecht. Widerstrebende Interessen, unklarer Projektzuschnitt und die drohende Einmischung der Politik lassen einen Erfolg eher unrealistisch erscheinen.

Diese Kolumne finden Sie auch im Blog der COMPUTERWOCHE unter blog.computerwoche.de. Dort können Sie Ihre Meinung abgeben und sofort veröffentlichen. Wir freuen uns auf Ihren Kommentar.

SAP schickt Netweaver in den Mittelstand

Fortsetzung von Seite 1

Man verspricht sich davon weniger Schulungsaufwand und eine höhere Akzeptanz seitens der Endanwender. Die Oberfläche habe jedoch nichts mit „Duem“ zu tun. Das von SAP und Microsoft gemeinsam entwickelte Integrationsprodukt verbindet die Office-Suite mit Mysap ERP. Die Bedienoberfläche gestattet es Nutzern, auf einfache Weise Berichte zu erzeugen und in Excel darzustellen. Der Client soll darüber hinaus Geschäftsdaten auf Smartphones anzeigen können.

In den nächsten Wochen und Monaten will SAP eine Reihe von Erweiterungen für All-in-One vorstellen, unter anderem die genannten in Sachen CRM und Office-Oberfläche. Vor allem aber soll es spezialisierte Branchenfunktionen geben („Micro Verticals“).

Details zu dem neuen Produkt für den Mittelstand, das SAP für

das erste Quartal dieses Jahres in Aussicht gestellt hat, hält der Hersteller indes noch unter Verschluss. Es werde sich um eine auf Netweaver basierende Plattform handeln, mit der Unternehmen und Partner Serviceorientierte Prozesse gestalten können sollen, so die offizielle Verlautbarung aus Walldorf.

ERP on Demand?

Das Angebot sollte „verschiedene Nutzungskonzepte“ vereinen. Damit dürfte gemeint sein, die Umgebung sowohl on Premise (in der IT des Kunden) als auch on Demand (als Mietlösung) betreiben zu können. Ob es sich bei diesem System um ein On-Demand-ERP handelt, wollte SAP nicht sagen.

Experten rechnen jedoch damit, dass die Walldorfer auch ERP-Prozesse in dieser Form anbieten werden. „Ich erwarte, dass

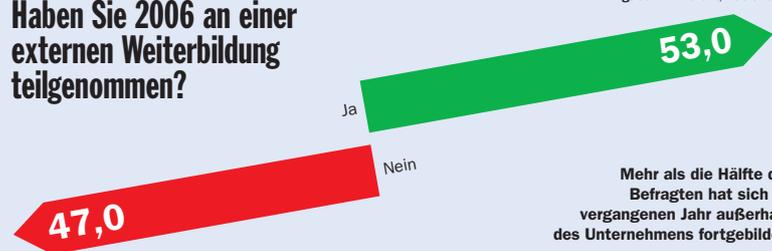
SAP ein komplett neues ERP-System für den Mittelstand auflegen wird“, so Bo Lykkegaard, Program Manager European Enterprise Applications bei IDC. Die Software werde zunächst on Demand angeboten. Anders als das nun vorgestellte SAP All-in-One handelt es sich dabei nicht um eine Modernisierung bestehender Produkte in Richtung SOA, sondern um eine neue Softwareumgebung auf Netweaver-Basis, die ERP-Funktionen abdeckt, sagt Lykkegaard.

Dass sich SAP mit Details zurückhält, verwundert Lykkegaard nicht, denn mit dem neuen Angebot stelle der Hersteller eine Alternative zu bestehenden Produktlinien zur Verfügung. Kunden und Partner könnten sich fragen, welches Produkt sie denn nun wählen sollen, falls der neue Ansatz sich als erfolgversprechend erweist. (ft)

FRAGE DER WOCHE

Haben Sie 2006 an einer externen Weiterbildung teilgenommen?

Quelle: Computerwoche.de
Angaben in Prozent, Basis: 392



Herkules – IT-Riese auf tönernen Füßen

Rund 7,1 Milliarden Euro kostet den Steuerzahler die Modernisierung der Bundeswehr-IT. Zu viel, meinen Rechnungsprüfer und prangern Fehler bei der Planung von „Herkules“ an.

VON CW-REDAKTEUR MARTIN BAYER

Zwölf Jahre benötigte der griechische Sagenheld Herkules, um diverse Ungeheuer zu töten, das Himmlische auf seine Schultern zu nehmen, den Höllenhund Kerberos aus dem Hades zu zerren und einen ziemlich großen Stall auszumisten. Zwölf Jahre wird es vermutlich auch dauern, bis alle Bundeswehrmitarbeiter im Rahmen des IT-Projekts Herkules endlich mit neuen Rechnern und Kommunikationsanlagen ausgerüstet sind. Nach acht Jahren heftiger Dis-

Missgeschicken und Verzögerungen (siehe Kasten „Herkules – die Geschichte“). Bis zuletzt wurde das Auslagerungsprojekt kontrovers diskutiert. Mitten in die abschließenden Beratungen des Verteidigungs- und Haushaltsausschusses des Deutschen Bundestags im November 2006 platzte ein Sonderbericht des Bundesrechnungshofs (BRH), der mit Herkules kritisch ins Gericht ging.

In dem der COMPUTERWOCHE vorliegenden Dokument kommen die Prüfer zu dem Ergebnis, dass das Public-Private-Partnership-Modell (PPP) den Bund bis zu einer Milliarde Euro teurer kommen könnte als eine Bundeswehreigene Lösung. Darüber hinaus hätten es die Verantwortlichen im Bundesverteidigungsministerium versäumt, rechtzeitig die Wirtschaftlichkeit ihres Unterfangens zu prüfen. Dies hätte schon vor dem

Beginn des Vergabeprozesses geschehen müssen, heißt es in dem Papier. Nach dem Beschluss einer PPP habe es kaum noch Entscheidungsspielräume gegeben. „Insgesamt wird das Gesamtverfahren nicht den gesetzlichen Anforderungen gerecht“, moniert die Behörde.

Allerdings, so räumen die Prüfer ein, habe es zuletzt keine Alternative mehr gegeben. Um weitere Verzögerungen und vergaberechtliche Probleme wie beispielsweise Schadensersatzforderungen zu vermeiden, musste die Bundeswehr den einmal eingeschlagenen Weg mit Herkules zu Ende gehen.

Das haben die Politiker offenbar ähnlich gesehen und das Projekt zuletzt im Eilverfahren durch die Ausschüsse gepeitscht, um möglichst noch bis Ende 2006 die Verträge unter Dach und Fach zu bekommen. „Ich hätte mir die Geschichte auch anders vorstellen können“, gibt Johannes Kahrs zu, SPD-Abgeordneter und Mitglied des Haushaltsausschusses. „Irgendwann kommt so ein Vorhaben aber an einen Punkt, an dem man das Ganze endlich anpackt oder sein lässt.“

Bundeswehr-IT in desolatem Zustand

Auch sein Kollege von Bündnis 90/Die Grünen Alexander Bonde begrüßt den Projektstart. „Das Informationsrückgrat der Bundeswehr ist in einem desolaten Zustand“, warnt der Abgeordnete. Insellösungen und eine zersplitterte Applikationslandschaft verhindern ein effizientes Management der Streitkräfte. „Hier ist dringend ein Befreiungsschlag notwendig.“ Die Kritik des Rechnungshofes kann Bonde nicht nachvollziehen.

Fortsetzung auf Seite 6

Hier lesen Sie ...

- ◆ wie SBS und IBM mit Herkules die Modernisierung der Bundeswehr-IT planen;
- ◆ welche Hürden das Projekt zu Anfang nehmen muss;
- ◆ warum sich das Vorhaben so lange verzögert hat.

kussionen hat das Vorhaben nun alle Hürden genommen. Weitere vier Jahre werden IBM und Siemens Business Services (SBS) wohl benötigen, um in der ersten Phase des Outsourcing-Vorhabens die hoffnungslos veraltete IT-Infrastruktur auszutauschen.

Von Heldentaten kann bislang keine Rede sein. Das größte IT-Vorhaben in der Geschichte der Bundeswehr präsentierte sich in den zurückliegenden Jahren vielmehr als eine Kette von Pannen,



FOTO: BRIDGEMANART.COM

Herkules – die Fakten

Auftraggeber: Bundeswehr.

Auftragnehmer: BWI Informationstechnik GmbH (BWI GmbH) in Meckenheim bei Bonn.

Anteile (BWI): Bund (49,9 Prozent), SBS (50,05 Prozent), IBM (0,05 Prozent).

BWI-Töchter: BWI Systeme GmbH (IBM), BWI Services GmbH (SBS).

Geschäftsführung BWI: Peter Blaschke (Vorsitzender/SBS), Klaus Hahnenfeld (Bundeswehr), Christa Heinz (IBM), Richard Kollmuß (SBS).

Auftrag: Modernisierung der nichtmilitärischen Informations- und Kommunikationstechnik der Bundeswehr.

Aufteilung: IBM – Modernisierung der Rechenzentren und Anwendungen; Pflege der Individual- und Standardsoftware (SAP), des Intranets, der Web-Anwendungen sowie der Kommunikationsprogramme; Einführung einer Public Key Infrastructure (PKI); SBS – Betrieb und Modernisierung der dezentralen Systeme an 1500 Standorten (140 000 PCs, 7000 Server, 300 000 Festnetztelefone, 15 000 Mobiltelefone); Management der Daten und Sprachnetze.

Mitarbeiter: 2950 der Bundeswehr (ein Drittel soll nach einem Jahr in die Bundeswehr zurückkehren) plus eine nicht genannte Zahl von IBM und SBS.

Volumen: rund 7,1 Milliarden Euro.

Laufzeit: zehn Jahre.

Herkules – die Geschichte

1999: Erste Pläne für Herkules.

28. Juni 2001: Die Ausschreibung beginnt.

2002: Es bleiben zwei Konsortien übrig: Isic 21 (CSC, EADS, Mobilcom) und TIS (Deutsche Telekom, IBM, SBS).

Juni 2002: Das Bundesverteidigungsministerium verhandelt nur noch mit Isic 21. Die endgültige Entscheidung über das auf 6,65 Milliarden Euro veranschlagte Projekt verzögert sich.

September 2003: Das Verteidigungsministerium legt einen Vertragsentwurf vor. Die Verhandlungen gehen jedoch weiter.

1. Juli 2004: Nachdem ein Ultimatum Ende Juni ohne Zusage von Isic 21 verstrichen ist, bricht das Verteidigungsministerium die Verhandlungen ab.

November 2004: TIS kündigt ein neues Angebot an.

Februar 2005: Die Deutsche Telekom steigt aus. SBS und IBM wollen als SI weitermachen;

23. März 2005: SI legt ein neues Angebot vor.

Mai 2005: Die Verhandlungen mit SI beginnen.

22. Dezember 2005: Einigung mit dem Konsortium SI (SBS und IBM).

September 2006: Herkules verteuert sich auf 7,1 Milliarden Euro.

November 2006: Bundesrechnungshof kritisiert Herkules-Vorhaben.

13. Dezember 2006: Der Haushaltsausschuss stimmt dem Herkules-Projekt zu.

28. Dezember 2006: Der Herkules-Vertrag wird unterschrieben.

Herkules – IT-Riese auf tönernen Füßen

Fortsetzung von Seite 5



Die Bundeswehrosoldaten warten seit Jahren auf eine moderne IT- und Kommunikations-Infrastruktur.

Die Prüfer ließen außer Acht, dass der Bund niemals die notwendigen Anfangsinvestitionen hätte aufbringen können. Daher sei eine Kooperation mit Privatunternehmen aus der IT-Branche die einzige wirtschaftliche Alternative gewesen. Es habe im Grunde nur zwei Optionen gegeben: „Mit dem PPP-Modell loszulegen oder mit leeren Händen dazustehen.“

„Kritik wird abgewürgt“

Für andere Oppositionspolitiker steht PPP dagegen eher als Kürzel für Pleiten, Pech und Pannen. Das Verteidigungsministerium beuge sich in eine überbeuerte Abhängigkeit, kritisiert beispielsweise die haushaltspolitische Sprecherin der Bundestagsfraktion „Die Linke“ Gesine Lötzsch. „Es ist skandalös, die grundsätzliche Kritik des Bundesrechnungshofes abzuwürgen.“ Zwar sei die Modernisierung der Bundeswehr-IT notwendig, meint der FDP-Abgeordnete Jürgen Koppelin. Mit dem jetzt unterzeichneten Vertrag gebe die Politik jedoch jeden Einfluss auf.

IBM und SBS erhielten mit ihren Unterschriften einen Blankoscheck, so die Kritiker. Auch wenn die Vorgaben nicht eingehalten würden, müsse der Bund

zahlen. Eine Haushaltssperre lasse sich nicht verhängen. Zudem könne der Rechnungshof nicht prüfen, wie das Geld der Steuerzahler eingesetzt werde, da sich dessen Befugnisse nur auf die Ministerien beschränkten. Auch die geforderte Beteiligung mittelständischer Unternehmen in Höhe von 30 Prozent des Vertragsvolumens sei lediglich zugesagt, aber nicht garantiert worden.

Eine Garantie sei aus vergaberechtlichen Gründen nicht möglich, halten die Herkules-Befürworter dem entgegen. Außerdem werde ein Mittelstandsplan

„Ich hätte mir die Geschichte auch anders vorstellen können.“

Johannes Kahrs,
SPD-Abgeordneter

erarbeitet und der Bundestag regelmäßig darüber unterrichtet. Ferner gebe es eindeutige Haftungsklauseln, sollten die Vorgaben nicht eingehalten werden. IBM und Siemens müssten gegenseitig haften. Damit könne sich der Bund mit eventuellen Forderungen an einen der bei-

den Vertragspartner wenden. Diese müssten das Weitere dann unter sich ausmachen. Dass sich IBM und Siemens die Schuld gegenseitig in die Schuhe schoben und der Bund auf seinen Schadensersatzansprüchen sitzen bleibe, sei damit ausgeschlossen.

Mit der Vertragsunterzeichnung in den Morgenstunden des 28. Dezember 2006 war der Weg für Herkules frei. IBM und SBS, darauf offenbar gut vorbereitet, schickten am gleichen Tag das mehrheitlich von SBS geführte Gemeinschaftsunternehmen BWI Informationstechnik GmbH an den Start, dessen einziger Auftrag die Betreuung des Großkunden Bundeswehr ist. Stürfer von Seiten des bereits vor Jahren ausgeschiedenen Wettbewerbers, des Isic-21-Konsortiums, hat es nach Angaben eines BWI-Sprechers nicht gegeben. Vertreter von CSC, EADS und Mobilcom selbst wollten die Vorgänge rund um die Bewilligung und den Vertragsabschluss nicht kommentieren. Ein Gang vor die Vergabekammer hätte nach Einschätzung von Experten den besagten Firmen nur negative Publicity gebracht.

Grundsätzlich besäßen IBM und SBS genug Erfahrung, um Herkules zu bewältigen, meint Katharina Grimme, Analytikerin des Marktforschungsinstituts Ovum. Allerdings habe es in der Vergangenheit aufgrund kultureller Differenzen oft Probleme bei IT-Großprojekten der öffentlichen Hand mit privaten Partnern gegeben. Aus Sicht der Analytikerin wäre es sinnvoller gewesen, das Mammutvorhaben in mehrere kleine Projekte aufzuteilen. Damit wäre ihrer Ansicht nach das Management vereinfacht und das Risiko gestreut worden.

„Alles wird davon abhängen, wie gut die Bundeswehr mit den beiden Dienstleistern zusammenarbeitet“, prognostiziert Grimme. Partnerschaftliche Zusammenarbeit dürfe nicht heißen, dass die Dienstleister versuchten, ihren Auftraggeber zu melken. Gleichzeitig müsse die Bundeswehr aber auch bereit sein, für die geforderten Leistungen einen angemessenen Preis zu zahlen.

Geld mitbringen und verdienen

Genau dieser Punkt sei jedoch oft ein Problem, ergänzt Analytikerkollege Martin Barreiter von Pierre Audoin Consultants (PAC). Während die öffentliche Hand davon ausgeht, dass der private Partner Geld mitbringt, wolle dieser Geld verdienen. Das werde den beiden Dienstleistern angesichts der notwendigen Anfangsinvestitionen jedoch erst gegen Ende der Vertragslaufzeit gelingen. Allerdings hätten IBM und SBS gute Chancen, bei Folgeprojekten zum Zuge zu kommen.

Das Prestigeprojekt verurteilt beide Unternehmen zum Erfolg, kommentiert Barreiter. Vor allem die Komplexität von Herku-

les sei eine Herausforderung. Weil sich die Bundeswehr derzeit neu aufstellt und Standorte schließt beziehungsweise zusammenlegt, müsse die Lösung so flexibel wie möglich ausgelegt werden.

Der Wechsel vieler Bundeswehr-Mitarbeiter in die neu gegründete IT-Gesellschaft BWI

„Hier ist dringend ein Befreiungsschlag notwendig.“

Alexander Bonde,
Bündnis 90/Die Grünen

könnte dem Analytisten zufolge helfen, die komplexen Herausforderungen zu meistern. Allerdings müssten zunächst alle Vorbehalte gegen Herkules ausgeräumt werden. In der Vergangenheit hatte es immer wieder kritische Stimmen auch aus Bundeswehrkreisen über das Vorhaben gegeben. Brigadegeneral Günther Schwarz hatte Herkules

mens Computers (FSC), auf dessen Produkte die Wivertis GmbH hauptsächlich setzte, profitierte von dem hessischen PPP-Modell. Wenn es darum geht, im Rahmen von Herkules die lukrativen Lieferaufträge für Telefonanlagen und PCs zu ergattern, dürften Insidern zufolge Siemens und FSC ebenfalls keine schlechten Karten haben.

Wer hilft, wenn es brennt?

Um wirtschaftliche Risiken und Abhängigkeiten im Falle von Herkules zu vermeiden, müssten die Verantwortlichen im Berliner Verteidigungsressort vorbauen, fordert der Bundesrechnungshof. Mindestens drei Jahre vor Vertragsende sollten die Ergebnisse der PPP evaluiert und einer Wirtschaftlichkeitsuntersuchung unterzogen werden. Neben einer erneuten Ausschreibung könne dies auch bedeuten, eine Exit-Strategie zu entwickeln.

Übrigens: Der Herkules der griechischen Sage nahm trotz seiner übermenschlichen Kräfte



Die Mannschaft der von IBM und SBS betriebenen IT-Gesellschaft BWI präsentiert stolz das rund 17 500 Seiten umfassende Vertragswerk.

vor etwa einem Jahr als Kind des letzten Jahrhunderts bezeichnet. Es verbräuche viel Geld und Ressourcen, die an anderer Stelle möglicherweise sinnvoller eingesetzt werden könnten.

Auch das PPP-Modell ist nicht unumstritten. So sorgte vor rund einem Jahr die Wivertis GmbH für negative Schlagzeilen. Die IT-Gesellschaft, die zu 49,9 Prozent der Stadt Wiesbaden und zu 50,1 Prozent SBS gehört, hatte im November 2004 für zehn Jahre und 82 Millionen Euro den IT-Betrieb der hessischen Landeshauptstadt übernommen. Statt Kosten zu sparen, habe die Kommune jedoch wegen überverteuerter Hardware und Extraaufwendungen mehr ausgeben müssen als vorher, kritisierte damals Stefan Burkhardt, Mitglied der Ratshausfraktion Die Grünen. Zugleich habe die Qualität der IT-Betreuung stark nachgelassen, und das Computer- und Telefonnetz seien öfter abgestürzt. „Die Stadt hat ihr zentrales Nervensystem in fremde Hände gegeben – zum Schaden der Bürger und der Arbeitseffizienz.“

Auf ihre Kosten seien nur SBS und der Mutterkonzern Siemens gekommen, da nur auf deren Produkte zurückgegriffen werde, monierte der Politiker. Auch der Hardwarehersteller Fujitsu-Sie-

ein tragisches Ende. Seine eifersüchtige Gattin vergiftete ihn wesentlich mit einem in Zentaurenblut getauchten Gewand. Als sich der Held in seiner Qual selbst verbrennen wollte, hatte Vater Zeus Mitleid mit seinem unehelichen Sohn und entriekte diesen vom Iodernen Scheiterhaufen in den Olymp. Und wer rettet den IT-Herkules, wenn es brennt? ◆

Mehr zum Thema

www.computerwoche.de/

583486: Bundesrechnungshof nimmt Herkules aufs Korn;

581151: Bundeswehrprojekt Herkules wird teurer;

547663: Bundeswehrprojekt Herkules mit Isic-21-Konsortium gescheitert;

1061886: Bundeswehr kürt CSC zum Favoriten;

1060235: Herkules soll Bundeswehr-IT ausmisten.

Weitere Links:

www.bwi-it.de: BWI Informationstechnik GmbH;
www.bmvg.de: Verteidigungsministerium;
www.bundeswehr.de: Bundeswehr.

SAP – im Schatten von Herkules

Parallel zu Herkules arbeitet die Bundeswehr seit Jahren an einer flächendeckenden SAP-Einführung. Das Projekt „Standard-Anwendungs-Software Produkt-Familien“ (SASPF) ist ebenfalls auf zehn Jahre angelegt und kostet den Bund 750 Millionen Euro. Ziel ist es, zwischen 1200 und 1400 Inselösungen und Altprogrammen abzulösen.

In der Endausbaustufe sollen an etwa **700 Standorten** rund **50 000 parallele Nutzer** mit dem SAP-System arbeiten. Allerdings läuft auch bei SASPF nicht alles glatt. Wollten die Verantwortlichen das Projekt ursprünglich bis 2007 abschließen, ist mittlerweile vom Jahr 2010 die Rede. Inwieweit die **Verzögerungen bei Herkules** dafür verantwortlich sind, lässt sich nicht sagen.

SASPF-Projekt-Manager Adolf-Peter Bröhl hatte in der Vergangenheit Probleme eingeräumt. So kritisierte er beispielsweise die unzureichende und **zeitaufwändige Abstimmung** mit der Bundeswehr. Rainer Arnold, verteidigungspolitischer Sprecher der SPD-Bundestagsfraktion, schob jedoch der SAP den **Schwarzen Peter** für die Verzögerungen zu.



Einige Unternehmen vollziehen nicht nur einen Wandel.
Sondern sie erschaffen ihn sogar.

Verfolgen Sie das Gespräch über den Wandel. Technologie, Innovation, Veränderung. Egal, wie Sie es nennen, aber genau das hat Johnson & Johnson groß gemacht. In der letzten Folge von *Change Artists* diskutieren CEO Bill Weldon und CIO LaVerne Council über die Kraft des Wandels bei Johnson & Johnson. Besuchen Sie die Website von Change Artists, sehen Sie sich die aktuelle und die vorherigen Shows an und finden Sie mehr heraus.

hp.com/go/changeartists

Produziert von:



Gesendet von:

