

COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



VOICE OVER IP

VoIP: TK-Anlagen im Test

Wir haben eine hybride TK-Anlage von Avaya mit einer rein software-basierenden Lösung von Swyx verglichen. **SEITE 34**



OFFICE

Das kann Google Apps

Office-Funktionen aus dem Netz, angereichert um Collaboration-Features – wir haben uns Googles Applikationen genauer angesehen. **SEITE 36**



STRATEGIE

Profitieren von Web 2.0

Unternehmen müssen sich für soziale Netzwerke öffnen, wenn sie die Chancen von Social Software und Web 2.0 nutzen wollen. **SEITE 52**



◆ CW-TV wird CeBIT-TV

Während der diesjährigen CeBIT berichtet CW-TV live aus Hannover. In bis zu vier täglichen Videobeiträgen präsentieren wir neue Produkte, Hintergründe, Analysen und Unterhaltendes. www.computerwoche.de/tv

ZAHLE DER WOCHE

15,3 Milliarden Euro haben deutsche Verbraucher im vergangenen Jahr für Waren und Dienstleistungen ausgegeben, die sie über das Internet gekauft haben. Den Konsumforschern der GfK zufolge entspricht das einer Zunahme von über 18 Prozent gegenüber 2005. Wurden früher vor allem CDs und Bücher geordert, geht nun der Trend eindeutig zu teureren Artikeln wie Elektrogeräten, Bekleidung, Haushaltsware und Reisen. Topanbieter sind Amazon, Ebay, Neckermann, Otto-Versand, Quelle und Tchibo. Bei den Reisen haben die Bahn, Ebay, Expedia, hrs und Opodo die Nase vorn.

BMC forciert Open-Source-Strategie

Der System-Management-Spezialist hat auf die zunehmende Konkurrenz aus dem Open-Source-Lager reagiert. Der von BMC als Chief Architect engagierte William Hurley soll für das Unternehmen die Pläne zur Öffnung von Programmcode entwickeln. Seine neue Aufgabe sieht der Experte in erster Linie darin, eine Strategie zu erarbeiten, die sowohl den kommerziellen Interessen von BMC als auch den Belangen der Community gerecht wird. Hurley ist Mitbegründer des Open Management Consortium. (ue) ◆

Die Gehaltsschere in der IT öffnet sich

Unternehmen erhöhen vor allem die leistungsbezogenen Vergütungskomponenten.

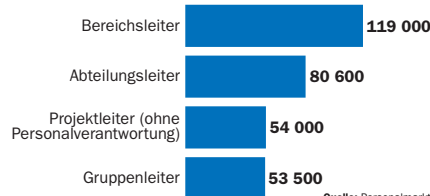
Die meisten Unternehmen tendieren dazu, den variablen Anteil der Bezüge zu erhöhen und größere Unterschiede bei der Vergütung zuzulassen. Das zeigt eine detaillierte Studie der COMPUTERWOCHE zu den aktuellen IT-Gehältern, die gemeinsam mit dem Hamburger Beratungshaus Personalmarkt erarbeitet wurde. Pauschale Gehaltserhöhungen gibt es demnach immer seltener, stattdessen werden nur die schwer ersetzbaren Spezialisten mit kräftigen Zuschlägen an die Unternehmen gebunden.

Im vergangenen Jahr, so ein weiteres Studienergebnis, stiegen die Gehälter von Fach- und Führungskräften der ITK-Branche jeweils um durchschnittlich 2,5 Prozent. Auffällig sind dabei die Unterschiede, die sich aus der Branchenzugehörigkeit und der Firmengröße ergeben. Ein Bereichsleiter aus der Bankenwelt beispielsweise

bezog ein Fixgehalt von 175 000 Euro und erhielt zusätzlich einen Bonus von 42 700 Euro. Sein Kollege in einem Systemhaus brachte es im Mittel auf 113 000 Euro plus 19 200 Euro an variablem Gehalt.

Dass die Einkünfte mit den Berufsjahren nicht mehr automatisch steigen, zeigt die Studie ebenfalls deutlich. Gezahlt wird nach Qualifikation und Marktsituation. (Ausführlicher Bericht auf Seite 60.) (hk) ◆

Was in Softwarehäusern verdient wird



Wer mehr verdienen will, wechselt zu einer Bank.

Softwareentwicklung wird besser

35 Prozent aller Projekte sind rundum erfolgreich – so viele wie nie zuvor.

Softwareentwickler bekommen ihre Projekte langsam in den Griff. Zwar haben im vergangenen Jahr immer noch 46 Prozent der abgeschlossenen Vorhaben das Kosten- oder Zeitbudget gesprengt. Doch das ist ein spürbarer Fortschritt gegenüber 2004, als 53 Prozent der Projekte verspätet oder über Budget abgeschlossen wurden. Das meldet die US-amerikanische Fachzeitschrift „SD Times“ unter Berufung auf den aktuellen, im Zwei-Jahres-Rhythmus veröffentlichten „Chaos-Report“ der Standish Group.

Demnach ist die Zahl der erfolgreich abgeschlossenen Projekte auf einen

Höchststand geklettert. 35 Prozent der Softwareentwicklungen konnten planmäßig in den Betrieb übergehen. Zwei Jahre zuvor waren es lediglich 29 Prozent. Im Jahr 1994, als die Standish Group die Erhebung zum ersten Mal betrieben hat, belief sich die Quote auf nur 16 Prozent.

Allerdings müssen Anwender immer noch nahezu jedes fünfte Vorhaben komplett abschreiben. 19 Prozent der gestarteten Projekte sind Totalausfälle, vor zwei Jahren waren es 18 Prozent. Längerfristig betrachtet zeigt sich aber auch hier eine deutliche Verbesserung: 1994 scheiterte noch fast jedes dritte Vorhaben. (jha) ◆

DIESE WOCHE



IBM-Chef in der Offensive

Martin Jetter, neuer Deutschland-Chef der IBM, setzt auf globale Integration und ein verbessertes Partnerkonzept. **Interview SEITE 5**

Das RZ der Zukunft ist grün

Stromsparende Techniken halten angesichts des ausufernden Energieverbrauchs Einzug in die Rechenzentren. **Thema der Woche SEITE 8**

SOA überfordert Anwender

Neueste Untersuchung zeigen, dass sich deutsche Unternehmen nur sehr zögerlich auf Service-Orientierung einlassen. **Nachrichten SEITE 16**

Die besten OSS-Produkte

Von Betriebssystemen über Infrastruktursoftware bis hin zu Applikationen: Wir haben die besten Open-Source-Produkte zusammengestellt. **Produkte & Technologien SEITE 20**

SAP-Outsourcing wird billig

Angesichts des Preisverfalls bei SAP-Dienstleistungen lohnt es sich, Berechnungen anzustellen. **IT-Services SEITE 56**





Anwender des Jahres 12

Gemeinsam mit Gartner und unterstützt von einer hochkarätigen Jury zeichnet die COMPUTERWOCHE die besten IT-Projekte aus. Jetzt bewerben!

Die besten Open-Source-Produkte 20

Das Angebot an quelloffener Software für professionelle IT-Umgebungen ist unübersichtlich. Hier ein Überblick über wichtige Lösungen und deren Bewertungen.



Zehn Tipps für den CIO 42

Auf die Herausforderungen des Business reagieren viele IT-Organisationen mit einer defensiven Haltung. Das ist falsch.



NACHRICHTEN UND ANALYSEN

Software-as-a-Service vor dem Boom? 6
Die Marktforscher von Techconsult sind davon überzeugt, dass Mietkonzepten die Zukunft gehört.

Software AG findet Partner 9
Alfabet und Mega sollen mit ihren Lösungen für das Architektur-Management das SOA-Angebot komplettieren.

115 – hier werden Sie geholfen! 10
Wer telefonisch den Kampf mit Behörden aufnehmen will, kann künftig immer die Servicenummer 115 wählen. Er wird sogar zur 110 weitergeleitet.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

Caché kommt in Version 2007 24
Das Update der Objektdatenbank erleichtert die Erstellung von Rich-Internet-Applikationen und die Java-Entwicklung.

SAP-Pläne für Netweaver 26
Mit „Process Integration“ und „Composition Environment“ sollen Anwender der Integrationsplattform Web-Services bauen und Prozessabläufe modellieren.

Eclipse löst das ALM-Problem 28
Ein um Workflow-Mechanismen erweitertes Plug-in-Konzept der Entwicklungsumgebung zielt auf Application-Lifecycle-Management.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

PRAXIS

Vergleich: VoIP-Lösungen 34
Die hybride IP-TK-Anlage von Avaya tritt gegen die Software von Swyx an.

Test: Google Apps 36
Was das Web-gestützte Office-System des Suchmaschinenprimus leistet.

Blackberry druckt mobil 38
So lassen sich unterwegs Dokumente zu Papier bringen.

IT-STRATEGIEN

Touristik setzt auf SOA 50
DER, TUI und Thomas Cook modernisieren ihre System-Service-orientiert – wenn auch in unterschiedlichen Ausprägungen.

Web 2.0 goes Business 52
Ist Ihre Organisation schon reif für einen Web-Auftritt, der die Nutzer einbezieht?

IT-Compliance: kurz und knackig 54
Warum es für Unternehmen etwas bringt, sich stets mit gesetzlichen Vorgaben und deren Veränderungen zu beschäftigen.

IT-SERVICES

SAP-Betrieb: Die Preise purzeln 56
Unter finanziellen Gesichtspunkten gibt es keine Alternative zum Outsourcing des Applikationsbetriebs. Interne IT-Abteilungen und ausgegliederte IT-Töchter sind nicht konkurrenzfähig.

Softwaretests sollten unabhängig sein 58
Anwender sehen den Nutzen ausgefeilter Testverfahren, verpflichten aber selten externe Spezialisten, die die Entwicklungsarbeiten unabhängig kontrollieren.

JOB & KARRIERE

Gehälter wachsen langsam 60
Trotz voller Auftragsbücher und fehlendem IT-Personal: Die Gehälter steigen durchschnittlich nur um 2,5 Prozent.

Beratungshäuser stellen weiter ein 62
600 Mitarbeiter will Capgemini in diesem Jahr engagieren. Der Kampf um Talente wird sich in der Consulting-Branche verschärfen.

Gründer wittern Morgenluft 63
Der ehemalige Oracle-Mitarbeiter Axel Morgner berichtet über seinen Schritt in die Selbständigkeit.

SCHWERPUNKT: SATISFY YOUR CEO

Diskrepanzen – Schnee von gestern? 46
Business und IT ziehen mittlerweile an einem Strang, sagen CIOs, die die Seiten gewechselt haben.

Spielraum für Innovationen 48
Geld für Innovationen gibt es nur, wenn die operationale Effizienz weiter steigt.

STANDARDS

Impressum	53
Stellenmarkt	64
Zahlen – Prognosen – Trends	82
Im Heft erwähnte Hersteller	82

COMPUTERWOCHE.de

HOTTOPICS

- Internet Explorer für Linux
- Was ein SOA-Profi können muss
- Anbieter polieren ERP-Suiten auf

Tipps für die IT-Karriere



Was verlangen Unternehmen von Bewerbern? Welche Skills sind wichtig? Diese und andere Fragen rund um die IT-Karriere beantwortet die Personal-Expertin Alexandra Horst von Lycos Europe vom 15. bis 28. März im Online-Karrierefórum der COMPUTERWOCHE.

www.computerwoche.de/job_karriere/karriere_ratgeber

CeBIT – schnell weg?

Bloß nicht, denn die CeBIT hat mehr zu bieten als Produkte, stickige Hallen und Massenandrang. Schauen Sie im „Messeschnellweg“, dem COMPUTERWOCHE-Blog zur CeBIT, vorbei und erfahren Sie mehr über das Messe-Drumherum wie abgeblasene Standpartys, Bluetooth, Musik und vieles mehr.

www.computerwoche.de/messeschnellweg

Wie profitiert der CIO von der CeBIT?

Mit gebrauchter Software der letzten CeBIT.

Ob Microsoft, Sage oder Oracle auf Originaldatenträger: Beim Marktführer usedSoft bekommen Sie alle Software-Klassiker gebraucht bis zu 50 % günstiger. Überzeugen Sie sich selbst! Entweder in Halle 4, Stand F46 oder unter info@usedSoft.com - www.usedSoft.com



usedSoft®
sicher mehr Wert

MENSCHEN

Michael Capellas verlässt Serena



Nach einem Zwischenspiel als CEO von Serena Software nimmt der frühere Compaq-Chef Michael Capellas seinen Posten als Berater von Serena-Eigner Silver Lake Partners wieder ein. Welche neuen Aufgaben Capellas bei der Beteiligungsgesellschaft erwarten, ist unbekannt. Bei Serena wird Capellas, der Ende Dezember für den langjährigen CEO Mark Woodward eingespungen war, durch Jeremy Burton ersetzt. Der 39-Jährige war zuletzt Leiter des Bereichs Enterprise Security & Data Management bei Symantec. Davor war er mehrere Jahre bei Veritas und Oracle in führenden Positionen tätig.

Intershop-Chef steigt aus

Jürgen Schöttler, seit April 2002 zunächst als Finanzvorstand und seit Juli 2003 als Vorstandsvorsitzender für Intershop tätig, wird nach dem Auslaufen seines Dienstvertrags am 31. März 2007 das Unternehmen verlassen. Der 58-Jährige scheidet „im Einvernehmen mit dem Aufsichtsrat“ aus, teilt der Software- und Serviceanbieter aus Jena mit. Wer Schöttler ersetzt, steht noch nicht fest, zumal der Aufsichtsrat von Intershop in Auflösung begriffen ist. Hans Gutsch, Sprecher des Kontrollgremiums, legt sein Amt Ende März nieder. Damit kann erst im April ein neuer Vorstandsvorsitzender ernannt werden.

Microsofts Suchspezialist geht

Christopher Payne, Leiter des Microsoft-Bereichs Windows Live Search, will das Unternehmen verlassen. Der 38-Jährige plant, in Seattle eine eigene Firma zu gründen, heißt es aus vertrauten Kreisen. Payne war einer der Manager, die im Jahr 2003 die Konzernleitung davon überzeugten, in eine eigene Internet-Suchmaschine zu investieren. Microsoft gelang es jedoch nicht, die Internet-Suche nach dem Vorbild Googles in eine profitable Maschinerie für Online-Werbung zu verwandeln. Stattdessen verliert Microsofts Web-Suche beständig Marktanteile.



Kabel Deutschland verliert CIO

André Wehner, IT-Chef des Kabelnetzbetreibers Kabel Deutschland GmbH, hat das Münchner Unternehmen im Februar vorzeitig verlassen. „Es gab Uneinigkeit über die künftige Ausrichtung und Entwicklung der IT“, erklärte der 37-Jährige seine Entscheidung gegenüber der CW-Schwes-terpublikation „CIO“. Wehner, dessen Vertrag im Juni ausläuft, war 2004 als CIO zu Kabel Deutschland gekommen. Davor arbeitete er als IT-Vorstand bei Alcatel Deutschland und war zugleich als COO verantwortlich für IT-Operationen von Alcatel in ganz Europa.

Andersen übernimmt Dynamics-Vertrieb

Microsoft hat Klaus Holse Andersen zum weltweiten Vertriebschef für seine Unternehmenssoftware „Dynamics“ ernannt. Der 46-jährige Däne, der zwischen Jürgen Gallmann und Achim Berg Übergangsweise die Geschäfte des Softwarekonzerns in Deutschland geführt hatte, rückt dazu auf den Posten eines Corporate Vice President auf. Holse Andersen bleibt aber auch weiterhin Leiter des Microsoft Development Center Copenhagen (MDCC). Der Manager ist seit 2001 bei Microsoft; davor stand er an der Spitze von Internet Ventures Scandinavia. Weitere Stationen seiner Karriere waren Führungspositionen bei LIC Energy und Oracle.

Personalmittelungen bitte an Menschen@Computerwoche.de

Kolumne

Gehalt ist ein Hygienefaktor ...

... und niemand geht gern mit schmutzigen Händen ins Büro. Das angemessene Entgelt ist eine wichtige Grundvoraussetzung für die Zufriedenheit im Job, die Loyalität zum Unternehmen und eine hohe Leistungsbereitschaft. 2006 verdienten die Fach- und Führungskräfte in der IT rund 2,5 Prozent mehr als 2005 (siehe Seite 1). Nicht gerade viel. Die notorisch niedrigen Zinsen auf Festgeldsparbücher und inzwischen sogar das deutsche Wirtschaftswachstum liegen höher.

Vergleicht man die 2,5 Prozent Zuwachs im vergangenen Jahr mit den aktuellen Tarifforderungen der IG-Metall (6,5 Prozent), könnte man zu dem Schluss kommen, dass die IT eine ganz normale, ja eher eine unterdurchschnittliche Branche geworden ist, in der mehr schlecht als recht verdient wird. Was für den Anstieg des nominalen Jahreslohns stimmen mag, trifft auf die Gehaltshöhe nicht zu. In der IT wird immer noch sehr ordentlich verdient, aber sie muss den vergangenen schweren Jahren Tribut zollen. Die Wachstumskurven verliefen eher flach. Der Trend zu Globalisierung und der Hype um Offshore-Outsourcing trugen ebenfalls dazu bei, dass die Gehaltsforderungen der IT-Mitarbeiter nicht ins Kraut schossen.

Doch langsam schwingt das Pendel in Richtung Arbeitnehmer zurück. Es fehlen laut Branchenverband Bitkom rund 20 000 qualifizierte Fachkräfte in der IT, und der für 2007 prognostizierte



Christoph Witte
Chefredakteur CW

Zuwachs in der Branche kann sich mit 3,5 Prozent durchaus wieder sehen lassen.

Aber die IT ist auch eine Branche im Umbruch. Durch ihren hohen Globalisierungsgrad stehen nicht nur die Unternehmen im weltweiten Wettbewerb, sondern auch die Mitarbeiter. Und zwar im doppelten Sinn: Ihre Gehaltskosten werden einerseits mit den Löhnen in Polen, Tschechien, Ungarn oder Indien verglichen und andererseits gegen die Honorare von Freiberuflern in Deutschland aufgewogen. Diese Transparenz

wird die Gehaltszuwächse in der IT auch im kommenden Jahr sehr moderat halten. Das gilt in jedem Fall für die Grundgehälter.

Größer werden dagegen schon seit einigen Jahren die variablen Gehaltsbestandteile. Schon heute beläuft sich ihr Anteil am Gesamtgehalt eines ITlers auf zehn bis 20 Prozent. Tendenz steigend! Auf diese Weise tragen auch die fest angestellten Mitarbeiter in der IT das Konjunkturrisiko stärker mit. Das heißt für sie im umgekehrten Fall – bei ansteigendem Wachstum –, hart zu verhandeln, damit auch sie von den besseren Zeiten ordentlich profitieren. In diesem Sinne: Immer schön sauber bleiben.

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

SBS verkauft norwegische Dependance

Logica CMG übernimmt 250 SBS-Mitarbeiter und einen Kunden, der nicht besonders gut auf Siemens zu sprechen ist.

Siemens IT Solutions and Services (SIS, vormals Siemens Business Services) hat seine norwegische Niederlassung zu einem ungenannten Preis an Logica CMG verkauft. Die Mitarbeiter sollen in WM Data integriert werden. Den skandinavischen IT-Dienstleister hatte Logica CMG erst im vergangenen Jahr übernommen. Mit der jüngsten Akquisition steigt Logica CMG zu einem der bedeutendsten IT-Dienstleister in der Region auf. Größter skandinavischer IT-Service-Provider bleibt Tieto Enator.

Ärger mit dem Militär

SBS Norwegen hat 250 Beschäftigte, die für rund 20 Kunden Outsourcing-Dienste, Infrastrukturservices und Systemintegration erbringen. Im Geschäftsjahr 2005 nahm das Unternehmen rund 50 Millionen Euro ein. Die Niederlassung war Ende vergangenen Jahres im Zuge der Berichterstattung über den Korruptionsskandal bei Siemens in die Schlagzeilen gerückt. Bereits im Jahr 2002 hatte ein SBS-Controller das lokale Management sowie die zentrale Governance-Abteilung auf Unregelmäßigkeiten in der Abrechnung mit dem norwegischen Militär hingewiesen. Laut Servicevertrag mit dem Verteidigungsministerium durfte die Siemens-Tochter bei dem

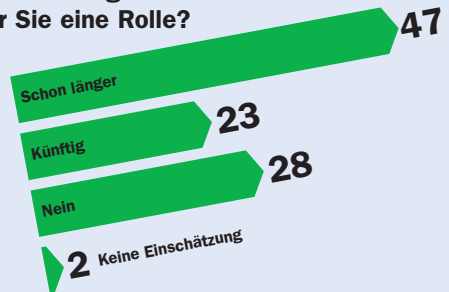
Geschäft höchstens acht Prozent Gewinn machen. In Wirklichkeit verdiente sie weit mehr.

Statt den Hinweisen nachzugehen, entließ das Management den Mitarbeiter. Der klagte und bekam Recht. Zudem bestätigte das Gericht die gegen SBS erhobenen Vorwürfe. Die Siemens-Tochter hat demnach tatsächlich zu viel Geld vom Verteidigungsministerium verlangt. Mehrere

Berater und Mitarbeiter der Behörde gerieten unter Korruptionsverdacht. Sie sollen Reisen und Geschenke bekommen haben, um bei der Prüfung der SBS-Rechnungen nicht so genau hinzusehen. Siemens musste seine Fehler eingestehen und viele Millionen an das Verteidigungsministerium zurückzahlen. Das örtliche SBS-Management wurde entlassen. (jha/sp)

Frage der Woche

Spielt der Energieverbrauch bei der Beschaffung von Hardware für Sie eine Rolle?



Rund die Hälfte der Befragten berücksichtigt bereits den Energieverbrauch neuer Hardware.

Quelle: Computerwoche.de, Angaben in Prozent, Basis: 266

„Software und Services ergänzen sich“

Martin Jetter, Vorsitzender der Geschäftsführung der IBM Deutschland GmbH, erläutert den CW-Redakteuren Christoph Witte und Joachim Hackmann, wie er das Unternehmen wieder auf den Wachstumspfad führen möchte.

CW: Die Zahlen von IBM Deutschland ließen zuletzt zu wünschen übrig. Wie wollen Sie das Unternehmen wieder zum Erfolg führen?

JETTER: Es ist richtig, dass die IBM Deutschland im letzten Quartalsbericht der IBM als verbesserungswürdig dargestellt wurde. Meine Aufgabe besteht darin, IBM Deutschland dafür fit zu machen, eine gewichtige Rolle in einer global integrierten Company zu spielen.

CW: In welchen Bereichen ist die deutsche IBM dafür noch nicht fit?

JETTER: Wir müssen das Know-how im IBM-Netzwerk, das es in Indien, den USA und in Großbritannien gibt, mehr als in der Vergangenheit für uns nutzbar machen. Im Servicegeschäft arbeiten wir schon lange mit länderübergreifenden Expertenteams. Das gilt es für das gesamte Unternehmen zu leisten. Umgekehrt haben wir in unserem Labor in Böblingen 1800 Mitarbeiter aus 30 Ländern mit einer ganz besonderen Kompetenz. Sie arbeiten an unternehmenskritischen Lösungen und liefern



Martin Jetter, Chef von IBM Deutschland: „Wir brauchen mehr Spitzenkräfte und weniger breites Wissen.“

gen aus internationalen Quellen bestehen.

CW: Ist die deutsche IBM Opfer der Globalisierung?

JETTER: Nein, absolut nicht. Für die deutsche IBM – wie im Übrigen auch für Deutschland – ist die Globalisierung eine große Chance. Voraussetzung ist, dass wir uns auf hochwertige und wissensintensive Angebote konzentrieren.

CW: Globale Integration bedeutet aber erhebliche Umstrukturierung.

JETTER: Wir haben die Voraussetzungen für die Strukturen bereits geschaffen, insofern haben wir bereits das meiste geleistet. Nun müssen wir das Geschaffene verfeinern und verbessern. Wir brauchen mehr Spitzenkräfte und weniger breites Wissen.

CW: Haben Sie überhaupt noch Interesse an Abschlüssen, in denen im Rahmen eines Outsourcing-Deals auch Betriebsmitarbeiter zur IBM wechseln würden?

JETTER: Solche Aufträge sind für die IBM nach wie vor interessant. Wir müssen sie im Einzelfall bewerten. Erschwerend kommen die großen Pensionspläne hinzu, die es in vielen deutschen Unternehmen noch gibt. Das Management stellt sich natürlich die Frage, ob IT noch Kernkompetenz ist. Nur können Sie diese Herausforderung nicht lösen, indem Sie die Mitarbeiter samt Pensionsplänen zu einem IT-Partner schicken, gleichzeitig aber nur einen Servicevertrag mit einer zweijährigen Laufzeit vereinbaren wollen, um flexibel zu bleiben.

JETTER: In größeren Serviceprojekten, in denen es nicht nur um Beratung, sondern auch um die Implementierung, das Lösungsdesign, den Betrieb und die Wartung sowie um die Pflege von Altapplikationen und die Entwicklung neuer Anwendungen geht, bezahlt heute kein Unternehmen mehr für Leistungen, die nur in Deutschland erbracht werden. Es gibt heute schon Projekte, bei denen wir bis zu 80 Prozent unserer Servicesleistungen

CW: IBM und SBS haben den Zuschlag für ein gewaltiges IT-Projekt mit der Bundeswehr erhalten. Wie wichtig ist der „Herkuless“-Deal?

JETTER: Er hat eine große Bedeutung nicht nur für die IBM, sondern auch für Deutschland und Europa. Es ist die größte Public-Private-Partnership, die es in Europa gibt. Vor uns steht eine Riesenaufgabe. Insbesondere müssen wir beweisen, dass es in Deutschland langfristig möglich ist, in einem gemeinsam von öffentlicher Hand und Privatwirtschaft betriebenen Unternehmen zusammenzuarbeiten. Ich bin sehr zuversichtlich.

CW: Woher nehmen Sie den Optimismus? Allein die Vorgeschichte ist nicht besonders ermutigend.



Martin Jetter, Chef von IBM Deutschland (links), im Gespräch mit Christoph Witte, Chefredakteur CW

JETTER: Wenn man fünf Jahre an der Vorbereitung arbeitet, dann sollten alle Unwägbarkeiten berücksichtigt sein. Natürlich wird es Höhen und Tiefen geben. Aber ich glaube, dass wir eine stabile Struktur und die besten Mitarbeiter gefunden haben.

CW: Ein Blick auf die Wachstumsszahlen und die Akquisitionen der IBM vermittelt den Eindruck, dass die Software-Unit weltweit dominiert. Der Softwareverkauf ist viel schneller gewachsen als das Servicegeschäft. Rückt die IBM zugunsten von der Software vom Servicegedanken ab?

JETTER: Nein. Software war immer schon ein bedeutender Teil der IBM. Wir haben im letzten Jahr 13 Unternehmen gekauft, zehn davon im Softwaremarkt, zwei im Servicegeschäft und eines im Bereich Systems and Technology. Es gibt viele Softwareangebote, die sich mit dem Servicebereich ergänzen. Beide Segmente wachsen zusammen.

CW: IBM ist im Softwarebereich stark auf Infrastrukturprodukte

In seinem ersten Interview als Chef von IBM Deutschland schildert Martin Jetter gegenüber COMPUTERWOCHE TV, auf welche Angebote der Konzern in Deutschland setzen will. (www.computerwoche.de)

und Middleware konzentriert. Hier ist das Konkurrenzangebot groß, außerdem kommen immer mehr und bessere Open-Source-Alternativen heraus. Gibt es Szenarien bei der IBM, in den Bereich der höheren Wertschöpfung vorzustoßen?

JETTER: Meinen Sie in den Applikationsmarkt?

CW: Zum Beispiel.

JETTER: Wir verstehen uns nicht als Applikationsanbieter, sondern verfolgen eine klare Partnerstrategie. Wir arbeiten mit SAP, Oracle und anderen zusammen und wollen uns auf die Integration konzentrieren. Es gibt lediglich Ausnahmen wie etwa Security.

Nach wie vor haben sehr viele Unternehmen keine Standardapplikationen und werden auch in absehbarer Zeit keine einführen. Auf Basis unserer Middleware können wir kundenspezifische Lösungen entwickeln.

CW: IBM war mit ihrer AS/400 im Mittelstand trotz Apothekenpreisen jahrelang gesetzt. Inzwischen tut sich das Unternehmen in diesem Markt schwer. Warum haben Sie so viel Boden verloren?

JETTER: Ich bin mir nicht sicher, ob wir wirklich Boden verloren haben. IBM Deutschland ist dem Mittelstand näher als je zuvor, es wird nur anders wahrgenommen. Darüber hinaus starten wir aggressiv damit, Geschäftspartner mit einer feinmaschigen Flächenabdeckung für eine Zusammenarbeit zu gewinnen. Die Partnerstrategie hat sich im Hardwaregeschäft bewährt. Nun

„Deutschland verfügt in vielen Bereichen über exzellentes Wissen.“

bieten wir den Unternehmen an, ihr Portfolio um Software und Services der IBM zu ergänzen.

CW: Wann beginnen Sie mit den neuen Partnerschaften und mit welchen Produkten?

JETTER: Im ersten oder zweiten Quartal mit Security-Lösungen. Wir wollen, dass unsere Partner im Lauf der Zeit das gesamte Portfolio der IBM vertreten können, wenn sie möchten.

CW: Die Systemhäuser haben den Zugang zum Mittelstand und bauen derzeit selbst ein eigenes Servicegeschäft auf. Warum sollten sie Dienstleistungen von IBM verkaufen?

JETTER: Auch die Systemhäuser unterliegen den Anforderungen an Wirtschaftlichkeit und Skaleneffekte. Sie können das Kompetenznetz der IBM etwa in der Anwendungsentwicklung und -wartung für ihre Kunden erschließen.

CW: Damit wäre IBM Subunternehmer für Bechtle.

JETTER: So kann man es formulieren. Aber auch wir unterhalten im Servicebereich ein breites und filigranes Zuliefernetz. ♦

Hier lesen Sie ...

- ◆ welche Rolle IBM Deutschland im internationalen Konzernverbund spielt;
- ◆ über welche Stärken der Standort verfügt;
- ◆ wie wichtig das Servicegeschäft und der Herkuless-Deal mit der Bundeswehr sind;
- ◆ wie sich Software und Services ergänzen.

deutsche Spitzentechnik, die weltweit nachgefragt wird. Deutschland verfügt in vielen Bereichen über exzellentes Wissen. Im Kompetenzfeld SAP liefern deutsche Kollegen das beste Wissen weltweit.

CW: Was geschieht mit den bislang in Deutschland erbrachten Leistungen, für die es in günstigeren Regionen IBM-interne Kompetenzzentren gibt?

JETTER: In größeren Serviceprojekten, in denen es nicht nur um Beratung, sondern auch um die Implementierung, das Lösungsdesign, den Betrieb und die Wartung sowie um die Pflege von Altapplikationen und die Entwicklung neuer Anwendungen geht, bezahlt heute kein Unternehmen mehr für Leistungen, die nur in Deutschland erbracht werden. Es gibt heute schon Projekte, bei denen wir bis zu 80 Prozent unserer Servicesleistungen

Software-as-a-Service gehört die Zukunft

Nach Einschätzung der Marktforscher von Techconsult lautet die Frage nicht mehr ob, sondern wie schnell sich Software-Mietmodelle durchsetzen werden.

Es gehört nicht zu den Kernaufgaben von Unternehmen, komplexe IT-Infrastrukturen vorzuhalten und sowohl personelle als auch finanzielle Ressourcen in nicht unbeträchtlichem Ausmaß darauf zu verwenden, den Betrieb dieser Rechenzentren aufrechtzuerhalten“, meint Alexander Kubsch, Analyst von Tech-

je nach Anzahl der Anwender oder dem Umfang der Funktionen. Im Rahmen der Customer-Relationship-Management-Lösungen (CRM), die in einem On-Demand-Modell angeboten werden, bewegen sich die Kosten zwischen 60 und 130 Euro je Nutzer und Monat. Beim Kauf einer entsprechenden Software wird ein Lizenzpreis von 1000 bis

Anwender jedoch Einschränkungen in Sachen Anpassbarkeit der Lösung in Kauf nehmen.

„Die größte Verunsicherung herrscht über die Integration der neuen Lösung in die vorhandene Infrastruktur wie ERP und Legacy-Anwendungen“, beschreibt

zu beziehen, sollten sie auch einen Schritt weiter denken und Business Process Outsourcing (BPO) in Betracht ziehen, empfiehlt der Analyst. Dabei werde nicht eine dedizierte Lösung als Service bezogen, sondern ein bestimmter Prozess wie beispiels-

springen seit dem vergangenen Jahr auch Softwaregiganten wie Microsoft und SAP auf den Zug auf. Allerdings ist die Idee kein Selbstläufer.

Die Anbieter müssen ihre Lösungen weiter ausbauen und gegen Vorbehalte der Anwender ankämpfen. So gilt es beispielsweise, Softwareservices über den aktuellen CRM-Schwerpunkt hinaus zu entwickeln. Auch die europäischen Kunden wollen von der Idee noch überzeugt werden. Während amerikanische Unternehmen dem Servicemodell aufgeschlossen gegenüberstehen und sich mit eher standardisierten Lösungen abfinden, pochen europäische Kunden nach wie vor auf individuelle Anpassungen und wollen ihre Daten nur ungern außer Haus geben. (ba)



„Es gehört nicht zu den Kernaufgaben von Unternehmen, komplexe IT-Infrastrukturen vorzuhalten.“

Alexander Kubsch, Techconsult

consult. Daher müsse man sich grundsätzlich fragen, warum sich Anwenderunternehmen in Zukunft noch Software in das eigene Rechenzentrum holen sollten.

Derzeit lasse sich jedoch keine grundsätzliche, für alle Anwender gültige Empfehlung pro oder kontra SaaS abgeben, relativiert Kubsch. Anwender sollten anhand einer Checkliste alle relevanten Kriterien gewichten und bewerten, um eine Entscheidung zwischen klassischer Inhouse-Software und einem Servicemodell zu treffen.

Ein wichtiges Kriterium stellt Kubsch zufolge der Preis dar. Die Kosten für Softwareservices werden nutzungsabhängig ermittelt,

3000 Euro je Anwender zuzüglich eines jährlichen Wartungsaufschlags von 15 bis 20 Prozent fällig. Interessierte Anwenderunternehmen sollten beide Modelle gegeneinander abwägen, rät Kubsch. Eine kostenorientierte Entscheidung werde pro SaaS ausfallen, wenn zusätzlich Infrastruktur für eine Inhouse-Softwarelösung angeschafft werden müsste. Können die Anwender dagegen vorhandene IT-Ressourcen nutzen, stelle meist der Softwarekauf die günstigere Alternative dar.

tierte Entscheidung werde pro SaaS ausfallen, wenn zusätzlich Infrastruktur für eine Inhouse-Softwarelösung angeschafft werden müsste. Können die Anwender dagegen vorhandene IT-Ressourcen nutzen, stelle meist der Softwarekauf die günstigere Alternative dar.

Integrationsfragen versichern die Anwender

Weitere Entscheidungskriterien sind dem Analysten zufolge die Implementierungszeit und der Integrationsaufwand. SaaS-Modelle liefern sich in relativ kurzer Zeit einführen und seien – wenn sie erst einmal liefen – weltweit verfügbar. Dafür müssten die

Anzeige

Kubsch. Es sei kein Zufall, dass derzeit hauptsächlich CRM-Lösungen als Softwareservice angeboten würden. Diese Systeme seien bei vielen Unternehmen weniger tief in die vorhandene Infrastruktur integriert als beispielsweise Systeme zur Produktionsteuerung. Eine bessere Integrationssituation erwartet sich Kubsch von Service-orientierten Architekturen (SOA). Mit Standardschnittstellen lasse sich der Integrationsaufwand deutlich vermindern.

Wenn der Anwender bereits Softwarebestandteile als Service

weise die Buchführung. Weitere Kriterien, die Anwender nicht außer Acht lassen sollten, sind die Sicherheit der Daten, die technische Verfügbarkeit sowie das im Unternehmen vorhandene Know-how für Wartung und Betrieb.

Viele Anbieter wollen ein Stück vom SaaS-Kuchen

Viele Softwareanbieter wollen von dem SaaS-Trend profitieren. Nachdem in den vergangenen Jahren Pioniere wie Salesforce.com und Rightnow Technologies das On-Demand-Modell populär gemacht haben,

Mehr zum Thema

www.computerwoche.de/

- 588965:** CRM und Personalwirtschaft dominieren SaaS-Angebote;
- 588789:** Salesforce.com sieht sich als Plattform-Provider;
- 588288:** Rightnow will Europa das SaaS-Geschäft beibringen;
- 587744:** Klare Mehrheit gegen SaaS;
- 587096:** SaaS-Anbieter heißen SAP herzlich willkommen im Club.

Der Umwelt zuliebe



Sagen Sie uns Ihre Meinung!

In eigener Sache: CW-Umfrage

Der gesamten Auflage der CW liegt ein Fragebogen bei, mit dem Sie uns Ihre Meinung zu den Beiträgen der aktuellen Ausgabe mitteilen können. Auf der Grundlage Ihrer Bewertungen werden wir unser redaktionelles Angebot noch stärker auf Ihre Bedürfnisse zuschneiden. Unter allen Einsendern des Fragebogens verlosen wir zwei Digitalkameras „CI-6330“ von Acer. Die Geräte lösen mit sechs Megapixel auf und verfügen über einen optischen Dreifach-Zoom sowie einen digitalen Vierfach-Zoom. Der Flüssigkristall-Bildschirm auf der Rückseite des Aluminiumgehäuses misst zwei Zoll in der Diagonale. Die Kamera bietet neun verschiedene Aufnahmemodi inklusive AVI-Video mit Tonaufnahme. Unterstützt werden alle Standard-SD-



Karten. Zwei AA-Batterien sind im Paket enthalten. Herzlichen Dank für Ihre Unterstützung!

Und die Gewinner sind ...

Im Rahmen der CW-Leserbefragung in der Ausgabe 03/2007 wurden zwei Gewinner ausgelost. Jeweils ein Siemens-Telefon sowie den Tarif „Sippgate Flat“ für sechs Monate erhalten – **Ulrich Safft**, Wolfratshausen, – **Ulf Hapke**, Offenbach. Wir gratulieren!

Beilagenhinweis

Teilbeilagen: Bitkom Servicegesellschaft mbH, Berlin; Serview GmbH, Bad Homburg; **Vollbeilage/Beikleber:** IDG Business Media GmbH, München.

DIESER SERVER SIEHT WAS, WAS SIE NICHT SEHEN – UND ZWAR 48 STUNDEN FRÜHER.



Wir machen mal eine kleine Vorhersage. Sehr bald werden Sie fasziniert sein von einem ausgeklügelten Server namens IBM System x3650 Express. Warum? Weil er Sie 48 Stunden im Voraus auf ein potenzielles Problem aufmerksam machen kann. So können Sie schnell reagieren. Und er überwacht alle kritischen Komponenten – Prozessoren, Speicher, Festplatten und Netzteile, um nur einige zu nennen. Wir sehen voraus, dass Sie die Intel® Xeon® Dual-Core Prozessoren schätzen werden. Und die Tatsache, dass sie von IBM kommen, wo Innovationen zur Grundausstattung gehören. Wollen Sie die Zukunft sehen? Das dachten wir uns.

IBM System x3650 Express

*Für optimale interaktive Anwendungen
in einer Umgebung mit hoher Datendichte.*



Intel® Xeon® Dual-Core Prozessor

1.86 GHz, 4 MB L2 Cache

2x 512 MB Hauptspeicher, Open Bay, 3,5" SAS

ServeRAID 8k-I, HotSwap Power

1 Jahr Gewährleistung, 3 Jahre freiwilliger Herstellerservice

Best.-Nr. 7979E1G (1.880,00 €) **2.237,20 €** inkl. MwSt.



IBM System x3400 Express
1 Jahr Gewährleistung,
Best.-Nr. 7975E1G (1.280,00 €*)
1.523,20 € inkl. MwSt.

Intel® Xeon® Dual-Core Prozessor

1.60 GHz, 4 MB L2 Cache

2x 512 MB Hauptspeicher

Open Bay, HotSwap SAS

ServeRAID 8k-I

HotSwap Power

CD-ROM-Laufwerk



IBM System Storage DS3200
1 Jahr Gewährleistung,
Best.-Nr. 172621X (4.350,00 €*)
5.176,50 € inkl. MwSt.
(Preis ohne Festplatten)

3 Gbps Serial Attached SCSI (SAS) Schnittstellen-
Technologie

Bietet Platz für 12 Laufwerke und insgesamt 3,6 TB
Speicherkapazität

Max. drei EXP3000-Platteneinschübe für eine Rohkapazität
von mehr als 14,4 TB



Mehr zu IBM Express Produkten und den richtigen Systemen für Ihre Anforderungen:

ibm.com/systems/de/express

*Die Preise können je nach Konfiguration schwanken. Die Einzelhändler legen ihre eigenen Preise fest, so dass die Wiederverkaufspreise an die Endverbraucher schwanken können. Produkte unterliegen der Verfügbarkeit. Dieses Dokument wurde für Angebote in den USA entwickelt. Es kann sein, dass IBM die in diesem Dokument erwähnten Produkte, Elemente oder Dienstleistungen in anderen Ländern nicht anbieten kann. Die Preise können ohne vorherige Mitteilung geändert werden. Es kann sein, dass im Einstellpreis Festplatte, Betriebssystem und andere Elemente nicht enthalten sind. Wenn Sie am aktuellsten Preis in Ihrem geographischen Gebiet interessiert sind, setzen Sie sich bitte mit Ihrem IBM Ansprechpartner oder Ihrem IBM Business Partner in Verbindung. 1. IBM Hardwareprodukte werden aus neuen Teilen oder aus neuen und betriebsfähigen gebrauchten Teilen hergestellt. Unsere Garantiebedingungen finden in jedem Fall Anwendung. Wenn Sie ein Exemplar der geltenden Produktgarantien erhalten wollen, schreiben Sie bitte an: Warranty Information, P.O. Box 1295, RTP, NC 27709. Attn: Dept. JDUAB203. IBM gibt keine Zusagen oder Garantien zu Produkten oder Dienstleistungen von Dritten ab, auch nicht zu solchen, die als ServeProven oder ClusterProven ausgewiesen werden. Es kann sein, dass für Telefonsupport zusätzliche Gebühren anfallen. Bei Arbeiten vor Ort wird IBM versuchen, das Problem zunächst per Ferndiagnose und -lösung zu beseitigen, bevor sie einen Techniker schickt. Vor-Ort-Garantie steht nur für ausgewählte Komponenten zur Verfügung. 2. Angebote von IBM Global Financing werden geeigneten privatwirtschaftlichen und staatlichen Kunden in den USA über IBM Credit LLC und weltweit bei anderen IBM Tochtergesellschaften und Unternehmensseinheiten zur Verfügung gestellt. Monatliche Zahlungen werden nur zu Planungszwecken angegeben und können je nach Ihrem Kredit und anderen Faktoren schwanken. Leasingangebote werden auf der Basis eines Leasings zu üblichen Marktbedingungen mit 36 monatlichen Zahlungen zur Verfügung gestellt. Es können weitere Einschränkungen anfallen. Rates und Angebote können ohne weiteres Mitteilung geändert, verlängert oder aufgehoben werden. MB entspricht 1.000.000 Byte, GB entspricht 1.000.000.000 Byte und TB entspricht 1.000.000.000.000 Byte, wenn auf Speicherkapazität Bezug genommen wird. Die nutzbare Kapazität ist geringer, bis zu 5 GB werden für die Deduplizierung benötigt. Die tatsächliche Speicherkapazität schwankt in Abhängigkeit von zahlreichen Faktoren, und sie kann daher unter dem angegebenen Wert liegen. Einige Zahlen, die für Speicherkapazität angegeben werden, beziehen die Kapazität im Lesemodus, getriggert von der Kapazität unter Verwendung von Datenkompressionstechnologie. Um die maximalen internen Festplatten- und Speicherkapazitäten zu nutzen, kann es erforderlich sein, Standardfestplatten und/oder -speicher zu ersetzen sowie die Bestückung aller Festplattenlaufwerke und Speicherplätze mit den größten Laufwerken vorzunehmen, die derzeit unterstützt werden und zur Verfügung stehen. IBM, das IBM Logo, System x, System Storage, Predictive Failure Analysis und ServicePac sind Marken oder eingetragene Marken der International Business Machines Corporation in den Vereinigten Staaten und/oder anderen Ländern. Intel, das Intel Logo, Intel Inside, das Intel Inside Logo, Xeon und Xeon Inside sind Marken oder eingetragene Marken der Intel Corporation oder ihrer Tochtergesellschaften in den Vereinigten Staaten und/oder anderen Ländern. Andere Namen von Firmen, Produkten und Dienstleistungen können Marken oder eingetragene Marken ihrer jeweiligen Inhaber sein. © 2007 IBM Corporation. Alle Rechte vorbehalten.