

COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



ERP A1S ändert SAP-Strategie

Gartner-Analyst Christian Hestermann gehörte zu den Auserwählten, die tieferen Einblick in SAPs neue On-Demand-Lösung A1S hatten. **SEITE 6**



SERIE Itil 3: Service im Fokus

Das IT-Service-Management steht im Zentrum der neuen Itil-Version. In unserer Serie stellen wir das Regelwerk vor. **SEITE 24**

	Planung	Bezug
Mängelschuldschein	X	X
Starrer Zeit- und Ressourcenplan	X	X
Fehlende Vermeidung von Kernaktivitäten	X	X
Prognose ohne IT-Abteilung	X	X
Unklare Anforderungen	X	X
Mangelnde Business-Process-Integration	X	X
Unklare Zuständigkeiten	X	X

SW-ENTWICKLUNG Warum Projekte scheitern

Fehler, die in den Frühphasen Planung und Analyse gemacht werden, lassen sich im Laufe eines Entwicklungsprojekts kaum noch beheben. **SEITE 26**



♦ **Sisserlinger rettet das Handwerk**
Für HairStyle-Chefredakteur Franz-Xaver Sisserlinger sind Dienstleistungsportale der Tod des Handwerks.
♦ **Edeltastatur im Test**
Logitechs Tastatur „diNovo Edge“ macht sich auf jedem Schreibtisch gut.

ZAHLE DER WOCHE
400 Millionen Mal ist der freie Web-Browser Mozilla Firefox seit November 2004, dem Erscheinen der ersten finalen Version, heruntergeladen worden. Das berichtet die Community-Website SpreadFirefox. In Deutschland hatte der Browser nach Angaben der Marktforscher von XITI-Monitor im Juli 2007 einen Marktanteil von 38 Prozent – aktuellere Zahlen liegen noch nicht vor. Die Mozilla-Entwickler arbeiten derzeit an der Version 3.0 des Browsers. Kürzlich ist die siebte Alpha-Version unter der Bezeichnung „Gran Paradiso“ erschienen.

Deutsche sagen Ja zum Bunderstrosjaner

Vor dem Hintergrund der aktuellen Terrorbedrohung befürwortet die Mehrheit der Bundesbürger das Ausspionieren privater Rechner durch Sicherheitsbehörden. Wie Infratest Dimap in einer von der ARD in Auftrag gegebenen Umfrage herausfand, stimmen 58 Prozent der Deutschen einer Ausweitung der Polizeikompetenzen zu und haben nichts gegen den Einsatz des so genannten Bunderstrosjaners einzuwenden. Kritiker monieren indes, dass staatliche Kontrolle ein zu hoher Preis für mehr Sicherheit sei.

IBM steigt bei OpenOffice ein

Jahrelang hatte Big Blue die Software nur genutzt. Jetzt will das Unternehmen auch zur Entwicklung beitragen.

Die Zugeständnisse sind erheblich: IBM will das OpenOffice-Projekt unterstützen, Code für das Paket stiften und mit einem Entwicklungsteam zum weiteren Erfolg beitragen. Dem feierlich vollzogenen Beitritt zu OpenOffice.org ging eine lange Auseinandersetzung mit Sun voraus. IBM nutzte die freien Office-Anwendungen über Jahre in der mittlerweile eingestellten „Workplace“-Produktreihe und integrierte sie auch in Notes/Domino 8 – allerdings ohne den Namen OpenOffice zu verwenden. Die Rede war immer nur von den „Productivity Tools“. Sun erboste an IBMs Vorgehen vor allem, dass der Konkurrent keinen Beitrag zur Entwicklung von OpenOffice leistete und intern programmierte Erweiterungen nicht an das Projekt zurückgab. Der Java-Anbieter beschäftigt über hundert Programmierer für das Projekt, die vorwiegend am ehemaligen Firmensitz der übernommenen Star Division



in Hamburg arbeiten. Vergeblich hatte Sun IBM aufgefordert, sich an OpenOffice zu beteiligen. Als die Bemühung nicht fruchtete, stellte das Projekt die Version 2.0 der Software unter die restriktive GNU Public Licence (GPL). Sie zwingt dazu, Erweiterungen von OpenOffice unter der gleichen Lizenz an das Projekt zurückzugeben. Die früheren Ausführungen unterlagen der relativ liberalen Sun Industry Standard Source License (SISSL), die IBMs eigenwilliges Vorgehen erlaubte. Offiziell begründete Sun diese Maßnahme mit Lizenzvereinfachungen. Die meisten Beobachter gingen indes davon aus, dass sie sich gegen die IBM richtete. Big Blue verharnte seitdem auf der Codebasis von OpenOffice 1.x, die es um eigene Komponenten erweiterte. Simon Phipps, Chief Open Source Officer bei Sun, sprach daher von einer IBM-spezifischen Abspaltung von OpenOffice.

Fortsetzung auf Seite 4

Lufthansa Systems stoppt IT-Projekt

Die IT-Tochter der Fluggesellschaft Lufthansa stellt die Arbeit an dem Buchungs- und Einchecksystem „Face“ ein.

Rund 40 Millionen Euro hatte Lufthansa Systems bereits in das Passagier-Management-System „Future Airline Core Environment“ (Face) gesteckt. Obwohl sich der Konzernbereich Lufthansa Passage längst im Rahmen der Star Alliance für das Reservierungssystem Amadeus entschieden hatte, arbeitete der Dienstleister weiter an Face – in der Hoffnung, das System später an andere Fluggesellschaften verkaufen zu können. Große Teile des Vorhabens waren an Entwicklungspartner ausgelagert worden. Wie eine Sprecherin von Lufthansa Systems mitteilte, waren die zugelierten

Komponenten jedoch nicht von der gewünschten Qualität. Auch habe sich das Projekt nicht in dem vorgesehenen Tempo entwickelt. Deshalb seien die Arbeiten eingestellt worden. Erst Anfang März 2007 hatte die Lufthansa gemeldet, der Gewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (Ebitda) der IT-Servicetochter sei im Geschäftsjahr 2006 um elf Prozent auf 49 Millionen Euro zurückgegangen. Als Grund waren hohe Ausgaben für die Entwicklung des Reservierungssystems Face genannt worden. Dieses sollte, so hieß es damals, 2008 in Betrieb genommen werden. (jm)

DIESE WOCHE



Das Ende einer Ära
Gartner-Analyst Andrew Butler würdigt im CW-Gespräch die Rolle, die der Mainframe in der Corporate-IT nach wie vor spielt. Doch die Ära geht langsam zu Ende. **Nachrichten SEITE 5**

Cognos kauft Applix
Mit der Übernahme baut der BI-Spezialist sein Angebot im Bereich der Planungslösungen aus. **Nachrichten SEITE 7**

VMware zeigt Flagge
Neue Produktankündigungen auf der Hausmesse der EMC-Tochter kontert Microsoft mit Preisnachlässen. **Nachrichten SEITE 8**

ERP im Mittelstand
Mittelgroße Betriebe möchten Release-fähige, aber individuelle Software – die Quadratur des Kreises also. **Produkte & Technologien SEITE 12**

CW-Leser testen „Ant“
Das Open-Source-Tool bleibt für Java-Entwickler erste Wahl – auch wenn die Zahl der Alternativen wächst. **Produkte&Technologien Praxis SEITE 18**



Sun auf dem Softwaretrip 10



Jonathan Schwartz, CEO von Sun Microsystems, hat angekündigt, das angeblich milliardenschwere Softwaregeschäft künftig in der Bilanz gesondert auszuweisen. Offensichtlich ist IBM das Vorbild.

NACHRICHTEN UND ANALYSEN

Business Objects kauft ein 8
Fuzzy Informatik soll für bessere Datenqualität sorgen.

Maxdata pflegt Marke „Belinea“ 8
Eine neue Markenpolitik und unkonventionelle Maßnahmen sollen das Wachstum ankurbeln.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

ERP im Mittelstand 12
Mittelgroße Firmen wollen individuelle, aber Release-fähige ERP-Software – die Quadratur des Kreises.

Webshop für Dynamics NAV 14
Mit Activigence Web Extensions lassen sich Internet-Läden direkt mit Microsofts ERP-System koppeln.

Cisco erweitert WLAN-Palette 15
Der Aironet 1250 unterstützt den Draft-Standard 802.11n für höhere Bandbreite und größere Reichweite.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN PRAXIS

Test: Kodak Easy Share 5300 16
Der Hersteller lockt mit besonders günstigen Tintenpatronen und liefert gute Druckergebnisse.

Java-Klassiker „Ant“ 18
Ein CW-Leser hat das Open-Source-Werkzeug für Java-Entwickler begutachtet.

SCHWERPUNKT: ANFORDERUNGS-MANAGEMENT

Von der Beschaffung zur Beratung 20
IT-Abteilungen dürfen sich nicht darauf beschränken, die Anforderungen der Fachbereiche eins zu eins umzusetzen. Sie sollten sie vielmehr durch Beratung lenken.

Ein Rahmenwert erleichtert die Steuerung 22
Welche Anwendungen schaffen Mehrwert für das Unternehmen, welche brauchen Erweiterungen, und welche haben sich überlebt? Ein Rahmenwerk hilft, diese Fragen zu beantworten.

IT-STRATEGIEN

Neue CW-Serie: Itil Version 3 24

Die aktuelle Ausführung von Itil, der Best-Practices-Sammlung für das Service-Management, ist seit kurzem verfügbar. Eine fünfteilige CW-Serie beschreibt den Inhalt jedes einzelnen der neuen Itil-Bücher im Detail.



IT-SERVICES

Die zehn häufigsten Entwickler-Fehler 26

Unklare Anforderungen sowie der Verzicht auf Kennzahlen und Business-Know-how können Entwicklungsvorhaben kippen. Die meisten Fehler schleichen sich bereits in der Anfangsphase eines Projekts ein und lassen sich später kaum noch ausbügeln.

JOB & KARRIERE

Telearbeit ist angesagt 28

Die starre Trennung von Arbeitsplatz und privatem Raum löst sich auf. Immer mehr Menschen arbeiten von unterwegs oder zu Hause aus. Solange die Organisation stimmt, profitieren sowohl Arbeitgeber als auch die Teleworker davon, wie unsere Beispiele zeigen.

Was SAP-Profis können müssen 30

Mit der Einführung von Netweaver und der Enterprise Services Architecture (ESA) ändern sich die technischen Anforderungen an die Spezialisten.

STANDARDS

Impressum 21
Stellenmarkt 31
Zahlen – Prognosen – Trends 35
Im Heft erwähnte Hersteller 35

Service	Kunde 1	Kunde 2	Kunde 3	Kunde n
Service 1	✓	✓	–	✓
Service 2	–	–	–	–
Service 3	–	–	–	–
Service n	–	–	✓	✓



COMPUTERWOCHE.de

Die Highlights der Woche

Wie man eine gute Homepage macht



Wesentlich für den Erfolg einer Website ist der erste Eindruck, den der Besucher erhält. Christian Tidona von Ventureblog.de hat die wichtigsten Regeln für die Gestaltung der „Landing Page“ zusammengefasst. www.venturepost.de

Neue Karriere-Ratgeberin

Wer sich für eine Karriere in der IT- oder TK-Branche interessiert, kann sich an Birgit Oßendorf-Will, Head of HR bei BT Germany, wenden. Die Personalexpertin betreut vom 13. bis 26. September das Online-Karriereforum der COMPUTERWOCHE. www.computerwoche.de/job_karriere/karriere_ratgeber



Testen Sie Ihr Wissen

Sind Ihre Kenntnisse in verschiedenen Bereichen der IT nach dem Sommerurlaub etwas eingetrocknet? Benötigen Sie Nachhilfe, was Kleidungs- oder Benimmfragen im beruflichen Umfeld anbelangt? Unsere umfangreiche Sammlung von Quizfragen bringt Sie auf Vordermann. www.computerwoche.de

SAP-Projekte erfolgreich managen

Argumente für den Umstieg auf „ERP 6.0“ (vormals „Mysap ERP 2005“) gibt es viele. Doch nicht selten bringen schlechte Koordination und Planung sowie unklare Ziele die Migration in Gefahr. Wie Sie diese Klippen umschiffen können, erfahren Sie in der neuesten Ausgabe der Executive Briefings. www.computerwoche.de/executive-briefings.de

Messe schnell weg

Eine etwas „schräge Sicht auf die IT“ bekommen Sie – wie gewohnt – in unserem Blog „Messe schnell weg“ geboten. www.computerwoche.de/messeschnellweg/



Aktuelle Beiträge:

- ◆ **Rollig:** Eine Einstimmung zu Sonys neuem Teenie-Spielzeug „Rolly“
- ◆ **Wir sind die Roboter:** Erleben Sie, wie ein Industrieroboter gekonnt Weißbier einschenkt.

www.computerwoche.de/messeschnellweg/

25.-27. September 2007
Messe Köln • Halle 7 Stand G021

Das Bundesverwaltungsamt hat auf seinem Weg zu einer modernen Verwaltung bereits viel erreicht. Unsere Erfahrung geben wir als aktiver Partner der öffentlichen Verwaltung gerne weiter.

Unsere leistungsstarke Software für Dokumenten- und Workflowmanagement FAVORIT® OfficeFlow 4.0 umfasst alle Funktionen von der Schriftgutverwaltung über die Vorgangsbearbeitung bis zur reversionssicheren elektronischen Akte.

Wir informieren Sie gern:

Bundesverwaltungsamt
Telefon: 022899358-3100
E-Mail: favorit@bva.bund.de
Internet: www.favorit.de

Profitieren Sie von

- unserem Know-how
- kostengünstigen Lizenzen
- marktführender Basistechnologie
- starken Partnern

Es geht auch einfach.

MENSCHEN

EMC ernannt neue Chefstrategin

Die neue Executive Vice President für Corporate Strategy and Development von EMC heißt Louise O'Brien. Die Managerin ist ab sofort verantwortlich für die Unternehmensstrategie, Beteiligungen und Akquisitionen, das Office des Chief Technology Officer (CTO) sowie die New Venture Group von EMC. O'Brien berichtet dabei direkt an Joseph Tucci, Chef des IT-Konzerns aus Hopkinton im US-Bundesstaat Massachusetts. Vor ihrer Zeit bei EMC arbeitete die Branchenveteranin sieben Jahre in verschiedenen Management-Positionen – unter anderem als Vice President of Corporate Strategy and Business Development für Dell. Sie war auch Leiterin der Customer Loyalty Practice beim Beratungsunternehmen Bain.



AT&T setzt neuen Emea-Chef ein

AT&T hat mit Tom Regent einen neuen Leiter der Geschäftsregion Europa, Naher Osten und Afrika (Emea) inthronisiert. Der Belgier hatte bereits zahlreiche Vertriebs- und Marketing-Positionen bei AT&T inne und war zuletzt als Vice President Global Marketing für die Geschäftsbeziehungen zu den großen europäischen Kunden zuständig. Regent löst John Slamecka ab, der künftig AT&Ts weltweite Beziehungen zu anderen Carriern außerhalb der USA verantworten soll. Im Großraum Emea betreibt AT&T sechs moderne Rechenzentren sowie 225 Knotenpunkte in 77 europäischen Städten.

Pfleiderer-CIO kommt von Adidas

Nach sechs Jahren bei Adidas ist Klaus Vogl als Group-CIO zur Pfeiderer AG gewechselt. Er übernahm damit eine Position, die der Holzwerkstoff-Spezialist während einer mehrjährigen Konsolidierungsphase unbesetzt gelassen hatte. Wie die COMPUTERWOCHE-Schwesterpublikation „CIO“ meldet, hatte Pfeiderer jedoch zuletzt den kurz vor der Pensionierung stehenden Jörg Oestreich als Interims-CIO beschäftigt. Sein Nachfolger Vogl begann seine berufliche Laufbahn 1991 bei der Puma AG, von wo aus er direkt zum Mitbewerber Adidas wechselte. Bei Pfeiderer soll er eine globale IT-Strategie entwickeln. Unter anderem hat er einen umfassenden SAP-Rollout vor sich.

Neuer Softwarechef für Sun Deutschland

Gunther Hamalega ist neuer Director Software Practice von Sun Microsystems in Deutschland. Der Manager verantwortet ab sofort das gesamte Softwaregeschäft von Sun von Java bis StarOffice - in Deutschland und wird Mitglied der Geschäftsleitung der Sun Microsystems GmbH. Der Wirtschaftsingenieur Hamalega war zuletzt Vertriebschef von Business Objects für Deutschland und Österreich. Davor hatte er unter anderem für PTC und Rational gearbeitet.

AMD verliert weiteren Vertriebsprofi

Mit Rick Hegberg verlässt binnen weniger Wochen bereits der dritte Topmanager den Chiphersteller Advanced Micro Devices (AMD). Der 47-Jährige war Senior Vice President of World Wide Sales bei der Grafikchip-Tochter ATI, die AMD Mitte 2006 übernommen hatte. Vor Hegberg hatten bereits Ex-ATI-CEO Dave Orton sowie der weltweite Vertriebs- und Marketing-Chef von AMD, Henri Richard, ihren Hut genommen. Letzterer wurde inzwischen vom Halbleiterhersteller Freescale als neuer Senior Vice President, Chief Sales & Marketing Officer präsentiert.



Personalmittelungen bitte an Menschen@Computerwoche.de

Kolumne

Operation am offenen Herzen

Oracle schluckt Hyperion, Cognos kauft Applix (siehe Seite 7), Business Objects verleiht sich Cartesis und die kleine deutsche Fuzzy Informatik ein. Kein Zweifel, im Business-Intelligence-Markt dreht sich das Übernahmekarussell immer schneller. Und stets werden gute Preise gezahlt, denn die Fusionen bringen den Käufern die Chance, ihr Portfolio auszubauen und ihre Marktpräsenz zu erweitern. Im jüngsten Beispiel etwa öffnet Cognos seine prall gefüllte Kasse, um mit Applix im lukrativen Marktsegment für Performance-Management voranzukommen - was mit dem nun erworbenen mehrdimensionalen Olap-Server „TM-1“ nach Einschätzung von Analysten gelingen kann. Die Kanadier schließen eine Lücke zum starken Duo Oracle-Hyperion, so die einhellige Meinung.



Heinrich Vaske
Chefredakteur

Den Anbietern von BI-Tools geht es prächtig, denn sie operieren am offenen Herzen ihrer Patienten. Wollten die Kunden früher lediglich finanzielle Daten analysieren und daraus ihre Lehren ziehen, so sollen heute Informationen her, die proaktives Eingreifen ermöglichen. Man hat erkannt, dass sich Unternehmen mit vergangenheitsbezogenen Finanzdaten allein nicht steuern lassen.

Deshalb lautet nun das Ziel, Abteilungen und Prozesse möglichst exakt kontrollieren und steuern zu können. Die Vision einer ganzheitlichen Planung von Unternehmen ist allgegenwärtig. Besser hätte es für die einschlägigen Softwarehäuser nicht kommen können. Das perfekt ge-

steuerte und kontrollierte Unternehmen ist eine Illusion. Vollständig erreichbar ist dieses Ziel nicht. Also bleibt stets Raum für Verbesserungen – und für weitere Investitionen. Der Unterschied zum ERP-Markt ist deutlich: Die ERP-Anbieter offerieren „gerronnene Betriebswirtschaft“, so sagte jüngst Professor August-Wilhelm Scheer. Solide Anwendungen also, funktional ausgereift, mit begrenzter Phantasie hinsichtlich Verbesserungen. Jeder setzt ERP-Produkte ein, und die Angebote ähneln sich. Verlieren kann nur, wer sich hier dem Standard verweigert. Kein Wunder, dass sich SAP, Microsoft und Oracle längst auch dem margenträchtigen BI-Markt zuwenden.

Hier nimmt das Anwenderinteresse zu. Laut Forrester Research ist BI 2007 das Softwaresegment, in das die meisten Anwender erstmals investieren wollen. Das Versprechen lautet: Wer sich hier engagiert, kann unternehmenskritische Entscheidungen schneller und kompetenter treffen.

Goldene Zeiten für BI-Anbieter also? Nicht ganz. Viele Anwender haben nicht vergessen, dass sie schon einmal Millionen in Systeme investiert haben, die seinerzeit Namen wie Management- oder Executive-Information-Systems trugen. Oft waren es teure Projekte mit mäßigen Ergebnissen. Diese Anwender bauen ihre Lösungen inzwischen lieber selbst – oft auf der Basis einfacher Produkte und Tools. Business Intelligence bleibt also weiterhin gefragt. Dass es die kompakten BI-Anwendungen der Hersteller auch sein werden, ist keineswegs sicher.

IBM steigt bei OpenOffice ein

Fortsetzung von Seite 1

Das Unternehmen war aufgrund seines Sonderwegs jedoch von den Fortschritten des Open-Source-Projekts abgeschnitten, so dass es etwa die Dateifilter für das mit der Version 2.0 eingeführte Open Document Format (ODF) selbst entwickeln musste.

Mit dem Beitritt der IBM erhält das freie Büropaket eine Reihe von Komponenten, insbesondere Eingabehilfen, die das Unternehmen bisher für sich behalten hatte. Da im öffentlichen Sektor Software häufig nur dann angeschafft werden darf, wenn sie behindertengerecht ist, könnte OpenOffice durch den Beitrag der IBM in staatlichen Institutionen weiter an Boden gewinnen. Außerdem sollen zukünftig 35 IBM-Entwickler in China permanent zu OpenOffice beitragen.

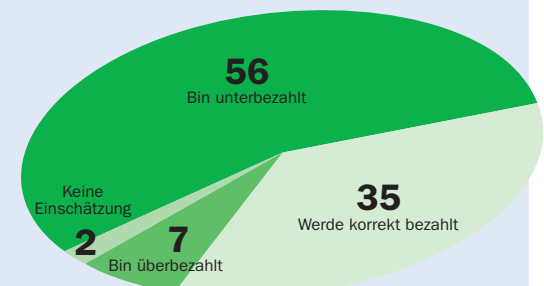
General Manager für Lotus, der durch das OpenOffice-Engagement von IBM eine weitere Stärkung und Verbreitung dieses XML-Dateiformats erwartet.

Microsoft betrachtet OpenOffice offiziell als wenig bedrohliche Konkurrenz im unteren Segment. Um dort den Vormarsch aufzuhalten, kontert die Redmonder mit großen Preis-

nachlässen für private Anwender bei Office 2007 und der Vorinstallation von zeitlich beschränkten Demoversionen auf neuen Rechnern. Diese lassen sich einfach in Vollversionen umwandeln. Außerdem soll die kommende Version 9 von MS Works durch eingelebnete Werbung finanziert werden und für Anwender lizenzkostenfrei bleiben. (us) ♦

Frage der Woche

Hand aufs Herz: Sind Sie Ihr Geld (Gehalt/Honorar) wirklich wert?



Mehr als die Hälfte der Online-Leser der COMPUTERWOCHE hält sich für unterbezahlt.

Quelle: Computerwoche.de; Angaben in Prozent; Basis: 559

Bad News für Microsoft

Die Unterstützung von OpenOffice durch ein Schwergewicht wie die IBM dürfte der freien Software Auftrieb verleihen. Die Entscheidung kommt zu einem Zeitpunkt, da Microsoft mit seinen Standardisierungsbemühungen um Office Open XML eine vorläufige Niederlage einstecken musste. IBM tat sich dabei als Gegner des Microsoft-Formats hervor und bezog Position für den ISO-Standard ODF. Die Pressemitteilung zitiert Mike Rhodin,

Der Mainframe: das Maß aller Dinge?

Andrew Butler, Analyst von Gartner, glaubt, dass der Mainframe auch heute noch das Maß aller Dinge in Sachen Server-Technik ist. Ein Gespräch mit CW-Redakteur Jan-Bernd Meyer.

CW: Es gibt Experten, die sagen, Google wäre besser dran, wenn es anstelle seiner rund eine halbe Million Server auf Unix- und Windows-Basis Mainframes benutzen würde. Sie sagen ferner, dass Großrechner unter gewissen Umständen mittlerweile sogar für kleinere und mittelständische Unternehmen eine sinnvolle Option als Backend-Rechner sein könnten. Was halten Sie von dieser Aussage?

BUTLER: Theoretisch stimmt das. Mainframes bieten im Vergleich zu jeder anderen Server-Plattform nach wie vor fantastische Vorteile in Bezug auf Administration und Verwaltung von Systemlandschaften. Wenn Unternehmen auf diese Punkte Wert legen, dann haben Großrechner hier fast schon einen „natürlichen“ Vorteil. Das Beispiel Google zeigt

Specialty Engine: Was ist das?

Specialty Engines sind Prozessoren, an die unterschiedliche Workloads – etwa für Datenbankaufgaben, Linux- oder Java-Applikationen – abgegeben werden können. 2001 stellte IBM solch eine Specialty Engine mit der Integrated Facility for Linux (= IFL-Engine) vor. 2004 folgte mit dem System-z9-Application-Assist-Processor eine zAAP-Engine für Java-Workloads. 2006 schließlich stellte Big Blue mit dem System-z9-Integrated-Information-Processor die zIIP-Datenbank-Specialty-Engine vor. Das Besondere an den Specialty Engines ist nun, dass sie bei der MIPS-Rechenleistungsberechnung nicht berücksichtigt werden. Die Softwarelizenzkosten werden aber traditionell auf Basis der MIPS-Angaben kalkuliert. Ergo: Die IBM versucht auf diese Weise, die Softwarelizenzkosten zu drücken, um somit ihre Mainframes auch anderen Käufern als der angestammten Kundschaft aus Großkonzernen etwas markthaft zu machen, also etwa mittelständischen Betrieben.

aber etwas anderes: Google hatte von allem Anfang an das Bestreben, sowohl seine Server-Umgebung komplett selbst zu entwerfen als auch seinen gesamten Software-Stack selbst zu entwickeln – das schloss etwa auch die Betriebssystem-Frage ein. Auf diese Weise wollte das Unternehmen alle teuren Software-Lizenzierungsverpflichtungen umgehen und sich auch nicht an jemanden binden.

CW: Also ist das PR-Argument vom Mainframe, der sich im Prinzip für jeden Unternehmenstyp eignet, doch nicht stimmig?

BUTLER: Das wollte ich damit nicht sagen. Ich bezweifle nicht, dass heutzutage ein kleiner Mainframe in viel höherem Maß Anforderungen von mittelständischen Unternehmen erfüllen kann, als dies früher der Fall war – zumindest in der Theorie.

CW: Um der Diskussion über die hohen Softwarelizenzkosten den Wind aus den Segeln zu nehmen, hat die IBM für ihre Mainframes ja schon vor Jahren ein neues Konzept entwickelt. Einfach ausgedrückt hat Big Blue für bestimmte Aufgabenstellungen – neudeutsch Workloads – so genannte Specialty Engines (siehe Kasten) entwickelt.

BUTLER: Das ist eine sehr clevere Strategie. IBM ist ja nicht blind bezüglich der Problematik der teuren Softwarelizenzierung und der Wahrnehmung der Anwenderschaft, dass Mainframes sehr teure Systeme sind. Und ja, in der Theorie ist es sicher richtig, dass jemand, der ein z-System nutzt und einen großen Teil seiner Workloads auf diese Specialty Engines lädt, bei den Lizenzierungskosten viel Geld sparen kann.

CW: Das Revival des Mainframes also durch einen geschickten technischen Schachzug?

BUTLER: Ganz so ist es natürlich nicht. Sie können davon ausgehen, dass Anwender immer eine Kombination verschiedener Workloads verwenden. Und da bleibt es nicht aus, dass sich darunter auch solche befinden, die interessant in Bezug auf die Off-load-



Gartner-Analyst Andrew Butler versetzt sich in die Lage eines IBM-Vertriebsmanns und sagt: „Die Leute mögen mich vielleicht nicht lieben, aber sie werden mich auch nicht los.“

Engines sind. Aber: Grundsätzlich werden diese Anwender immer vor allem auch Legacy-Anwendungen nutzen, die nicht auf den Specialty Engines, sondern den herkömmlichen Main-

„Einen Mainframe zu kaufen würde für die meisten IT-Manager bedeuten, mit Kanonen auf Spatzen zu schießen.“

frame-Prozessoren laufen. Diese Anwendungen kosten dann so richtig Softwarelizenzgebühren. **CW:** Warum sagen diese Anwender der IBM dann nicht einfach: „Mir reicht's!“ und migrieren auf eine Open-Systems-Plattform?

BUTLER: Großrechner sind dermaßen mit der Gesamt-IT-Infrastruktur des Unternehmens verbunden, dass es einer Herkulesaufgabe gleichkäme, diese Mainframes abzulösen.

CW: Gibt es denn ein überzeugenderes Argument, das für Mainframes spricht?

BUTLER: Oh ja, das gibt es. Vielleicht der größte Vorteil von Großrechnern ist ihre einzigartige Architektur. Mit ihr können ganz unterschiedliche Arten von Workloads auf einer einzigen Maschine verarbeitet werden. Insbesondere IT-Anwender, die im Alltag ganz unterschiedliche IT-Workloads zu verarbeiten haben, nutzen Mainframes. User, die also vertikale und horizontale Applikationen für ihr Alltagsgeschäft einsetzen, die Batch-Ap-

plikationen benötigen und I/O-spezifische Anwendungen – für diese Klientel bietet die Mainframe-Architektur Vorteile.

CW: Kann man denn Kostenvergleiche zwischen Mainframes und anderen Plattformen anstellen? **BUTLER:** Wir bei Gartner haben ein sehr ausgereiftes Evaluierungsmodell, das sämtliche Server-Techniken berücksichtigt, dabei so ziemlich alle erdenklichen Kriterien erfasst und auf dieser Basis Vergleiche zwischen den Plattformen anstellen kann. **CW:** Na, dann können Sie unseren Lesern doch jetzt die Frage aller Fragen beantworten: Ist der Mainframe die bessere Möglichkeit, seine IT-Hausaufgaben zu erledigen?

BUTLER: Sie werden staunen: Wenn Sie nach unserem Evaluierungsmodell und unter Berücksichtigung aller bei diesem Modell zugrunde gelegten Daten eine Analyse anstellen, dann würde ein Mainframe praktisch in jeder Kategorie gewinnen. So weit die Theorie. Wenn Sie sich aber fragen, wie relevant jedes einzelne Kriterium für Aufgaben wie etwa Web-Service, Data Warehousing etc. ist, wenn Sie sich die Workloads zur Erledigung von zu lösenden Geschäftsproblemen ansehen und in Relation zur Wichtigkeit der in unserem Modell aufgeführten Kriterien stellen, dann sieht die Analyse anders aus. Dann ist der Großrechner bei sechs von sieben Aufgabenstellungen, also Workload-Typen, mit denen sich heutzutage eine IT konfrontiert sieht, nicht die beste Plattform.

Ja, es ist richtig, der Mainframe war vor 20 Jahren das Maß aller Dinge in Sachen Server-Technik, und der Mainframe ist auch heute immer noch der goldene Standard für alle Server. Trotzdem würde es für die große Mehrheit der IT-Verantwortlichen, wenn sie heute einen Mainframe kaufen würden, bedeuten, mit Kanonen auf Spatzen zu schießen.

Lesen Sie die ungekürzte Fassung des Interviews unter www.computerwoche.de/527265. ♦



FirstSpirit™
Your Content Integration Platform

Neue Version – neue Möglichkeiten.

Hohe Funktionsvielfalt out-of-the-box
Datenbank- und Portalintegration auf höchstem Niveau
Für konsistente Inhalte in allen Publikationskanälen



Mit A1S ändert sich SAPs Strategie

Durch die On-Demand-Lösung schafft sich der Konzern Konkurrenz im eigenen Haus. Konfliktpotenzial bergen das Partnermodell und die Anpassbarkeit.

VON CW-REDAKTEUR FRANK NIEMANN

Viele Unternehmen im Mittelstand suchen nach neuer Business-Software. Das Angebot ist reichlich. Und anders als im ERP-Geschäft mit Konzernen, das SAP dominiert, hat sich im Mittelstand noch kein globaler Marktführer herauskristallisiert. Das wollen die Walldorfer ändern. Mit A1S will SAP Firmen in der Größe von 50 bis 500 Mitarbeitern Geschäftsapplikationen auf einer

Hosting-Plattform bereitstellen. Am 19. September präsentiert der Softwarekonzern das bisher gut gehütete Geheimnis der Öffentlichkeit in New York. Für Firmen soll A1S erst im nächsten Jahr zur Verfügung stehen.

Viele Beobachter fragen sich, was hinter dem Angebot steckt. Einige Experten von Gartner, darunter Christian Hestermann, Research Director beim Beratungshaus, konnten zumindest ein wenig hinter die Kulissen bli-

cken. Hestermann ist Mitherausgeber der Gartner-Studie „SAP Strategy Changes with A1S“.

SAP macht nicht alles neu

A1S wird auf der Grundlage der Infrastrukturplattform „Netweaver“ und des Enterprise Services Repository entwickelt. SAP folgt hier Konzepten einer Service-orientierten Architektur. Aus einzelnen Web-Services, die betriebswirtschaftliche Funktionen bereitstellen, lassen sich Applikationen bauen. Die Services seien zwar im Funktionsumfang mit denen bestehender Produkte vergleichbar, sie sollen laut Hersteller aber auf andere Weise implementiert werden. „SAP hat nicht einfach Code seiner bestehenden Business-Software übernommen“, erklärt Hestermann. Das bedeute jedoch nicht, dass der Konzern bestehende Technik ganz aus den Augen verliere. „SAP hat nie behauptet, zu 100 Prozent alles neu zu entwickeln“, bemerkt Hestermann.

Die Idee von Service-orientierter Software ist, Geschäftsprozesse nicht zu programmieren, sondern aus Funktionsbausteinen, die als Web-Services vorliegen, Anwendungen zu definieren (orchestrieren). Dazu soll A1S in der Lage sein. Das neue Produkt erlaubt Gartner zufolge eine detailliertere Servicekonfiguration, als es heute in der „SAP Business Suite“ möglich ist. Zwar bietet die Business Suite weit mehr Funktionen als A1S, doch die neue Lösung werde in Sachen Service-Orientierung deutlich weiter gehen. Dies liegt nicht zuletzt daran, dass A1S das kommende Netweaver-Release 7.1 verwendet, während die SAP Business Suite noch einige Zeit auf der aktuellen Version Netweaver 2004 basieren dürfte.

Überlappungen im Portfolio

Die SAP verfolgt zwei Entwicklungen: Einerseits entwirft sie mit A1S eine neue Plattform auf der grünen Wiese (SAP spricht von „SOA by Design“), andererseits setzt sie Service-orientierte Konzepte Stück für Stück im bestehenden Produkt um („SOA by Evolution“). Überlappungen mit dem heutigen Angebot der SAP sind Hestermann zufolge nicht auszuschließen, zumal sich A1S an produzierende Firmen wendet, die zu SAPs Hauptkundschaft zählen. Solche Unternehmen benötigen Funktionen, um Güter zu produzieren, zu verkaufen und an den Kunden auszuliefern sowie Services anzubieten. Hier drückt sich der Softwareexperte jedoch bewusst vage aus, da letztendlich noch kaum jemand den

genauen Funktionsumfang von A1S gesehen hat. Auch Gartner durfte bislang nur einen Prototypen in Augenschein nehmen. Das Kompositionswerkzeug, mit dem sich aus Services Lösungen herstellen lassen, führte SAP indes nicht vor.



„SAP hat nie behauptet, zu 100 Prozent alles neu zu entwickeln.“
Christian Hestermann, Gartner

Zu sehen bekam Gartner beispielsweise Methoden zum Einrichten der Software. Sie gestalten es auf elegante Weise, über einen Wizard, der dem Benutzer Fragen stellt, Abläufe etwa für das Kunden-Management einzurichten. Nach Ausführungen der SAP würde daraufhin die Plattform die entsprechenden Services heranziehen, die für die so definierten Geschäftsprozesse erforderlich sind. „Das erscheint auf den ersten Blick so einfach, als könnte der Endanwender damit klarkommen“, so Hestermann. Und tatsächlich war es SAPs ursprüngliche Absicht, ganz auf den indirekten Kanal zu verzich-

Fragezeichen. Auch wenn die Lösung voraussichtlich Zehntausende Services zur Verfügung stellen wird, aus denen sich Geschäftsprozesse gestalten lassen, dürfte es Anwender geben, deren Prozessanforderungen nicht abgedeckt werden. Dies macht kundenspezifische Objekte erforderlich, die sich mit vorhandenen Standard-Geschäftsobjekten verbinden lassen. Genau das will die SAP Gartner zufolge jedoch auf jeden Fall vermeiden. Solche Eingriffe könnten die Release-Fähigkeit der Umgebung beeinträchtigen. SAP und andere Hersteller sind aus Erfahrung klug geworden: Anwender von betriebswirtschaftlicher Software, die durch eigene Entwicklungen das Standardprodukt verändert haben, können ein Lied davon singen, wie aufwändig und teuer sich mitunter ein Upgrade gestaltet. Hestermann erwartet jedoch, das SAP diese starre Haltung nicht lange aufrechterhalten kann. „Es ist reines Wunschdenken, zu glauben, Kunden kämen ohne spezifische Anpassungen aus.“ Zudem würden konkurrierende On-Demand-Anbieter wie Salesforce.com und Netsuite sowie demnächst Microsoft mit „Dynamics CRM Live“ Softwareplattformen betreiben, die Anwendern erlau-

Für 2009 ist vorgesehen, A1S auch on-Premise anzubieten, und zwar auf einem dedizierten, von SAP verwalteten Rechner.

ten. Doch Partnerunternehmen unterstützen den Kunden in der Regel auch dabei, die Geschäftsprozesse optimal auszurichten und Verbesserungspotenzial aufzuzeigen. Deshalb sollen nun doch Partner beim Verkauf und der Einführung eingebunden werden.

Ob dies neue Partner sein werden oder die gleichen Firmen, die heute bereits SAP-Software bei Kunden einführen, ist noch nicht klar. Gartner hat den Eindruck, dass SAP neue Kanäle nutzen möchte. „Der Konzern fürchtet, die etablierten Partner könnten sich zu sehr auf ihr klassisches Geschäft konzentrieren, das darauf beruht, für das Anwenderunternehmen möglichst viele Dienstleistungen zu erbringen“, meint Hestermann. Dies würde jedoch der Idee, Lösungen rasch aufzusetzen, entgegenstehen. Unklar bleibt ferner, wie A1S-Partner bezahlt werden sollen, da sie ja keine Softwarelizenzen wiederverkaufen.

Hinter der Modifizierbarkeit von A1S steht ein weiteres großes

ben, eigene Geschäftsobjekte anzulegen und mit bestehenden Services zu integrieren.

Sollte A1S erfolgreich sein, könnten auch Kunden außerhalb des Mittelstands auf die Idee kommen, diese Lösung zu wählen. Dann allerdings, so glaubt Gartner, wird SAP ein auf der A1S-Technik aufsetzendes neues Produkt auflegen, das dann auch für Großkunden geeignet ist. „A1S wird sehr wahrscheinlich Einfluss auf die Weiterentwicklung von SAPs Produktlinien nach 2010 haben“, sagen die Analysten voraus.

Auch wenn noch viele Fragen offen bleiben, lässt sich doch feststellen, dass A1S für SAP essenziell ist. „Zu sagen, der Erfolg des Produkts sowie der des neuen Geschäftsmodells ist wichtig für SAP, wäre eine Untertreibung“, meint Gartner. Der Konzern gehe diesen Schritt nicht zuletzt deshalb, um Wettbewerber zuvorzukommen, die künftig das klassische Kerngeschäft der Walldorfer in Frage stellen könnten. ♦

MESSE MÜNCHEN INTERNATIONAL

Invest in Bavaria

KONGRESS-PARTNER:

Arcatel-Lucent

QUALCOMM

SIEMENS

MATERNA

MEDIEN-PARTNER:

FOCUS

COMPUTERWOCHE

n-tv

connect

com!

Telecom Handel

COMMUNICATION WORLD

SYSTEMS
Ideas for better business

23-26 Oktober 2007

Communication World
Mobile und IP-Summit
Gipfeltreffen der Mobilfunk- und IP-Welt

23. und 24. Oktober 2007 – ICM, Neue Messe München

Informieren Sie sich über die Top-Trends.

Jetzt anmelden unter:
www.communication-world.de

Cognos kauft BI-Anbieter Applix

Mit der Übernahme will Cognos sein Angebot an Planungslösungen ausbauen.

Für 339 Millionen Dollar hat Cognos das amerikanische Softwarehaus Applix übernommen. Damit setzt sich der Übernahmereigen im Business-Intelligence-Markt fort. Für Aufsehen sorgte beispielsweise der Kauf von Hyperion durch Oracle. SAP bediente sich ebenfalls und kaufte Outlooksoft. Und fast zeitgleich mit dem Cognos-Deal gab Business Objects bekannt, die auf Datenqualität spezialisierte deutsche Firma Fuzzy Informatik erwerben zu wollen, was allerdings eine vergleichsweise kleine Transaktion darstellt.



„Es wird sich zeigen, ob Cognos letztlich nur die Applix-Kunden kaufen wollte.“
Carsten Bange,
Barc

Grund für die Übernahmen ist auch die steigende Nachfrage nach Software für Business Intelligence. Viele Unternehmen räumen solchen Lösungen hohe Priorität ein.

Nach Ansicht von Carsten Bange, Geschäftsführer von Barc aus Würzburg, ein Kenner der BI-Szene, zielt der Schritt von Cognos darauf ab, sich als Anbieter von Planungslösungen für Fachabteilung zu profilieren. Gemeint sind Module zur Finanz-, Vertriebs-, Logistik- und Einkaufsplanung. Zwar verfügt Cognos bereits über Planungsapplikationen, doch mit denen konnte das Unternehmen die gesteckten Ziele offenbar nicht erreichen.

Multidimensionale Daten

Gegenüber den BI-Playern Business Objects, SAS Institute, Cognos, Microsoft und Oracle/Hyperion zählt Applix eher zu den kleineren Anbietern. Das Unternehmen hat sich vor allem mit dem Produkt „TM1“ einen Namen gemacht. Das System verkauft sich gut und war mit ausschlaggebend für die Übernahme. Der 64-Bit-fähige Olap-Server erlaubt Auswertungen im Arbeitsspeicher („In-Memory“). Mit dieser Technik lassen sich Daten multidimensional aufbereiten und für Planungsläufe schnell auslesen. Neben der Technik sichert sich Cognos auch 3000 Applix-Kunden.

Ganz überraschend kommt der Firmenkauf nicht: „Applix war mit einer Marktkapitalisierung von 260 Millionen Dollar schon länger ein Übernahmekandidat“, so Bange. Doch wie so oft bei Firmenzukäufen wirft die künftige Produktstrategie Fragen auf. Die Portfolios beider Unternehmen überlappen sich. Dazu zählt wie bereits erwähnt die Planung. Cognos verwendet seine „Powercubes“ für die Datenanalyse, Anwender nutzen zur Planung

eine multidimensionale Datenbank. Applix-Kunden hingegen wickeln beide Aufgaben auf TM1 ab. Der Barc-Experte geht davon aus, dass nicht alle Analyse- und

Planungsprogramme beider Firmen weiterentwickelt werden. „Es wird sich zeigen, ob Cognos letztlich nur die Applix-Kunden kaufen wollte oder willens ist, die

Produkte ins Portfolio zu integrieren“, meint Bange. Die Basistechnik TM1 sei eine gute Ergänzung. „Es wäre töricht, wenn Cognos diese Datenbank nicht weiternutzen würde.“

Applix macht in Europa mehr Umsatz als in den USA. Interessant ist die Planungslösung des übernommenen Unternehmens

auch für SAP-Anwender, da sie sich als Ergänzung zum Business Information Warehouse (BW) nutzen lässt. Applix ist der einzige Planungsanbieter, dessen Applikation Daten direkt ins BW zurückschreiben kann. Hierzu-lande unterhält die Firma Niederlassungen in Frankfurt am Main und in München. (fr) ◆



Samsung CLP-350N Farblaserdrucker

- Kompakte Abmessungen: 390 x 420 x 270 (B x T x H in mm; ohne 2. Papierkassette)
- Druckt bis zu 5 Seiten/Min. in Farbe und bis zu 19 Seiten/Min. S/W
- Papiermagazin für 150 Blatt (250-Blatt-Zusatzpapierkassette)
- Netzwerk-Funktionalität bereits ab Werk
- PCL6- und PS3-Emulation: der Maßstab für plattformübergreifende Kompatibilität

Wir stellen vor: den kompakten und leistungsstarken Farblaserdrucker Samsung CLP-350N.

Was wünschen sich Unternehmen von einem Desktopdrucker? Die häufigste Antwort, die wir auf diese Frage bekommen haben, ist ganz einfach: Mehr Platz – weniger Lärm – und mehr Kompatibilität. So hat unser Forschungsteam einen kompakten Farblaserdrucker entwickelt: er ist voll netzwerkfähig, extrem leise und druckt bis zu 5 Seiten pro Minute in Farbe und bis zu 19 Seiten pro Minute in S/W. PCL6- und PS3-Emulation ab Werk bietet plattformübergreifende Kompatibilität und erleichtert die Ausgabe von komplexen Printjobs. Kurz: Der CLP-350N ist ein weiteres Beispiel für die Aufmerksamkeit und Sorgfalt, die Samsung der Entwicklung von Produkten für den professionellen Einsatz widmet. Mehr dazu finden Sie unter

www.samsung.de/it-business

