

COMPUTERWOCHE



www.computerwoche.de

Green IT?

*Was Anwender tun müssen,
um kein blaues Wunder zu erleben.*



Sieben Tipps für die E-Mail-Archivierung

Die revisionssichere und dauerhafte Aufbewahrung von E-Mails ist nicht trivial. Wir beantworten die wichtigsten Fragen zu diesem Thema.

Seite 30

Die Finanzkrise und ihre Folgen

Der absehbare Konjunkturunbruch hat auch seine gute Seite: Qualifiziertes IT-Personal dürfte bald wieder zu haben sein.

Seite 46

In dieser Ausgabe

Nr. 43 vom 24. Oktober 2008

Trends & Analysen

IBM bleibt mit Cognos auf Kurs 5

Im BI-Geschäft kommt Big Blue den Bestandskunden entgegen.

Interview mit Xing-Gründer 6

Lars Hinrichs zeigt im CW-Gespräch keine Furcht vor dem US-Rivalen LinkedIn.

Ladenhüter Itil 3 12

Die Anwender informieren sich zwar, planen aber nur selten konkreten Projekte.

Titel

Green IT

Anwender in der Öko-Pflicht 14

Die jüngsten Erhebungen zum Thema Green IT machen deutlich: IT-Manager müssen aktiv werden.

Stromfresser Netzwerk 20

Netze werden schneller, besser und sicherer – doch der Fortschritt hat seinen Preis. Und der findet sich schwarz auf weiß auf der Stromrechnung wieder.

Produkte & Praxis

Apples neue Macbooks 25

Steve Jobs bleibt seiner Hochpreispolitik treu.

System Center öffnet sich 26

Microsoft will die Administration großer Rechenzentren nicht der Konkurrenz überlassen.

SAP startet Ecohub 29

Über die Online-Plattform können Kunden leichter Partnerlösungen finden.

Ratgeber E-Mail-Archivierung 30

Was Anwender tun können, um E-Mails revisionsicher und dauerhaft aufbewahren können.

IT-Strategien

Wege zu mehr Agilität 38

Auf der Veranstaltung „CIO Agenda 2009“ haben IT-Manager aus Anwenderunternehmen vier Methoden erarbeitet, die der IT mehr Flexibilität versprechen.

Flickschusterei führt zum Kollaps 43

Die Analysten von Gartner warnen vor taktischen Einzelschritten in der IT. Wer an veralteten Systemen festhält, beschwört dauerhafte Probleme herauf.

CW-Topics: Unified Communications

Chancen und Fallstricke im Überblick. Eine Verlegerbeilage ab Seite 33.

Standards

Impressum 48

Menschen 44

Stellenmarkt 52

Off Topic: Lauter Batch-Deppen! 58

Im Heft erwähnte Hersteller 58

Im Heft erwähnte Personen 58

Job & Karriere

Finanzkrise – na und? 46

Anders als das SAP-Management bleiben die meisten IT-Unternehmen gelassen.

Offensive Freiberufler 49

Wie Selbständige ihre Ängste in den Griff bekommen, lesen Sie im letzten Teil unserer Serie.

COMPUTERWOCHE.de

Highlights der Woche

Video-News

Die aktuellen Video-News informieren unter anderem über die neuen MacBooks sowie Windows 7.

www.computerwoche.de/tv/538/

Xing profitiert von der Krise

Das Business-Netzwerk Xing feiert fünfjähriges Bestehen. Gründer Lars Hinrichs im CW-Interview.

www.computerwoche.de/1876127/

Best Clicks der Woche

Die besten Open-Source-Tools für Security von AppArmor bis zu TrueCrypt zeigt unsere Übersicht.

www.computerwoche.de/1875904/

Wir erklären, wie sich die Finanzkrise auf IT-Jobs auswirkt und wie Sie sich wappnen können.

www.computerwoche.de/1876135/

30 Millionen Computernutzer haben kein Vertrauen in das Stromversorgungsnetz

Sie vertrauen APC. Das sollten Sie auch.

... vom Arbeitsplatz zum Rechenzentrum hin zur industriellen Anwendung

USV Lösungen

Umfangreiche einphasige unterbrechungsfreie Stromversorgung für Batterie Backup und Datensicherung.



Kühlung und Racks

Eine Auswahl an innovativen Lösungen zur Bewältigung der durch IT Trends entstandenen Kühlungsanforderungen. Anfangen mit Präzisionskühlung bis hin zur Luftverteilung und -abführung.



3-phasige USV

Modulare, skalierbare, online USV Lösungen für Gebäude und Rechenzentren sowie andere unternehmenskritische Anwendungen.

GRATIS APC White Paper hier herunterladen!



Sie können sich jetzt verschiedene White Paper kostenlos downloaden. Gültig innerhalb der nächsten 90 Tage. Melden Sie sich online unter <http://promo.apc.com> an, und geben Sie den Schlüsselcode **68884t** ein. Mit der Registration nehmen Sie automatisch an der Verlosung eines APC Power Ready Messenger Bags teil.



Hotline:

Deutschland: 0800 1010067

Schweiz: 0800 111 469

Österreich: 0800 999 670



by Schneider Electric

Was die anderen sagen

Seiten-Spiegel

„E-Reader sind für den potenziellen Kunden vor allem eins: eine Investition. Teure Geräte, die eine Funktion erfüllen, ohne die man bislang gut leben konnte. Gefährlich wird es fürs gedruckte Buch erst dann, wenn aus Handys oder Mini-Notebooks wirklich tragbare Multi-Medien-Spieler geworden sind, faltbar, mit wochenlanger Akkulaufzeit und überragenden Displays. Wenn Bücherlesen ein Abfallprodukt wird, bequemer Bonusnutzen eines Gerätes, das man ohnehin besitzt. Erst dann werden auch Raubkopien, Abo-Modelle und Buch-Flatrates ernsthaft diskutiert werden müssen.“

Spiegel Online



„Es ist OK,
wenn man-
che Firmen
Windows

Vista überspringen wollen“.

Microsoft-CEO **Steve Ballmer**

Schon 17 Millionen (deutsche) Konsumenten berücksichtigen Kommentare anderer Internetnutzer oder Diskussionsforen in ihrer Produktrecherche. Diese persönlichen Kommentare (...) genießen eine weit höhere Glaubwürdigkeit als die Internetseiten der Hersteller (...).

Frankfurter Allgemeine Zeitung

„Sie können es mir glauben oder nicht: Wir sind der festen Überzeugung, dass wir Geld verdienen können, ohne dabei Schlechtes tun zu müssen. Und dafür verfolgen wir eine langfristig angelegte Geschäftsstrategie, von der wir auch nicht um kurzfristiger finanzieller Ziele willen abweichen werden.“

Das könnten wir uns überhaupt nicht leisten. Wir wissen ganz genau, dass all unser geschäftlicher Erfolg darauf beruht, dass die Nutzer unserer Dienste uns vertrauen, dass wir mit den Informationen höchst sensibel umgehen. Dieses Vertrauen (...) ist für die Zukunft von Google überlebenswichtig.“

Peter Fleischer, Googles
Datenschutzbeauftragter, im Interview
mit der **Wirtschaftswoche**.

CW-Kolumne

Kein grüner Aktionismus

Gebetsmühenhaft wiederholen IT-Hersteller, was Anwender in Sachen Green IT tun sollten. Ein paar Beispiele:

- Sanieren Sie Ihre IT-Landschaft. Bauen Sie neue Rechenzentren, die Energiezu- und -abfuhr perfekt regulieren. Kaufen Sie zukunftsfähige Kühlanlagen sowie Server- und Speichersysteme.
- Lösen Sie Ihre Desktops ab und setzen Sie auf Thin Clients und Notebooks. Flachbildschirme und Multifunktionsgeräte sind Pflicht, letztere sind in der Herstellung effizienter als Einzelgeräte.
- Nutzen Sie Ihr vorhandenes Equipment besser aus, indem Sie Virtualisierungssoftware einsetzen.

Gäbe es den Klimawandel nicht, die IT-Industrie müsste ihn dringend erfinden. Doch bei allem Druck seitens der Hersteller: Anwender sollten kühlen Kopf bewahren! Immerhin stellen Sie hier in Sachen Infrastruktur die Weichen für viele Jahre.

„Aber die Umwelt kann nicht warten“, werden Kritiker einräumen, und sie haben natürlich Recht. Aber die wachsende Energieverschwendung durch IT hat viele Ursachen, auf die Unternehmen nur zum Teil Einfluss haben. Tag für Tag laden Abermillionen Menschen Videos bei Youtube herunter, lassen ihre Funknetze un-

unterbrochen senden, konsumieren via Internet Radio und TV, chatten und telefonieren über das Netz rund um den Globus und treiben sich stundenlang in Communities oder virtuellen Welten herum. Im Hintergrund laufen die Prozessoren und Speicherplatten heiß.

Hinzu kommt der fahrlässige Umgang mit IT-Geräten, die bei vielen Anwendern oft tagelang ununterbrochen im Stand-by-Modus laufen – aus Unkenntnis über den Verbrauch, aber auch aufgrund ignoranten Nutzerverhaltens.

Im ungehemmten Konsum liegen die wirklichen Ursachen für den weltweit dramatisch gestiegenen Stromverbrauch in der IT. Die meisten Unternehmen können mit ihren Rechenzentren daran nicht viel ändern. Hier ist, genau wie beim Fliegen oder Autofahren, die Vernunft jedes Einzelnen gefragt.

Heinrich Vaske
Chefredakteur CW



Leserbriefe



**COMPUTER-
WOCHE**
42/08

mit einer solchen Panik reagieren selbst die marodesten Unternehmen nicht.

„Delphi“ (via CW-Forum)

SAP in Not II

Wenn Herr Apotheker weiter so mit seinen Kunden und (...) Kundenvereinigungen umgeht, wird SAP ein Schäppchen für Kaufinteressenten. Appell an den SAP-Vorstand: Ziehen Sie die Notbremse und stoppen Sie Herrn Apotheker!

„Jupiter“ (via CW-Forum)

Die neue COMPUTERWOCHE

Wir sind echt begeistert vom neuen Redaktionskonzept.

Offensichtlich hat sich mit dem überaus gelungenen Auftritt (gutes Format, klares, „reinziehendes“ Seitenlayout etc.) auch der Inhaltsstil der neuen Zeit angepasst. Dazu unser dickes „BRAVO“! Wir sind begeistert und die CW zirkuliert klar langsamer, weil eben jede(r) zuerst in der Zeitung blättert und einfach nicht am sofortigen Lesen einzelner Beiträge vorbeikommt. Wir wünschen dem CW-Team den gebührenden Erfolg. In unserer Leserfamilie ist Ihnen dies schon geglückt!

Rudolf Schwarz, CIO Migros
Genossenschafts-Bund Zürich
(per E-Mail)

Cognos und IBM – eine fruchtbare Ehe

Erste gemeinsame Produkte für Business Intelligence versprechen den Kunden Kontinuität.

Von **Sascha Alexander***

Der Milliarden-Kauf von Cognos durch IBM Ende 2007 galt in Analystenkreisen als eine sinnvolle Kombination von Produkten und Ressourcen. Allerdings gab es auch Befürchtungen, das BI-Geschäft und die technische Entwicklung von Cognos könnten aufgrund eines ausufernden Portfolios und komplexer Konzernstrukturen der IBM an Schwung verlieren. Das erste gemeinsame Release 8.4 der BI-Plattform „Cognos 8 BI“ soll nun helfen, die Bedenken auszuräumen.

Berichte lassen sich portieren

So lassen sich Berichte, die noch auf der Vorgängerarchitektur „Cognos Series 7“ und deren Olap-Server „Cognos Powerplay“ entwickelt worden waren, ohne großen Aufwand in die neue Umgebung importieren. Diese Hilfe war überfällig, denn rund drei Jahre nach der Vorstellung von Cognos 8 BI scheuen weiterhin viele Bestandskunden die schwierige Migration ihrer Projekte, zumal sie mit Series 7 durchaus zufrieden sind. So schätzt die Anwendervereinigung Cognos User Group (Deutschland, Österreich, Schweiz), in der rund 100 Unternehmen organisiert sind, dass immer noch mehr als die Hälfte aller Kunden auf Series 7 arbeiten. Cognos sah sich daher vor einiger Zeit gezwungen, die bereits abgekündigte Wartung und Weiterentwicklung der Series 7 zurückzunehmen.

Dynamische Dashboards

Zugleich will IBM/Cognos mit der aktuellen Version 8.4 auch funktional Akzente setzen. Als Highlight sieht der Anbieter das „Cognos 8 Go! Dashboard“. Mit ihm sollen Anwender auch ohne IT-Wissen vorhandene Berichte an ihre Bedürfnisse anpassen können, indem sie Elemente per Drag-and-drop verschieben oder Filter setzen, erklärt Matthias Kratz, Director Presales Germany bei Cognos. Neu ist auch die Komponente „Cognos 8 Business Viewpoint“, die eine zentrale Verwaltung von Modelldimensionen ermöglicht. Außerdem wurde die Integration zwischen Cognos 8 BI und der vom



Die Cognos User Group will auch künftig die Augen aufhalten. Die Leitung haben (von links) **Erik Purwins**, Schatzmeister, **Kai Noack**, Vorsitz und **Martin Otto**, zweiter Vorsitz.

Anbieter Applix zugekauften Analysedatenbank „TM1“ vertieft, und die Planungssoftware „Cognos Planning“ erhält einen Java-Client.

Für unternehmensweite BI-Lösungen wird Cognos hingegen weiter auf Data-Warehouse-Systeme wie das „IBM Infosphere Warehouse“ setzen. Big Blue betont allerdings seit Monaten, Kunden nicht auf die eigenen Angebote zwingen zu wollen, sondern ebenso mit Oracle oder Teradata

zusammenzuarbeiten. Gleiches soll für Cognos-Produkte gelten, die der Optimierung von Geschäftsinformationen und dem Performance-Management dienen. „Wir sind nicht blau“, sagte Kratz.

Gemeinsame Entwicklung

Gegen diese These spricht die Entwicklungskooperation beider Anbieter. So ist Cognos 8 BI erstmals auf dem System-z-System der IBM und damit auf einem Mainframe verfügbar, woran allerdings schon vor dem Merger gearbeitet wurde. Ferner unterstützt Cognos 8 BI 8.4 die neuen „IBM Infosphere Warehouse Cubing Services“, die eine mehrdimensionale Sicht auf Daten in einer relationalen Datenbank ermöglichen. „Die Integration hätte ansonsten vielleicht ein Release länger gedauert“, sagte Kratz.

Dennoch glaubt man bei der User Group dem Versprechen der Hersteller: „Wir können bisher keine Bevorzugung von IBM-Produkten erkennen“, sagte der zweite Vorsitzende Martin Otto. Allerdings könnten Kunden jetzt den ganzen „Stack“ für BI, Performance-Management und Data Warehousing aus einer Hand beziehen. IBM betreibe ein „kluges Bundling“ von Produkten. ◀

Ende der Cognos GmbH

- Zum ersten Januar 2009 erfolgt der **formelle Übergang** von Cognos in die IBM-Organisation und deren Information Management Group. Damit einher geht die Auflösung der hiesigen Cognos GmbH, die in ihrer bisherigen Personalstärke bestehen bleibt.
- Geschäftsführer **Olaf Scamperle** bleibt im Integrated-Market-Team der IBM für Services, Pre-Sales, Vertrieb, Marketing und Sales zuständig – allerdings nur noch für Deutschland.
- Die Cognos-Partnerverträge laufen in der nächsten Zeit aus und werden durch das **„Value-Net Plus Programm“** der IBM ersetzt.

*Sascha Alexander
salexander@computerwoche.de



„Xing profitiert von der Krise“

Lars Hinrichs, Gründer des Business-Netzwerks Xing, erklärt, warum ihm der wirtschaftliche Abschwung keine Sorgen bereitet.

Von Jürgen Liebherr*

CW: Vor kurzem kam die Meldung aus den USA, dass Ebay jede zehnte Stelle abbauen müsse. Kann der Xing AG etwas Vergleichbares passieren?

HINRICHS: Im Gegenteil. Wir haben dadurch schon einige Mitarbeiter von Ebay bekommen. Zudem hat eine Wirtschaftskrise sogar Vorteile für unser Unternehmen. Gerade in wirtschaftlich unsicheren Zeiten ist man noch mehr auf Kontakte und Networking angewiesen.

CW: Müssen Sie nicht mit einem Rückgang der zahlenden Mitglieder rechnen, wenn sich die Finanzkrise zur umfassenden Wirtschaftskrise ausweitet?

HINRICHS: Wir erwarten das nicht. Gerade wenn Unsicherheit herrscht, schaut man sich im Umfeld noch aktiver nach Jobs, Aufträgen, Mitarbeitern und Geschäftspartnern um. Genau dafür bietet sich Xing an. Davon abgesehen haben wir tausende von Firmen-Alumni, die sich nach einer Pleite – wie zum Beispiel von Lehman Brothers – bei uns neu vernetzen.

CW: Ihr größter Konkurrent, das amerikanische Netzwerk LinkedIn, steht ja seit Jahren in den Startlöchern und en-

Kurzporträt Xing

- Im Jahr 2003 gründete Lars Hinrichs das Web-basierende Business-Netzwerk OpenBC. Schon bald trat die Plattform aus dem Schatten des US-Vorbilds LinkedIn.
- In Deutschland und Europa entwickelte sich das Unternehmen zur Nummer eins der Business-Netzwerke.
- Nach der Umfirmierung in Xing ging das Unternehmen am 7. Dezember 2006 an die Börse.
- Der Halbjahresumsatz in 2008 betrug 15,91 Millionen Euro.
- Xing beschäftigt 160 Mitarbeiter und zählt derzeit mehr als sechs Millionen Mitglieder, davon sind über 500.000 zahlende Kunden.

gagiert sich stark in Europa. Bis Ende 2008 will das Management auch eine deutschsprachige Plattform präsentieren. Macht Ihnen das Sorgen?

HINRICHS: Seit unserem Börsengang im Jahr 2006 behauptet LinkedIn immer wieder, schon bald mit einer deutschen Version zu starten. Aber bis jetzt ist das nicht eingetreten. Wir sind ganz entspannt. Schließlich sind wir klarer Marktführer in Europa. So gesehen wird es für andere schwierig werden, hier überhaupt Fuß zu fassen.

CW: Die Premium-Mitgliedschaft bei Xing kostet monatlich 5,95 Euro. Die US-Konkurrenz verlangt von Mitgliedern ein Vielfaches dieser Summe und wird dies künftig wohl auch in Deutschland tun. Viele Web-Nutzer fragen sich, wofür sie eigentlich solche Summen zahlen sollen, wenn sie als Gegenleistung im Prinzip nur ein professionelles Business-Adressbuch bekommen.

HINRICHS: Als erstes: die Adressbuchfunktion ist bei uns sogar kostenfrei. Darüber hinaus erhalten Sie bei Xing für überschaubares Geld wertvolle Kontakte, auch

außerhalb ihres Netzwerks. Sie bekommen erweiterte Suchfunktionen, „Frei-Klicks“ bei Marketplace-Anzeigen und vieles mehr.

CW: Planen Sie neue Premium-Features für Xing?

HINRICHS: Dieses Jahr wird es noch ein oder zwei spannende Neuerungen geben. Beispielsweise arbeiten wir an einem verbesserten Messaging-Tool.

CW: Neben der Subskription mit zahlenden Kunden werden bei Xing anscheinend auch andere Geschäftsfelder wie Werbung immer wichtiger.

HINRICHS: Das stimmt. Advertising ist aber nur ein kleiner Baustein eines wachstumsstarken B2B-Geschäfts. Bereits heute verdienen wir deutlich mehr Geld mit dem Stellenmarkt für Mitglieder. Nur wenige Monate nach dem Start haben wir einen Quartalsumsatz von etwa einer Million Euro erreicht. Und das ohne gezielte Vertriebsaktivitäten – was die Viralität dieses Services unterstreicht. Auf diesem Erfolg werden wir aufbauen und in Kürze weitere B2B-Services und Geschäftsmodelle etablieren.

CW: Noch mal zurück zu Ihrem Konkurrenten LinkedIn: Glauben Sie, dass auf dem deutschen Markt langfristig zwei Plattformen nebeneinander bestehen können?

HINRICHS: Das werden die Mitglieder entscheiden. Wir sind in Deutschland und Europa Marktführer. Wer hier in Zukunft geschäftlich netzwerken möchte, geht eher dahin, wo die Business-Community bereits aktiv ist. (wh)

*Jürgen Liebherr ist freier Journalist in München.

Beilagenhinweis

Vollbeilagen: IDG Business Media GmbH, München;
Motive: Performance Index und Booklet
SAP Service Partner.



Nationale Unterschiede im Sicherheitsbewusstsein



Quelle: Cisco/InsightExpress

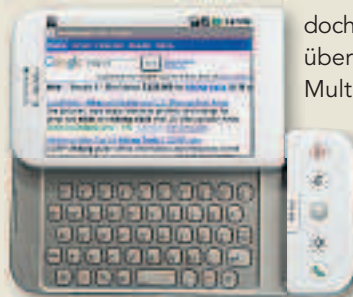
1 Wenig Skrupel zeigen Chinas Arbeitnehmer, wenn es um die Modifikation der Sicherheitseinstellungen auf ihren Arbeitsrechnern geht: 42 Prozent ändern diese Settings kurzerhand, um die IT-Policy zu umgehen und auf unerlaubte Web-Seiten zuzugreifen. **2 Die Nutzung unerlaubter Anwendungen** ist vor allem in Indien und den USA verbreitet. 79 Prozent der indischen beziehungsweise 74 Prozent der amerikanischen IT-Verantwortlichen gaben an, die Hälfte aller Datenverluste in ihrem Unternehmen sei durch Mitarbeiterzugriffe auf unzulässige Applikationen oder Websites verursacht worden. **3 Gastfreundschaft** wird in Deutschland offenbar falsch verstanden: Hierzulande erlaubt rund einer von fünf

Mitarbeitern (22 Prozent) Firmenfremden, sich unbeaufsichtigt in Büroräumen herumzutreiben. **4 Geschäftsgeheimnisse** bleiben in Brasilien häufig nicht geheim – 39 Prozent der dortigen Mitarbeiter geben sensible Infos an Familie, Freunde oder Bekannte weiter. **5 Kommunikationsdefizite** weisen vor allem europäische – allen voran englische – Firmen auf. So gab ein Viertel der britischen Mitarbeiter (25 Prozent) an, nie über die firmenspezifischen IT-Security-Policies aufgeklärt worden zu sein. **6 Riskantes Urvertrauen** zeigen Australier: Jeder zweite Firmenangehörige versäumt es dort, beim Verlassen des Arbeitsplatzes seinen Rechner zu sperren oder sich auszuloggen.

Getestet von Infoworld

T-Mobile G1
T-Mobile USA
179 Dollar (mit Vertrag)

Mit Googles Android-Plattform ausgestattet, überzeugt das neue T-Mobile G1 die Tester von der „Infoworld“ eher mit seiner Software als mit der Hardware. Während das pummelige Auftreten des Smartphones Geschmacksache ist, weist die aufschieb- bare Tastatur echte Schwachstellen auf: Die Tasten sind zu flach und bei hellem Licht schwer zu unterscheiden. Lob von der amerikanischen Schwesterpublikation der COMPUTERWOCHE erhielt der für Fingersteuerung konzipierte (kapazitive) Touchscreen: Er ist hell, klar und bietet die gleiche Auflösung wie das iPhone-Display. Das Besondere ist je-



doch die Android-Software: Sie verfügt über eine flexible GUI und unterstützt Multitasking. Der Webkit-basierende Web-Browser kann sich beim Rendering von Websites durchaus mit dem iPhone messen. Etwas störend ist die enge Verbundenheit mit Google-Anwendungen. Push-E-Mail sucht man ebenfalls vergeblich, genauso wie etwa VPN

oder Office-Programme für den Firmeneinsatz. **Alternativen:** Apple iPhone 3G, HTC Touch Pro, Nokia E71

Darstellung	👍
Ausstattung	👎
Bedienung	👍
Akku	👍

Sun wird zum Krisenopfer

Sun Microsystems hat für das erste Quartal seines laufenden Fiskaljahrs (Ende: 30. Juni 2009) eine Gewinnwarnung herausgegeben. Angesichts drohender Abschreibungen und der US-Wirtschaftsflaute kündigte der Konzern einen Verlust zwischen 0,25 und 0,35 Dollar pro Aktie an. Auch ohne die Einmalkosten für eine anstehende Sanierung werde das Minus 0,12 Dollar betragen. Analysten hatten einen Verlust von einem Cent prognostiziert. Der Umsatz wird zwischen 2,95 und 3,05 Milliarden Dollar liegen, teilte Sun mit. (tc)