

COMPUTERWOCHE



www.computerwoche.de



Was Anwender beachten müssen, damit die IT-Auslagerung gelingt.

Outsourcing

App-V stellt Weichen am Desktop neu

Mit „Microsofts Application Virtualization 4.5“ startet unsere neue Serie zum Thema Anwendungs-Virtualisierung.

Seite 26

Überlebensstrategie für IT-Beschäftigte

Die Auswirkungen der Finanzkrise dürften trotz Fachkräftemangels auch IT-Profis Sorge bereiten. Selbstvermarktung ist jetzt das Gebot der Stunde.

Seite 52

In dieser Ausgabe

Nr. 44 vom 31. Oktober 2008

Trends & Analysen

SAPs BI-Strategie 5

Interview mit SAP-Vorstand und Business-Objects-Gründer John Schwarz.

Servus Systems! 6

Das Aus der Münchner IT-Fachmesse nach 39 Jahren hinterlässt gemischte Gefühle.

Microsoft präsentiert Azure 10

Die Cloud-Plattform für gehostete Anwendungen nennt Ray Ozzie einen Wendepunkt.

Titel

Outsourcing



Saubere Trennung 14

Ein Auslagerungsprojekt bedeutet einen Einschnitt in den internen IT-Betrieb. Komplikationen lassen sich im Vorfeld vermeiden.

Das raten CIOs 18

Sieben CIOs mit reichem Erfahrungsschatz verraten ihre Erkenntnisse aus erfolgreichen Outsourcing-Deals.

Produkte & Praxis

App-V stellt Desktop-Weichen 26

CW-Serie, Teil 1: Stärken und Schwächen von „Microsoft Application Virtualization“.

Neue Version von Fuse ESB 30

Der quelloffene Enterprise Service Bus von Progress erleichtert Open-Source-Projekte.

Citrix bringt Kensho voran 31

Das als Technology Preview vorliegende Tool konvertiert virtuelle Maschinen vom VHD-Format in den OVF-Standard.

Abas modernisiert ERP-System 32

Der Einzug von Java in die Business-Software soll anwenderspezifische Anpassungen erleichtern.

Ein Großrechner für die Kleinen 35

IBM kündigt mit dem z10 BC einen vielseitigen Einstiegs-Mainframe an.

IT-Strategien

Deutsche Firmen schlagen Leck 27

Manager empfinden IT-Sicherheit als lästig, nicht mal die Hälfte kümmert sich darum.

VW nutzt BI mit System 38

Der Volkswagen-Konzern schafft eine Basis dafür, dass wichtige Kenndaten stets für Entscheidungen bereit stehen.

Hilcona geht auf Nummer sicher 39

Der Kühlgerichtehersteller setzt in Sachen Sicherheit auf eine Appliance-Lösung.

Standards

Menschen 44

Impressum 50

Stellenmarkt 53

Off Topic: Von den Alten lernen 58

Im Heft erwähnte Hersteller 58

Im Heft erwähnte Personen 58

Job & Karriere

Wie sich IT-Frauen behaupten 46

Die IT-Branche schreckt junge Frauen ab. Dabei hält sie spannende Jobs bereit, wie drei IT-Managerinnen berichten.

Wie IT-Profis überleben 52

Selbstvermarktung ist in Krisenzeiten das Gebot der Stunde.

COMPUTERWOCHE.de

Highlights der Woche

Die größten Probleme der SAP

Um mehr Kunden zu gewinnen und den Börsenwert zu steigern, muss sich die SAP großen Herausforderungen stellen.

www.computerwoche.de/1875913/

IT-Investitionen im Mittelstand

Mittelständler investieren trotz Finanzmarktkrise in IT, wie der jüngste Mittelstandsindex zeigt.

www.computerwoche.de/1877030/

Best Clicks der Woche

Wer veraltete Systeme einsetzt, darf sich über Probleme nicht wundern. Wir nennen die größten Gefahren.

www.computerwoche.de/1875513/

Den Verkaufsstart des T-Mobile G1, das Intel Developer Forum 2008 und vieles mehr zeigen die aktuellen Video-News.

www.computerwoche.de/tv/559/



Die Formel für
Ihren nachhaltigen Erfolg?
Lupenreine IT-Lösungen.



GEMEINSAM. ENERGIEN FREI SETZEN.

Was die anderen sagen

Seiten-Spiegel

„(...) Wenn ich etwas (im Blog) einstelle, dauert es oft nur Minuten bis die ersten Telefonanrufe und E-Mails kommen, in denen Kollegen wissen wollen, warum zum Teufel ich öffentlich über technische Schwierigkeiten und Support-Probleme rede. Manche glauben, ich würde nur unsere schmutzige Wäsche waschen.“

Lionel Menchaca, Chef-Blogger bei Dell, in der **Financial Times**



„Der ökonomische Abschwung wird viele Web-2.0-Start-

ups umbringen, die sowieso untergegangen wären.“

Verleger **Tim O'Reilly**

„Was sich (von der SAP-Unternehmenskultur auf den Fußball) übertragen lässt, ist der Versuch, durch Menschlichkeit und Verständnis zu Leistung anzuspornen.“

SAP-Mitbegründer Dietmar Hopp im **Spiegel** über die TSG Hoffenheim.

„In diesem Jahr sind bislang nur sechs von Venture-Capitalist-Firmen geförderte Startups aus dem Silicon Valley an die Börse gegangen, 58 konnten verkauft werden, das sind 43 Prozent weniger als 2007. Im dritten Quartal fiel der Gesamtwert der Verkäufe und Aufkäufe um 65 Prozent auf 4,4 Milliarden Dollar (...).“

Handelsblatt

„Die Unternehmensentscheidungen der Finanzinstitute basierten auf hervorragenden Auswertungen der besten Mathematiker und Finanzexperten, die dazu die modernsten Computer und Kommunikationstechniken nutzen. Das gesamte intellektuelle Gebäude stürzte (...) dennoch ein, weil man die Risikomodelle nur mit Daten der letzten zwei euphorischen Jahrzehnte gefüttert hatte.“

Alan Greenspan, früherer US-Notenbankchef, vor dem Repräsentantenhaus.

CW-Kolumne

CIOs werden zu Krisenmanagern

Die Weltwirtschaft ist von Panik erfasst, und es wäre wohl vermessen zu glauben, dass die IT-Abteilungen in den Unternehmen ungeschoren durch die offenbar unvermeidliche Rezession kommen. Doch diese Krise ist kaum mit jener zu vergleichen, die durch das Platzen der Dotcom-Blase ausgelöst wurde. Damals hatten sich die IT-Shops vieler Unternehmen angesichts des Hypes um das Jahr-2000-Problem und der überbordenden Erwartungen in E-Commerce und E-Business aufgebläht. Viele hatten ausufernde Rechenkapazitäten aufgebaut und zu viel Personal an Bord.

Das ist heute anders. Die meisten IT-Bereiche sind schlank aufgestellt, so dass Budgetkürzungen nach dem Rasenmäher-Prinzip mehr schaden als nutzen würden. Außerdem ist gerade in den letzten Jahren deutlich geworden, welche Sparpotenziale innerhalb und mit Hilfe der IT zu erzielen sind: IT-immanent durch Trends wie Virtualisierung, Software as a Service oder Global Sourcing; im Business etwa durch Prozessoptimierung, Wissens-Management oder Analyse- und Reporting-Tools.

In den meisten Unternehmen ist das erkannt worden, Vorstände haben die Bedeutung und die Möglichkeiten der IT auf dem Schirm.

Trotzdem weht künftig auch in den IT-Organisationen ein rauer Wind. Darauf sollten IT-Manager vorbereitet sein. Sie müssen Antworten parat haben, wenn die Geschäftsführung fragt, wie sich mittels IT-Einsatz das Business beschleunigen oder verbessern lässt. In der Planung ihres Projektportfolios sollten sie selektiver werden: Gemeinsam mit dem Business gilt es zu definieren, welche Projekte kritisch und welche verzichtbar sind. Und sie sollten besser als bislang erklären können, warum der Einsatz bestimmter Tools die Effizienz erhöht. Am Ende werden sie wohl auch nicht umhin kommen, sich die eigene Mannschaft genau anzusehen: Welcher IT-Mitarbeiter spielt welche Rolle für den Unternehmenserfolg und wer ist gegebenenfalls verzichtbar? CIOs werden künftig als Krisenmanager gefordert sein, eine Rolle, die nicht alle spielen können.

Heinrich Vaske
Chefredakteur CW



Leserbriefe



CW 43/08

wird. Zur Panik dürfte also wenig Grund bestehen. Aber Angst und Panik sind immer schon gute Grundlagen für gute Geschäfte gewesen.

„Sixt15“ (via CW-Forum)

Kein SAP-Bashing bitte!

Ich verstehe nicht, wieso die CW derart gegen SAP mobil macht. Die Aussage, dass SAP seine selbstgesteckten Ziele nicht erreicht, ist sehr intelligent. Zwischen dieser Prognose und der Korrektur durch SAP brach eine gigantische Wirtschaftskrise aus, die die Welt an den Rand des Abgrunds getrieben hat.

„osmo“ (via CW-Forum)

SAP ist doch selbst schuld

Ich finde den Artikel sehr gut. Die COMPUTERWOCHE hat einmal zusammengetragen, wie es bei SAP insgesamt aussieht. Der Artikel macht deshalb auch nicht gegen SAP mobil, sondern fasst zusammen, vor welchen Problemen SAP auch ohne Finanzkrise stünde.

„SHoh“ (via CW-Forum)

Die letztgenannten beiden Lesermeinungen beziehen sich auf den CW-Online-Artikel „Unruhige ERP-Zeiten: SAP und ihre sieben größten Probleme“, zu finden unter http://www.computerwoche.de/knowledge_center/erp/1875913/.

SAPs BI-Strategie im Umbruch

Kunden von Software für Business Intelligence

erwartet viel Arbeit, signalisiert SAP-Vorstand John Schwarz.

Von **Sascha Alexander***

CW: *Vor einem Jahr gab SAP die Übernahme von Business Objects (BO) für 4,8 Milliarden Dollar bekannt. Mittlerweile existieren Roadmaps und die Organisationen sind weitgehend vereint. Wie empfinden Sie als früherer CEO von BO die Arbeit mit SAP?*

SCHWARZ: Alles ändert sich: die Produkte, die Organisation, die Prozesse im Unternehmen. Dennoch versuchen wir die Marke, die Produktlinie, und den Vertrieb von BO so weit es geht zu erhalten.

„Es ist beschlossen, die BI-Produkte der SAP auslaufen zu lassen.“ _____

CW: *Haben Sie Personal abgebaut?*

SCHWARZ: Wir sind mehr Mitarbeiter als vor der Übernahme, weil wir die Teams für Governance, Risk, Compliance (GRC) und Performance-Management von SAP übernommen haben. Aktuell sind es rund 7500 Mitarbeiter.

CW: *Die letzte Jahresbilanz von BO als eigenständiges Unternehmen Ende 2007 wies ein kräftiges Plus bei Lizenzeinnahmen, Wartung und Services, aber auch einen Gewinneinbruch aus. Wie war in den letzten Quartalen die Entwicklung?*

SCHWARZ: Die Entwicklung der Umsatzzfelder hat sich nicht dramatisch verändert.

CW: *Deutsche SAP-Anwender sind besorgt, dass die Produktentwicklung für BI künftig stärker aus den USA und von BO getrieben wird und sie damit an Einfluss verlieren.*

SCHWARZ: Es gibt Prozesse, die lokale Kundenwünsche berücksichtigen. Ferner prüft regelmäßig das „Product Council“ unter Leitung von Henning Kagermann, ob die Produktarchitekturen und -strategien im Konzern aufeinander abgestimmt sind.

CW: *Dennoch scheinen künftig die Produkte von BO den Ton anzugeben.*

SCHWARZ: Es ist offiziell beschlossen, die SAP-BI-Produkte auslaufen zu lassen. Das gilt insbesondere für die Bex-Clients der SAP, für die es aber noch acht Jahre Wartung gibt. Software von BO lässt sich besser nutzen und installieren, ist benutzerfreundlicher und günstiger als die SAP-Produkte.

CW: *Im Mittelpunkt der Client-Strategie steht das „Pioneer“-Projekt?*

SCHWARZ: Pioneer ist das neue Web-basierende Query-Interface, das SAP- und Nicht-SAP-Kunden zusammen mit BO nutzen können. Es soll in zwölf bis 18 Monaten auf den Markt kommen und wird zunächst als Alternative zu allen Bex-Clients vertrieben.

CW: *Viele SAP-Kunden sind über die Erhöhung der Wartungsgebühren auf 22 Prozent der Lizenzkosten verärgert.*

SCHWARZ: Dass ist keine Erhöhung, sondern ein neues Serviceangebot, mit dem Kunden viele zusätzliche Funktionen erhalten. Damit lässt sich die Arbeit erleichtern und Kosten bei der Wartung der SAP-Anwendungen sparen.

CW: *Werden jetzt Neulizenzen teurer?*

SCHWARZ: Nein.

CW: *Wie entwickelt sich die gemeinsame Partnerorganisation für BI?*

SCHWARZ: Die meisten SAP-Partner wurden mittlerweile auf die BO-Produkte geschult, BO-Partner sind hingegen noch nicht so weit, als dass sie

„Wir versuchen die Marke und Produktlinie von BO zu erhalten.“ _____

John Schwarz, SAP-Vorstand

das SAP-Portfolio beherrschen würden. Es ist auch gut möglich, dass viele von ihnen den Umstieg nicht schaffen.

CW: *Welche Rolle spielt für das BI-Geschäft der Mittelstand?*

SCHWARZ: Rund ein Drittel der Umsätze von BO kamen schon vor der Übernahme von dort. Das hat sich nicht geändert. Zudem war für die SAP-Software „Business-ByDesign“ eine BI-Lösung geplant. Aufgrund der Produktentwicklung und ersten Tests haben wir dieses Vorhaben verschoben.

CW: *Sehen Sie noch Lücken, die BO füllen möchte?*

SCHWARZ: Ja, aber ich möchte derzeit nicht darüber sprechen. ◀

Das ganze Interview lesen Sie unter www.computerwoche.de/1876410.

*Sascha Alexander

salexander@computerwoche.de



Servus Systems!

Das in der vergangenen Woche verkündete Aus für die Münchner IT-Fachmesse Systems hinterließ bei den Ausstellern gemischte Gefühle.

No „Ideas for better business“? Der Systems ist offenbar nichts mehr eingefallen – zumindest, was das bisherige Geschäftsmodell betrifft: Nach 39 Jahren zog Systems-Chef Klaus Dittrich am vergangenen Dienstag den Schlussstrich unter die älteste deutsche Computermesse und acht Jahre vergeblichen Kampf gegen Aussteller- und Besucherschwund.

Ihren Höhepunkt erlebte die 1969 ins Leben gerufene Systems in der Dotcom-Hochphase zum Jahrtausendwechsel, als sich der Münchner Event mit 3251 Ausstellern und 147 000 Besuchern schon als Gegengewicht zur IT-Leitmesse CeBIT in Hannover verstand. Doch schon ab 2001 ging es bergab: Immer mehr Anbieter zeigten der Isarmetropole die kalte Schulter, und analog zur Ausstellungsfläche

schrumpften auch die Besuchermassen zu einem überschaubaren Publikum. Seit 2001 ist die Zahl der Teilnehmer von 121 000 kontinuierlich auf 39 000 Besucher (2008) gesunken, während sich zuletzt noch 1061 Aussteller in fünf von ehemals 15 Hallen präsentierten.

Ende der Talfahrt

Als Ersatz für die Systems soll zum einen die erfolgreiche IT Security Area künftig als eigenständige Sicherheitsmesse „ITSEC“ antreten. Sie findet erstmals im Sommer 2009 (23. bis 25. Juni) statt und bietet neben IT-Security-Firmen auch Anbietern klassischer Sicherheitslösungen eine Präsentationsfläche. Zum anderen ist für Oktober ein noch namenloses ITK-Format geplant, das sich weniger auf Techniken oder Produktvergleiche als auf



gegenwärtige und zukünftige Themen (etwa Green IT, Unternehmenskommunikation, Handel, Einsatz mobiler Systeme) konzentrieren soll.

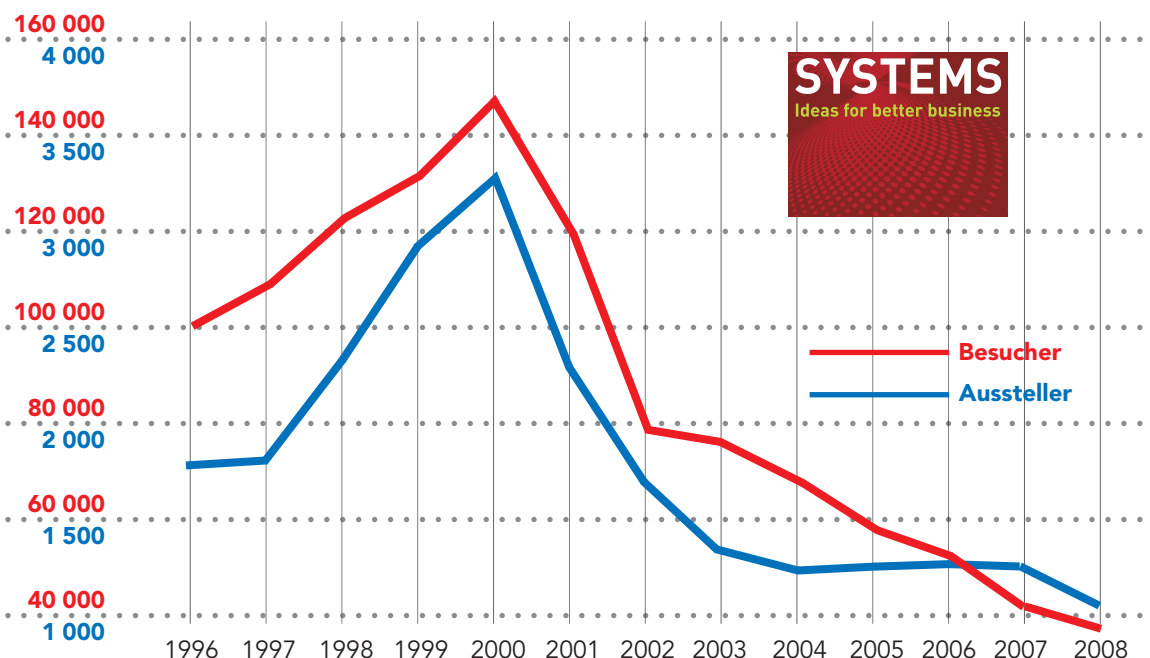
Bei den Ausstellern löste die Nachricht vom Ende der Systems-Ära, die ihnen am zweiten Messtag im verschlossenen Briefumschlag überbracht wurde, unterschiedliche Reaktionen aus: „Es war klar, dass mit der Systems etwas passieren musste, auch wenn der Security-Bereich immer sehr gut besucht war“, zeigt Pino von Kienlin, Geschäftsführer der Sophos GmbH, Verständnis. Es sei zu begrüßen, dass 2009 ein neues Konzept den veränderten Bedürfnissen von Besuchern und

Ausstellern Rechnung tragen werde. „Aktivere Veranstaltungsformen sind gefragt – eine Messe ist ja von Natur aus eher ein passives Event“, befürwortet auch Gerhard Eschelbeck, CTO bei dem Antispyware-Spezialisten Webroot, den Neuanfang.

Für ERP-Anbieter hatte die Systems als Plattform für den Mittelstandsdialog einen wichtigen Stellenwert. „Wir konnten hier stets gute Kontakte mit mittelständischen Entscheidern knüpfen“, berichtet Stefan Holland, Marketier bei SAP Deutschland. Nichtsdestotrotz sei man auf die neue Plattform gespannt.

Der Web-Application-Firewall-Anbieter Deny All hat in München stets gute Geschäfte gemacht. Umso befremdlicher findet Thomas Kohl, Business Development Manager DACH, wie die Veränderungen kommuniziert wurden: „Gerne hätten wir früher davon erfahren!“

Aufstieg und Fall der Systems



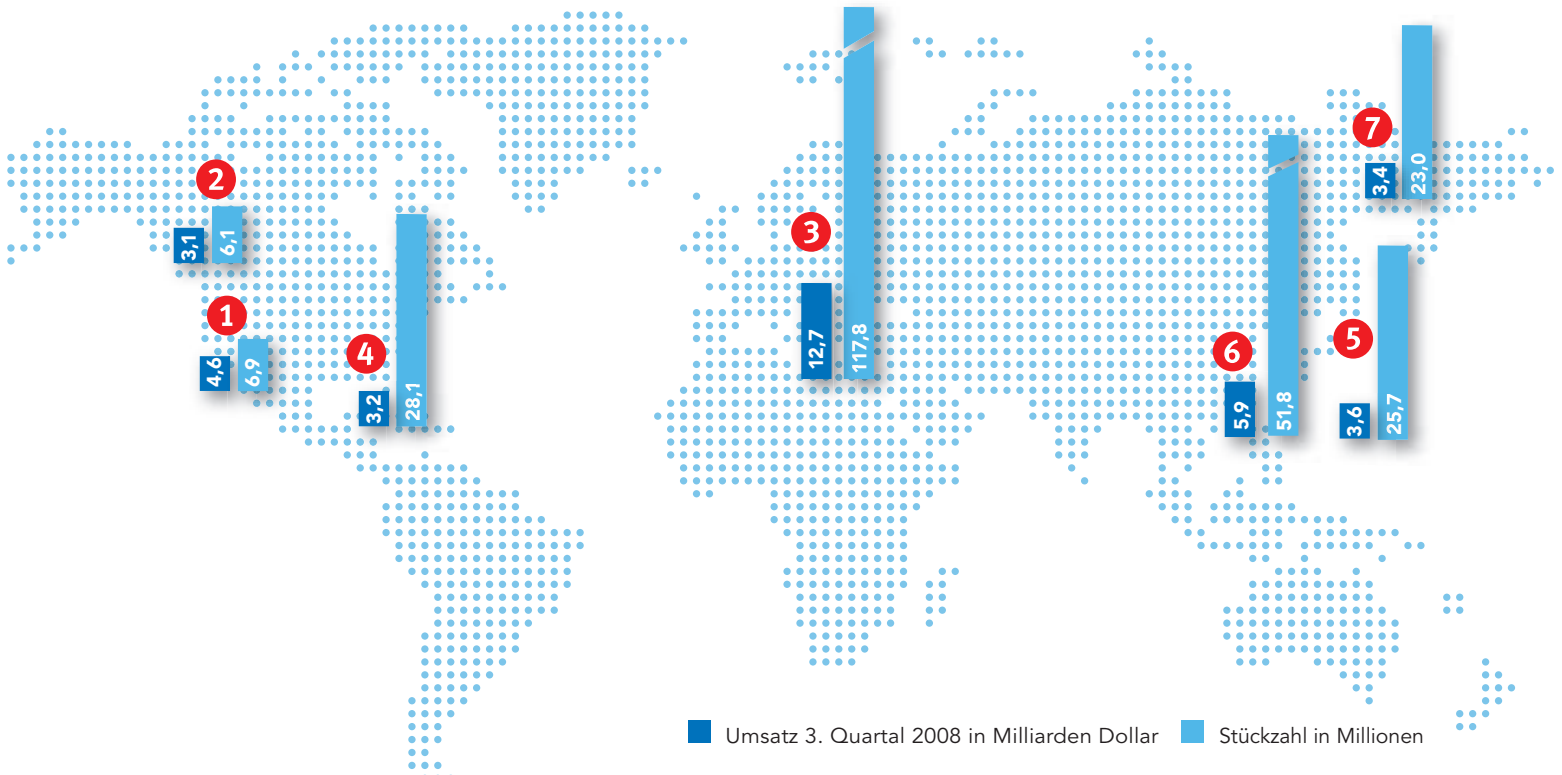
Quelle: Wikipedia Commons

Aus dem Takt

Bestürzung kam aus der Open-Source-Szene: Für die SEP AG fungierte die Systems bisher als Hausmesse, die dem bayerischen Anbieter von Backup- und Recovery-Software gute Kontakte bescherte. „Ein Irrsinn, wenn wir in München – Deutschlands erklärtem IT-Standort Nummer eins – keine eigene attraktive IT-Messe hätten“, meint SEP-Vorstand Georg Moosreiner.

„Das Herz der deutschen IT-Industrie schlug bisher im Doppeltakt: CeBIT im Frühjahr und Systems im Herbst - der Verlust der Systems bringt die Branche aus dem Takt“, bedauert Sascha Siekmann, Technical Support Engineer bei dem Security-Dienstleister Cloudmark. „Servus Systems.“ (kf)

Die größten Handy-Bauer



Quasi aus dem Stand schaffte es **1 Apple** innerhalb eines Jahres in die Oberliga der Handy-Bauer: Am Umsatz von rund 4,6 Milliarden Dollar gemessen, ist Apple mittlerweile die Nummer Drei. Und selbst firmenintern überflügelte das Geschäft mit dem Hedonisten-Handy bei einem Gesamtumsatz von 7,9 Milliarden Dollar das Geschäft mit Mac-Rechnern und iPods. Damit hat Apple den kanadischen Hersteller **2 RIM** überholt, der bislang als ein Schwergewicht in Sachen Smartphones galt. Betrachtet man jedoch den Markt mit Blick auf die verkauften Stückzahlen, dann spielen sowohl RIM als auch Apple nur eine untergeordnete Rolle. Klassische Handy-Hersteller wie **3 Nokia**, **4 Motorola** oder **5 Sony-**

Ericsson setzen deutlich mehr Geräte ab. Die unangefochtene Nummer Eins war dabei im dritten Quartal Nokia mit über 117 Millionen verkauften Geräten. Mit deutlichem Abstand folgte dann erst **6 Samsung** mit über 50 Millionen Geräten. **7 LG**, Sony-Ericsson und Motorola liegen mit Absatzzahlen von 23 bis rund 28 Millionen Stück auf den Plätzen. Allerdings könnten sich die Marktverhältnisse – sollte es 2009 zu einer globalen Rezession kommen – deutlich verschieben. Branchenkenner glauben nämlich, dass die Consumer angesichts knapper Budgets, die Luxushandys eher liegen lassen und zu günstigen Modellen greifen. Dies könnte den Umsatz von Herstellern wie Apple schmälern.

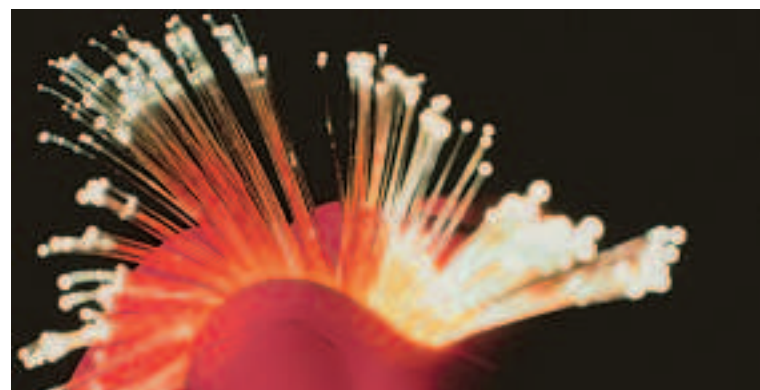
DSL ist out, die Zukunft gehört der Glasfaser

Während die einen noch „DSL für alle“ fordern, planen die anderen bereits den flächendeckenden Glasfaser-Ausbau. 1600 Petabyte (1 Petabyte = 1000 000 000 000 000 Byte) an Daten transportierte allein die Telekom im deutschen Internet, die Abrufzahlen von Youtube steigen ständig, die Verbreitung von HDTV-Inhalten via Internet wird immer populärer.

Angesichts dieser wachsenden Datenmengen verwundert es nicht weiter, dass die auf dem Münchner IP Summit am Rande der Systems versammelten Experten einen zügigen Glasfaserausbau forderten, um mit dem

Bandbreitenbedarf mithalten zu können.

Die Technik ist zwar da, doch die Sache hat einen Haken: Ein flächendeckender Glasfaserausbau in Deutschland wird nach



Schätzung der Experten wohl 40 bis 50 Milliarden Euro kosten – Investitionssummen, die ein Carrier kaum alleine stemmen kann. Doch das erforderliche Kapital – die weltweite

Finanzkrise erleichtert eine entsprechende Finanzierung derzeit nicht - ist nur ein Problem, auf der anderen Seite stehen ungeklärte Regulierungsfragen. So stellte etwa T-Home-Vorstand Timotheus Höttges auf dem IP-Summit klar, dass in den Augen der Telekom der flächendeckende Glasfaserausbau zu einer komplett neuen Infrastruktur führe und damit die Telekom anderen Regulierungsbestimmungen unterliegen müsse.

Alle Beteiligten sehen deshalb die Politik gefordert. Sie müsse schnell einen Regulierungsrahmen definieren, der klare und faire Bedingungen schafft. (hi)