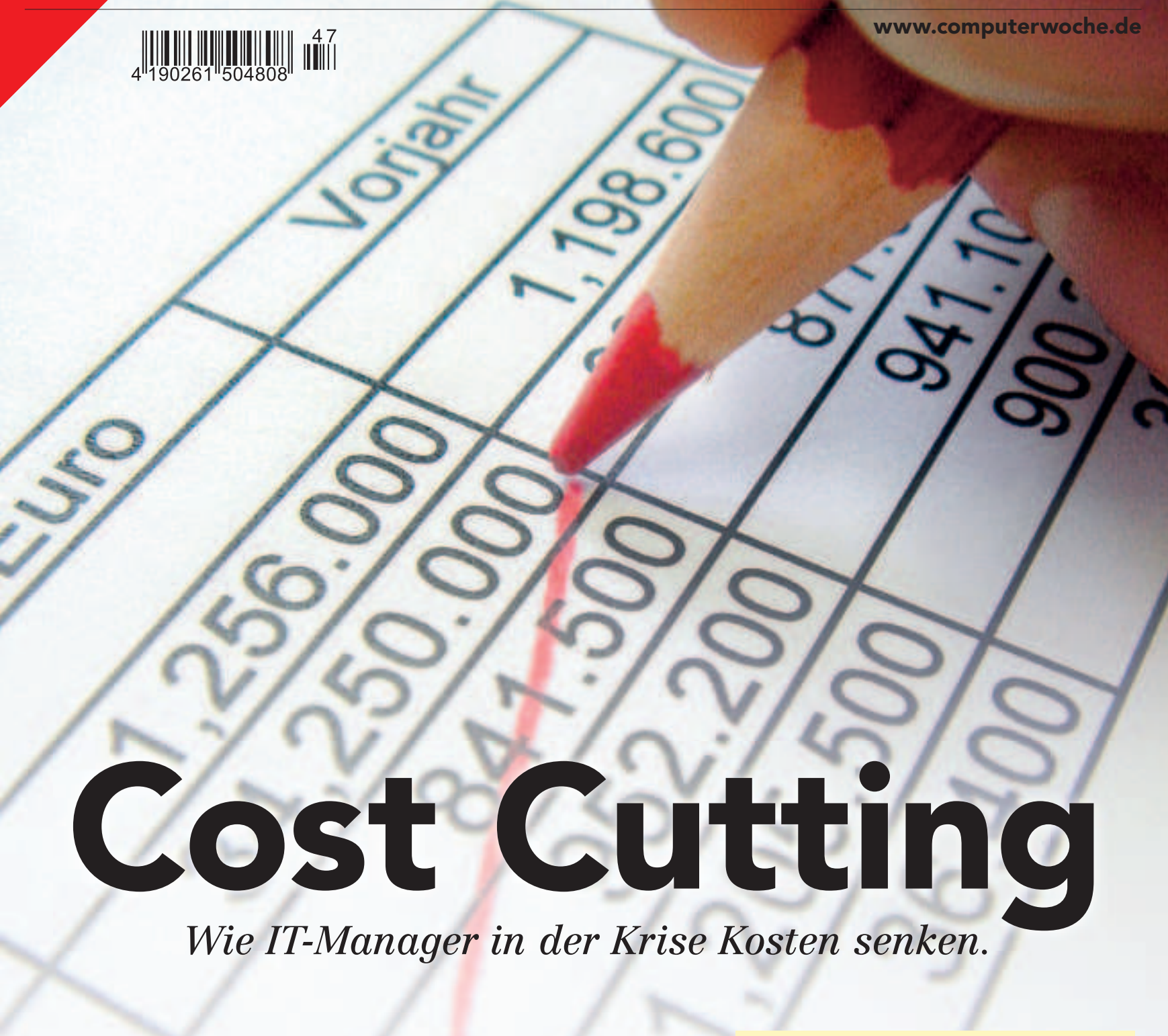


COMPUTERWOCHE



www.computerwoche.de



Cost Cutting

Wie IT-Manager in der Krise Kosten senken.

Microsofts Ray Ozzie im CW-Gespräch

Der Chief Software Architect erklärt, wie sich Microsoft künftig zwischen Betriebssystem-Geschäft und Cloud Computing aufstellen will.

Seite 12

Was die Jobs von Entwicklern verändert

Softwareentwickler müssen mit wachsender Komplexität, zunehmendem Termindruck und mehr Konkurrenz aus Billiglohnländern rechnen.

Seite 38

In dieser Ausgabe

Nr. 47 vom 21. November 2008

Trends & Analysen

Neuer Eigentümer bei SoftM 5

Das polnische Softwarehaus Comarch übernimmt den ERP-Anbieter.

DMS mit Web 2.0 6

EMC verspricht mehr Offenheit im Enterprise-Content-Management.

Ray Ozzie im Interview 12

Microsofts Chief Software Architect wirbt für die Web-Angebote des Konzerns.

Titel

Cost Cutting



IT-Chefs müssen sparen 14

Die IT-Budgets werden im kommenden Jahr kleiner ausfallen. Um den Anforderungen dennoch gerecht zu werden, ist mehr Effizienz gefragt.

Was CIOs in der Krise tun 16

Noch reagieren die IT-Chefs gelassen auf die drohende Krise. Allerdings arbeiten viele Unternehmen an Notfallplänen.

Produkte & Praxis

CRM-Hersteller legen nach 23

Mietsoftware, Analyse und Smartphone-Anbindung sind die neuen Themen.

Mehr als nur Vertrieb 24

Anwender von CRM-Software entdecken die Servicefunktionen ihrer Produkte und deren Potenzial.

Test: Xenocode 26

Die Lösung zur Applikationsvirtualisierung ist günstig, aber funktional überschaubar.

Der Ideen-Manager 29

Die Mindmapping-Software Mindmanager liegt in Version 8 vor und erlaubt nun die Kombination sehr unterschiedlicher Informationsquellen.

IT-Strategien

SOA-Markt wächst langsamer 31

Jeder vierte US-Konzern nahm in diesem Jahr eine Service-orientierte Architektur in Angriff. 2007 war es jeder zweite.

CEOs kritisieren IT-Abteilungen 32

Solide, aber schwerfällig – so lautet das Urteil der Fachabteilungen über ihre IT. Mit der Verlässlichkeit der IT-Leistungen sind die Anwender zufrieden, aber nicht mit dem Innovationstempo.

Handy-Foto erzeugt TAN 35

Für das Online-Banking testet die Commerzbank das Photo-TAN-Verfahren. Dabei fallen keine SMS-Kosten an.

Standards

Menschen 36

Impressum 44

Stellenmarkt 46

Off Topic: Bäume für die Nachwelt 50

Im Heft erwähnte Hersteller 50

Im Heft erwähnte Personen 50

Job & Karriere

Was den Entwicklerjob verändert 38

Wer hierzulande Software entwickelt, muss für Veränderungen gerüstet sein.

Streit um die richtige Informatik 40

Professoren, Personaler und Praktiker sind uneins darüber, mit welchem Wissen die künftige Informatikergeneration am besten vorbereitet ist.

COMPUTERWOCHE.de

Highlights der Woche

Integriertes SAP- und Microsoft-Portal

Netweaver und MOSS lassen sich mit kleineren Kniffen zum integrierten Portal verbinden.

www.computerwoche.de/1878780

Die besten SAP-Tricks

Weniger zahlen, mehr bekommen. Wir zeigen Ihnen, wie Sie SAP knacken.

www.computerwoche.de/1878517



Best Clicks der Woche

Ein Blick in die Vorabversion Windows 7 offenbart jetzt schon das Potenzial des Vista-Nachfolgers.

www.computerwoche.de/1878762

Software für Netzwerke muss nicht teuer sein. Die CW präsentiert die besten quelloffenen Anwendungen.

www.computerwoche.de/1878398

Foto: Fotolia/Bilderbox



Gemeinsam.
Energien frei setzen.



Was die anderen sagen

Seiten-Spiegel

„Laptops sind wie Transistorradios. Geschlossene Elektronik-Kisten, die beim ersten größeren Defekt auf dem Müll landen.“

Wirtschaftswoche-Autor Mehmet Toprak



„Das Web 2.0 braucht dringend einen höheren Zweck.“

Umweltaktivist Al Gore

„‘Recht sichert Freiheit’ hieß früher der Leitspruch auf den rechtspolitischen Kongressen der CDU/CSU. Der Satz ist und bleibt richtig. Recht sichert Freiheit - nicht immer mehr Rechts- und Grundrechtseinschränkung. Sicherheit ist kein abstrakter Wert, sie ist keine ominöse Staatssicherheit. Sie ist die Sicherheit der Menschen im Recht. Das BKA-Gesetz schadet dieser Sicherheit.“

Heribert Prantl in der **„Süddeutschen Zeitung“**



„Jeder Kühlschrank hat dann eine eigene Internet-Adresse, jede Klimaanlage, das

Auto, die Stehlampe, selbst der Stromzähler. Alle Geräte werden miteinander kommunizieren.“

Internet-Papst Vint Cerf blickt im **„Handelsblatt“** in die Zukunft

„Vorsichtige Schätzungen gehen davon aus, dass sich die Einzelhandelsumsätze im Internet bis 2015 mindestens verdoppeln werden. Im Vergleich zu anderen Nationen wie den skandinavischen Ländern oder Amerika ist die Internet-Penetrationsrate in Deutschland mit rund 60 Prozent noch deutlich ausbaubar.“

Professor Gerrit Heinemann in der **„FAZ“**

CW-Kolumne

Wie man richtig spart

Die Weltmärkte kultivieren seit der Finanzkrise gepflegte Panik. Führende Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen stehen bei der Politik auf der Matte und suchen Schutz unter dem Schirm staatlicher Hilfen. Gleichzeitig geht das große Sparen los. Insbesondere in den Finanzinstituten wird jetzt natürlich gehobelt. Das jüngste Beispiel ist die Citibank, die über 50 000 Mitarbeiter entlassen will. Auch so kann man sparen. Man fragt sich allerdings, wie Unternehmen nach solch einem rigorosen Kahlschlag ihre angestammte Geschäftstätigkeit noch wahrnehmen können.

Die deutsche IT-Branche rechnet nach einer Umfrage des Branchenverbands Bitkom mit Umsatzeinbrüchen. Mehr als jeder vierte IT-Hersteller bekommt schon jetzt weniger Aufträge als kalkuliert. Grund hierfür: In den Unternehmen wird auch in den IT-Abteilungen hart auf die Kostenbremse getreten.

Doch wer jetzt kompromisslos einen Sparkurs einschlägt, der muss seinem Unternehmen damit keinen Gefallen tun. So warnen die Analysten von Gartner vor unüberlegten Ausgabenreduzierungen. Gerade in Zeiten wirtschaftlicher Krisen oder gar der Rezession seien Innovationen

umso wichtiger. Im Prinzip wendet Gartner eine alte Börsenweisheit an: In einer Baisse sollte man Aktien kaufen. Gartner rät Unternehmen, sich kühl zu fragen, wie sehr eine Innovation ein Unternehmen weiterbringt, und nicht einfach alle wichtigen IT-Vorhaben auf Eis zu legen oder komplett abzusagen.

Unternehmen, die jetzt hektisch alle anstehenden IT-Projekte in die Warteschleife schicken, nehmen sich damit mittelfristig einen Wettbewerbsvorteil. Heute mögen solche IT-Manager von ihren Controllern als Sparfüchse gefeiert werden, spätestens übermorgen wird vom Kaputtsparen die Rede sein. Wer ängstlich den Status quo bewahren will und sonst nichts, der bewegt sich auch nicht. Stagnation ist Rückschritt – da hilft auch die Rezession als Ausrede nicht.

Jan-Bernd Meyer
Redakteur CW



Leserbriefe



CW 46/08

- erpresst seine Kunden mit einem „Angebot“, das man nicht ablehnen kann: ein neuer Support, ohne Mehrwert, zu einem 30 Prozent höheren Preis.

„Hans Hagen“
(via CW-Forum)

Die Gräben zwischen DSAG und SAP (CW 46)

Man liest es gern:

- SAP erweitert die „Standardwartung“, verbessert die „Testunterstützung“,
- erstellt klare Beschreibungen seiner Leistungen (ist das nicht selbstverständlich?).

Man liest es weniger gern:

- SAP kündigt die Supportverträge von langjährigen Kunden,

Wie sich IT-Frauen behaupten (CW 44)

Danke für Ihren Beitrag zu Frauen in der IT-Branche. Auf so einen Artikel in der CW habe ich lange gewartet. Nach wie vor kann ich nur bestätigen, dass in den Köpfen von Frauen ein fremdetes Bild von IT-Fachleuten herrscht. Wenn ich diesen Frauen erzähle, dass

ich gelernte Fachinformatikerin (Anwendungsentwicklung) bin, staunen sie verwundert nach dem Motto „Huch, wie kann man nur?“ Und anschließend fragen sie mich: „Du, ich hab da ein Problem mit meinem PC“, in der Hoffnung, dass ich ihnen mit etwas Schrauben und Fummeln am Gerät helfen könnte.

Wie Professor Broy in Ihrem Heft schon sagte, müssen die diversen Bereiche und Fachgebiete innerhalb der IT klarer präsentiert werden. Denn Programmieren und Herumschrauben sind nur eine kleine Facette der IT.

Sarah Hutabarat
(via E-Mail)

Polnische Comarch kauft ERP-Anbieter SoftM

Ziele sind ein breiteres Produktangebot und die Eroberung westeuropäischer Märkte.

Comarch entwickelt im Kundenauftrag Software für unterschiedliche Branchen, liefert Abrechnungsprogramme für Telekommunikationsfirmen und Banken, agiert als Systemhaus und vermarktet Standardsoftware für die Bereiche ERP, Business Intelligence und Dokumenten-Management. Letztere Produkte richteten sich bislang vor allem an kleine Firmen mit bis zu 50 Mitarbeitern. Das soll sich nun ändern.



Janusz Filipiak,
CEO von Comarch

„Wir werden SoftM als eine Konzerntochter führen.“ _____

Das in Krakau beheimatete Unternehmen beschäftigt knapp 3000 Mitarbeiter an 23 Standorten und ist in elf Ländern aktiv. Im Geschäftsjahr 2007 erwirtschaftete Comarch einen Umsatz von rund 154 Millionen Euro. SoftM erzielte im Jahr 2007 mit 400 Mitarbeitern einen Umsatz von 59,4 Millionen Euro, davon entfielen gut 19 Millionen Euro auf Softwareprodukte. Eigenen Angaben zufolge war SoftM schon länger auf der Suche nach einem Partner. Erst vor kurzem kam es zu Gesprächen mit Comarch. Die Zusammenarbeit wird sowohl betriebswirtschaftliche Standardsoftware als auch das Systemgeschäft mit IT-Infrastruktur umfassen.

SoftM bedient schwerpunktmäßig mittelständische Firmen. Neben Produkten für die System-i-Plattform (AS/400) von IBM wie der „SoftM Suite“ spielen die Java-basierenden Produkte „Semiramis“ (ERP) und „Sharknex“ (Rechnungswesen) die Hauptrolle. Bisher war SoftM auf dem osteuropäischen Markt kaum vertreten. Über die bestehenden Vertriebskanäle und die des neuen Eigentümers sollen Semiramis und Sharknex nun auch überregional vermarktet werden.

Aus beiden Unternehmen und deren Produkten soll ein europäischer Anbieter von Geschäftssoftware entstehen. Man hat sich viel vorgenommen: Der Hersteller positioniert sich gegen Branchengrößen wie Sage, SAP und Microsoft.

1,5 Prozent Marktanteil in Europa als Ziel

Schon 2010, so der Plan, wollen die Firmen in Europa einen Marktanteil von 1,5 Prozent im Geschäft mit ERP-Software für mittelständische Betriebe halten. Bis 2010 soll laut IDC der Gesamtmarkt auf 4,75 Milliarden Dollar angewachsen sein. Der Anteil von Comarch plus SoftM

Wer ist Comarch?

- Das in Krakau ansässige Unternehmen beliefert Banken, Behörden, Telekommunikationsfirmen und den Handel mit Standardsoftware.
- Zu den deutschen Kunden zählen unter anderem die TK-Konzerne O₂ und T-Mobile.
- Darüber hinaus entwickelt die Firma Software im Kundenauftrag und agiert als Systemhaus.
- An ERP-Produkten hat Comarch neben einer MS-DOS-basierenden Software „CDN“ für Kleinbetriebe in Polen und der auch in Deutschland angebotenen Software-as-a-Service-Lösung „Altum“ nichts vorzuweisen.
- Die SoftM-Programme für ERP und Rechnungswesen ergänzen das Angebot.

Franz Wiesholler,
Vorstandsvorsitzender
SoftM AG



„Unsere Entwicklung bleibt in Deutschland.“ _____

beträge, wenn die Strategie aufgeht, etwa 70 Millionen Dollar. Dies setzt aber voraus, dass sich die Partner- und Vertriebsstrukturen entsprechend etablieren und es gelingt, die Lösungen erfolgreich bei den Kunden einzuführen.

Nach SoftM-Angaben bleiben die Entwicklungsstandorte erhalten. Comarch-Experten sollen die Entwicklungsabteilungen bei SoftM unterstützen. Beispielsweise ist geplant, das Semiramis-Team um 15 Softwarespezialisten von Comarch zu verstärken. Eine Verlagerung von Entwicklungszentren ist laut SoftM-CEO Franz Wiesholler nicht vorgesehen. Auch soll die

SoftM Suite bestehen bleiben. Pläne, Produktlinien zusammenzuführen beziehungsweise neue zu entwickeln, gaben beide Firmen nicht bekannt.

Um Kunden in Osteuropa und künftig auch in den USA zu erreichen, wollen beide Firmen neben dem ERP-System Semiramis das Rechnungswesensystem Sharknex entsprechend ausprägen. Comarch selbst verfügt über kein vergleichbares Produkt für internationale Rechnungslegung.

ERP als Software as a Service

In Deutschland unterhält Comarch Niederlassungen in Dresden und Frankfurt am Main. Zu den hier offerierten Lösungen zählt das im On-Demand-Modell bereitgestellte ERP-Produkt „Altum“. SoftM hatte unlängst mit IBM eine Kooperation geschlossen, um Semiramis im On-Demand-Modus anzubieten. Diese Software richtet sich laut Hersteller jedoch an Mittelständler, während das Comarch-Produkt für kleine Firmen gedacht ist.

Der Deal umfasst elf Millionen Euro

Die Übernahme wird über eine Kapitalerhöhung der SoftM AG um fünf Millionen Euro sowie ein Angebot für Aktien der Teilerwerber vollzogen. Insgesamt umfasst der Deal elf Millionen Euro. Comarch will so über 50 Prozent der Aktien erwerben. SoftM-Gründer Hannes Merten bleibt weiter beteiligt. Laut Comarch-CEO Janusz Filipiak soll der SoftM-Vorstand im Amt bleiben, das Münchner Unternehmen als Konzerntochter führen und die bisherige Produktstrategie fortsetzen. (fn)

3 Fragen – 3 Antworten

Prozessdenken

CW: EMC positioniert seine Produktplattform für Enterprise-Content-Management (ECM) als Framework für den Aufbau umfassender Informations-Infrastrukturen und dokumentenzentrierter Prozesse. Doch scheinen Anwender bisher nur einzelne Kernprozesse automatisieren und optimieren zu wollen.

LEWIS: Das stimmt. In Unternehmen gibt es heute viele unflexible Dokumentenprozesse, die entweder noch auf Papier basieren oder anwendungsabhängig sind. Unsere ECM-Plattform „EMC Documentum“ soll den Umstieg erleichtern, indem sich leichtgewichtige inhaltszentrierte Workflows einfach erstellen und anpassen lassen. Zudem können wir dank Übernahmen wie der von Captiva (Posteingangserfassung) oder Document Sciences (Output-Management) sämtliche ECM-Felder abdecken.

CW: Sie sehen ein transaktionsorientiertes Content-Management als die Zukunft. Müssen Sie dazu Ihre Produkte nicht weitaus enger mit ERP-Lösungen und Techniken des Business-Process-Managements verknüpfen?

LEWIS: Absolut. Immer mehr Kunden suchen nach Content-fähigen und -zentrierten Anwendungen, die zugleich transaktionsorientiert sind. Beispiele sind die Schadensfallbearbeitung oder Kreditorenbuchhaltung. Hier kann ECM-Software einen Mehrwert bieten.

CW: Wie sehen Sie Ihre Strategie im Vergleich zu IBM und Oracle?

LEWIS: Wir haben einen wesentlich anderen Ansatz. IBM verfolgt eine an Dienstleistungen ausgerichtete Strategie und kundenspezifische Projekte. EMC ist auf Content-Management-Technik und die Integration mit Partnern wie Microsoft und SAP sowie standardisierte ECM-Anwendungen ausgerichtet. Oracle hat zwar starke Infrastrukturkomponenten, aber es fehlt bisher der Fokus auf ein Prozess-Management und ECM-Lösungen. (as)

Mark Lewis, Präsident Content Management and Archiving, EMC



Balaji Yelamanchili, Senior Vice President Content Management and Archiving von EMC, warb auf der Momentum für die neuen Clients des Herstellers.

EMC verspricht Web 2.0 ohne Risiken

Anwender sollen Dokumente und eigene Inhalte in einer Umgebung gemeinsam nutzen können.

Von Sascha Alexander*

Neue Ansätze und mehr Offenheit in seiner Produktstrategie für Enterprise-Content-Management (ECM) hat EMC auf der Kundenveranstaltung „Momentum“ in Prag versprochen. Vor rund 1500 Teilnehmern warb der Hersteller, der mit der ECM-Plattform „Documentum“ sowie Produktlinien wie „Captiva“ zu den Marktführern zählt, für den vom Web 2.0 inspirierten Collaboration-Client „EMC Documentum Centerstage“ und den angehenden ECM-Standard „Content Management Interoperability Services“ (CMIS). Beide Techniken sollen EMCs Position als Infrastrukturanbieter stärken und die Entwicklung prozessbasierender ECM-Anwendungen fördern.

Kontrollierte Communities

Während CMIS Web-Services-Spezifikationen für eine flexiblere Integration von Repositories in die ECM-Plattform verheißt, soll Centerstage vor allem für Frontends sorgen. Die Software löst die bisherige Collaboration-Software „eRoom“ ab und sei laut Hersteller ein Beispiel dafür, wie man die Entwicklungsprinzipien des Web 2.0 und die Nutzung von Social Software auf den Unternehmenseinsatz übertragen kann. Die grafische Portalumgebung dient zum individuellen Aufbau von Communities auf Basis der ebenfalls neuen ECM-Produktplattform „Documentum 6.5“ und kombiniert klassisches Dokumenten-Management (inklusive Integration von Daten aus SAP-Software oder Microsoft Sharepoint) mit Web-2.0-Techniken wie Blog, Wiki und Social Networks. Ebenso finden sich Funktionen

wie das „Taggen“ von Informationen, die gefilterte Suche nach Inhalten und Personen, eine Inhaltsvorschau sowie optional ein mobiler Zugriff über den Blackberry oder das iPhone.

Mit dem neuen Produkt, das für Anfang 2009 angekündigt ist, sei man der erste ECM-Hersteller, der die Arbeitsweise und leichte Bedienbarkeit von Social Software bietet, verkündete Whitney Tidmarsh, Vice President Worldwide Marketing Content Management and Archiving bei EMC.

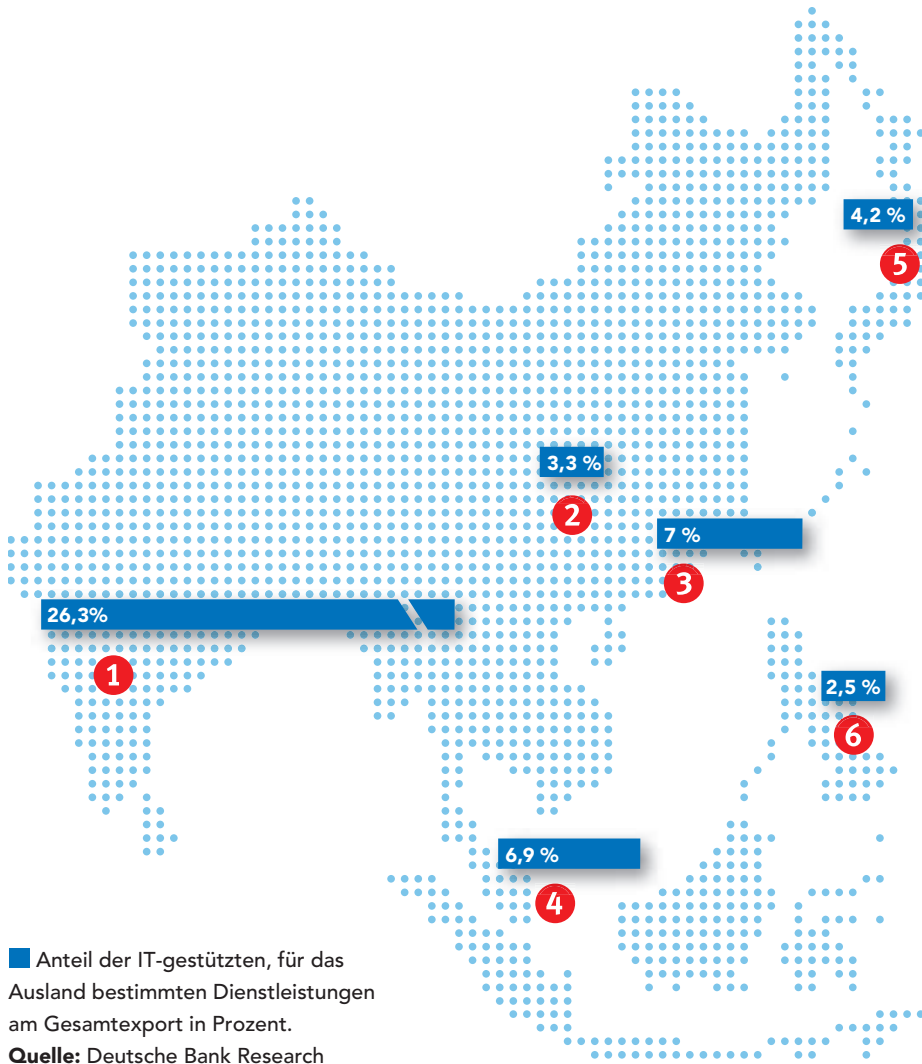
Kunden testen die Oberfläche

Anders als Social Software, die „offen“ und nicht sicher genug sei, könne man die von Anwendern gewünschten Anforderungen in puncto Sicherheit, Compliance, Urheberrechte und Privacy über eine Plattform abdecken: „Centerstage ist Web 2.0 ohne Risiken.“ Tatsächlich sucht EMC bei der Ausgestaltung und dem Test des Beta-Clients die Nähe zum Kunden. Rund 170 Unternehmen erproben derzeit die Software – so viele wie noch nie zuvor in der Firmengeschichte. Zugleich ordnet und bündelt der Hersteller seine übrige Client-Strategie mit Documentum 6.5. Geboten werden laut Senior Vice President Balaji Yelamanchili Frontends für Endanwender/Knowledge Worker (Centerstage), für Prozess-Spezialisten, Web-Publisher (Mediacenter Workspace), Entwickler und Compliance-Verantwortliche. ▶

*Sascha Alexander
salexander@computerwoche.de



IT-Exporte: Indien bleibt Weltmarktführer



Der Subkontinent baut den IT-Anteil seiner Exporte kontinuierlich aus.

1 **Indiens** Exportspezialisierung auf IT-gestützte Dienstleistungen ist weltweit unerreicht: Erhebungen von Deutsche Bank Research zufolge machten die IT-Exporte im vergangenen Jahr 26,3 Prozent des gesamten Exportvolumens des Subkontinents aus. Mit weitem Abstand folgt **China** 2 mit einem Anteil von 3,3 Prozent. Damit nimmt das Land in Asien einen der mittleren Plätze ein. Die Anteile in **Hongkong** 3 **Singapur** 4 und **Japan** 5 sind jeweils größer. Diese Länder werden jedoch nicht als Offshore-Standorte gezählt, da hier Löhne auf Westniveau oder höher gezahlt werden müssen. Als besonders dynamisch gelten derzeit die **Philippinen** 6, deren Exportspezialisierung sich von weniger als einem Prozent im Jahr 2000 auf 2,5 Prozent 2007 vermehrt hat. Der Inselstaat befindet sich noch in einem frühen Entwicklungsstadium, das heißt, die Faktorkosten sind niedrig. Gleichzeitig ist das Bildungsniveau aber vergleichsweise hoch und Englisch neben Filipino Amtssprache. Die Hauptstadt Manila ist ein sehr beliebter Offshore-Standort, vor allem für Arbeiten im Call-Center- und Backoffice-Bereich.

Der IT-Markt wächst deutlich langsamer

Viele Anwender verschieben ihre IT-Projekte oder blasen sie ganz ab.

Die Marktforscher von IDC haben ihre Prognosen für Emea (Europa, Nahost und Afrika) gesenkt. Im kommenden Jahr soll der IT-Markt nicht wie bislang angenommen um sechs Prozent, sondern nur noch um knapp drei Prozent zulegen. Besonders hart trifft der weltweite Abschwung Westeuropa. Hier sollen die IT-Investitionen um 1,2 Prozent zunehmen.

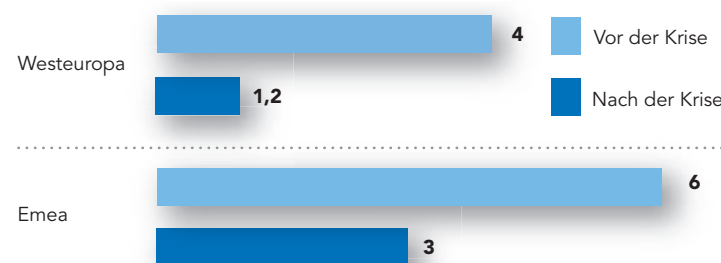
Der Markt sei „in eine Phase schleppenden Wachstums eingetreten“, konstatiert Marcel Warmerdam, Research Director bei IDC. „Viele Anwender ändern bereits ihre Prioritäten und verschieben Projekte oder

blasen sie ganz ab.“ Grundsätzlich werde sich die Art der IT-Ausgaben verändern: Ziele wie

Kostensenkung und Effizienzsteigerung gewinnen an Bedeutung. Gerade deshalb sieht

IT-Ausgaben 2009

IDC hat die Wachstumsprognosen kräftig gekürzt. Insbesondere in Westeuropa stockt der IT-Verkauf.



Angaben: Wachstum des IT-Markts in Prozent; Quelle: IDC

Warmerdam aber auch „ein paar Silberstreifen am Horizont“. Gesundes Wachstum erwartet IDC vor allem in den Bereichen

- IP-Telefone und Smart Handhelds;
- Open-Source-Software;
- Software as a Service;
- Outsourcing;
- Green IT;
- Virtualisierung;
- Business Continuity und IT-Sicherheit.

Darüber hinaus wird die Kreditkrise laut IDC stärkere Compliance-Anstrengungen nach sich ziehen. Das kann IT-Firmen Aufträge bringen. (sp)