

COMPUTERWOCHE

computerwoche.de

Liquiditäts- Management

Wie Unternehmen mit der richtigen Software auch in stürmischen Zeiten die Übersicht über ihre verfügbaren Mittel behalten.

Oracle kauft sich die Java-Hoheit

Java, Solaris und die Sparc-Architektur wechseln den Besitzer. Was die Sun-Übernahme für Oracle und den ITK-Markt bedeutet.

Seite 5

Die digitale Personalakte

Mit elektronisch geführten Akten könnten Personaler ihre Prozesse deutlich effizienter abwickeln. Aber sie wollen nicht.

Seite 24

In dieser Ausgabe

Nr. 17 vom 24. April 2009

Trends & Analysen

Oracles Coup 6

Meinungen zur überraschenden Übernahme von Sun durch Oracle.

Green IT bleibt en vogue 8

Eine Umfrage zeigt: Trotz Wirtschaftskrise halten die meisten Firmen an ihren Umweltaktivitäten fest.

Reputation-Management 12

Was Einzelpersonen und Unternehmen gegen rufschädigende Web-Inhalte tun können.

Titel

Liquiditäts-
Management



So bleiben Sie flüssig 14

In konjunkturellen Tiefs ist Software für die Liquiditätsplanung gefragt.

Die relevanten Anbieter 16

Hersteller von ERP- und Rechnungswesen-Software haben die Liquiditätsüberwachung für sich entdeckt.

Produkte & Praxis

Kleine Helfer 18

„Contact Manager für Pocket PCs“ und „Lexican“ zur Dokumentenkategorisierung.

Die neue Symmetrix V-Max 20

EMC hat seine Speicherarchitektur überarbeitet und will über eine Virtualisierung der Storage-Pools das Management vereinfachen.

Digitale Personalakte 24

Programme zur Auswertung von Personalinformationen und zur Personalentwicklung verbreiten sich nur zögerlich.

Stiefkind Datenqualität 28

Laut der Studie Data Quality Check nehmen es viele deutsche Unternehmen mit der Güte ihrer Geschäftsinformationen nicht so genau.

IT-Strategien

Kleine Outsourcing-Deals gefragt 30

2008 wurden zwar mehr Verträge unterzeichnet, allerdings sinkt ihr Wert. Vor allem Deals mit einem Volumen von unter 50 Millionen Dollar sind beliebt.

Spartipp Asset-Management 32

Wer den Überblick über seine Software behält, kann die Lizenzkosten um bis zu 25 Prozent reduzieren.

Daimler setzt auf SOA 34

Der Automobilhersteller hat eine Serviceorientierte Architektur aufgebaut und damit den Vertrieb flexibilisiert.

Standards

Menschen 38

Impressum 44

Stellenmarkt 47

Off Topic: Peter Graf 50

Im Heft erwähnte Unternehmen 50

Im Heft erwähnte Personen 50

Job & Karriere

Altes Wissen für Junginformatiker 39

IT-Hersteller vermitteln Mainframe-Kenntnisse an den Hochschulen.

Staat wird zur Alternative 40

Der öffentliche Dienst profitiert von der Wirtschaftskrise: Für offene Stellen melden sich wieder mehr Bewerber.

COMPUTERWOCHE.de

Highlights der Woche

Betriebssysteme zum Vergessen

Frust und Freude prägen die Beziehung zum Betriebssystem. Einige Systeme kann man getrost vergessen.

www.computerwoche.de/1892436

Suchwerkzeuge für den Desktop

Die richtigen Tools stöbern Dateien schnell auf – ob auf Festplatten, externen Datenträgern oder im Web.

www.computerwoche.de/1892801

Best Clicks der Woche

Ob der BlackBerry Curve 8900 von RIM trotz fehlender UMTS-Unterstützung eine gute Wahl ist, zeigt unser Test.

www.computerwoche.de/1983879

Avira hat den Virenschutz „Antivir“ für Netbooks optimiert. Wir haben untersucht, was die Version 9 leistet.

www.computerwoche.de/1893168

13x COMPUTERWOCHE

Jetzt testen – Sie sparen über 30 %

13 Ausgaben für nur 39 €

- + Sie sparen über 30 %
- + Gebündeltes IT-Wissen
- + Jeden Freitag pünktlich ins Haus
- + Keine Ausgabe verpassen
- + **2 GB USB-Stick gratis**

Die **COMPUTERWOCHE** ist die führende deutschsprachige Wochenzeitung für die Märkte der Informations- und Kommunikationstechnologie. Sie informiert aktuell, kompetent und anwendungsorientiert. Die **COMPUTERWOCHE** liefert strategische Informationen und bietet fundierte Analysen über Trends, neue Technologien, Produkte und Märkte. IT-Entscheider und IT-Profis in Unternehmen erhalten eine verlässliche Grundlage für Entscheidungen über betriebliche IT-Investitionen.

**2 GB-Stick
GRATIS**



**2 GB SanDisk
Cruzer®
Micro USB-Stick**

- Versenkbarer USB-Stecker
- Zertifiziert für High-Speed USB 2.0 (auch für USB 1.1)
- Für U3-Smart geeignet
- Umfasst die folgenden U3-Programme:
 - CruzerSync-Synchronisierungssoftware
 - SignupShield-Passwortverwaltung
 - SKYPE „Video- und Telefongespräche von PC zu PC“
 - McAfee-30 day Trial-Antivirussoftware

Jetzt COMPUTERWOCHE testen und Geschenk sichern!

- ☑ Telefon 089/20959144
- ☑ Fax 089/20028105
- ☑ E-Mail shop@computerwoche.de

Am schnellsten geht's online unter:

www.computerwoche.de/shopcode



Shopcode merken für die Internet-Bestellung

COMPUTERWOCHE

COMPUTERWOCHE erscheint im Verlag IDG Business Media GmbH, Lyonel-Feining-Str. 26, 80907 München, Handelsregister München, HRB 99187, Geschäftsführer: York von Heimburg. Die Kundenbetreuung erfolgt durch den COMPUTERWOCHE Kundenservice, A.B.O., Verlagsservice GmbH, Postfach 14 02 20, 80469 München, Geschäftsführer: Michael Busch, Telefon 089/20959144, E-Mail: shop@computerwoche.de

Was die anderen sagen

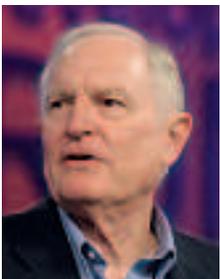
Seitenspiegel

„Microsofts Einstellung zu Open Source hat sich in den letzten zwölf Monaten merklich geändert. Zumindest ein Teil des Unternehmens wünscht sich nicht mehr, dass Open Source ausstirbt.“

Stephen O'Grady,
Analyst bei Redmonk, gegenüber
„IDG News Service“

„Heute verdienen mehr Amerikaner ihr Einkommen vorrangig mit der Veröffentlichung ihrer Meinung (in Blogs), als es Programmierer, Feuerwehrleute oder sogar Barkeeper gibt. Damit gibt es beinahe so viele professionelle Blogger wie Anwälte in Amerika.“

Das „Wall Street Journal“
über das Berufsbild Blogger



„Aneesh
Chopra ist
ein leuch-
tendes
Vorbild im

*Technologiesektor, und
wir freuen uns, ihn als
Chief Technology Officer
unseres Landes zu haben.“*

Craig Barrett,
Vorstand von Intel, über den neuen
Bundes-CTO der USA

„(Der Schauspieler) Ashton Kutcher ist der erste, der eine Million Anhänger bei Twitter gewonnen hat.“

„CNN“ lapidar über eine Twitter-
Wette, die der Nachrichtensender
gegen den Schauspieler – wenn auch
knapp – verloren hat.

„Die meisten Sicherheitsexperten wissen seit langem, dass die mit Abstand größte Sicherheitsbedrohung für Unternehmen Insider sind, also Leute, welche die Erlaubnis haben, vertrauliche Informationen einzusehen.“

Enrique Salem, CEO von Symantec,
gegenüber der CW-Schwesterpublikation
„Computerworld“

CW-Kolumne

Oracles Ziel: Kontrolle über Java

Es ist einfach spannend, was man mit einer gut gefüllten Kriegskasse alles bewegen kann ...“, kommentierte ein Leser unsere Online-Meldung zu Oracles Sun-Übernahme. Dem können wir uns nur anschließen. Die Übernahme ist eine klare Kampfansage an alle, die in der ersten Reihe des ITK-Markts stehen – vor allem aber an IBM.

Wenn Oracle-Gründer Lawrence Ellison im Zusammenhang mit Java vom „wichtigsten Softwarekauf aller Zeiten“ spricht, dann meint er nicht die realen Umsätze, die derzeit mit der Programmierertechnik erzielt werden, sondern das gewaltige Potenzial, das dahintersteckt – man denke nur an die Milliarden Java-Clients, die auf PCs und mobilen Endgeräten weltweit installiert sind. Und man denke an die Bedeutung, die Java im Markt hat: Oracle ist es gelungen, eine Schlüsseltechnik unter Kontrolle zu bringen, von der beispielsweise IBM im Middleware-Bereich klar abhängt.

Doch was will der Datenbankriese mit all der Hardware? Die korrekte Antwort lautet vermutlich: gar nichts! Für Oracle ist Suns Hardwaregeschäft Ballast, der vorübergehend in Kauf genommen und später irgendwann abgeworfen wird. Oracle kann es sich leisten, ein Unterneh-

men zu schlucken, das nicht perfekt ins eigene Portfolio passt – weil die Integrationsprozesse komplett professionalisiert wurden. Der Konzern kauft jedes Quartal drei bis vier Unternehmen zu und gibt Milliardenbeträge dafür aus. Mit President Charles Phillips – ehemals Morgan Stanley – steht ein M&A-Spezialist an der Konzernspitze, der ein perfekt funktionierendes Team für Akquisitionen leitet. Die Risiken werden systematisch minimiert.

Für die Mitarbeiter von Sun sind das allerdings keine guten Nachrichten. Schon im ersten Jahr nach der Übernahme will Oracle 1,5 Milliarden Dollar Profit aus dem Sun-Kauf ziehen, im zweiten Jahr sollen es dann sogar zwei Millionen sein. Das geht wohl nur mit hartem Kosten-Management – und einem Kahlschlag in der Sun-Belegschaft. Analysten erwarten, dass mindestens ein Drittel der rund 33.000 Sun-Mitarbeiter gehen muss.

Heinrich Vaske
Chefredakteur CW



Leserbriefe



CW 16/2009

ren zu haben, das sofort einsetzbare ist, wenn der Outsourcing-Partner versagt. (...) Alle großen Outsourcing-Partner haben erkannt, dass die Lösung im „Webshoring“ liegt, also die Dienstleistung auf möglichst viele Standorte in allen Erdteilen in holografischer Weise zu verteilen. Globale Unternehmen wie IBM, HP, T-Systems haben die Redundanz und Sicherungsmechanismen zur Garantie der Ausfallsicherheit selbst aufgebaut. Keiner sourct mehr nach Bangalore oder Bogota aus; man beauftragt ein Unternehmen, das Ausfallsicherheit durch Distribution, Redundanz und das Vorweisen von klaren

Standard Operation Procedures (SOP, siehe ITIL) garantieren kann.

„axelangeli“ via CW-Forum

Die Lesermeinung bezieht sich auf den Online-Artikel „Wo Outsourcing am gefährlichsten ist“ (www.computerwoche.de/1892621)

Lage entspricht der Stimmung

„Die Stimmung ist schlecht, die Lage ist gut. Nun versucht die Lage, der Stimmung zu entsprechen.“ Dieses Zitat von Hermann Josef Abs hat angesichts solcher Überschriften eine Berechtigung.

„Hoffnung“ via CW-Form

Die Lesermeinung bezieht sich auf den Online-Artikel „Gartner: PC-Markt bricht trotz Netbook-Booms ein“ (www.computerwoche.de/1893070)

Sun macht Oracle zum Komplettanbieter

Die Übernahme der Java-Company verbreitert das Portfolio des Datenbank-spezialisten und stärkt seine Position gegenüber den großen Rivalen.

Von **Wolfgang Herrmann***

Einmal mehr sorgt Oracle-Chef Lawrence Ellison für einen Paukenschlag in der IT-Branche. Nachdem Experten wochenlang über die am Ende gescheiterte Übernahme von Sun durch IBM diskutiert hatten, kommt mit dem Datenbankriesen ein Käufer ins Spiel, den zuvor kaum jemand auf der Rechnung hatte. Rund 7,4 Milliarden Dollar will Ellison für Sun auf den Tisch legen. Der Deal überrascht vor allem deshalb, weil Oracle bislang fast ausschließlich Softwareprodukte anbietet, Sun hingegen einen Großteil seiner Einnahmen mit Hardware und damit verbundenen Diensten erzielt. In einer Telefonkonferenz machte Ellison indes schnell klar, wo die Motive liegen: Java sei die mit Abstand wichtigste Software, die man jemals zugekauft habe, erklärte der CEO.

Java ist die Trumpfkarte

Tatsächlich ist Java eine Schlüsseltechnik, auf der sowohl viele von Oracles eigenen Produkten als auch solche von Konkurrenten wie IBM basieren. Die Programmiersprache bildet die Grundlage für Oracles Fusion-Middleware, die wie ein unsichtbarer Kitt die zahlreichen zugekauften Programme im Portfolio zusammenhalten soll. Java läuft zudem auf rund 800 Millionen PCs und mehr als zwei Milliarden Mobiltelefonen weltweit. „Mit Sun gewinnt Oracle die Kontrolle über Java“, kommentiert der amerikanische Analyst Jack Gold. „IBM kann darüber nicht glücklich sein.“

Mit der Übernahme setzt Oracle seine aggressive Akquisitionsstrategie fort. Seit dem Jahr 2005 hat der amerikanische Konzern etwa 50 Unternehmen übernommen und dafür mehr als 40 Milliarden Dollar ausgegeben. Die Produkte Suns verbreitern das Portfolio des Datenbankspezialisten noch einmal erheblich. Oracle kann künftig einen kompletten Stack aus Hardware (Server, Speicher), Infrastruktursoftware (Suns Solaris-Betriebssystem, diverse Middleware) und Business-Anwendungen (ERP, CRM etc.) anbieten.



Mit Sun gewinnt Oracle-CEO **Lawrence Ellison** die Kontrolle über Java.

Ellison kommt damit dem Geschäftsmodell des großen Rivalen IBM ein Stück näher.

IDC-Analyst Rüdiger Spies erwartet hingegen vor allem für Microsoft massive Auswirkungen. Nach seiner Einschätzung gerät die Windows-Company nun von zwei Seiten unter Druck: Sowohl Oracle als auch IBM

„IBM kann darüber nicht glücklich sein.“

Jack Gold, Analyst

fördern mit Milliardensummen das quelloffene Betriebssystem Linux und darauf aufsetzende Anwendungen.

Oracles Finanzchefin Safra Catz erwartet, dass der Zukauf schon im ersten Jahr nach dem Abschluss mehr als 1,5 Milliarden Dollar zum operativen Gewinn beitragen wird. Im zweiten Jahr sollen sogar zwei Milliarden Dollar zu Buche stehen. Ohne drastische Sparmaßnahmen dürften diese Werte kaum erreichbar sein. Citigroup-Analyst Brent Thill schätzt, dass Oracle zwischen

40 und 70 Prozent der rund 33.000 Sun-Arbeitsplätze abbauen könnte.

Ein dickes Fragezeichen steht vor allem hinter Suns Server-Geschäft, das schon länger tiefrote Zahlen produziert. „Hardware ist für Oracle noch immer ein Fremdkörper“, kommentiert Spies. Er sieht vor allem für die teure Entwicklung von Suns Spar-Prozessoren keine Zukunft. Auch Analyst Gold ist skeptisch. Nach seiner Ansicht wird Oracle nicht lange im Hardwaregeschäft bleiben. Er rechnet damit, dass Ellison den Großteil der Sparte wieder abstößt, möglicherweise an Hewlett-Packard oder IBM.

Konkurrenz für die Partner

Offiziell will Oracle von solchen Szenarien nichts wissen. Das Management spricht stattdessen von Paketen aus Sun-Hardware und Oracle-Software, die auf Schlüsselbranchen zugeschnitten würden. Wie solche Angebote bei den diversen Partnern Oracles ankommen, bleibt eine spannende Frage. „Gegenüber Technologiepartnern wie HP wird Oracle mit diesem Schritt immer mehr zum starken Konkurrenten“, erwartet etwa Experton-Analyst Andreas Zilch.

Dass Oracle bei der Eingliederung von Sun auf größere Schwierigkeiten stoßen könnte, glaubt hingegen kaum jemand in der Branche. Zilch: „Oracle hat bewiesen, dass die Integration von Zukäufen zu den absoluten Stärken des Unternehmens gehört.“ Weniger optimistisch fallen die Kommentare aus, wenn es um die Auswirkungen auf die Anwender geht. Mit dem breiteren Portfolio gewinnt Oracle auch in den IT-Abteilungen der Kunden tendenziell an Einfluss und Macht, lautet eine Befürchtung. Ellison könnte die Gelegenheit nutzen, um Wettbewerber aus dem Markt zu drängen und höhere Preise durchzusetzen. ◀

Mehr Stimmen zum Deal finden Sie auf den nächsten Seiten.

***Wolfgang Herrmann**
wherrmann@computerwoche.de



„Oracle kann Hardware nicht“

Mit der spektakulären Übernahme von Sun Microsystems hat Oracle-Boss Lawrence Ellison einmal mehr einen Überraschungscoup gelandet. Das sagen Analysten und Kunden zum Deal.

Von **Martin Bayer***

Aus Sicht der Analysten hat es Oracle in erster Linie auf das Softwaregeschäft von Sun abgesehen. Das Schicksal der Hardware rund um Suns Sparc-Architektur und das von StorageTek zugekaufte Speichergeschäft sei dagegen mehr als unklar. **Jim McGregor**, Chief-Technology-Stratege von **In-Stat**, ist skeptisch, was die Zukunft von Suns Hardware betrifft.

Sparc verliert an Boden

Die Sparc-Architektur habe im Markt der Unix-Server kontinuierlich Marktanteile gegen die konkurrierenden Plattformen von IBM und Hewlett-Packard verloren. Das sei Grund genug für Oracle, die Sparc-Entwicklung einzustellen beziehungsweise das Geschäft ganz abzustoßen. Der Markt für Unix-Server ziehe sich mehr und mehr in bestimmte Nischen wie das High Performance Computing (HPC) zurück. „Für viele Anbieter gibt es deshalb keinen Sinn, an

diesem Geschäft festzuhalten.“ McGregor verweist auf das Schicksal von Unternehmen wie Cray und SGI, die mittlerweile von der Bildfläche verschwunden seien.

Es gebe für Oracle kaum Gründe, die Sparc-Entwicklung voranzutreiben, meint auch **Jack Gold, Principal Analyst von Gold Associates**. Der Hersteller habe in der Vergangenheit immer betont, seine Software basiere auf Standards und stelle keine besonderen Ansprüche an die darunterliegende Hardware. „Es kann daher nicht im Interesse Oracles liegen, seine Software für eine bestimmte Hardwareplattform zu verbiegen.“

Oracle werde die Sparc-Entwicklung allerdings nicht von heute auf morgen stoppen, relativiert **Dan Olds, Principal Analyst der Gabriel Consulting Group**. Sun habe seine Investitionen in die Chipplattform bereits zurückgefahren und Teile davon an den Partner Fujitsu abgegeben. „Zuletzt wurde es immer schwieriger, mehr Leistung aus den Sparc-Prozessoren herauszukitzeln.“ Verliere Sparc weiter an Boden gegenüber den konkurrierenden Plattformen von IBM und HP, seien weitere Entwicklungsaufwände kaum zu rechtfertigen. Olds spekuliert, Oracle könnte Sparc an den bisherigen Sun-Partner Fujitsu veräußern. Darüber hinaus könnte sich auch HP für die Plattform interessieren, um das eigene Unix-Server-Geschäft besser gegen IBM aufzustellen.

„Für die Anwender ist Investitions-sicherheit entscheidend.“

Fried Saacke, Doag



Andreas Zilch,
Experton Group

„Oracle kann jetzt den kompletten Technologie-Stack anbieten.“

Es sei allerdings unwahrscheinlich, dass Oracle einen Käufer für die Sun-Hardware findet, meint **IDC-Analyst Rüdiger Spies**. HP habe sich bereits von den eigenen Risc-CPU verabschiedet und sei auf Intel-Kurs gegangen. Die weitere Entwicklung der Sparc-Prozessoren würde viel Geld verschlingen. „Hardware ist für Oracle immer noch ein Fremdkörper“, lautet sein Fazit. Der Deal habe vor allem auf Microsoft einen massiven Einfluss, sagt Spies. „Oracle kann jetzt den ganzen Stack anbieten, von der Hardware über die Infrastruktur bis hin zu den Applikationen.“ Darüber hinaus gerate die Windows-Company nun von zwei Seiten unter Druck. Neben Oracle fördert auch IBM mit Milliarden-Investitionen das quell-offene Betriebssystem Linux. „Für Microsoft wird es enger“, urteilt der Analyst.

SAP als Verlierer

Auch SAP könnte unter dem Deal leiden, meint **Bruce Richardson, Chief Research Officer von AMR**. Dass der US-Erzkonkurrent nun die Java-Plattform kontrolliere, auf der weite Teile von SAPs Applikationslandschaft basieren, dürfte den Walldorfern sauer auf-



Unternehmen halten an Green IT fest

In einer Befragung von 620 Firmen weltweit hat Gartner herausgefunden, dass die meisten Organisationen trotz Wirtschaftskrise ihre Umweltaktivitäten fortsetzen.

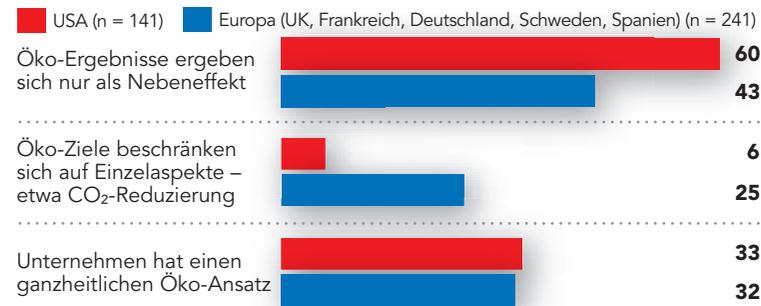
Von Jan-Bernd Meyer*

Gartner organisierte die Umfrage im Dezember 2008 in den USA, Europa, im asiatisch-pazifischen Raum sowie in Lateinamerika. Die Unternehmensberatung wollte herausfinden, welche Auswirkungen die weltweite Rezession auf IT-Projekte hat. Hier richteten die Analysten ihr besonderes Augenmerk auf Vorhaben mit ökologischem Bezug.

Überraschenderweise hat die Krise keine allzu großen Auswirkungen auf IT-Projekte in Europa (und hier in Großbritannien, Frankreich, Deutschland, Spanien und Schweden). Hier gaben 67 Prozent der Antwortenden an, dass ihre Green-IT-Projekte von der wirtschaftlichen Baisse nicht berührt würden. In den USA sagten das nur 37 Prozent der Befragten.

Wie weit gehen die Öko-Überlegungen?

Ein Drittel aller von Gartner befragten Unternehmen in den USA und in Europa verfolgt schon einen ganzheitlichen Öko-Ansatz.



Angaben in Prozent; Quelle: Gartner

Dafür stürzt sich jedes vierte Unternehmen in den USA gerade jetzt in Green-IT-Initiativen. In Europa wollen dies lediglich zehn Prozent.

Simon Mingay, Autor der Studie, bestätigte denn auch den

Eindruck, dass Green IT in Europa energischer angestrebt wird als anderswo.

Die Analysten erfragten von den Unternehmen auch, wie es um deren ökologisches Bewusstsein bestellt sei. Sie woll-

ten wissen, wie weit ihr ökologisches Engagement geht und inwieweit ihre Green-IT-Konzepte umfassendere Überlegungen zur Umweltthematik berücksichtigen. Nicht ganz überraschend denken 60 Prozent der US- und 43 Prozent der europäischen Firmen strategisch vor allem an betriebswirtschaftliche Aspekte wie Kostenreduzierung oder bessere Geschäfte. Wenn sich bei solcherlei Überlegungen nebenbei auch Öko-Effekte ergeben, betrachten Firmen dies als Mitnahmebonus. Hier sind Umweltüberlegungen nicht der Treiber für Entscheidungen.

Nachhaltige Strategien

Das klingt enttäuschender, als es ist. Gartner hat nämlich bei dieser Frage auch herausgefunden, dass immerhin jedes dritte Unternehmen in den USA und in Europa seine strategischen Geschäftsmodellüberlegungen an einer ganzheitlichen Sicht ausrichtet. 33 Prozent (USA) respektive 32 Prozent (Europa) der Unternehmen denken nicht nur über die Energieeffizienz im eigenen Unternehmen nach (siehe Grafik). Vielmehr machen sie sich auch darüber Gedanken, wie sich die Herstellung von Produkten, die die Unternehmen kaufen, auf die Umweltbelastung auswirkt. Sie denken auch an die potenziell umweltgefährdenden Materialien, die in Produkten verbaut werden. Diese Unternehmen planen beim Thema Green IT nicht selektiv, sondern sie legen Wert auf eine fundamentale, nachhaltige Wirkung ihrer Geschäftspolitik auf die Umwelt. ◀

Fürsorgliche Unternehmen



*Jan-Bernd Meyer
jbmeyer@
computerwoche.de

