

COMPUTERWOCHE

www.computerwoche.de



*Mit neuer Technik
und Tools zur
effizienten Speicher-
infrastruktur.*



Kostenfaktor STORAGE

VMware bringt die Cloud ins Unternehmen

Eine firmeninterne Cloud auf Basis von x86-Systemen will die EMC-Tochter mit „vSphere 4“ möglich machen.

Seite 28

Neue Serie zum Softwareeinkauf

In der Phase der Projektierung werden die Weichen dafür gestellt, dass Beschaffungsmaßnahmen nicht im Desaster enden. Serie, Teil 1.

Seite 36

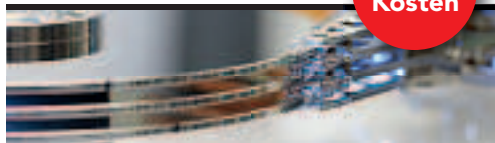
In dieser Ausgabe

Nr. 18 vom 1. Mai 2009

Trends & Analysen

- Entwarnung für Sun-Anwender** 5
Die Übernahme durch Oracle ist für die Kunden eher eine gute Nachricht.
- Infor steht in der Kritik** 6
Gartner stellt dem ERP-Anbieter ein denkbar schlechtes Zeugnis aus.
- Microsoft wirbt für die Cloud** 12
CEO Steve Ballmer muss die Partner von den Vorzügen der Wolken-IT überzeugen.

Titel



Storage-Kosten

Techniken für mehr Effizienz 14
Mit Deduplizierung, Thin Provisioning und Virtualisierung lassen sich Speicherumgebungen kostengünstig betreiben.

So sparen Sie Speicher ein 18
Elf Tipps, wie IT-Verantwortliche die Kosten für ihre Storage-Systeme in den Griff bekommen.

Produkte & Praxis

Kleine Helfer 24
„JMeter“ misst Web-Applikationen; „iReboot“ erleichtert parallelen OS-Betrieb.

Microsofts UC-Strategie 25
Der „Office Communications Server“ soll sich ab 2010 noch besser als PBX-Ersatz eignen.

Effektivere SAP-Entwicklung 26
Mit „ChangePilot“ verbessert Realtech die Änderungs- und Konfigurationsprozesse in SAP-Umgebungen.

Highend-Virtualisierung 28
„vSphere 4“ von VMware kann Arbeitslasten dynamisch zwischen vielen x86-Servern verteilen.

EMC präsentiert SourceOne 32
Die Produktfamilie soll neue Maßstäbe bei der rechtskonformen Archivierung setzen.

IT-Strategien

Neue CW-Serie: IT-Einkauf 36
In der ersten Folge der dreiteiligen CW-Einkaufsserie wird anhand der Softwarebeschaffung dargestellt, worauf es in der Projektierungsphase ankommt.

Gratwanderung ERP-Projekt 38
Individuelle Anpassungen erhöhen die Komplexität. Aber Standardsoftware ist auch kein Allheilmittel. Und was soll man anpassen – die Software oder die eigenen Prozesse?

Standards

Impressum 40
Menschen 41
Stellenmarkt 47
Off Topic: Martin Koncilja 50
Im Heft erwähnte Unternehmen 50
Im Heft erwähnte Personen 50

Job & Karriere

Mitarbeiter bewerten Firmen 42
Auf Internet-Portalen beurteilen immer mehr Beschäftigte ihre Arbeitgeber – anonym, kosten- und auch schonungslos.

Wen die Krise verschont 46
Oracle-Profis stehen im Gegensatz zu SAP- und Java-Experten gut da.

COMPUTERWOCHE.de

Highlights der Woche

Leistungsstarke Open Source

Open-Source-Tools machen proprietäre Applikationen oft überflüssig. Wir stellen 40 leistungsstarke Tools vor.

www.computerwoche.de/1893485

Besser Surfen

Radio hören oder gratis telefonieren – kein Problem mit den besten Add-ons für den Internet Explorer.

www.computerwoche.de/1892852



Best Clicks der Woche

Seit kurzem steht Ubuntu Linux 9.04 zum Download bereit. Wir zeigen, was die neue Version kann.

www.computerwoche.de/1893493

RIMs Pendant zu Apples App Store erleichtert BlackBerry-Nutzern die Suche nach Applikationen. Ein Vorab-Test.

www.computerwoche.de/2013254

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

Seiten-Spiegel

„Seit gut drei Jahren arbeitet Ozzie im Verborgenen daran, wie Microsoft auf das Zeitalter des Cloud Computings reagieren kann. Und er sieht so aus, als sei er seither kaum noch an der frischen Luft gewesen. Blass, fast kreidefarben das Gesicht, die Haare schlohweiß, schütter, nach hinten gekämmt, als blase ihm ein starker Föhn entgegen, die Zähne nach amerikanischer Manier gebleicht, allein das linke Ohr, vielleicht vor Anspannung, stark durchblutet: Den Mann umgibt geradezu etwas Ätherisches.“

Das „**Manager Magazin**“ über Microsofts Chief Software Architect Ray Ozzie



„*Twitter ist das Telegrafie-System des Web 2.0 (...). Ein Telegraf für Narzissten.*“

Nicholas Carr in seinem Blog „**Rough Type**“

„Nicht immer trägt Collaboration dazu bei, Business Value zu erzeugen. Im Gegenteil, manchmal zerstört die Zusammenarbeit Werte. (...) Man sollte drei Dinge beachten: Erstens ist die Frage zu stellen, welchen Cashflow ein Projekt im besten Fall erzielen kann. Zweitens: Was könnten wir Besseres tun, wenn wir uns an diesem Projekt nicht beteiligen würden. Und drittens, sicher schwer zu kalkulieren, was sind die wirklichen Collaboration-Kosten?“

Collaboration-Skeptiker und Berkeley-Professor Morten T. Hansen im Gespräch mit „**Computerworld**“

„Um einen festen Kern herum wird (künftig in Unternehmen, Anm. d. Red.) eine atmende Workforce gruppiert, die je nach Auftragslage auf- und abgebaut wird. Auch dies ist in vielen Industrien heute schon zu beobachten und ist natürlich der Loyalität nicht dienlich. Eine schwierige Aufgabe für Unternehmen wird künftig sein, Wege zu finden, in diesem Umfeld trotz allem eine Mindestloyalität unter ihren Mitarbeitern zu entwickeln.“

Aus der Neuerscheinung „**Dienstleistungen Vision 2020**“ von Thomas Lünendonk und Jörg Hossenfelder

CW-Kolumne

Aufrecht durch die Krise

Die Konjunktur steckt im Tal, Wirtschaftsinstitute, Verbände und Ministerien malen tiefschwarz. Natürlich ist auch die IT-Branche in Mitleidenschaft gezogen. Ob Microsoft, Cisco, IBM oder sogar Google – nahezu alle Big Player im internationalen ITK-Geschäft haben umgebaut und mindestens eine Personrunde gedreht. Doch im Vergleich zur Finanz-, Automobil- oder Maschinenbaubranche sind die Einschnitte marginal.

Hintergrund ist, dass die ITK-Branche ihr Waterloo bereits vor zirka acht Jahren erlebt hat, als die Dotcom-Blase platzte. Entsprechend abgeklärt präsentiert sie sich heute. Bereits Ende letzten Jahres begannen die IT-Anbieter mit ersten Eingriffen. Es kam zu Personalabbau, Fabrik-schließungen und dem Outsourcing von Produktionsstätten.

Dabei haben die IT-Unternehmen immer ihre massive Cash-Ausstattung verteidigt. Cisco, Apple, Microsoft, Google, IBM, Intel, Oracle oder Hewlett-Packard – all diese IT-Giganten sitzen auf Reserven im zweistelligen Milliarden-Dollar-Bereich. Damit bleiben sie beweglich, um Geld in Forschung und Entwicklung zu stecken oder Unternehmen zuzukaufen.

Die „**Business Week**“ wies kürzlich zu Recht auf einen weiteren Erfolgsfaktor

hin: das vorbildliche Management von Supply Chains und Lagerhaltungen. Während die Hardwareverkäufe im vierten Quartal 2008 um 5,8 Prozent gegenüber dem vorhergehenden Quartal schrumpften, hätten die IT-Hersteller ihre Lagerbestände um neun Prozent abgebaut. Die Industrie hat also die Produktion neuer Geräte in kürzester Zeit auf Eis gelegt, um die Lager zu leeren und möglichst wenig Equipment abschreiben zu müssen.

Die meisten Anwender sehen diese Souveränität ihrer Lieferanten mit einem lachenden und einem weinenden Auge. Natürlich ist es erfreulich, dass sich die wichtigsten Player in einer soliden Verfassung präsentieren. Aber die Frage, woher die immensen Cash-Bestände eigentlich kommen, drängt sich auf. Wer an die Preispolitik der großen Softwarehäuser denkt, findet darauf schnell eine Antwort – und die ist aus Kundensicht alles andere als erfreulich.

Heinrich Vaske
Chefredakteur CW



Leserbriefe



CW 17/09

Oracle setzt IBM unter Druck

Ich kann die Einschätzung von Rüdiger Spies nicht teilen. Meiner Meinung nach betrifft der Deal Microsoft am allerwenigsten, denn Microsoft operiert in einem ganz anderen Marktsegment, das vor allem durch niedrige Preise bestimmt ist. Gerade im Niedrigpreissegment kann Microsoft doch trumpfen, weil ein

Windows Server auch auf einem Billig-Dell-Server läuft und nicht an eine bestimmte Hardware gebunden ist. Davon abgesehen liegen zum Beispiel Welten zwischen den Softwarepreisen für Microsoft SQL und Oracle DB. Ich sehe daher einen stärkeren Druck auf IBM zukommen, denn letztendlich verschärft sich doch nur der Konkurrenzkampf in der Unix-Welt.

„*LenkerStattDenker*“
via CW-Forum

Chance für Hersteller

Oracle muss jetzt im Hardwaregeschäft einkaufen gehen, dazu wird das Unternehmen von seiner Umsatz-

und Gewinndynamik gezwungen. (...) Geht der Kauf über die Bühne, wird Oracle zu einem echten Gemischtwarenhändler, der Hardware, Open Source und Anwendungen vertreibt. HP vermeidet traditionell ein solches Modell, und auch IBM hat sich davon wieder verabschiedet. Das Ergebnis: Sehr viele Hardwarehersteller werden ihre Beziehungen mit der Kombination Sun/Oracle neu evaluieren, und das wird neue Möglichkeiten für andere Player im Bereich der Softwareinfrastruktur bieten.

Ingres-CEO Roger Burkhardt
via E-Mail

„Die Übernahme sollte Sun-Anwender beruhigen“

Für die Kunden ist der Kauf des Herstellers durch Oracle eher eine gute Nachricht, glaubt Gartner-Analyst Andrew Butler.

Von **Wolfgang Herrmann***

CW: Welche Vorteile zieht Oracle aus dem Kauf von Sun?

BUTLER: Oracle erhält mit der Übernahme die Kontrolle über das Software- und Hardwareportfolio von Sun und seine Präsenz im Data Center. Hinzu kommen Suns Vertriebspartner, Beziehungen zu Systemintegratoren und die Forschung und Entwicklung im Hardwarebereich. Außerdem verschafft sich Oracle Zugriff auf Suns im Aufbau befindliche Cloud-Computing-Strategie.

„Es gibt keine unmittelbare Bedrohung für Sparc und keinen Grund zur Panik.“

CW: Sind das gute Nachrichten für Sun und seine Kunden?

BUTLER: Die Spekulationen der vergangenen Monate haben das Vertrauen in die Fähigkeit Suns sinken lassen, als eigenständiger Anbieter zu überleben. Die Nachricht von der Übernahme sollte helfen, Sun-Nutzer zu besänftigen, auch wenn es auf längere Sicht Gewinner und Verlierer in der installierten Basis geben wird. Befürchtungen hinsichtlich der Liquidität von Sun sollten aber vom Tisch sein.

CW: Was wird aus Java und MySQL?

BUTLER: Als Eigentümer von Sun kann Oracle eine besser abgestimmte Positionierung zwischen MySQL und den eigenen Datenbankprodukten schaffen sowie die Management-Tools und -Methoden harmonisieren. Die Kontrolle über Java kommt Oracles eigenen Entwicklungsbestrebungen entgegen; allerdings muss das Management aufpassen, die Java-Community nicht zu verärgern. Auch die MySQL-Gemeinde wird Oracle zumindest anfänglich mit Argwohn betrachten.

CW: Was bedeutet die Übernahme für den IT-Markt?

BUTLER: Wir beobachten zunehmend vertikalisierte Strategien von etablierten Systemanbietern und neuen Playern wie Cisco und jetzt Oracle, die sich in der Vergangenheit nie nennenswert im Hardwaremarkt engagiert haben. Diese radikalen Wechsel verändern den gesamten Markt, eröffnen Chancen für neue Geräte und beeinflussen die Beziehungen zwischen Kunden und Anbietern. Die Anwender müssen ihre Lieferanten noch sorgfältiger auswählen.

CW: Bedeutet der Deal einen grundsätzlichen Wechsel in der Strategie von Oracle? Will CEO Lawrence Ellison jetzt im Hardwaregeschäft mitmischen?

BUTLER: Ja. Allerdings möchte er vielleicht nicht so viel Hardware, wie er sie nun mit Sun bekommt. Oracle pflegt enge Beziehungen zu Herstellern wie Netapp und muss darauf achten, dass der Besitz von Suns Storage-Aktivitäten nicht darunter leidet. Ellisons Bekenntnis zum Solaris-Geschäft könnte außerdem hinsichtlich der Sun-eigenen Sparc-Prozessoren anders aussehen als für x86-Plattformen. Für Suns Hardwarekunden bedeutet der Deal zwar zunächst wieder mehr Sicherheit, aber es gibt keine Garantie, dass alle Produktlinien überleben.

CW: Wie wird Oracle mit den sich stark überlappenden Produkten umgehen - zum Beispiel den Datenbanken oder der Oracle Database Machine?

BUTLER: Es gibt zwar verschiedene Überschneidungen in den Produktportfolios, aber längst nicht so viele, wie dies bei einem Kauf durch IBM der Fall gewesen wäre. Oracle muss in jedem Fall das Vertrauen von Open-Source-Anhängern zurückgewinnen, die sein traditionelles Bekenntnis zu quelloffener Software in Frage stellen. Die Hardwarekooperation mit Hewlett-Packard scheint zumindest in nächster Zeit ungefährdet. Wir

erwarten allerdings, dass Oracle Solaris-basierende Appliances für verschiedene eigene Softwareprodukte entwickeln wird.

CW: Haben die Sparc-Server noch eine Zukunft?

BUTLER: Es gibt keine unmittelbare Bedrohung für Sparc und keinen Grund zur Panik. Oracle hat betont, dass Solaris (noch vor Linux) den größten Teil seiner installierten Basis ausmacht. Davon entfällt nur ein sehr kleiner Teil auf x86-Rechner; den Löwenanteil bilden Sparc-Server. Das Überleben des Sparc-Business wird davon abhängen, für wie strategisch Oracle dieses Segment bei der längerfristigen Positionierung von Solaris erachtet. Sollte Oracle Solaris eher als Linux-Alternative auf x86-Plattformen ansehen, könnte das zu einer Abkehr von Sparc führen. ◀

***Wolfgang Herrmann**

wherrmann@computerwoche.de



Andrew Butler, Gartner:

„Die Spekulationen der vergangenen Monate haben das Vertrauen in die Überlebensfähigkeit von Sun untergraben.“

Gartner kritisiert Strategie von Infor

Das Beratungshaus bewertet die Leistungsfähigkeit des ERP-Konzerns als schwach. Der Anbieter weist die Kritik vehement zurück.

Von **Frank Niemann***

Die Analysten von Gartner bewerten die Leistungsfähigkeit von IT-Herstellern in einem Vendor-Rating, das die fünf Stufen „Strong Positive“, „Positive“, „Promising“, „Caution“ und „Strong Negative“ umfasst. Infor stuft Gartner nun auf „Caution“ (Achtung) ein, wie die IT-Fachzeitschrift „isreport“ berichtete. Nach Infor-Angaben wurde dieses Rating erstmals für den ERP-Anbieter erstellt.

Es ist schon eine Weile her, dass die Beratungsfirma ein so schlechtes Rating für einen großen Anbieter vergeben hat. Allenfalls gab es diese Einstufung für eine Produktlinie eines IT-Herstellers.

Strategie und Zukunftsfähigkeit

Die Bewertung von Infor bezieht sich auf das gesamte Unternehmen, insbesondere auf die Gesamtstrategie und die Zukunftsfähigkeit. Es lohnt sich jedoch, einzelne Sparten genauer zu betrachten.

Infor ist ein internationaler Softwarekonzern mit Hauptsitz in Alpharetta im US-Bundesstaat Georgia. Hinter dem Unternehmen, das nicht an der Börse notiert ist, steht eine

Investmentgesellschaft. Die Firma hat in den letzten Jahren eine Vielzahl von ERP-, SCM-, Rechnungswesen-, Personalwesen-, Business-Intelligence- und CRM-Lösungen zusammengekauft, darunter die auch für den deutschen Markt relevanten Produkte „Varial“, „Baan“, „MIS AG“, „Infor ERP COM“ und „Brain“. Die einzelnen Produkte unterscheiden sich deutlich in puncto Zukunftsfähigkeit und Marktpotenzial.

Wolfgang Kobek,
Vorstandsmitglied der
Infor Global Solutions
Deutschland AG

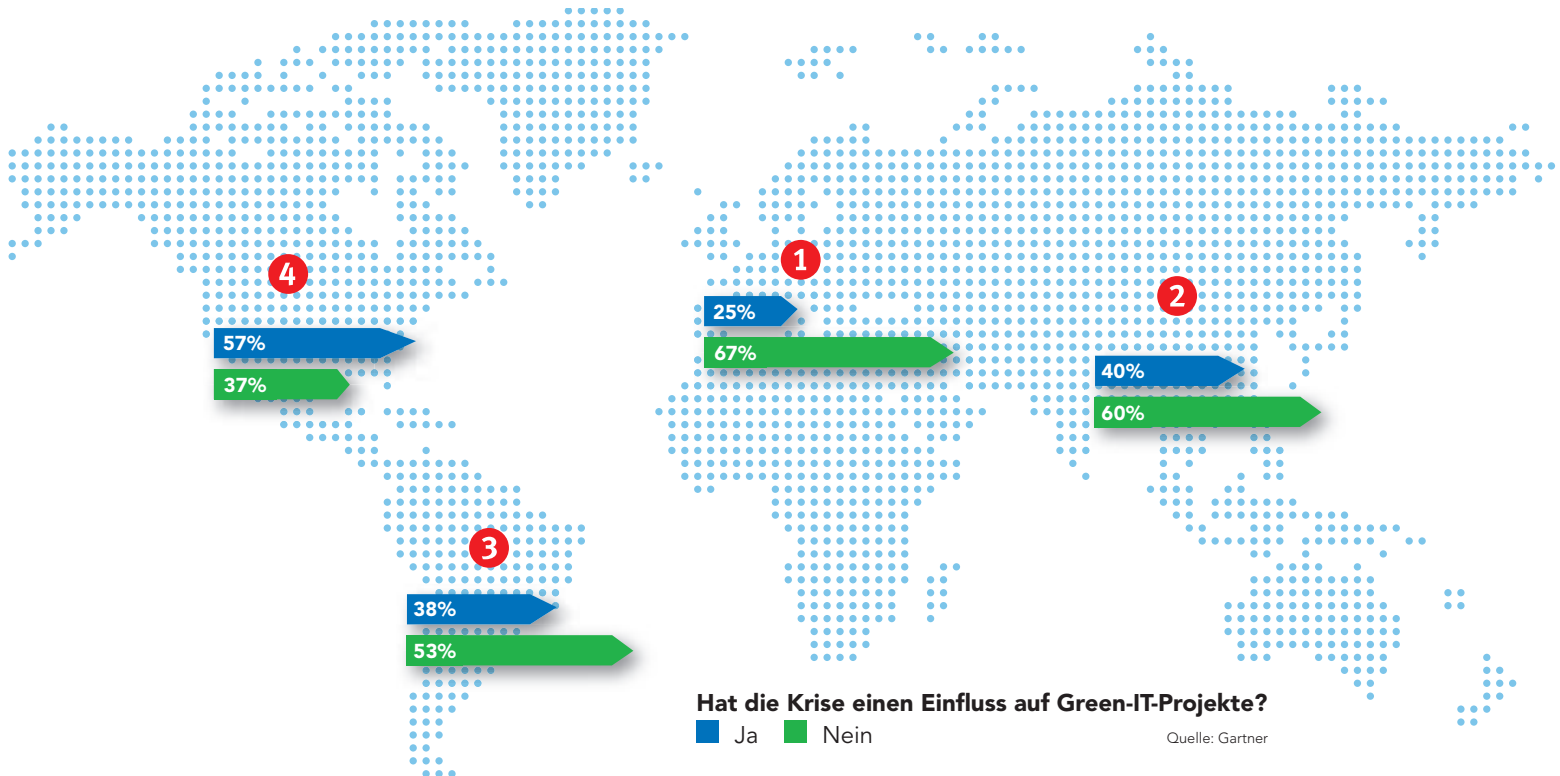


„Bei den für Kunden wichtigen Bereichen ist alles im Lot.“

Nach Angaben des Gartner-Analysten Christian Hestermann besteht trotz des schlechten Ratings kein Anlass für Firmen, nun Hals über Kopf ihre von Infor stammenden ERP-Produkte abzustoßen. Auch gebe es keinen triftigen Grund, Investitionen in neue Infor-Software oder in die Erweiterung bestehender Installationen zu stoppen. Angebracht sei jedoch ein differenzierter Blick auf das Portfolio des Herstellers. Mit Lösungen wie „Syteline“ und „ERP LN“ (vormals Baan) beispielsweise könne Infor wachsen. Diese ERP-Linien stuft Gartner deshalb als „Promising“ ein. Andere Produkte wie „Infor ERP XA“ (vormals „Mapics“) und „Bpcs“ (vormals „SSA Bpcs“) befänden sich dagegen im Wartungsmodus. Mit umfangreichen Entwicklungen könnten Kunden hier nicht mehr rechnen, doch die Zukunft der Lösungen sei voraussichtlich gesichert.

Produkte wie „Infor ERP AS“ (vormals „Brain AS“) haben nach Meinung von Gartner dagegen das Ende ihres Lebenszyklus erreicht. Infor beschränke sich hier ausschließlich auf die Produktpflege, weshalb Gartner die Bewertung „Caution“ vergibt.

Wie sich die Krise auf Green-IT-Projekte auswirkt



1 In **Europa** schlägt sich die Weltwirtschaftskrise relativ schwach in den Green-IT-Plänen der Firmen nieder: Für 67 Prozent hat sie keinen Einfluss auf diese Initiativen. Zehn Prozent jedoch haben den Fokus auf Green IT verstärkt, während 15 Prozent „grüne“ IT-Projekte einschränken. 2 Auch in **Asien** wirkt sich die Konjunkturlaute bei der Mehrheit der Unternehmen (61 Prozent) nicht auf Green-IT-Vorhaben aus. 15 Prozent bauen ihre Initiativen aber aus, während ein Viertel der Firmen derartige Projekte auf ihrer Prioritätenliste nach unten verschoben hat. Asien gehört laut Gartner

zu den Regionen, in denen noch nicht bekannt genug ist, wie viel Energie sich mit Green IT sparen lässt. 3 Ein Bewusstsein, an dem es auch in **Brasilien** mangelt – zwar hat sich in 53 Prozent der Firmen an der Priorisierung ihrer Green-IT-Initiativen nichts verändert, doch haben nur sechs Prozent ihren Fokus darauf verstärkt, während 32 Prozent zurückrudern. 4 In den **USA** ist nur in 37 Prozent der Firmen seit der Rezession alles beim Alten geblieben. Dagegen haben 25 Prozent ihre Green-IT-Initiativen verstärkt, 32 Prozent entsprechende Projekte als nachrangiger eingestuft. (kf)

Bundespolizei hat Ärger mit Citrix-Projekt

Kriminalbeamte beschweren sich über Anwendungs- und Sicherheitsprobleme.

„Der BDK beobachtet seit geraumer Zeit das Bestreben des Bundespolizeipräsidiums, eine Citrix-gestützte Netzwerkarchitektur zu installieren. Unsere Analyse hat ergeben, dass dieses Produkt neben Gefahren der IT-Sicherheit zu massiven Beschwerden der Beschäftigten geführt hat beziehungsweise bei Einführung führen wird“, heißt es auf der Website des Bundes Deutscher Kriminalbeamter (BDK). Die Bundespolizei habe vor geraumer Zeit eine „Software beschafft, von der sie sich erhebliche Verbesserungen in der Bemessung von Netzwerk-



ressourcen als auch dem allgemeinen Softwaremanagement versprochen“. Diese Software kam zunächst aber nicht zum Einsatz, was der Bundesrechnungshof auch rügte. Die jetzt unter Federführung der Abteilung 5 des Bundespolizeipräsidiums vorgenommene Migration wer-

de, so der BDK, in der Gesamtkonzeption wie auch in der Durchführung als chaotisch wahrgenommen. Als Folge der Migration sei das Arbeiten an den Computerarbeitsplätzen nur noch eingeschränkt möglich. Hinzu kämen Beschränkungen, die mit dem neuen System einhergingen, heißt es weiter. Viele der unter Windows sonst komfortablen Vorgehensweisen seien nun nicht mehr möglich, das neue System erlaube ein Arbeiten ausschließlich online. Beim geringsten Ausfall einer Leitung komme die Arbeit zum Erliegen, Datenverluste

drohten. Ein Notfallsystem für Web-Anwendungen funktioniere zwar, sei aber „durch Versäumnisse in der Einrichtung für den Anwender nicht auffindbar“.

Auf Eis gelegt

Die Migration auf Citrix wurde Anfang März 2009 vorübergehend ausgesetzt – offiziell aus Sicherheitsgründen. Der BDK spricht aber auch von „ungezählten Beschwerden an den IT-Helpdesk, dienstlichen Vorlagen wegen beeinträchtigter Einsatzfähigkeit“ und den eigenen Veröffentlichungen als möglichen Gründen für den Stopp. (tc)