

COMPUTERWOCHE

www.computerwoche.de



DIE BESTEN APPS

Nützliche Business-Applikationen für iPhone, Blackberry, Windows Mobile, Android und Symbian.

PLUS: Literaturtipps von IT-Managern / Die große Serie zu Prince2

MailArchiver 6 von GFI im Test

Die Archivierungssoftware für Microsoft Exchange ist günstig und einfach bedienbar. Es fehlt jedoch an Schnittstellen.

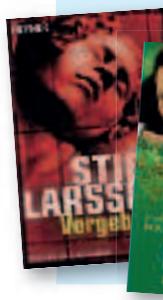
Seite 26

Outsourcing-Verträge neu verhandeln

In vielen Unternehmen laufen derzeit IT-Auslagerungskontrakte aus. Wir geben Tipps für die Neuverhandlung.

Seite 32

Sommerspecial



Das lesen IT-Chefs 28
Zwischen Stieg Larsson und Eckart von Hirschhausen: Nicht alle CIOs beschäftigen sich im Urlaub mit Itil und SAP.



Trends & Analysen

TDMi ist pleite 5
Das drittgrößte deutsche Systemhaus stellt Insolvenzantrag.

„Connected Worlds“ 6
Die CeBIT 2010 steht im Zeichen der weltweiten Vernetzung.

IBM schluckt SPSS 10
Ziel ist ein größerer Marktanteil im Bereich Predictive Analytics.

Headline

B2B-Apps



Appstores überall 12
Seitdem Apple seinen Appstore eröffnet hat, lechzen Anwender nach mobilen Applikationen. Viele Angebote sind nutzlos, aber es gibt Ausnahmen.

Die besten Business-Apps 13
Alles über die nützlichsten Business-Apps für Blackberry, iPhone, Google Android, Windows Mobile und Symbian.

Produkte & Praxis

Kleine Helfer 20
„BlueWatchDog“ schützt Notebooks; „Live Mesh“ für IT-Nomaden.

Der passende Switch 22
Verschiedene Switch-Kategorien sollen den unterschiedlichen Einsatzszenarien und Anforderungen gerecht werden.

Website-Monitoring 24
Die Firma Keynote Systems bietet Services für das Performance-Management von Rich Internet Applications an.

Sichere E-Mail-Archivierung 26
Im CW-Test der „MailArchiver 6“ von GFI Software, ein Exchange-kompatibles Tool für mittelständische Firmen.

IT-Strategien

Outsourcing, die Zweite 32
Die Neuausschreibung von Auslagerungsverträgen ist nicht trivial.

Prince2 – die Konkurrenz 34
Im dritten und letzten Teil unserer Serie geht es auch um andere Methoden.

Management nach Gefühl 36
Zu viele europäische CIOs steuern ihre Dienstleister unprofessionell.

Standards

Menschen 38
Impressum 42
Stellenmarkt 45
Off Topic: Thomas Balgheim 50
Im Heft erwähnte Unternehmen 50
Im Heft erwähnte Personen 50

Job & Karriere

Wickeln zum Wohle der Firma 40
Damit die Elternzeit für Väter keine beruflichen Risiken birgt, sollte die Familienphase gut vorbereitet werden.

Personalberater im Blickpunkt 44
Die CW stellt ab sofort regelmäßige Personalberatungen für IT-Profis vor.

COMPUTERWOCHE.de

Highlights der Woche

So wird Ihre IT grüner

Power-Management-Software und Thin Provisioning sind nur zwei Ansätze, über die sich der IT-Park umweltfreundlicher und kostengünstiger einrichten lässt.

www.computerwoche.de/1899793

Hybrid-Vision von SAP

Der klassische Lizenzverkauf stagniert, On-Demand will auch noch nicht abheben. SAP verbindet nun beide Welten.

www.computerwoche.de/889749

Best Clicks der Woche

Nicht immer ist der DSL-Provider schuld, wenn der Netzzugang zu langsam ist. Wir zeigen die Problemzonen.

www.computerwoche.de/1900261

Die besten kostenlosen Erweiterungen für die beliebte Bürosuite OpenOffice.org.

www.computerwoche.de/1900610

Die Champions im deutschen ITK-Markt!

TOP 100 bringt eine Rangliste der größten ITK-Unternehmen in Deutschland und zeigt alle wichtigen ITK-Marktsegmente im Überblick. Für IT-Entscheider ist TOP 100 ein unentbehrliches Nachschlagewerk, das sie durch das Jahr begleitet.

Anzeigenkunden können sich in diesem hochkarätigen Umfeld präsentieren!

Fragen Sie nach unserem Angebot unter:

Telefon: 089/36086-115

E-Mail: anzeigen@computerwoche.de

EVT: 21.09.2009

AS: 28.08.2009



Was die anderen sagen

Seiten-Spiegel

„Es ist interessant festzuhalten, dass der Mainframe exakt das richtige Profil für eine erfolgreiche Cloud-Plattform hat. Er ist sowohl für Virtualisierung als auch hinsichtlich der Ressourcenausnutzung (nahezu 100 Prozent) extrem effizient. Außerdem verbraucht er vergleichsweise wenig Strom und ebenso wenig Platz. Mainframes sind besonders sicher und können eine Verfügbarkeit von 99,999 Prozent erreichen – in einer Welt, in der Cloud-Infrastrukturen typischerweise über 99,9 Prozent nicht hinauskommen.“

Mainframe-Enthusiast und Analysten-Urgestein **Robin Bloor** in seinem Weblog <http://havemacwillblog.com>



„*Sie haben mir beigebracht, mich auf die langfristige*

Gesundheit des Patienten zu konzentrieren und keine Symptome, sondern grundsätzliche Probleme zu behandeln.“

Cisco-Chef John Chambers im **Wall-Street-Journal**-Interview über seine Eltern, die beide Ärzte sind

„Copyright hat historisch immer so funktioniert, dass der Vertrieb von Werken in physischer Form wie Bücher, CDs, DVDs, Magazine, Zeitungen, Videokassetten oder LPs kontrolliert wurde. Digitale Informationen können nun mal leicht kopiert und verteilt werden. Dadurch entsteht ein Problem mit dem herkömmlichen Urheberrecht. (...) Die ‚Creative Commons‘- und ‚Copyleft‘-Ideen sind beispielsweise Versuche, die Optionen für Produzenten und Rechteinhaber zu erweitern. Es bedarf noch mehr kreativen Denkens unter Technikern und Regierungen, um Alternativen zu den aktuellen und antiquierten Urheberrechten zu entdecken, die eben nicht im Universum des Internets funktionieren.“

Internet-Pionier Vinton Cerf im **„FAZ“**-Interview zur Urheberproblematik

CW-Kolumne

IBM fordert SAS heraus

Die Übernahme von SPSS durch IBM ist keine Überraschung. Zum einen sind die beiden Unternehmen seit 2007 enge Partner. Zum anderen steht SPSS längst nicht mehr nur für Statistik- und Datenerhebungssoftware im universitären Umfeld: Das Unternehmen ist zum Spezialisten für Predictive Analytics geworden, eine Disziplin, die IBM völlig zu Recht als Zukunftsmarkt identifiziert hat.

Vielen Unternehmen ist spätestens während der Bankenkrise klar geworden, dass historische Geschäftsanalytik nur bedingt weiterhilft. Sie wollen präzise Vorhersagen, die sich aus bestimmten Mustern und Tendenzen in den vorhandenen Datenbeständen ergeben. Für lange Datenaufbereitung ist keine Zeit. Prognose- und Segmentierungstechniken sollten auf operativen Daten aufsetzen und die laufenden Geschäftsprozesse beeinflussen. Vor diesem Hintergrund ist SPSS eine Bereicherung des IBM-Softwareportfolios.

Was der Konzern aber noch mehr will, ist Geld verdienen. Und das gelingt IBM seit Jahren immer weniger mit Hardware und immer mehr mit Softwareprodukten und Dienstleistungen. Business Analytics ist laut IDC ein 25-Milliarden-Dollar-Markt, der auch in schlechten Zeiten solide wächst. IBM musste hier investieren, zumal der

Konzern im Softwaresegment Information Management, wo das konzerneigene BI-Geschäft angesiedelt ist, in den ersten sechs Monaten dieses Jahres deutliche Umsatzeinbußen erlitten hat.

Trotzdem macht IBM im Software- und im Dienstleistungsgeschäft aber satte Gewinne bei außergewöhnlich hohen Profitmargen. Es ist also nur folgerichtig, dass das Softwaregeschäft konsequent durch weitere Akquisitionen ausgebaut wird.

Gefährlich wird es jetzt für den SPSS-Konkurrenten SAS Institute, den einsamen Marktführer für Predictive-Analytics-Lösungen. Kein Wunder, dass das Management die Übernahme gleich mal in einer Presseerklärung als bloße Technikerweiterung für Big Blue herunterspielte. Das Gegenteil ist wohl der Fall: IBM wird den BI-Spezialisten in seiner Kerndisziplin angreifen. Man darf gespannt sein, wie der Softwareriesen aus Chicago kontern wird.

Heinrich Vaske
Chefredakteur CW



Leserbriefe



CW 30-31/09

Auf die Krise vorbereitet

Jetzt zeigt sich, ob ein CIO ein Technokrat ist – oder ob er die Instrumente zur Steuerung seines Bereichs beherrscht. Dann ist er auf die Krise vorbereitet und arbeitet die „Notfall-Agenda“ ab: Portfolio bereinigen und fokussieren, Transaktionskosten durch Reduktion der Fertigungstiefe weiter minimieren, mit den Lieferanten

verhandeln etc. Diese Aufgaben gehören zum Führungsrepertoire eines CIO. Wer sie löst, hat mit seinen Board-Kollegen und dem CFO keine Auseinandersetzungen.

Harald Rost via Forum

Die Lesermeinung bezieht sich auf das CW-Gespräch mit Wolfgang Gaertner, CIO der Deutschen Bank, und IBM-Deutschland-Chef Martin Jetter (CW 30/31, Seite 16).

Betriebsblind

In dem Artikel heißt es: „Da die Leiter der Fachabteilungen aber oft zeitlich überfordert sind, führte er (Werner Scherer, IT-Chef der Döhler-Gruppe, Anm. d. Red.) die Funktion des Process Managers ein, der weltweit ein-

heitliche SAP-Verfahren schaffen soll. Laut Scherer muss der Process Manager aus den eigenen Reihen kommen, bereits ein paar Jahre im Unternehmen tätig sein und die Abläufe gut kennen.“ Da stimme ich ihm ÜBERHAUPT NICHT zu. Interne Prozess-Manager sind meistens betriebsblind. Sie können sich nicht vorstellen, dass das, was bisher Usus war, auch anders und effizienter gemacht wird. Daher stellen sie oft nicht die richtigen Fragen.

Cornelia Bieler, München

Die Lesermeinung bezieht sich auf den Beitrag „Prozess-Manager: Die Spinne im Netz“ (CW 30/31 Seite 40).

TDMi-Gruppe meldet Insolvenz an

Der Systemhaus-Verbund ist zahlungsunfähig. Betroffen ist unter anderem auch das Traditionsunternehmen Comparex Deutschland GmbH.

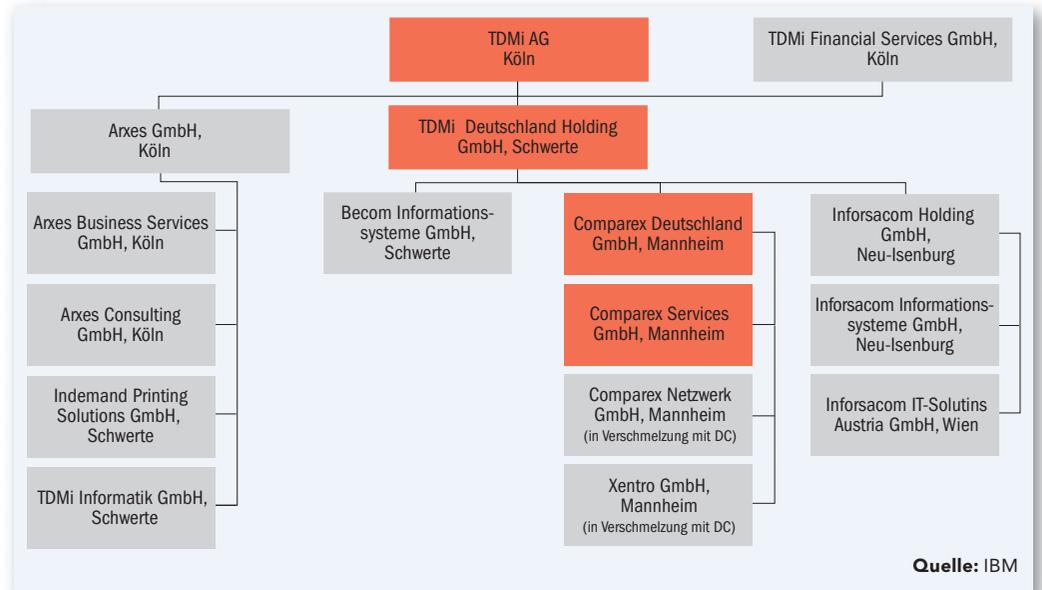
Die TDMi-Gruppe aus Köln, auf dem dritten Platz im Systemhaus-Ranking für Deutschland, hat Insolvenz angemeldet. Auch die TDMi-Tochter Comparex Deutschland GmbH, die seit 2007 zur TDMi-Gruppe gehörende Comparex Services GmbH (CSG) und die Muttergesellschaften TDMi Deutschland Holding GmbH sowie die TDMi AG sind insolvent. Die TDMi-Gruppe unterhält hierzulande 36 Niederlassungen und erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2008 insgesamt 410 Millionen Euro. Im Jahr zuvor waren es noch 527 Millionen Euro gewesen.

Nach der vorliegenden Ad-hoc-Meldung sollen „trotz der sehr angespannten Liquiditätsslage“ die Geschäfte der TDMi-Töchter Becom Informationssysteme GmbH, Inforsacom Holding GmbH (ehemals Morse), Arxes GmbH, Arxes Business Services GmbH, TDMi Informatik GmbH und Indemand Printing Solutions GmbH fortgeführt werden.

Am Freitag, den 24. Juli 2009, waren die Verhandlungen mit Banken und Investoren ohne Ergebnis abgebrochen worden. Aus diesem Grund hat die TDMi AG am 27. Juli 2009 Insolvenz angemeldet. Von insgesamt 1100 Mitarbeitern in der TDMi-Gruppe sind hiervon 300 betroffen.

Werden die Juli-Gehälter ausgezahlt?

Zum COMPUTERWOCHE-Redaktionsschluss am 30. Juli war noch nicht klar, ob die Gehälter für den abgelaufenen Monat gezahlt werden. Die Mitarbeiter gingen davon aus, in jedem Fall bis zum Monatsende weiter-



Struktur der TDMi-Gruppe: Die rot eingefärbten Unternehmen der Firmengruppe haben Insolvenz angemeldet.

zuarbeiten. Einen Anspruch des Unternehmens auf Arbeitsleistung gibt es aber im Insolvenzrecht nicht. Ohnehin entscheidet nunmehr nur noch der Insolvenzverwalter (im Fall TDMi sind es drei).

Firmensprecherin Felicia Effertz sagte zu den Gerüchten, die Gehälter würden bei TDMi immer zum letzten Tag eines Monats, in diesem Fall also zum 31. Juli, überwiesen. Eine Entscheidung über die Anweisung der Juli-Gehälter sei noch nicht gefallen.

In die prekäre Lage kam die TDMi-Gruppe wegen starker Umsatzrückgänge in den vergangenen Monaten. Außerdem waren die Banken nicht mehr bereit, das Unternehmen zu finanzieren. Der TDMi-Vorstandsvorsitzende Detlef Linde, der erst seit dem 15. Mai 2009 im Amt ist, sagte hierzu, man habe intensive Gespräche mit Investoren und Banken geführt. Diese sollten die Liquiditätsschlücke des Unternehmens schließen. Ergebnis: Eine Überbrückungsfinanzierung sei zwar zugesagt worden. Eine längerfristige Versorgung der TDMi-Gruppe

mit Kapital hätten die Finanzinstitute jedoch nicht zugesichert.

Linde will mit den Geschäftsführern der ebenfalls von der Insolvenz betroffenen Gesellschaften den Betrieb fortsetzen. Hierzu ist allerdings eine Abstimmung mit den jeweiligen Insolvenzverwaltern nötig.

Die TDMi-Gesellschaften Becom Informationssysteme GmbH und Inforsacom Informationssysteme GmbH und deren Töchter werden ihre Geschäfte eigenständig fortführen, so Linde. Mit dem Insolvenzverwalter werde nach einem Investor gesucht. Man wolle zudem in den kommenden Tagen die Kunden ansprechen. Ihnen würden Informationen über die Zukunft des Unternehmens gegeben.

IT-Dienstleistungen gesichert

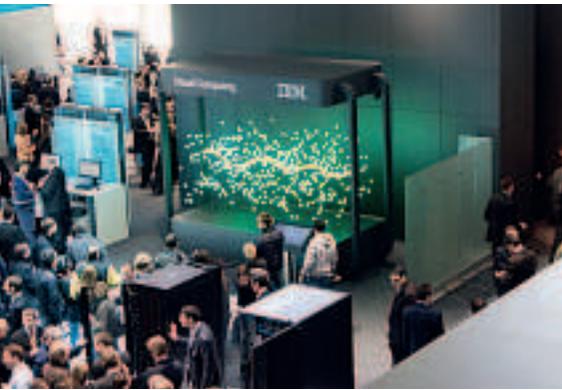
Der IT-Service für TDMi-Kunden sei trotz Insolvenzverfahren weiterhin gesichert. Da diese Verpflichtungen von der TDMi-Tochter Arxes erfüllt werden, dürfte diese Aussage zutreffen. Die Arxes GmbH mit den Geschäftsführern Hans-Jürgen Bahde und Ivo Karzel ist von der Insolvenz nicht betroffen.

Allerdings hat auch Arxes schon schwere Zeiten hinter sich. So hatte der Dienstleister Probleme mit einem Großprojekt bei BMW, bei dem er 36.000 Desktops verwalten sollte. Im Ergebnis musste Arxes das Projekt aufgeben und sich von 170 Mitarbeitern trennen.

(jm)

Detlef Linde, Vorstandsvorsitzender der TDMi-Gruppe, sagt, die Banken hätten lediglich einem Überbrückungskredit zugestimmt. Eine langfristige Liquiditätssicherung hingegen sei abgelehnt worden.





Das CeBIT-Thema 2010 lautet „Connected Worlds“

Im Gespräch mit der COMPUTERWOCHE ließ CeBIT-Chef Ernst Raue die Katze aus dem Sack: Kernthema der CeBIT 2010 werden die „Connected Worlds“ sein.

Von Heinrich Vaske*

Gemeinsam mit den großen IT-Herstellern, die im Branchenverband Bitkom organisiert sind, haben die Messemacher das Schwerpunktthema der CeBIT 2010 festgelegt. Es lautet „Connected Worlds“ oder „verbundene Welten“. Messechef Raue begründet die Wahl damit, dass die weltweite Verflechtung der Märkte und die technischen Möglichkeiten durch Netzkonzvergenz, Internet und mobile Anwendungen das Thema ganz nach oben auf die Tagesordnung gebracht hätten.

Vernetzung auf allen Ebenen

„Wir werden die Connected Worlds zum einen auf Ausstellungsebene mit einem fixen Anlaufpunkt thematisieren. Gleichzeitig wird es in den Global Conferences darum gehen, und schließlich wird das Thema auch im Internet erscheinen, wo die Vernetzung ja letztlich stattfindet“, sagte Raue. In den kommenden Wochen und Monaten werde in Hannover intensiv daran gearbeitet, das grobe Konzept mit attraktiven Inhalten zu füllen. In jedem Fall soll zur nächsten CeBIT eine derzeit in Entwicklung befindliche, groß angelegte Web-Plattform in Betrieb genommen werden – passend zum aktuellen Motto der weltgrößten Messe.

„Wir zeigen internationale Verflechtungen, die mit einer global aufgestellten IT erst möglich werden“, so Raue. Als Beispiel für ein typisches Szenario nannte er den mittelständischen Maschinenbauer, dessen Installationen beim Kunden via breitbandige Netzverbindungen von nahezu jedem Punkt der Erde ferngesteuert werden können.

„Nachhaltigkeit“ ist den Hannoveranern wichtig - deshalb soll das Thema Green IT bei dem es ja wesentlich um Kosteneffizienz geht, zum dritten Mal in Folge einen Meseschwerpunkt bilden. Es wird einen deutlich größeren Platz einnehmen als zuletzt. Themen rund um Web 2.0 und Enterprise 2.0 stehen zum zweiten Mal im Mittelpunkt der „Webciety“, in der aber mehr Web-basierende Business-Lösungen gezeigt werden sollen als in diesem Jahr.

Angesprochen auf die aktuelle Wirtschaftskrise und mögliche Hallenschließungen sagte Raue, im Vorfeld der letzten CeBIT sei das Management kalt erwischt worden, die Buchungen hätten zum Jahresende 2008

unerwartet abrupt nachgelassen. Da aber das ganze Messegelände bereits verplant gewesen sei, habe es in einigen Hallen größere Lücken gegeben, die anschließend „abgeschottet“ werden mussten. Die CeBIT 2010 werde deshalb rund um die Ost- und Mittelachse des Geländes „straffer geplant“, mit der Option auf Wachstum. Weitgehend offen ist noch, was in den „20er Hallen“ stattfindet: Laut Raue werden sie auch in Betrieb sein, allerdings wohl nicht als klassische Ausstellungsfläche, sondern für Veranstaltungen diverser Art, beispielsweise Firmen- oder Privatkunden-Events.

IT-Hersteller im Boot

Raue betonte, die Messe werde insgesamt nicht kleiner als 2009, alle wichtigen Hersteller hätten ihr Interesse deutlich bekundet – sogar einige, die zuletzt nicht mehr in Hannover gesichtet wurden. Es sei zu erkennen, dass die Akzeptanz von Hausmesen der großen Player etwas erlahme, weil die Hersteller damit nur Kontakt zur vorhandenen Klientel aufnehmen und kaum Neugeschäft machen könnten. Deshalb sei die CeBIT als Plattform, um Geschäfte zu machen, für das Networking innerhalb der Branche und um sich von der besten Seite zu zeigen, attraktiver denn je. ▶

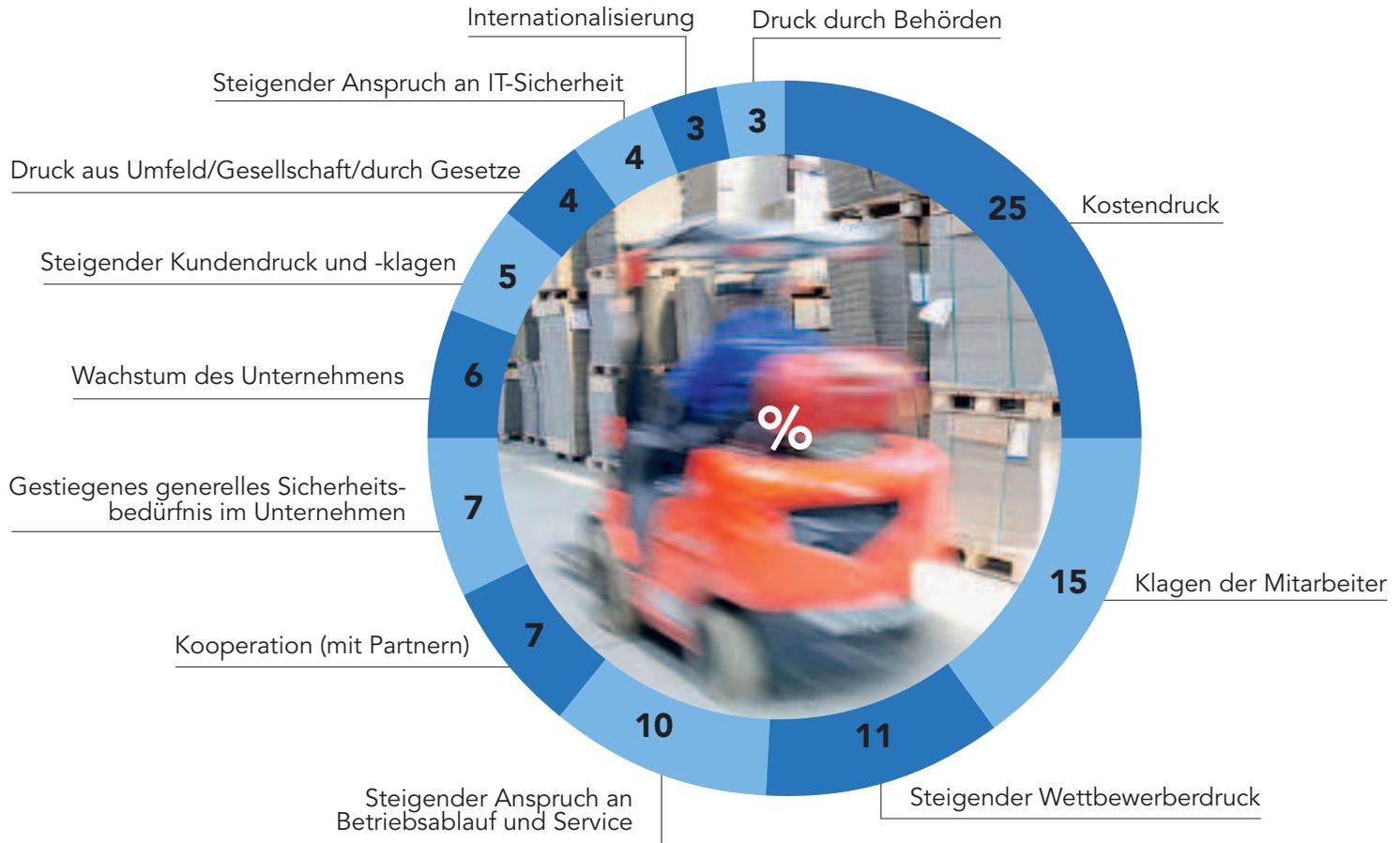


Ernst Raue will die CeBIT 2010 „straffer planen“.

*Heinrich Vaske
hvaske@computerwoche.de



Warum Mittelständler ihre IT-Ausstattung verbessern



Das Deutsche Institut für kleine und mittlere Unternehmen (DIKMU) in Berlin und IBM Deutschland haben mittelständische Firmen zu ihrer IT-Nutzung befragt. Das Ergebnis: Wenn der Mittelstand die IT verbessert, ist meistens Kostendruck der Auslöser. Häufig reagieren die Firmen aber auch auf Klagen der Anwender. Befragt wurden insgesamt 500 Betriebe, die in fünf Größenkate-

gorien mit je 100 Unternehmen eingeteilt wurden: 1 bis 49 Mitarbeiter; 50 bis 99 Mitarbeiter; 100 bis 199 Mitarbeiter; 200 bis 499 Mitarbeiter sowie 500 und mehr Mitarbeiter. Vor allem die großen Mittelständler stehen vor der Herausforderung, ihre IT an das Firmenwachstum anzupassen, sich international aufzustellen und Systeme von Dritten einzubinden. (fn)

Ausverkauf bei Nortel

Das Netzwerkgeschäft geht an Avaya, die Mobilfunksparte an Ericsson.

Der insolvente kanadische Netzwerkspezialist Nortel Networks setzt den Ausverkauf fort. Für 1,13 Milliarden Dollar übernimmt der schwedische Mobilfunkausrüster Ericsson Nortels Mobilfunksparten. Damit endet ein Bieterwettbewerb um das LTE- und CDMA-Geschäft von Nortel, an dem unter anderem auch Nokia Siemens Networks beteiligt war. Mit dem Deal erwerben die Schweden neben Technik und Patenten wichtige CDMA-Verträge mit nordamerikanischen Netzbetreibern wie Verizon Communi-

cations, Sprint Nextel, U.S. Cellular, Bell Canada und Leap. Der Erwerb unterliegt noch der Zustimmung von kanadischen und US-amerikanischen Kartellbehörden.

Kurz zuvor wurde bekannt, dass Avaya 475 Millionen Dollar für den Nortel-Bereich Enterprise Solutions zahlen will. Durch den Erwerb der TK- und Unified-Communications-Lösungen kann der in den USA beheimatete Anbieter seine offene Flanke im Enter-



NORTEL NETWORKS

prise-Networking-Business schließen. Voraussetzung ist jedoch auch hier, dass die Aufsichtsbehörden keine Einwände haben.

Avaya hat nun die Chance, in die Liga der großen Networking-Player aufzusteigen. In Deutschland spielt die Firma vor allem seit der Übernahme von Tenovis eine Rolle. Henry Dewing, Analyst bei For-

rester Research, sieht den Deal positiv. Mit dem Nortel-Business werde Avaya nun auch im Networking-Geschäft Fuß fassen. Zudem überflügele das Unternehmen jetzt Cisco bei der Unternehmenstelefonie. Aus Anwendersicht dürfte wichtiger sein, dass damit die Zukunft von Nortels Enterprise-Geschäft gesichert scheint. Eine Nachricht, die etwa Hanif Lalani, CEO von British Telecom Global Services, positiv aufnahm. Er kann sich vorstellen, die Geschäftsbeziehungen zu Avaya weiter zu vertiefen. (fn/hi)