

# COMPUTERWOCHE

www.computerwoche.de



## Trotz Konjunkturgewitter: IT-GEHÄLTER BLEIBEN STABIL

*Warum die meisten  
IT-Profis ungeschoren  
durch die Wirtschaftskrise  
kommen.*

### Web Application Firewalls

Viele Anwender kennen sich mit WAF-Produkten nicht aus. Sie machen Fehler und riskieren den erhofften Sicherheitseffekt.

Seite 28

### Prince2 und Itil greifen ineinander

Projekt-Manager und IT-Service-Verantwortliche haben viele Berührungspunkte. Ihre Methoden ergänzen sich.

Seite 36

## In dieser Ausgabe

Nr. 44 vom 26. Oktober 2009

## Trends & Analysen

**IT-Anbieter hoffen wieder** 5  
Nach kräftigem Umsatzeinbruch in diesem Jahr soll sich der Markt 2010 beleben.

**Fusion Applications** 6  
Oracle stellt – endlich – seine neue Business-Software vor.

**Aus Vista gelernt** 10  
Microsoft-Manager Marcel Schneider über die Windows-7-Strategie.

## Titel



**Mehr Geld für IT-Mitarbeiter** 16  
Ob Manager oder Fachkraft – die IT-Branche lässt auch in der Krise ihre Mitarbeiter nicht darben.

**Keine Angst vor der Geldfrage** 20  
Bewerbercoach Gerhard Winkler empfiehlt, im Vorstellungsgespräch bei der Gehaltsfrage nicht herumzudrücken.

## Produkte & Praxis

**Kleine Helfer** 24  
Neuerungen im „PDF Converter 6“; „XML Marker“ zur flinken Navigation in XML-Dateien.

**Die Thin-Client-Vision von Sun** 26  
Schon immer zeigte sich Sun überzeugt vom zentralistischen Desktop-Modell. Der Hersteller hat nun vergleichbar mit Citrix eine eigene Virtual Desktop Infrastructure aufgesetzt.

**Web Application Firewalls** 28  
Die Einführung einer WAF ist sehr komplex. Mangelndes Wissen über Funktionen und Betrieb dieser Sicherheitslösungen stellt das ganze Projekt in Frage.

## IT-Strategien

**Suchmaschine im Intranet** 35  
Die Mitarbeiter der Henkel AG & Co. können Informationen schneller finden und Trends früher erkennen – dank einer in die Intranet-Lösung integrierten Suchmaschine.

**Itil meets Prince2** 36  
IT-Service- und Projekt-Management haben zahlreiche Berührungspunkte. Hier fällt die Kompatibilität der angewandten Methoden ins Gewicht. Itil und Prince2 verstehen sich ausgezeichnet.

**Oracle-Kunden zur Sun-Fusion** 38  
Die deutsche Anwendervereinigung Doag kommentiert die Ankündigungen auf der diesjährigen „OpenWorld“ größtenteils positiv. Aber sie hat auch Kritik anzumelden.

## Standards

**Menschen** 40  
**Impressum** 44  
**Stellenmarkt** 47  
**Off Topic: CIO von Real Madrid** 50  
**Im Heft erwähnte Unternehmen** 50  
**Im Heft erwähnte Personen** 50

## Job & Karriere

**Medizintechnik braucht IT-Profis** 42  
Die Krise hat der Branche kaum geschadet. Informatiker haben dort weiterhin gute Jobchancen.

**Tipps für die Jobsuche** 46  
Im verdeckten Stellenmarkt finden sich oft die besten Arbeitsplätze.

## COMPUTERWOCHE.de

### Highlights der Woche

#### Ratgeber Heimkino

Sieben Tipps, wie Sie Ihre Soundanlage für den perfekten Filmgenuss im Wohnzimmer konfigurieren und planen.

[www.computerwoche.de/1906947](http://www.computerwoche.de/1906947)

#### Was kostet der Servicedesk?

In unserem Benchmark können Sie die Leistung Ihrer Anwenderbetreuung vergleichen.

[www.computerwoche.de/1908165](http://www.computerwoche.de/1908165)

### Best Clicks der Woche

Mit diesen Anwendungen wird Ihr Windows-Mobile-Smartphone vielseitiger.

[www.computerwoche.de/1907578](http://www.computerwoche.de/1907578)

Was ist ein Singleton? Welchen Dialekt spricht ECMAScript? Messen Sie sich im zweiten, noch härteren Teil unseres großen Programmierer-IQ-Tests!

[www.computerwoche.de/quiz/81/](http://www.computerwoche.de/quiz/81/)

**Sie sind ein Experte im Serverraum!**  
Wir helfen Ihnen das passende Rack- und Kühlsystem zu finden!

Laden Sie das White Paper #150: „Power and Cooling Capacity Management for Data Centers“ herunter und gewinnen Sie einen iPod touch!

Besuchen Sie uns dazu unter [www.apc.com/promo](http://www.apc.com/promo) und geben Sie den Keycode 72830t ein.  
Tel: Deutschland: 0180 100 09 74 Schweiz: 0800 1010067 Österreich: 0800 999 670



Die rack-basierte Kühlung von APC zieht warme Luft von der Wärmequelle auf der Rückseite und leitet kühle Luft zur Vorderseite, wo sie benachbarte Racks kühlt.

**APC**

by Schneider Electric

Was die anderen sagen

## Seiten-Spiegel

„Aus Kostengründen haben die Konzerne (gemeint sind TK-Gesellschaften, Anm. d. Red.) die Kundenbetreuung und Akquisition immer weiter ausgelagert. Allein in Deutschland leben Tausende selbständige Callcenter und Druckerkolonnen davon, dass sie heute für Vodafone oder E-Plus und morgen für Kabel Deutschland oder die Telekom dem jeweiligen Konkurrenten Kunden abjagen oder Bestandskunden mit neuen Verträgen ausstatten. Alle Informationen, die die Callcenter etwa für die Vertragsverlängerungen brauchen, liefern die Auftraggeber in Millionenblöcken mit – und geben so zwangsläufig sensible Daten außer Haus. Hier liegt das Problem.“

„Der Spiegel“ über neuerliche Datenschutzprobleme bei der Deutschen Telekom



„Wie müssen die frischesten und relevantesten Informationen

anbieten. Es wäre unverantwortlich, sich nicht darauf, sondern auf Umsatz zu konzentrieren.“

Twitter-Chef **Evan Williams**

„Das System (Java, Anm. d. Red.) war wirklich sehr einfach, die Leute konnten sich hinsetzen und es sehr schnell verstehen. Wenn Sie sich auf die Sprache Java und die grundlegenden APIs beschränken, ist es immer noch sehr einfach. Aber sobald Sie einige der mächtigeren Untersysteme wie Swing oder Java EE und den ganzen Rest nutzen, haben Sie schnell das Gefühl, in dem ganzen Kram zu ertrinken. Schauen Sie sich die OpenGL-Bibliotheken an. Mit OpenGL kann man wirklich tolle Sachen machen. Aber mein Gott – einfach ist es wirklich nicht.“

Java-Erfinder James Gosling in der lesenswerten Interview-Sammlung „Visionäre der Programmierung“, die soeben im O'Reilly Verlag in deutscher Übersetzung erschienen ist

CW-Kolumne

## IT-Know-how ist konjunkturunabhängig

**4,5** Prozent mehr für IT-Manager, zwei Prozent mehr für Fachkräfte – das ist vielleicht nicht der ganz große Schluck aus der Pulle, aber doch ein Ergebnis, mit dem IT-Profis zufrieden sein können (siehe Seite 16). Wie ist diese Steigerung in Zeiten der Wirtschaftskrise möglich? In vielen Unternehmen wurde Kurzarbeit verordnet, um die Flaute mit möglichst wenigen Personalverlusten zu überstehen. Traditionell starke Branchen wie der Maschinenbau und der Automobilsektor leiden unter der schwachen Nachfrage. Trotzdem steigen die IT-Gehälter.

Der IT-Arbeitsmarkt ist differenziert zu betrachten. Berufseinsteiger beispielsweise haben es derzeit schwerer. Weil generell weniger eingestellt wird, beginnen sie ihre Karriere – abgesehen von Ausnahmen – überwiegend zu schlechteren Konditionen. Schwierig ist die Lage auch für IT-Profis, die jahrelang in der IT-Abteilung eines Konzerns gut verdienten und darüber vergessen haben, ihr Know-how zu aktualisieren.

Das Gros der IT-Experten profitiert jedoch davon, dass sich in ihrem Geschäft, in dem sich die Anforderungen ständig ändern, nie genug gut ausgebildete Professionals finden. Der demografische Wandel und das Desinteresse weiblicher Abiturienten an technischen Berufen trägt zu

dieser Verknappung bei. Wer gute Leute hat, wird sich eine Menge einfallen lassen, um sie zu halten. Ein ordentliches Gehalt ist eine der Bedingungen.

Es gibt jedoch auch ein paar besondere Effekte, die sich statistisch auswirken. Headhunter müssen sich derzeit sehr anstrengen, um IT-Profis zu überreden, ihren sicheren Arbeitsplatz für eine neue Stelle aufzugeben. Ein Gehaltsaufschlag von zehn Prozent und mehr kann da ein überzeugendes Argument sein. Natürlich heben solche Maßnahmen die Durchschnittswerte in der Gehaltsstatistik.

Das Gleiche gilt für die überdurchschnittlichen Einkommenssteigerungen, die derzeit in einzelnen Nischen zu erzielen sind, weil dort der Personalbedarf besonders groß ist. Hier sind vor allem der Security-Bereich und die SAP-Beratung zu nennen, wo die Bezüge um sieben beziehungsweise vier Prozent anstiegen.

**Hans Königes**  
Redakteur CW



## Leserbriefe



CW 43/09

### KMUs brauchen EAM

EAM beziehungsweise die dahinterstehenden Philosophien und Ansätze sind nicht nur für Konzerne wichtig. Gerade in kleinen und mittelständischen Unternehmen kann mit diesen Strategien die interne IT weg von der reinen Kostenstelle hin zu einem internen Dienstleister entwickelt werden, der Ge-

schäftsprozesse aktiv unterstützt. Und gerade die KMUs sind es, die hier durch sehr viel einfacher als im Konzernumfeld umsetzbare Projekte Potenziale sehr direkt, kalkulierbar und nachhaltig heben können.

Ich erlebe tagtäglich in meiner Arbeitspraxis, dass eine entsprechende Ausrichtung der IT nicht etwa mehr Bürokratie, aufwändigere Abläufe und unnötigen Papierkram mit sich bringt, sondern ganz im Gegenteil dabei hilft, IT-Strategie, IT-Landschaft und Unternehmensentwicklung eng beieinanderzuhalten.

MarkP via CW-Forum

### IT & Business mit Potenzial

Da die Mehrzahl der Aussteller Kunden aus dem Mittelstand ansprechen und nicht Kunden aus der Großindustrie, scheint mir das Messekonzept der Stuttgarter „IT & Business“ sehr gut geeignet, um die Bedürfnisse von Besuchern wie Ausstellern abzudecken. Rückmeldungen unserer Besucher bestätigen mir meinen persönlichen Eindruck. Wir hatten viele Gäste, die noch nie die CeBIT oder Systems besucht hatten!

Ulrich Reinbeck,  
Geschäftsführer Avista ERP  
Software, via E-Mail

# 2009 – das schlechteste Jahr für die IT-Branche

*Der weltweite IT-Markt soll laut Gartner frühestens in drei Jahren wieder das Niveau von 2008 erreichen. Der Bitkom erwartet 2010 ein kleines Wachstum.*

Von **Sabine Prehl\***

**D**as bislang schlechteste Jahr für die IT-Branche geht seinem Ende entgegen: Für 2009 prognostizieren die Marktforscher von Gartner einen Rückgang der weltweiten IT-Ausgaben gegenüber dem Vorjahr um 5,2 Prozent. Die Investitionen der Unternehmen in IT sollen sogar um 6,9 Prozent schrumpfen. Im kommenden Jahr rechnen die Experten dann mit einem Wachstum von 3,3 Prozent auf 3,3 Billionen Dollar.

## Schwierige Balance zwischen Kosten, Risiko und Wachstum

Allerdings wird der globale IT-Markt frühestens in drei Jahren wieder das Niveau von 2008 erreichen, prognostiziert Peter Sondergaard, Senior Vice President bei Gartner: „Nächstes Jahr wird es darum gehen, die Faktoren Kosten, Risiko und Wachstum in der Balance zu halten. Bei mehr als jedem zweiten CIO werden die Budgets gleich bleiben oder sogar sinken.“ Erst ab 2011 werde sich die Lage langsam bessern.

Am härtesten trifft es den Hardwaremarkt: Laut Gartner werden die weltweiten Ausgaben in diesem Segment 2009 bei 317 Milliarden Dollar liegen – 16,5 Prozent weniger als im Vorjahr. Auch 2010 sei keine nennenswerte Besserung in Sicht.



**Peter Sondergaard**, Senior Vice President von Gartner: „Bei mehr als jedem zweiten CIO werden die Budgets gleich bleiben oder sogar sinken.“

Für die Softwareausgaben erwartet Gartner einen Rückgang um 2,1 Prozent in diesem Jahr und ein Wachstum um 4,8 Prozent im kommenden Jahr. Die weltweiten

TK-Ausgaben dürften in diesem Jahr um vier Prozent auf knapp 1,9 Billionen Dollar fallen. Im nächsten Jahr erholt sich dieser Markt und wächst laut Gartner um 3,2 Prozent. Und für den IT-Service-Markt prognostizieren die Experten ein Volumen von 781 Milliarden Dollar. 2010 werde der Markt um weitere 4,5 Prozent zulegen.

## Veraltete IT-Infrastruktur erhöht die Fehlerraten

IT-Verantwortliche sollten vor allem drei Themen im Blick haben:

**1** Konzepte wie Cloud-Services, die auf flexible Kosten abzielen, beschleunigen den Wandel der IT. Wichtig ist dabei, den wirtschaftlichen Einfluss der IT auf die finanzielle Situation des Unternehmens zu berücksichtigen. CIOs sollten zeigen können, wie die IT den Profit konkret verbessert.

**2** Firmen müssen sich auf erhöhte Fehlerraten gefasst machen, wenn sie die Laufzeiten ihrer Hardware weiter ausdehnen. Fast eine Million Server seien bereits um ein Jahr zu spät ausgetauscht worden. Das entspricht drei Prozent der weltweit installierten Basis. Im nächsten Jahr werden es mindestens zwei Millionen Geräte sein. Da sich dadurch das Business-Risiko erhöhe, seien CIOs dafür verantwortlich, die Finanzchefs über diese Zusammenhänge umfassend zu informieren.

**3** Bei jeder IT-Investition muss künftig klar dargelegt werden, inwieweit die jeweilige Technik oder Anwendung konkret zu den Geschäftszielen beiträgt. Die IT-Verantwortlichen dürfen nicht mehr davon ausgehen, dass ein gewohnter Teil des Umsatzes auch weiterhin für die IT bereitgestellt werde. ◀

## Bitkom sieht Licht am Ende des Tunnels

„Die Talsohle ist durchschritten, die Trendwende ist da“, beschreibt Bitkom-Präsident August-Wilhelm Scheer die Situation der deutschen IT-Industrie. 2009 soll der hiesige Umsatz mit ITK-Produkten und -Dienstleistungen um 2,5 Prozent auf 142 Milliarden Euro schrumpfen. Im kommenden Jahr sei ein minimales Wachstum um knapp 0,1 Prozent zu erwarten. Damit fällt der Ausblick allerdings vorsichtiger aus als noch vor einigen Monaten, als der Branchenverband ein Plus von 0,3 Prozent für möglich gehalten hatte. Die Zahlen für 2009:

- **Hardware:** minus 6,5 Prozent auf 17,9 Milliarden Euro;
- **Software:** minus 3,2 Prozent auf 14,6 Milliarden Euro;
- **IT-Services:** minus 0,2 Prozent auf 32,9 Milliarden Euro;
- **Telekommunikation:** minus 2,2 Prozent auf 64,3 Milliarden Euro;
- **Unterhaltungselektronik:** minus 2,9 Prozent auf 12,3 Milliarden Euro.

\*Sabine Prehl  
sprehl@computerwoche.de



# Oracle bringt neue ERP-Suite

Die „Fusion Applications“ sollen betriebswirtschaftliche Module sowie BI-Funktionen beinhalten und auch als SaaS angeboten werden.

Von Frank Niemann\*

Noch sind Oracles Fusion Applications eher ein Mythos als Realität. Auf seiner Konferenz „OpenWorld“ in San Francisco gab der Hersteller nun bekannt, wie die bereits vor einigen Jahren angekündigten Applikationen aussehen sollen.

Demnach sollen die neuen Anwendungen die besten Funktionen bestehender Oracle-Anwendungen in einer modernen Anwendungssuite zusammenfassen. Diese Programme sollen über integrierte Business-Intelligence-Funktionen sowie über ansprechende Benutzeroberflächen verfügen.

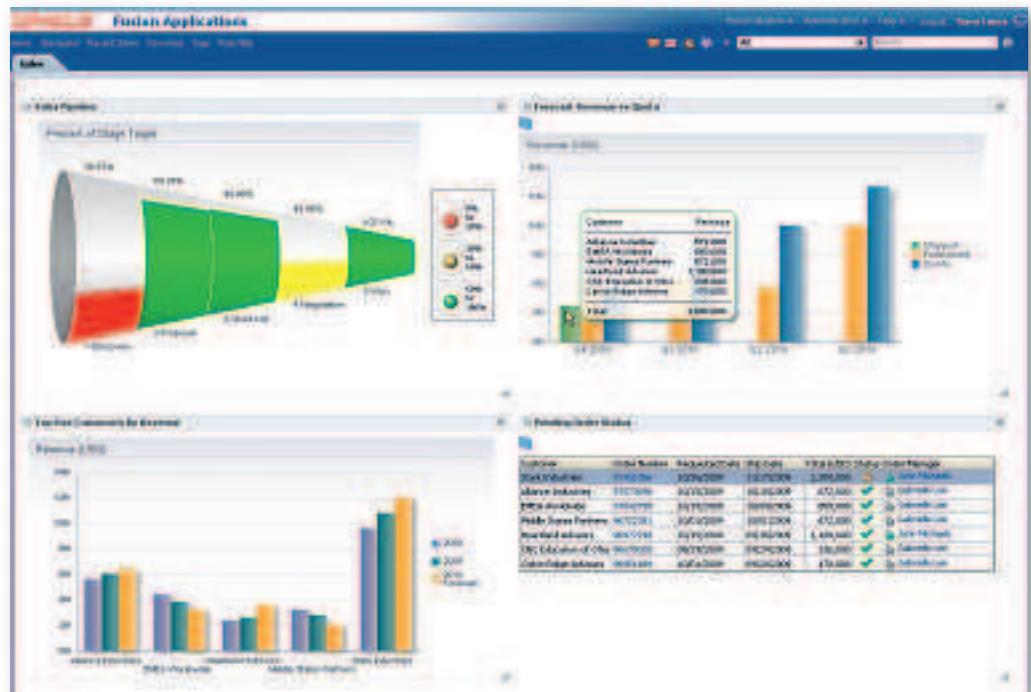
Die Fusion Applications sind Teil eines groß angelegten Entwicklungsprojekts, das Oracle nach der Übernahme der Business-Softwareanbieter J.D. Edwards, Peoplesoft und Siebel begonnen hat. Ursprünglich wollte der Softwarekonzern die besagte Suite schon 2008 auf den Markt bringen.

## Migrationspfad für ERP-Kunden

Die bestehenden Lösungen von Peoplesoft, Siebel und J.D. Edwards sowie Oracles eigene „E-Business Suite“ sind mit unterschiedlichen Programmierwerkzeugen entwickelt worden und setzen auf verschiedenen Ablaufumgebungen auf. Die neuen Applikationen sollen eine Service-orientierte Architektur bieten, auf der einheitlichen „Fusion Middleware“ aufsetzen und nur Java als Programmierumgebung verwenden.

Mit den Fusion Applications will Oracle neue Kunden ansprechen, aber auch Anwendern der Softwareprodukte von Peoplesoft, Siebel, J.D. Edwards und Oracle einen Migrationspfad bieten – falls diese bereit sind, sich von ihren bestehenden Applikationen zu verabschieden. Bestandskunden hat Oracle versprochen, niemanden zu einem Upgrade auf Fusion Application zu zwingen: Das vor einigen Jahren eingeführte Programm „Applications Unlimited“ soll Kunden, die um die Zukunft ihrer Programme fürchten, beruhigen. Damit verspricht der Hersteller, alle Anwendungen weiterzuentwickeln und mit Support zu unterstützen (siehe Seite 38: „Oracle-Kunden ...“).

Die für 2010 angekündigte Fusion Application Suite wird laut Oracle Module für die



Erste Eindrücke von der Oberfläche der für 2010 angekündigten Fusion Applications.

Finanzbuchhaltung, Personalverwaltung, Vertrieb und Marketing, Supply-Chain-Management, Projekt-Management und Einkauf enthalten. Ferner soll es Funktionen geben, die Firmen dabei helfen, gesetzlichen Auflagen nachzukommen und Unternehmensrisiken zu verwalten (Governance, Risk and Compliance, kurz GRC). Eine Fertigungsfunktion folgt nach Firmenangaben später. Sie wäre aber wichtig, da viele Nutzer von Oracle-ERP-Systemen aus der Industrie kommen.

## OpenWorld-Highlights

- **„My Oracle Support“:** Kunden erhalten Empfehlungen für proaktive Wartungsmaßnahmen, wenn sie dem Hersteller ihre Systemkonfiguration offenlegen.
- **Sun-Produkte:** Kommt es zur geplanten Übernahme, will Oracle weiter in Java, MySQL, Sparc und Solaris investieren.
- **Exadata 2:** Skalierbares Out-of-the-Box-System (Hardware und Software) für Olap- und Data-Warehouse-Aufgaben.

Unternehmen will Oracle in die Lage versetzen, diese Funktionsbausteine je nach Bedarf zu kombinieren. Das laut Oracle-CEO Lawrence Ellison in enger Abstimmung mit Kunden entwickelte User Interface soll es dem Nutzer unter anderem gestatten, mit anderen Fusion-Anwendern zu kommunizieren. In einer Demonstration wurde gezeigt, wie ein Anwender eine Warnung über eine verzögerte Lieferung erhält. Über ein Dashboard machte er den für den Auftrag verantwortlichen Sachbearbeiter ausfindig und besprach mit diesem per Chat-Dialog das Problem, so dass sich der Auftrag rechtzeitig umplanen ließ.

## On-Premise und SaaS

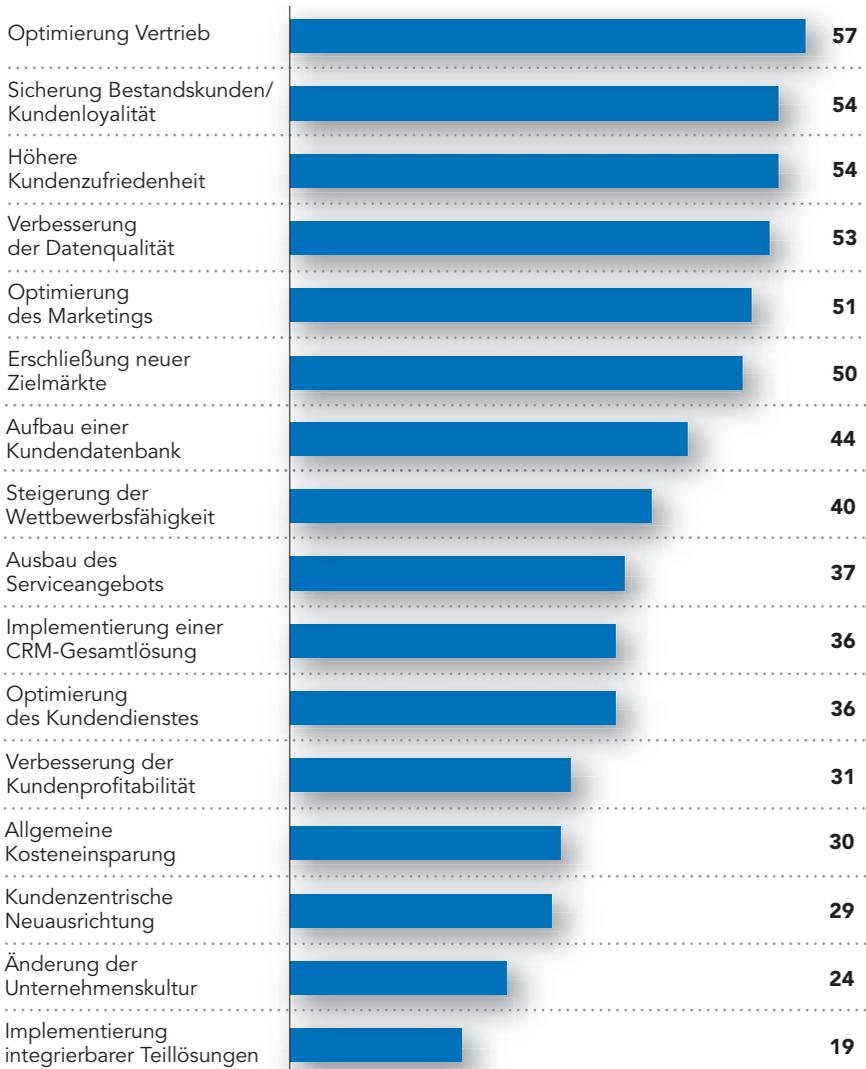
Preis- und Lizenzmodelle für das neue Produkt blieb der Datenbankprimus bisher schuldig. Er hat aber offenbar vor, die Fusion Suite auch als Software-as-a-Service on Demand anzubieten. Anwender zahlen für die Nutzung in der Regel eine Monatsgebühr. ◀

\*Frank Niemann

fniemann@computerwoche.de



## Warum Firmen CRM-Software einführen



Angaben in Prozent, n = 237; Mehrfachnennungen möglich; Quelle: i2s Research

*Unternehmen haben konkrete Erwartungen an eine Lösung für das Customer-Relationship-Management (CRM).*

Das Beratungshaus i2s hat Firmen unterschiedlicher Größe aus den Branchen **Dienstleistungen, Industrie und Handel** befragt, ob und wie sie CRM-Software nutzen. Zwar ist die Umfrage nicht repräsentativ, liefert aber doch einen brauchbaren Eindruck von der Situation. Demnach sind CRM-Einführungsprojekte hauptsächlich von dem Willen geprägt, den **Vertrieb effizienter** zu machen. Viele Firmen geben jedoch als Ziel der Implementierung ebenfalls an, auf diese Weise die Kunden halten sowie deren Zufriedenheit steigern zu wollen. Das verwundert nicht, denn in wirtschaftlich schwierigen Zeiten wächst der **Wert von Bestandskunden**. Fast ebenso viele Betriebe möchten mit Hilfe von Kunden-Management-Systemen die **Qualitätsdefizite** in ihren Daten beseitigen. Viele der befragten Firmen nutzen bereits ein CRM-System, andere führen derzeit eines ein oder wollen bestehende Programme erweitern. Nach Ansicht von Frank Naujoks, Director Research und Market Intelligence bei i2s, haben die Firmen mittlerweile ihre **Skepsis gegenüber CRM** überwunden. (fn)

## Blackberry made in Bochum

*Aus dem Ruhrgebiet kommt der „Bold 9700“. In weniger als einem Jahr entwickelte ein deutsches Team das neue Smartphone von RIM.*

**D**er Bold 9700 ist das erste Produkt aus dem deutschen Labor des kanadischen Herstellers Research in Motion, der bisher seine Geräte fast ausschließlich im kanadischen Waterloo entwickelte. Im Gegensatz zum weit verbreiteten Bild in der Öffentlichkeit sitzt RIMs Deutschland-Team nicht in den ehemaligen Nokia-Produktionsstätten, sondern direkt auf dem Campus der Ruhr-Universität Bochum. Laut Mike Lazaridis, President und Co-CEO

von RIM, sollen in Bochum in naher Zukunft 500 Mitarbeiter Smartphones der neuesten Generation entwickeln.

Anlässlich der Vorstellung des neuen Bold lobte Lazaridis die „deutsche Tüchtigkeit“ des Teams. Für den Anwender hat das Made beziehungsweise Engineered in Germany einen grund-

sätzlichen Vorteil: Der Bold entspricht europäischen Designvorstellungen mehr als sein Vorgänger.

Auch ansonsten muss sich der deutsche Blackberry nicht verstecken. Er kann zwar nicht mit einer Multitouch-Steuerung wie Apples iPhone aufwarten, besitzt aber ansonsten alles, was bei einem Busi-

ness-Smartphone State of the Art ist. So kommuniziert der neue Bold mit der Außenwelt per WLAN (802.11b/g) oder HSDPA sowie Bluetooth. Wo verfügbar, kann auch per UMA das WLAN zum VoIP-Telefonieren genutzt werden. Dank integriertem GPS funktioniert es auch als Navigationsgerät.

Der Bold 9700 soll ab November bei T-Mobile und Vodafone erhältlich sein. Mit Vertrag kostet das Gerät bei der Telekom-Tochter ab 109 Euro. (hi)

