

COMPUTERWOCHE

www.computerwoche.de

PLUS
24 SEITEN
iPhone & iPad
im Business

BERUFSBILD
IT-Consultant
ab Seite 42



COLLABORATION

*Wie Teamarbeit im Netz Unternehmen
voranbringt – und welche
Plattformen und Tools dabei helfen können.*

Wettbewerb: Gesucht wird das grünste RZ

Mitmachen und gewinnen: Beteiligen Sie sich mit Ihrem Rechenzentrum am Wettbewerb „GreenIT Best Practice Award 2010“!

Seite 26

Ein Smartphone fürs Grobe

Mit dem „ES400“, das mit Windows Mobile 6.5 läuft, bietet Motorola eine robuste und sichere Alternative für den Arbeitsalltag.

Seite 35

Immer Ärger mit der Datenaufbewahrung

Dass bestimmte Daten nicht gelöscht werden dürfen, ist bekannt. Es gibt aber auch Gesetze, die das wahllose Sammeln verbieten.

Seite 38

Exklusiv für Sie: Die COMPUTERWOCHE-Abo-Pakete Noch nicht abonniert? Jetzt aber los!



- ✓ **Mehr erfahren, viel sparen:**
Erhalten Sie geballtes Fachwissen im Kombi-Paket zum sensationell günstigen Preis
- ✓ **Versandkostenfrei:** Druckfrisch und top-aktuell auf Ihrem Schreibtisch
- ✓ **Vorsprung durch Wissen:**
Fundiertes Know-how von Experten exklusiv im Abo

✓ Großer Preisvorteil im Kombiabo!
✓ Exklusiver Premium-Content online!

Schnell sein lohnt sich:
Jetzt bestellen und aus einer Vielzahl von Prämien wählen!
(Prämienbeispiel: Handy LG GB210)

Bestellhotline:
0180 5 72 7252-276*
(*aus dem dt. Festnetz nur 0,14 € pro Minute, Mobilfunkpreise max. 0,42 € pro Minute)

Alles rund um die Abo-Pakete Ihrer COMPUTERWOCHE finden Sie unter

www.computerwoche.de/aboshop



COMPUTERWOCHE erscheint im Verlag IDG Business Media GmbH, Lyonel-Fehninger-Str. 26, 80807 München, Registergericht München, HRB 99187, Geschäftsführer: York von Heimburg. Die Kundenbetreuung erfolgt durch den COMPUTERWOCHE Kundenservice, ZENIT Pressevertrieb GmbH, Postfach 810580, 70522 Stuttgart, Geschäftsführer: Peter Staudenmaier Tel.: 0180 5 72 7252-276*, E-Mail: shop@computerwoche.de (*aus dem dt. Festnetz nur 0,14 Euro pro Minute, Mobilfunkpreise max. 0,42 Euro pro Minute)

In dieser Ausgabe

Nr. 27/28 vom 5. Juli 2010

Trends & Analysen

IBM schluckt BI-Spezialisten 5

Mit dem Zukauf von Coremetrics baut Big Blue sein Softwareportfolio rund um Business-Intelligence- und Analytics-Produkte weiter aus.

Cloud wird zum Mainstream 5

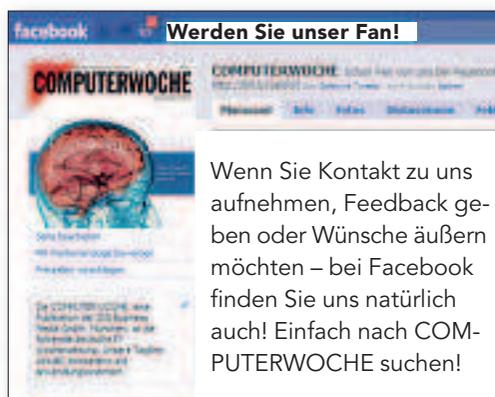
Bis zum Jahr 2014 werden sich Cloud-Services zum integralen Bestandteil der IT entwickelt haben, prognostiziert Frank Sempert vom Beratungshaus Saugatuck Technology.

HP stärkt die IT-Infrastruktur 6

Im Rahmen der Initiative Converged Infrastructure stellt der Anbieter neue Server, Storage- und Verwaltungsoptionen vor. Dazu gehört auch ein ausgefeiltes Energiemanagement.

Twitter beflügelt Lufthansa 10

Der Luftfahrtkonzern profitiert von seinen Social-Media-Aktivitäten.



Wenn Sie Kontakt zu uns aufnehmen, Feedback geben oder Wünsche äußern möchten – bei Facebook finden Sie uns natürlich auch! Einfach nach COMPUTERWOCHE suchen!

Titel

Collaboration

Teams auf dem Vormarsch 12

Immer mehr Unternehmen bauen auf Collaboration-Tools aus der Web-2.0-Welt. Wie Anwender berichten, sind Wikis besonders beliebt.

Welche Tools helfen 18

Web-2.0-Werkzeuge aus der Cloud gibt es für jeden Einsatzzweck. Wir haben uns die 24 wichtigsten fürs Enterprise angeschaut.



Produkte & Praxis

Kleine Helfer 24

Multi-Messenger mit Business-Anschluss; Xtext 1.0 für domänenspezifische Sprachen.

Eclipse Helios am Start 28

Ein Überblick zu den wichtigsten Neuerungen des gerade veröffentlichten Jahres-Release.

HP präsentiert BSM-Suite 9.0 30

Das Business-Service-Management zeigt nun Abhängigkeiten von IT- und Geschäftsprozessen in Echtzeit.

SAP-Reporting im Test 32

T-Systems bewertet drei BI/BO-Komponenten der Walldorfer.

Ein Smartphone fürs Grobe 35

Motorola schließt mit dem Windows-Mobile-Gerät ES400 eine Produktlücke.

IT-Strategien

Client-Management 37

Bei der Rieck Logistik-Gruppe dauert das Rollout eines Clients nur 40 Minuten.

Datenschutz 38

Auch unter Compliance-Gesichtspunkten dürfen Daten nicht unbefristet lagern.

Ganz normale Apple-Rechner 40

Für sein Regionalprogramm nutzt Sat1 Macs und Software von der Stange.

Job & Karriere

Das Ende der Besserwisser 44

IT-Berater machen etablierten Management-Consultants zunehmend Konkurrenz.

Der CIO und die Digital Natives 54

Wenn es um das Thema Social Media im Unternehmen geht, sollte der IT-Chef die Initiative übernehmen.

COMPUTERWOCHE.de

Highlights der Woche

Zehn Regeln für den SAP-BW-Betrieb

Performance und Kosten dürfen bei SAPs Business Warehouse nicht aus dem Ruder laufen.

www.computerwoche.de/1938440

15 Fragen zu Windows

Was ist ein OS-Rollout und was WMI? Beweisen Sie Ihr Windows-Wissen und gewinnen Sie tolle Preise!

www.computerwoche.de/1938236

Exklusiv für Sie:

Das CIO-Mini-Abo – Jetzt testen und Insiderwissen sichern!



➔ **2 Ausgaben inklusive Prämie**
Abonnieren Sie 2 CIO-Ausgaben und freuen Sie sich über ein tolles Dankeschön

➔ **Die IT-Strategien für Manager**
pünktlich auf Ihrem Schreibtisch

➔ **Sparen Sie satte 30%**
gegenüber dem Einzelpreis von 10,80 EUR

Alles rund um die Abo-Pakete Ihrer CIO finden Sie unter

www.cio.de/aboshop



Im Mini-Abo **30%** sparen!

Jetzt das **Mini-Abo bestellen** und eine dieser tollen **Prämien sichern!**

Bestellhotline:
0180 5 72 7252-276*
(*aus dem dt. Festnetz nur 0,14 €/Minute, Mobilfunkpreise max. 0,42 €/Minute)

Prämien:
Mini Lautsprecher iUFO
oder MAGLITE Taschenlampe



CIO erscheint im Verlag DG Business Media GmbH, Lyonel-Feiningger-Str. 26, 80807 München, Registergericht München, HRB 99187, Geschäftsführer: York von Helmburg. Die Kundenbetreuung erfolgt durch den CIO Kundenservice, ZENIT Pressevertrieb GmbH, Postfach 810580, 70522 Stuttgart, Geschäftsführer: Peter Staudenmaier Tel.: 0180 5 72 7252-276, E-Mail: shop@cio.de (*aus dem dt. Festnetz nur 0,14 Euro pro Minute, Mobilfunkpreise max. 0,42 Euro pro Minute)

Was die anderen sagen

Seiten-Spiegel

„Die Mehrheit der IT- und Business-Manager bewertet IT-Lieferanten danach, ob sie das Geschäft ihres Kunden verstehen und auf ihn zugeschnittene Lösungen liefern können. Zum strategischen Lieferanten werden IT-Anbieter nur dann, wenn sie ihr Portfolio den Bedürfnissen des Kunden anpassen können. (...) Nur 16 Prozent der Executives sehen in den Produkten, Services und Fähigkeiten des Lieferanten den wichtigsten Differenzierungsfaktor.“

Forrester Research in der neuen
„**Technology Buyer Insight Study**“



„*Wer Freiheit liebt, liebt Lotus!*“

IBM-Chef Martin Jetter wirbt im ersten „**Twitterview**“ mit der COMPUTERWOCHE (Seite 58)

„Offenbar kalkuliert Siemens erste Restrukturierungskosten aus der Ausgliederung und den Abbau von 4200 Stellen des Informationstechnikdienstleisters SIS im dritten Quartal ein. Insgesamt werden 500 Millionen Euro veranschlagt. Wie viel eingebucht wird, hängt vom Interessenausgleich ab, der Mitte bis Ende Juli stehen soll. Wie zu hören ist, gebe es für 1400 der in Deutschland betroffenen 2000 Mitarbeiter Lösungen. Die Lage von SIS spitzt sich wegen der schwierigen Marktverhältnisse zu. Der Verlust von zehn Millionen Euro im zweiten Quartal wird noch steigen.“

„**FAZ**“

„Das Verhalten von SAP ähnelt dem von Microsoft, als es den Media Player und den Internetbrowser Explorer an sein Betriebssystem gekoppelt hat“, sagte der Kartellanwalt Thomas Vinje, der bereits Beschwerden von Microsoft-Rivalen bei der US-Wettbewerbsaufsicht vertreten hatte und nun für Versata arbeitet. „SAP hat ebenfalls Schnittstelleninformationen zu seiner Software verweigert, dann Versatas Programm geklont und mit der eigenen Software für Unternehmensplanung gebündelt.“

Die „**Financial Times Deutschland**“ zur Wettbewerbsbeschwerde der US-Firma Versata gegen SAP

CW-Kolumne

Die Mühe lohnt sich

E-Mail ist tot, sagen selbst ernannte Web-Visionäre. Hintergrund ihrer These ist die rasant steigende Akzeptanz von sozialen Netzwerken sowie die schnelle Verbreitung von Collaboration-Tools. In Wirklichkeit geht natürlich wie immer alles viel langsamer: Unverdrossen werden E-Mails mit (zu) fetten Anhängen verschickt, die den Empfänger zwingen, Dokumente zu öffnen, zu bearbeiten und zu verwalten. Effizient ist das nicht. Anwender verheddern sich in verschiedenen Versionen, haben Probleme mit der systematischen Ablage und dem verfügbaren Speicherplatz. Vor allem aber können sie keine Gruppendiskussionen rund um ein Dokument oder Thema starten beziehungsweise verfolgen.

Deshalb sind Collaboration-Lösungen so gefragt: Arbeitsgruppen möchten rund um den Globus gemeinsam an Textdokumenten, Codes, Präsentationen etc. arbeiten können – und zwar so, dass sich Veränderungen und Diskussionsbeiträge nachverfolgen lassen. Versionsverwaltungen mit Check-in- und Check-out-Funktion gewährleisten die Kontrolle über Content-Erstellung und -Verteilung.

Wie groß das Interesse ist, zeigt die explosionsartige Verbreitung von Wikis, die es – nicht immer unter Kontrolle der IT-Organisation – in beinahe jedem größeren

Unternehmen gibt. Im Idealfall profitiert das Ergebnis solcher Kollektivarbeit, die ja nicht an den Unternehmensgrenzen haltmachen muss, vom Wissen aller – James Surowiecki hat es in seinem Bestseller „**Wisdom of the Crowds**“ bereits 2004 ausführlich beschrieben.

Das Schöne am Collaboration-Boom ist, dass Anwender buchstäblich die freie Auswahl haben (siehe Seite 18). Natürlich erkennen IT-Konzerne wie Microsoft, IBM oder Novell den Trend und stellen entsprechende Produktsuiten bereit. Bei Microsoft beispielsweise explodieren die Umsätze rund um die SharePoint-Plattform. Doch das Angebot in diesem Marktsegment ist sehr viel breiter. Im Web finden sich jede Menge günstige und funktional ausreichende Alternativen. Unternehmen können einfach und kostengünstig in das Thema Collaboration einsteigen und experimentieren. Die Mühe lohnt sich!

Heinrich Vaske
Chefredakteur CW



Leserbriefe



CW 25-26/10

Bologna-Reform, welche die stärkere Verschulung bewirkt, wurde doch von der Politik und der Industrie mitgetragen. Und zum anderen sind die angelsächsischen Systeme genauso beziehungsweise mehr verschult. Was ist also wirklich der Grund? Wir sollten das machen, was wir richtig können. Deutschland ist nun mal ein Land der Ingenieure, und wenn wir uns in andere Felder versuchen hineinzuzwängen, kann das nicht gut gehen.

alexander.behring
via CW-Forum

Die Lesermeinung bezieht sich auf den Artikel „Kein Gründungsklima an den Unis“ (www.computerwoche.de/1938700).

Mensch und Maschine

Ich vermisse die dunkle Seite, die nicht mit ein paar Fragen an einen Visionär abgetan ist: Immer häufiger tauchen Warnungen auf, dass die intensive Nutzung der neuen Gadgets zu psychischen Störungen, Aufmerksamkeitsdefiziten oder teilweise massiven Produktivitätsausfällen führt. Es geht nicht darum, den so genannten Fortschritt aufzuhalten. Wenn der Fortschritt aber Rückschritt bedeutet, dann sollte man wenigstens mal innehalten.

Digitalworker via CW-Forum

Die Lesermeinung bezieht sich auf den Artikel „Uns steht eine phantastische Zukunft bevor“ (www.computerwoche.de/1937975).

Schlechtes Gründerklima

Ein interessantes Ergebnis. Leider steht im Beitrag nicht, wer befragt wurde. Waren es nur Informatikstudenten, Absolventen oder Betriebswirtschaftler? Je nachdem, wer die Teilnehmergruppe war, sind zwei Dinge faszinierend: Zum einen wird das „innovationsfeindliche Klima“ auf das zu verschulte System zurückgeführt. Die

IBM kauft mit Coremetrics BI aus der Cloud

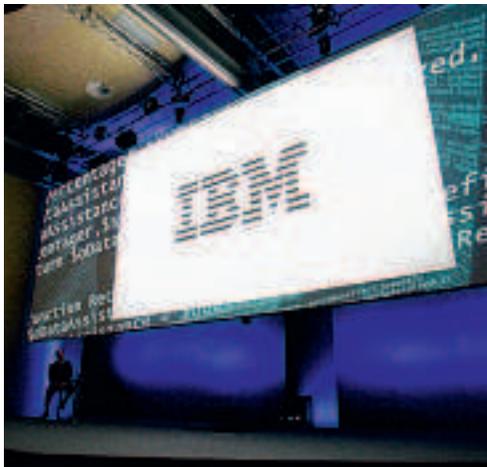
Anwender sollen mit den als SaaS-Software angebotenen Produkten

Verhalten und Reaktionen ihrer Kunden im Web effizienter analysieren können.

IBM baut sein Portfolio rund um die Business-Intelligence- und Analytics-Produkte weiter aus. Mit Coremetrics übernimmt der IT-Konzern einen Anbieter von Cloud-basierten Analytics-Services. Anwenderunternehmen seien damit in der Lage, Verhalten und Reaktionen ihrer Kunden im Web zu beobachten und zu analysieren. Die so gewonnenen Informationen beispielsweise aus Online-Foren und Social-Media-Sites, die sich laut Hersteller in Echtzeit in die jeweiligen Business-Applikationen integrieren lassen, könnten dabei helfen, Marketing- und Werbeaktionen zielgenauer zu platzieren.

IBM will damit vorrangige Anforderungen seiner Anwender erfüllen. Fast 90 Prozent der Firmenchefs möchten in den nächsten fünf Jahren mehr über ihre Kunden erfahren, argumentiert der IT-Konzern unter Bezug auf eine eigene Studie. Dabei gehe es vor allem darum, Ansprüche und Wünsche dieser Anwender besser zu verstehen.

Die IBM-Verantwortlichen forcieren bereits seit geraumer Zeit die Bereiche Ana-



IBMs Produktportfolio wird mehr und mehr von der Software geprägt.

lytics und Business Intelligence. In den vergangenen fünf Jahren hat der Konzern für 18 Zukäufe rund elf Milliarden Dollar ausgegeben. Übernommen wurden bekannte Firmen wie Cognos und SPSS. Insgesamt arbeiten in IBMs Analytics-Sparte derzeit etwa 5000 Mitarbeiter.

Joe Stanhope, Analyst von Forrester Research, bezeichnete den Deal als interessanten Schachzug IBMs. Coremetrics verfüge über gelungene Produkte und ein gutes Renommee in der Branche. Interessant werde es jedoch, zu beobachten, ob und wie es IBM gelinge, die Informationen aus den Coremetrics-Services in die anderen BI-Applikationen zu integrieren.

Wie viel sich IBM den Zukauf kosten lässt, wollten beide Seiten nicht verraten. Die Produkte würden in das Business-Analytics-Softwareportfolio integriert, hieß es. Auch die rund 230 Mitarbeiter des übernommenen Herstellers sollen einen Platz in der Softwaresparte von Big Blue finden.

Den bislang bekannt gegebenen Plänen zufolge soll die Übernahme im dritten Quartal dieses Jahres abgeschlossen werden. Mit Coremetrics gewinnt der Konzern eine Reihe interessanter Kunden: Der Analytics-Spezialist hat Firmen wie die Bank of America, die Hotelkette Holiday Inn und die Fluglinie Virgin Atlantic Airways unter Vertrag. (ba)

„Cloud und SaaS werden zum Mainstream“

Bis zum Jahr 2014 werden sich Cloud-Services zum integralen Bestandteil der IT entwickelt haben, prognostiziert Frank Sempert vom Beratungshaus Saugatuck.

Besser, schneller und billiger. Das sind laut Sempert die entscheidenden Argumente für die wachsende Akzeptanz von Cloud-Computing-Diensten. Insbesondere mittelständische Unternehmen würden davon profitieren. In einer Analyse unter dem Titel „Umgestaltung der Unternehmens-IT – SaaS und Cloud werden zum Mainstream“ prognostiziert der Experte des internationalen Beratungshauses Saugatuck Technology tiefgreifende Veränderungen durch die Wolken-IT.

Im Jahr 2014 werden Unternehmen demnach mindestens 40 Prozent ihrer für neue IT-Systeme vorgesehenen Finanzmittel in Cloud-basierende Lösungen investieren. Fast die Hälfte der neu hinzugekommenen IT-Workloads soll dann auf Cloud-Installa-

tionen laufen. Unterm Strich, so die Prognose, würden professionelle Anwender in vier Jahren mehr als ein Viertel ihrer gesamten IT-Arbeitslasten in der Cloud erledigen. Heute liegt der Wert nach Saugatuck-Schätzungen zwischen 15 und 20 Prozent.

Cloud-Softwareanbieter wachsen

Einen Beleg für das schnelle Vordringen des Cloud-Konzepts sieht Sempert auch in der Entwicklung der diversen Softwareanbieter. Im Vergleich zu Softwarehäusern klassischer Prägung hätten Cloud-orientierte Anbieter von Business-Software im SaaS-Modell auch in der Krise sehr viel besser

abgeschnitten. Bis zum Jahr 2011 könnten sie mit steigenden Wachstumsraten von 25 Prozent und mehr rechnen.

Geschäftsanwendungen aus der Cloud zu beziehen wird in zwei Jahren der Normalfall sein, erwartet Saugatuck. Dabei ständen CRM-Lösungen, Systeme für Kundenservice- und -support sowie für Collaboration ganz oben auf der Prioritätenliste. CRM-Anwendungen würden dabei zunehmend mit BI-Komponenten verbunden (BI = Business Intelligence). (wh)

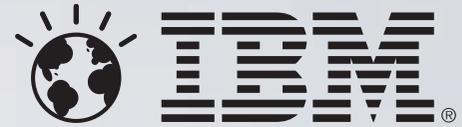
Geschäftsanwendungen aus der Cloud werden in zwei Jahren der Normalfall sein, erwartet **Frank Sempert** von Saugatuck.



X. Neu definiert.

Bislang war die Sache ganz einfach: Wer mehr Rechenleistung braucht, z. B. für neue, speicherintensive Anwendungen, der muss eben mehr Server kaufen. Das Problem dabei: Mit der Zahl der Server wächst eher die Ineffizienz als die Leistung. Die meisten Server laufen heute nur mit 10 % ihrer Kapazität.¹ Zum Glück haben die Entwickler von IBM dieses Problem gelöst. Die 5. Generation der Enterprise X-Architektur verfügt über leistungsstarke Intel® Xeon® 7500-Prozessoren. Vor allem aber kann man erstmals Speicher unabhängig vom Prozessor nachrüsten. Das Resultat: IBM eX5-Systeme können 6-mal mehr Speicher ansprechen als aktuelle x86-Server. Sie können damit rund 50 % Lizenzgebühren und bis zu 97 % der Speicherkosten sparen.²

Smarte Unternehmen brauchen intelligente Software, Systeme und Services. Also: Machen wir den Planeten ein bisschen smarter. Wie, erfahren Sie unter ibm.com/systems/de/ex5



¹Die McKinsey-Studie finden Sie hier: <http://www.datacenterknowledge.com/archives/2009/04/15/mckinsey-data-centers-cheaper-than-cloud/> ²Vergleich eines IBM System x3850 X5 + MAX5 mit 96 DIMMs x 16 GB für insgesamt 1.5 TB Speicher gegenüber einem IBM System x3650 M2 mit 32 DIMMs x 8 GB = 256 GB. Vergleich von Lizenzgebühren auf Prozessorbasis für aktuelle Prozessorsysteme der Generation 4 mit 64 DIMMs gegenüber dem IBM System x3690 + MAX5. Bei Verwendung der IBM eXFlash-Technologie wäre es für einen Kunden nicht mehr erforderlich, zwei Einstiegsserver und 80 JBODs zur Unterstützung einer Datenbankumgebung mit 240.000 IOPs zu kaufen, was einer Einsparung von 97 % bei Server- und Speicher-Anschaffungskosten entspricht. IBM, das IBM Logo, ibm.com, X-Architecture und das Bildzeichen des Planeten sind Marken oder eingetrag. Marken der International Business Machines Corp. in den Vereinigten Staaten und/oder anderen Ländern. Die komplette Liste der IBM Marken siehe unter: www.ibm.com/legal/copytrade.shtml. Intel, das Intel Logo, Intel Core, Core Inside, Intel Inside, das Intel Inside Logo, Xeon und Xeon Inside sind Marken oder eingetrag. Marken der Intel Corp. oder ihrer Tochtergesellschaften in den Vereinigten Staaten und/oder anderen Ländern. © 2010 IBM Corp. Alle Rechte vorbehalten. O&M IBM IT 19/10