

COMPUTERWOCHE

www.computerwoche.de

Sonderteil

25 JAHRE WINDOWS Seite 32

Bremst ERP das Business?

*Unternehmen müssen sich schnell und flexibel an
veränderte Wettbewerbsbedingungen anpassen können. Oft sind
die ERP-Umgebungen dabei ein Hemmschuh.*

ECM verlangt Mut zur Veränderung

Viele Anwender trauen sich nicht, mit konsequentem Umbau die Weichen für erfolgreiches Enterprise-Content-Management zu stellen.

Seite 24

Immer Ärger mit dem Datenschutz

Das neue Datenschutzrecht wirft Fragen auf: Was ist mit alten Verträgen? Wie prüft man den Provider? Wer übernimmt die Kosten?

Seite 43

In dieser Ausgabe

Nr. 31/32 vom 2. August 2010

Trends & Analysen

EU ermittelt gegen IBM 5

Im Mainframe-Business soll Big Blue sein Quasimonopol auf unfaire Weise ausnutzen.

Microsoft macht mobil 6

Ein erster Blick auf Windows Phone 7 zeigt: Microsoft könnte mit seiner mobilen Windows-Variante zur davongeeilten Konkurrenz aufschließen.

Adobe schluckt Day 7

Der Web-Content-Management-Anbieter aus der Schweiz soll Adobe dabei helfen, sein Portfolio rund um den Bau und die Analyse von Web-Seiten auszubauen.

Neue Mainframes von IBM 11

Mit zusätzlichen Software-Tools sollen künftig die Workloads verschiedener Plattformen zentral gesteuert werden können. IBMs neue Boliden sind außerdem deutlich leistungsstärker geworden.



COMPUTERWOCHE App

Die wichtigsten Nachrichten und Fachbeiträge der COMPUTERWOCHE können Sie ab sofort auch via kostenlose iPhone-App beziehen. Laden Sie die CW-App herunter:
<http://w.idg.de/b308L6>

Titel

ERP
bremst
Business

ERP als Bremsen 12

Viele CIOs ringen mit veralteten und unflexiblen ERP-Anwendungen.

Business verlangt mehr 16

Die Krise hat gezeigt, dass die Unternehmen agiler und flexibler werden müssen. Es mehren sich jedoch die Zweifel, dass die ERP-Systeme das leisten können.

Ziel: Bessere Prozesse 21

Einer COMPUTERWOCHE-Umfrage zufolge wünschen sich die Anwender von einem modernen ERP-System vor allem bessere Prozesse.



Produkte & Praxis

Kleine Helfer 22

Drahtloser Foto-Download mit Eye-Fi; Javascript-Effekte fürs Web 2.0.

Trend Micro auf VDI-Kurs 23

Version 10.5 von OfficeScan sichert ressourcenschonend virtuelle Desktop-Infrastrukturen.

Diskussion um ECM 24

Mit den Vorteilen von Enterprise-Content-Management und den Problemen in der Praxis beschäftigt sich der ECM-Expertenrat der COMPUTERWOCHE.

Ratgeber CMDB 28

Beim Design einer Configuration-Management-Datenbank wird meist übertrieben. Ein Start mit einfachen Strukturen verspricht mehr Erfolg für das Herzstück im IT-Service-Management.

IT-Strategien

Datenschutz trifft Outsourcing 42

Die Neufassung des Bundesdatenschutzgesetzes – insbesondere des Paragraphen 11 – sorgt für Zündstoff in Beziehungen zwischen Outsourcing-Kunden und Providern.

ERP und CRM sind gefragt 44

Einer Studie von PAC zufolge investieren die Anwender in Deutschland, Österreich und der Schweiz bevorzugt in ERP-Systeme und Kundenbeziehungs-Management.

Job & Karriere

Burnout im Urlaub 46

Ärzte und Coaches sagen, was zu tun ist, damit die Erholungszeit nicht in Stress ausartet.

Der undankbarste Job in der IT 52

Warum es sich lohnen kann, als Softwaretester zu arbeiten.

COMPUTERWOCHE.de

Highlights der Woche

Alles über Virtualisierung

Um eine flexiblere und effizientere IT-Infrastruktur zu erreichen, setzen IT-Chefs auf Virtualisierung in allen Facetten.

www.computerwoche.de/2350017

Lesetipps für die Ferien

Manager aus der ITK-Branche erzählen, mit welchen Schmökern sie sich im Urlaub zu entspannen gedenken.

www.computerwoche.de/2349089

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



CIO erscheint im Verlag IDG Business Media GmbH, Lyonel-Feining-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)



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

Was die anderen sagen

Seiten-Spiegel

„Da RIMs Datentransfer-Prozesse im Zusammenhang mit dem Blackberry vorsehen, verschlüsselte Daten über seine Server in Kanada zu senden und dort möglicherweise zu speichern, sind die Vereinigten Arabischen Emirate besorgt, dass ihre 2007 verabschiedeten Gesetze zur nationalen Sicherheit verletzt werden könnten. Danach dürfen potenziell sensible Daten nicht im Ausland gespeichert werden.“

„CIO.com“ zum Thema
Blackberry-Sicherheit



„Wir sind im
Geschäft mit
Werbung, und
das wächst
rasant. Wir

haben uns also den richtigen
Trick beigebracht.“

Google-Boss Eric Schmidt im
„Wall Street Journal“ über den Vorwurf,
Google sei ein „One trick pony“, beherr-
sche also trotz vielfältiger Aktivitäten nur
ein Geschäft wirklich

„Die spektakuläre Schadenersatzklage des Bundes gegen die Konzerne Daimler und Telekom wegen der Pannen beim Start der Lkw-Maut steht auf der Kippe. Der Grund: Vertrauliches Vertragswerk ist im Internet gelandet. Die Bundesregierung fürchtet Konsequenzen für das Verfahren, weil Unbekannte den Geheimvertrag zwischen Staat und Maut-Konsortium ins Internet gestellt haben. Platzen die Schiedsverhandlungen, muss die Staatskasse auf erhoffte Einnahmen von fünf Milliarden Euro verzichten.“

„Der Westen“

„Amazon.com will im August einen billigeren Kindle E-Reader herausbringen, sagte Chief Executive Officer Jeff Bezos. Mit einem preiswerten Gerät will er den Massenmarkt adressieren, um eines zu erreichen: digitale Bücher über Amazon.com zu verkaufen. Die Geräte soll es in zwei Varianten geben: eine mit WiFi- und UMTS-Verbindung für 189 Dollar und eine für 139 Dollar, die ausschließlich WiFi unterstützt.“

„Wall Street Journal“

CW-Kolumne

ERP in den Wechseljahren

Im Geschäft mit Lösungen für das Enterprise Resource Planning (ERP) rumort es. Die Wirtschaftskrise hat vielen Unternehmen brutal vor Augen geführt, wie wichtig es ist, sein Geschäft und seine Prozesse flexibel handhaben zu können. Eine Binsenweisheit? Vielleicht. Eine Selbstverständlichkeit aber noch lange nicht. Etlichen Firmen hängt ihr veralteter ERP-Monolith wie ein Klotz am Bein. Die Klagen der IT-Verantwortlichen, sie bekämen die wachsende Komplexität ihrer ERP-Systeme nicht mehr in den Griff, häufen sich – zumal das Business hier klare Anforderungen stellt.

Viele Anwenderunternehmen stecken also in einer Komplexitätsfalle. Die Schuld dafür lässt sich niemandem eindeutig zuweisen. Sicher haben die Anwender mit ihrem Customizing- und Anpassungswahn ihren Teil dazu beigetragen, dass ihnen Flexibilität und Agilität verloren gegangen sind. Aber auch die Softwarehersteller haben es nicht geschafft, ihren Kunden einen Ausweg aus dem Dilemma aufzuzeigen. Die hochtrabenden Versprechen, mit Service-orientierten Architekturen würden diese Probleme gelöst, sind nicht eingehalten worden. Technisch hat sich in Sachen Integration viel getan. Doch die wichtige Frage, wie unterschiedliche Systeme

schnell und problemlos Inhalte austauschen, ist nicht beantwortet.

Dafür könnten die etablierten ERP-Hersteller bald die Quittung bekommen. Mit Cloud Computing und Software as a Service bieten sich mittlerweile Alternativen im Markt. Sicher gibt es noch etliche Vorbehalte, was beispielsweise die Sicherheit der Daten anbelangt, doch die Modelle werden sich durchsetzen. Mit Problemen wie Integration und Komplexität muss sich dann nämlich der Service-Provider herumschlagen. Ob im Cloud-Computing-Zeitalter die klassischen Softwaretitane den Ton angeben werden, ist fraglich. Zu zögerlich gehen sie an das Thema heran. Zu sehr hängen sie an dem lukrativen Lizenz- und Wartungsgeschäft. Gelegenheit also für Newcomer, den Markt mit neuen Ideen und Modellen kräftig aufzumischen. Dass dies möglich ist, hat Salesforce.com eindrucksvoll im CRM-Segment bewiesen.

Martin Bayer
Redakteur CW



Leserbrief



CW 29-30/10

beschrieben. Worauf ich aber sehr großen Wert lege, ist folgende Feststellung: Wie auch in den meisten anderen IT-Bereichen gibt es unter dem Titel „IT-Automatisierung“ diverse Produkte, die auf konventioneller Basis die Optimierungserwartungen gemäß der Ogitix-Umfrage in Größenordnungen bis zu 20 Prozent erfüllen.

Wer sich aber sehr intensiv mit der Thematik beschäftigt hat, weiß, dass auch Werte um die 50 Prozent realistisch und durch seriöse Business-Case-Rechnungen in der Praxis nachweisbar sind. Unabhängig davon können so-

wohl die IT-Service-Verfügbarkeiten entsprechend erhöht als auch eine lückenlose, reversionssichere Dokumentation aller automatisierten Systemaktivitäten bereitgestellt werden. Unter diesen Gesichtspunkten erhält das Thema eine noch ganz andere Dimension: Wer jetzt entsprechend aktiv handelt, erzielt für sein Unternehmen Kosten-, Service- und Dokumentationsvorteile, die morgen wettbewerbs- oder sogar existenzentscheidend sein können.

Dieter Lemken, Obing

Diese Lesermeinung bezieht sich auf den Artikel „IT verschläft Automation“ in CW 29/30 vom 19. Juli 2010, Seite 27.

EU-Kommission ermittelt gegen IBM

Die Europäische Kommission will zwei förmliche Kartelluntersuchungen einleiten. Es bestehe der Verdacht, dass das Unternehmen seine dominante Rolle im Mainframe-Markt in zwei Fällen missbraucht.

Von Jan-Bernd Meyer*

Eine der Untersuchungen geht auf Beschwerden der Emulatorsoftware-Anbieter T3 und Turbo Hercules zurück. Beide werfen IBM vor, seine Mainframe-Hardware an sein „marktbeherrschendes“ Mainframe-Betriebssystem zu koppeln. Auf diese Weise würden Anbieter von Emulationstechnologien verdrängt. Diese ermöglichten es Nutzern aber, grundlegende Anwendungen auf nicht von IBM stammender Hardware auszuführen.

Die europäische Behörde leitete zudem von sich aus eine zweite Untersuchung ein. Sie will prüfen, ob „IBM konkurrierende Anbieter von Mainframe-Wartungsdiensten diskriminierend behandelt“.

Verstöße sind nicht erwiesen

Die EU-Kommission betont in einer Erklärung, die Einleitung einer Untersuchung bedeute nicht, dass Kartellverstöße bereits erwiesen sind. Vielmehr erachte die Kommission diesen Fall „als vorrangig“. Deshalb wolle sie ihn eingehend prüfen.

Die EU-Kommission sieht IBM in einer dominanten Marktposition. Überall setzten zahlreiche Großunternehmen und Behörden auf Mainframes, ein Großteil der Unternehmensdaten befindet sich auf den Systemen. Im Jahr 2009 hätten sich Kunden weltweit neue Großrechnerhardware und Betriebssystem-Software für rund 8,5 Milliarden Euro gekauft – allein im europäischen Wirtschaftsraum für rund drei Milliarden Euro.

Geld verdient IBM allerdings hauptsächlich mit den zugehörigen Dienstleistungen und Programmen. Während die Hardware im zweiten Geschäftsquartal (Ende Juni 2010) lediglich 221 Millionen Dollar operativen Gewinn abwarf, waren es bei der Software knapp zwei Milliarden Dollar.

Wartungsmarkt abgeschottet?

Außerdem untersucht die Kommission, ob IBM möglicherweise wettbewerbswidrige



Um Großrechner wie diese neuen zEnterprise-Systeme und die dazugehörige Betriebssystem-Software geht es im Verfahren der EU-Kommission.

Praktiken anwendet, um den Markt für Wartungsdienstleistungen abzuschotten und es somit potenziellen Wettbewerbern unmöglich zu machen, hier Fuß zu fassen. So bestehe etwa der Verdacht, das Unternehmen schränke zu diesem Zweck den Zugang zu ausschließlich von IBM selbst angebotenen Ersatzteilen ein oder verzögere ihn. Das Ergebnis der Untersuchung gegen IBM könnte in etwa einem Jahr vorliegen.

Der Server-Markt

Laut IDC waren nur 0,02 Prozent aller Server, die 2009 ausgeliefert wurden, Großrechner. Mit den Rechnerboliden wurden jedoch, wie die Marktforscher angeben, fast zehn Prozent des gesamten Umsatzes im Server-Segment gemacht. IBM dominiert diesen Markt der Großrechner weitgehend allein.

Kein Monopol mehr?

Big Blue selbst klagt indes, man verkaufe jährlich weltweit nur noch 1000 Großrechner. In den 60er Jahren des vergangenen Jahrhunderts seien es noch zehnmals so viele gewesen. Die geringe Zahl zeige, dass IBM kein Monopol besitze. Fakt ist aber auch, dass es mit Fujitsu, Bull/NEC, Hitachi und Unisys nur noch eine Handvoll Großrechneranbieter gibt, die IBM allesamt bei weitem nicht das Wasser reichen können.

IBM will kooperieren

IBM will bei den Untersuchungen der EU-Kommission „vollständig kooperieren“. Allerdings betont das Unternehmen auch, dass die Vorwürfe jeder Grundlage entbehren. Big Blue sieht hier eine Verschwörung, die – initiiert von „einigen der größten Wettbewerber von IBM“ wie Microsoft – nun von T3 und TurboHercules fortgeführt werde.

Vorwürfe gegen Nachahmer

Firmen wie TurboHercules bieten in ihren Produkten keine Innovationen oder neue Funktionen für den Mainframe-Markt. Indem sie fast nichts in Forschung und Entwicklung investierten, könnten sie IBMs Preise für Großrechnerprodukte ähnlich unterbieten, wie dies mit gefälschten Rolex-Uhren möglich sei. Zudem investierten sie bei weitem nicht so massiv in Eigenentwicklungen, wie IBM es getan habe und auch künftig tun werde. Die Herausforderer würden, so der Vorwurf von IBM, Rechte an Big Blues geistigem Eigentum verletzen. IBM werde es nicht zulassen, dass die Konkurrenz es mit dem Verfahren vor der EU-Kommission schaffe, die Früchte von IBMs Investitionen und Innovationen zu ernten. ◀

*Jan-Bernd Meyer
jbmeyer@computerwoche.de



Windows Phone 7 – besser als sein Ruf

Microsofts neues Mobile-Betriebssystem ist mehr als nur ein Android-Klon mit iPhone-Elementen. Ob das ausreicht?

Von Manfred Bremmer*

Windows Phone 7 hat seit der Vorstellung auf dem Mobile World Congress im Februar nicht gerade das beste Feedback erhalten. Kein Wunder: Bei der Bekanntgabe der wichtigsten Details beziehungsweise durch das Fehlen bestimmter Funktionen kamen sofort Vergleiche mit dem ersten iPhone auf: kein Multitasking für Fremdanwendungen, kein Speicherkarteneinschub, kein Copy and Paste, Softwareverteilung ausschließlich über das App-Store-Pendant „Windows Marketplace for Mobile“. Kritiker monierten, Microsoft habe sich bei seinem Fokus auf Endkundenfreundlichkeit stark an Apple und Google angelehnt und radikal die von Business-Nutzern geschätzten Eigenschaften von Windows Mobile über Bord geworfen. Nicht erst seit dem missglückten Debüt der für Jugendliche gedachten Kin-Handys sind daher die Befürchtungen groß, dass Microsoft auch Windows Phone 7 an seinen Kunden vorbeientwickelt hat.

Um solche Zweifel auszuräumen, ist der Softwareriese derzeit bemüht, Entwicklern und Pressevertretern einen tieferen Ein-



druck von dem fast fertigen Betriebssystem zu vermitteln. Greg Sullivan, Lead Product Manager der Microsofts Windows Unit, gab uns die Gelegenheit, Windows Phone 7 im Rahmen einer Technological Preview genauer unter die Lupe zu nehmen.

Live Tiles statt statische Icons

Microsofts Alternativkonzept beginnt mit den so genannten Live Tiles auf dem Home-screen. Diese anpassbaren „Kacheln“ stellen Informationen aus verschiedenen Quellen bereit und beleben so die Startseite ähnlich wie Widgets, ohne dass der Nutzer dazu eine Anwendung öffnet. Ein Beispiel ist das People Tile, das Neuigkeiten aus sozialen Netzwerken bereitstellt. Um mehr als nur die Basisfunktionen nutzen zu können, muss der Anwender allerdings – Google Android lässt grüßen – seine Windows Live ID angeben beziehungsweise sich bei dem Dienst registrieren.

Weiteres charakteristisches Merkmal von Windows Phone 7 sind die Hubs, die Funktionen verschiedener interagierender Apps themenspezifisch zusammenfügen. So werden im People Hub – anlehnend an Konzepte wie HTC Sense oder Motorola Blur – automatisch alle Informationen zu Kontakten zusammengestellt. Der Nutzer bekommt dadurch eine Sicht auf Kurzmitteilungen, E-Mails und Statusmeldungen – aber auch Videos und

Bilder von einer Person. Die Integration geht so weit, dass sich der Nutzer auch die Adresse eines Kontakts via Bing Maps auf einer Karte anzeigen lassen kann. Im Picture Hub findet der Nutzer Thumbnails, die auf verschiedene Bildquellen verweisen – etwa Online-Dienste wie Flickr, den persönlichen Bereich in der Microsoft-Cloud (Skydrive), aber auch den lokalen Handy-Speicher.

Hubs für alle Anlässe

Wie Microsoft-Manager Sullivan erklärte, geht sein Unternehmen damit einen anderen Weg als das bisherige Windows Mobile oder iPhone OS (iOS). „Apps sind notwendig, aber nicht ausreichend für das komplette Nutzererlebnis“, so Sullivan. Anwender wollen integrierte Informationen und nicht von App zu App springen.

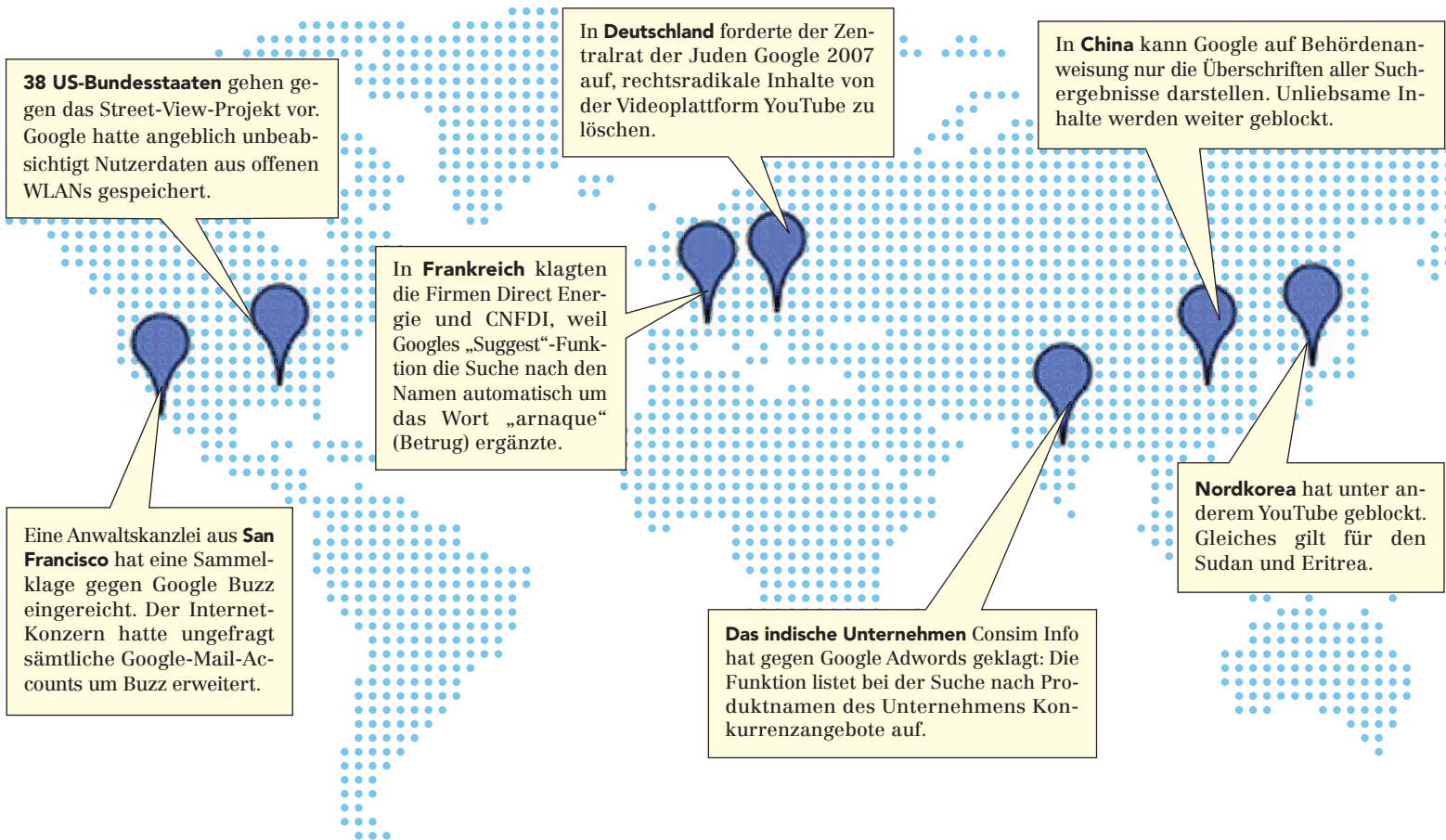
Optisch hat Microsoft für die verschiedenen Funktionen innerhalb eines Hubs eine etwas gewöhnungsbedürftige, jedoch nicht unattraktive Darstellung gewählt: Das Display stellt immer nur einen Teil des Menüs dar. Abgeschnittene Hintergrundbilder und Wörter deuten an, dass man beim Scrollen auf der rechten Seite weitere Funktionen findet.



Der Office Hub enthält mobile Versionen von Word, Excel, Powerpoint, One Note und Sharepoint.

Die Welt versus Google

Google listet auf seiner Maps-Seite (siehe <http://w.idg.de/9HNhbr>) knapp 90 rechtliche Verfahren auf, die sich gegen den Suchmaschinenprimus richten. Die meisten zielen auf das Street-View-Projekt.



SAP trumpft mit starkem Geschäftsergebnis auf

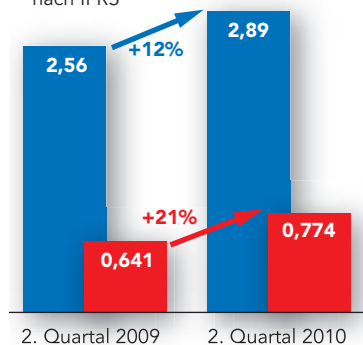
Umsatz und Gewinn des Softwarekonzerns sind kräftig gestiegen.

Die prosperierende Weltwirtschaft hat SAP im zweiten Quartal 2010 gute Finanzzahlen beschert. Das Geschäft mit Neulizenzen verbesserte sich um 17 Prozent auf 637 Millionen Euro. Erfreulich entwickelte sich auch der Umsatz mit Software und softwarebezogenen Dienstleistungen. In den Monaten April bis Juni legte er gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres um 16 Prozent auf 2,258 Milliarden Euro zu. Den Gesamtumsatz verbesserte SAP auf 2,894 Milliarden Euro. Damit übertraf der Softwarekonzern die Prognosen der Analysten.

Hohe Zuwachsraten – SAP-Kunden investieren wieder in Standardsoftware.

■ Umsatz* ■ Betriebsergebnis*

*nach IFRS



Angaben in Milliarden Dollar; Quelle: SAP

Den Schub im Wartungsgeschäft verdankt SAP nicht zuletzt dem teuren Enterprise-Support, für den sich offenbar viele Kunden entschieden haben. Zudem verzeichnete SAP erstmals über 100.000 Bestandskunden.

Dennoch sackte der Aktienkurs zunächst deutlich ab. Das SAP-Management hatte die Anleger enttäuscht, weil es die Prognose bis Jahresende kaum anhob: Beim Umsatzwachstum im Geschäft mit Software und softwarebezogenen Dienstleistungen peilen die Walldorfer nun sechs bis acht Prozent exklusive der Einnahmen durch die Sybase-Übernahme an. Bislang

lautete die Prognose vier bis acht Prozent. Damit läge SAP unter dem Marktdurchschnitt von 9,6 Prozent. Inclusive der Einnahmen mit Sybase-Kunden rechnet SAP mit neun bis elf Prozent Wachstum. „Kleine, mittlere und große Kunden in vielen Branchen investieren wieder, um ihre Unternehmen auf eine neue Wachstumsphase vorzubereiten“, kommentierte Co-Chef Bill McDermott das Ergebnis. Auch der Gewinn vor Zinsen und Steuern expandierte kräftig. Er erhöhte sich von 641 Millionen auf 774 Millionen Euro. Unterm Strich stieg der Gewinn von 426 auf 491 Millionen Euro. (jha)