

COMPUTERWOCHE

**PLUS
CLOUD
GUIDE**

16 Seiten



www.computerwoche.de

MOBILE SECURITY

*Sicherheitsrisiken durch
das iPhone und Android-
Geräte sind beherrschbar.*



Floppt Microsofts Mobile-Strategie?

Eigentlich sollte der Markt mit Windows Phone 7 aufgerollt werden. Der Preisverfall bei den Geräten deutet auf das Gegenteil hin.

Seite 6

IT-Profis haben keine Ambitionen

Eine aktuelle Studie zeigt: Junginformatiker sind weder besonders ehrgeizig noch belastbar. Der IT-Nachwuchs hat sich verändert.

Seite 43

In dieser Ausgabe

Nr. 14 vom 4. April 2011

Trends & Analysen

- Gosling geht zu Google** 5
Der Java-Vater wechselt offenbar, um Android vor Oracles Java-Ansprüchen zu schützen.
- Salesforce.com kauft Radian 6** 5
CRM-Anbieter will vom wachsenden Markt für Social Media Monitoring profitieren.
- Floppt Windows Phone 7?** 6
Microsofts Mobile-Strategie steht unter keinem guten Stern, wie der rasante Preisverfall bei den entsprechenden Endgeräten belegt.
- Google meets Mittelstand** 8
Unterstützt von anderen Firmen, startet Google den „Online Monitor Deutschland“.
- RIMs Playbook kann Android** 10
Das neue Tablet des Blackberry-Herstellers wird Android-Apps nutzen können.



Titelfoto: Fotolia/Thomas Jansa

Titel

Mobile Security

- Verschlüsseln und tunneln** 12
CIOs berichten, wie sie die mobile Herausforderung meistern.
- Das kleine Einmaleins** 16
So bringen Sie mobile Mitarbeiter sicher ans Firmennetz.
- Anwender schulen** 18
Alle Vorkehrungen helfen nur, wenn die Mitarbeiter mitziehen.
- APPSolut sicher** 20
Es gibt jede Menge Sicherheits-Tools für iPhone, Blackberry & Co.



Produkte & Praxis

- Kleine Helfer** 22
Online-Review für CS5-Dokumente; Desk Drive ordnet Laufwerke; flexibles Log-System für Java.
- Was 64-Bit-Windows bringt** 24
Trotz hoher Leistung und 32-Bit-Kompatibilität ist der Einsatz von Windows 64 Bit nicht immer sinnvoll und kann mit Stolpersteinen verbunden sein.
- Mit XDEV zu Rapid Java** 28
Version 3 der grafischen Entwicklungsumgebung generiert automatisch Java-Quellcode, der sich an jeder Stelle über konventionelle Programmierung erweitern lässt.
- Starke Authentifizierung** 33
Symantec empfiehlt in Zeiten von Web 2.0, Cloud und Mobile als Schutzmechanismus die Zwei-Faktor-Authentifizierung.

IT-Strategien

- Dürftige Datenqualität** 34
Mitarbeiter haben selten Vertrauen in die Daten ihres Unternehmens.
- Überzogene Erwartungen** 35
Hohe anfängliche Einsparungen bei der Server-Virtualisierung wecken Hoffnungen, die sich im Betrieb kaum erfüllen lassen.
- Breites Cloud-Portfolio** 36
IBMs Cloud-Strategie basiert auf LotusLive und Services für Integrationsprojekte.

Job & Karriere

- Wozu Crowdsourcing?** 40
Mit Hilfe von Web-2.0-Technologien zapfen Unternehmen das Kreativpotenzial ihrer Kunden und Mitarbeiter an.
- IT-ler ohne Ambitionen** 43
Junginformatiker sind weder belastbar noch ehrgeizig, zeigt eine aktuelle Studie.

COMPUTERWOCHE.de

Highlights der Woche

Linux für mehr Sicherheit

Mit diesen Linux-Distributionen können Sie Security-Aufgaben wie die einer Firewall kostenlos organisieren.

www.computerwoche.de/2368085

Projekt-Management-Werkzeuge

Wir stellen zehn Tools vor, mit denen sich Projektgruppen über das Web koordinieren und austauschen können.

www.computerwoche.de/2368400

COMPUTERWOCHE

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
- ✓ Wählen Sie aus einer Vielzahl exklusiver Prämien



Alles rund um die Abo-Pakete Ihrer COMPUTERWOCHE finden Sie unter www.computerwoche.de/aboshop

Was die anderen sagen

Seiten-Spiegel

„Amazon hat vergangenen Dienstag einen neuen Service namens Cloud Drive angekündigt. Nutzer erhalten 5 GB Online-Speicher für ihre Musik. Sie können Songs on Demand aus dem Web oder – via App – auf mobile Android-Geräte streamen (...). Man sollte sich nichts vormachen: Amazons Eintritt in den Markt für Online-Musik-Streaming hat das Potenzial, die Android-Landkarte radikal zu verändern.“

„PC World“ über Amazons neues Musikangebot



„Mit Radian 6 bekommt Salesforce.com den Technologie- und Marktführer für Social Media Monitoring.“

Marc Benioff, CEO von Salesforce.com (siehe Seite 5)

„Mainframe-Hersteller sagen, dass viele Unternehmen ihr ‚Big Iron‘ für Cloud Computing nutzen wollen. In einer von CA gesponserten Umfrage unter 200 amerikanischen Mainframe-Verantwortlichen sagen 73 Prozent, ihr Großrechner sei Bestandteil der künftigen Cloud-Pläne. IBM propagiert Mainframes schon seit einigen Jahren als Cloud-Plattform. Die Einführung des ‚zEnterprise‘, der Unternehmen die intelligente Kombination von Mainframes und verteilten Rechnerplattformen unter dem Schirm eines gemeinsamen Managements ermöglicht, hilft IBM, Mainframe-Computing zur Cloud-Grundlage zu machen, meinen Analysten.“

„Computerworld“

„Texas Instruments erwartet infolge des schweren Erdbebens vom 11. März eine vier- bis sechsmonatige Unterbrechung der Chipproduktion in Japan. Die Fabrik in Miho, ungefähr 65 Kilometer nordöstlich von Zentral-Tokio, wurde nach dem Beben geschlossen und leidet unter einer beschädigten Infrastruktur in der Produktion.“

„IDG News Service“

CW-Kolumne

Mobil und trotzdem sicher

Spätestens seit der Markteinführung von iPhones und iPads haben CIOs in aller Welt ein Problem: Die Anwenderscharren mit den Hufen und werden mit Anfragen in der IT-Zentrale vorstellig, wann die schicken mobilen Clients auch von der Unternehmens-IT als Arbeitswerkzeuge abgesegnet werden. Untersuchungen von Frost & Sullivan oder Bitkom belegen dabei klar einen Trend: Die neue Rechnergeneration ist nicht mehr aufzuhalten – auch nicht in der Firmen-IT.

Für CIOs bedeuten die vielfältigen Endgeräte und ihre Eingliederung in die Arbeitsprozesse Stress pur. Zu unterschiedlich sind die Formfaktoren, zu disparat die damit verbundenen Geschäftsstrategien der Anbieter. CIOs müssen im Zweifel verschiedene Betriebssysteme wie Android, Blackberry, iOS, Symbian und Windows unter einen Hut bringen und Wartung und Support dafür anbieten.

Das ist für sich genommen schon ein großer Aufwand. Das größte Kopfzerbrechen bereitet IT-Verantwortlichen aber die Sicherheit. Mit der Hardware werden auch die Daten mobil – eine Herausforderung für die meisten IT-Manager.

Doch so heiß, wie geschäftstüchtige Vertreter der Security-Branche das Thema kochen, wollen es die IT-Verantwortlichen

nicht essen. Alle von der COMPUTERWOCHE befragten CIOs (siehe Seite 12), die sich mit der Integration von mobilen Clients beschäftigen (müssen), sind der Ansicht, dass derlei Sicherheitsprobleme in den Griff zu bekommen sind.

Allerdings geht das nicht, ohne den Anwendern auf die Finger zu klopfen. So herrscht weitgehend Konsens darüber, dass Clients mit dem Firmennetz ausschließlich über zertifikatsbasierende VPN-Verbindungen Kontakt aufnehmen dürfen. Daten müssen verschlüsselt versendet und codiert auf den mobilen Geräten gespeichert werden. Einige IT-Chefs setzen sogar voll auf einen zentralisierten Ansatz: Die Unternehmensdaten liegen grundsätzlich nicht auf den mobilen Clients, sondern gut gesichert im Rechenzentrum auf dem Server. Grundsätzlich gilt für den Einsatz der mobilen Clients: Safety first.

Jan-Bernd Meyer
Redakteur CW



COMPUTERWOCHE auf dem iPad

Jede Woche gibt es die COMPUTERWOCHE frisch auf das iPad – angereichert mit Links, Bildern und Videos.

Noch vor dem offiziellen Erscheinungstermin können Leser die aktuelle Ausgabe der COMPUTERWOCHE als

App für das iPad herunterladen. Zu finden ist sie im iTunes App Store unter dem Suchbegriff **CW Kiosk**. Leser erhalten nicht nur das komplette Heft, sondern auch Links, Videos, Bildergalerien und weitere multimediale Inhalte. Ein Jahresabonnement der COMPUTERWOCHE kostet in der elek-



tronischen Variante weniger als 200 Euro, ein Kombiangebot aus iPad- und Print-Ausgabe schlägt mit 279 Euro zu Buche.

Außerdem ist die COMPUTERWOCHE als iPhone-App und als Reader für Java-fähige Smartphones erhältlich. Zudem gibt es eine mobile Version der Website, die für die Bandbreite und Auflösung unterschiedlicher Endgeräte ausgerichtet ist. Sie ist unter der Web-Adresse <http://mobil.computerwoche.de> erreichbar.

Java-Papst Gosling geht zu Google

Der neue Mann verstärkt den Suchmaschinen-Marktführer im Android-Patentrechtsstreit mit Oracle.

Die Wahl seines neuen Arbeitgebers gab James Gosling in seinem Blog „On a New Road“ bekannt: „Seit heute finde ich mich als Angestellter von Google wieder“, schrieb er in dem Online-Tagebuch und erntete viel Zuspruch für diesen Schritt. Der gebürtige Kanadier ist einer der Urväter der objektorientierten und plattformunabhängigen Programmiersprache Java. Er hatte sie im Jahr 1995 erstmals der Öffentlichkeit präsentiert. Zudem erfand er das Fenstersystem „NeWS“ sowie den Editor „Gosling Emacs“ und war einer der Entwickler des Mikrocomputers „Star Seven“.

Von 1984 bis April 2010 war Gosling bei Sun Microsystems angestellt und übernahm dort ab 2005 die Position des CTO

der Produktentwicklergruppe. Im Frühjahr 2010 verließ er Sun, wenige Monate nachdem das Unternehmen von Oracle übernommen wurde. Bei Google trifft Gosling auf seinen alten Bekannten Eric Schmidt. Der Noch-CEO hatte früher für Sun ebenfalls zeitweilig die Java-Entwicklung verantwortet.

Gosling schloss sich früh den Oracle-Kritikern an

Goslings Engagement bei Google dürfte im direkten Zusammenhang mit Oracles Klage gegen den Suchmaschinen-Primus stehen. Im August 2010 hatte der Softwarekonzern in einer elfseitigen Klageschrift Google vorgeworfen, mit seinem mobilen Betriebssystem Android wesentlich, aktiv und wiederholt geistiges Eigentum und Patent-

rechte an Java verletzt zu haben. Seit der Übernahme von Sun Microsystems im Frühjahr 2009 besitzt Oracle die Rechte an der quelloffenen und objektorientierten Programmiersprache.

Die Klage hat auch die Java-Gemeinde in Aufregung versetzt. Schon zuvor hatten wichtige Vertreter die mangelnde Informationspolitik und den fehlenden Fahrplan kritisiert. Seit dem Rechtsstreit wächst unter Entwicklern die Sorge, ob sie Java (JDK und JRE) auch künftig nutzen können, ohne Lizenzkosten entrichten zu müssen. Würde Java kostenpflichtig, dann bröckelte die breite Unterstützung der starken Open-Source-Community.

Gosling hat sich sehr früh auf die Seite der Oracle-Kritiker



Google-Mitarbeiter **James Gosling**: „Oracle geht es immer nur ums Geld.“

geschlagen. Einige Monate nach seiner Demission bei Oracle schrieb er in seinem Blog: „Oracle geht es immer nur ums Geld. Das ist die einzige Metrik, die sie verstehen.“ Seit Anfang des Jahres hatte er sich mit verschiedenen Aktionen für die Unabhängigkeit von Java stark gemacht. Für dieses Vorhaben hat der Java-Vater nun einen finanzkräftigen Partner gefunden. (tc/jha)

Radian-6-Übernahme stärkt Salesforce im Social-Media-Geschäft

Mit den zugekauften Tools kann der Cloud-Computing-Pionier

Konversationen und Stimmungslagen in sozialen Netzen auswerten.

Der CRM-Spezialist zahlt für Radian 6 mehr als 300 Millionen Dollar. In einer Mitteilung schrieb Salesforce.com, die Übernahme werde 276 Millionen Dollar in bar plus 50 Millionen Dollar in Salesforce-Aktien kosten. Weitere 14 Millionen Dollar in Aktien und bar fallen für die Radian-6-Gründer an, wenn sie mindestens zwei Jahre im Unternehmen bleiben. Die Übernahme soll laut Plan im Lauf des zweiten Salesforce-Fiskalquartals, das am 31. Juli 2011 endet, abgeschlossen werden. Aufsichtsrat und Aktionäre des Monitoring-Spezialisten haben bereits zugestimmt.

„Mit Radian 6 bekommen wir den Technik- und Marktführer im Bereich Social Media Monitoring“, schwärmte Salesforce.com-Gründer und -CEO Marc Benioff. „Das



sehen wir als große Chance. Mit dieser Übernahme werden wir nicht nur unser Wachstum beschleunigen, sondern auch den Wert unserer Angebote steigern.“

Radian 6 wurde 2006 gegründet. Es ver-

folgt mit seinen Tools Unterhaltungen auf Social-Media-Plattformen wie Facebook, Twitter, Youtube, LinkedIn und Blogs. Zudem analysieren die Monitoring-Lösungen die in diesen Diensten ausgetauschten Informationen in Echtzeit. Salesforce.com will damit auch eine Brücke zwischen öffentlichen Social-Media-Angeboten und dem hauseigenen „Chatter“-Dienst schlagen, der ähnliche Funktionen für geschlossene Firmennetze bereitstellt. Auf der Kundenliste von Radian 6 stehen über die Hälfte aller Fortune-100-Firmen, darunter Dell, General Electric, Kodak, Pepsico und UPS. (tc)

SCHLUSSVERKAUF für Windows Phone 7?

Mit Windows Phone 7 wollte Steve Ballmer die Vormacht Apples im Mobilfunkmarkt brechen. Doch Microsoft kommt nicht recht voran.

Von Jürgen Hill und Manfred Bremmer*

Sie suchen ein Smartphone mit einer Hardware-Ausstattung für gehobene Ansprüche? Falls Sie keine Einwände gegen Windows Phone 7 haben, kommen Sie jetzt äußerst günstig zu einem entsprechenden Gerät. 248 Euro sind nämlich durchaus ein Schnäppchen für ein Smartphone. Zumal wenn mindestens 256 MB RAM sowie 8 GB Flash-Speicher verbaut sind und sich Kompass, GPS-Empfänger, Beschleunigungs- und Lagesensor an Bord befinden. Diese Ausstattung wird noch mit kapazitivem Multi-Touchscreen, Fünf-Megapixel-Kamera sowie WLAN und UMTS abgerundet. Herzstück eines solchen Smartphones ist nach den Vorgaben Microsofts möglichst eine CPU mit mindestens 1 Gigahertz Taktfrequenz, denn Windows Phone 7 sollte nach den Plänen Redmonds ganz vorne im Highend-Segment mitmischen.

Betrachtet man die Preisentwicklung für entsprechende Endgeräte in Deutschland, zeigt sich, dass Microsoft mit dem neuen Mobile-System offenkundig kein Erfolg beschieden ist. Windows-Handys befinden sich derzeit im Super-Sonderangebot. Ein Blick auf Preisvergleichsseiten wie www.geizhals.at/de beweist: Ein Samsung Omnia ist derzeit ohne Handyvertrag schon für 248 Euro zu haben. Zum Marktstart vor rund fünf Monaten kostete das Gerät stolze 629 Euro – ein Preisverfall um 381 Euro also. Im gleichen Zeitraum sank der Verkaufspreis des HTC HD7 um 279 Euro von 548 auf 269 Euro.

Rapider Preisverfall

Sicher: Elektronik, egal ob Handy, PC oder Digitalkamera, gehört nicht gerade zu den stabilen Wertanlagen. Vergleicht man aber den Preisverfall der Windows Phones mit dem von Apples iPhone 3GS oder einem Samsung Galaxy S, dann sind letztere deut-

lich teurer geblieben. So sank der Preis eines 3GS innerhalb eines Jahres lediglich um 181 Euro von 639 auf 458 Euro. Und das Galaxy verbilligte sich seit seiner Markteinführung um 160 Euro. Es geht heute im günstigsten Fall für 339 Euro über den Ladentisch statt für die ursprünglichen 499 Euro.

Fehlende Nachfrage

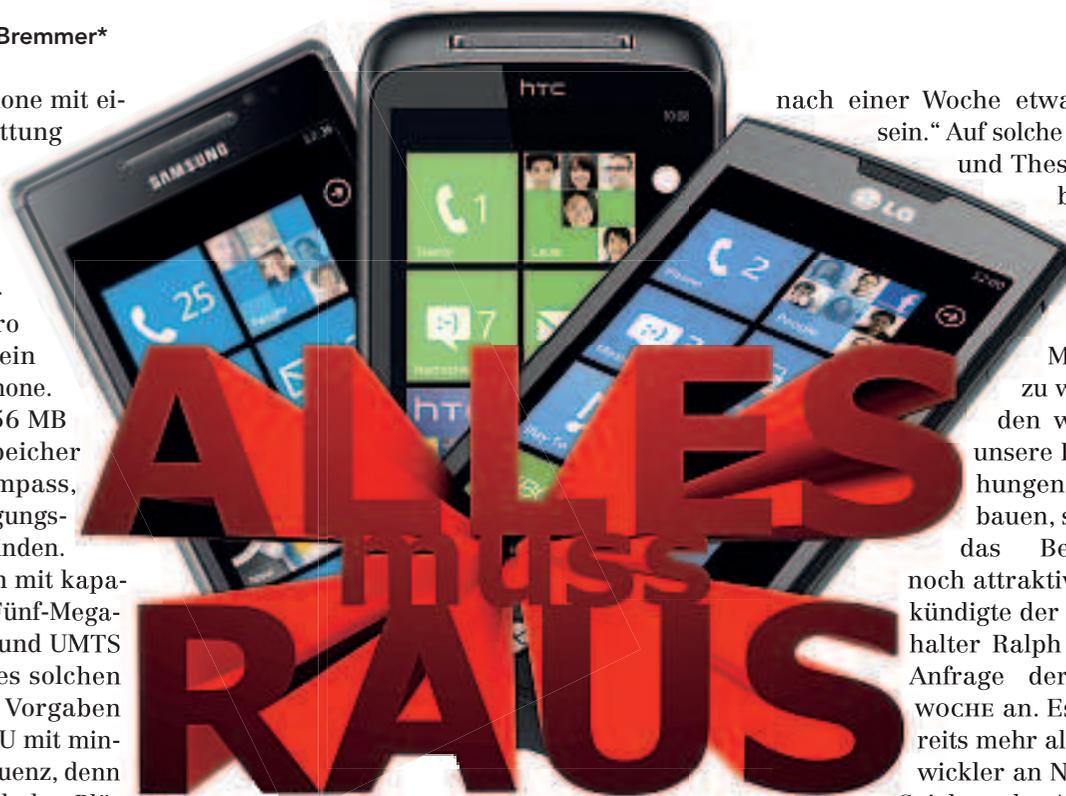
Doch worauf beruht diese unterschiedliche Preisentwicklung? Ist Windows Phone 7 bei den Anwendern wirklich so unbeliebt, dass sich die Smartphones nur noch billigst absetzen lassen? Trifft etwa zu, was der verärgerte Entwickler Paul Jenkins in seinem Blog schreibt: „Every opportunity Microsoft have had to fuck up WP7, they’ve taken.“ Und Mitte Januar beklagte bereits James Choi, Marketing-Stratege bei LG, dass der erste Ansturm längst nicht so stark wie erwartet gewesen sei. Die Zurückhaltung der Käufer erklärte sich Choi unter anderem so: „Für Technik-Fans mag Windows Phone 7

nach einer Woche etwas langweilig sein.“ Auf solche Vermutungen und Thesen mag man bei Microsoft Deutschland nicht näher eingehen. „Um am Markt weiter zu wachsen, werden wir nicht nur unsere Partnerbeziehungen weiter ausbauen, sondern auch das Betriebssystem noch attraktiver machen“, kündigte der hiesige Statthalter Ralph Haupter auf Anfrage der COMPUTERWOCHE an. Es würden bereits mehr als 18.000 Entwickler an Neuheiten wie Spielen oder Anwendungen

arbeiten. Außerdem ständen schon heute mehr als 10.000 Apps auf dem Windows Phone Marketplace zur Verfügung. Mit Blick auf den lokalen Markt erklärte Haupter, dass die Entwicklungs-Tools für Windows Phone 7 in Deutschland über 50.000-mal heruntergeladen worden seien. Das Land liege mit über 1300 registrierten Entwicklern und mehr als 350 Apps europaweit mit an der Spitze. Den Preisverfall bei den Endgeräten erklärt man in der Branche hinter vorgehaltener Hand damit, dass möglicherweise Grauimporte das Preisgefüge unter Druck setzten und so für die Billigangebote sorgten.

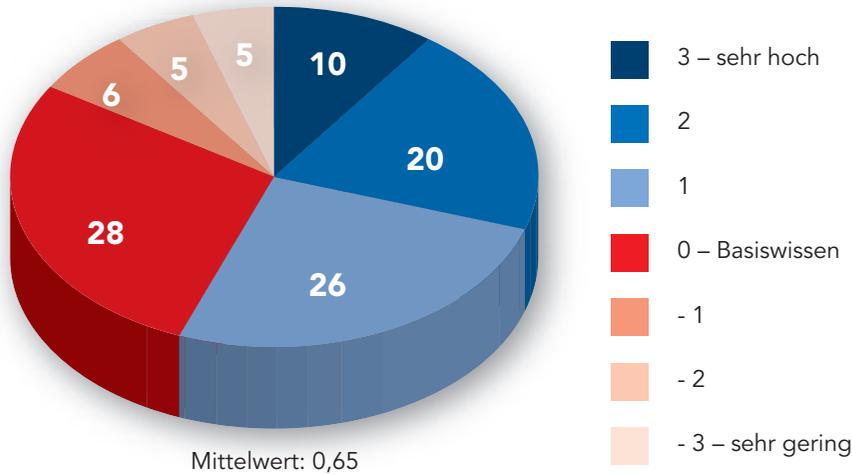
Leere Produkt-Pipeline?

Die Durchhalteparolen des Managements zeigen, dass Microsoft den Kampf um Marktanteile mit Windows Phone 7 noch längst nicht aufgegeben hat. Doch gibt es weitere Indizien dafür, dass Windows Phone 7 bei Kunden und Gerätebauern keinen Vertrauensvorschuss besitzt. Auf dem Mobile World Congress im Februar stand der

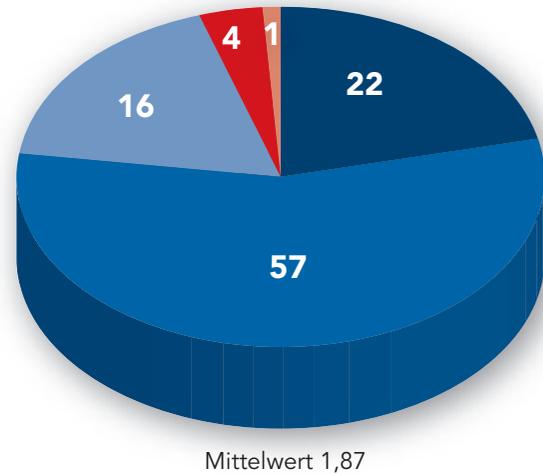


Alignment aus Sicht der IT-Verantwortlichen

Wie viel versteht die Geschäftsführung Ihres Unternehmens Ihrer Meinung nach von IT?



Wie schätzen Sie Ihre Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit Ihres Unternehmens ein?



Angaben in Prozent; Basis: Alle Befragten (n = 167); Mittelwerte; Quelle: Capgemini

Wie sich die Rolle des IT-Leiters in Unternehmen verändert, dieser Frage ist Capgemini im Rahmen seiner Studie „IT-Trends“ nachgegangen. Wie die rechte Grafik zeigt, beurteilen IT-Verantwortliche ihr Marktverständnis überwiegend positiv. Insgesamt 79 Prozent der Befragten schätzen ihr entsprechendes Wissen als sehr gut oder gut ein. Das Technik-Know-how der Business-Verantwortlichen halten sie dagegen für mäßig. Immerhin sagen 56 Prozent (siehe linke Grafik), es sei mehr als ein Basiswissen vorhanden.

Was diese Grafiken nicht zeigen: In Konzernen ist die Kommunikationslücke zwischen Business- und IT-Verantwortlichen deutlich

größer als in kleinen Unternehmen, was laut Capgemini auf Kommunikationsprobleme zwischen CEO und CIO hindeutet. Acht Prozent der IT-Verantwortlichen werden demnach überhaupt nicht in Geschäftsstrategien eingeweiht, und fast einem Drittel der Befragten wird diese lediglich mitgeteilt, damit sich die IT-Abteilung auf die Umsetzung einstellen kann. 42 Prozent der IT-Chefs werden als Partner eingebunden, sobald die Eckpfeiler einer Geschäftsstrategie definiert sind. Nur jeder Fünfte ist direkt in die Planung involviert, doch dabei handelt es sich um Unternehmen, in denen IT zum Kerngeschäft zählt. (ue)

Google startet „Online Motor Deutschland“

Die Mittelstandsinitiative geht als mobiles Expertenzentrum ab 4. April auf Tour.

Zusammen mit Partnern aus Politik und Wirtschaft will Google mittelständischen Unternehmen zeigen, wie man den Geschäftserfolg durch den strategischen Einsatz des Internets steigern kann. Kleine und mittlere Unternehmen gelten als das Rückgrat der deutschen Wirtschaft, im Internet seien bislang aber nur wenige von ihnen aktiv. So würden 97 Prozent der deutschen Internet-Nutzer online nach Produkten und Services suchen, aber nur sechs von zehn mittelständischen Unternehmen seien in Deutschland online präsent – und das zum Großteil auch nur, um das eigene Unternehmen vorzustellen.



Die Initiative Online Motor Deutschland (www.online-motor-deutschland.de) soll das ändern. Die Roadshow tourt durch zehn deutsche Großstädte und bietet dort jeweils an drei Tagen kostenlose Workshops und Expertengespräche als Starthilfe für eine geschäftliche Internet-Nutzung an.

Als Lockvogel zur Teilnahme dient auch ein kostenloses Produkt- und Serviceangebot, das von den Partnern der Initiative zusammengestellt wurde und normalerweise kostenpflichtig wäre. So stellt Google einen Werbegutschein über 100 Euro aus, Strato bietet für zwölf Monate ein Website-Hosting ohne

Vertragsbindung an .de-Adresse und Baukasten zum Aufbau der Seite inklusive. Bei Xing können Interessenten ihr Unternehmensprofil eintragen, von Telegate kommt der Online-Brancheneintrag. Ebenfalls an Bord ist die Deutsche Post mit Einstiegshilfen ins Online-Marketing.

Die Aktion kostete einen mehrstelligen Millionenbetrag, konkrete Erwartungen an einen eventuellen Umsatzschub durch die teilnehmenden Unternehmen habe man jedoch nicht, hieß es bei Google. Allerdings seien weltweit kleine und mittlere Firmen ein wesentlicher Umsatzbringer für den Internet-Konzern. (ue)