

COMPUTERWOCHE

**PLUS
TOP 100**

computerwoche.de

Alles über den
deutschen
IT-Markt



WINDOWS 8

Microsoft hat Entwicklern einen ersten Blick auf Client- und Server-Variante des neuen Betriebssystems gewährt.

Ratgeber: So sichern Sie Social Networks

Facebook, Twitter und Co. bergen erhebliche Sicherheitsrisiken für die Unternehmens-IT. Zum Schutz braucht es mehr als Software.

Seite 26

Schwerpunkt: Alles zum SAP-Beratermarkt

Lesen Sie, was ein SAP-Berater können muss, was die Arbeitgeber von ihm erwarten, wo es gute Jobs gibt und welches Gehalt dort winkt.

ab Seite 40

In dieser Ausgabe

Nr. 39 vom 26. September 2011

Trends & Analysen

Bitkom und VOI im Clinch 6

Nachdem Fusionsverhandlungen gescheitert waren, startet der IT-Branchenverband Bitkom eine eigene ECM-Initiative. Der VOI muss um seine Zukunft fürchten.

SAP will Crossgate kaufen 7

Mit der Übernahme des B2B-Netzwerks will der Softwareanbieter seine Produktpalette aufpolieren. Langfristig soll die Software mit Services gekoppelt werden.

Dell hält am PC-Geschäft fest 8

Firmengründer Michael Dell will sein Rechengeschäft nicht in Frage stellen, auch wenn Konkurrent HP seine PC-Sparte ausgründen will.

Von Krisenstimmung keine Spur 10

Die Stimmung im deutschen IT-Markt ist laut Bitkom gut. Das Barometer stieg um elf auf 63 Punkte, und drei Viertel der Firmen rechnen mit steigenden Umsätzen.



COMPUTERWOCHE App

Die wichtigsten Nachrichten und Fachbeiträge der COMPUTERWOCHE können Sie auch via kostenlose iPhone-App beziehen. Informieren Sie sich unter:

<http://w.idg.de/gN8WoT>

Titel

Das bringt Windows 8

Windows für Tablets 12

Die Erwartungen sind hoch. Mit seiner neuen Windows-Version will Microsoft endlich im Tablet-Markt Fuß fassen.

First Look: Windows 8 16

Das neue Betriebssystem lehnt sich eng an die Smartphone-Variante Windows Phone an. Nutzer werden sich an eine neue Oberfläche gewöhnen müssen.

Das bringt Windows Server 8 20

Vor allem mit seinen Virtualisierungsfunktionen könnte das neue Server-System gegen die Konkurrenz punkten.



Produkte & Praxis

Kleine Helfer 24

„Mail Attachment Downloader“ filtert Mail-Anhänge aus großen Datenbeständen; das quelloffene „Clocking IT“ bündelt verschiedene Projekt-Management-Tools.

Sicherheit für Social Networks 26

Facebook, Twitter und Co. können tiefe Löcher in die IT-Verteidigung reißen. Um sie zu stopfen, braucht es neben der richtigen Software auch die passende Strategie.

SAP-Virtualisierung spart Geld 30

Immer mehr Anwender setzen auf virtualisierte SAP-Systeme. VMS hat untersucht, was vorkonfigurierte Lösungen bringen.

IT-Strategien

Innovation auf C-Level 32

Johannes Helbig ist ab sofort Chief Innovation Officer der Deutsche Post Brief.

Virtualisierung ja – Cloud nein 34

Die Modernisierung der IT-Infrastruktur beschränkt sich in den meisten Unternehmen heute auf Server-Virtualisierung.

Risiko-Management 36

Was die Mitglieder des ISF beschäftigt.

Job & Karriere

Schwerpunkt SAP-Berater 40

In unserer Rubrik Job & Karriere beschäftigen wir uns diese Woche mit den Perspektiven von SAP-Consultants.

SAP-Profis verdienen gut 44

Ihr Job mag stressig sein, doch die Gehälter von SAP-Beratern liegen über dem Durchschnitt.

COMPUTERWOCHE.de

Highlights der Woche

Auf die RZ-Größe kommt es an

Unser Ratgeber zeigt, wie die Kosten im Rechenzentrum unter Kontrolle bleiben.

www.computerwoche.de/2495823

Neulich in ...: Was Chefs so erleben

Sie stehen an der Spitze eines Unternehmens und haben schon viel erlebt, doch manchmal verschlägt es auch ihnen die Sprache.

www.computerwoche.de/2494983

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 Euro



Alles rund um die Abo-Pakete Ihrer CIO finden Sie unter:
www.cio.de/aboshop



Was die anderen sagen

Seiten-Spiegel

„Die Gangster sind in diesem Fall besonders gewieft vorgegangen, da waren echte Profis am Werk.“

Udo Schneider, Trend Micro, zu den Hackerangriffen auf Rüstungsfirmen

„Bei der ersten Version unserer Augmented-Reality-Lösung dauerte es noch zehn Minuten, bis wir Kunden und Markenartikler dafür interessieren konnten. Mit unserer aktuellen brauchen wir zehn Sekunden.“

Raimo Van der Klein, CEO Lamar, über die Chancen der gewerblichen Nutzung von AR-Techniken. „**Wall Street Journal**“



„Ich begrüße die Bereitschaft von IBM, auf unsere Beden-

ken hinsichtlich des fairen Wettbewerbs auf dem Markt für Großcomputer einzugehen.“

EU-Wettbewerbskommissar Joaquín Almunia

„Predictive Analytics ist insbesondere in solchen Situationen sehr nützlich, in denen Unternehmen schnelle Entscheidungen treffen und sich dabei durch riesige Datenbestände durcharbeiten müssen.“

James Taylor, CEO of Decision Management Solutions „**Computerworld**“



„Wir hoffen, dass die Antitrust-Befragung in einer zielgerichteten und fairen Art abläuft, sodass wir fortfahren können, Jobs zu schaffen und Produkte zu entwickeln, die unsere Kunden begeistern.“

Eric Schmidt, Chairman von Google, in einer schriftlichen Aussage an den US-Senat. Dieser beschäftigt sich mit den Untersuchungen, die die Wettbewerbsbehörde FTC Anfang 2011 begann. „**New York Times**“

CW-Kolumne

Microsoft in der Defensive

Windows 7 ist kaum eingeführt, da winkt Microsoft schon mit Windows 8. Interessant an der Ankündigung ist weniger die gewöhnungsbedürftige Kachel-Optik der Benutzeroberfläche als die Tatsache, dass Microsoft nun auf gravierende Veränderungen im Markt reagiert. Das weltgrößte Softwarehaus will endlich ein Stück vom Tablet-Kuchen. Während sich PCs und Notebooks nur noch schleppend verkaufen, explodiert die Nachfrage nach den Flachmännern und nach Smartphones. Davon profitieren derzeit aber nur Apple und einige Anbieter von Android-Modellen. Windows Phone 7 ist bislang chancenlos.

Eigentlich kein Grund zur Aufregung, könnte man sich bei Microsoft sagen, über 90 Prozent aller PCs werkeln heute mit Windows! Das ist richtig, aber die Frage ist, wie lange noch. Smartphones und Tablets werden als Endgeräte weiter an Bedeutung gewinnen, denn es geht im Cloud-Zeitalter immer mehr um den Zugang zum Web. Mit den aufkommenden Ultrabooks – das Vorbild ist hier das Macbook Air – kommt eine weitere Geräteklasse auf den Markt, in der Microsoft es mit Apple-Systemen und Android zu tun bekommt.

Die für den Kauf eines Endgeräts entscheidenden Faktoren haben sich ver-

schohen. Die neuen Gadgets sind leichtgewichtig, einfach zu bedienen, schnell betriebsbereit – und sehen gut aus. Ebenso wichtig sind die Software-Ökosysteme drumherum: Wer ein iPad oder ein Android-Tablet kauft, hat Zugriff auf Abertausende Apps im Store oder Market. Microsoft hat hier viel Nachholarbeit zu leisten.

Windows 8 kommt wohl erst Ende 2012. Bis dahin werden sich auch die Wettbewerber weiterentwickeln. Der von Microsoft verfolgte Ansatz, alle Plattformen mit einem System zu bedienen, mag Vorteile haben. Fakt ist aber, dass der Software-Riese viel Ballast aus der Windows-Historie mitschleppen und dies vor dem Nutzer verbergen muss. Und ob ein User Interface, das dem erfolglosen Windows Phone 7 nachempfunden ist, den Tablet-Markt aufrollen wird, darf bezweifelt werden. Microsoft wird sich anstrengen müssen, um den Kontakt zum Endkunden nicht zu verlieren.

Heinrich Vaske
Chefredakteur
CW



COMPUTERWOCHE auf dem iPad

Jede Ausgabe der COMPUTERWOCHE gibt es auch fürs 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. 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. Dort finden Sie Nachrichten, technische Artikel, Karrieretipps und vieles mehr für unterwegs. Sie ist unter der Web-Adresse <http://mobil.computerwoche.de> erreichbar.



Bitkom und VOI im Clinch

Der Bitkom kündigte zur DMS Expo in Stuttgart eine ECM-Initiative an.

Zuvor waren Fusionsverhandlungen mit dem VOI gescheitert.

Von Joachim Hackmann*

Für den Start seiner ECM-Aktivitäten (Enterprise Content Management) wählte der Bitkom die DMS-Expo in Stuttgart, wichtigster Branchentreff der deutschen Szene. „Es gab erhebliches Interesse großer ECM-Firmen, das Thema innerhalb des Bitkom zu verstärken“, begründete Axel Pols, Bereichsleiter Marktforschung und Außenwirtschaft beim Bitkom, den Start der Initiative. „Wir wollen eine attraktive Plattform etablieren und die Branche politisch vertreten.“ Zu den Firmen, die den Bitkom zu den ECM-Plänen ermunterten, zählen unter anderem Ceyoniq, COI, d.velop, Docuware, Easy Software, ELO, Trovarit sowie Zöller & Partner.

Persönliche Anfeindungen im VOI

Die ECM-Initiative des Bitkom startet nur wenige Wochen nach den gescheiterten Fusionsverhandlungen mit dem VOI (Verband Organisations- und Informationssysteme). Im Juli hatte der VOI die Gespräche nach heftigen internen Widerständen abgebrochen. Vor allem kleine Anbieter fürchteten in einer großen Organisation wie dem Bitkom um eine angemessene Aufmerksamkeit für ihre Anliegen. Die Befürworter erhofften sich dagegen mehr Publicity als bisher. „ECM ist zum integralen Bestandteil der Unternehmens-IT geworden. Damit wachsen die Anforderungen das Thema zu erläutern“, sagte Bernhard Zöller, Geschäftsführer von Zöller & Partner und ehemals VOI-Verstandsmitglied. „Der Bitkom bietet dafür die notwendigen Ressourcen.“ Der gesamte VOI-Vorstand, der die Fusion einstimmig befürwortet und vorangetrieben hatte, trat nach dem Abbruch der Gespräche geschlossen zurück – und macht nun beim Bitkom weiter.

Dort forcieren die Manager künftig die ECM-Aktivitäten und wildern zugleich im Revier vom VOI. Dessen neuer Vorstandsvorsitzender Klaus-Peter Elpel zeigte sich

Beilagenhinweis

Vollbeilagen: COMPUTERWOCHE-Beilage „SAP“ Booklet; COMPUTERWOCHE-Beilage Sonderheft „TOP 100“;

IT&Busines und DMS Expo

Vom 20. bis zum 22. September fanden auf dem Stuttgarter Messegelände sowohl die **DMS Expo** als auch die Fachmesse **IT&Business** statt. Die Aussteller zeigten sich mit dem Konzept, die Messe auf das Fachpublikum aus dem süddeutschen Mittelstand auszurichten, sehr zufrieden. Messechef Ulrich Kromer sprach auf der Eröffnungspressekonferenz von **15 000 Besuchern**, die erwartet würden. Das wäre eine ordentliche Steigerung gegenüber dem Vorjahr, als 10.300 Interessenten kamen. Doch Masse scheint den Anbietern nicht besonders wichtig: „Die hohen Ansprüche an Besucherzahlen sind nicht erforderlich, bedeutsamer ist die Qualität der Fachbesucher“, betonte Reiner Glatz, Geschäftsführer des VDMA und Mitglied im Messebeirat. **Kritik gab es am frühen Termin** im September. Der Großteil der Messevorbereitung falle damit in die Ferienzeit in Baden-Württemberg und Bayern, bemängelte Stephan Dürr, Marketing Manager von Oxaion. „Wir freuen uns auf das Jahr 2012, dann findet die IT&Business Ende Oktober statt.“ Der spätere Termin im kommenden Jahr ist allerdings nicht den Wünschen der Aussteller geschuldet, sondern dem Terminplan des allgemeinen Messekaltenders in Deutschland, räumte Messechef Kromer ein.



Axel Pols,
Chef-Volkswirt beim
Bitkom: „Wir bieten
den ECM-Herstellern
eine attraktive
Plattform.“

VOI-Chef Klaus-Peter Elpel: „Die VOI-Stärke ist die Fachlichkeit, der Bitkom arbeitet mehr politisch.“



auf der Pressekonferenz zur DMS Expo optimistisch, dass es für den VOI weiter genug zu tun geben werde. „Der Bitkom ist anders ausgerichtet als der VOI, er arbeitet mehr politisch. Die Stärke des VOI ist die Fachlichkeit. Das ist vor dem Hintergrund der aktuellen Herausforderungen im Markt wichtig“, erläuterte er die vermeintlichen Unterschiede. Eine derartige Abgrenzung der Zuständigkeiten war vom Bitkom jedoch nicht zu hören. Auch die angekündigten ECM-Aktivitäten lassen nicht darauf schließen, dass sich der größte deutsche

IT-Fachverband mit Lobbyarbeit bescheiden wird. „Der VOI ist unnötig in die Defensive geraten“, kommentierte ein DMS-Experte die Vorgänge. „Der Bitkom wird sich kaum mit Rücksicht auf den VOI in seinen Aktivitäten bremsen lassen.“ Geplant sind etwa Arbeitskreise zu Themen wie E-Mail-Management, Business Collaboration, CRM, Compliance und Cloud Computing. Inhaltliche Kompetenz bringen die ECM-Anbieter innerhalb des Bitkom ein. Einige von ihnen haben ihre Mitgliedschaft im VOI gekündigt, um sich ganz auf die Verbandsarbeit im Bitkom zu konzentrieren.

VOI verliert Mitglieder

Sollte sich die Mitgliederwanderung vom VOI zum Bitkom verstärken, muss sich der DMS-Fachverband um seine Finanzierung sorgen machen. Zurzeit gibt es laut Elpel 250 bis 260 Mitglieder, zumeist sind es kleinere Anbieter. Zum Vergleich: Der Bitkom zählt rund 1000 Vollmitglieder. Das sind zwar nur viermal so viele, doch der Einfluss des Verbands auf Politik, Gesellschaft und Wirtschaft ist in den letzten Jahren erheblich geworden. Dafür sorgen nicht zuletzt die großen IT- und auch ECM-Anbieter, die den Verband als Sprachrohr ihrer Interessen nutzen. ◀

*Joachim Hackmann
jhackmann@computerwoche.de



SAP will Crossgate übernehmen

SAP plant, die Vernetzungsdienste von Crossgate in seine Software zu integrieren. Firmenübergreifende Prozesse ließen sich so vereinfachen und automatisieren.

Durch den Kauf von Crossgate können unsere Kunden ihre durchgehenden SAP-Prozesse erweitern, um auch ihre Geschäftspartner einzubinden“, beschreibt Peter Maier, General Manager bei SAP, ein Ziel, das der Softwarekonzern mit der Übernahme von Crossgate verfolgt. Tausende SAP-Kunden würden dem Netzwerk beitreten, um Informationen einfacher auszutauschen, Transaktionen schneller abzuwickeln und ihre Kooperation zu verbessern. „Die Technik von Crossgate ermöglicht eine neue Art der geschäftlichen Interaktion – ähnlich wie soziale Netzwerke die Kommunikation zwischen Individuen im privaten Bereich verändert haben.“ Maier zufolge gibt es noch keine Roadmap. Geplant seien jedoch Pakete aus SAP-Software, in denen die Crossgate-Services integriert seien. Der Deal habe tiefe Auswirkungen bis ins Kerngeschäft von SAP.

Über die Integrationservices von Crossgate können sich Unternehmen mit Handelspartnern, Kunden sowie Zulieferern vernetzen und einen sicheren elektronischen Datentransfer herstellen, unabhängig von den jeweiligen technischen Voraussetzungen. Diese Unabhängigkeit soll gewahrt bleiben, verspricht Crossgate-CEO Stefan Tittel, der wie das gesamte Team unter dem SAP-Dach weitermachen will. Dort soll Crossgate zunächst als weitgehend eigenständige Einheit weiterarbeiten. Insgesamt verspricht sich der Serviceanbieter mit SAP mehr Schlagkraft und Reichweite, begründet Tittel den Verkauf.

Langjährige Kooperation

SAP und Crossgate kooperieren bereits seit einigen Jahren. 2008 hatte sich SAP an Crossgate beteiligt. Anschließend vereinbarten beide Unternehmen ein globales

Reseller-Abkommen: SAP bietet seinen Kunden die B2B-Content-Engine von Crossgate als Lösungserweiterung unter dem Produktnamen „SAP Information Interchange application by Crossgate“ an. Außerdem vermarktet SAP seit Kurzem „SAP E-Invoicing for Compliance application by Crossgate“. Mithilfe der Anwendung können Unternehmen digital unterschriebene und rechtskonforme PDF- und EDI-Rechnungen elektronisch versenden und empfangen.

Ziel: Organisches Wachstum

SAP will die Übernahme von Crossgate bis Anfang November abschließen. Zuvor müssen aber die Kartellbehörden der Akquisition noch zustimmen. Das Geschäft folge der SAP-Strategie, durch gezielte Akquisitionen organisch zu wachsen, hieß es. Zu den finanziellen Details vereinbarten beide Seiten Stillschweigen. (ba)



HOST EUROPE
optimiert meine IT.
Und ich mein Business.

MISSION ERFÜLLT

Maßgeschneiderte
Business-Hosting-Lösungen



Unsere Expertise:

- Clusterlösungen
- Cloud Hosting
- Virtualisierung
- Loadbalancing
- Storage

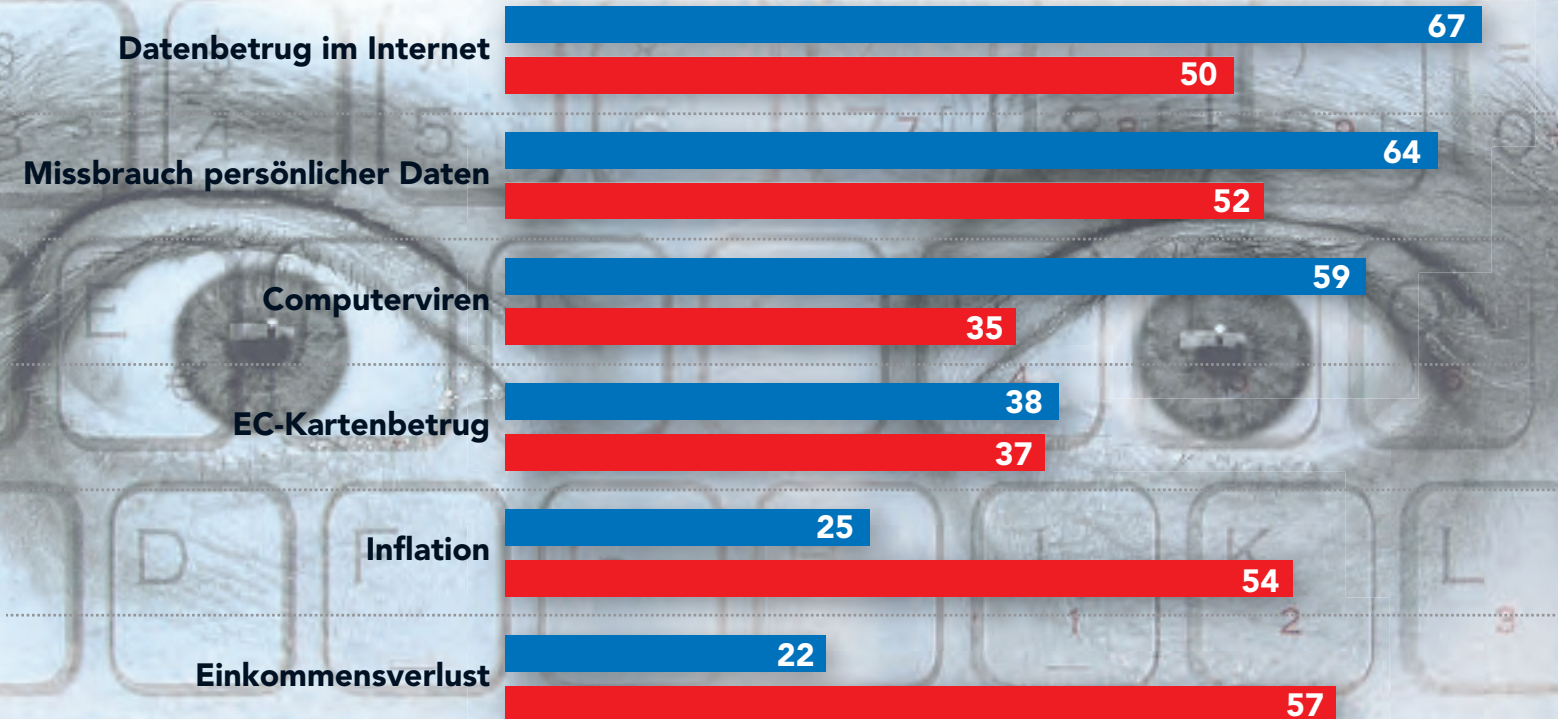
Wir beraten Sie gerne!
Rufen Sie uns an:
0800 - 467 8387



HOST EUROPE

www.hosteurope.de

Entscheider sorgen sich um Datensicherheit



Angaben in Prozent ■ Antworten der Entscheidungsträger ■ Vergleichszahlen: Gesamtbevölkerung

Das Institut für Demoskopie Allensbach hat im Auftrag von T-Systems sowohl Bürger als auch Entscheidungsträger aus Politik und Wirtschaft zu Risiken für die Gesellschaft in Deutschland befragt. Obwohl es in dieser speziellen Frage ausdrücklich nicht um persönliche Gefahren ging, spiegeln sich in den Antworten der Bürger die eigenen Sorgen wider. Häufige Nennungen betrafen etwa Arbeitslosigkeit (62 Prozent), Einkommensverlust (57 Prozent), bedrohliche Krankheit (57 Prozent) und Inflation (54 Prozent). Ganz

anders fielen die Antworten der Entscheidungsträger aus: Ihre gesellschaftlichen Sorgen kreisen stark um Gefahren der Digitalisierung. Ganz oben auf der Liste stehen Betrug im Internet und Datenmissbrauch. Generell gilt, so das Institut in seiner Analyse: Die Bevölkerung misst der Einkommenssicherheit und Gesundheit deutlich mehr Bedeutung zu als die Entscheidungsträger. Die wiederum erachten die Risiken für Daten- und IT-Sicherheit als weitaus bedeutsamer als die Gesamtbevölkerung. (jha)

Dell bekräftigt Festhalten am PC-Geschäft

Skaleneffekte im Komponenteneinkauf machen Server und Storage günstiger.

Die Vorstellung, dass es keine PCs mehr geben wird, ist totaler Unsinn“, sagte Michael Dell, Gründer und CEO des gleichnamigen PC-Herstellers, in einem Interview mit der Financial Times. Im gleichen Atemzug bekräftigte der Manager, dass sein Unternehmen keinerlei Pläne verfolge, sich aus dem weltweiten PC-Geschäft zu verabschieden.

In den vergangenen Monaten waren Stimmen von Skeptikern immer lauter geworden, die offenen Zweifel anmeldeten, ob sich Produktion und Verkauf von Desktops und Notebooks über-

haupt noch lohne. Weiter geschürt wurden die Zweifel zuletzt von der Ankündigung des weltgrößten PC-Herstellers Hewlett-Packard, sich aus dem Geschäft verabschieden und die PC-Sparte abstoßen zu wollen. Konkurrent IBM war diesen Schritt schon vor Jahren gegangen und hatte sein Rechnergeschäft an den chinesischen Produzenten Lenovo verkauft.

Dazu kommen derzeit nicht gerade zuversichtlich stimmende

Prognosen zur Marktentwicklung. Zwar soll der PC-Absatz Gartner zufolge auch im laufenden Jahr weiter zulegen. Allerdings mussten die Analysten zuletzt ihre Prognosen ein ums andere Mal nach unten korrigieren – von zunächst noch über zehn Prozent auf aktuell gerade noch 3,8 Prozent. Nach

Einschätzung der Gartner-Experten verschiebe vor allem das wachsende Interesse der Kunden an Tablets die Dynamik im PC-Markt. Die Ankündigung HPs,

seine PC-Strategie zu überdenken, mache deutlich, unter welchem Druck die Anbieter derzeit stünden.

Davon will sich Dell nicht bange machen lassen. „Wir sind überzeugt, dass Geräte und Hardware auch in Zukunft wichtig sind.“ Der Manager verwies zudem auf Skaleneffekte beim Einkauf von Hardwarekomponenten. Gerade für seine Server- und Storage-Produkte könne der Hersteller in Kombination mit dem PC-Geschäft gute Einkaufspreise für Festplatten, Prozessoren und Speicherchips erzielen. (ba)

