

COMPUTERWOCHE

www.computerwoche.de

EMC baut am Cloud-Konzern

Das bietet VMware Workstation 9

Die Windows-8-Unterstützung mag der Anlass für das neue Release gewesen sein. Interessanter ist aber „VMware WSX“.

Seite 20

Leitlinien für eine moderne Governance

Wenn es stimmt, dass die IT zur „Business Technology“ wird, dann reichen bisherige Governance-Ansätze nicht mehr aus.

Seite 34

Cloud-Gewinner EMC

12

Geschickte Zukäufe und eine konsequent an den Zukunftsmärkten Cloud Computing und Big Data orientierte Konzernstrategie bringen EMC in eine Topposition. Doch es gibt Risiken.

Ballmers letzte Chance? 24

„Wir haben das Smartphone neu erfunden“, brüstete sich der Microsoft-Chef zum Launch von Windows Phone 8. Die große Frage ist nun, ob Entwickler und Kunden das genauso sehen.



VMware Workstation 9 im Test 20

Neben der Windows-8-Unterstützung ist WSX die eigentliche Neuerung: Virtuelle Maschinen lassen sich im Browser nutzen.



Tote Pferde... 32

... soll man bekanntlich nicht reiten. Umso rätselhafter ist es, dass viele Unternehmen nicht in der Lage sind, bereits gescheiterte Großprojekte schnell und leidenschaftslos zu beenden.

COMPUTERWOCHE.de

Highlights der Woche

Werkzeuge für Server- und Performance-Analytics

Ein Ausfall kritischer Web-Anwendungen ist fatal. Mit den richtigen Tools für Server-Monitoring und Application-Performance-Management lässt er sich verhindern. www.computerwoche.de/2525439

Acht Sicherheitstipps für Windows 8

Wer bereits Windows 8 verwendet, kann die Sicherheit seines neuen Systems mit einigen Handgriffen prüfen und verbessern – besonders auch für die Nutzung von unterwegs. www.computerwoche.de/2526324

In dieser Ausgabe

Trends & Analysen

- 5 SAP kassiert für Cloud-Integration**
SAP will sich die Einbindung seiner Cloud-Dienste in die On-Premise-Applikationen bezahlen lassen.
- 6 MyIT: BMC lässt End-User ans Steuer**
Anwender konfigurieren sich ihre personalisierten IT-Services auf PC, Tablet und Smartphone.
- 11 Google bringt Tablet und Smartphone**
Das Tablet Nexus 10 und das Smartphone Nexus 4 sollen Apple Marktanteile streitig machen.

Titel: EMC baut am Cloud-Konzern

- 12 Am Anfang war der Speicher**
Vom Storage-Spezialisten zum breit aufgestellten Infrastrukturanbieter für Cloud Computing und Big Data: EMC hat einen bemerkenswerten Wandel durchgemacht.
- 16 Deutschland-Chefin Bendiek im Interview**
Flexibilität, Effizienz, Sicherheit – Anwender haben nach Meinung von Sabine Bendiek gute Gründe, in die Cloud zu gehen. EMC positioniert sich als ihr Wegbereiter.

Produkte & Praxis

- 26 Mobile Payment**
Der Einstieg in das Bezahlen mit dem mobilen Endgerät will gut vorbereitet sein.
- 28 Windows 8: Touch-Gesten am Desktop**
Logitech bietet Zubehör an, mit dem sich auch bei PC-Usern eine Art Tablet-Feeling einstellt.

IT-Strategien

- 32 Wie beendet man ein verfahrenes Projekt?**
Eine Kultur des Scheiterns fehlt in Europa. Deshalb wird einfach immer weitergemacht.
- 34 Governance für neue Techniken**
Wenn aus Informationstechnik „Business Technology“ wird, versagen alte Governance-Modelle.

Job & Karriere

- 38 Fachkräftemangel ohne Ende**
Die Zahl der offenen IT-Stellen ist in diesem Jahr um 13 Prozent auf 43.000 gestiegen.
- 40 Vorsicht vor der Multitasking-Falle**
Parallelverarbeitung mag in der IT funktionieren, nicht aber im menschlichen Hirn.
- 44 Was einen Gründer erfolgreich macht**
Für August-Wilhelm Scheer zählt neben der Geschäftsidee vor allem das Vertriebskonzept.

Was die anderen sagen

Seiten-Spiegel

„Apples iPad Mini wird die Verkäufe des klassischen iPads kannibalisieren, da bis zu 50 Prozent der iPad-Nutzer das kleinere Modell wählen werden. Das prophezeit der Analyst Sameer Singh von Tech-Thoughts. Die meisten Analysten hatten geschätzt, dass die Kannibalisierungsquote bei zehn bis 20 Prozent liegen würde. (...) ‚Für fünf Millionen verkaufte iPad Minis dürfte Apple mindestens 2,5 Millionen Käufer des großen Bruders verlieren‘, orakelt Singh.“

„Computerworld“,
<http://w.idg.de/Sc0U6x>



„Wir brauchen Ihre Unterstützung! Wir brauchen Ihr Commitment!“

Microsoft-Chef **Steve Ballmer** beschwört die Entwickler auf der Build-Konferenz
<http://w.idg.de/TTDSAR>

„Werden Chief Marketing Officers (CMOs) und CIOs künftig enger zusammenarbeiten?“, fragt Carolyn Baird, Global Director bei IBM. „Nehmen wir das Beispiel Social Media: CMOs brauchen dafür nicht zwangsläufig die IT. Doch wenn man damit beginnt, haufenweise Kundendaten auszuwerten, kommen Fragen bezüglich Datenschutz, Sicherheit und Daten-Management auf. Wenn es also nicht nur darum geht, Daten zu sammeln, sondern sie in Systeme zu packen, um etwas Nützliches damit zu tun, ist IT-Wissen absolut kritisch.“

„CIO.com“,
<http://w.idg.de/T5eBoW>

„Microsoft macht es Surface-Kunden insofern einfach, als es keine 4G-Option gibt und Anwender nicht entscheiden können, wie viel Speicher sie bekommen. Aber Microsoft konterkariert diese Einfachheit mit der Entscheidung, zwei Geräte mit unterschiedlichen Prozessoren anzubieten, die zwei verschiedene Windows-Varianten (RT und 8) unterstützen, von denen nur eine Windows-Software akzeptiert. So gelingt es garantiert, jeden User zu verwirren.“

„Infoworld“,
<http://w.idg.de/VDbe8s>

CW-Kolumne

Das Klima wird rauer für EMC

Wer die Entwicklung des Storage-Spezialisten EMC in den vergangenen Jahren verfolgt hat, fühlt sich an die große Transformation IBMs erinnert. Beide Unternehmen begannen als klassische Hardware spezialisten in den Rechenzentren dieser Welt. IBM mit Mainframes, EMC mit den zugehörigen Highend-Speichersubsystemen. Beide verbreiterten ihr Portfolio systematisch durch strategische Zukäufe und positionieren sich heute als universelle Infrastrukturlieferanten für die Unternehmens-IT (siehe Seite 12). Doch es gibt gravierende Unterschiede. EMC verzichtete etwa darauf, einen ähnlich starken Dienstleistungsarm aufzubauen wie Big Blue, und beschränkt sich im Wesentlichen auf Services rund um seine Kernprodukte.

Bisher geht das Konzept der EMC-Steuer Männer auf, die Zahlen stimmen. Nach mehr als 60 Übernahmen aus so unterschiedlichen Marktsegmenten wie Dokumenten-Management, Virtualisierung, Sicherheit oder Datenanalyse ist der Konzern heute gut aufgestellt, um auch konjunkturell schwächere Zeiten zu überstehen. Doch mit dem Engagement in neuen Feldern wie Hybrid Cloud oder Big Data entstehen auch andere Herausforderungen als im relativ überschaubaren

Storage-Markt, wo EMC seit jeher die Pole Position hält. Im Infrastrukturgeschäft für Cloud-Implementierungen etwa konkurriert EMC jetzt mit Schwergewichten wie IBM, Hewlett-Packard oder Dell. Ähnlich verhält es sich mit der Tochter VMware, die ihr Portfolio ebenfalls durch Zukäufe vergrößert hat und in das Terrain der großen Systems-Management-Player eindringt. Die werden dem Newcomer das Feld nicht kampflos überlassen.

Gleiches gilt für EMCs Engagement im Big-Data-Markt. Nicht nur mit seiner Komplettlösung „EMC Greenplum Data Computing Appliance“ stößt der Konzern auf Branchengrößen wie Lawrence Ellisons Oracle oder SAP, die viel Geld in ähnlich konzipierte Systeme investiert haben. Dass sich EMC in diesem Wettbewerbsumfeld behaupten kann, muss das Führungsteam um CEO Joseph Tucci erst noch beweisen.

Wolfgang Herrmann
 Stellvertretender
 Chefredakteur
 CW



COMPUTERWOCHE auf dem iPad

Lesen Sie die neueste Heftausgabe schon am Freitag – digital auf Ihrem iPad!

Die beliebte iPad-Ausgabe der COMPUTERWOCHE nutzt in der aktuellen Version alle Möglichkeiten, die das iPad bietet. Wir haben die Lade geschwindigkeit noch einmal deutlich verbessert, zudem lassen sich nach einem Wechsel auf das neue iPad gekaufte Einzelhefte mit nur einem Knopfdruck in optimierter Qualität wiederherstellen. Hinzu kommen zahlreiche Detailverbesserungen in

Grafik und Usability. Die iPad-Ausgabe bietet ferner die von vielen Lesern gewünschte Druckfunktion, mit der sich einzelne Ausgaben der COMPUTERWOCHE problemlos über AirPrint-fähige Druck-Setups zu Papier bringen lassen. Push-Benachrichtigungen informieren unsere iPad-Leser – deren Zustimmung vorausgesetzt – über neu eingestellte Ausgaben. So erfahren Sie sofort, wenn die aktuellste COMPUTERWOCHE am digitalen Kiosk verfügbar ist.



SAP lässt sich Integration bezahlen

Für die Integration von Cloud-Diensten will SAP seine Kunden zumindest teilweise zur Kasse bitten. Jetzt sind erste Details zur künftigen Preispolitik durchgesickert.

SAP-Anwender, die ihre On-Premise-Anwendungen mit Cloud-Diensten des deutschen Softwarekonzerns verknüpfen wollen, müssen diese Integration teilweise extra bezahlen. Das geht aus einer SAP-Präsentation hervor, über die der „IDG News Service“ kürzlich berichtete.

Demnach will SAP zusätzliche Integrationsoptionen für seine Cloud-Dienste anbieten, beispielsweise für die Kunden-Management-Lösung „Customer OnDemand“ und den Reisekosten-Abrechnungsdienst „Travel OnDemand“. Dafür würden 7,5 Prozent des Mietpreises für die jeweilige Cloud-Lösung fällig. Diese separaten Integrationsdienste sollen ab der zweiten Hälfte des kommenden Jahres angeboten werden.

Kunden, die bereits SAPs „Netweaver Process Integration Platform“ (PI) gekauft haben, müssten laut den vorliegenden Informationen nicht extra für die Integration von On-Premise- und On-Demand-Software bezahlen. Diese Anwender sollen vorkonfigurierte Integrationspakete über einen



Anwender könnten erwarten, dass SAP für eine reibungslose Integration Sorge, fordert DSAG-Vorstand **Marco Lenck**.

Service-Marktplatz erhalten. Darüber hinaus arbeitet der Hersteller offenbar an Zertifizierungen und Integrationsmodulen für Middleware-Plattformen von Drittanbietern, über die sich SAPs Cloud-Produkte mit Fremdsystemen verknüpfen lassen. Aller-

dings werden diese Integrationsbausteine extra kosten. Wie viel, ist noch nicht bekannt.

Es sei nachvollziehbar, dass SAP Geld für seine Integrationsplattformen verlange, wenn es darum geht, Drittsysteme anzubinden oder spezielle Anforderungen von Kunden abzudecken, sagt Jarret Pazahanick, SAP-Consultant für HCM. Für die Integration zwischen SAP-Produkten Geld zu fordern, sei jedoch unfair. Kunden könnten erwarten, dass der Konzern von sich aus für eine reibungslose Zusammenarbeit seiner verschiedenen Softwareprodukte Sorge, meint der SAP-Experte.

Auch die Deutschsprachige SAP-Anwendergruppe (DSAG) hatte jüngst auf ihrem Jahreskongress eine bessere Integration angemahnt. Wenn SAP Cloud-Lösungen anbiete, könnten die Anwender erwarten, dass die Integration in bestehende Applikationen optimal funktioniere, hatte der neue DSAG-Vorstand Marco Lenck unter dem Beifall des Publikums gefordert. (ba)

Riverbed übernimmt Opnet

Der Netzspezialist verstärkt damit sein Angebot für Performance-Management.

Riverbed will Opnet für 43 Dollar pro Anteil in bar und Aktien übernehmen. Damit wird der Anbieter von Application-Performance-Management-Lösungen (APM) mit 921 Millionen Dollar bewertet. Die Übernahme soll es Riverbed ermöglichen, sein Engagement in der Verwaltung von Netz- und Applikations-Performance zu erweitern.

Dazu sollen die Opnet-Produkte mit der eigenen „Cascade“-Produktfamilie kombiniert und so mehr Einfluss im NPM- und APM-Bereich erreicht werden. Das neue Portfolio soll Kunden eine bessere Transparenz und mehr Einblicke in An-

wendungs- und Netz-Performance bieten. Riverbed verspricht eine integrierte Lösung, die die Netz- und Anwendungs-Performance nicht nur überwachen, sondern auch beschleunigen kann.

Umsatzmilliarde in Sicht

Die Übernahme von Opnet etabliert Riverbed in den stark wachsenden und kongruenten Applikations- und Netz-Management-Märkten, kommentierte Jerry Kennelly, Chairman und CEO von Riverbed, die Akquisition. „Darüber hinaus erreicht Riverbed damit einen Jahresumsatz von mehr als einer Milliarde Dollar.“ (mb)

JDA steht vor dem Verkauf

IBM und Epicor könnten an dem Supply-Chain-Spezialisten interessiert sein.

Die Spekulationen über einen Verkauf des Supply-Chain-Management-(SCM-)Anbieters JDA werden offenbar immer konkreter. „Reuters“ zufolge befinden sich die Verkaufsaktivitäten bereits in einem fortgeschrittenen Stadium. Eine Reihe potenzieller Käufer habe Interesse an JDA gezeigt. Dazu zählten IT-Anbieter wie auch private Investoren.

JDAs Software baut auf Microsofts .NET-Infrastruktur auf. Daher könnten Anbieter wie Epicor, die ebenfalls diese Architektur nutzen, zum engeren Interessentenkreis gezählt werden, sagt Ray Wang, CEO von Constellation Research. Für An-

bieder wie IBM, Oracle oder Infor könnte JDAs Branchenfokus auf den Handel interessant sein.

Viele Experten zeigten sich angesichts der Verkaufsgerüchte überrascht. Bislang habe alles darauf hingedeutet, dass JDA allein im Markt weitermache. Allerdings war der Softwareanbieter zu Jahresanfang wegen angeblich unsauberer Bilanzen in die Schlagzeilen geraten. JDA zufolge seien einzelne Berichte korrigiert worden. Eine bewusste Täuschung habe man indes nicht belegen können. Zu einem möglichen Verkauf des Unternehmens wollte sich das Management bislang nicht äußern. (ba)

Mit MyIT will BMC ans Frontend

Wenn es nach BMC Software geht, werden IT-Anwender künftig selbst festlegen, welche IT-Services sie auf ihren Rechnern und Mobile Devices nutzen möchten. Das Unternehmen hat dazu die Lösung „MyIT“ vorgestellt.

Die Idee hinter MyIT besteht darin, Endanwendern die Kontrolle über die IT-Service-Delivery zu geben. Ihnen soll ein personalisiertes Angebot an IT-Services und Informationen wie aus einem App Store zur Verfügung stehen – auf dem PC und auf allen mobilen Endgeräten. Die Palette reicht von Anwendungen über Dokumente und Contents, die dem hinterlegten User-Profil entsprechen, bis hin zu lokalisierten Services. MyIT ist integriert mit der BMC-eigenen Business-Service-Management-(BSM-)Lösung „Remedy IT Service Management Suite“ und der Mobile-Device-Management-Software von BMC-Partner Airwatch. Angebote der Wettbewerber sollen auf Dauer ebenfalls unterstützt werden.



„Services werden einfach und koordiniert zur Verfügung gestellt – inklusive Zustandsinformationen“, erklärt Uwe Flaggmeyer, Senior Software Consultant bei BMC. „Der Aufwand hält sich dabei in Grenzen, da die eigentliche Arbeit, das Erstellen eines Ser-

IT-Anwender wollen ihre Arbeitsumgebung **selbst konfektionieren** und kontrollieren, glaubt man bei BMC.

vicekatalogs, in der Regel schon geleistet wurde.“ Laut Flaggmeyer wird die in etwa sechs Monaten verfügbare Lösung zu deutlich geringeren Kosten am Helpdesk führen. Die Verbindung von Selbstverwaltung, Prozessautomatisierung und Oberfläche, die auf einzelne Mitarbeiter zugeschnitten sei, werde die Anzahl der Tickets, die auf IT-Probleme bezogen sind, deutlich verringern – BMC spricht von 25 Prozent. Da Mitarbeiter ihre IT-Services und die Informationsbereitstellung von überall und mit jedem Gerät selbst festlegen und verwalten könnten, steigt laut Hersteller auch die Produktivität, zumal Aktualisierungen automatisch erfolgen könnten, wenn neue Daten online sind oder sich der Standort eines Mitarbeiters ändert. (hv)

CeBIT-Partnerland Polen stellt sich vor

Die Deutsche Messe AG hat mit dem polnischen Wirtschaftsministerium eine Vereinbarung unterzeichnet, die Polen zum Partnerland der CeBIT macht.

Frank Pörschmann, CeBIT-Vorstand der Deutschen Messe AG, erklärte anlässlich der Vertragsunterzeichnung in Warschau: „Polen zählt zu den vielversprechendsten Wachstumsländern in Europa und Übersee. Für die beteiligten CeBIT-Unternehmen ist Polen das Tor nach Osteuropa. Und für die polnischen Aussteller ist die CeBIT das Tor zur Welt.“

Ebenfalls in Warschau unterzeichnete der Hightech-Verband Bitkom mit seinen polnischen Partnerverbänden Iztech, KIGEiT und PIIT eine entsprechende Partnerschaft. „Eine solche internationale Kooperation ist in Zeiten schwieriger konjunktureller Rahmenbedingungen ein Vorteil für alle Beteiligten“, zeigte sich Bitkom-Präsident Dieter Kempf überzeugt. Polen sei eine der wirtschaftlich dynamischsten Nationen Europas.



Nach der Unterzeichnung des Partnerschaftsvertrags hoffen **Frank Pörschmann**, CeBIT-Vorstand bei der Deutschen Messe AG, **Jörg Bode**, niedersächsischer Wirtschaftsminister, und **Dariusz Bogdan**, Staatssekretär im polnischen Wirtschaftsministerium, (v. l. n. r.) auf eine starke Beteiligung von rund 200 IT-Firmen aus dem Nachbarland auf der nächsten CeBIT. Dieses Jahr waren 70 polnische Firmen vor Ort.

Zur Eröffnungsfeier der CeBIT am Montag, dem 4. März 2013, werden neben Bundeskanzlerin Angela Merkel auch der polnische Ministerpräsident Donald Tusk und sein

Stellvertreter Waldemar Pawlak erwartet. Während der Messe wird sich Polen auf einer Fläche von mehr als 3000 Quadratmetern präsentieren. (hk)

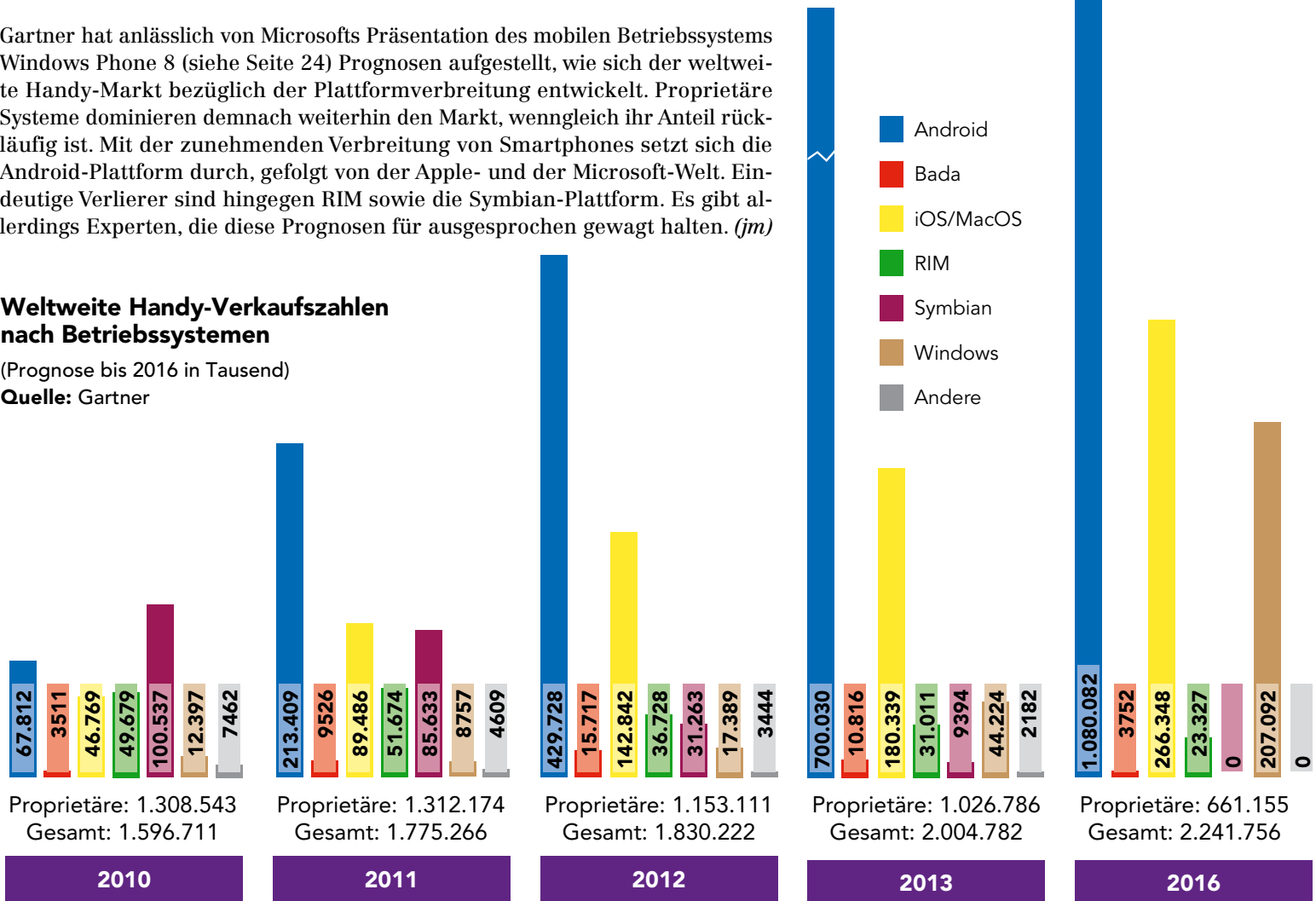
Android wird zur dominierenden Handy-Plattform

Gartner hat anlässlich von Microsofts Präsentation des mobilen Betriebssystems Windows Phone 8 (siehe Seite 24) Prognosen aufgestellt, wie sich der weltweite Handy-Markt bezüglich der Plattformverbreitung entwickelt. Proprietäre Systeme dominieren demnach weiterhin den Markt, wenngleich ihr Anteil rückläufig ist. Mit der zunehmenden Verbreitung von Smartphones setzt sich die Android-Plattform durch, gefolgt von der Apple- und der Microsoft-Welt. Eindeutige Verlierer sind hingegen RIM sowie die Symbian-Plattform. Es gibt allerdings Experten, die diese Prognosen für ausgesprochen gewagt halten. (jm)

Weltweite Handy-Verkaufszahlen nach Betriebssystemen

(Prognose bis 2016 in Tausend)

Quelle: Gartner



Fotoklau im Web: Richter kennen kein Pardon

Wer auf seiner Website unerlaubt die Bilder Dritter einbindet, hat ein Problem.

Es war nur das Foto eines panierten Schnitzels, das der Betreiber der Website „Hinter den Schlagzeilen“ auf seiner Homepage nutzte. Mit diesem Appetitanreger wollte ein Musiker auf seine Dienste aufmerksam machen. Allerdings war das Schnitzelfoto urheberrechtlich geschützt. Der Betreiber der Website „Marions Kochbuch“ hatte es ins Internet gestellt. Als er nun das zweckentfremdete Foto auf der Website des Musikers entdeckte, forderte er neben dem Ausgleich der Abmahnkosten durch einen Rechtsanwalt Schadenersatz für die unbefugte urheberrechtliche Nutzung. Besonders ergrimmt

ihn, dass der Musiker keinen Urheberverweis angegeben hatte. Deshalb verlangte er die Zahlung der doppelten Lizenzgebühr, melden die Düsseldorfer Rechtsanwälte Wilde Beuger Solmecke.

Heftige Strafe

Das Amtsgericht konnte sich der Forderung des Klägers nicht in vollem Umfang anschließen und gab der Klage nur teilweise statt. Dagegen legte der Kläger Berufung ein. Die zweite Instanz

gab der Forderung nun endgültig statt.

Für den Musiker wird das bitter, denn das Landgericht machte klar: Zum einen sind die Abmahnforderungen des Klägers in geforderter Höhe gerechtfertigt. Zum anderen dürfen die Kosten für einen Anwalt auch dann geltend gemacht werden, wenn jemand schon oft Abmahnungen in ähnlichen Fällen verschickt hat.

Gefährlich!

Wer Fotos anderer unbefugt nutzt, wird bestraft.

Was die Forderungen auf Schadenersatz wegen der Urheberrechtsverletzung betrifft, so urteilte die zweite Instanz in gerade auch für Unternehmen interessanter Weise: Bei der Schätzung der Höhe der zustehenden Lizenzgebühren durfte der Kläger die Honorarempfehlungen der Mittelstandsgemeinschaft Foto-Marketing (MFM-Empfehlungen) heranziehen. Von entscheidender Bedeutung für die Beurteilung des Falls war, dass der beklagte Musiker das Foto gewerblich genutzt hat. Die doppelte Lizenzgebühr war rechtmäßig, weil der Täter keinen Urheber für das Foto angegeben hatte. (jm)

