

# COMPUTERWOCHE

www.computerwoche.de



## BERATERTRENDS 2013: Keine Chance für Blender

*Die Zeiten, in denen Manager fasziniert an den Lippen externer Berater hingen, sind vorbei. Die Kunden sind kritisch geworden.*

### Altaro Hyper-V Backup sichert Windows-VMs

Die Microsoft-eigenen Bordmittel bieten für das Sichern von Windows-VMs wenig Komfort. Altaro springt in die Bresche.

Seite 22

### IT im Jahr 2020 – was wird gefragt sein?

Die Unterstützung von Vertrieb und Marketing wird zur zentralen Baustelle. CIOs, die hier vordenken, haben beste Karrierechancen.

Seite 34

## IT-Berater-Trends

12

Strategie- und IT-Beratung wachsen zusammen: Das Sourcing-Know-how der Kunden ist besser geworden. Jahrelang gültige Marktregeln sind außer Kraft gesetzt.

## „Einstiegs-Mainframe“ von IBM 29

Der „zEnterprise BC12“ (zBC12) wird als Unternehmens-Server positioniert, der für Branchen-Workloads sowie für Aufgaben in den Bereichen Analytics und Cloud Computing ausgelegt ist.

## Oracle-Chef über die Cloud-Strategie 26

Der Datenbank-Primus meldet seine Cloud-Ambitionen an. Jürgen Kunz erläutert die Oracle-Strategie.


**COMPUTERWOCHE.de**

Highlights der Woche

### 3D-Druck – die Fakten

In einem Themen-Special hat die COMPUTERWOCHE zusammengetragen, was man über 3D-Druck wissen sollte. [www.cowo.de/a/2542506](http://www.cowo.de/a/2542506)

### Themenseite: IT für das Marketing

Der Trend zum Digital Enterprise hat großen Einfluss auf Marketing und Vertrieb. Ein Überblick. [www.cowo.de/k/it-fuer-das-marketing,3478](http://www.cowo.de/k/it-fuer-das-marketing,3478)

Trefoto: Everett Collection/Shutterstock

## In dieser Ausgabe

### Trends & Analysen

- 6 Rödl Consulting lässt Itellium fallen**  
Neuerliche Insolvenz der Ex-Karstadt-Tochter geht auf Kosten aktueller und ehemaliger Mitarbeiter.
- 11 Jena baut OwnCloud**  
Um Projektbeteiligte jenseits der Dropbox-Welt zusammenzuführen, setzt die Stadt auf Open Source.

### Produkte & Praxis

- 22 Altaro Hyper-V Backup im Test**  
Der Backup-Spezialist zeigt, wie sich Windows-VMs einfach und komfortabel sichern lassen.
- 28 SAP lotst Kunden in die Cloud**  
Anwender, die Funktionen aus der Wolke beziehen, können Lizenzen aus der Wartung nehmen.

### IT-Strategien

- 34 Wie sieht die IT im Jahr 2020 aus?**  
Die Ergebnisse einer aktuellen Umfrage unter 150 IT-Chefs sollen CIOs helfen, sich vorzubereiten.
- 36 Wie Open Source ist MySQL?**  
Der Internet-Provider 1&1 sieht die Freiheit der Datenbank gefährdet – und zieht Konsequenzen.

### Job & Karriere

- 40 Allein an der Spitze**  
CIOs brauchen Sparrings-Partner, um sich offen auszutauschen. Einige Firmen unterstützen das.
- 42 Liebes-Knigge für IT-Profis**  
Experten sagen, was Nerds tunlichst lassen sollten.

Sie arbeiten weltweit.  
Ihre Dokumente bleiben  
in Deutschland.

In der Fabasoft Cloud arbeiten Sie Tür an Tür mit der Welt.

Konstruktive Zusammenarbeit, strukturierte Workflows - egal, ob unternehmensintern oder weltweit. Mit der europäischen Business Cloud von Fabasoft sind Unternehmen immer einen Schritt voraus.

Mehr Agilität. Geringere IT-Kosten. Maximale Datensicherheit.

**Fabasoft**<sup>®</sup>

Was die anderen sagen

## Seiten-Spiegel

„Es gibt zwei oft wiederholte Kritikpunkte von Gründern, wenn sie europäische Venture Capitalists beurteilen: Erstens sind sie zu risikoavers und drängen ihre Klientel zu früh dazu, Geld zu verdienen. (...) Und zweitens kommen sie meistens aus Banken und Beratungshäusern. Ihnen fehlt die Gründungserfahrung.“

Der junge Venture Capitalist **Scott Sage** von DFJ Esprit im Gespräch mit dem „Wall Street Journal“



„Die bisherige Position der Lösungsanbieter – bei uns sind

*eure Daten sicher – wird zunehmend kritisch betrachtet.“*

**Thomas Endres**, Vorsitzender des Präsidiums im Anwenderverband Voice e.V., kommentiert Prism und Tempora

„Android-Geräte kommen in allen Formen und Schattierungen auf den Markt mit ganz unterschiedlichen Performance-Levels und Bildschirmgrößen. (...) Apps über diese Bandbreite von Geräten hinweg zu entwickeln, ist herausfordernd und zeitaufwendig. Doch Fragmentierung hat auch ihre Vorteile – für Entwickler wie User. Die Verfügbarkeit billiger Android-Phones bedeutet, dass die weltweite Streuung größer als bei iOS ist, so dass Entwickler mehr Kunden erreichen können. Und Privatkunden haben eine breitere Auswahl: große und kleine, billige und teure Geräte in beliebiger Funktionsausstattung.“

Aus dem „**Android Fragmentation Report**“ von OpenSignal  
<http://w.idg.de/12EZHPC>

„Während Sentiment- und Click-Stream-Analysen sicher spannende Aufgaben in der Big-Data-Welt sind, zeichnet sich nun ab, dass die Auswertung von Maschinendaten in den Vordergrund rückt. (...) Von industriellem Equipment über Flugzeugturbinen bis hin zu Consumer Electronics: Unternehmen beginnen jetzt damit, die Daten zu nutzen, um ihre Produkte zu verbessern und effizienter zu werden.“ **„CIO.com“**

CW-Kolumne

## IT-Beratungen müssen investieren

**D**er IT-Beratungsmarkt in Deutschland (ab Seite 12) funktioniert noch, aber die Rahmenbedingungen sind schwieriger geworden. Die Gründe dafür sind vielfältig. Sie liegen beispielsweise in der globalisierten Angebotslandschaft: Gutes Projekt-Management im eigenen Haus, dazu ein eigenes Team aus fest angestellten Mitarbeitern und Freelancern sowie vergleichsweise preiswerte, aber gut qualifizierte IT-Profis aus Osteuropa oder Indien – diese Mischung bekommen Anwender auch selbst hin. Dazu brauchen sie nicht mehr zwingend einen Beratungspartner.

Hinzu kommen die typischen Probleme mit externen Consultants, die das Verhältnis schon immer belastet haben und wahrscheinlich sattsam bekannt sind. Manche Beratungshäuser entsenden noch immer teure Juniors, die im Projekt auf Kosten des Kunden Erfahrung sammeln sollen. Sie schielen schon während des laufenden Projekts auf Folgeaufträge und stellen heimlich die Weichen dafür. Oder sie nutzen das Entree, um möglichst viele Software- und Beratungsleistungen auf die Rechnung zu setzen – die Kunden fühlen sich hilflos ausgeliefert.

Das größte Problem stellt aber der rasante Technologiewandel dar. Berater haben sich auf einen bestimmten Markt oder

ein bestimmtes Produkt konzentriert und reiben sich nun die Augen, weil ihnen die Aufträge ausgehen. Die Anwender haben keine Zeit und kein Interesse mehr, aufwendige Softwarekathedralen zu bauen und aus jedem Release-Wechsel ein Großprojekt zu machen. Sie sehen Standardsoftware als das, was sie ist: als fertige STANDARD-Software.

Krisenstimmung sollte im Consulting-Markt dennoch nicht aufkommen, denn es gibt Chancen wie nie. Berater mit SAP-HANA-Kenntnissen werden händeringend gesucht, ebenso Big-Data-, Analytics- und Cloud-Experten. Doch dieses Know-how fällt nicht von den Bäumen, und die Zeit, Junior-Berater von den eigenen Profis „on the Job“ anlernen zu lassen, bleibt nicht – zumal die Kunden dafür auch nicht mehr zahlen. Es gibt also nur eine Lösung: In die Ausbildung der eigenen Leute investieren!

**Heinrich Vaske**  
Chefredakteur CW



## COMPUTERWOCHE auf dem iPad

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

**D**ie beliebte iPad-Ausgabe der COMPUTERWOCHE nutzt in der aktuellen Version alle Möglichkeiten, die das iPad bietet. Sie überzeugt durch hohe Ladegeschwindigkeit und hilft Anwendern, die auf eine neuere iPad-Version wechseln wollen, ihre einmal erworbenen Einzelhefte mit geringem Aufwand in optimierter Qualität wiederherzustellen. Hinzu kommen ständig neue Detailverbesserungen in

Grafik und Usability. Die iPad-Ausgabe enthält 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.



# Börsenaufsicht ermittelt gegen IBM

*Die Regulierungsbehörde SEC zweifelt offenbar an IBMs Angaben zur Entwicklung des Cloud-Business.*

**L**aut IBM hat die Securities and Exchange Commission (SEC) schon im Mai begonnen, zu untersuchen, wie IBM seine Cloud-Umsätze ausweist. Man kooperiere mit den Behörden. Bislang ist unklar, welche Praktiken die Börsenaufsicht konkret anzweifelt. IBM selbst bezeichnet die Ausweisung der Cloud-Umsätze als präzise und korrekt. Man sei zuversichtlich, dass die veröffentlichten Informationen zur Geschäftsentwicklung in diesem Marktsegment nicht gegen irgendwelche Bestimmungen verstießen.

Der Fall IBM dürfte in der IT-Szene genau beobachtet werden, da eine große Anzahl an ITK-Firmen neue Cloud-Angebote entwickelt oder schon im Markt hat. Der Trend zu IT-Leistungen als Service hat zu einem tief greifenden Umbruch im ITK-Markt geführt: Anstatt große Computersysteme zu kaufen und für Pflege und Upgrades zu zahlen, beziehen Kunden vermehrt Web-ba-



Muss Untersuchungen der US-Börsenaufsicht hinnehmen: **IBM-CEO Virginia Rometty.**

sierte Dienste und Ressourcen aus der Cloud – was für klassische Anbieter wie IBM eine enorme Herausforderung bedeutet.

IBM selbst bezeichnet Cloud Computing denn auch als wichtigen Wachstumsmarkt. Allerdings nannte das Unternehmen gar keine konkreten Umsätze, als es Mitte Juli einen Umsatzrückgang von drei Prozent

und einen Gewinneinbruch um 17 Prozent für sein zweites Quartal meldete. Aber IBM teilte mit, das Cloud-Business sei im ersten Halbjahr um 70 Prozent gewachsen.

Der Konzern bietet sowohl Infrastruktur- und Beratungsleistungen als auch Cloud-basierende Business-Applikationen an. Zudem hat Big Blue massiv in Akquisitionen investiert. Erst im Juni war die Übernahme von Softlayer Technologies bekannt gegeben worden, einem weltweit aktiven Anbieter von Infrastrukturservices (IaaS), der 13 Rechenzentren betreibt.

Mögliche Schwierigkeiten beim Ausweisen von Cloud-Umsätzen könnten nach Meinung von Beobachtern daher rühren, dass Großkonzerne ihre Angebote mit Hardware oder Routineservices bündelten. Wird ein Produktmix verkauft und dazu noch ein Nachlass gewährt, fällt es nicht immer leicht, korrekte Angaben zu den jeweiligen Angebotsbestandteilen zu machen. (hv)

# T-Systems bekommt Großauftrag der EU

*Die Europäische Kommission hat T-Systems den Zuschlag für einen Drei-Jahres-Rahmenvertrag zum Aufbau eines Weitverkehrsnetzes erteilt.*

**D**as Abkommen könne viermal um je ein Jahr verlängert werden und habe ein maximales Volumen von 180 Millionen Euro, teilte der Mutterkonzern Deutsche Telekom mit. Die IT-Tochter T-Systems betreibt demnach künftig die Kommunikationsinfrastruktur für den elektronischen Datenaustausch zwischen der europäischen Verwaltung und den Verwaltungen der Mitgliedsländer.

Das kurz „TESTA-ng“ genannte Netz (Trans-European Services for Telematics between Administrations – New Generation) soll den steigenden Bedarf an grenzüberschreitender Zusammenarbeit in der Union decken. TESTA-ng stellt sowohl den Mitgliedsstaaten als auch der EU-Kommission, dem Europäischen Rat sowie rund 40 weiteren EU-Einrichtungen ein skalierbares, hochsicheres und verschlüsseltes Netz mit Übertragungsgeschwindigkeiten von bis zu einem Gigabit pro Sekunde zur Verfügung.



**T-Systems-Chef Reinhard Clemens** freut sich über den Europa-Deal.

T-Systems wird dafür speziell gesicherte Rechenzentren in der EU aufbauen und darüber hinaus weitere zentrale Dienste für die verschiedenen Verwaltungsnetze aus Hochsicherheitsrechenzentren bereitstellen.

„Die europäischen Institutionen sind bei der Kommunikation in ihrem Tagesgeschäft auf hohe Qualität und Sicherheit angewie-

sen“, kommentiert T-Systems-Chef Reinhard Clemens. „Das Abkommen bestätigt T-Systems als europäischen Dienstleister mit nachweisbaren Erfolgen beim sicheren Vernetzen internationaler Unternehmen sowie öffentlicher Institutionen.“

Die EU-Kommission hatte erst kürzlich die Abhöraktionen der Geheimdienste kritisiert und gewarnt, US-Cloud-Provider könnten durch den Skandal um das Überwachungssystem Prism Milliarden einbußen erleiden. Die für die digitale Agenda zuständige EU-Kommissarin Neelie Kroes sagte, die wachsenden Sorgen über die Cloud-Sicherheit könnten die europäische Politik zu einer eigenen Gesetzgebung zur Informationssicherheit animieren.

Europäische Cloud-Provider forderte Kroes auf, die Chance zu nutzen und das gestiegene Interesse der Kunden an sicheren Infrastrukturen in Geschäfte umzumünzen. (tc)

# Rödl Consulting lässt Itellium fallen

*Die Verbindung zwischen dem Beratungshaus Rödl Consulting und dem IT-Dienstleister Itellium dauerte keine drei Monate. Seit Ende Juni ist die ehemalige Karstadt-Tochter erneut zahlungsunfähig.*

Von Joachim Hackmann\*

**M**it Insolvenzen hat der ehemalige IT-Dienstleister des Karstadt-Konzerns, Itellium, Erfahrung. Das Unternehmen, das erst kürzlich von Rödl Consulting übernommen und als gesellschaftsrechtlich eigenständige Tochter weitergeführt wurde, ist nun schon zum dritten Mal zahlungsunfähig.

Im Jahr 2009 wurde Itellium im Zuge der Karstadt-Pleite mitgerissen, im Oktober 2012 folgte dann die zweite Insolvenz, nachdem jahrelange Versuche, sich im Geschäft mit externen Kunden zu etablieren, fehlgeschlagen waren. Und jetzt, am 26. Juni 2013, kam es zur dritten Insolvenz: 80 von 130 Mitarbeitern sind nach Angaben der Tageszeitung „WAZ“ seit diesem Tag freigestellt. Ein Gehalt für den Monat Juni haben sie nicht bekommen, nur für die letzten Tage des Monats nach der Freistellung gab es anteiliges Arbeitslosengeld. Das viel einträglichere Insolvenzgeld, das zumindest vorübergehend volle Bezüge garantiert, verweigerte das Arbeitsamt den betroffenen Mitarbeitern. Die Behörde argumentierte, die letzten beide Pleiten hingen inhaltlich zusammen, Insolvenzgeld werde aber nur einmal ausgezahlt.

## Rödl war kein sicherer Hafen

Dass Itellium so kurz nach der Übernahme erneut in die Pleite schlitterte, ist verwunderlich. Hinter Rödl Consulting steht der renommierte Wirtschaftsprüfer Rödl & Partner, der seit geraumer Zeit seine IT-Beratungskompetenz ausbaut und in seiner Consulting-Tochter konzentriert. Die Kompetenz, ein Unternehmen buchhalterisch und wirtschaftlich zu bewerten, sollte also vorhanden sein.

Im Mai 2013 hatte Rödl Consulting die Akquisition des einstigen Beratungskunden bekannt gegeben. Bereits Mitte Juni eskalierten die Probleme, weil es Itellium nicht gelingen wollte, zusätzliche Aufträge an



Laut **Axel Knobe**, Vorstand der Rödl Consulting AG, war es wirtschaftlich nicht zu verantworten, Itellium mit einer Bürgschaft zu unterstützen.

Land zu ziehen. Die Mitarbeiter fühlten sich im Schoß ihrer zahlungskräftigen Muttergesellschaft dennoch sicher. Das aber war ein Trugschluss, stellte sich doch bald heraus, dass es zwischen Mutter und Tochter keinen Patronatsvertrag gab. Wäre das der Fall gewesen, hätten die Gläubiger die Sicherheit gehabt, dass der finanziell gesunde Eigentümer notfalls einspringen würde. Die Geschäftsführung von Itellium konnte in der Folge zwar eine Bankzusage für einen Überbrückungskredit beschaffen, die erforderliche Bürgschaft verweigerte Rödl Consulting indes.

„Das war wirtschaftlich nicht zu verantworten“, rechtfertigt Axel Knobe, Vorstand von Rödl Consulting, das Vorgehen. Zwar habe man im Zuge der Übernahme die Daten von Itellium genau geprüft und bewer-

tet. „Allerdings hat sich die wirtschaftliche Situation völlig anders dargestellt, als ursprünglich kommuniziert worden war“, sagte Knobe der COMPUTERWOCHE. Offenbar hat das Itellium-Management die Geschäftschancen grundlegend anders bewertet, als es später das Rödl-Management tat.

## Itellium wird zerlegt

Jetzt hat Insolvenzverwalter Sebastian Henneke das Sagen. Er wird Itellium wohl filetieren. Als lukrativ gilt die Kooperation mit dem Zahlungsanbieter Paypal. Basis der strategischen Partnerschaft ist die von Itellium entworfene „Mobile Transaction Suite“ (MTS), eine Integrationsplattform für das mobile Bezahlen. Zudem betreibt Itellium einige Projekte für den Volkswagen-Konzern, für den der IT-Provider mobile Apps entwickelt. Auch dieser Geschäftszweig wird wohl fortgeführt.

Anders ist es voraussichtlich um die Projekte mit dem Karstadt-Konzern bestellt. Ein großer Outsourcing-Deal, der Itellium in den ersten Jahren nach Abspaltung vom Handelskonzern ein sicheres Einkommen bescherte, war schon im Jahr 2011 zugunsten von IBM aufgelöst worden. Zwar konnte sich die ehemalige Tochter noch einzelne Aufträge sichern, doch Karstadt ist ein unsicherer Kandidat, der selbst schwächelt und vor einer ungewissen Zukunft steht.

Dass ein Verkauf gesunder Unternehmensbereiche die ausstehenden Forderungen decken kann, ist unwahrscheinlich. Größter Gläubiger ist das Arbeitsamt aufgrund der noch nicht beglichenen Zahlungen aus der vorherigen Insolvenz. Offene Forderungen haben zudem die betroffenen Mitarbeiter infolge ihres nicht gezahlten Juni-Gehalts sowie Exbeschäftigte, die noch immer auf ihre Abfindungen warten. ◀

\*Joachim Hackmann  
jhackmann@computerwoche.de



## Big Data Vendor Benchmark 2013 – Kategorie Operations



Die Experton Group hat eine unabhängige Studie zum Anbietermarkt für Software und Hardware für Big Data abgeschlossen. Der „Big Data Vendor Benchmark 2013“ sei die erste umfassende Analyse des deutschen Anbietermarkts für entsprechende Lösungen.

Im Rahmen des Benchmarks wurden 68 Unternehmen untersucht, die aus einer Vorauswahl von 137 übrig geblieben waren. Davon konnten sich 45 für den Leader-Quadranten in einer oder mehreren Kategorien positionieren. Die Grafik zeigt beispielhaft

die Kategorie Operations. Es gibt laut Benchmark eine ganze Reihe von Anbietern, die sich im Markt positiv von der Konkurrenz absetzen. Darunter sind Größen wie EMC, IBM, Microsoft, Oracle, SAP, SAS Institute und Teradata, aber auch Unternehmen, die relativ neu im Business der Datenexploration sind, etwa Empolis, Exasol, Mellmo (Roambi), Parstream oder Splunk. Vielsprechende technische Ansätze bieten auch 10gen, Blue Yonder, Fusion-io, Grau Data, Informatica, Revolution Analytics oder Scality. (tc/jm)

## Hasso Plattner mischt sich immer stärker ein

*Der Firmensitz in Walldorf bietet wenig Potenzial, moniert der SAP-Gründer.*

**W**eit ab vom Schuss und wenig attraktiv für kreative Köpfe – so kritisierte der 69-jährige Manager gegenüber dem „Spiegel“ und der „Welt am Sonntag“ die SAP-Zentrale auf dem badischen Land. „Manchmal will ich die Walldorfer Entwickler packen und schütteln und anschreien: ‚Bewegt euch schneller!‘“, wird Plattner zitiert.

Mehr Potenzial sieht der SAP-Gründer offenbar an anderen Standorten. SAP müsse in Deutschland stärker die „Berliner Karte“ spielen. Junge Leute würden ihr Leben vorzugsweise in einer Großstadt verbringen.

Daher müsse ein Unternehmen von der Größe und Bedeutung einer SAP Impulse für Innovationen an anderen Standorten suchen: „Heute müssen wir global auftreten, um Erfolg zu haben.“ Eine Verlagerung des Konzernsitzes sei jedoch nicht geplant, relativiert der gebürtige Berliner: „Darüber gibt es keine Diskussion.“

In Reihen der SAP-Belegschaft sorgten die Äußerungen Plattners für Irritationen.

Es wachsen Befürchtungen, der größte deutsche Softwarekonzern könne sich von seinen hiesigen Wurzeln lösen und den Schwerpunkt mehr in Richtung USA verlagern. Darauf deuten auch die jüngsten Bewegungen an der SAP-Spitze hin. Co-CEO Jim Hagemann Snaube erklärte jüngst, seinen Posten im kommenden Jahr aufgeben und in den Aufsichtsrat wechseln zu wollen. Dann soll sein Kollege, der US-Amerikaner Bill McDer-

mott, den Softwarehersteller allein führen.

Damit werde der deutsche Standort geschwächt, verlautele aus Betriebsratskreisen. Im Vorstand gebe es niemanden mehr, der SAP in Deutschland und Europa als CEO vertreten könne. Viele Zeichen deuten auf eine neue Aufstellung SAPs. Plattner hatte in den vergangenen Jahren immer wieder die Vorzüge des Silicon Valley in höchsten Tönen gelobt. Außerdem würde die für 2014 geplante Umwandlung SAPs in eine europäische Aktiengesellschaft (SE) eine Verlagerung des Firmensitzes vereinfachen. (ba)



**Hasso Plattner** will seine SAP globaler aufstellen. Da passt Walldorf als Firmenzentrale nicht ins Bild.