

COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



SMARTPHONES

Die Alleskönner

Hersteller wie Nokia, Motorola oder Samsung ködern ihre Klientel mit immer besser ausgestatteten Smartphones. Die Kunden beißen an. **SEITE 16**



HARDWARE

Blade-Server im Test

Die Blade-Systeme von Hewlett-Packard, Sun Microsystems und Dell liefern sich funktional und im Preis ein Kopf-an-Kopf-Rennen. **SEITE 26**



IT-KARRIERE

Die neue IT-Elite

Der IT-Nachwuchs ist mobil, technisch versiert und anspruchsvoll. Nicht wenige Firmenapparate sind damit überfordert. **SEITE 44**



COMPUTERWOCHE TV



Freiberufler atmen auf
IT-Profis sind wieder knapp. Freiberufler profitieren.

Globale Befriedigung
Franz-Xaver Sisserlinger interessiert sich für die Initiative einer 76-Jährigen im Internet, die die Sex für den Weltfrieden nutzen will.

ZAHL DER WOCHE

92 Prozent der jungen Deutschen zwischen zehn und 24 Jahren nutzen das Internet, über die Hälfte von ihnen nahezu täglich. Das berichtet das Statistische Bundesamt, das sich auf eine Erhebung aus dem ersten Quartal 2006 bezieht. Demnach tummeln sich insgesamt 65 Prozent der Bundesbürger im Internet – 71 Prozent der Männer und 60 Prozent der Frauen. Während auch die Altersgruppe der 24- bis 54-Jährigen mit rund 80 Prozent stark vertreten ist, zeigen sich die Senioren zurückhaltend: Nur 30 Prozent bewegen sich im weltweiten Netz.

Blade-Servern gehört die Zukunft

Private-Equity-Gesellschaften glauben an Blade-Technologie: Über eine Milliarde Dollar investierten die Risikokapitalgeber in den vergangenen zwei Jahren in Startups, die sich mit Blade-Servern beschäftigen. Das berichtet die Community Blade.org, zu deren rund 100 Mitgliedsfirmen auch Branchenschwergewichte wie IBM, Intel, Brocade, Nortel, Citrix und VMware zählen. Mehr als 50 Investoren sind demnach bei Blade-Unternehmen engagiert, darunter Walden International, USVP, Accel und andere. (hw) ♦

Google drängt in die Unternehmen

Die Web-Company kündigt eine kommerzielle Variante ihrer gehosteten Office-Applikationen an und garantiert hohe Verfügbarkeit sowie Support.

Unter der Bezeichnung „Google Apps Premier Edition“ fasst das Unternehmen eine Reihe von bereits vorhandenen Anwendungen für Unternehmenskunden zusammen. Zu diesen Tools gehören „Google Mail“, die Textverarbeitung und Tabellenkalkulation „Text & Tabellen“, das Chat- und VoIP-Tool „Google Talk“, ein Kalender sowie eine Einstiegsseite im Stil eines Portals. Firmen sollen dafür 50 Dollar pro Benutzer und Jahr bezahlen.

Ein derartiges Anwendungspaket existierte bis dato unter dem Namen „Google Apps für Ihre Domain“. Diese kostenlose Version soll als „Standard Edition“ weiterhin verfügbar sein. Im Gegensatz zu den Consumer-Varianten erlaubt sie Anwendern, Mail-Adressen unter ihrer eigenen Internet-Domäne einzurichten, also etwa user@meinefirma.de statt user@googlemail.com.

Das neue kostenpflichtige Paket wartet mit einigen erweiterten Features auf. Dazu gehören 10 GB Speicherplatz pro Benutzer für Mail (anstatt 2 GB in der Gratisausführung) sowie Schnittstellen zur Integration von externen Anwendungen oder firmeninternen Verzeichnisdiensten. Im Kalender lassen sich Bürosourcen wie etwa Konferenzräume verwalten. Darüber hinaus garantiert Google eine Verfügbarkeit für E-Mail von 99,9 Prozent und bietet Rund-um-die-Uhr-Support. Schließlich bleibt die kostenpflichtige Variante frei von Werbung.

In der Apps Premier Edition sehen viele Kommentatoren einen direkten Angriff

auf Microsofts Office-Monopol. Google selbst beschreibt seine Tools hingegen als Ergänzung zu den klassischen Desktop-Werkzeugen. Tatsächlich versucht das Unternehmen nicht, die herkömmlichen Office-Anwendungen im Browser nachzubauen. So orientieren sich weder das selbst entwickelte Mail-Programm noch die von Writely zugekaufte Textverarbeitung in puncto Bedienung an Mi-



Die bevorstehende Integration des zugekauften Wiki-Systems JotSpot wird die Google Apps erheblich aufwerten.

crosoft. Marktbeobachter, die einen unmittelbaren Wettbewerb zwischen den Google Apps und MS Office sehen, nehmen die Online-Tools nicht als eigene Produktkategorie wahr. Vielmehr vergleichen sie den Funktionsumfang der beiden Pakete und attestieren den Applikationen des Suchmaschinenbetreibers zu meist eine magere Ausstattung.

Die Vorzüge der gehosteten Applikationen bestehen jedoch in den neuen Möglichkeiten der Teamarbeit und des universellen Zugriffs per Browser – eine lokale Installation von Software entfällt. In Text & Tabellen können mehrere Autoren gleichzeitig an einem Dokument arbeiten, ohne Versionskonflikte zu riskieren, weil die Änderungen eines Bearbeiters allen anderen in Echtzeit angezeigt werden.

Fortsetzung auf Seite 4

DIESE WOCHE



Downsizing in Walldorf

SAP-Chef Henning Kagermann nimmt Stellung zu den Mittelstandsplänen des Konzerns.

Thema der Woche **SEITE 6**

Freiberufler kassieren ab

Nachdem erfahrenes IT-Personal wieder knapp geworden ist, schlägt die Stunde der Freelancer. Vor allem SAP-Profis räumen ab. **Nachrichten SEITE 5**

Dell-Kunden wollen Linux-PCs

Der Hardwarehersteller ließ seine Kunden online abstimmen. Das Ergebnis: Gefragt sind PCs und Laptops mit Linux und Open Office.

Nachrichten **SEITE 8**

System-Management mit OSS

Eine Reihe quelloffener Lösungen machen das Verwalten, Überwachen und Sichern von IT-Systemen einfacher.

Produkte & Technologien **SEITE 22**

Todsünden beim Outsourcing

Auslagerungsprojekte scheitern immer wieder an denselben Fehlern. Viele davon wären leicht zu vermeiden.

IT-Services **SEITE 42**





Software AG hegt große Pläne 12

Karl-Heinz Strebich hat die Software AG wieder auf Kurs gebracht. Nun will der Vorstandssprecher den Umsatz verdoppeln. Hoffnungsträger sind die SOA-Produkte.

Die aktuellen Smartphone-Modelle 16

Schneller, schöner, gescheiter: Der Kampf um Marktanteile lässt die Handy-Hersteller tief in die Technikliste greifen. Das Resultat sind leistungsfähige Mini-Allrounder.



ElsterOnline wird flügge 32

Das umstrittene Portalprojekt soll Millionen Steuerzahler und Unternehmen mit dem Finanzamt verbinden. Seine Wartung ist eine Mammutaufgabe.



NACHRICHTEN UND ANALYSEN

Was verbirgt sich hinter Myby.de? 5
Karstadt-Quelle und Springer planen ein gemeinsames Internet-Unternehmen, das Gerüchten zufolge Myby.de heißen und Elektronikprodukte verkaufen wird.

E-Plus lagert Netzbetrieb aus 8
Alcatel-Lucent hat den Zuschlag für den kompletten Netzbetrieb des Mobilfunkers E-Plus erhalten. Kein Kerngeschäft, meint die KPN-Tochter.

EU sagt der Telekom den Kampf an 8
Für den Ausbau ihres VDSL-Netzes hatte die Telekom Regulierungsferien seitens der Bundesregierung zugesichert bekommen. Dagegen klagen die EU-Wettbewerbsbehörden.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

McAfee sichert Firmennetze 18
Der „Data Loss Prevention Host“ soll verhindern, dass sensible Daten in falsche Hände geraten.

VMware lockt Mittelständler 18
Niedrigpreisangebote für Software und Support sollen Virtualisierung schmackhaft machen.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN CeBIT-EXTRA

Messerundgänge 20
Lesen Sie in dieser Ausgabe, wie die Trendthemen Virtualisierung, System-Management mit Open Source und E-Mail-Archivierung in Hannover vertreten sind.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN PRAXIS

Blade-Systeme im Vergleich 26
Im Test die Rechner Dell Poweredge 1955, HP Blade-System c-Class und Sun Blade 8000 Modular System.

Kleine Helfer 27

IT-STRATEGIEN

CIOs unter Druck 40
Die „Hamburger IT-Strategie-Tage“ machten einmal mehr deutlich, welchen Belastungen die CIOs ausgesetzt sind: Sie sollen einen höheren Wertbeitrag leisten, dürfen aber ihre Budgets nicht aufstocken. Folglich müssen sie ihre Abteilungen effizienter ausrichten – unter anderem durch die Einführung von Enterprise-Architekturen.

IT-SERVICES

Sieben Todsünden im Outsourcing 42
Ein Großteil der Outsourcing-Projekte verfehlt die Ziele, die Anwender sich gesetzt haben. Nicht selten holen die Unternehmen die ausgelagerten Bereiche mit großem Aufwand wieder zurück. Die Fehler, die gemacht wurden, sind immer dieselben. Wer sie kennt, kann unliebsame Überraschungen vermeiden.

Fujitsu lockt mit globalen Services 43
Nach der Übernahme des SAP- und Outsourcing-Spezialisten TDS sieht sich der japanische IT-Servicekonzern gerüstet für eine Aufholjagd im deutschen IT-Dienstleistungsgeschäft. Das Unternehmen strebt einen Platz unter den zehn größten hiesigen IT-Service-Providern innerhalb von drei Jahren an. Dazu setzt Fujitsu unter anderem auf Outsourcing-Deals inklusive Mitarbeiterübernahmen.

JOB & KARRIERE

Millennials – was der Nachwuchs will 44
Sie sind nach 1980 geboren, legen großen Wert auf Unabhängigkeit und setzen moderne Technik unbefangen ein. Die Wirtschaft stellt sich noch kaum auf die neue Mitarbeitergeneration ein.

CeBIT: Drehscheibe für Jobsuchende 46
Bewerber und personalisierende Firmen bringt die COMPUTERWOCHE auch dieses Jahr wieder im Karrierezentrum der weltweit größten Computermesse in Hannover zusammen.

SCHWERPUNKT: UNTERNEHMENSPORTALE

Vorsicht mit Open Source 34
Quelloffene Portal-Server sind technisch stark, aber nicht immer die beste Wahl.

Services statt bloße Präsenz 36
Portale verwandeln sich in Plattformen für Informationsaustausch und Workflows.

STANDARDS

Stellenmarkt	47
Impressum	49
Zahlen – Prognosen – Trends	50
Im Heft erwähnte Hersteller	50

COMPUTERWOCHE.de

HOTTOPICS

- Vom Tekki zum Mekki
- Integration ohne Medienbruch
- Demokratie in Gefahr

Noch Fragen zur IT-Karriere?



Wie gelingt der Berufseinstieg? Wo kommen SAP-Experten unter? Diese und andere Fragen rund um die IT-Karriere beantwortet Dagmar Schimansky-Geier, Geschäftsführerin der Personalberatung 1a Zukunft, im Online-Karriereforum der COMPUTERWOCHE vom 1. bis 14. März.
www.computerwoche.de/job_karriere/karriere_ratgeber

Jede Woche neu: News für Freiberufler

Die COMPUTERWOCHE bietet ab sofort einen wöchentlichen Newsletter für selbständige IT-Profis. Dieser informiert über aktuelle Freiberuflerthemen rund um den Projektmarkt, Recht und Verträge, Geld und Honorare sowie Termine und Weiterbildung. Interessierte können den Newsletter hier abonnieren:
www.computerwoche.de/nachrichten/newsletter/

IDG-VERANSTALTUNGEN 2007

FRANKFURT AM MAIN, MARRIOTT HOTEL 17. APRIL 2007

ERP-Lösungen für die reale Welt.

Der Umstieg auf eine ERP-Lösung der zweiten Generation verspricht handfeste Vorteile und strategische Chancen. Wie Unternehmen vom System-Wechsel am besten profitieren, zeigen ERP-Experten und Anwender auf der Managementkonferenz der COMPUTERWOCHE.

- Flexibilität, Mobilität, Real-time, Web 2.0: Was kann ERP der zweiten Generation besser?
- Sanfter Übergang: So gestalten Sie den Generationswechsel
- Besser im Griff: Intercompany-Prozesse
- Gute Wahl: Kriterien für ERP-Lösungen
- Service-Orientierung und ERP: Was bringt SOA?

Jetzt Frühbucherrabatt sichern und anmelden!
www.computerwoche.de/erp2007



Mit freundlicher Unterstützung von **IFS**

COMPUTERWOCHE

IGNORIEREN HILFT NICHT. INFORMIEREN SCHON. ALLES ÜBER DIE ERP-SYSTEME DER NÄCHSTEN GENERATION.

www.computerwoche.de/erp2007



Detaillierte Information, Agenda und Anmeldung unter:

www.computerwoche.de/erp2007

MENSCHEN

Neuer Geschäftsführer bei Teletrust



Nach über 15-jähriger Tätigkeit für den Teletrust Deutschland e.V. wird Professor Helmut Reimer Anfang Juli die Geschäftsführung des „Vereins zur Förderung der Vertrauenswürdigkeit der Informationstechnologie“ an Günther Welsch (Foto) übergeben. Welsch gilt als eine Kapazität auf allen Gebieten der Sicherheit in der ITK-Branche. Der promovierte Mikroelektroniker arbeitete von 1998 bis 2001 als Referent für IT-Sicherheit zunächst beim Verband Deutscher Maschinen und Anlagenbau (VDMA) sowie zuletzt beim Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien (Bitkom). Danach setzte er seine berufliche Laufbahn bei der Deutschen Telekom im Sicherheitsbereich fort.

Steag verliert CIO

Seit Anfang Februar muss die Steag AG ohne CIO Andreas Kerbusk auskommen. Der Grund für den Weggang des 42-Jährigen, so erfährt die CW-Schwesterpublikation „CIO“, ist die Umstrukturierung des Mutterkonzerns RAG. In deren Rahmen entfiel die CIO-Funktion von Kerbusk, der seit Dezember 1998 CIO bei der Steag AG war. Davor fungierte er als IT-Verantwortlicher bei der Lurgi-Lentjes AG und bei der Klöckner AG/Industrieanlagen GmbH. Seine Berufslaufbahn hatte Kerbusk 1989 bei einem IBM-Systemhaus begonnen.

Sophos ernannt Finanzchef

Der IT-Sicherheitsspezialist Sophos hat Paul Smolinski zum Chief Financial Officer (CFO) ernannt. In der neu geschaffenen Position soll der 43-Jährige helfen, das Wachstum des britischen Unternehmens durch weitere Fusionen und Firmenakquisitionen sowie über einen Börsengang voranzutreiben. Bevor er zu Sophos kam, war Smolinski beim US-amerikanischen Beratungsunternehmen The Innovation Group als Group Finance Director tätig. Davor fungierte er mehr als zehn Jahre bei Compaq als Director of Finance and Administration für Großbritannien und Irland.



Neuer Chef für Sterling Commerce

AT&T hat Bob Irwin in seiner Position als CEO der Software-tochter Sterling Commerce bestätigt. Der 46-Jährige ersetzt den Ende 2006 verstorbenen Firmenchef Samuel Starr, dessen Nachfolger er bislang nur kommissarisch war. Irwin kam 2002 zu Sterling Commerce und war als Mitglied der Geschäftsführung für den Vertrieb verantwortlich. Er verfügt über mehr als 21 Jahre Berufserfahrung, die wesentlich auf seiner Tätigkeit bei IBM beruht. Dort war er sieben Jahre lang unter anderem in leitenden Sales-Positionen tätig. Anschließend baute er drei Beratungsfirmen für Softwareentwicklung, IT-Netzwerke und Business-Management auf.

Dell versüßt Rollins den Abschied



Nachdem Michael Dell den bisherigen CEO von Dell, Kevin Rollins (Foto), vom Thron gestoßen hat, zeigt er sich nun großzügig: Verteilt über die kommenden zwei Jahre erhält Rollins eine Abfindung von fünf Millionen Dollar. Bis Anfang Mai bleibt Rollins zudem als Berater bei Dell und bezieht sein bisheriges Gehalt. Der frühere Unternehmensberater hatte Mitte Juli 2004 die Geschäfte von Dell übernommen. Ende Januar wurde er nach einer Serie von enttäuschenden Ergebnissen abgesetzt.

Personalmittelungen bitte an Menschen@Computerwoche.de

Kolumne

Google lässt sich bezahlen



Christoph Witte
Chefredakteur CW

Die Ankündigung der Google Apps Premier Edition dürfte auf dem Microsoft-Campus in Redmond ein mittleres Erdbeben ausgelöst haben. Google lässt sich ab sofort für seine gehosteten Office-Applikationen (Text, Tabellen, Mail, Kalender) bezahlen. Künftig muss der Anbieter – anders als bei den meisten seiner kostenlosen Produkte – das Funktionieren seiner Angebote auch gewährleisten. Damit ist Microsoft eines seiner gewichtigsten Argumente gegen den Erzurivalen abhand gekommen.

Außerdem sehen viele Anwender die Bepreisung der Applikationen als Zeichen für Professionalisierung und Funktionssicherheit. Wenn Geld fließt, etabliert sich automatisch eine Geschäftsbeziehung mit festen Verpflichtungen für den Lieferanten. Das Fehlen verbindlicher Vertragsgrundlagen hat viele Unternehmen, die insgeheim mit Google liebäugelten, bisher davon abgehalten, Microsoft den Rücken zu kehren.

Natürlich haben die Google Apps einen viel geringeren Funktionsumfang als Microsoft Office. Allerdings ist das ein Manko, das bei vielen Entscheidern nicht so stark ins Gewicht fällt. Sie wissen, dass von Excel und Co. normalerweise nur 20 Prozent der gebotenen Funktionen genutzt werden. Die meisten Anwender arbeiten in der Regel mit den Grundfunktionen. Außerdem las-

sen sich Google Mail und -Tabellen über APIs erweitern.

Auch das Argument, Anwender würden ihre Daten in fremde Hände geben, ist nicht mehr wirklich stichhaltig. Zum einen, weil Google die Daten wahrscheinlich besser schützt und verwaltet, als das ein Anwenderunternehmen mit seinen unstrukturierten Daten machen würde. Andererseits scheint die Angst vor Datenverlust oder -missbrauch etwas irrational zu sein. Schließlich lagern sehr viele Anwender unternehmenskritische SAP-Daten inzwischen genauso bedenkenlos aus wie ganze Geschäftsprozesse.

Aber für schlanke, zentral gemanagte Office-Applikationen spricht vor allem der geringere Aufwand, den Anwenderunternehmen damit hätten. Es gibt darüber zwar keine Daten, aber grob geschätzt nutzen in einem normalen Unternehmen 60 bis 80 Prozent der Anwender hauptsächlich E-Mail, Textverarbeitung, Tabellenkalkulation und ihren Internet-Browser. Stellen Sie sich vor, alle diese Dinge müssten nicht mehr inhouse gepflegt und unterstützt werden. Für die IT-Abteilungen, aber auch für die Industrie als Ganzes hat dieser Gedanke durchaus revolutionäres Potenzial – vor allem, wenn man sich vorstellt, was man dank Ajax heute schon mit einem Browser anstellen kann.

Google drängt in die Unternehmen

Fortsetzung von Seite 1

Außerdem müssen Anwender keine Dokumente mehr als Mail-Anhänge durch die Firma schicken, vielmehr reicht ein Link auf die betreffende Datei im Web. Dort findet sich nicht bloß die aktuelle Version, sondern die gesamte Historie des Dokuments.

Vorteile für Projektarbeit

Google verzahnte seine Online-Tools in den letzten Monaten immer stärker, so dass sie sich zu einer integrierten Arbeitsumgebung zusammenfügen. So kann man sich per Single-Sign-on an allen Anwendungen anmelden, MS-Office-Dateianhänge aus Google Mail mit Text & Tabellen öffnen oder im Kalender für den Versand von Einladungen auf die Kontaktliste von Mail zugreifen. Derzeit arbeitet Google an der Integration von „Jotspot“, einem Wiki-System, das die Firma im Oktober letzten Jahres gekauft hat. Voraussichtlich wird es mit den bestehenden Anwendungen verschmolzen, so dass diese Tools nicht nur einzelne Dateien erzeugen können, sondern sich auch für größere Projekte wie etwa Dokumentationen eignen.

Mobile Anwender im Fokus

Google möchte mit diesen Anwendungen besonders solche Mitarbeiter in Unternehmen erreichen, die über keinen festen Büroarbeitsplatz verfügen und daher von der internen IT häufig keinen Mail-Zugang erhalten. Dazu zählen beispielsweise An-

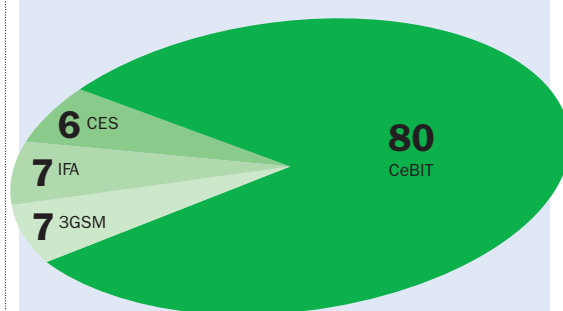
gestellte in Warenlagern oder Produktionsstätten. Denkbar wäre aber auch, dass Sachbearbeiter mit geringeren Anforderungen an Office-Anwendungen auf die Google Apps umsteigen und Microsoft hier Marktanteile streitig machen. Angesichts der gewaltigen Einsparungsmöglichkeiten scheint das nicht unrealistisch: Bereits die Studentenversion von Office 2007 kostet genauso viel wie die Nutzung von Google Apps über drei Jahre.

Das Google-Paket verfügt über keine Offline-Fähigkeiten. Wer unterwegs ist und keinen Inter-

net-Anschluss zur Verfügung hat, ist auf eines der gängigen Office-Pakete angewiesen. Vorhandene Dokumente können über die Exportfunktion in Microsoft oder Open Office geladen werden, für Mails bedarf es eines POP3-fähigen Mail-Programms. Wie „Scribe“, ein Online-Organizer der gleichnamigen Start-up-Firma, beweist, ist die Synchronisierung von gehosteten Browser-Anwendungen mit dem Desktop durchaus möglich. Daher ist nicht auszuschließen, dass Google diese Funktionalität noch nachliefert. (tus)

Frage der Woche

Welche IT-Messe ist am bedeutendsten?



Keine Frage – an Hannover führt trotz einiger Nischenangebote für IT-Interessierte kein Weg vorbei.

Angaben in Prozent, Basis: 307 Antworten, Quelle: Computerwoche.de

Honorare: SAP-Freiberufler hängen Entwickler ab

Vom anhaltenden Aufschwung der Freelancer profitieren vor allem SAP-Berater und andere teure Spezialisten.

Auf durchschnittlich 68 Euro in der Stunde taxiert das Projektportal Gulp derzeit die Honorarvorstellungen der 60 000 Freiberufler, die in seiner Datenbank registriert sind. Damit fordern die selbstständigen IT-Experten zum zweiten Mal in Folge zwei Euro mehr als im Vorjahr. Obwohl sie seit August 2005 ihre Forderungen wieder kontinuierlich erhöhen, bleibt die Boomzeit – im Februar 2002 waren 73 Euro in der Stunde üblich – zumindest hierzulande unerreich. In der Schweiz und in Österreich dagegen scheinen die goldenen Zeiten für IT-Freiberufler schon angebrochen zu sein: Die Eidgenossen sehen sich bei 86 Euro in der Stunde, die Österreicher haben ihre Honorarwünsche binnen eines Jahres von 66 auf 71 Euro hochgeschraubt – für manchen deutschen Freiberufler ein Anreiz, sich um Projekte im deutschsprachigen Ausland zu bewerben.

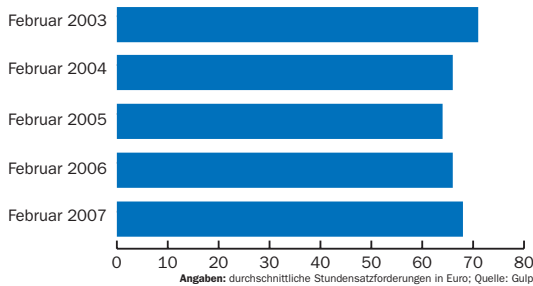
In Österreich und der Schweiz ist mehr zu verdienen

In der Schweiz üben jedoch viele IT-Freiberufler höher bezahlte Tätigkeiten aus und agieren etwa als Projektleiter oder Berater, während die Mehrheit der deutschen Selbstständigen als Entwickler beschäftigt ist. Und Letztere profitieren kaum von der stärkeren Nachfrage. Die geforderten Stundensätze der Entwickler stagnieren bei 62 Euro an. Wer ebenso wie die der Qualitätssicherungs-Experten bei 61 Euro. Der Abstand zu den Projektleitern (74 Euro) und Beratern (72 Euro) wächst ebenso wie der zu den Trainern (65 Euro), die vor zwei Jahren noch mit den Entwicklern gleichauf lagen. Schlusslicht bleiben die Administratoren mit 54 Euro in der Stunde.

Auftraggeber honorieren Berufserfahrung

Die größten Gewinner unter den freiberuflichen IT-Experten waren im vergangenen Jahr diejenigen mit SAP-Know-how. Nicht nur, weil sich fast ein Viertel aller Projektanfragen an sie richteten und damit so viele wie an keine andere Zielgruppe. Der SAP-Markt ist laut Gulp-Sprecher Stefan Symanek auch ein hochpreisiger: „SAP-Experten fordern etwa 81 Euro in der Stunde und tragen maßgeblich dazu bei, dass die Honorarvorstellungen auch im Durchschnitt steigen.“ Von der günstigen Auftragslage profitieren auch noch

Was IT-Freiberufler fordern



Nur noch ein Viertel der IT-Freiberufler fordert Stundensätze unterhalb der 60 Euro-Grenze. Dagegen verlangt bereits wieder jeder fünfte von ihnen Honorare zwischen 80 und 99 Euro.

andere gut bezahlte Spezialisten: So werden laut Symanek System- und Softwarearchitekten stark nachgefragt, Honorare von mehr als 80 Euro seien die Regel. Manchmal profitieren Freiberufler auch davon, dass sie eher seltene Qualifikationen besitzen. Beispiel dafür sind Spezialisten, die sich mit den Systemen von Siebel auskennen.

Wie viel ein Freiberufler fordern kann, ist auch eine Frage von Alter und Berufserfahrung. IT-Selbstständige, die schon mehr als 20 Jahre in der Branche sind, erhalten ein Drittel aller Projektanfragen und können mit 73 Euro in der Stunde auch am meisten fordern. Zum Vergleich: Ab zehn Jahren Berufserfahrung setzen die IT-Experten einen Stundensatz von 68 Euro an. Wer fünf bis neun Jahre beruflich aktiv ist, verlangt 58 Euro die Stunde – so viel, wie schon vor einem Jahr.

Weniger Angebote und niedrigere Honorare im Osten

50 Euro die Stunde wollen Neueinsteiger mit weniger als fünf Jahren Berufserfahrung. Mittlerweile sind 61 Prozent der bei Gulp registrierten Freiberufler über 40 Jahre, im Jahr zuvor waren es noch fünf Prozent weniger. Das liegt nicht nur daran, dass die Freiberufler älter werden, sondern auch daran, dass sich viele erst in fortgeschrittenem Alter selbstständig machen. „Zudem zeichnet sich auch im Freiberuflermarkt ein Nachwuchsmangel ab. Zusammen mit einer steigenden Anzahl der Projektangebote spricht vieles dafür, dass die Honorarvorstellungen in diesem Jahr nochmals nach oben gehen“, so Symanek Prognose.

Auch die Region beeinflusst die Honorarwünsche der Freiberufler, wie die Gulp-Statistik zeigt.

Traditionell ist in den neuen Bundesländern wenig zu holen. So werden dort anders als in den Regionen um München, Frankfurt am Main oder Köln-Bonn kaum Projekte angeboten. Auch ist die Zahl der dort ansässigen Freiberufler vergleichsweise gering. Während ein IT-Profi in Leipzig im Schnitt 62 Euro in der Stunde verlangt, kalkulieren seine Kollegen in Frankfurt am Main und München mit 71 beziehungsweise 69 Euro. (am) ◆

Karstadt und Springer handeln gemeinsam

Die Konzerne wollen einen Online-Shop eröffnen, angeblich für jugendliche Elektronik Käufer.

Höchst geheimnisvoll gaben sich Karstadt-Quelle und der Verlag Axel Springer bei der Präsentation eines Gemeinschaftsprojekts, das noch im Lauf des Jahres operativ an den Start gehen soll. Bekannt wurde lediglich, dass es sich um eine E-Commerce-Unternehmung mit Sitz in Düsseldorf handelt, an der Axel Springer mit 25,1 Prozent beteiligt ist. Karstadt-Quelle hält den Rest. Die Firma „soll sich unter einem jungen und einprägsamen Markenauftritt an die stark wachsende Anzahl der Online-Kunden in Deutschland richten“, schrieben die Konzerne. Zum Sortiment und den Zielgruppen wollen sich beide Partner später äußern.

Das Blog „Exciting Commerce“ hatte nach wenigen Tagen bereits die angebliche Adresse für den Online-Laden parat: „MyBy.de“. Auch sei das ursprüngliche „u“ von „MyBuy“ zwischenzeitlich aus dem Namen gestrichen worden, schrieb ein unbekannter Informant. Domain-Inhaber von MyBy.de ist die Axel Springer AG, Hamburg. Ob es sich dabei um den endgültigen Namen oder nur eine falsche Fährte handelt, sei dahingestellt. Im Blog wurde auch berichtet, dass Elektronik den Schwerpunkt des Sortiments bilden solle. Beide Unter-

nehmen wollten die Spekulationen nicht kommentieren.

Inzwischen ist der Online-Handel von Karstadt-Quelle in Fahrt gekommen. Das Unternehmen hat eigenen Angaben zufolge vergangenes Jahr rund drei Milliarden Euro im Internet umgesetzt. Der Zuwachs gegenüber 2005 belief sich auf knapp 16 Prozent. Der Anteil der Online-Einnahmen am Gesamtumsatz kletterte von 16 auf 17,5 Prozent. Karstadt-Quelle betreibt unter anderem die Shopping-Portale Quelle.de, Neckermann.de und Karstadt.de. Hinzu kommen die Domains MyTravel (Karstadt-Reisen) und MyWorld (Karstadt), was gut zur Web-Adresse MyBy passen würde.

Axel Springer baut ein Ökosystem um den Shop

Axel Springer besitzt neben seinen IT-nahen Blättern der Familie „Computer Bild“ seit Mitte 2006 auch noch die Preissuchmaschine Idealo.de. Eine enge Integration der Medien, etwa mit gegenseitigen Referenzen, käme überdies einem eigenen Shopping-Portal gelegen. Walter Gunz, Mitgründer der Handelskette Media-Markt, ist seit Mai 2005 für die E-Commerce-Aktivitäten des Verlags verantwortlich. (ajf) ◆

T-Systems diskutiert über Detecons Zukunft

Das TK-Beratungshaus steht auf dem Prüfstand. Außerdem sollen 1200 Arbeitsplätze im Field-Service gestrichen werden.

Unternehmensnahen Quellen zufolge prüft T-Systems die Ausgliederung des technischen Vor-Ort-Service. Die „Frankfurter Allgemeine Zeitung“ hat von einer der Unternehmen nahe stehenden Quelle erfahren, dass rund 1200 Außendienstmitarbeiter von T-Systems in den noch zu gründenden Geschäftsbereich T-Service wechseln sollen. In der neuen Organisation möchte das Telekom-Management Call-Center-Mitarbeiter und Servicetechniker zusammenführen. Die bislang bekannt gewordenen Pläne erstreckten sich aber immer nur auf Mitarbeiter der Festnetzsparte T-Com. Gewerkschaften und Betriebsräte haben ihren Widerstand gegen T-Service angekündigt.

Zudem diskutiert T-Systems der „FAZ“ zufolge auch die Zukunft der hauseigenen Unter-

nehmensberatung Detecon. Das Consulting-Haus ist aus dem Zusammenschluss der Telekom-eigenen Consultants sowie der Berater von Diebold hervorgegangen, die mit der Übernahme des Debis Systemhauses im Jahr 2000 in den Telekom-Konzern wechselten. Detecon beschäftigt derzeit 780 Mitarbeiter. Ihr Beratungsangebot zählt offenbar nicht mehr zum Kerngeschäft von T-Systems.

T-Systems verdient im Field-Service kein Geld

Auch dem Geschäftsbereich Media & Broadcast, der technische Dienstleistungen für Radio- und Fernsehsender erbringt, droht die Ausgründung. In dem Bereich sind rund 1200 Mitarbeiter tätig. Möglicherweise werde der Bereich Media & Broadcast zusammen mit der zum Mutterkonzern Telekom gehörenden

Betreibergesellschaft für Sendeanlagen, Deutsche Funkturm, veräußert. Auch dieses Segment mit rund 500 Mitarbeitern zählt das Unternehmen offenbar nicht zum Kerngeschäft. Bereits 2003 hatte die Telekom Verkaufspläne für die Funkturm-Gesellschaft gehabt, aus denen dann aber nichts wurde. Damals wollte der Carrier angeblich bis zu zwei Milliarden Euro Erlösen.

T-Systems kommentierte die Meldungen nicht. Ein Sprecher verwies lediglich zum Thema Field Service auf ein Interview, das CEO Lothar Pauly im Oktober vergangenen Jahres mit der COMPUTERWOCHE geführt hat. Darin hatte der T-Systems-Chef gesagt, im Field-Service verdiene T-Systems kein Geld, das könne so nicht bleiben. Über konkrete Pläne hatte er sich nicht geäußert (www.computerwoche.de/582350). (jha) ◆

„Wir werden nicht engstirnig agieren“

Henning Kagermann steht unter Druck. Erfolg oder Misserfolg der neuen Mittelstandslösung werden die Zukunft des Softwarekonzerns maßgeblich bestimmen.

VON CW-REDAKTEUR MARTIN BAYER

Nachdem SAP zuletzt die Erwartungen der Börse wiederholt enttäuscht hatte, muss der Konzern mit seiner erneuten Mittelstandsinitiative endlich punkten. Vieles an den Plänen ist noch geheim. SAP-Vorstandssprecher Kagermann verriet in einem Pressegespräch aber einige Einzelheiten, wie die an SAP-Software wenig interessierten Mittelständler gewonnen werden sollen.

Welche Ziele hat sich SAP gesteckt?

Bis 2010 sollen 100 000 Firmenamen auf der Kundenliste des Unternehmens stehen. Zurzeit sind es knapp 39 000. Ein Großteil der neuen Kunden soll aus dem Mittelstand kommen. Helfen soll dabei eine neue Software, die SAP in wenigen Wochen offiziell vorstellen will. Wie viel der Hersteller damit zu verdienen plant, sagte Kagermann nicht. Zudem will der SAP-Chef den Rummel um die erneute Mittelstandsinitiative nicht überbewertet wissen: „Das heißt nicht, dass sich SAP nur noch um den Mittelstand kümmern will“, relativiert der studierte Physiker mit Blick auf die Konzernkunden.

Wie weit ist SAP mit dem neuen Mittelstandsprodukt?

„Auf der CeBIT wird die neue Mittelstandslösung noch kein Thema sein“, kündigte Kagermann an. Die SAP-Verantwortlichen fürchten offenbar, dass sie im allgemeinen Messetrubel überhört werden könnten. Deshalb soll das Produkt erst Ende März offiziell vorgestellt werden.

Welche Mittelständler adressiert SAP im Detail?

Das neue Produkt sieht SAP als Schlüssel zu einem bislang verschlossenen Markt. „Zu komplex, zu teuer, zu risikobehaftet“, beschreibt Kagermann die Vorurteile der anvisierten Klientel gegenüber SAP. Diese Anwenderunternehmen suchten günstige und schnell zu implementierende Lösungen. Die bisher bereits von SAP bedienten Mittelständler hätten dagegen ähnliche Softwareanforderungen wie die Konzernkunden. Sie forderten von ihrer Software umfangreiche Funktionen. „Die andere Gruppe will es dagegen billig, schnell und risikoarm.“ Generell ist der Mittelstand nach Kagermanns Einschätzung in Sachen IT nach wie vor unterversorgt.



SAP-Vorstandssprecher Henning Kagermann blickt einer unsicheren Zukunft entgegen. Mit der jüngsten Mittelstandsinitiative wagt sich der Softwarekonzern auf unbekanntes Terrain.

Welche Verkaufsargumente führt SAP ins Feld?

„Das neue Produkt wird schnell einzuführen und vor allem günstig sein“, verspricht Kagermann, ohne sich jedoch auf konkrete Angaben zu Implementierungsdauer und Preisen festzulegen. Diese Punkte hätten Priorität vor der Funktionalität. Um den Aufwand in Grenzen zu halten, müsse SAP standardisieren. Das bedeute für die Kunden allerdings weniger Wahlmöglichkeiten, was Anpassungen und Einstellungen der Software betrifft.

Wie wird die Software konkret aussehen?

SAP zufolge handelt es sich um ein völlig neues Produkt. Mit Einzelheiten halten sich die Softwarewerker aber noch zurück. Weder ein Name noch der genaue Erscheinungstermin sind bislang bekannt. „Es wird eine komplette Suite geben, die Basisfunktionen aus den Bereichen ERP, CRM und SCM bietet“, verriet Kagermann. Allerdings wird die Lösung nicht mit dem Funktionsumfang der herkömmlichen All-in-One-Lösung mithalten können. Die Kunden müssen sich entscheiden.

Wie wird das neue Produkt im Markt eingeführt?

SAP wird sein Produkt zunächst ausschließlich als gehobene Lösung anbieten. Statt eine Lizenz zu kaufen, können Anwender die Software mieten. Allerdings muss

das nicht so bleiben: Wenn der Markt andere Möglichkeiten nachfrage, dann werde SAP welche anbieten. „Wir werden an dieser Stelle nicht engstirnig agieren“, so Kagermann. Zudem soll es wie schon im CRM-on-Demand-Umfeld Migrationswege von der Mietsoftware zu einer On-Premise-Lösung geben.

Wer übernimmt das Hosting der neuen Software?

Das Hosting will SAP zunächst selbst übernehmen. Allerdings muss der Hersteller auch Partner

in das Konzept einbinden. Dazu laufen laut Kagermann Gespräche. Wie das neue Konzept bei den Partnern ankommt, darüber will der SAP-Chef nichts sagen. Allerdings, so räumt er ein, müssten sich die SAP-Partner auf Veränderungen einstellen. Demnach werden die Partner unterschiedliche Rollen übernehmen. Das Hosting übernehmen naturgemäß die großen Partnerunternehmen. Die kleineren könnten sich dagegen ganz auf den Kontakt zum Kunden konzentrieren.

In welcher Region wird die neue Lösung zuerst eingeführt?

„Die Lösung wird in einigen ausgewählten Märkten starten“, kündigte Kagermann an. Welche das sein werden, ließ er jedoch – wie so vieles – offen. Allerdings erwähnte der Vorstandssprecher, dass Mietmodelle derzeit in Nordamerika besser funktionieren als in Europa. Das legt nahe, dass eine Version in den USA herauskommen wird. Auch Deutschland dürfte als Startland gesetzt sein.

Was lässt sich SAP die neue Initiative kosten?

SAP will in den kommenden Jahren 300 bis 400 Millionen Euro in die neue Mittelstandsinitiative stecken. Von möglichen Risiken will Kagermann nichts wissen. „Wir wissen, wo wir aufpassen und an welcher Stelle wir notfalls nachjustieren müssen.“

Was wird aus den bestehenden Mittelstandsprodukten?

Für die anspruchsvollen Mittelstandskunden will SAP sein All-in-One-Paket weiterentwickeln. So soll auf der diesjährigen CeBIT unter anderem die neue Version im Mittelpunkt stehen. Kagermann kündigte an, die Branchenausprägung des Pakets weiter zu vertiefen. Auch Business One spielt in den SAP-Plänen eine Rolle. „Von den für 2010 anvisierten 100 000 Kunden werden etwa die Hälfte Business One einsetzen“, schätzt Kagermann. Aktuell versorgt SAP angeblich 14 000 Anwender mit dem Softwarepaket für kleine Firmen. Überlappungen der neuen Mittelstandslösung mit den bestehenden Produkten sieht Kagermann kaum.

Was tut SAP für seine Bestandskunden?

Nachdem in den vergangenen Jahren immer wieder Diskussionen rund um SAPs Enterprise-SOA-Strategie für Unruhe gesorgt hatten, bemüht sich der Hersteller nun darum, seine Konzernklientel bei Laune zu halten. „Wir haben den Kunden einen stabilen ERP-Kern versprochen“, schildert Kagermann. Statt einer Reihe von verschiedenen Releases in kurzer Abfolge sollen Erweiterungen in Form von Enhancement Packs ausgeliefert werden: „Das macht Innovation für die Anwender leicht verdaulich.“ Eine neue ERP-Version ist erst für 2010 geplant.

Wie sieht Kagermanns Zukunft aus?

Sein Vorstandsvertrag wurde erst vor wenigen Tagen um zwei weitere Jahre bis Mai 2009 verlängert. Damit fehlt bis zur Zielgeraden 2010, an der für die SAP-Verantwortlichen ein Millionenbonus wartet, ein weiteres Jahr. Zu seiner SAP-Zukunft über 2009 hinaus wollte sich Kagermann nicht äußern. Vertrag und Bonus seien nicht gekoppelt. Wer seinen Anteil zum Erreichen der Ziele beitrage, werde belohnt. ♦

Mehr zum Thema

www.computerwoche.de

588123: SAP verlängert Kagermanns Vertrag bis 2009;

587323: SAP etabliert globale Organisation für den Mittelstand;

586905: SAP lüftet Schleier über neuer Mittelstandssoftware – aber nur ein wenig.

DIESER SERVER SIEHT WAS, WAS SIE NICHT SEHEN – UND ZWAR 48 STUNDEN FRÜHER.



Wir machen mal eine kleine Vorhersage. Sehr bald werden Sie fasziniert sein von einem ausgeklügelten Server namens IBM System x3650 Express. Warum? Weil er Sie 48 Stunden im Voraus auf ein potenzielles Problem aufmerksam machen kann. So können Sie schnell reagieren. Und er überwacht alle kritischen Komponenten – Prozessoren, Speicher, Festplatten und Netzteile, um nur einige zu nennen. Wir sehen voraus, dass Sie die Intel® Xeon® Dual-Core Prozessoren schätzen werden. Und die Tatsache, dass sie von IBM kommen, wo Innovationen zur Grundausstattung gehören. Wollen Sie die Zukunft sehen? Das dachten wir uns.

IBM System x3650 Express

*Für optimale interaktive Anwendungen
in einer Umgebung mit hoher Datendichte.*



Intel® Xeon® Dual-Core Prozessor

1.86 GHz, 4 MB L2 Cache

2x 512 MB Hauptspeicher, Open Bay, 3,5" SAS

ServeRAID 8k-I, HotSwap Power

1 Jahr Gewährleistung, 3 Jahre freiwilliger Herstellerservice

Best.-Nr. 7979E1G (1.880,00 €) **2.237,20 €** inkl. MwSt.



IBM System x3400 Express

1 Jahr Gewährleistung,

Best.-Nr. 7975E1G (1.280,00 €*)

1.523,20 € inkl. MwSt.

Intel® Xeon® Dual-Core Prozessor

1.60 GHz, 4 MB L2 Cache

2x 512 MB Hauptspeicher

Open Bay, HotSwap SAS

ServeRAID 8k-I

HotSwap Power

CD-ROM-Laufwerk



IBM System Storage DS3200

1 Jahr Gewährleistung,

Best.-Nr. 172621X (4.350,00 €*)

5.176,50 € inkl. MwSt.

(Preis ohne Festplatten)

3 Gbps Serial Attached SCSI (SAS) Schnittstellen-
Technologie

Bietet Platz für 12 Laufwerke und insgesamt 3,6 TB
Speicherkapazität

Max. drei EXP3000-Platteneinschübe für eine Rohkapazität
von mehr als 14,4 TB



Mehr zu IBM Express Produkten und den richtigen Systemen für Ihre Anforderungen:

ibm.com/systems/de/express

*Die Preise können je nach Konfiguration schwanken. Die Einzelhändler legen ihre eigenen Preise fest, so dass die Wiederverkaufspreise an die Endverbraucher schwanken können. Produkte unterliegen der Verfügbarkeit. Dieses Dokument wurde für Angebote in den USA entwickelt. Es kann sein, dass IBM die in diesem Dokument erwähnten Produkte, Elemente oder Dienstleistungen in anderen Ländern nicht anbieten kann. Die Preise können ohne vorherige Mitteilung geändert werden. Es kann sein, dass im Einstellpreis Festplatte, Betriebssystem oder andere Elemente nicht enthalten sind. Wenn Sie am aktuellsten Preis in Ihrem geographischen Gebiet interessiert sind, setzen Sie sich bitte mit Ihrem IBM Ansprechpartner oder Ihrem IBM Business Partner in Verbindung. 1. IBM Hardwareprodukte werden aus neuen Teilen oder aus neuen und betriebsfähigen gebrauchten Teilen hergestellt. Unsere Garantiebedingungen finden in jedem Fall Anwendung. Wenn Sie ein Exemplar der geltenden Produktgarantien erhalten wollen, schreiben Sie bitte an: Warranty Information, P.O. Box 1295, RTP, NC 27709. Attn: Dept. JDUAB203. IBM gibt keine Zusagen oder Garantien zu Produkten oder Dienstleistungen von Dritten ab, auch nicht zu solchen, die als ServeProven oder ClusterProven ausgewiesen werden. Es kann sein, dass für Telefonsupport zusätzliche Gebühren anfallen. Bei Arbeiten vor Ort wird IBM versuchen, das Problem zunächst per Ferndiagnose und -lösung zu beseitigen, bevor sie einen Techniker schickt. Vor-Ort-Garantie steht nur für ausgewählte Komponenten zur Verfügung. 2. Angebote von IBM Global Financing werden geeigneten privatwirtschaftlichen und staatlichen Kunden in den USA über IBM Credit LLC und weltweit bei anderen IBM Tochtergesellschaften und Unternehmensseinheiten zur Verfügung gestellt. Monatliche Zahlungen werden nur zu Planungszwecken angegeben und können je nach Ihrem Kredit und anderen Faktoren schwanken. Leasingangebote werden auf der Basis eines Leasings zu üblichen Marktbedingungen mit 36 monatlichen Zahlungen zur Verfügung gestellt. Es können weitere Einschränkungen anfallen. Rates und Angebote können ohne weitere Mitteilung geändert, verlängert oder aufgehoben werden. MB entspricht 1.000.000 Byte, GB entspricht 1.000.000.000 Byte und TB entspricht 1.000.000.000.000 Byte, wenn auf Speicherkapazität Bezug genommen wird. Die nutzbare Kapazität ist geringer, bis zu 5 GB werden für die Datenpartitionierung benötigt. Die tatsächliche Speicherkapazität schwankt in Abhängigkeit von zahlreichen Faktoren, und sie kann daher unter dem angegebenen Wert liegen. Einige Zahlen, die für Speicherkapazität angegeben werden, bezeichnen die Kapazität im Lesemodus, getriggert von der Kapazität unter Verwendung von Datenkompressionstechnologie. Um die maximalen internen Festplatten- und Speicherkapazitäten zu nutzen, kann es erforderlich sein, Standardfestplatten und/oder -speicher zu ersetzen sowie die Bestückung aller Festplattenlaufwerke und Speicherplätze mit den größten Laufwerken vorzunehmen, die derzeit unterstützt werden und zur Verfügung stehen. IBM, das IBM Logo, System x, System Storage, Predictive Failure Analysis und ServicePac sind Marken oder eingetragene Marken der International Business Machines Corporation in den Vereinigten Staaten und/oder anderen Ländern. Intel, das Intel Logo, Intel Inside, das Intel Inside Logo, Xeon und Xeon Inside sind Marken oder eingetragene Marken der Intel Corporation oder ihrer Tochtergesellschaften in den Vereinigten Staaten und/oder anderen Ländern. Andere Namen von Firmen, Produkten und Dienstleistungen können Marken oder eingetragene Marken ihrer jeweiligen Inhaber sein. © 2007 IBM Corporation. Alle Rechte vorbehalten.