

COMPUTERWOCHE

www.computerwoche.de



Brandherd SOA

*Anwender
unterschätzen die
Komplexität.*

Das Smartphone wird zum Mobile Office

Warum auf Reisen nicht das Notebook zu Hause lassen und das leichtere Smartphone nutzen? Zubehör und Tools gibt es inzwischen genug.

Seite 22

So zufrieden sind ERP-Anwender

Dass die bekanntesten Anbieter von Business-Software nicht unbedingt die zufriedensten Kunden haben, belegt unsere neueste Studie zum Thema ERP.

Seite 34

In dieser Ausgabe

Nr. 40 vom 3. Oktober 2008

Trends & Analysen

SAP-Anwender sind sauer 5
Höhere Gebühren für „Enterprise Support“ verärgern die Kunden.

Social Networks unsicher 10
Keines der sieben beliebtesten sozialen Netze überzeugt in Sachen Datenschutz.

Oracle bietet Hardware an 12
Zusammen mit HP will der Hersteller Datenbank-Appliances offerieren.

Titel




Ende des SOA-Hypes 14
Viele Projekte stecken in Schwierigkeiten. Trotzdem halten die IT-Verantwortlichen an ihren Plänen fest.

Bauplan für die SOA 20
Kleine Pilotprojekte oder gleich die große Architektur? An dieser Frage scheiden sich die Geister.

Produkte & Praxis

Wege zum Mobile Office 22
Der Smartphone-Zubehörmarkt für Business-Funktionen blüht.

Reports mit Open Source 28
Quelloffene Reporting-Tools wie Pentaho, Birt und Jasperreports mausern sich zu Alternativen für etablierte BI-Produkte.

Sind ERP-Anwender zufrieden? 34
Die ERP-Zufriedenheitsstudie 2008 zeigt, dass Anwender eine unklare Produktstrategie und nachlässige Kundenbetreuung bestrafen.

IP-Steckdosen im Test 38
Wer seine Stromfresser per IP-Netz abschalten will, kann dafür auf spezielle IP-Steckdosen zurückgreifen. Wir haben das Gerät von Anel Elektronik getestet.

IT-Strategien

Compliance in sechs Schritten 40
Die Anforderungen des Gesetzgebers an Informationssysteme nehmen zu. Was muss die IT leisten, was sollte sie aus ökonomischen Gründen lassen?

Banken-IT in der Krise? 43
Mit einer Blitzumfrage wollte die COMPUTERWOCHE herausfinden, wie sich die Bankenkrise auf die finanzielle Ausstattung der IT-Bereiche auswirkt.

Was neue RFID-Trends bringen 44
Die Funktechnik verspricht, bislang nicht optimierbare Prozesse beschleunigen zu können. Fünf Trends helfen dabei.

Standards

Impressum 50
Menschen 51
Stellenmarkt 54
Im Heft erwähnte Hersteller 58
Im Heft erwähnte Personen 58

Job & Karriere

Die Sandwich-Falle 46
Im mittleren Management zu arbeiten ist nicht immer ein Vergnügen, wie unsere Beispiele zeigen.

IT-Training nur elektronisch? 53
Unternehmen sollten die Vorteile der verschiedenen Lernmodelle nutzen.

COMPUTERWOCHE.de

Highlights der Woche

Green IT dank Multicore-CPUs

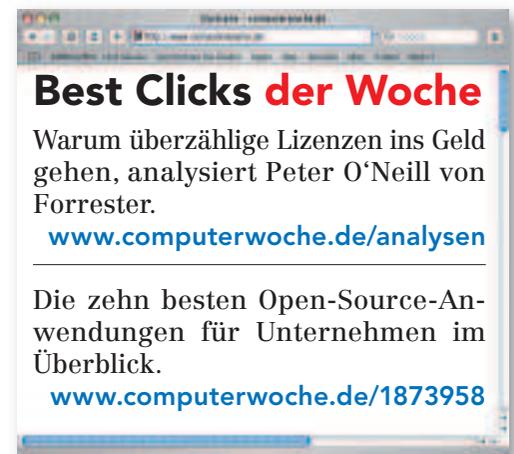
Mehrkern-CPUs vervielfachen die Leistung, nehmen aber nicht im gleichen Maß mehr Energie auf.

www.computerwoche.de/1874507

Linux-Migration auf Bayerisch

Der bayerische Mittelständler ESD riskierte, was viele nicht wagen: die Umstellung der IT auf Linux.

www.computerwoche.de/1874552



Best Clicks der Woche

Warum überzählige Lizenzen ins Geld gehen, analysiert Peter O'Neill von Forrester.

www.computerwoche.de/analysen

Die zehn besten Open-Source-Anwendungen für Unternehmen im Überblick.

www.computerwoche.de/1873958

WIR BEDANKEN UNS BEI 999 KUNDEN*

*DARUNTER 9 ANWALTSKANZLEIEN.

Wie überzeugt man einen Kunden von gebrauchter Software? Indem man ihm die enormen Sparpotenziale vor Augen führt? Indem man ihm die Rechtmäßigkeit der gekauften Software attestiert? Oder indem man ihm einfach sagt, dass sogar Anwaltskanzleien damit bis 50% sparen. Denken Sie mal darüber nach. Mehr Infos: www.usedSoft.com

usedSoft®
WERFEN SIE IHR GELD NICHT AUS DEM WINDOW

Was die anderen sagen

Seiten-Spiegel

„Es ist noch gar nicht so lange her, 20 Jahre etwa, da hätte eine Investmentbank wie Lehman Brothers, wenn sie einen Pакen Hypotheken hereinbekam, jede einzelne Hypothek ganz genau geprüft. (...) Damals kamen solche Vorgänge noch in Papierform. Heutzutage bekommt man sie auf den Computerschirm (...) und nichts ist nervtönder, als auf dem Schirm etwas zu lesen, das langweilig geschrieben und kompliziert ist. Das macht einen irre – versuchen Sie es mal. Also sagen sie heute ‚Zum Teufel damit!‘, und akzeptieren einfach das ganze Paket, anstatt wie früher jeden einzelnen Darlehensvertrag durchzulesen.“

Schriftsteller **Tom Wolfe** im Interview mit der „Süddeutschen Zeitung“



„Die wichtigste Aufgabe eines CEO ist es, vor allen anderen zu

sehen, wann der Kurs des Unternehmens korrigiert werden muss.“

Paul S. Otellini im „Wall Street Journal“

„Weitaus wichtiger als dieses erste Google-Handy – weitere Modelle folgen in Kürze – sind seine Wirkungen auf den Markt: erstens der Einstieg der Datenkrake in die Mobilfunkwelt, zweitens der furiose Siegeszug des taiwanischen Herstellers HTC, von dem die Hardware stammt, drittens der tiefe Fall der mutlosen Mobilfuncker wie Motorola, Sony Ericsson, Samsung oder LG. Googles Android ist wie das iPhone von Apple eine neue Kraft im Wettstreit der Handy-Betriebssysteme.“

„Frankfurter Allgemeine Zeitung“

„Es ist eine unvorstellbare Zahl: 1,2 Billionen Dollar, umgerechnet 834 Milliarden Euro, an Börsenwert sind gestern in den USA vernichtet worden. An einem einzigen Tag. (...) Damit sind die Verluste fast doppelt so hoch wie das von der US-Regierung geplante Rettungspaket für den US-Finanzsektor.“

„Spiegel Online“, 30. September 2008

Kommentar

Liebe Leser!

Sie halten das erste Exemplar der neuen COMPUTERWOCHE in Händen: kompakter im Format, übersichtlicher in der Gestaltung, fokussierter im Inhalt. Nicht wenige von Ihnen werden sich denken: „Ein ganz schön mutiger Schritt für eine Traditionszeitschrift wie die CW!“ Manche werden aber auch sagen: „Wieso? Hat sich doch gar nichts geändert.“

Geändert hat sich aber eine ganze Menge. Wir haben Sie, liebe Leser, zuvor ausführlich befragt, worauf Sie Wert legen. Eine beeindruckende Mehrheit wollte die CW in einem Aktentaschen- oder auch Flugzeug-tauglichen Format. Gewünscht sind außerdem weiterhin Nachrichten, allerdings in kürzerer Form - schließlich kann man sich die News auch auf www.computerwoche.de oder über unsere zahl-

reichen Newsletter abholen. Ihren Schwerpunkt sollte die CW auf analytischere Beiträge legen,

Heinrich Vaske
Chefredakteur CW



die Sie in der Meinungsbildung unterstützen.

Dieses Anliegen greifen wir künftig mit unserer Titelgeschichte auf, die den inhaltlichen Schwerpunkt des Heftes bilden wird. In dieser Ausgabe haben wir uns das Trendthema Service-orientierte Architekturen vorgenommen und herausgearbeitet, was vom SOA-Hype übrig bleiben wird (Seite 14).

Auch Ihrem Wunsch nach mehr Unterhaltung und Lesespaß möchten wir mit zahlreichen neuen grafischen und inhaltlichen Elementen nachkommen. Blättern Sie und lassen Sie sich überraschen!

Wem die Veränderung zu einschneidend ist, den möchte ich auf eine seit mehr als 34 Jahren bestehende Konstante hinweisen: Die COMPUTERWOCHE war, ist und bleibt der Anwalt professioneller ITK-Anwender. Dafür, dass wir unsere Finger in die Wunde legen, gibt es schon in dieser ersten neuen Ausgabe hinreichend Beispiele – etwa dort, wo wir SAPs Erhöhung der Supportkosten kritisch unter die Lupe nehmen (siehe die Seiten 5 und 42). Ich freue mich auf Ihr Feedback zur neuen COMPUTERWOCHE! Schreiben Sie mir unter hvaske@computerwoche.de. Ich verspreche Ihnen, wir nehmen Ihre Anregungen und Wünsche ernst!

Leserbrief



**Ausgabe 34/08:
Schwerpunkt
„IT-Risiko-
Management“**

EuroSOX darf kein IT-Problem sein

Auch in der COMPUTERWOCHE liest man immer wieder, dass mit der Einführung von EuroSOX drastische Vorgaben für die Unternehmens-IT zu erfüllen seien. Doch weder im EU-Richtlinientext noch im Bundesgesetz wird ein „IT-System“ erwähnt. Und nach konkreten Vorgaben zur IT sucht man dort vergebens.

Der durch Presseberichte, Berater und Firmenveröffentlichungen ausgelöste Hype ist völlig überzogen. Nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuches waren die Unternehmen immer schon verpflichtet, Jahresabschlüsse in geordneter Form zu erstellen und prüfen zu lassen.

Sicher, aus EuroSOX ergeben sich indirekte Anforderungen an die IT. Doch es handelt sich um generelle Anforderungen an die Qualität der Systeme, Prozesse und Datenhaltung, wie sie bereits seit Jahren vorgeschrieben sind. EuroSOX ist ein Beispiel dafür, wie das Pferd von der falschen Seite aufgezäumt wird.

Die IT sollte sich nicht aus falschem Eifer vor den EuroSOX-Karren spannen lassen. Es ist wenig sinnvoll, wenn sie definiert, welche Daten besonders schützenswert sind oder bei welchen Prozessen ein Vier-Augen-Prinzip erforderlich ist. Solche Entscheidungen und deren Umsetzung sind Sache der Fachabteilungen, des Controllings und/oder der Rechtsabteilung. Die IT sollte sich auf die gemeinsamen Anforderungen aller Compliance-Richtlinien konzentrieren und hierfür sinnvolle Mechanismen anbieten.

*Jürgen Obermann, CEO
von GFT Inboxx, Hamburg*



SAP-Anwender proben den Aufstand

Bei der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe herrscht dicke Luft. Schuld daran sind die Walldorfer, die mit der Anhebung ihrer Wartungsgebühren Entsetzen ausgelöst haben.

Von Frank Niemann*

Wie kaum ein anderes Thema hat der „Enterprise Support“ die Gemüter der SAP-Nutzer erhitzt. SAP hatte Mitte des Jahres angekündigt, diese Variante der Wartung für alle Kunden verpflichtend einzuführen. Dabei steigen die Wartungsgebühren innerhalb von vier Jahren von heute 17 auf dann 22 Prozent.

So wie SAP behauptet, bietet der Enterprise Support den ERP-Kunden zahlreiche Vorteile. Eingesehen hat dies bislang aber noch keiner von ihnen. Im Gegenteil: Viele SAP-Anwender sind maßlos verärgert, weil der Softwareanbieter ihnen nun Wartungs- und Supportdienste vorschreibe, die sie nicht brauchten, für die sie aber kräftig zur Kasse gebeten würden.

Support nach Bedarf?

Nun wollen die Anwender SAP dazu bewegen, die Strategie zu ändern. Auf ihrer Jahreskonferenz in Leipzig forderte die Deutschsprachige SAP-Anwendergruppe (DSAG) den Hersteller auf, den Enterprise Support nicht zur Pflicht zu erklären. Wer die erweiterten Dienste wirklich brauche, solle diese nach Bedarf ordern können.

Klare Worte finden auch IT-Verantwortliche, die schon lange ERP-Software aus Walldorf nutzen. Zu ihnen zählt Thomas Ochs, CIO von Villeroy & Boch, der seinen Ärger in einem Kommentar für die COMPUTERWOCHE Luft macht (siehe Seite 42).

Genutzt haben die Unmutsäußerungen bislang nichts: Der Softwareanbieter erteilte den SAP-Anwendern eine glatte Abfuhr. Co-CEO Henning Kagermann sagte den SAP-Nutzern auf der Leipziger DSAG-Konferenz, er werde vom eingeschlagenen Weg nicht

„Das war nicht das letzte Gespräch zu diesem Thema.“ _____

abrücken. Die Kunden würden schon noch erkennen, was sie am Enterprise Support hätten, so der Firmenchef, der im nächsten Jahr seinen Vorstandsposten aufgibt.

SAP zufolge sind die IT-Umgebungen der Anwender komplexer geworden und erfordern mehr Betreuung seitens des Herstellers. Die Kunden können das nicht nachvollziehen. Einige sind schon mit den bisherigen Supportleistungen unzufrieden.

Beißender Spott

„Die SAP verlangt wohl höhere Wartungsgebühren, um ihre Supportmitarbeiter endlich mal auf Schulung schicken zu können“, lästert ein COMPUTERWOCHE-Leser, der namentlich nicht genannt werden will. Teilweise müsse man dem „Active Global Support“ erklären, wie die Applikationen funktionierten.

Klein begeben will die DSAG trotz SAPs kühler Reaktion nicht. „Das war nicht das letzte Gespräch zu diesem Thema, die Diskussionen fangen gerade erst an“, mutmaßt Karl Liebstückel, Vorstandsvorsitzender der DSAG. „Wir werden geeignete Maßnahmen ergreifen“, so der Anwendersprecher.

Einige Unternehmen überlegen seinen Ausführungen zufolge, ob sie überhaupt noch weitere SAP-Produkte erwerben sollen. „Langfristige Re- und Neuinvestitionen gehen eher in Richtung von Drittlösungen“, so Liebstückel. Das wäre eine ganz neue Entwicklung, denn gerade SAP-Kunden tendieren dazu, möglichst viele IT-Anforderungen mit Produkten aus Walldorf abzudecken.

Analysten erwarten keine Folgen

Ob die Kunden in Sachen SAP-Investitionen auf Dauer wirklich kürzer treten, darüber gehen die Meinungen allerdings auseinander. „Es ist kaum zu erwarten, dass SAP-Anwender wegen der Wartungserhöhung künftig stärker in Nicht-SAP-Produkte investieren werden, denn bestimmt waren die vormals geringeren Wartungsgebühren nicht ausschlaggebend bei der Wahl dieses Anbieters“, meint Hassan Hosseini, Managing Consultant beim Beratungshaus PAC in München. ◀

*Frank Niemann
fniemann@computerwoche.de



T-Systems plant Zukäufe

Vor Jahresfrist stand die Geschäftskundensparte der Telekom noch vor dem Verkauf. Nun will sie selbst zugreifen.

Die Kunden wollen einen europäischen Player im IT-Servicemarkt“, begründete T-Systems-Chef Reinhard Clemens vor Journalisten die grundsätzliche Absicht, durch Zukäufe zu wachsen. T-Systems soll weiter als heimischer IT-Anbieter auftreten und sich als Gegen-

gewicht zu amerikanischen Anbietern oder zu den Indern positionieren. Im europäischen Markt strebt Clemens mit dieser Strategie bereits kurzfristig die Spitzenposition an. Weltweit wolle man sich unter den ersten fünf platzieren.

Dabei kommt ihm die Schwäche anderer europäischer IT-Dienstleister wie Atos Origin gerade recht. Einen börsennotierten Konkurrenten komplett zu schlucken, schloss er jedoch aus. Das sei zu teuer. Clemens setzt darauf, Teilsegmente oder Tochtergesellschaften zu übernehmen, beispielsweise Geschäftssparten für die öffentliche Hand. Der Wachstumskurs wird auf jeden Fall in Europa

vorangetrieben, möglicherweise bereits in den kommenden Monaten.

Doch zunächst einmal schrumpft T-Systems. Hausinterne Pläne, wonach das Mittelstandsgeschäft zur Festnetzsparte T-Home verlagert werden soll, bestätigte Clemens.

Von diesem Vorhaben, das erst im November im Aufsichtsrat Thema sein wird, wäre das Reselling von einfachen TK-Leistungen an kleine und mittelgroße Kunden betroffen. Das Geschäft mit Lösungen, in denen T-Systems einfache TK-Leistung von der Schwestergesellschaft einkauft und vor dem Weiterverkauf veredelt, bliebe von der Umstrukturierung unberührt und würde zum Großkundengeschäft verschoben. (jha)

Schlechte Stimmung

Unter T-Systems-Mitarbeitern herrscht zunehmend Unruhe:

- In der ersten und zweiten Führungsebene hat Clemens kräftig ausgedünnt.
- Pro Jahr sollen bis zu 4000 Stellen abgebaut werden.
- Mehrere tausend Mitarbeiter sind von der nun angekündigten Verlagerung des Mittelstandsgeschäfts betroffen.
- Im internen Blog, über den Clemens den direkten Draht zu den Kollegen pflegte, gibt es seit einigen Monaten keine neuen Einträge vom Chef.

T-Systems-Chef
Reinhard Clemens.



Linux-Migration auf die bayerische Art

Die Projekt-Community 10projects von COMPUTERWOCHE und CIO vernetzt IT-Profis auf Projektbasis.

Die bayerische Dienstleistungsgruppe ESD riskierte, was sich viele Unternehmen aus dem Mittelstand nicht trauen: die Umstellung aller Server und Client-Rechner auf Linux. Nach erfolgreichem Umbau – als Kernprodukte kamen Debian, Corebiz, Openoffice 2.0, Thunderbird, Citrix und Tarantella zum Einsatz – zieht Projektleiter Maximilian Kammermeier ein positives Resümee: Zwar hätten die Linux-Desktops bei den Nutzern anfänglich Akzeptanzprobleme verursacht. Letztendlich sei es aber gelungen, die Kosten für



Softwarepflege um 100 000 Euro zu senken.

Stellen auch Sie Ihr IT-Projekt auf **10projects.de** vor und nutzen Sie die vielfältigen Vorteile der Community-Plattform:

- Erfahrungsaustausch unter IT-Profis;
- erhöhte Sichtbarkeit im Markt und bei IT-Entscheidern;
- Unterstützung in kritischen Projektphasen;
- Personal-Recruitment der anderen Art.

Jeder Projektleiter hat zusätzlich die Möglichkeit, sein Projekt für die Wettbewerbsreihe „Best of IT Solutions“ anzumelden und einen der hochwertigen Preise zu gewinnen. Zu Beginn der Serie wird der vom Bundesumweltministerium (BMU) unterstützte „Intel-Energieeffizienz-Award“ ausgelobt. (mb)

Abopreis steigt

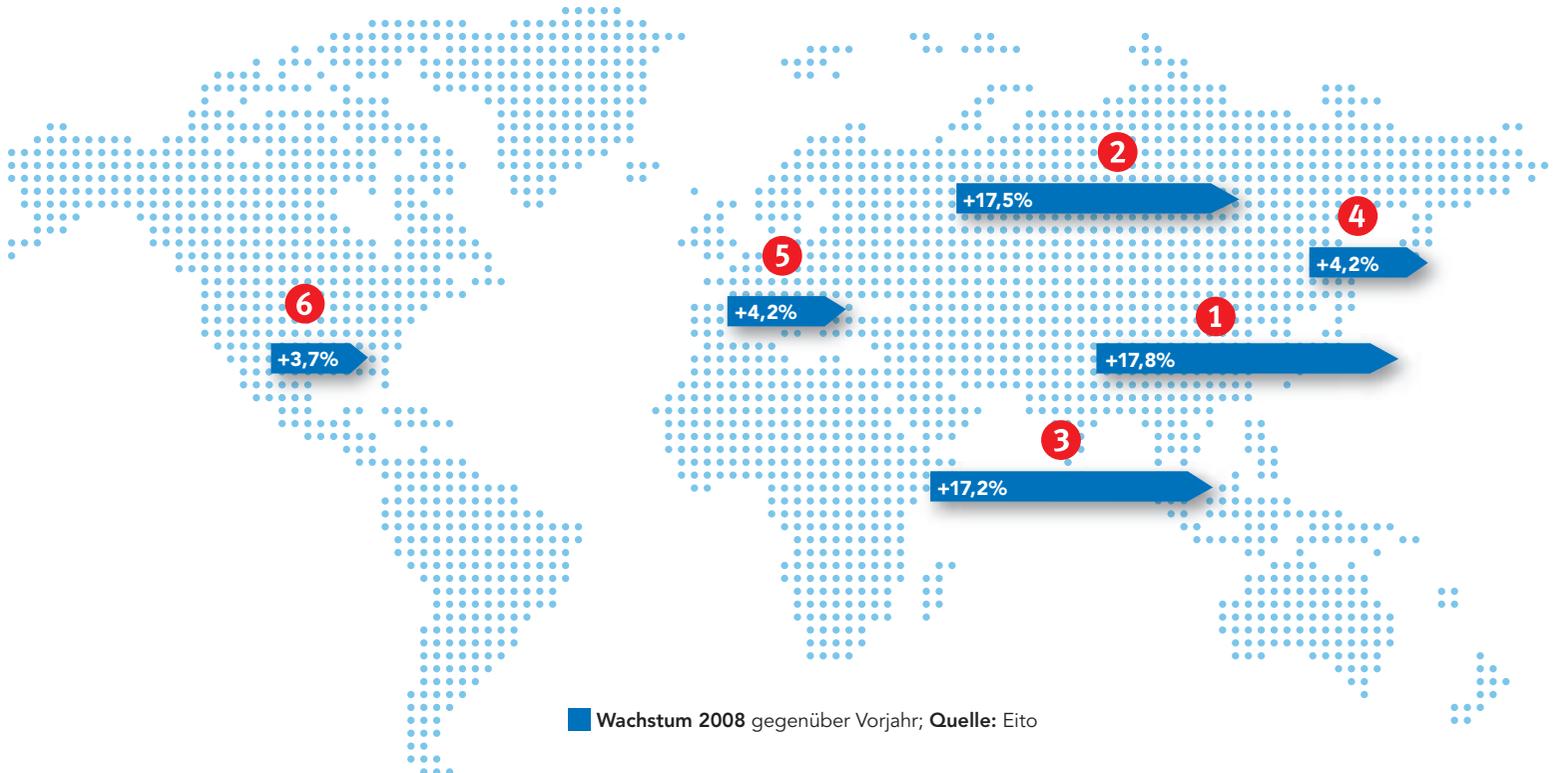
Alles wird teurer, die COMPUTERWOCHE macht leider keine Ausnahme. Hohe Produktionskosten, die abhängig von den Papier-, Öl- und Transportpreisen ständig steigen, zwingen uns dazu, den Preis für das Jahresabo auf 184,60 Euro anzuheben. Der Einzelverkaufspreis beträgt wie bisher 4,80 Euro. Weitere Informationen finden Sie in unserem Impressum auf Seite 50.

Wir danken Ihnen für Ihr Verständnis!

Beilagenhinweis

Teilbeilagen: IDG Business Media GmbH, München; Angel Business Communications, England; oose Innovative Informatik GmbH, Hamburg.

IT-Ausgaben steigen weltweit



1 Die Wachstumslokomotive im globalen IT-Markt heißt China. Nach Erhebungen der Marktforscher von Eito steigen die IT-Investitionen im Reich der Mitte gegenüber dem Vorjahr 2007 um fast 18 Prozent auf 39,1 Milliarden Euro. **2 Fast ebenso rasant** entwickeln sich die Umsätze mit Hardware, Software und IT-Diensten in Russland. Bei einer Wachstumsrate von 17,5 Prozent können die Anbieter in diesem Jahr mit Einnahmen in Höhe von 12,5 Milliarden Euro rechnen. **3 Der Offshoring-Gigant Indien** hält mit einer Steigerung um 17,2 Prozent auf 18 Milliarden Euro gut mit. Ähnlich wie bei den anderen Schwellenländern errechnet sich das Wachstum aber aus einer relativ kleinen Basis. **4 Ganz anders**

die Hightech-Region Japan: Die Summe der IT-Ausgaben liegt mit knapp 128 Milliarden Dollar fast doppelt so hoch wie die von China, Russland und Indien zusammen. Trotzdem wachsen die Investitionen in diesem Jahr noch um 4 Prozent. **5 In der Europäischen Union** gehören Polen, Tschechien und Rumänien zu den Wachstumstreibern. Auf dem alten Kontinent können IT-Anbieter dieses Jahr mit einer Umsatzsteigerung von 4,2 Prozent auf insgesamt 311 Milliarden Euro rechnen. **6 Den größten IT-Markt im weltweiten Vergleich** bilden die Vereinigten Staaten. Trotz heftiger konjunktureller Turbulenzen prognostizieren die Auguren ein Wachstum von 3,7 Prozent auf 345 Milliarden Euro.

EU streitet über TK-Zukunft

In Brüssel diskutieren EU-Parlament und Kommission über die künftige TK-Ordnung.

Wenig spektakulär klingt der Name einer EU-Richtlinie, die in Brüssel bis zum 27. November diskutiert wird: Das „Telecom Regulatory Framework“. Doch dieses Papier definiert, wenn es voraussichtlich 2010 zum Gesetz wird, Europas Weg in die breitbandige Web-3.0-Zukunft und die Spielregeln für einen EU-TK-Markt mit derzeit 290 Milliarden Euro Umsatz.

Während man sich darüber noch einig ist, dass der Glasfaser die Zukunft auf der letzten Meile gehört, scheiden sich bei den Investitionen in die neue Glasfaser-Infrastruktur die Geister.

Die EU-Kommission fordert, dass Ex-Monopolisten wie die Telekom ihre Glasfasernetze gegen Zahlung eines Aufschlags sofort für die Konkurrenz öffnen müssen. Dagegen favorisiert das Parlament ein Modell der Risikoteilung zwischen Investor und Konkurrenten, um den investierenden Telcos nicht jeden Wettbewerbsvorteil zu nehmen.

Und statt eine EU-Superregulierungsbehörde wünscht das Parlament eine Light-Lösung: Eine neue Agentur soll über die Arbeit der nationalen Regulierungsbehörden wachen und per Vetorecht eingreifen können. (hi)

Mehr Gehalt trotz Krise

In der IT-Industrie steigen die Vergütungsbudgets im kommenden Jahr um 3,8 Prozent. Zu diesem Ergebnis kommen die Experten von Towers Perrin nach Befragungen. Noch mehr wollen demnach die Beratungshäuser ausgeben. Deren Gehaltsausgaben legen um fünf Prozent zu. Über alle Branchen hinweg erhöhen die Personaler in Deutschland ihre Budgets um 3,9 Prozent, nach 3,5 Prozent in diesem Jahr. In den meisten westeuropäischen Ländern ist mit einem Zuwachs von vier bis 4,5 Prozent zu rechnen. (hk)