

COMPUTERWOCHE

www.computerwoche.de

GLASFASER FÜR ALLE

*Schon bald surfen die Deutschen
in Hochgeschwindigkeit –
weil's der Wirtschaft und
der Umwelt hilft.*

Sicherheit in Windows 7

Der Vista-Nachfolger bringt viele Sicherheits-Features, darunter eine bessere Benutzerkontensteuerung. UAC-Probleme sind behoben.

Seite 20

Software-Einführung – so wird's gemacht

Lesen Sie im dritten Teil unserer Serie IT-Einkauf, wie Sie bei der Software-Einführung die Fäden in der Hand behalten.

Seite 26

In dieser Ausgabe

Nr. 20/21 vom 15. Mai 2009

Trends & Analysen

Open Text kauft ein 6

Die Übernahme von Vignette führt beim Enterprise-Content-Management-Spezialisten zu Portfolio-Überschneidungen.

Der große Kindle 9

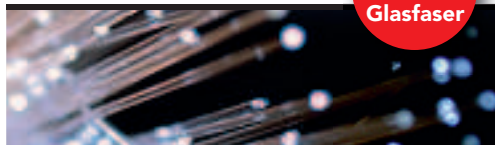
Amazon bringt das E-Book in Zeitungsformat – beinahe.

SOA lebt 10

Studie belegt starke Anwenderaktivitäten.

Titel

Siegeszug
der
Glasfaser



Die Glasfaser-Revolution 12

Mit dem Ausbau einer Glasfaser-Infrastruktur fällt das Monopol der Telekom auf der letzten Meile endgültig.

Glasfaser statt DSL-Kollaps 14

100 Mbit/s und mehr im Glasfasernetz sind kein Luxus. Der Ausbau ist erforderlich, um den drohenden DSL-Kollaps zu verhindern.

Produkte & Praxis

Kleine Helfer 16

Angry IP Scanner sucht Geräte im Netz; kein PDF-Risiko mit Foxit Reader.

Risiko-Management 18

Der Finanzindustrie fehlt es nicht an Regulierung, sondern an effektiven Kontrollinstrumenten. Spezielle Analysesoftware soll hier Abhilfe schaffen.

Mehr Sicherheit in Windows 7 20

Vier zum Teil eigens entwickelte Security-Features schützen die Anwender des neuen Microsoft-Betriebssystems.

Der neue BlackBerry Server 23

Research in Motion (RIM) stellt in Version 5.0 erweiterte Funktionen zur Verwaltung der Smartphones und ihrer gesamten Umgebung bereit.

IT-Strategien

Soziale Medien in Firmen 24

Vor allem in Deutschland haben viele Manager Sicherheitsbedenken. Die Vorteile von Facebook und Co. im Business-Umfeld sind ihnen aber sehr wohl bewusst.

Software gekonnt einführen 26

Im dritten und letzten Teil unserer IT-Einkaufsserie erfahren Sie, was Sie bei der Projektumsetzung beachten müssen.

Vertrags-Management lohnt sich 28

Mit Hilfe eines VM-Systems können Unternehmen die Kosten für die Prozessberatung eindämmen.

Standards

Menschen 30

Impressum 36

Stellenmarkt 39

Off Topic: Billig-Scheidung ... 42

Im Heft erwähnte Unternehmen 42

Im Heft erwähnte Personen 42

Job & Karriere

Interne Berater mit Chancen 32

Manche Anwenderunternehmen stellen Consultants im eigenen Haus ein.

Freizeit unter der Woche 34

Für vielbeschäftigte Berater ist die Versuchung groß, die freie Zeit ganz dem Job zu opfern. Es geht aber auch anders.

COMPUTERWOCHE.de

Highlights der Woche

Alles über Windows 7

Windows 7 ist als Release Candidate verfügbar. Unser Test zeigt Stärken und Schwächen des Vista-Nachfolgers.

www.computerwoche.de/1894933

Tipps: Daten vor Google schützen

Sie befürchten, dass Google zu viel über Sie weiß? Die Privatsphäre lässt sich online schützen.

www.computerwoche.de/1895339

Best Clicks der Woche

Ob Nokia mit dem Smartphone E75 an den Erfolg der Communicator-Serie anknüpfen kann, zeigt unser Test.

www.computerwoche.de/1894215

Search Engine Optimization (SEO) hält Einzug in die Unternehmen. Doch viele „Tricks“ zielen ins Leere.

www.computerwoche.de/1894063

Hohe Geschwindigkeit und Leistungsdichte – jederzeit und überall: APC NetShelter SX und PDUs

Die APC InfraStruXure® HD-Ready Architecture ist die schnellste und einfachste Möglichkeit, aus Ihrem Rechenzentrum eine High Density-Umgebung zu machen. Die preisgekrönte InfraStruXure-Architektur bietet eine integrierte und kompatible Lösung für Racks, Reihenkonfigurationen und Räume. Diese ermöglichen totale Systemkontrolle und umfassende Sicherheit für Ihre IT-Umgebungen.

1 HD-fähige Racks

Verwenden Sie anbieterneutrale Racks, die für den Lüftungs- und Strombedarf leistungshungriger High-Density-Server ausgelegt sind.

2 Überwachte PDUs auf Rack-Ebene

Installieren Sie überwachte PDUs mit Messwertfassung und Remote-Management, die Ihnen aktuelle Informationen liefern, welche Racks und welche PDUs noch über Kapazität für neue HD-Server verfügen.



Gewinnen Sie einen KVM Switch!

Erzählen Sie uns, warum Sie meinen, dass Sie diesen KVM Switch von APC gewinnen sollten. Die schönsten Geschichten nehmen an der Verlosung zu einem **Original-KVM Switch** teil.



Besuchen Sie uns dazu unter <http://www.apc.com> und geben Sie den Keycode 73581v ein.

Telefon Deutschland: 0180 100 09 74*
Schweiz: 0800 111 469
Österreich: 0800 999 670

APC

by Schneider Electric

Was die anderen sagen

Seiten-Spiegel

„Infrastruktur on Demand ist ein merkwürdiger Gedanke. Man zahlt nur für das, was man bekommt. (...) Keine Quality of Services, keine Sicherheitsgarantien, keine Privacy, kein Recovery-Modell, und wenn ich mein Zeug einmal nicht mehr bei ihnen (Amazon, Anm. d. Red.) haben will, garantieren sie mir nicht einmal, dass sie mir alles wieder zurückgeben können. Eine 100-Prozent-null-Garantie-Übereinkunft. (...) Und nun stellen Sie sich vor, Sie vertreten eine große Bank: Wir würden Sie sich damit fühlen?“

Steve Mills, IBMs Softwarechef, im Interview mit der „Infoworld“



„In einer Welt, in der Energie knapp wird, können wir das

Internet nicht zügellos wachsen lassen. Wir müssen den Stromkonsum bremsen.“

Subodh Bapat, Vice President und Distinguished Engineer bei Sun, im „Guardian“

„Wenig Sinn hat es dagegen, Wolfram Alpha mit Fragen nach Billigflügen oder dem neuesten Video von Madonna zu befehlen. Die Suchmaschine ist beschränkt auf die exakten Wissenschaften und auch da eher auf Zahlen, Quantitäten und Dinge, die sich auflisten lassen. (...) Oft versteht auch die Maschine einfach den Wortlaut der Eingabe nicht, obwohl sie, wie es heißt, natürliche Sprache verarbeiten kann.“

Der „Spiegel“ über den vermeintlichen Google-Herausforderer „Wolfram Alpha“

„Quantitativ gesehen fordert der stete und merkbare Anstieg des IT-Budgets von Jahr zu Jahr beharrliches Nachfragen heraus und führt nicht selten in Erklärungsnot, wenn keiner weiß warum. Dieses Unwohlsein kommt häufig gemeinsam mit einer Unklarheit über die Leistungsfähigkeit der internen IT im Vergleich zum Markt daher. Das Bauchgrummeln wird lauter, wenn der (...) IT-Dienstleister zu hohe und nicht marktgerechte Preise verrechnet.“

Aus der Neuerscheinung „Benchmarking“ (www.symposium.de/innovation).

CW-Kolumne

Luxusproblem oder Standortfaktor?

Kommt in Diskussionen das Thema Breitbandausbau zur Sprache, dann hat derzeit ein Begriff Hochkonjunktur: die „digitale Dividende“. Mit den frei werdenden Rundfunkfrequenzen sollen ab 2010 die weißen Flecken in Sachen schnellem Internet-Zugang mit der Mobilfunktechnik LTE (Long Term Evolution) getilgt werden. Wer es in dieser euphorischen Stimmung wagt, auf den drohenden DSL-Kollaps in den Ballungsräumen aufmerksam zu machen, und einen schnellen Glasfaserausbau anmahnt, bekommt zu hören, die damit erzielbaren Übertragungsraten seien reiner Luxus.

Doch darum handelt es sich bei den schnellen Glasfaserzugängen mitnichten. In einer globalisierten Wissens- und Wirtschaftsgesellschaft sind schnelle Netze schlicht ein Standortfaktor, den vor allem rohstoffarme Länder wie die Bundesrepublik nicht vernachlässigen dürfen. Der Anschluss an die Skandinavien und einige asiatische Staaten ist bereits verpasst. Dort hat DSL seinen Zenit überschritten, längst wird in Glasfaser investiert.

Die neuen Netze bieten mehr als nur die Möglichkeit, hochauflösende Videostreams zum Endverbraucher zu transportieren. Gerade für kleinere und mittlere Firmen, aber auch für Unternehmen mit mehreren

Standorten schafft die neue Technik Optionen für Zukunftsthemen wie Virtualisierung, Unified Communications, SaaS oder Hosted Services in Form von virtuellen TK-Anlagen. Die Politik wäre deshalb gut beraten, wenn sie sich des Themas Glasfaserausbau schnellstmöglich aktiv annehmen würde. Für sie eröffnet sich hier nach der TK-Liberalisierung von 1998 eine zweite Chance, gestalterisch in die Netzlandschaft einzugreifen.

Dass die neue Infrastruktur für das nächste Jahrhundert nicht zum Nulltarif zu haben ist, sollte jedem klar sein. Statt die Technik mit dem Killerargument zu hoher Kosten totzureden, sollten sich alle Beteiligten, egal ob Kommunen, Unternehmen oder Bürger, überlegen, wie sie die Grabungen für das Verlegen der Fasern finanzieren können. Hier entstehen die eigentlichen Kosten – weniger bei der Technik.

Jürgen Hill
Redakteur CW



Leserbriefe



CW 19/09

x86-Server erobern das Data Center

Wenn ich Standardkomponenten einsetze, muss ich mein eigenes Ersatzteillager halten, weil ich vom Hersteller keine Garantie bekomme, in einem Jahr noch baugleiche Teile bestellen zu können. Das gibt für einen einzelnen Server noch keinen Sinn. Ich verstehe den Trend eher so, dass viele, die nur

einzelne Maschinen benötigen, auf Cloud Computing oder Miet-Server umsteigen, bei denen der Hostler das Lager zentral für alle Kunden hält und so die Mehrkosten auf viele Kunden verteilen kann. Nur: Auch hier gibt es innerhalb weniger Jahre einen Technologiewechsel, gerade wenn man versucht, die beschriebenen Vorteile durch Herstellerunabhängigkeit mitzunehmen. Das kann sich trotzdem rechnen, wenn ein Wochenende Downtime alle zwei Jahre für einen Umzug auf neue Hardware drin ist; ich muss aber meine Kalkulation anpassen.

„GyrosGeier“ via CW-Forum

Neulich in Quebec

Ich finde das Verhalten des einzelnen Teilnehmers lächerlich. Wenn die Firmensprache Englisch ist und ich alle Teilnehmer gleichermaßen erreichen möchte, dann ist selbstverständlich die Präsentation auch in englischer Sprache. Es sei denn, es gibt eine klare Festlegung bezogen auf die Unternehmensstandorte. Wenn in Quebec die französische Sprache unabdingbar ist, dann muss ein Simultanübersetzer an den Besprechungen teilnehmen.

„CW-Commentor“
via CW-Forum

COMPUTERWOCHE

München, den 13. Mai 2009

Ab sofort: Montag ist COMPUTERWOCHE-Tag

Liebe Leser!

Jahrelang haben Sie die COMPUTERWOCHE freitags in Ihren Briefkästen vorgefunden. Wir haben nun - mit Ihrer Einwilligung - beschlossen, den Erscheinungstermin zu ändern: Montag ist künftig COMPUTERWOCHE-Tag.

Eine Umfrage unter unseren Lesern hat gezeigt, dass IT-Verantwortliche die COMPUTERWOCHE eher zum Auftakt der Woche als zum Wochenende lesen möchten. Am Montag setzen Sie Ihre persönliche Agenda für die kommenden Tage. Die COMPUTERWOCHE wird Sie dabei nach Kräften unterstützen und Ihnen wertvolle Anregungen für die Woche bieten.

Ergänzend informieren wir Sie wie immer mit ausführlichen Nachrichten auf COMPUTERWOCHE.de, die Sie auch über unsere zahlreichen Newsletter oder RSS-Feeds regelmäßig abrufen können. Außerdem finden Sie Tests, Ratgeber, Marktübersichten und vieles mehr auf unserer Website.

Natürlich wissen wir, dass einige unserer Leser die COMPUTERWOCHE als Wochenendlektüre schätzen. Für diese Gruppe haben wir uns etwas einfallen lassen: Unsere Druckerei wird eine Teilaufgabe vorab drucken, so dass wir Ihnen die COMPUTERWOCHE per Express-Zustellung - gegen einen Aufpreis von zirka 30 Cent je Heft - bereits am Samstag zukommen lassen können.

Die nächste Ausgabe der COMPUTERWOCHE wird also am Montag, den 25. Mai 2009 bei Ihnen eintreffen. Ich wünsche Ihnen weiterhin eine spannende Lektüre und freue mich auf Ihr Feedback!

Mit den besten Grüßen

Heinrich Vaske

Heinrich Vaske
Chefredakteur



Heinrich Vaske
Chefredakteur CW



**Bestellmöglichkeit oder Fragen
zum Express-Abo:**

Per Telefon: 089/20 95 91 44 oder unter
www.computerwoche.de/expressabo

Open Text stürzt sich auf Vignette

Open Text kämpft verbissen um die Führung im ECM-Markt. Der Kauf des Konkurrenten Vignette für 310 Millionen Dollar soll dabei helfen. Doch massive Produktüberschneidungen stellen den Nutzen der Übernahme in Frage.

Von **Sascha Alexander***

Mit knappen Worten hatten Manager von Open Text und Vignette die Übernahme kommentiert. So erklärte John Shackleton, President und Chief Executive Officer von Open Text, die Kombination der Angebote verbessere die eigene Position im ECM-Markt, da Vignette vor allem im Web-Content-Management (WCM) seine Stärken habe. Zudem gewinne man prominente Kunden hinzu. Der 310 Millionen Dollar teure Abschluss soll überwiegend in Bargeld, zu einem kleinen Teil in Aktien bezahlt werden. Stimmen Aktionäre und Börsenaufsicht zu, soll der Deal bereits in der zweiten Jahreshälfte abgeschlossen sein.

Analysten können die angeblichen Synergien überwiegend nicht erkennen. Open Text habe sich durch die Übernahme des WCM-Spezialisten Reddot Solutions und dessen Integration in die eigene Organisa-



John Shackleton, CEO von Open Text, hofft auf zahlungskräftige Vignette-Kunden.

tion bereits ein umfangreiches Portfolio geschaffen und dieses im Oktober in einer „Web Solutions Suite“ vereint, erinnert die Butler Group. Der Kauf von Vignette bringe trotz mancher Unterschiede im Detail derart viele Überschneidungen mit sich, dass eine Übernahme und Kombination der WCM-Produkte aus technischer Sicht keinen Sinn habe. Das gleiche Problem ergibt sich laut anderen Marktkennern bei Records-Management, Collaboration und der Verwaltung digitaler Medien (Digital-Asset-Management).

Die Butler-Analysten vermuten daher in erster Linie wirtschaftliche Motive hinter dem Deal. Open Text wolle damit den Umsatz und die Kundenbasis erhöhen. Der Anbieter mit Zentrale im kanadischen Waterloo hatte für das zweite Quartal 2009 trotz gestiegener Einnahmen mit Lizenzen,

Support und Services einen heftigen Einbruch beim Nettoertrag von 93 Prozent gegenüber dem Vorjahresquartal bekannt geben müssen. Aufsummiert ergab sich für das erste Halbjahr 2009 ein Minus bei den Nettoeinnahmen von 17 Prozent. Nach Ansicht des Experten Alan Perez-Shape von CMS Watch zielt Open Text

nicht darauf ab, die Techniken beider Hersteller zu integrieren, sondern mit den vorhandenen Produkten möglichst lange Geld zu machen.

Wirtschaftliche und strategische Probleme plagten auch Vignette, das 2008 tiefrote Zahlen schrieb. Das Unternehmen aus Austin, Texas, hatte sich lange auf das Großkundengeschäft und den Aufbau mächtiger portalbasierender WCM- und E-Business-Lösungen konzentriert. In Fachkreisen galten Vignette-Projekte als komplex und aufwändig, was offenbar immer mehr Anwender abschreckte. Hinzu kamen offenbar Probleme bei der Produktentwicklung und im Support. Laut Insidern war das Management schon länger auf Käufersuche und soll beispielsweise Gespräche mit Hewlett-Packard geführt haben.

Einzelkämpfer Open Text

Nach Stellent (gekauft von Oracle) und Interwoven (gekauft von Autonomy) verliert mit Vignette einer der letzten internationalen ECM-Hersteller seine Unabhängigkeit. Open Text hingegen kann sich nach Meinung des ECM-Experten Ulrich Kampffmeyer mit der Übernahme noch einmal in die Oberliga zurückspielen und weiter mit EMC, IBM und Oracle konkurrieren. Allerdings sei Open Text der einzige reine Softwareanbieter unter den Großen und habe eigentlich keine Chance mehr, von einem größeren Anbieter übernommen zu werden: „Die setzen auf Durchmarsch.“

*Sascha Alexander
salexander@computerwoche.de



Beilagenhinweis

Teilbeihfter: IDG Business Media GmbH, München;

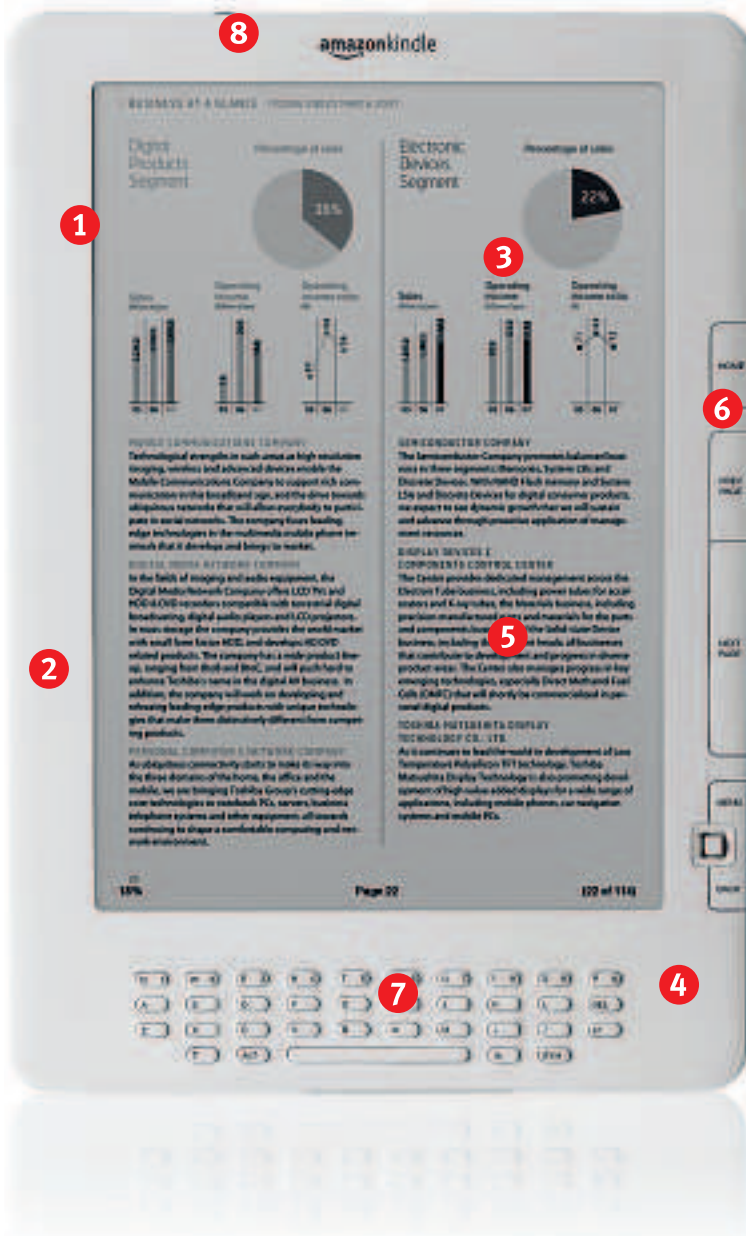
Teilbeilage: Sigs Datacom, Troisdorf.

Zweimal WCM

Die deutsche Reddot User Group, die Anwender der Open-Text-Produkte für Web-Content-Management (WCM) vertritt, ist bislang nicht beunruhigt von der Ankündigung. Ihr Vorsitzender Dirk Langenheim kann sich sogar eine Vermarktung von Vignettes portalbasierender WCM-Plattform parallel zum bisherigen Angebot vorstellen, da sich die Produktansätze unterschieden: „Die Frage ist aber, ob sich die Entwicklung einer zweiten WCM-Produktlinie lohnt.“



Die Zukunft der Zeitung?



Amazon.com hat mit dem „Kindle DX“ eine XXL-Variante seines E-Book-Readers vorgestellt.

1 Mit einer Bilddiagonalen von 9,7 Zoll (24,6 Zentimeter) bietet das Gerät eine 2,5-mal so große Lesefläche wie der kleinere „Kindle 2“ mit seinem Sechs-Zoll-Display (15,2 Zentimeter). Die Auflösung beträgt 1200 mal 824 Bildpunkte. 2 Maße: 26,4 mal 18,3 mal 1,0 Zentimeter, Gewicht: 510,3 Gramm. 3 Das in 16 Graustufen dargestellte Bild richtet sich automatisch nach Quer- oder Hochformat aus, je nachdem, wie der Nutzer den Kindle DX hält. Darüber hinaus enthält der Kindle einen nativen PDF-Reader und kann auch Word-Dateien (.doc, .rtf) und Bilder (.jpg, .bmp, .gif, .png) anzeigen. 4 Der Speicher von 3,3 GB fasst rund 3500 Bücher. Im Online-Shop von Amazon.com liegen bereits über 275.000 elektronische Bücher zum Download bereit, darunter fast alle Bestseller. Darüber hinaus haben die Verlage der „New York Times“, der „Washington Post“ und des „Boston Globe“ für diesen Sommer Pilotprojekte in Sachen Kindle-Ausgaben angekündigt. 5 Inhalte lassen sich über die eingebaute 3G-Mobilfunk-Verbindung herunterladen. Außerdem verfügt das Gerät über einen Basis-Browser zum Internet-Surfen. 6 Kunden können den Kindle DX im Amazon.com-Shop für 489 Dollar bestellen. In den USA wird der neue E-Book-Reader ab Sommer ausgeliefert. Wann und zu welchem Preis die Kindle-Geräte in Deutschland zu haben sein werden, ist noch nicht bekannt. 7 Über die Tastatur lassen sich Anmerkungen zu bestimmten Inhalten eingeben. 8 Mit der Text-to-Speech-Funktion lassen sich Texte vorlesen, soweit die abgespeicherten Inhalte diese Funktion unterstützen. Außerdem kann der Kindle Musikdateien, unter anderem im MP3-Format, abspielen.

Trotz Wirtschaftskrise: SaaS-Geschäfte legen zu

Mit Software as a Service werden 2009 fast zehn Milliarden Dollar umgesetzt.

Um 22 Prozent soll der weltweite SaaS-Markt 2009 wachsen, so rechnen die Analysten von Gartner. Anwender würden demnach insgesamt 9,6 Milliarden Dollar für Mietsoftware ausgeben nach 6,6 Milliarden Dollar im Vorjahr. Das Wachstum soll bis zum Jahr 2013 andauern. Dann soll der Markt ein Volumen von 16 Milliarden Dollar erreichen.

„SaaS entwickelt sich vor

allem in den Märkten für Enterprise Applications, weil die knappen Budgets im gegenwärtigen wirtschaftlichen Umfeld schlankere Alternativen erfordern“, sagt Gartner's Research Director Sharon Mertz. Grundsätzlich wachse das Interesse an

On-Demand-Plattformen und Cloud Computing. „Anfängliche Bedenken hinsichtlich Security, Antwortzeiten und Verfügbarkeit sind in vielen Unternehmen inzwischen vom Tisch.“

Allerdings variieren die Anwendungsszenarien. Das stärkste Wachstum gibt es demnach in

Bereichen, die sich durch horizontale Anwendungen mit üblichen Prozessen auszeichnen, in verteilten virtuellen Arbeitsgruppen sowie innerhalb von „Web-2.0“-Initiativen. Als am schnellsten wachsende Märkte hat Gartner Office-Pakete ausgemacht. Für SaaS-Büropakete erwarten die Auguren von 2008 auf 2009 ein Umsatzwachstum von 136 Millionen auf 512 Millionen Dollar. (ba)

