

# COMPUTERWOCHE

www.computerwoche.de

## OFFSHORING

*Indische IT-Dienstleister wollen den deutschen Markt aufrollen.*

### Agile Methoden in der Softwareentwicklung

Die agile Softwareerstellung soll das klassische Wasserfall-Vorgehen verdrängen. Doch die neuen Methoden haben auch Nachteile.

Seite 28

### Was Twitter & Co. für das Business bringt

Unternehmen entdecken die Möglichkeiten von Social-Media-Plattformen. Microblogging-Dienste wie Twitter sind noch die Ausnahme.

Seite 34

## In dieser Ausgabe

Nr. 36 vom 6. September 2010

## Trends & Analysen

### Wachstum im Server-Markt 5

Im zweiten Quartal 2010 verbuchten Server-Hersteller wieder zweistellige Absatz- und Umsatzsteigerungen. Marktführer HP festigte seine Position.

### Infineon verkauft an Intel 5

Der Münchner Halbleiterhersteller trennt sich von seiner Sparte für Handy-chips. Intel will alle Mitarbeiter übernehmen.

### Wohin steuert die CeBIT? 6

Im COMPUTERWOCHE-Interview erläutert Messechef Frank Pörschmann das Konzept der CeBIT 2011.

### Gartner bewertet IT-Trends 10

In ihrem Hype Cycle beleuchten die Analysten die wichtigsten Techniken und Entwicklungen für 2010. Auf dem Höhepunkt überzogener Erwartungen sehen sie Private Cloud Computing, Augmented Reality, Tablet-PCs und 3D-Monitore.



**COMPUTERWOCHE App**

Die wichtigsten Nachrichten und Fachbeiträge der COMPUTERWOCHE können Sie ab sofort auch via kostenlose iPhone-App beziehen. Laden Sie die CW-App herunter:  
[www.computerwoche.de/iphoneapp](http://www.computerwoche.de/iphoneapp)

## Titel

Offshoring

### Global Sourcing 12

Mit gewaltigen Investitionen werben indische IT-Dienstleister um deutsche Kunden. Doch in vielen Projekten hakt es.

### Reality Check 18

Über Auslagerungsprojekte nach Indien sprechen Unternehmen nur ungern. Dabei gibt es trotz aller Kritik auch viel Positives zu berichten.



## Produkte & Praxis

### Kleine Helfer 24

MySQL Workbench zur Datenbankverwaltung; Xampp installiert Apache Server; zentrales Mail-Management mit Google.

### Das Ende der Medienbrüche? 26

Der Smartpen „Pulse“ von Livescribe soll die Erstellung von Mitschriften revolutionieren. Was er kann, zeigt ein Test.

### Kein Aus für den Wasserfall 28

Warum agile Methoden der Softwareerstellung das klassische sequenzielle Vorgehen nicht vollständig verdrängen werden.

### Dell senkt Speicherkosten 30

Die neuen Modelle aus der EqualLogic-Familie sollen in Anschaffung und Betrieb deutliche Einsparungen bringen.

## IT-Strategien

### Welchen Wert trägt die IT bei? 33

Der Wertbeitrag der IT ist in aller Munde. Aber gibt es ihn überhaupt?

### Microblogging für Profis 34

Twitter & Co. taugen für den Unternehmens-einsatz – unter gewissen Bedingungen.

### Zementlieferung 2.0 36

Der Baustoffkonzern Holcim wickelt seine Logistik vollständig über das Web ab.

## Job & Karriere

### Endlich Freitag! 40

Während Chefs den Freitag als vollen Arbeitstag sehen, bricht bei Mitarbeitern das Wochenendfieber aus.

### Der CIO von morgen 44

Ein IT-Chef muss mehr können, als Techniken zu beherrschen. Er sollte mit Hilfe der IT neue Geschäftsmodelle ermöglichen.

## COMPUTERWOCHE.de

### Highlights der Woche

#### Codes im Arbeitszeugnis

In Arbeitszeugnissen wimmelt es von Doppeldeutigkeiten. Was steckt wirklich hinter den Formulierungen der Personalabteilungen?

[www.computerwoche.de/2349714](http://www.computerwoche.de/2349714)

#### Wenn Computer krank machen

Wie Sie Gesundheitsrisiken durch PC und Arbeitsplatz vermeiden können.

[www.computerwoche.de/2350242](http://www.computerwoche.de/2350242)

Exklusiv für Sie:

# Das CIO-Mini-Abo – Jetzt testen und Insiderwissen sichern!



- ➔ **2 Ausgaben inklusive Prämie**  
Abonnieren Sie 2 CIO-Ausgaben und freuen Sie sich über ein tolles Dankeschön
- ➔ **Die IT-Strategien für Manager**  
pünktlich auf Ihrem Schreibtisch
- ➔ **Sparen Sie satte 30%**  
gegenüber dem Einzelpreis von 10,80 EUR

Alles rund um die Abo-Pakete Ihrer CIO finden Sie unter

[www.cio.de/aboshop](http://www.cio.de/aboshop)



CIO erscheint im Verlag DG Business Media GmbH, Lyonel-Feining-Str. 26, 80807 München, Registergericht München, HRB 99187, Geschäftsführer: York von Helmburg. Die Kundenbetreuung erfolgt durch den CIO Kundenservice, ZENIT Pressevertrieb GmbH, Postfach 810580, 70522 Stuttgart, Geschäftsführer: Peter Staudenmaier Tel.: 0180 5 72 7252-276, E-Mail: [shop@cio.de](mailto:shop@cio.de) (\*aus dem dt. Festnetz nur 0,14 Euro pro Minute, Mobilfunkpreise max. 0,42 Euro pro Minute)



Im Mini-Abo **30%** sparen!

Jetzt das **Mini-Abo** bestellen und eine dieser tollen **Prämien sichern!**

**Bestellhotline:**  
**0180 5 72 7252-276\***  
 (\*aus dem dt. Festnetz nur 0,14 €/Minute, Mobilfunkpreise max. 0,42 €/Minute)

Prämien:  
 Mini Lautsprecher iUFO  
 oder MAGLITE Taschenlampe

Was die anderen sagen

## Seitenspiegel

„Fast vier Jahre, nachdem Apple das iPhone auf den Markt brachte, und zwei Jahre, nachdem Google den Quellcode für sein Android-Betriebssystem offengelegt hat, ist Microsoft nun bereit, mit Windows Phone 7 wieder in den Mobilmarkt einzusteigen. Um mit den moderneren Smartphones mithalten zu können, geht das Unternehmen den einzigen Weg, den es kann: Es setzt große Mengen Cash ein. Rund eine halbe Milliarde Dollar könnte Microsoft für Marketing-Maßnahmen und die Unterstützung von Softwareentwicklern und Hardwareherstellern investieren, um auf diese Weise ein Ökosystem für Windows Phone 7 zu schaffen.“

„TechCrunch“



„Wir sind wie Anwälte. Wir vertreten die Interessen anonymen

Tipgeber und bringen ihre Informationen vor das Gericht der Öffentlichkeit.“

Wikileaks-Gründer **Julian Assange**

„Es gibt einen sicheren Weg, wie IT-Manager ihr Gehalt verbessern können: Leute entlassen. Eine Untersuchung des Institute for Policy Studies zeigt einen direkten Zusammenhang zwischen der Bezahlung (vor allem von CEOs) und Entlassungen. Diejenigen CEOs, die in ihren Unternehmen die meisten Personalkürzungen verantworteten, verdienten 2009 rund 42 Prozent mehr als die Vergleichsgruppe aus den S&P-500-Unternehmen.“

„CIO.com“

„Für Google bringt der Sprung auf den TV-Bildschirm zwei Vorteile: Zum einen erschließt der direkte Zugang zum Wohnzimmer dem Suchkonzern eine weitere Möglichkeit, die Interessen seiner Nutzer zu analysieren. Zum anderen bietet die neue Fernsehwelt die Chance, die defizitäre Videoplattform YouTube doch noch zum profitablen Geschäft aufzuwerten. Bedingung ist, dass sich über Dienste wie Leanback ähnlich lukrativ personalisierte Werbespots verkaufen lassen wie in Googles regulärem Online-Angebot.“

„Wirtschaftswoche“ über Google TV

CW-Kolumne

## Anspruch und Wirklichkeit

Schon seit Jahren drängen indische IT-Dienstleister mit Macht auf den deutschen Markt. Ihre Aufstellung und langfristige Strategie sind auf schnelles Wachstum angelegt, entsprechend offensiv verfolgen sie ihre Ziele. Vor allem die großen Player wie Infosys, HCL oder Tata Consultancy Services wollen das Image der klassischen Billiganbieter abstreifen und vermehrt höherwertige Aufgaben bis hin zu kompletten Geschäftsprozessen ihrer Kunden übernehmen (siehe Seite 12).

Doch trotz gewaltiger Investitionen ist die Präsenz der Offshoring-Giganten hierzulande im Vergleich etwa zu angelsächsischen Regionen eher schwach. Laut Erhebungen von PAC hat bisher keiner der indischen Anbieter den Sprung in die Liste der 20 umsatzstärksten IT-Service-Provider in Deutschland geschafft. Und obwohl den Offshore-Providern der immer deutlicher erkennbare Fachkräftemangel in die Hände spielen müsste, klafft doch eine Lücke zwischen ihren hohen Ansprüchen und der Realität in den Kundenprojekten.

Dass kulturelle Unterschiede und Sprachprobleme eine wichtige Rolle spielen, wenn Projektziele verfehlt werden, mag abgedroschen klingen, erweist sich in der Praxis aber immer noch als entscheidendes Hindernis. Offshoring sei eben nur

für wiederkehrende, standardisierte und einfache Arbeiten geeignet, klagte ein frustrierter Kunde gegenüber der COMPUTERWOCHE.

Doch es gibt auch andere Beispiele. So hat etwa der mittelständische Arzneimittelhersteller Kneipp 80 Prozent der Entwicklungsarbeiten, vor allem im Bereich J2EE, nach Indien ausgelagert (siehe Seite 18). Die Einsparungen können sich sehen lassen. Kneipp legt größten Wert darauf, dass die Kommunikation zwischen den eigenen Experten und denen des Offshore-Providers klappt. Auch die Deutsche BP AG zeigt, wie komplexe Auslagerungsvorhaben funktionieren können (siehe Seite 19). Erfolgsentscheidend war hier unter anderem, dass der Dienstleister neben dem indischen Backoffice ein deutsches Frontoffice aufbaute. Der direkte Kundenkontakt blieb damit in deutscher Verantwortung.

**Wolfgang Herrmann**  
Stellvertretender  
Chefredakteur CW



## Leserbriefe



CW 35/10

### Lachnummer Behörden

Behördenlöhne sind so grotenschlecht, dass man dafür morgens nicht mal würde aufstehen wollen. Ende 2004 bin ich in die USA übergesiedelt, weil ich in der geliebten Heimat nach über 15 Jahren hochqualifizierter Tätigkeit in der IT keinen Job mehr gefunden habe. Beworben habe ich mich auch bei einer ganzen Reihe von Behörden.

Abgelehnt wurde ich wegen Überqualifizierung – Unterqualifizierung – „unrichtiger“ Qualifizierung – es gab immer einen Grund. In den USA konnte ich mir sofort aus mehreren Jobangeboten das beste herausuchen und habe mittlerweile eine Manager-Position. So viel zu „Behörden kriegen keine Leute“. Selten so gelacht.

Anonym via E-Mail

Die Lesermeinung bezieht sich auf den Artikel „Behörden bekommen keine IT-Fachkräfte“ ([www.computerwoche.de/2240211](http://www.computerwoche.de/2240211)).

### Ausweis-Phishing

Ich sehe die Gefahren des neuen elektronischen Personalausweises eher im Be-

reich Social Engineering und nicht durch Ausspähmöglichkeiten des Staates bedingt. Denkbar wäre eine Art Ausweis-Phishing: Es ist zu befürchten, dass viele zu sorglos mit der praktischen neuen Karte im Internet agieren.

nPA-Tester via CW-Website

Die Lesermeinung bezieht sich auf den Artikel „Personalausweis – Experten warnen“ ([www.computerwoche.de/2351254](http://www.computerwoche.de/2351254)).

### Wichtige Persönlichkeiten?

Was soll an diesen drei Herren wichtig sein?

Atalantorre via CW-Website

Die Lesermeinung bezieht sich auf den Artikel „Die drei wichtigsten Persönlichkeiten in der IT“ ([www.computerwoche.de/2350842](http://www.computerwoche.de/2350842)).

# Der Server-Markt wächst zweistellig

*Im wieder anziehenden Server-Geschäft festigt Hewlett-Packard seine führende Position.*



**D**ie von Gartner ermittelten Zahlen für das zweite Quartal 2010 im weltweiten Server-Markt sehen auf den ersten Blick ausgesprochen gut aus. Die Zahl der verkauften Rechner stieg um 27 Prozent, die erzielten Umsätze um 14,3 Prozent. Allerdings ist dabei zu berücksichtigen, dass im Vorjahr die globale Rezession die Investitionsbereitschaft der Kunden massiv beeinträchtigte. Gartner zählte für das abgelaufene Quartal jedenfalls 2,14 Millionen verkaufte Server, mit denen die Hersteller gut elf Milliarden Dollar erlösten.

Ansonsten setzen sich die bereits seit geraumer Zeit bekannten Trends fort: „Die x86-basierenden Systeme wuchsen im zweiten Quartal nach verkauften Einheiten um 28,9 Prozent und beim Umsatz um 37 Prozent“, erläuterte Gartner-Analyst Jeffrey Hewitt. Für die Unix-Systeme mit Risc/Itanium-CPUs ging es dagegen weiter abwärts. In diesem Segment verbuchten die Anbieter 16,5 Prozent weniger verkaufte Server und einen Umsatzrückgang von knapp neun Prozent.

In der Kategorie „andere“ CPUs, die primär Großrechner (Mainframes) erfasst, sind

die Einnahmen gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 22,8 Prozent gefallen. Hier dürfte sich primär die Kaufzurückhaltung der IBM-Kundschaft niederschlagen, die auf die neue Mainframe-Generation „zEnterprise“ wartete.

Auf Seiten der Hersteller führt Hewlett-Packard (HP) mittlerweile sowohl nach Umsatz als auch nach Stückzahlen das Ranking

an, gefolgt von IBM und Dell. Gemessen am Umsatz konnten im zweiten Quartal von den fünf größten Herstellern Dell, Fujitsu und HP zulegen; die verkauften Stückzahlen steigerten Dell, Fujitsu, HP und auch IBM. Einzig für den neuen Sun-Microsystems-Besitzer Oracle ging es sowohl beim Umsatz als auch nach verkauften Einheiten weiter bergab. (tc)

## Server-Markt weltweit

Hersteller	Umsatz Q2 2010 in Milliarden Dollar	Veränderung zum Vorjahr in Prozent	Marktanteil in Prozent
Hewlett-Packard	3,54	+26,7	32,0
IBM	3,06	-2,7	27,7
Dell	1,80	+39,5	16,3
Oracle/Sun	0,92	-10,9	8,4
Fujitsu	0,35	+9,9	3,2
Andere	1,36	+27,1	12,3
<b>Gesamt</b>	<b>11,05</b>	<b>+14,3</b>	<b>100</b>

Quelle: Gartner

HP konnte seine führende Position im weltweiten Server-Markt noch ausbauen.

## Infineon verkauft Handy-Sparte an Intel

*Für rund 1,1 Milliarden Euro übernimmt der amerikanische Konzern die Einheit Wireless Solutions (WLS) vom Münchner Chiphersteller.*

**B**etroffen von dem Deal sind rund 3400 Infineon-Mitarbeiter, die Intel allesamt übernehmen will. In Deutschland arbeiten etwa 1600 Angestellte für die Handychip-Sparte. Über den Verkauf wurde in der Branche schon seit Monaten spekuliert. Die lange Zeit defizitäre, mittlerweile aber wieder profitable Infineon-Sparte steuerte 2009 immerhin ein Drittel des Jahresumsatzes der Münchner bei.



Man wolle sich künftig stärker auf das Hauptgeschäft mit der Industrie- und Automobilbranche konzentrieren, erklärte Infineon-Chef Peter Bauer.

Intel plant, die Handychip-Sparte als eigenständige Geschäftseinheit weiterzuführen. Mit der Infineon-Sparte kauft sich der Konzern eine Reihe neuer Techniken

**Infineon-Chef Peter Bauer** will sich künftig auf stabilere Märkte konzentrieren.

hinzu. Bislang produziert der Chipgigant im Mobilgeschäft vor allem Wifi- und Wimax-fähige Chips; die Module von Infineon sind auf 3G-Mobilfunktechniken wie UMTS ausgelegt.

Intel sei gut positioniert, um das Wachstumspotenzial in jedem Computing-Segment zu nutzen – von Laptops bis zu mobilen Endgeräten, warb Firmenchef Paul Otellini. Erst Mitte August hatte Intel überraschend angekündigt, den Security-Softwarehersteller McAfee für rund 7,68 Milliarden Dollar zu übernehmen. (tc/wh)

# „Die CeBIT ist kerngesund“

„Arbeiten und leben mit der Wolke“ heißt das Topthema der CeBIT 2011. „Work and Life with the Cloud“ nennen es die CeBIT-Manager Frank Pörschmann und Hartwig von Saß im Gespräch mit COMPUTERWOCHE-Redakteur Jan-Bernd Meyer.

**CW: Die Messe in Hannover verzeichnete in den vergangenen Jahren Defizite. Braucht die CeBIT nicht jeden Euro?**

**PÖRSCHMANN:** Man muss deutlich unterscheiden zwischen Konzern- und Veranstaltungsergebnis. Beim Konzern gibt es – wie überall – Abschreibungen, Sondereffekte, Tilgungen und dergleichen. Blicken wir auf die CeBIT, steht eines ganz klar fest: Die CeBIT ist eine kerngesunde Veranstaltung – und davon gibt es im weltweiten Wettbewerbsumfeld nicht viele.

**CW: Was meinen Sie mit kerngesund? Ist die CeBIT profitabel?**

**VON SASS:** Zur Profitabilität einzelner Veranstaltungen äußern wir uns grundsätzlich nicht. Nur so viel: Wir würden nichts machen, was kein Geld bringt. Die CeBIT erwirtschaftet gute Ergebnisse.

**PÖRSCHMANN:** Entscheidend ist, dass wir in der Lage sind, in die Veranstaltung zu investieren, um sie für Aussteller und Besucher attraktiv zu halten. Das ist meine Definition von kerngesund: Wir sind aus eigener Kraft in der Lage, Innovationen umzusetzen und neue Themen und Trends voranzutreiben.

**CW: Spüren Sie bei der CeBIT den wirtschaftlichen Aufschwung?**

## CeBIT 2011

Die CeBIT wird 2011 vom 1. bis 5. März (Dienstag bis Samstag) abgehalten. Die Veranstalter konzentrieren sich kommenden Jahr auf vier zentrale Themenfelder der ITK-Branche. „CeBIT pro“ ist der Kern der Messe und zeigt effiziente und sichere ITK-Lösungen für Unternehmen. „CeBIT gov“ präsentiert ITK-Anwendungen für die öffentliche Verwaltung und das Gesundheitswesen. „CeBIT life“ soll ITK erlebbar machen und informiert über neue Geschäftsmodelle, die durch die veränderte Rolle des Konsumenten möglich werden. „CeBIT lab“ stellt wegweisende ITK-Lösungen vor und präsentiert die Trends von morgen.



**Frank Pörschmann** zeichnet seit dem 1. Mai 2010 bei der Deutschen Messe AG als neuer Leiter des Geschäftsbereichs CeBIT verantwortlich.

**PÖRSCHMANN:** Wir spüren eine deutliche Dynamik in den Dialogen mit den Kunden und Partnern. Die Big Player kommen alle wieder und vergrößern zum Teil ihre Präsenz. Es gibt auch Aussteller, die wegen der schwierigen wirtschaftlichen Lage 2010 nicht auf der CeBIT waren und nächstes Jahr wieder kommen werden.

**CW: Können Sie das mit konkreten Zahlen untermauern?**

**VON SASS:** In konkreten Zahlen können wir dies derzeit nicht darstellen. Von Anmeldezahlen können wir noch nicht sprechen. Dazu ist es zu früh.

**CW: Die CeBIT hat sich immer auch ein Kernthema gegeben, vergangenes Jahr etwa die „Connected Worlds“. 2011 soll es die Wolke sein, also Cloud Computing.**

**PÖRSCHMANN:** Das überragende Thema sehen wir in „Work and Life with the Cloud“, wobei die Betonung auf „with“ liegt. Wir nennen es bewusst nicht „Cloud Computing“, da es sich nicht nur um ein technisches Phänomen handelt. Vielmehr führen Cloud-Angebote zu umfassenden Struktur- und Geschäftsmodellveränderungen im weltweiten ITK-Markt. Jeder Marktteilnehmer in der ITK-Industrie ist davon betroffen. Auch verschmelzen berufliche und private ITK-Nutzung immer stärker. Das Thema Cloud hat ja schon lange im privaten Bereich Einzug gehalten. Fotos, Videos und

private Daten speichern die Menschen in der Cloud. Im professionellen Segment kommen natürlich noch ganz wesentliche Fragen hinzu wie Datensicherheit und Lokalisierung oder Leistungsmessung, um nur wenige Aspekte zu nennen.

**CW: Wie bringen Sie den Messebesuchern das Thema Cloud nahe?**

**PÖRSCHMANN:** Es ist auf dem gesamten Messegelände präsent. In allen Bereichen, also zum Beispiel Netze, Infrastruktur und Hardware, findet sich das Thema Cloud wieder.



Der Sprecher der Deutschen Messe AG, **Hartwig von Saß**, ist sich sicher, dass die Aussteller das Thema Cloud Computing sehr verständlich darstellen werden.

**CW: Wird es auf dem Messegelände in Hannover eine gesonderte Halle für Cloud Computing geben?**

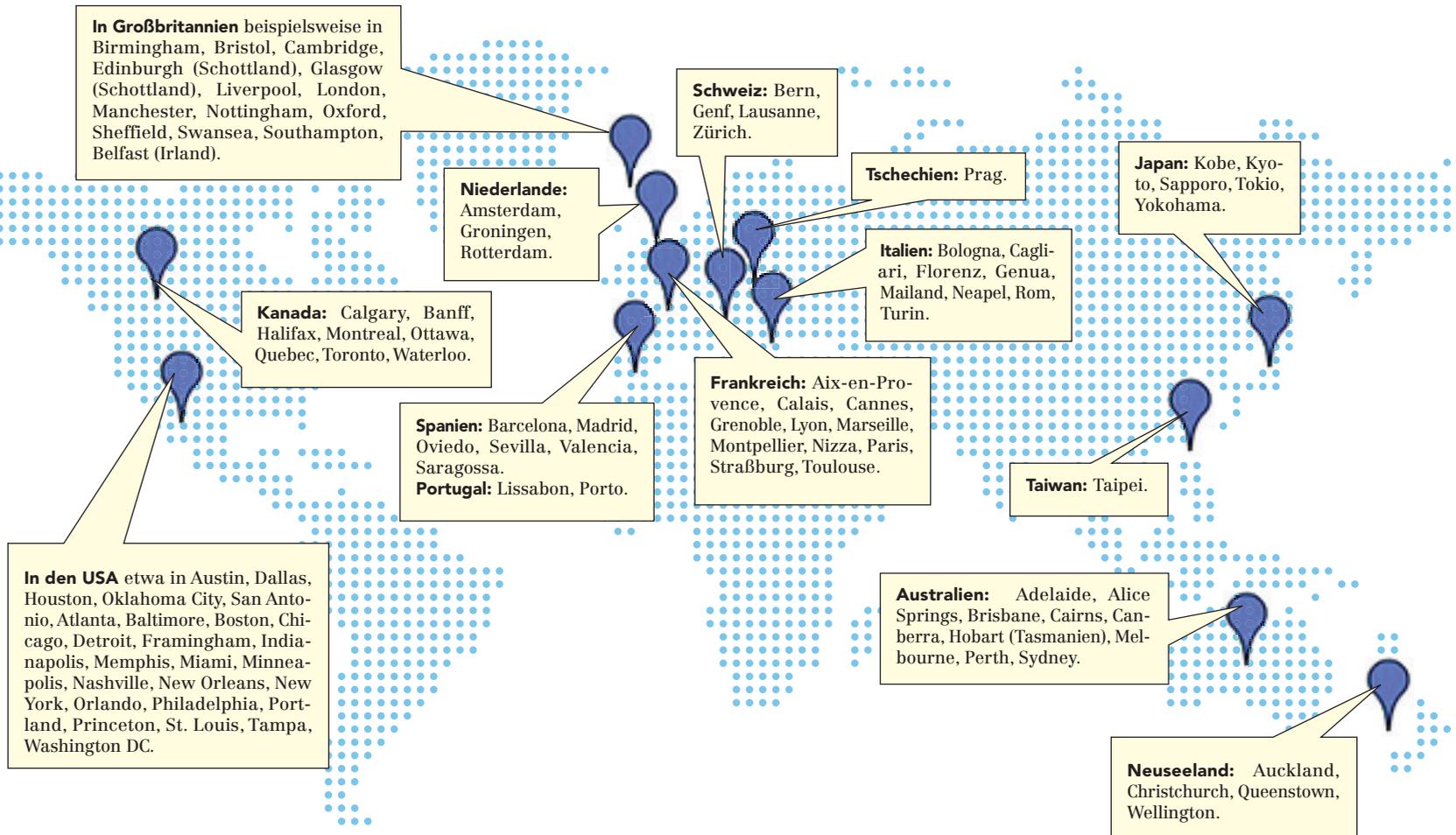
**PÖRSCHMANN:** Es wird keine Cloud-Computing-Halle geben. Versuchen Sie mal eine Wolke einzusperren. Cloud Computing findet auf dem gesamten Gelände statt. Jeder Aussteller wird seinen Teil des Themas darstellen. ◀

## Beilagenhinweis

**Vollbeilage:** DOAG Konferenz + Austellung, Berlin

## Hier gibt es Google Street View schon

In Deutschland sind Googles Straßenbilder noch umkämpft. Anderswo kann man sich schon auf eine digitale Städtereise begeben.



## Sicherheit in der Cloud ist Verhandlungssache

*Anwender sollten sich vertraglich zusichern lassen, wie ihre Daten in der Wolken-IT geschützt werden.*

**D**ie ICT-Management-Beratung Detecon warnt davor, dass Cloud-Computing-Verträge auf Sicherheitsrisiken oft nur mangelhaft eingehen, obwohl die damit verbundene Schadenswahrscheinlichkeit hoch ist. In seinem neuesten „Opinion Paper“ empfiehlt das Beratungshaus, „Sicherheitsanforderungen früh und systematisch zu definieren sowie gegenüber dem jeweiligen Cloud-Anbieter vertraglich festzuschreiben“. Allerdings beto-

nen die Autoren zugleich, dass Anwender ihre IT-Sicherheit beim Umstieg auf Cloud Computing sogar erhöhen können.

### Grundsätzlich sicher

„Grundsätzlich ist Cloud Computing nicht sicherer oder unsicherer als andere IT-Betriebsmodelle“, sagt Bernd Jaster, Detecon-Berater und Koautor der Studie. „Die neuen und spezifischen Risiken müssen nur ausreichend ernst genommen und abgefangen werden.“ Viele

Gefahren ließen sich schon durch detailliert formulierte Vertragsklauseln vermeiden: „Falls etwa die Daten wegen gesetzlicher Vorschriften in einem bestimmten Land zu halten sind, muss ich mir einen Dienstleister wählen, der das vertraglich zusichern kann.“

### Für mittlere Betriebe

Zugleich biete Cloud Computing Chancen für eine bessere IT-Sicherheit als bisher. Zum Beispiel führe die mit der Wolke ver-

bundene Zentralisierung der IT-Services immer auch zu einer vermehrten Standardisierung von IT-Prozessen und zu spezialisierterem Fachwissen, was die Umsetzung von Schutzmaßnahmen erleichtere. „Vor allem bei kleinen und mittleren Betrieben ist mit einem eher höheren Sicherheitsniveau zu rechnen, da die IT-Aufgaben dann in den Händen größerer und erfahrener IT-Dienstleister liegen“, ergänzt Detecon-Mann Jaster. (jm)