

COMPUTERWOCHE

www.computerwoche.de

Gute Mitarbeiter brauchen Pflege. Doch nur wer sich auch darum kümmert, kann wichtiges Know-how finden und bewahren.

TALENT-MANAGEMENT

Neues in Microsofts Windows Server 2012

Mit den R2-Versionen tunt Microsoft seine aktuellen 2012er Server-Produkte auf mehr Virtualisierung und bessere Cloud-Fähigkeiten.

Seite 22

Cloud-Verträge – so vermeiden Sie Fallen

Geschäftliche Praxis und Cloud-Vertrag sollten zusammenpassen. Das ist aber oft nicht einfach. Auf diese Aspekte müssen Sie achten.

Seite 34

Die begehrten Talente 12

Große Anbieter wie IBM, Oracle und SAP waren auf Shopping-tour, um HR-Software einzukaufen. Damit sollen Anwender ihre Talente schneller finden und besser einsetzen können.

Klarheit in Cloud-Verträgen 34

Verträge über Cloud-Services sind meist sehr komplex und rechtlich brisant – vor allem, wenn Vereinbarungen und geschäftliche Praxis nicht zusammenpassen. Auf diese Aspekte sollten Sie achten.

Apple goes Business 30

Auf der Entwicklerkonferenz WWDC sorgten neue iOS-Versionen und innovative Hardware für Aufsehen. Damit soll vor allem die Administration von Apple-Produkten einfacher werden.



COMPUTERWOCHE.de Highlights der Woche

Die richtige ByoD-Strategie finden

Bei Bring your own Device reden Anwender und Hersteller oft aneinander vorbei. Wir klären auf. www.computerwoche.de/2538538

Die wechselvolle Geschichte von Hewlett-Packard

HP hat sich vom Messtechnikanbieter zum globalen IT-Konzern entwickelt. Eine Story mit Schattenseiten. www.computerwoche.de/2538200

Titelfoto: Denis Nata/Shutterstock

In dieser Ausgabe

Trends & Analysen

6 CeBIT drückt auf Re-Boot

Der neue CeBIT-Chef Oliver Frese will die IT-Messe wieder komplett aufs Business ausrichten.

10 Prism befeuert Privacy-Debatte

Das Spähprogramm hat die Diskussion neu angefacht. Dabei beginnen die Probleme viel früher.

Produkte & Praxis

22 Windows Server 2012 R2: Das ist neu

Mit den aktualisierten Server-Versionen baut Microsoft Virtualisierungs- und Cloud-Funktionen aus.

26 Big Data – die größten Missverständnisse

Lesen Sie, welche Irrtümer Sie vermeiden und welche Trends sie rund um Big Data beachten sollten.

IT-Strategien

33 Daimler betreibt SAP wieder selbst

Bis Ende 2016 gelten die Serviceverträge. Danach will der Konzern 40 Millionen Euro sparen.

36 Big Data – was läuft in der Praxis?

600 Millionen Euro geben deutsche Anwender heuer schon für Big-Data-Equipment aus. Aber wozu?

Job & Karriere

38 Was zeichnet seriöse Headhunter aus?

Katja Hoppe erläutert, woran man einen kompetenten Personalberater erkennt.

40 CIOs machen keine Kompromisse

Bewerber entsprechen den Wünschen oft nicht.

DUNKLE WOLKEN ÜBER DEN USA? SETZEN SIE AUF D-A-CH!

Der Überwachungsskandal PRISM verdeutlicht die Notwendigkeit europäischer Business Clouds. Speichern Sie Ihre sensiblen Geschäftsdaten in Deutschland, Österreich oder der Schweiz. Fabasoft ist mit Sicherheit die richtige Wahl!

Fabasoft
trust.fabasoft.com



Was die anderen sagen

Seiten-Spiegel

„Man stelle sich ein staatliches Ungetüm, ein Staatsgoogle, nur mal vor: nicht nur, dass ich persönlich vor einer Nutzung abschrecken würde, weil ich meine Daten auch nicht unbedingt in staatlicher Hand wissen möchte. Ein solches Bürokratieungetüm besäße wohl die Dynamik einer Weinberg-schnecke und würde vor lauter Regulierungen, Aufsehern und Kontrollmechanismen mitten in der Entwicklung versacken.“

„t3n.de“ sinniert über ein staatlich unterstütztes „deutsches Google“



„Das Internet ist für uns alle Neuland.“

Bundeskanzlerin **Angela Merkel** empört mit dieser Äußerung auf einer Pressekonferenz zum Obama-Besuch die Web-Gemeinde

„Die Stadt München greift nun zu ungewöhnlichen Mitteln, um jenen XP-Nutzern zu helfen, die Microsoft im Regen stehen lässt: Sie will kostenlose CDs mit dem alternativen Betriebssystem Linux in ihren Bibliotheken und bei Veranstaltungen verteilen. (...) 2000 CDs will die Stadt zunächst brennen lassen, auf denen sich eine ausgewählte Linux-Variante befindet. Sie sei gut gepflegt, weit verbreitet und werde bis April 2017 aktualisiert.“

„Süddeutsche Zeitung“

„Wir haben immer gesagt, dass es weiter Flatrates geben wird, aber vielleicht etwas teurer als heute. Dass die Netzgemeinde sensibel ist, wissen wir. Deren Reaktion haben wir erwartet. Nicht erwartet haben wir die widersprüchlich populistische Reaktion mancher Politiker. Sie fordern, dass wir in den Netzausbau viele Milliarden investieren. Sie ignorieren aber, dass diese Milliarden-Investitionen zurückverdient werden müssen. Sie fördern lieber Google und Co. statt die heimischen Netzbetreiber.“

Telekom-Chef **René Obermann** im Interview mit der „Rheinischen Post“

CW-Kolumne

Hilft Prism den CIOs?

Schlimmer hätte es für die großen amerikanischen IT-Anbieter nicht kommen können: Die Enthüllungen um das Schnüffelprogramm Prism (siehe Seite 10) haben sie als „Kollaborateure von Geheimdiensten“ gebrandmarkt. Und sie haben das Potenzial, wichtige Trends, von denen diese Player leben wollen, zu desavouieren. Cloud Computing, Big Data, Social Enterprise – überall, so scheint es nun, droht der Kontrollverlust über Daten. Den Geheimdiensten entgeht nichts.

Reflexartig springen nun die verschiedenen Interessengruppen auf und nutzen die Gunst der Stunde. Die Datenschützer zum Beispiel: „Man muss kein Verschwörungstheoretiker sein, um zu vermuten, dass Daten, die zur Terrorabwehr gesammelt werden, auch in ganz anderen Bereichen genutzt werden“, lautete die verschwörerische Botschaft von Alexander Dix, Datenschutzbeauftragter aus Berlin.

Deutsche Verbände und ITK-Unternehmen trommeln für hiesige Angebote, als hingen Anbieter wie die Telekom nicht am selben unsicheren Internet wie die US-Player und als könne sich der BND nicht ebenfalls Zugang auf Nutzerdaten verschaffen wie seine US-Pendants. Und irgendwie vermitteln sie, ohne mit der Wimper zu zucken, den Eindruck, als sei es ein

Leichtes, die Angebote von Konzernen wie Google, Facebook oder Amazon binnen Wochen nachzubauen und ihre Nutzer in die vermeintlich heile Welt der deutschen ITK-Anbieter zu beamen.

Nötig ist jetzt eine besonnene, differenzierte Betrachtungsweise – denn eigentlich hat sich nicht viel verändert. Gute IT-Manager haben die Compliance im Griff. Sie sorgen schon lange dafür, dass geschäftskritische E-Mails verschlüsselt werden. Sensible Daten werden sie nicht in die Public Cloud laden, allenfalls in die private. Die Social-Web-Nutzung regeln Policies. Facebook-Netzwerke auf Unternehmensebene werden nicht zugelassen.

Allerdings haben es viele CIOs mit einer wachsenden Schatten-IT zu tun. Manchen droht die Kontrolle zu entgleiten. Vielleicht sind die Vorgänge um Prism nicht einmal das Schlechteste, was IT-Chefs passieren konnte.

Heinrich Vaske
Chefredakteur CW



COMPUTERWOCHE auf dem iPad

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

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

Grafik und Usability. Die iPad-Ausgabe enthält ferner die von vielen Lesern gewünschte Druckfunktion, mit der sich einzelne Ausgaben der COMPUTERWOCHE problemlos über AirPrint-fähige Druck-Setups zu Papier bringen lassen. Push-Benachrichtigungen informieren unsere iPad-Leser – deren Zustimmung vorausgesetzt – über neu eingestellte Ausgaben. So erfahren Sie sofort, wenn die aktuellste COMPUTERWOCHE am digitalen Kiosk verfügbar ist.



We've collaborated to raise the bar in food safety.

CIOs, like you, are working with us to improve consumer safety through better supply chain visibility. Our Enterprise Cloud services have given one global not-for-profit organisation the flexibility and agility to rapidly deliver services and information to their 1.5 million members.

Where previously product recalls would have taken days, improved traceability means they now take hours – enhancing food safety which is great news for the industry and reassuring news for the public.

Setting your own standard in the new style of IT. It matters.

Explore the possibilities with HP Enterprise Services:
businessvalueexchange.com



CeBIT: 100 Prozent Business

Die Messe AG in Hannover verabschiedet sich aus dem Rennen um immer größere Besuchermassen. Künftig wollen sich die CeBIT-Veranstalter wieder mehr auf ihre Kernklientel der IT-Entscheider konzentrieren. Die Anbieter finden das gut.

Von Joachim Hackmann*

Keine Kehrtwende vollzieht die Messe AG mit ihrem neuen CeBIT-Konzept, aber eine klare Kurskorrektur. Der neue CeBIT-Vorstand Oliver Frese hat Anfang Juni angekündigt, die CeBIT als reine B2B-Messe zu betreiben, und damit eine Abkehr vom Weg seines im April 2013 abgelösten Vorgängers Frank Pörschmann eingeleitet. Der hatte mit dem „Vier-Säulen-Modell“ (Geschäftskunden, öffentliche Hand, Forschung und Privatnutzer) auch auf Masse geschickt. Künftig kombiniert die CeBIT unter dem Motto „100 Prozent Business“ (siehe Kasten „Privatkunden außen vor“) eine B2B-Ausstellung mit einem umfangreichen Konferenzprogramm.

Panzer sind kein passendes Umfeld

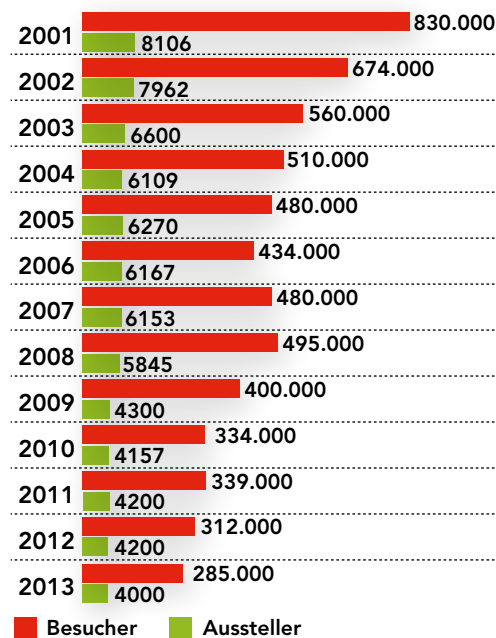
Unter den von der COMPUTERWOCHE befragten Anbietern findet die mit dem Bitkom abgestimmte Neuausrichtung durchaus Anklang: „Für uns waren Nachbarstände, die durch Panzer und leicht bekleidete Mädchen um Aufmerksamkeit buhlten, kein geeignetes Umfeld“, erinnert sich Epson-Geschäftsführer Henning Ohlsson.

Das neue Konzept sieht zudem eine Konzentration auf acht klassische IT-Themen vor, darunter ERP, ECM, IT-Services, Security und Data Center. „Das passt prima!“, findet etwa Martina Koederitz, Vorsitzende der Geschäftsführung IBM Deutschland GmbH. Die acht Schwerpunkte umfassten alle aktuellen IT-Themen im B2B-Umfeld. „Das deckt sich mit unseren Erwartungen und mit dem, was wir am Markt beobachten“, lobt die IBM-Managerin.

Auffallend ist, dass Themen wie Consumerization, Bring your own Device, Internet der Dinge und Industrie 4.0 in den Themenschwerpunkten keinen Niederschlag finden. „IT-Trends aus dem Endverbrauchergeschäft bestimmen wesentlich die weitere

CeBIT in Zahlen

Mit Masse kann die CeBIT nicht punkten. Künftig geht es noch mehr um Qualität.



Angaben: Anzahl Besucher/Aussteller; Quelle: CW, CeBIT

Privatkunden außen vor

Zwei Maßnahmen sollen Privatkunden von der CeBIT 2014 fernhalten. Die Messe findet nur noch an Werktagen (Montag bis Freitag) statt. In der Vergangenheit hatten sich die Wochenenden oft als Magnet für private Präsentjäger erwiesen. Außerdem werden die Ticketpreise um 50 Prozent erhöht. Eine Tageskarte kostet künftig 60 statt 39 Euro. Dafür gibt es mehr Service, zum Beispiel freien WLAN-Zugang für alle. Der Anteil der Fachbesucher der CeBIT 2013 belief sich auf 82 Prozent, 30 Prozent kamen aus dem Topmanagement. Acht Schwerpunktthemen (ERP & Data Analysis, Web & Mobile Solutions, Research & Innovations, ECM, IT Services, Security, Infrastructure & Data Centers, Communication & Networks) sowie ein umfangreiches Konferenzprogramm sollen Entscheider und internationale Besucher anziehen.

Entwicklung von Unternehmenssoftware“, bestätigt die SAP, will aber nicht von einem Defizit in der Themenplanung sprechen. Aktuelle Trends könne die CeBIT mit dem jährlich wechselnden Topthema besetzen. Im Übrigen setzen die Walldorfer große Hoffnungen in das begleitende Veranstaltungsprogramm. „Die CeBIT befindet sich unserer Meinung nach auf dem richtigen Weg“, bekräftigt der Softwarekonzern.

Fokus auf Fachabteilungen

Die CeBIT sei ein internationales Stelldichlein der globalen IT-Branche, warb Messechef Frese, „ein Sprungbrett für den Weltmarkt“. Ganz so euphorisch sehen das die befragten Aussteller indes nicht. So meldet Microsoft stellvertretend für andere Aussteller Nachholbedarf: „Wichtig ist es, die Internationalität weiter zu steigern, um dem Begriff der führenden IT-Messe auch gerecht zu werden.“ In der Zielgruppenansprache rückten Entscheider aus Fachbereichen in den Fokus, doch im März jedes Jahres treten vor allem IT-Manager den Weg nach Hannover an. „Bereiche wie Vertrieb, Service, Supply Chain oder Marketing stehen immer mehr in der Verantwortung. Den Nutzen der IT für das tägliche Business noch transparenter zu machen würde der Attraktivität der CeBIT sicher guttun“, sagt IBM-Chefin Koederitz.

Oracle bleibt CeBIT-Abstinenzler

Zudem erhoffen sich Microsofts Messe-Manager mehr Wettbewerb und damit weitere B2B-Besucher: „Auf der CeBIT fehlen einige Aussteller, die wichtig sind, um die Themen marktgerecht abzubilden, und die sicher weitere Besucher anziehen würden.“ Ob sich diese Hoffnung erfüllt, bleibt fraglich. Oracle, seit Jahren prominentester CeBIT-Verweigerer, sieht keinen Anlass, seine Abstinenz zu überdenken. Man werde das Messe-Engagement weiter auf die eigene Hausmesse „OpenWorld“ konzentrieren, ließ das Unternehmen ausrichten. ◀

Beilagenhinweis

Vollbeilage:

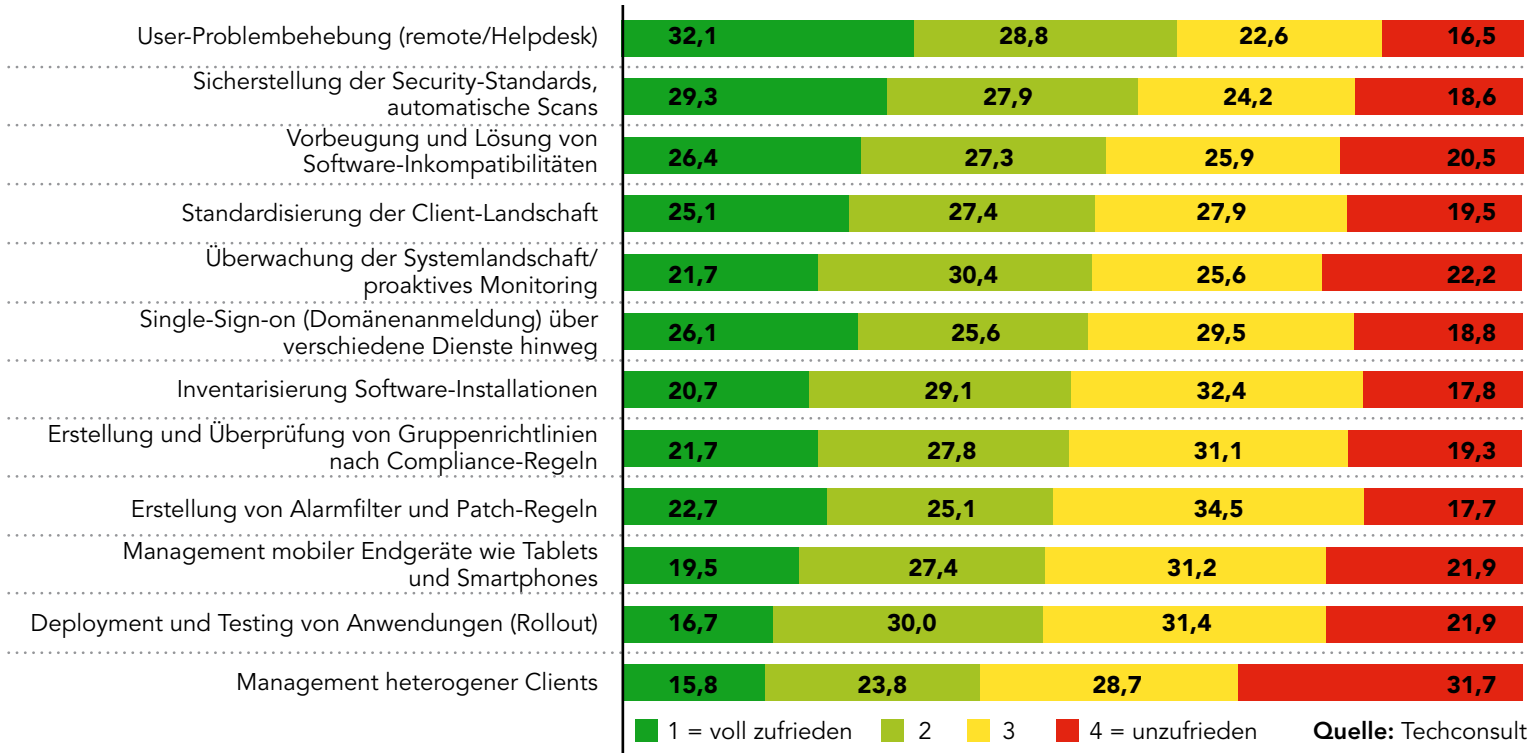
EMC2 Computer Systems Ltd., England.

*Joachim Hackmann

jhackmann@computerwoche.de



Zufriedenheit mit Aspekten des Client-Managements



Unternehmen müssen heute mit einer Vielzahl unterschiedlicher Endgeräte umgehen. Die Palette reicht von Desktops über Notebooks bis hin zu unterschiedlichen Tablets und Smartphones, Letztere immer häufiger im Privatbesitz der User. Die heterogene Client-Landschaft fordert die Administratoren heraus. Zu ihren Aufgaben gehört beispielsweise das Absichern gegen Schadsoftware, das Standardisieren der Backup- und Sync-Lösungen oder das Fernlöschen im Falle eines Geräteverlusts.

Die prozentual größte Unzufriedenheit, so zeigt die Grafik, liegt beim Management heterogener Clients, gefolgt vom problematischen Rollout und Testing von Anwendungen. Die Analysten von Techconsult stellen fest, dass die Werte bei Unternehmen, die Lösungen für das Mobile-Device-Management (MDM) einsetzen, nicht signifikant besser werden. Das Kasseler Beratungshaus erwartet, dass umfassende Client-Management-Lösungen mit den spezifischen MDM-Lösungen auf Dauer funktional mithalten können. (hv)

Microsoft hievt ERP-Produkte in die Azure-Cloud

Partner können Dynamics-NAV- und GP-Lösungen auf Basis von Azure anbieten.

Microsofts zertifizierte Dynamics-Partner können ihren Kunden die ERP-Lösungen „Dynamics NAV 2013“ und „Dynamics GP 2013“ auf der Basis von „Windows Azure Infrastructure Services“ aus der Cloud offerieren. Das für größere Kunden vorgesehene „Dynamics AX“ soll ab 2014 auch als Cloud-Lösung verfügbar sein.

Microsoft betont, dass die Produkte weiterhin ausschließlich über Partner vermarktet würden. Der Softwareriese weiß um den Wert, den die regionale Nähe und das Branchenwissen des weitgespannten Partner-netzes haben. Das Unternehmen legt keinen Wert darauf,



Auch in der **Azure**-Zukunft werden Dynamics-Kunden auf der Microsoft-Website nach geeigneten Partnern suchen können.

eigenes Consulting-Know-how rund um den Globus aufzubauen. Andererseits können Partner, die heute Beratungs- und Hosting-Leistungen zu den Dynamics-Produkten anbieten, jetzt auf Microsoft-Rechenzen-

trumsinfrastruktur bauen und damit, wie Microsoft versichert, sichere und schnell auszurol-lende ERP-Services überall auf der Welt vorhalten. Das Hosting erfolgt nach Angaben von Microsoft-Manager Paul White in

einer „sicheren, virtuellen Private Cloud in einer Windows Azure Virtual Machine“, auf die per Desktop ebenso wie mit mobilem oder Web-Client zugegriffen werden könne.

„Die Azure-Ankündigung ist für Microsofts Partner fast wichtiger als für die Kunden“, meint Analyst Frank Scavo vom Beratungshaus Strativa. Sie bekommen eine globale Reichweite, weil Microsoft Rechenzentren auf der ganzen Welt betreibt. Langfristig sei die Ankündigung bedeutend, auf absehbare Zeit würden aber wohl weder Partner noch Kunden massenhaft in die Azure-Welt wechseln. (hv)