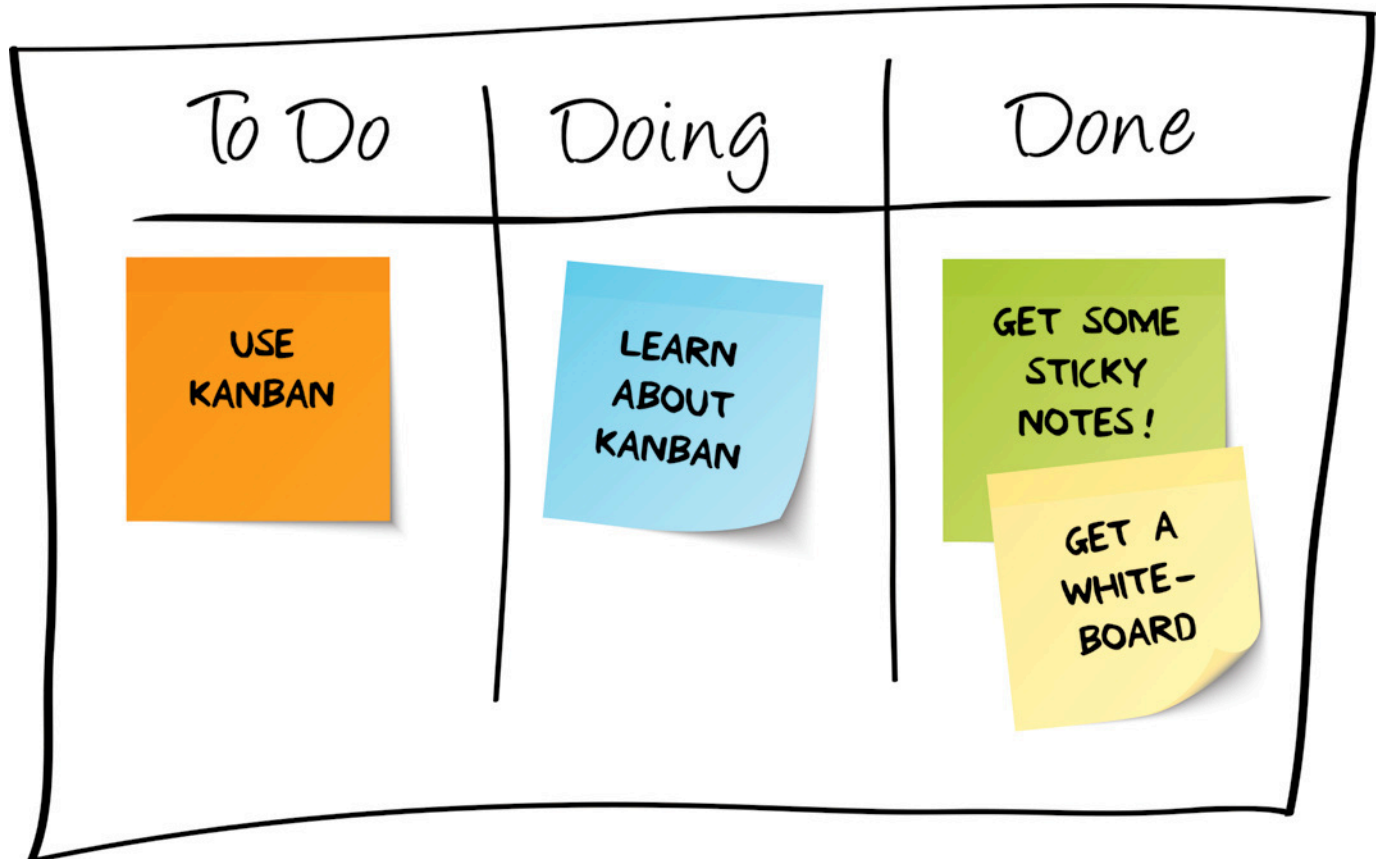


COMPUTERWOCHE

Ausgabe 2014 – 46 10. November 2014 Nur im Abonnement erhältlich



Wie Kanban die IT erobert

Was SAP Fiori für Unternehmen bringt

Die Mobilisierung der SAP-Welt schreitet voran.

Seite 16

Whiteboard und Post-it halten Einzug in deutschen IT-Abteilungen. Es geht darum, effektiver zu arbeiten.

Seite 28

So überstehen CIOs den heißen Herbst

Vor dem Jahresende türmen sich die Aufgaben in der IT. Jetzt kommt es auf gute Kommunikation und Planung an.

Seite 38

Michael Dells große Freiheit ist eine Illusion

Um sein „Going Private“ machte Michael Dell viel Wind. Ohne den Druck der Börse könne er seinen Konzern in Ruhe umbauen. Doch die Anleger sind nicht Dells Problem.



Heinrich Vaske,
Chefredakteur

Quartal für Quartal musste Michael Dell seine Zahlen liefern – ein Umstand, der ihn offensichtlich gequält hat. Irgendwann hat es ihm gereicht: Unterstützt von der Investment-Gesellschaft Silver Lake wagte er ein Buyout im Wert von rund 25 Milliarden Dollar. Nun hat er Ruhe vor den Aktionären und macht sich über getriebene Konkurrenten wie IBM und Hewlett-Packard lustig (siehe Seite 10). Dabei ist der Abschied von der Börse keine Lösung.

Dell kämpft seit Jahren mit hausgemachten Problemen. Der Direktvertrieb von Desktop-PCs war die Geschäftsidee, mit der das Unternehmen rasant wuchs und 2001 schließlich zum weltgrößten PC-Hersteller aufstieg. Zu lange hielt Dell an diesem Geschäftsmodell fest, und zu spät reagierte er auf den Notebook-Trend sowie auf die Notwendigkeit, die Vertriebsstrukturen zu überdenken. PCs wurden „Commodity“, die Gewinnmargen schrumpften. Zudem waren HP und IBM als größte Wettbewerber viel breiter aufgestellt und konnten mit höherwertiger Hardware, Software, Networking und Services die Probleme im PC-Geschäft besser kompensieren.

Michael Dell lief nun den Großen hinterher und kaufte rund 20 Unternehmen zu. Etwa 13 Milliarden Dollar flossen in die Akquisitionen, Perot Systems für 3,9 Milliarden Dollar war die größte. Tatsächlich kam Dell auf dem Weg zum Enterprise-Anbieter ein gutes Stück voran, doch die große Abhängigkeit vom PC-Business blieb. Gleichzeitig wird der Umbau immer teurer, denn der Digitalisierungstrend verändert das Nachfrageverhalten. Um gewappnet zu sein, müssen Anbieter wie IBM, HP und eben auch Dell viel Geld in die Hand nehmen. Es ist also nicht der Druck der Börse, der Michael Dell zu schaffen macht, es ist der Druck des Marktes. Und der wird weiter steigen.

Herzlich,
Ihr

Heinrich Vaske, Chefredakteur

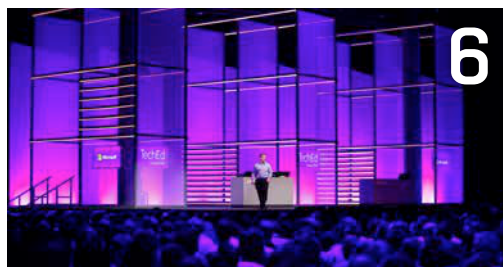
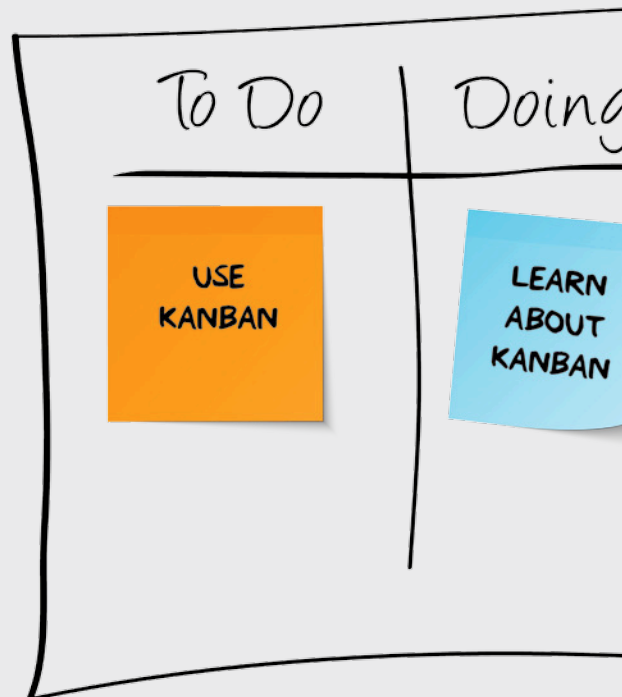


Wie Michael Dell sein Unternehmen neu ausrichtet
<http://www.cowo.de/a/3070767>

▶▶ 28

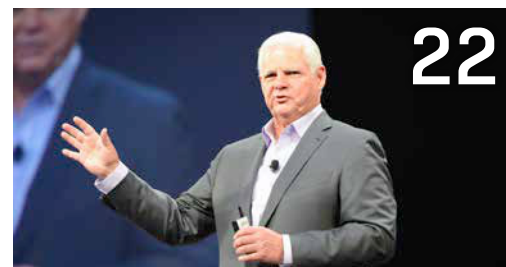
IT bringt Prozesse mit Kanban auf Vordermann

Aufgaben priorisieren und mit der nötigen Zeit und Konzentration abarbeiten – viele IT-Organisationen bedienen sich dazu der aus Japan stammenden Kanban-Methode, die ursprünglich auf die Steuerung von Produktionsprozessen in Fabriken abzielte. Sie wird oft mit agilen Entwicklungsansätzen kombiniert.



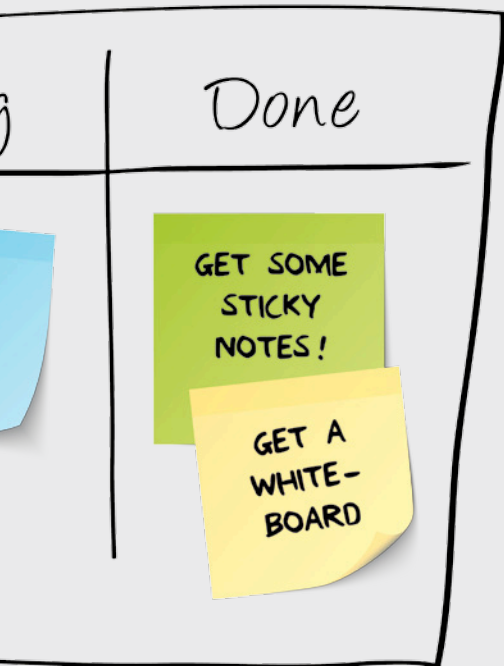
Markt

- 6 **Microsofts EMM-Pläne**
Auf der Entwicklerkonferenz TechEd hat Microsoft seine Strategie im Markt für Enterprise-Mobility-Management (EMM) präzisiert.
- 8 **Hardware lässt ITK-Markt wachsen**
Ungewöhnlich: Das Wachstum im deutschen ITK-Markt fußt nicht zuletzt auf guten Geschäften im klassischen PC- und Notebook-Markt.
- 12 **Höhere Weihen für Martin Jetter**
IBMs ehemaliger Deutschland-Chef Martin Jetter soll künftig den wichtigen Konzernbereich Global Technology Services führen. Er wird Anfang 2015 Erich Clementi ablösen.



Technik

- 20 **OpenStack wird populärer**
Deutsche IT-Entscheider können mit der quell-offenen Cloud-Plattform eine Menge anfangen, haben die Analysten von Crisp Research herausgefunden.
- 22 **EMC entdeckt die Hybrid Cloud**
Storage-Spezialist EMC drängt mit aller Macht ins Cloud-Geschäft. Der Konzern übernimmt dazu die Startups Maginatics, Spanning und Cloudscaling und kündigt die „EMC Enterprise Hybrid Cloud Solution“ an.
- 24 **Unify startet mit Circuit**
Das Unified-Communications-Angebot der einstigen Siemens-Tochter soll Kommunikation und Collaboration neu definieren.



SAP Fiori im Überblick

Mit den Fiori Apps führt SAP seine Business-Applikationen in die Welt der mobilen Endgeräte.



Praxis

34 Sourcing-Beratung

Eine Markterhebung von Lünendonk zeigt: ISG, KPMG, Accenture und Deloitte hinterlassen im Segment der Sourcing-Beratungen den größten Fußabdruck. Dabei geht es meist um Unterstützung in der Strategiefindung sowie im Ausschreibungsprozess.

36 Best in Cloud: Die Gewinner

Die COMPUTERWOCHE hat die besten Cloud-Projekte in verschiedenen Kategorien gekürt. Dabei zeigte sich, dass auch kleinere Nischenanbieter sehr gute Chancen haben, in diesem umkämpften Markt zu reüssieren.



Job & Karriere

38 Heißer Herbst im Büro

Bis zum Jahresende sollen noch schnell alle Projekte fertig werden. Die CW hat einen Sieben-Punkte-Plan erstellt, wie IT-Manager den Deadline-Stress erfolgreich überstehen.

45 Das „man“ lieber weglassen

Woran Bewerber nicht denken: Füllwörter im Vorstellungsgespräch können zur Ablehnung führen.

46 Umstieg in der SAP-Welt

Welche Möglichkeiten stehen einem Berater offen, wenn er diesen Job nicht mehr ausüben will? Wie realistisch zum Beispiel ist der Einstieg in ein Anwenderunternehmen?

47 Stellenmarkt

49 Impressum

50 IT in Zahlen

Microsoft macht Ernst mit Enterprise-Mobility-Management

Auf der Konferenz TechEd hat Microsoft seine Ambitionen im Markt für Enterprise-Mobility-Management (EMM) unterstrichen. Deutlich wurde auch, wie das Office-Geschäft ins Mobile-Zeitalter transferiert werden soll.



Von Manfred Bremmer,
Redakteur

Heimlich, still und etwas langsam hat sich Microsoft in den vergangenen Jahren ein Portfolio im Bereich Mobile-Device-Management (MDM) und EMM aufgebaut. Auf der Entwicklerkonferenz TechEd Europe in Barcelona machte der Softwareriesen jetzt deutlich, wie er den Platzhirschen Airwatch, MobileIron & Co. Konkurrenz machen will.

Nachdem es bislang nicht gelungen ist, Windows Phone als führendes mobiles Betriebssystem im Markt zu etablieren, spielt Microsoft jetzt die Office-Karte aus. So soll Office 365 im ersten Quartal 2015 um eine Reihe von MDM-Funktionen erweitert werden, die heute nur mit der Verwaltungslösung Intune genutzt werden können. Die Integration in die Office-365-Konsole erlaubt es Administratoren, über den Reiter „Intune for O365“ verbundene iOS-,

Android- und Windows Phone-Geräte zu verwalten – ohne Zusatzkosten.

Die Funktionen sind allerdings überschaubar und übersteigen kaum das, was bereits mit Exchange ActiveSync (EAS) möglich ist, sofern Office-Apps vorhanden sind. So können Administratoren Konfigurations-Policies für Windows-, iOS- und Android-Geräte definieren (zum Beispiel erweiterte Passwort-/PIN-Einstellungen, Geräteverschlüsselung oder Jailbreak-Erkennung). Außerdem sind sie in der Lage, Policies für den Zugriff auf Exchange Online und Sharepoint Online zu definieren. Werden diese Vorgaben von einem Gerät nicht erfüllt, wird ihm der Zugang verwehrt. Wie bereits mit EAS können Administratoren zudem selektiv Office-365-Daten löschen, falls ein angebundenes Gerät verloren ging oder der Besitzer das Unternehmen verlässt. Die privaten Daten bleiben dabei unversehrt.

Mit den Funktionen liefert Microsoft außerdem ein Dashboard, das anzeigt, wie viele Geräte verwaltet werden, welche Einstellungen vorgenommen wurden und welche Devices diese erfüllen beziehungsweise dagegen verstoßen. Wie Microsoft-Manager Brad Anderson in einem Blog-Beitrag erläutert, knüpft Microsoft dabei an die Tatsache an, dass ActiveSync die bei Weitem verbreitetste MDM-Lösung sei. Laut Microsoft werden damit weltweit mehrere Hundert Millionen Devices verwaltet. Für deren Nutzer stellen die Erweiterungen bereits einen Fortschritt dar.

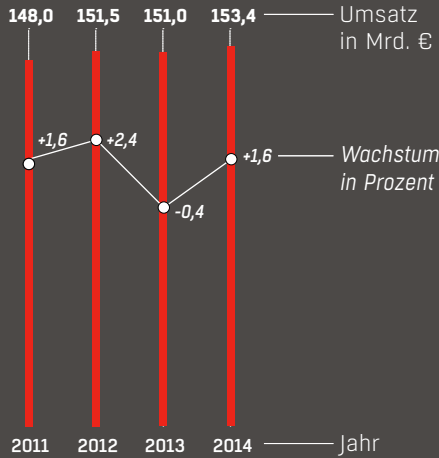
Wenig überraschend bietet Microsoft für Organisationen mit höheren EMM-Ansprüchen eine einfache Upgrade-Möglichkeit auf Intune an. Die hausinterne EMM-Lösung soll dazu eben-

Auf der TechEd in Barcelona gehörte neben der Cloud-Strategie (siehe CW 44 vom 27. Oktober, Seite 16) das Enterprise-Mobile-Management zu den Kernthemen.



Der deutsche ITK-Markt legt wieder um 1,6 Prozent zu

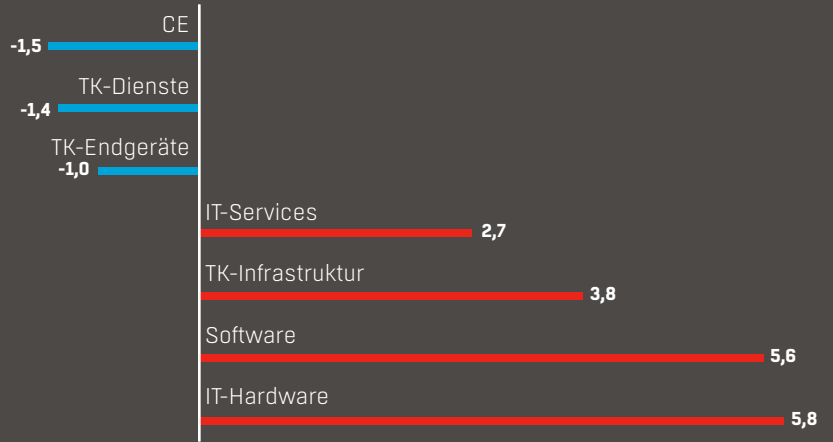
Nach einer Durststrecke im vergangenen Jahr kehrt 2014 wieder Normalität ein.



Quellen: Bitkom, EITO, GfK, IDC

Das langjährige Sorgenkind Hardware ist zu einem Wachstumsmotor geworden

2014 ist das Jahr, in dem klassische Desktop-PCs und Notebooks ihr Comeback feiern. Hintergrund ist vermutlich die Ablösung der von Microsoft nicht mehr unterstützten Windows-XP-Welt in vielen Unternehmen.



Angaben in Prozent; Quellen: Bitkom, EITO, GfK, IDC

Bitkom: Starke Hardwarenachfrage belebt die ITK-Geschäfte

Der Branchenverband Bitkom hat seine Prognose für den ITK-Markt 2014 bestätigt: Er soll um 1,6 Prozent auf ein Volumen von 153,4 Milliarden Euro zulegen. Dazu trägt nicht zuletzt die starke Nachfrage nach PCs und Notebooks bei.



Von Heinrich Vaske, Chefredakteur

Schon zur CeBIT 2014 hatte der Bitkom prognostiziert, der ITK-Markt werde unter dem Strich um 1,6 Prozent zulegen. Was der Verband damals noch nicht wissen konnte: Das Wachstum kommt aus unerwarteter Quelle. So ist die Nachfrage nach Hardware in diesem Jahr ungewöhnlich groß. Das Segment soll um 5,8 Prozent auf ein Volumen von 20,8 Milliarden Euro expandieren.

Solche Sprünge zeigte bislang eher das Softwaresegment, das auch 2014 wieder um 5,6 Prozent auf 19,1 Milliarden Euro wachsen soll. Positive Entwicklungen gibt es zudem im Markt für TK-Infrastruktur (+ 3,8 Prozent; 6,3

Milliarden Euro) und im IT-Service Markt (+2,7 Prozent; 36,5 Milliarden Euro).

Bei den IT-Dienstleistungen dagegen mache sich vor allem im Projektgeschäft die allgemeine Konjunkturabschwächung bemerkbar, sagte Bitkom-Präsident Dieter Kempf. „Wenn es nicht mehr ganz so gut läuft, werden IT-Projekte oft erstmal aufgeschoben.“

Tablet-Flut geht zurück

Der in dieser Dynamik unerwartete Boom im Hardwaresegment ist laut Kempf der starken Nachfrage nach klassischen PCs und Notebooks zu verdanken. Offenbar verläuft dieses Geschäft – wohl auch dank der Windows-Release-Politik von Microsoft – zunehmend zyklisch. Bei Desktop-PCs werde das Plus voraussichtlich 12,2 Prozent auf 2,6 Milliarden Euro betragen, bei den Notebooks sei der Anstieg mit 11,2 Prozent auf 3,5 Milliarden Euro ähnlich hoch. Der Tablet-Umsatz steigt indes nur noch um 3,3 Prozent auf 2,5 Milliarden Euro.