

COMPUTERWOCHE

Ausgabe 2015 - 7 9. Februar 2015 Nur im Abonnement erhältlich

18 BPM-Tools im Vergleich

Der professionelle Umgang mit Geschäftsprozessen ist für Unternehmen erfolgskritisch. Lesen Sie, welche Tools dabei helfen.

Seite 16

SAP präsentiert neue Softwaregeneration

Cloud, Mobile, In-Memory: S/4HANA ist SAPs Antwort auf die großen Trends.

Seite 6

Was bedeutet die Meldepflicht?

Wann das neue IT-Sicherheitsgesetz verlangt, Vorfälle beim BSI zu melden.

Seite 34

Industrie 4.0: Der Markt braucht Profis

Softwarehäuser und Industriekonzerne buhlen um Experten.

Seite 38

SAPs Schicksal hängt an HANA und S/4HANA

Mit der neuen Business Suite S/4HANA verwettet SAP seine Zukunft auf die In-Memory-Plattform. Doch damit der Plan aufgeht, müssen erst einmal die Kunden mitspielen.



Martin Bayer,
stellvertretender
Chefredakteur

Wenn das nicht funktioniert, sind wir tot, absolut tot. So einfach ist das“, sagte Hasso Plattner dem Re/code-Journalisten Arik Hesseldahl. Damit wird eindrücklich klar, dass der Softwarekonzern alles auf eine Karte setzt: HANA. Das neue Release der Business Suite ist ganz eng an die In-Memory-Datenbankplattform gekoppelt. Im Grunde verschmelzen hier das ERP-System, neue Anwendungen sowie die Datenbank HANA in einem Produkt. SAP verspricht seinen Kunden, sie hätten jederzeit sämtliche relevanten Informationen in Echtzeit verfügbar (siehe Seite 6). Doch die Begeisterung der Anwender hält sich in Grenzen. Das Produkt eigne sich eher für visionäre Unternehmen, heißt es von Seiten des Anwendervereins DSAG. Für die meisten Anwender sei das ferne Zukunft. SAP solle lieber an seine Bestandskunden denken, statt sämtliche Ressourcen nur noch auf HANA zu konzentrieren. Die DSAG fordert, die bestehenden Produkte gleichberechtigt mit S/4HANA zu behandeln und ebenso weiterzuentwickeln.

Eine schwierige Situation für SAP: Der Konzern hat einen immensen Aufwand in die Entwicklung von HANA und S/4HANA gesteckt. Das muss sich auszahlen, sonst bekommt der Hersteller ein Problem. Auf der anderen Seite kann SAP seine Ohren den Kunden gegenüber nicht verschließen. Denn die zahlen schließlich hohe Wartungsgebühren und haben ein Anrecht auf die Weiterentwicklung ihrer Produkte. Mit dieser Sicherheit im Rücken haben sie keinen Druck, auf die neue Suite zu wechseln, zumal es SAP immer noch schwerfällt, die konkreten Business-Vorteile von HANA zu belegen. Bleibt zu hoffen, dass sich dies ändert. Denn sonst wäre SAP tot, um in Plattners Worten zu sprechen. Und es wäre schade, den erfolgreichsten deutschen Softwarehersteller zu Grabe tragen zu müssen.

Herzlich,
Ihr

Martin Bayer, stellvertretender Chefredakteur



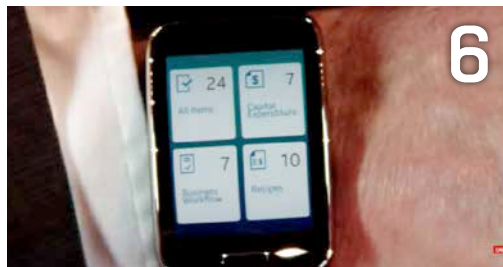
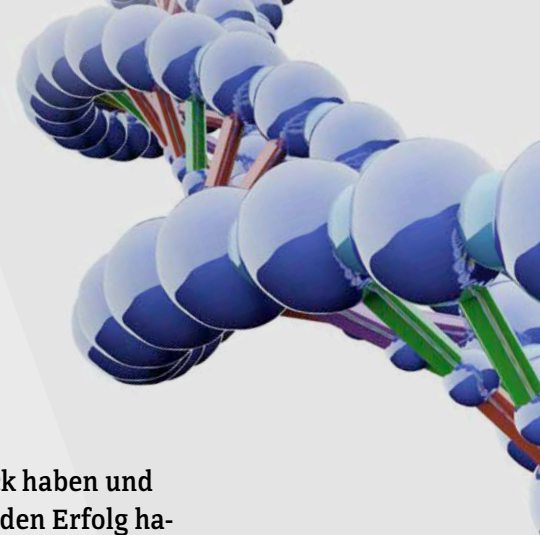
SAP:

Alle Trends, Entwicklungen und Hintergrundberichte zum Thema SAP finden Sie online auf der Themenseite der COMPUTERWOCHE unter: www.cowo.de/k/sap,3473

▶ 16

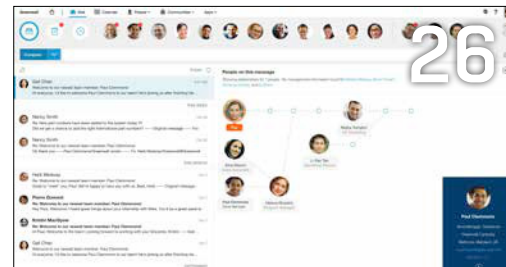
18 Lösungen für Business-Process-Management im Vergleich

Nur Unternehmen, die ihre Prozessketten im Blick haben und sie flexibel verändern und anpassen können, werden Erfolg haben. Mittlerweile bietet eine Reihe von Softwareanbietern entsprechende BPM-Suites an, mit deren Hilfe Anwenderunternehmen Abläufe modellieren, umsetzen und überwachen können. Die Experten des Fraunhofer-Instituts für Experimentelles Software Engineering (IESE) haben 18 BPM-Pakete auf den Prüfstand gestellt.



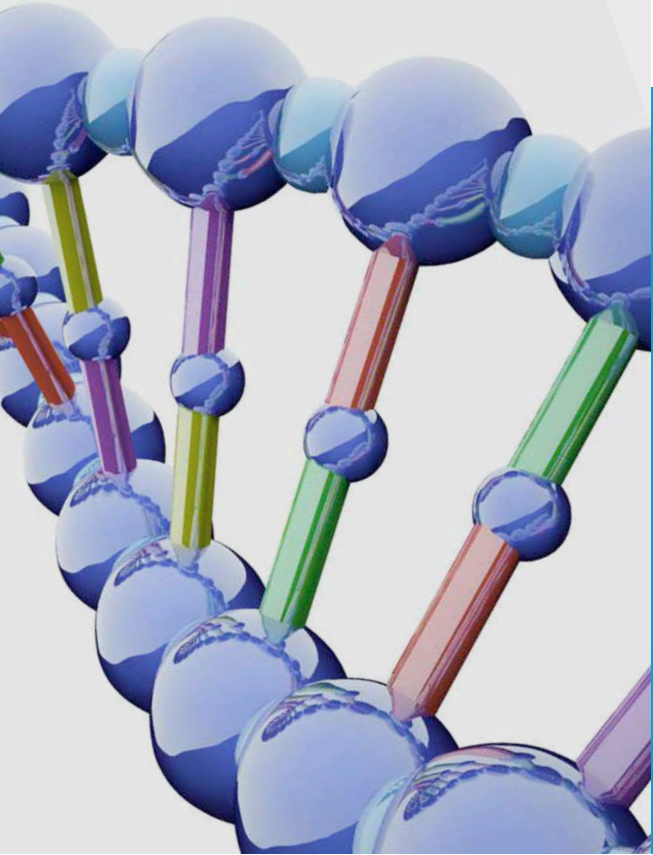
Markt

- 6 SAP wettet Zukunft auf S/4HANA**
Die Walldorfer bauen an der Business-Software des 21. Jahrhunderts und setzen dabei auf den Datenturbo HANA, die Cloud und das User Interface „Fiori“. Anwender reagieren reserviert.
- 8 AWS prescht allen davon**
Analysten haben den Markt für Cloud-Infrastruktur unter die Lupe genommen. Ergebnis: Die Amazon-Tochter dominiert klar, Verfolger Microsoft wächst schnell.
- 12 EU-Standards für Cloud-Verträge**
Die EU-Kommission hat im Rahmen der Digitalen Agenda Richtlinien für die Gestaltung von Cloud-Computing-Verträgen erlassen.



Technik

- 24 Dell bringt KACE K1000 6.3**
Die überarbeitete Version der System-Management-Appliance KACE soll helfen, Systeme in Multiplattform-Umgebungen besser zu verwalten.
- 26 IBMs Verse-Pläne nehmen Gestalt an**
Die neue Kommunikationsplattform, die E-Mail, Kalender, Filesharing, Instant Messaging, Video-Chats und andere Funktionen unter einer Benutzeroberfläche bringt, kommt auch im Freemium-Modell.
- 28 Netz-Management aus der Cloud**
Knapp zwei Jahre nach der Übernahme von Meraki stellte Cisco eine umfassende Cloud-basierte Netz-Management-Lösung vor.



Praxis

- 30 Was ist was bei Salesforce?**
Rund um die SaaS-Lösung des CRM-Anbieters hat sich ein veritables Ökosystem entwickelt. Wir erklären, wie sich Anwender darin zurechtfinden.
- 34 IT-Sicherheitsgesetz**
Das neue IT-Sicherheitsgesetz stellt erstmals rechtlich verbindliche Anforderungen an das Mindestniveau in der Informationssicherheit. Womit haben Unternehmen zu rechnen?
- 36 Zwei Arten Support für Windows 10**
Microsofts Firmenkunden können eine langfristige Wartungsoption erhalten oder eine Variante, mit der sie kontinuierlich von Feature-Updates profitieren können.



Job & Karriere

- 38 Industrie 4.0: Eine Chance für Profis**
Die digitale Fabrik nimmt Fahrt auf. Das wirkt sich auf den IT-Arbeitsmarkt aus: Softwarehäuser suchen ebenso IT-Experten wie Industrieunternehmen.
- 40 IT-Chefs vernachlässigen „Normalos“**
Outperformer zu hätscheln und Underperformer zu motivieren – damit halten sich Führungskräfte zu viel auf. Höchste Zeit, sich um die Masse der „fleißigen Bienen“ zu kümmern.
- 44 Es ist noch Leben im Mainframe**
Alexander Wiesinger, Geschäftsführer der 3-Banken-EDV GmbH aus Linz, erklärt, was den Reiz ausmacht, sich noch immer mit Großrechnern zu beschäftigen.
- 47 Stellenmarkt**
- 49 Impressum**
- 50 IT in Zahlen**

SAP koppelt neue Softwaregeneration noch enger an HANA

In der Cloud, mit neuem User Interface, mobilen Szenarien und dem Datenturbo HANA als Unterbau will SAP die Business-Software des 21. Jahrhunderts bauen. Was im Softwarekern von S/4HANA geschieht, bleibt allerdings nebulös.

Von Martin Bayer, Manfred Bremmer, Thomas Cloer, Bernhard Haluschak und Jürgen Hill, Redakteure

Der 3. Februar in New York war ein Tag der großen Worte, jedenfalls wenn man den SAP-Verantwortlichen zuhörte, die den Start ihrer neuen Softwaregeneration öffentlich feierten. „Das ist unser größter und wichtigster Produktlaunch seit 23 Jahren (1992 hatte SAP R3 vorgestellt, Anm. d. Red.), vielleicht sogar der gesamten Firmengeschichte“, tönte SAP-CEO Bill McDermott und schob nach, es sei ein historischer Tag für SAP: „Mit SAP S/4HANA läuten wir heute den Anfang vom Ende der IT-Architektur des 20. Jahrhunderts und der damit verbundenen Komplexität ein.“ SAP definiere das Konzept des Enterprise Resource Planning (ERP) für das 21. Jahrhundert neu, gab sich McDermott auf einer Pressekonferenz an der New Yorker Börse alles andere als bescheiden.

Doch was verbirgt sich hinter dieser Euphorie? „SAP Business Suite 4 SAP HANA“, kurz S/4HANA, ist eine neue Version der Business Suite, die auf der In-Memory-Plattform SAP HANA basiert. Auf HANA setzt SAP, weil laut McDermott klassische Disk-basierte Datenbanken IT-Probleme rund um Big Data oder Analytics nicht mehr lösen könnten. Deshalb habe der Konzern auch HANA erfunden. Mittlerweile, so der SAP-Chef weiter, habe man 6000 Kunden für die nach Unternehmensangaben schnellste Datenbankplattform der Welt.

Ein weiterer wichtiger Baustein der Suite ist die Benutzeroberfläche Fiori, die SAP bereits im vergangenen Jahr vorgestellt hatte. Dank des neuen GUI soll die Suite auf nahezu allen Gerätetypen laufen und sich an die unterschiedlichsten Anwenderprofile anpassen lassen. Laut McDermott erwartet insbesondere die jüngere Anwendergeneration die gleiche

User Experience im Business wie am Wochenende im Wohnzimmer. Die Suite lässt sich je nach Kundenwunsch als Public- oder Private-Cloud-Lösung betreiben – oder auch klassisch im On-Premise-Modus. Ein gesteuerter Konfigurationsprozess soll eine einfache Implementierung ermöglichen. Zudem verfüge die Suite über ein vereinfachtes Datenmodell. Laut SAP können die Anwender mit der Suite nun neue Geschäftsprozesse in Echtzeit einfach konzipieren. Menschen, Endgeräte und Geschäftsnetzwerke ließen sich in Echtzeit miteinander verknüpfen. Dies erlaube etwa einen schnelleren Zugriff auf das Internet der Dinge oder Big Data. Ferner hätte das vereinfachte Datenmodell den Vorteil, dass die Anwender ihre IT-Effizienz verbessern könnten.

SAP bleibt Softwareplan schuldig

Konkrete Informationen über die Softwarefunktionen und wie diese gebündelt sind, blieb SAP indes schuldig. Der Konzern verwies an dieser Stelle auf das ebenfalls bereits im vergangenen Jahr vorgestellte „SAP Simple Finance“. Dies sei der erste Schritt in der Roadmap von S/4HANA, die über Echtzeitinformationen Innovationen in Finanzabteilungen ermöglichen soll. Weitere S-Applikationen würden folgen, hieß es. Ein genauer Plan, welche Lines of Business (LoBs) beziehungsweise welche Bran-



SAP-Chef Bill McDermott sprach von einem historischen Tag und der womöglich größten Produktankündigung in der Geschichte des deutschen Softwarekonzerns.

Das ERP-System via Smartwatch bedienen – das soll nach Angaben der SAP-Verantwortlichen mit SAP S/4HANA möglich sein.

Amazon Web Services eilt im Cloud-Business der Konkurrenz davon

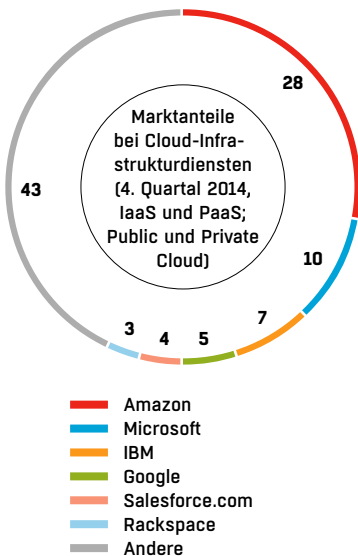
Neueste Marktforschungszahlen der Synergy Research Group für das vierte Quartal 2014 lassen aufhorchen: Amazons Cloud-Tochter wächst weiter rasant und hält 28 Prozent der weltweiten Marktanteile.



Von Heinrich Vaske,
Chefredakteur

AWS baut Vorsprung aus

Der Cloud-Markt ist noch jung und bietet Chancen für alle. Trotzdem müssen Microsoft, IBM & Co. aufpassen, um den Anschluss zu halten.



Angaben in Prozent;
Quelle: Synergy Research Group

Alein im vierten Quartal vergangenen Jahres wuchs der Umsatz von Amazon Web Services (AWS) um 25 Prozent – aber nicht etwa im Vergleich zum Vorjahreszeitraum, sondern gegenüber dem vorhergehenden dritten Quartal. Das berichten die Marktforscher der Synergy Research Group. Ihren Angaben zufolge hatte AWS im Gesamtjahr 2014 einen Marktanteil von 28 Prozent im weltweiten Geschäft mit Cloud-Infrastruktur-Services. Die Verfolger liegen deutlich zurück: Microsoft brachte es auf zehn Prozent Marktanteil, IBM auf sieben, Google auf fünf, Salesforce auf vier und Rackspace auf drei Prozent.

Auffällig ist, wie unterschiedlich stark die Wettbewerber 2014 im Cloud-Markt gewachsen sind. Microsoft und Google legten mit 96 beziehungsweise 81 Prozent Umsatzsteigerung schneller zu als AWS, das den Cloud-Umsatz um 51 Prozent hochschraubte. Dabei ist natürlich zu berücksichtigen, dass AWS von einer größeren Umsatzbasis her gewachsen ist.

IBM und Salesforce sattelten im Cloud-Infrastrukturgeschäft um 48 beziehungsweise 37 Prozent drauf. Laut Synergy Research ist IBM Marktführer im Bereich der Private- und Hybrid-Cloud-Installationen.

IaaS- und PaaS-Markt ist 16 Milliarden schwer

Unter Cloud Infrastructure Services subsumiert Synergy Research Infrastructure as a Service (IaaS) und Platform as a Service (PaaS) – sowohl in öffentlichen als auch privaten Cloud-Umgebungen. Das Unternehmen geht davon aus, dass dieser Markt im vierten Quartal 2014 ein Volumen von weltweit fünf Milliarden Dollar erreicht hat. Im gesamten letzten Jahr sollen sich die Einnahmen auf 16 Milliar-

den Dollar belaufen haben, was einem Wachstum von 48 Prozent gegenüber 2013 entsprechen würde. Der Konjunktiv an dieser Stelle ist angebracht, weil Amazon.com bis heute die Einnahmen seiner AWS-Sparte nicht gesondert ausweist. Das soll sich allerdings in diesem Jahr ändern: Schon für das laufende Quartal will Amazon seine AWS-Zahlen zeigen.

Im Weihnachtsquartal 2014 erwirtschaftete Amazon.com einen Umsatz von insgesamt 29,33 Milliarden Dollar (plus 15 Prozent), von denen 1,67 Milliarden Dollar auf den Bilanzposten „andere Umsätze“ entfielen. Traditionell ist das der Bereich, wo die AWS-Einnahmen einfließen und den Großteil dieser Erlöse ausmachen. Im vorhergehenden dritten Quartal 2014 hatte Amazon hier 1,38 Milliarden Dollar verbucht. Gegenüber dem Vorquartal beträgt das Wachstum 23 Prozent, gegenüber dem Vorjahreszeitraum sogar 43 Prozent.

Eintritt in den SaaS-Markt

Mit Neuankündigungen versucht AWS derzeit, weitere Kunden auf seine Cloud-Plattform zu lotsen. So wurde vor wenigen Tagen „Work-Mail“ angekündigt, ein verwalteter E-Mail- und Kalender-Service, wie man ihn von Microsoft mit „Exchange Online“ oder von Google Apps kennt. „Nach IaaS und PaaS ist Amazon mit WorkSpaces, WorkDocs und WorkMail endgültig im Segment für Software as a Service (SaaS) angekommen“, kommentiert René Büst, Senior Analyst bei Crisp Research, diese Entwicklung in einem Beitrag für computerwoche.de. Amazon gehe dazu über, die eigene Cloud-Infrastruktur mit weiteren höherwertigen Services auszulasten.

Wie Amazon Web Services mit ersten SaaS-Angeboten zu neuen Ufern strebt: www.cowo.de/a/3093023