

COMPUTERWOCHE

Ausgabe 2016 – 8-9 22. Februar 2016 Nur im Abonnement erhältlich

Die Tops und Flops der CIOs

IT-Sicherheit und Anwendungs-Management beschäftigen IT-Chefs – Hadoop und Wearables weniger.

Seite 26

Ambitionierte Telekom-Cloud

T-Systems-Vorstand Ferri Abolhassan erklärt die Open Telekom Cloud.

Seite 8

Ökosystem Docker

Rund um die Container-Technik entstehen blühende Landschaften.

Seite 22

Digital Workplace

Brauchen Mitarbeiter mehr Gestaltungsspielraum?

Seite 34

IT-Sicherheit hat einen hohen Preis

Mit der Digitalisierung wächst die Angreifbarkeit der Unternehmen. Wer sich komplett absichern will, wird das nur schaffen, wenn er seine Mitarbeiter beobachtet.



Heinrich Vaske,
Chefredakteur

An Prognosen für das IT-Jahr 2016 hat es in den ersten Wochen des Jahres wahrlich nicht gemangelt. Um Digitalisierung ging es im großen Bild, um Trends wie Cloud Computing, Analytics und Collaboration im Detail. Auffällig ist jedoch: In nahezu jeder dieser Vorhersagen spielte auch das Thema IT-Sicherheit eine hervorgehobene Rolle.

Wenn Sie, liebe Leserinnen und Leser, in diesem Heft die Seite 26 aufschlagen, dann finden Sie in einem Bericht über die „IT-Trends 2016“ unter den fünf Topthemen des Jahres allein vier, die mit Cybersecurity zu tun haben. Die Analysten und die großen IT-Beratungshäuser wissen es, die Anwender sowieso: IT-Sicherheit ist zu einem absolut geschäftskritischen Thema geworden.

Wie kommt es zu diesem rasanten Anstieg der Aufmerksamkeitskurve? „Was digitalisiert werden kann, wird auch digitalisiert“, lautet ein viel zitierter Allgemeinplatz in der ITK-Branche. Dem lässt sich hinzufügen: „Alles, was digitalisiert wird, ist potenziell angreifbar.“ Kein Wunder also, dass IT-Sicherheit Hochkonjunktur hat.

Während die Gefahr erkannt ist, sind es die Konsequenzen der Bekämpfung noch nicht. Nahezu alle Anbieter arbeiten an „Security-Intelligence“-Lösungen mit analytischen Eigenschaften, die Bedrohungen im Frühstadium erkennen und proaktiv bekämpfen sollen. Das wird nicht gehen, ohne den innerbetrieblichen Datenschutz neu zu verhandeln. Unternehmen müssen potenziell riskante Aktionen ihrer Mitarbeiter erkennen und unterbinden, bevor der GAU eintritt. Und sie werden wissen wollen, wo die Mitarbeiter in der wachsenden Welt der Schatten-IT ihre Daten ablegen. Für Konfliktstoff ist gesorgt.

Herzlich,
Ihr

Heinrich Vaske, Chefredakteur



Sicherheit in der Cloud:

Die COMPUTERWOCHE beschäftigt sich laufend mit IT-Security-Themen – auch im Bereich Cloud Computing. Mehr dazu unter: www.cowo.de/k/3495

▶▶ 26

Agenda 2016: Wo CIOs ihre Prioritäten setzen

In der neuen Studie „IT-Trends 2016“ von Capgemini zeigt sich, dass Unternehmen in diesem Jahr vor allem ihre Anwendungsbestände bereinigen wollen, um Kosten zu senken und Cloud-Ansätze zu verfolgen. Ansonsten geht es in vier der fünf wichtigsten Themen um die IT-Sicherheit.



Markt

- 6 Was SAP-Anwender beschäftigt**
Die User Group DSAG wollte es wissen: Woran arbeiten SAP-Anwender? Die Antwort: Sowohl an der digitalen Transformation als auch an klassischen ERP-Hausaufgaben.
- 8 T-Systems im Cloud-Rausch**
Manager Ferri Abolhassan skizziert den Kurs der Telekom-Tochter, die mit Huawei als Partner den weltweiten Public-Cloud-Markt bewirtschaften möchte.
- 10 Neue Mainframes von IBM**
Die Einstiegerserie z13s soll besonders sichere Hybrid-Cloud-Umgebungen ermöglichen. Big Blue setzt dazu auf „Security Intelligence“.



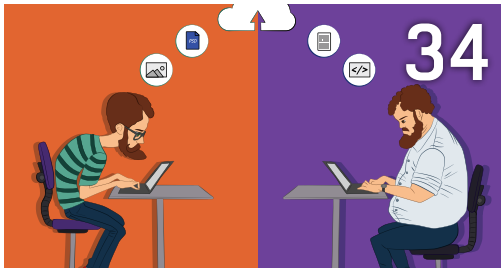
Technik

- 14 Mit Azure Stack zur Hybrid Cloud**
Mit Azure Stack können Microsoft-Kunden eine Hybrid Cloud auf Basis von Windows Server 2016 einrichten und verwalten. Was die Plattform kann, zeigt unser First Look auf die erste Technical Preview.
- 19 HP mit „Composable Infrastructure“**
Unter dem Schlagwort Hybrid IT wirbt Hewlett-Packard Enterprise (HPE) für seine Cloud-Management-Lösungen und für Produkte, die Legacy-IT und Cloud-Welten verbinden.
- 20 Deutsche Börse stellt Marktplatz ein**
Die Deutsche Börse Cloud Exchange (DBCE) ist kurz nach der Gründung schon wieder Geschichte.



Das Docker-Ökosystem blüht und gedeiht

Rund um die Container-Technik ist eine kleine Welt von Open-Source-Projekten entstanden.



Praxis

32 Diese Rollen müssen CIOs besetzen
Wollen CIOs Business-Innovatoren sein, müssen sie sich mit der Personalplanung beschäftigen. Eine vom Bitkom unterstützte Kienbaum-Studie beschreibt, welche Rollen es in großen IT-Organisationen zu besetzen gilt.

34 Digital Workplace
Über den digitalen Arbeitsplatz der Zukunft lässt sich trefflich streiten. Anlässlich einer Podiumsdiskussion trafen die unterschiedlichen Ansätze und Ideen aufeinander. Vor allem die Frage, wie Arbeitsplätze anhand von Rollendefinitionen eingerichtet werden sollten, sorgte für Gesprächsstoff.



Job & Karriere

38 Was Frauen wollen
Eigentlich hätten Frauen aufgrund ihrer Kommunikationsfähigkeit und Empathie beste Chancen vor dem Hintergrund der digitalen Herausforderung. In der Praxis werden sie durch starre Firmenstrukturen behindert, wie eine COMPUTERWOCHE-Diskussion zeigt.

42 Langweiliger Netzauftritt
Arbeitgeber buhlen um die Gunst der Bewerber, doch ihre Karriereseiten im Web sind meist langweilig. Es geht auch anders.

44 Lernen vom Silicon Valley
Gute Unis, viel Venture Capital, visionäre Gründer – lässt sich das Silicon-Valley-Modell kopieren? Darüber diskutierten die Teilnehmer einer Konferenz in Frankfurt am Main.

47 Stellenmarkt

49 Impressum

50 IT in Zahlen

SAP-Anwender – Spagat zwischen Digitalisierung und ERP-Hausaufgaben

Die SAP-Anwender stellen sich den Herausforderungen der Digitalisierung, zeigt eine Umfrage der User Group DSAG. Gleichzeitig stehen aber nach wie vor jede Menge klassische ERP-Aufgaben auf der To-do-Liste.



Von Martin Bayer,
stellvertretender
Chefredakteur

Die SAP-Anwender werden in Sachen Digitalisierung aktiv. Das hat die aktuelle Investitionsstudie der deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe (DSAG) ergeben. Mehr als jeder Dritte (36 Prozent) charakterisierte Investitionen in neue Geschäftsmodelle im Rahmen der digitalen Transformation als wichtig oder sehr wichtig. Vor einem Jahr waren es gerade einmal 12,5 Prozent. 44 Prozent der aktuell Befragten sind noch unentschieden, für jeden Fünften ist das Thema derzeit nicht relevant.

„Neue Geschäftsmodelle und -prozesse sind wichtig, um im Wettbewerb gegen innovative und agile Startups zu bestehen“, kommentierte der Vorstandsvorsitzende der DSAG Marco Lenck die Umfrageergebnisse. Diese Herausforderung für CEOs sei bei den CIOs angekommen. Die mit der Digitalisierung entstehenden Aufgaben würden zunehmend gemeinsam angegangen. „Der Aufbruch ins digitale Zeitalter erfolgt Seite an Seite“, so Lenck. Ein Beleg dafür sei, dass Entscheidungen über SAP-Investitionen immer häufiger von Business und IT gemeinsam getroffen würden.

Im unmittelbaren SAP-Umfeld stehen aber nach wie vor die Kernprozesse im Fokus. Insgesamt sollen die IT-Budgets 2016 laut Umfrage um 2,7 Prozent wachsen, das ist weniger als im Vorjahr (3,5 Prozent). Die SAP-Budgets legen mit einem Plus von sechs Prozent dagegen überdurchschnittlich zu. Das sind 0,6 Prozentpunkte mehr als im Vorjahr. Investiert wird in Logistik (46 Prozent der Nennungen), Marketing/Vertrieb/CRM (40 Prozent) und das Finanzwesen (32 Prozent). Die SAP-Projekte der befragten DSAG-Mitglieder drehen sich dabei um Themen wie Rollouts, Konsolidierung und Harmonisierung.

„Es sind die Kernprozesse, in die investiert wird“, stellte Lenck mit Blick auf die Umfrageergebnisse fest. Das Gravitationszentrum der SAP-Universen in den Unternehmen bildet dabei nach wie vor die klassische Business Suite. „Die Business Suite ist der Investitionsschwerpunkt“, sagte Lenck, „und wird es auf Jahre hinaus auch bleiben.“ Aus Sicht des DSAG-Vorsitzenden bildet die Suite das Kernstück der Applikationslandschaften in den Firmen, das man nicht so schnell wechsle.

Kunden schnuppern an S/4 HANA

Gleichzeitig wachse innerhalb der SAP-Klientel das Interesse an neuen Produkten wie der In-Memory-Datenbank und -Plattform HANA sowie der neuen Anwendungsgeneration S/4 HANA. Immerhin fast jeder Vierte (23 Prozent) würde dafür bereits Geld in die Hand nehmen. Lenck bezeichnete die Zahlen für S/4 HANA als „bemerkenswert“, da das Produkt noch recht jung sei. Allerdings gebe es in diesem Umfeld immer noch viele offene Fragen, dämpfte Lenck Erwartungen, die Anwender würden jetzt auf breiter Front auf SAPs neue Produktstrategie einschwenken.

Dass dem nicht so ist, zeigt auch die Tatsache, dass die Anwenderunternehmen den Cloud-Ambitionen SAPs noch die kalte Schulter zeigen. Der Softwarekonzern versucht seit einiger Zeit, sein Geschäft vom klassischen Lizenz-Wartungs-Modell der On-Premise-Welt stärker in Richtung Cloud und Softwaremiete zu trimmen. Doch das stößt auf Seiten der Anwender zumindest hierzulande auf wenig Interesse. Gerade einmal ein Prozent der Befragten gab an, in die HANA Cloud Platform (HCP) investieren zu wollen. Auch die anderen Cloud-Produkte SAPs landen abgeschlagen auf den hinteren Plätzen.

Die HCP sei kein Produkt, das bereits im Markt angekommen sei, bilanzierten die DSAG-Verantwortlichen. Die Anwender wollten erst ein-

► Mehr über die Forderungen der Anwender und SAPs Strategie lesen Sie auf der Website der COMPUTERWOCHE:

SAP-Anwender suchen das richtige ERP

www.cowo.de/a/3216955

SAP setzt alles auf die Cloud-Karte

www.cowo.de/a/3222249

SAP muss bei HANA noch nachbessern

www.cowo.de/a/3221523

Wie T-Systems mit der Open Telekom Cloud die Welt erobern will

Unterstützt vom chinesischen Anbieter Huawei will T-Systems zu einem der größten Anbieter von Public-Cloud-Ressourcen aufsteigen. Ferri Abolhassan, Chef der IT-Division von T-Systems, erläutert die Pläne der Telekom-Tochter.



Von Jürgen Hill,
leitender Redakteur

Das Interview mit Ferri Abolhassan finden Sie in ungekürzter Fassung unter www.cowo.de/3223569

CW: Wie wird Ihre mit Huawei geplante Open Telekom Cloud genau aussehen?

ABOLHASSAN: Die Open Telekom Cloud wird auf unserem Webportal nicht nur als Infrastructure as a Service angeboten, bei dem jeder Kunde sein Data Center selbst administriert, sondern vom Start weg auch als Managed Service. Von der CeBIT an betreiben wir die virtuellen Maschinen auf der OpenStack-Plattform gleich mit einer Reihe von Diensten – vom Elastic-Cloud-Server über Block- und Object-Storage bis hin zu Image-Management, Cloud-Monitoring und Web-Application-Firewall. So sorgt ein Auto-Scaling dafür, dass sich die Ressourcenbereitstellung der Plattform am Auslastungsgrad durch Webshops oder an Web-basierten Applikationen der Kunden orientiert und selbständig anpasst. Damit ist ein Eingreifen des Administrators nicht mehr erforderlich. Ebenfalls automatisch nimmt ein IP-Service der Open Telekom Cloud die Zuordnung von Public-IP-Adressen zum Beispiel bei der VPN-Anbindung vor. Und zur Ende-zu-Ende-Lösung gehört auch ein Sicherheitspaket, das neben einem Identification- und Authentication-Service einen Anti-Denial-of-Service bietet, um die Plattform und die Services der Kunden vor Cyber-Kriminellen zu schützen. Geplant ist auch, dass Huawei und T-Systems gemeinsam mit SAP noch in diesem Jahr SAP HANA aus der Open Telekom Cloud heraus bereitstellen. Unser Ziel ist es außerdem, die Open Telekom Cloud sukzessive mit weiteren SAP-Anwendungen auszubauen.

CW: Wie funktioniert das Vertragsmodell mit Ihrem Infrastrukturpartner Huawei?

ABOLHASSAN: Mit Huawei haben wir ein Revenue-Sharing-Modell vereinbart. Wir brechen

hier mit dem klassischen Partnering und arbeiten mit einem Unternehmen zusammen, das auch klar Risiko und Verantwortung mitträgt. Huawei wird genau wie alle anderen den strengsten Sicherheitskontrollen unterliegen. Da prüfen wir sowohl im Vorfeld als auch über die gesamte Dauer der Zusammenarbeit alles auf Herz und Nieren. Für die Open Telekom Cloud steuert Huawei Server, Storage- und Netzkomponenten bei, aber auch Administrationssoftware, basierend auf der OpenStack-Technologie. T-Systems bringt Rechenzentren, Netze und den Betrieb ein sowie die Transformationsleistung und das Cloud-Management. Beide mit dem klaren Ziel: den Marktpreis attackieren.

CW: Haben Sie keine Angst, dass Sie einen Preiskrieg anzetteln, so dass am Ende niemand mehr vernünftig Geld verdienen kann?

ABOLHASSAN: Zunächst einmal gehen wir in den Angreifermodus, um Marktanteile zu gewinnen. Uns ist klar, dass Wettbewerber dagegenhalten werden. Natürlich liegt uns nichts daran, auf Dauer den Markt kaputtzumachen. Hier soll kein Billigheimer entstehen; wir wollen den Akkord aus Einfachheit, Sicherheit und Preis halten.

CW: Es gibt kritische Stimmen im Hinblick auf Ihren Cloud-Partner Huawei.

ABOLHASSAN: Sicherheit ist für die Deutsche Telekom das oberste Gebot. Dafür stehen wir wie kein anderer im Markt. Die Open Telekom Cloud ist das erste Public-Cloud-Angebot weltweit, das von einem deutschen Provider aus einem sicheren deutschen Rechenzentrum unter den strengen Datenschutzstandards dieses Landes betrieben wird. Im Hintergrund steht eine Firma, die mehr Leute zum Thema Sicherheit beschäftigt als die meisten Wettbewerber. Nachdem ich seit Kurzem auch für das Thema Security in der Telekom zuständig bin, weiß ich, worüber wir reden.