

# COMPUTERWOCHE

Ausgabe 2016 – 24-25 13. Juni 2016 Nur im Abonnement erhältlich



## Ohne CISO kein digitaler Aufbruch

Immer mehr Unternehmen setzen einen Chief Information Security Officer ein.

Seite 26

## Elefantenhochzeit im IT-Servicemarkt

Wie Experten die Fusion von CSC und dem Servicegeschäft von HP Enterprise beurteilen.

Seite 6

## SQL Server 2016 greift Oracle an

Mit Sonderkonditionen will Microsoft Oracle-Kunden von einem Umstieg überzeugen.

Seite 20

## IT-gestützte Personalarbeit

Analysesoftware findet über Mitarbeiter und Bewerber mehr heraus, als die selbst über sich wissen.

Seite 38

## Soap Opera oder doch eher eine Tragödie?

**Als „Soap Opera vom Feinsten“ bezeichnete ein US-Analyst die Abspaltung des IT-Servicegeschäfts von HP Enterprise. Ob das die Kunden und Mitarbeiter genauso sehen?**



Heinrich Vaske,  
Chefredakteur

Sollte Hewlett-Packard noch nicht Gegenstand betriebswirtschaftlicher Lehrbücher zum Thema Management-Fehler sein, wäre es dringend an der Zeit. Blickt man zurück, dann zeigt sich, dass der längst verstorbene Lewis Platt der letzte CEO war, der sich dem Erbe von David Packard und Bill Hewlett verpflichtet fühlte. Die Gründer hatten Wert gelegt auf eine geringe Verschuldung, hohe Investitionen in Forschung und Entwicklung sowie eine Kultur, die den Mitarbeiter in den Mittelpunkt stellte und am Unternehmenserfolg beteiligte („HP way“).

Mit dem Amtsantritt von Carleton Fiorina 1999 änderte sich alles. Es begann eine Ära des Größenwahns, die sich unter Mark Hurd und Léo Apotheker fortsetzte. Compaq, EDS, Autonomy, 3Com, Palm – das ist nur eine Auswahl der Unternehmen, die HP für teils horrenden Summen zukaufte, um die Nummer eins in möglichst allen Märkten zu sein. Zigtausende Mitarbeiter wurden entlassen, um „Synergien“ zu schöpfen. Zu den Management-Fehlern kamen Intrigen und (Abhör-) Skandale auf höchster Ebene. Der HP way war verlassen worden.

HP-Chefin Meg Whitman ist nun dabei, die Fehler der Vergangenheit zu korrigieren (siehe Seite 6). Das ist nicht einfach. Ohne PC- und Druckergeschäft, ohne IT-Services und ohne eine Public-Cloud-Infrastruktur soll sie HP zu altem Glanz verhelfen. Dabei setzt sie auf Server, Storage, Networking und Converged Infrastructure, außerdem auf die hauseigene Hybrid-Cloud-Plattform und die eigenen Softwareprodukte. Befreit von allem Ballast, soll nun wieder beschleunigtes Wachstum her. Gelingt das nicht, wird auch Whitman gehen müssen. Tröstlich: Fiorina, Hurd, Apotheker – noch jedem CEO wurde der unfreiwillige Abschied mit millionenschweren Abfindungen versüßt.

Herzlich,  
Ihr

Heinrich Vaske, Chefredakteur



### Die Geschichte von HP

Mehr zur Geschichte von Hewlett-Packard (HP) finden Sie auf der Website der COMPUTERWOCHE: [www.cowo.de/a/2538200](http://www.cowo.de/a/2538200)

## ▶▶ 26

### Chief Information Security Officer – Hüter von Datenschutz und IT-Security

Im Zeitalter der Digitalisierung und des Internet of Things (IoT) wird der Schutz der Daten und IT-Systeme überlebenswichtig. Immer mehr Unternehmen setzen deshalb einen Chief Information Security Officer ein. Was der CISO aber genau tun soll, ist längst nicht klar. Weder ist das Berufsbild eindeutig etabliert, noch ist die Position innerhalb der Organisationsstruktur in den Unternehmen genau definiert.



### Markt

- 6 **HPE-CSC-Deal: Geteiltes Echo**  
Die Abspaltung von HPs Servicearm und die Fusion mit CSC werden von Analysten zwiespältig beurteilt. In einem sind sie sich jedoch einig: Der Übergang wird schwierig.
- 8 **Salesforce kauft Demandware**  
Es ist die größte Übernahme der Firmengeschichte: Für 2,8 Milliarden Dollar schluckt Salesforce die Gründung von Stephan Schambach und eröffnet damit seine neue Commerce Cloud.
- 10 **Oracle bekommt Ärger**  
Drei Milliarden Dollar Schadenersatz fordert HPE, weil Oracle die Itanium-Plattform nicht weiter unterstützen wollte und damit HPs Server-Geschäft torpediert habe.



### Technik

- 14 **Software-defined-Storage-Systeme**  
Virtualisierte IT-Umgebungen stellen spezielle Anforderungen an die Speichersysteme. Wir haben die Lösungen von Nutanix, Atlantis Computing und PernixData verglichen.
- 18 **Cisco und IBM im Nebel**  
Um Analysen im Internet of Things (IoT) näher an die Geräte zu bringen, wollen Cisco und IBM im sogenannten Fog Computing kooperieren.
- 20 **Microsoft greift mit SQL Server an**  
Mit dem neuen Datenbank-Release SQL Server 2016 verbessert Microsoft die Analyse und integriert In-Memory-Funktionen. Wechselwillige Oracle-Anwender sollen bis Ende Juni kostenlos Lizenzen erhalten.



## Praxis

- 34 Mittelstand muss aufholen**  
Dass sie sich den Herausforderungen der Digitalisierung stellen müssen, ist den Mittelständlern klar. Doch in der Umsetzung treten immer wieder Probleme auf, wie Uwe Bohnhorst, COO von Itelligence, und Lutz Tilker von Eric Salmon & Partners berichten.
- 36 Wachablösung im Beratungsmarkt**  
In der aktuellen Lünendonk-Liste zum deutschen Markt für IT-Beratung und Systemintegration hat Accenture die Führung von IBM Global Business Services übernommen. Das hiesige Servicegeschäft dominiert weiter T-Systems.



## Job & Karriere

- 38 Wenn Software in die Seele schaut**  
Sprachanalyse- und Spielsoftware findet über Bewerber mehr heraus, als die selbst über sich wissen. Viele CIOs und Personalleiter bevorzugen persönlichere Methoden.
- 42 Digitales Führen braucht Vertrauen**  
Führung in der digitalisierten Arbeitswelt muss auch auf Distanz gut funktionieren. Kommunikations-Tools allein sind nicht die Lösung.
- 45 Vorsicht beim Jobwechsel**  
Unglücklich im Job? Karriere-Coaches raten oft zu einem Arbeitgeberwechsel. „Das ist ein Fehler“, warnt die Karriereberaterin Madeleine Leitner.
- 47 Stellenmarkt**
- 49 Impressum**
- 50 IT in Zahlen**

## Hochzeit im IT-Servicemarkt stößt auf geteiltes Echo

CSC und der IT-Services-Bereich von Hewlett-Packard Enterprise (HPE) sollen zu einem Unternehmen verschmolzen werden. Analysten schwanken in ihrem Urteil: Zwei Sterbende, die sich stützen, oder doch der ganz große Wurf?



Von Heinrich Vaske,  
Chefredakteur

CSC zahlt an HP Enterprise 8,5 Milliarden Dollar für einen HPE-Unternehmensbereich, der zu einem Gutteil aus Assets des 2008 für 14 Milliarden Dollar übernommene IT-Dienstleisters EDS besteht. Die Partner werden jeweils 50 Prozent am kombinierten Unternehmen halten. Bis Ende März 2017 soll die Verschmelzung abgeschlossen sein. CSC-Boss Mike Lawrie wird das gemeinsame Unternehmen als CEO, President und Chairman führen. HPE-Chefin Meg Whitman erhält einen Sitz im Verwaltungsrat, der sich zu gleichen Teilen aus Interessenvertretern beider Konzerne zusammensetzen soll.

HPE bezeichnete die Fusion als „nächsten logischen Schritt“ auf dem Weg zum Turnaround, nachdem in den letzten Jahren Umsatz- und Ergebnisentwicklung stark unter Druck standen. Erst vor wenigen Monaten hatte Hewlett-Packard sein Drucker- und PC-Geschäft in die HP Inc. abgespalten. Auch CSC spaltete sich im November 2015 in zwei Teile. Der Dienstleister lagerte sein traditionell starkes Geschäft mit US-Behörden in das Joint Venture CSRA aus, das gemeinsam mit dem Wettbewerber SRA gegründet worden war.

Mit der Vermählung von CSC und der Servicepartie von HPE entsteht nun einer der größten „reinen“ IT-Dienstleister. Nachdem sich Dell von seiner Servicespartie getrennt und diese an NTT Data verkauft hat, gibt es mit IBM und Fujitsu nur noch zwei Allrounder am Markt, die IT-Equipment und Dienstleistungen aus einer Hand bieten. Etliche Analysten meldeten sich in den vergangenen Tagen zu Wort. Nicht alle zeigten sich begeistert.

Für Bill Martorelli, Analyst von Forrester Research, lautet die Schlüsselfrage, welche Vor-

teile sich aus diesem Zusammenschluss für Kunden ergeben, die sich auf den Weg der digitalen Transformation begeben haben. Sie hätten es nun mit einem IT-Dienstleister zu tun, der erst einmal mit sich selbst beschäftigt sei. Dabei seien die Marktbedingungen ohnehin herausfordernd: Billiganbieter aus Offshore-Regionen wie Indien verderben nachhaltig die Preise, außerdem hätten derzeit Provider mit einem klaren Cloud-Fokus Vorteile.

Positiv ist laut Forrester die Führungsrolle von CSC-Chef Mike Lawrie, der in seiner Amtszeit seit Anfang 2012 einiges bei CSC bewirkt habe – darunter die Aufteilung des Konzerns. Er müsse das fusionierte Unternehmen nun in Richtung Effizienz und Cloud-Delivery transformieren. Von Skaleneffekten zu profitieren, sei im IT-Servicemarkt kein Thema mehr. Die Vertragsvolumina schrumpften, der Rahmen für Projekte werde immer enger gesteckt. Kunden wollten heute eine „zwingende Value Proposition“ sehen, um das eigene Wachstum anzukurbeln.

Gelegenheiten sollten sich durch die Kompetenz im SAP-Umfeld ergeben. HPE gehört zur Gruppe der exklusiven, weltweit aufgestellten SAP-Partner, die sowohl die Infrastruktur für SAPs HANA Enterprise Cloud liefern als auch die Anwendungen betreuen können. Dieser



Meg Whitman, CEO von HP Enterprise, trennt sich einmal mehr von Ballast. Kritische Analysten fragen, welche Vorteile die Abspaltung des IT-Servicegeschäfts für Kunden haben soll.

► Weitere Analystenstimmen finden Sie unter:  
[www.cowo.de/a/3229312](http://www.cowo.de/a/3229312)

# Mit der Übernahme von Demandware eröffnet Salesforce die Commerce Cloud

Salesforce kauft für 2,8 Milliarden Dollar den von Stephan Schambach gegründeten Digital-Commerce-Spezialisten Demandware. Damit erweitert der amerikanische Cloud-Anbieter sein SaaS-Portfolio um eine Commerce Cloud.



Von Martin Bayer,  
stellvertretender  
Chefredakteur

Mit der Übernahme von Demandware erweitert Salesforce sein Angebotsportfolio. Der Software-as-a-Service-(SaaS-)Spezialist bietet seinen Kunden derzeit verschiedene Anwendungen für bestimmte Bereiche rund um das Kunden-Management: Sales Cloud, Service Cloud, Marketing Cloud und Analytics Cloud. Mit Demandware kommt nun ein E-Commerce-Angebot dazu, die „Commerce Cloud“. Für Salesforce ist es der größte Zukauf der Firmengeschichte. Im Sommer 2013 hatte der SaaS-Spezialist 2,5 Milliarden Dollar für ExactTarget, den Anbieter einer Cloud-basierten Marketing-Plattform, auf den Tisch gelegt. Die Salesforce- und Demandware-Verantwortlichen gehen davon aus, dass der 2,8 Milliarden Dollar schwere Deal bis August 2016 unter Dach und Fach sein wird.

Demandware wurde im Jahr 2004 von Stephan Schambach gegründet, nachdem dieser ein Jahr zuvor den Vorstandsvorsitz bei Intershop abgegeben hatte. Der Cloud-Anbieter ging 2012 an die Börse und beschäftigt derzeit rund 600 Mitarbeiter. Im ersten Quartal dieses Jahres verbuchte Demandware einen Verlust von 11,7 Millionen Dollar. Der Umsatz wuchs in den ersten drei Monaten des Jahres im Vergleich zum ersten Quartal 2015 um 33 Prozent auf 67,1 Millionen Dollar. Zu den Kunden von Demandware zählen Unternehmen wie Jack Wolfskin, Adidas, Puma und GoPro.

## Salesforce baut eine Commerce Cloud

Mit dem Zukauf kann Salesforce seine Cloud-Plattform mit Funktionen für E-Commerce und Order-Management ergänzen. Zudem lassen sich mit den Demandware-Anwendungen klassische Kundenprozesse am Point of Sale (PoS) sowie in den Ladengeschäften für eine effizientere Abwicklung mit Software unterlegen. Die neue Commerce Cloud werde Unternehmen in die Lage versetzen, sich auf eine neue Art und Weise mit ihren Kunden zu vernetzen, sagt das Salesforce-Management. Zudem sollen sich Cross-Selling-Chancen ergeben: Demandware-Kunden sollen Salesforce-Cloud-Lösungen für Vertrieb, Marketing und Service nutzen.

Gartner hatte Demandware in einem Bericht zum Markt für Digital-Commerce-Lösungen im März dieses Jahres in den Leader-Quadranten eingruppiert, knapp hinter Oracle, SAP Hybris und IBM. Die Analysten hoben die gute Reputation des Anbieters sowie die Zufriedenheit der Kunden hervor.

Tom Ebling, CEO von Demandware, sieht in der Salesforce-Übernahme den Ritterschlag für

## Salesforce: Einnahmen explodieren, doch die Bilanz ist weiter rot

Mit seinem SaaS-Angebot hat sich Salesforce über die Jahre als feste Größe im Markt etabliert. An der Profitabilität muss der Anbieter allerdings noch arbeiten.

Fiskaljahr	Umsatz	Gewinn/Verlust
2004	96,0	+3,4
2005	176,4	+7,3
2006	309,9	+28,5
2007	497,1	+0,5
2008	748,7	+18,4
2009	1076,8	+43,4
2010	1305,6	+80,7
2011	1657,1	+64,5
2012	2266,5	-11,6
2013	3050,2	-270,4
2014	4071,0	-232,2
2015	5373,6	-262,7
2016	6667,2	-47,4

Angaben in Millionen Dollar; Quelle: Salesforce