

COMPUTERWOCHE

Ausgabe 2019 – 30-31 22. Juli 2019 Nur im Abonnement erhältlich

VOICE OF DIGITAL

Microsoft wirbt um Vertrauen

Partner sollen mit auf die Cloud-Reise gehen.

Seite 6

So dokumentieren Sie Apps richtig

Wer einige Regeln beachtet, kann sich viel Arbeit sparen.

Seite 34

Volkswagen will agiler werden

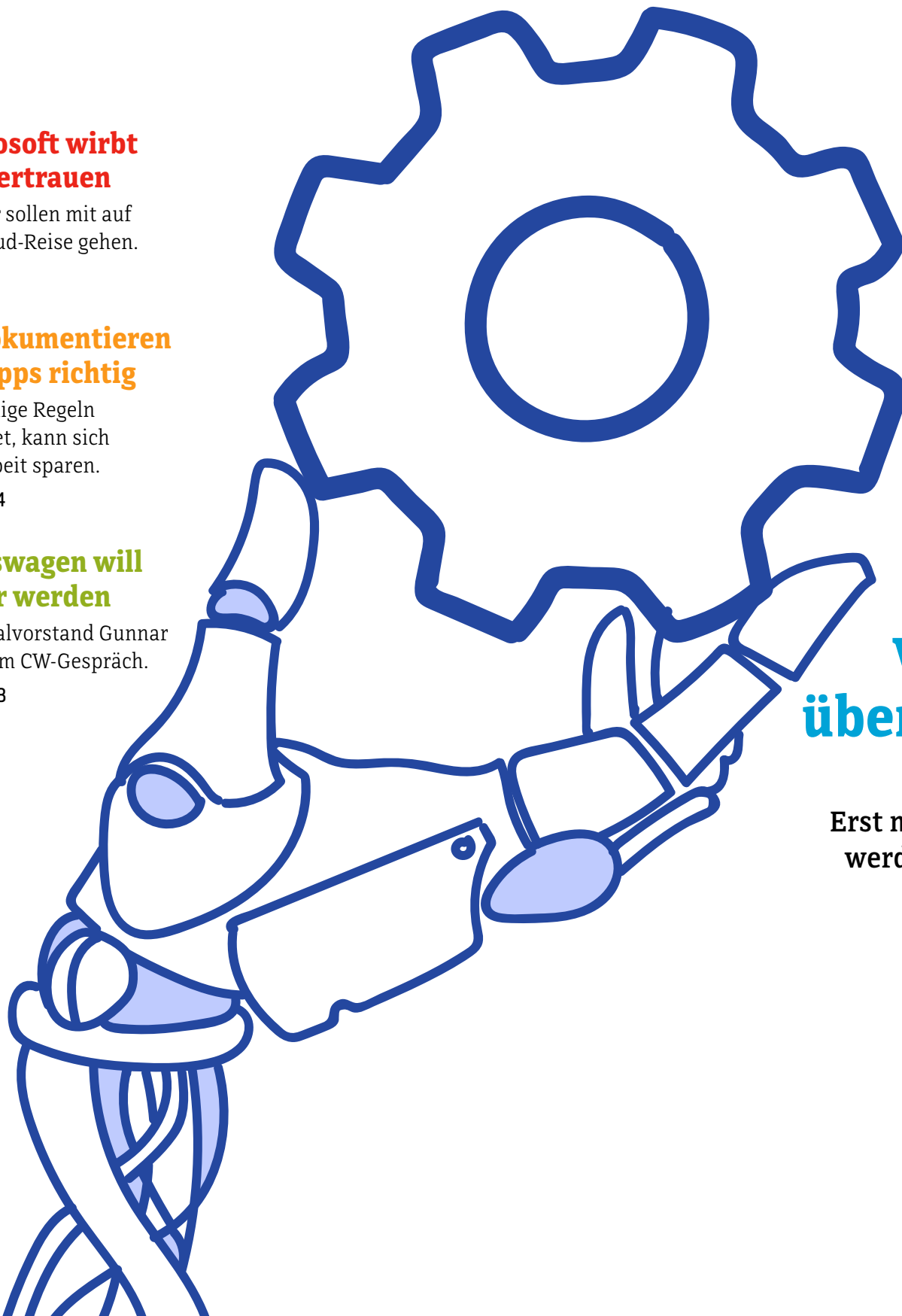
Personalvorstand Gunnar Kilian im CW-Gespräch.

Seite 38

Wird RPA überschätzt?

Kritiker sagen:
Erst mit kognitiver RPA
werden Software-Bots
interessant.

Seite 14



Mit Red Hat will IBM die Hyperscaler herausfordern

IBM hat die Red-Hat-Übernahme in trockene Tücher gebracht. Die Hoffnungen ruhen jetzt auf Hybrid-Cloud-Infrastrukturen. Aber auch die großen Rivalen haben ihre Hausaufgaben gemacht.

Stolze 34 Milliarden Dollar hat IBM für Red Hat bezahlt, 63 Prozent mehr als den Börsenwert zum Zeitpunkt des Angebots. Jetzt ist der Deal unter Dach und Fach, Kartell- und Regulierungsbehörden hatten keine größeren Einwände (siehe Seite 9). Warum auch? Eine wettbewerbsbedrohliche Konzentration der Kräfte im Cloud-Markt – auf den hat es das Duo ja abgesehen – ist kaum zu erwarten. Die gibt es nämlich schon, sie liegt bei Amazon und Microsoft, nur Google hält noch halbwegs den Anschluss.

IBM hofft, über Red Hats Container-Anwendungsplattform OpenShift wieder ins Spiel zu kommen, wenn es um die Hybrid Cloud geht. Kunden sollen in Kubernetes-Umgebungen containerbasierte Anwendungen entwickeln und bereitstellen, die dann wahlweise im privaten wie im öffentlichen Rechenzentrum laufen können. Doch das können die Hyperscaler auch. Microsoft bietet dafür beispielsweise den „Azure Stack“ an, eine Plattform, die die Funktionen der Azure Cloud in kundeneigene Rechenzentren überträgt. AWS kooperiert seit etwa einem Jahr erfolgreich mit VMware und offeriert mit „VMware Cloud for AWS“ die Migration lokaler vSphere-basierter Umgebungen in die AWS Cloud. Und auch Google ermöglicht seinen Kunden mit der auf Kubernetes basierenden Plattform Anthos, Hybridanwendungen umgebungsübergreifend bereitzustellen.

IBM hat seine Marktposition durch die Red-Hat-Übernahme bestimmt nicht verschlechtert. Ob aber der Sprung nach vorne so groß ausfallen wird wie erhofft, ist alles andere als sicher. Der Trumpf im Ärmel des IT-Oldies sind die vielen Bestandskunden mit eigenen Rechenzentren, die nun hybride Cloud-Umgebungen anstreben. Von denen haben aber viele längst woanders ihre Fühler ausgestreckt.

Herzlich,
Ihr



Heinrich Vaske, Editorial Director



Heinrich Vaske,
Editorial Director



IBM-Chef im Gespräch

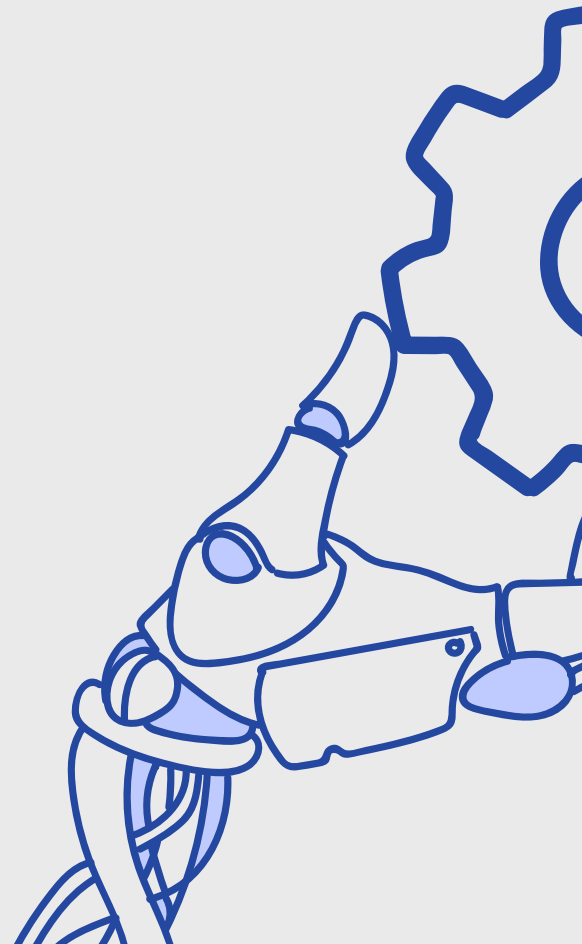
Matthias Hartmann, Geschäftsführer von IBM Deutschland, erläutert die Konzernstrategie in einem ausführlichen Interview:

www.cowo.de/a/3546400

▶ 14

RPA-Lösungen sind nicht unumstritten

Softwareroboter haben Konjunktur. Sie helfen, Anwendungen automatisiert zu bedienen, was zu erheblichen Effizienzvorteilen führen kann. Hier allerdings setzt auch die Kritik an: Führt Robotic Process Automation (RPA) dazu, dass Unternehmen zu lange an alter Software festhalten, weil sie Legacy-Anwendungen mit Workarounds künstlich am Leben halten? Auch die häufigen manuellen Eingriffe sind ein Thema. Hier ruhen viele Hoffnungen auf der nächsten Generation, den sogenannten kognitiven RPA-Systemen.

**Markt**

- 6 Microsoft wirbt um seine Partner**
Das Microsoft-Business basiert auf einer funktionierenden Partner-Community. Doch für die ändert sich derzeit viel. Auf der Inspire erklärte CEO Satya Nadella, wie er die Partner auf die Cloud-Reise mitnehmen will.
- 9 IBM und Red Hat sind am Ziel**
Die im Oktober 2018 bekannt gegebene Übernahme von Red Hat kostet IBM 34 Milliarden Dollar. Internationale Kartell- und Regulierungsbehörden haben jetzt ihren Segen erteilt.
- 12 VW und Ford schließen Allianz**
Die Wolfsburger und Ford investieren gemeinsam Milliardenbeträge in das Startup Argo AI, das sich auf die Entwicklung von Systemen für autonomes Fahren spezialisiert hat.

**Technik**

- 22 Googles G Suite gegen MS Office 365**
In den meisten Unternehmen ist Microsofts mächtige Office-Lösung gesetzt. Doch Google lässt sich nicht beirren und arbeitet beharrlich an seiner G Suite, deren Schwerpunkt eher auf Collaboration liegt.
- 26 Cloudera ändert Lizenzmodell**
Nach der Fusion mit Hortonworks passt Hadoop-Spezialist Cloudera sein Lizenzmodell an. Zwar sollen sämtliche Produkte unter einer Open-Source-Lizenz stehen, doch eine kommerzielle Nutzung ist nur mit einem Abo möglich.
- 30 Blockchain noch nicht marktreif**
Gartner sieht viele Mängel bei den verfügbaren Blockchain-Plattformen. CIOs sollten skeptisch gegenüber Herstellerversprechen sein.



Praxis

32 Hermes UK geht neue Wege

In Großbritannien hat das Logistikunternehmen sein Datenmodell angepasst und ist in die Amazon Cloud gewechselt. Ziel war es, flexibler zu werden und neue Dienstleistungen rund um die Paketzustellung anbieten zu können.

34 Anwendungen dokumentieren

Oft sind große, komplexe Applikationen nur schlecht oder unübersichtlich dokumentiert. Unser Beitrag skizziert ein Konzept für eine schlanke und zukunftsbeständige Dokumentation für Anwendungen.



Job & Karriere

38 Um 17 Uhr ist Schluss

Agile Softwareentwicklung probiert der VW-Konzern in seinen Digitallaboren aus. Dabei will er den Beweis antreten, dass es auch ohne Überstunden geht.

41 Personalverband mit neuer Chefin

Digitalisierung, Demografie, Diversity – das sind die Themen, die der neuen Vorsitzenden des Bundesverbands der Personalmanager (BPM), Inga Dransfeld-Haase, besonders am Herzen liegen.

44 Begehrte und teure Entwickler

So gut wie jedes Unternehmen sucht Softwareentwickler. Das kostet, denn die Begehrten verdienen überdurchschnittlich, wie eine Veranstaltung der COMPUTERWOCHE zeigte.

47 Stellenmarkt

49 Impressum

50 IT in Zahlen

Microsofts Partner bekommen in Zeiten der Cloud eine neue Rolle zugewiesen

Auf der Partnerkonferenz Inspire warb Microsoft-CEO Satya Nadella um Vertrauen in seiner Partner-Community. Angesichts des rasanten technischen Wandels müsse man eng zusammenarbeiten, um die Digitalisierung der Welt voranzutreiben.



Von Martin Bayer,
Deputy Editorial Director

Für Microsoft ging es auf der Partnerkonferenz Inspire, die vom 14. bis 18. Juli in Las Vegas stattfand, in erster Linie darum, seine Partner-Community angesichts rasanter Veränderungen in der weltweiten IT-Branche bei der Stange zu halten. CEO Satya Nadella bemühte sich, die Möglichkeiten für neue Geschäfte aufzuzeigen. Der Microsoft-Chef sprach vom erstaunlichsten und aufregendsten technologischen Wandel, den er je erlebt habe. Computing werde in nahezu alles integriert. „Es ist allgegenwärtig, verteilt, in der Cloud, im Edge.“

Nadella zufolge wird es künftig darum gehen, bei den Kunden eine neue „Technologieintensität“ zu schaffen. „Das bedeutet, dass wir ihnen helfen müssen, die neueste und beste Technologie so schnell wie möglich anzunehmen.“ Dafür müssten Microsoft und seine Partner eng zusammenarbeiten. „Die Kunden wollen nicht, dass jemand das Rad neu erfindet, sie wollen die beste Technologie für ihr Unternehmen, egal ob klein, groß, öffentlich oder privat.“

Dreh- und Angelpunkt in Microsofts Produktstrategie bleibt die Cloud. Nadella verwies auf die rasant anwachsenden Datenmengen. 90 Prozent der heute verfügbaren Daten seien in den vergangenen beiden Jahren generiert worden. Bis zum Jahr 2030 werde es weltweit rund 50 Milliarden vernetzte Devices geben. Der Microsoft-Chef bekräftigte seine bereits früher gemachte Ansage, die eigene Cloud-Infrastruktur Azure zu einer Art Welt-Computer ausbauen zu wollen. Derzeit betreibt der Softwarekonzern weltweit bereits 54 Data-Center-Regionen für seine Cloud-Angebote. Dabei werde es nicht bleiben, kündigte Nadella an. Man wolle den Cloud-Gedanken konsequent bis in den

Edge-Bereich weiterdenken. Bei alledem stehe aber Konsistenz im Vordergrund – in Betriebsmodell, Management, Sicherheit, Entwicklungsumgebungen und dem gesamten Technologie-Stack. „Wir sprechen bereits seit einigen Jahren über den Edge-Bereich“, sagte Nadella. Seit dem vergangenen Jahr werde das Thema nun zunehmend Realität. Der Microsoft-Chef nannte eine Reihe von Großunternehmen wie Airbus, Shell und den US-Einzelhändler Kroger, die ihre Infrastrukturen zunehmend breiter auffächerten – vom eigenen Rechenzentrum über die Cloud bis ins Edge.

Programme sollen Weg in die Cloud ebnen

Um die Partner in Microsofts Ökosystem mitzunehmen und ihnen die Möglichkeit zu geben, neue Geschäftsmodelle zu etablieren, hat der Konzern einige neue Programme auf der Inspire angekündigt. Statt Produkte zu verkaufen, geht es künftig stärker um das Angebot von Services. Helfen soll dabei unter anderem das „Business Applications ISV Program“, das nun allgemein verfügbar ist. Es bietet Partnern neue Guidelines und Tools, um ihre eigenen ISV-Lösungen auf dem Microsoft-Marktplatz anzubieten. Mit Hilfe des Programms sollen auch die Zusammenarbeit mit den Microsoft-Vertriebsteams und das Go-to-Market unterstützt werden.

Darüber hinaus kündigte der Konzern zusätzliche Preismodelle, ein Prämienprogramm und neue Vertriebswege an. Diese Offerten richten sich an Unternehmen, die auf dem erweiterten kommerziellen Marktplatz von Microsoft transaktionsfähige Angebote veröffentlichen wollen. Die Preismodelle umfassen die monatliche und jährliche SaaS-Abrechnung, flexible und benutzerdefinierte Abrechnungsoptio-

▶ **Lesen Sie, wie Satya Nadella Microsoft umbaut:**

Microsoft legt Fokus auf Cloud und KI
www.cowo.de/3544680

Microsoft will Azure zum Welt-Computer machen
www.cowo.de/3547006

Chefs von Microsoft und Daimler im Dialog
www.cowo.de/3546634

Nettorendite stagniert – SAP weist enttäuschende Quartalszahlen aus

Hohe Restrukturierungskosten haben SAPs Bilanz für das zweite Quartal 2019 eingetrübt. Betriebsergebnis und Gewinn liegen unter den Vorjahreswerten. Dennoch halten die Verantwortlichen an ihren langfristigen Zielen fest.

SAP-Zahlen für Q2/2019

Umsatz	Q2/19	Q2/18
Cloud-Umsatz	1692	1213
Lizenzumsatz	948	996
Support-Umsatz	2854	2735
Serviceumsatz	1136	1056
Gesamtumsatz	6631	5999
Ergebnis	Q2/19	Q2/18
Betriebsergebnis	827	1044
Gewinn nach Steuern	582	718

Angaben in Millionen Euro, Quelle: SAP

SAP hat mit seinen Zahlen für das zweite Quartal 2019 die hochgesteckten Erwartungen der Analysten nicht erfüllen können. Zwar legte der Umsatz im Vergleich zum Vorjahresquartal um elf Prozent von sechs auf über 6,6 Milliarden Euro zu. Allerdings hatten die Analysten mit rund 100 Millionen Euro mehr Einnahmen gerechnet. Größter Wachstumstreiber blieben die Cloud-Erlöse, die um 40 Prozent von 1,2 auf fast 1,7 Milliarden stiegen. Dagegen ging der Umsatz mit klassischen Softwarelizenzen um fünf Prozent von 996 auf 948 Millionen Euro zurück. Ein wichtiger Posten in der SAP-Bilanz bleiben die Support-Einnahmen, die sich zwischen April und Juni dieses Jahres auf 2,85 Milliarden Euro beliefen. Das bedeutet ein Plus von vier Prozent im Vergleich zum zweiten Quartal 2018 (2,74 Milliarden Euro).

Unterm Strich stand ein Betriebsergebnis von 827 Millionen Euro und ein Gewinn nach Steuern in Höhe von 582 Millionen Euro. Beide Posten lagen deutlich unter den Ergebnissen des Vorjahresquartals. 2018 hatten die badischen Softwerker an dieser Stelle einen Betriebsgewinn von 1044 Millionen Euro und einen Reingewinn von 718 Millionen Euro ausgewiesen. Ein Grund für das schwache Ergebnis waren die höher als erwartet ausgefallenen Restrukturierungskosten. SAP hatte Anfang des Jahres ein Umbauprogramm gestartet und mitgeteilt, sich von 4400 Mitarbeitern trennen zu wollen. Offenbar wollen nun mehr SAP-Angestellte die Abfindung annehmen und den Konzern verlassen. Ursprünglich hatte SAP den Aufwand dafür in der Bilanz des ersten Quartals verbuchen wollen. Hier fiel daher erstmals seit vielen Jahren wieder ein Verlust an. Nun mussten im zweiten Quartal allerdings weitere 200 Millionen Euro an Restrukturierungskosten verbucht werden.

Trotzdem gaben sich die Verantwortlichen zufrieden. „SAP erzielte ein zweistelliges Wachstum bei den Umsatzerlösen, Cloud-Erlösen und beim Betriebsergebnis (Non-IFRS)“, sagte Vorstandssprecher Bill McDermott und verwies auf die steigenden Cloud-Bruttomargen. „Wir machen gute Fortschritte bei unserem Ziel, zu einer immer leistungsfähigeren und erfolgreicher SAP zu werden.“ McDermott bekräftigte „entschlossen“ den Ausblick für das Gesamtjahr. Auch Finanzvorstand Luka Mucic erklärte, „dass wir sowohl unseren Ausblick für 2019 als auch unsere mittelfristigen Ziele erreichen werden“. Maßnahmen zur Verbesserung der operativen Abläufe zeigten bereits Wirkung.

Nächstes Jahr soll alles besser werden

Die Tatsache, dass das SAP-Management Fortschritte bei der Margenentwicklung hervorhebt, kann indes nicht darüber hinwegtäuschen, dass die operativ bereinigte Nettorendite bei 27,3 Prozent stagniert. Angesichts der Restrukturierungen und der Kosten für Übernahmen sei in diesem Jahr auch noch nicht mit einer Steigerung zu rechnen, räumten die Verantwortlichen in Walldorf ein. Im kommenden Jahr seien allerdings Fortschritte zu erwarten, versprochen sie. SAP hat sich selbst ehrgeizige Ziele gesteckt. Bis 2023 soll die operative Rendite auf 34 Prozent steigen. Aufmerksam beobachten dürfte die Entwicklung der im April bei SAP mit rund 1,2 Milliarden Euro eingestiegene Hedgefonds Elliott. Der Einstieg der „Heuschrecke“ wurde mit gemischter Resonanz aufgenommen. Elliott-Gründer und Chef Paul Singer ist dafür berüchtigt, Renditen einzufordern und nicht gerade zimperlich mit den Führungsriegen der Firmen umzuspringen, die nicht liefern. Konzerne wie Bayer, Thyssenkrupp und Uniper können ein Lied davon singen. (ba)