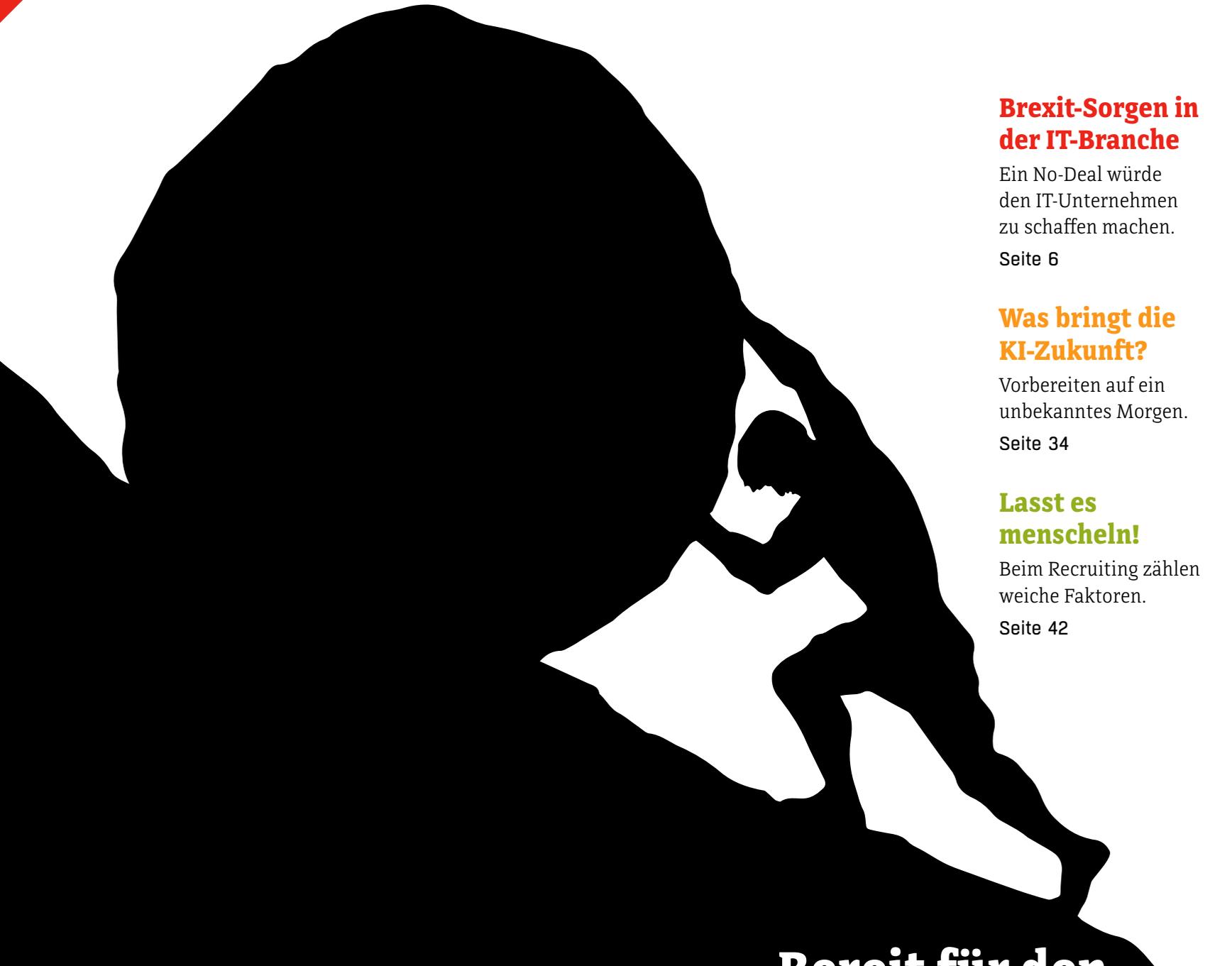


# COMPUTERWOCHE

Ausgabe 2019 – 32-33 5. August 2019 Nur im Abonnement erhältlich

**VOICE OF DIGITAL**



## **Brexit-Sorgen in der IT-Branche**

Ein No-Deal würde den IT-Unternehmen zu schaffen machen.

Seite 6

## **Was bringt die KI-Zukunft?**

Vorbereiten auf ein unbekanntes Morgen.

Seite 34

## **Lasst es menschn!**

Beim Recruiting zählen weiche Faktoren.

Seite 42

## **Bereit für den Kraftakt**

SAPs Kunden gehen den Weg in Richtung S/4HANA mit – weil sie wollen und weil sie müssen.

Seite 14

## Wer braucht S/4HANA für die Digitalisierung?

**Der S/4HANA-Umstieg kommt ins Rollen. Doch für viele Unternehmen ist er nicht mehr als eine lästige Pflicht. An ihr ERP als wichtigen Treiber für die Digitalisierung glauben die wenigsten.**

**B**egeisterung für eine neue Software sieht anders aus. Die meisten SAP-Anwender, die den Umstieg auf die neue Suite S/4HANA in Angriff nehmen, tun dies nur aus einem einzigen Grund: weil der Standard-Support für das Vorgänger-Release 2025 ausläuft. Wäre das nicht der Fall, würde das Gros der Nutzer wohl noch viele Jahre mit den bestehenden Systemen weitermachen. Das lässt tief blicken, welche Bedeutung das ERP-System für die IT-Strategen besitzt. Stabil soll es laufen, möglichst unbemerkt im Hintergrund. Vom digitalen Wandel ist an dieser Stelle kaum die Rede. Hier stehen ganz andere Aspekte im Rampenlicht, beispielsweise die Kundenschnittstellen, die Customer Experience und vor allem Daten, Analytics, künstliche Intelligenz und Machine Learning. Dem ERP bleibt nur eine Nebenrolle.

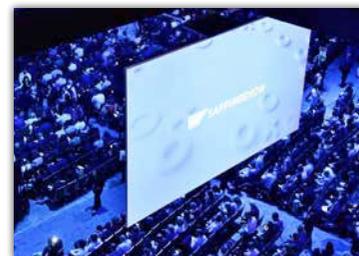
Die Verantwortung dafür, dass es so weit gekommen ist, muss auch SAP selbst tragen. Zwar versucht man in Walldorf, S/4HANA als Kern des „intelligenten Unternehmens“ zu positionieren. In der Wahrnehmung der Anwender ist das aber noch lange nicht angekommen. SAP hat es versäumt, seine Cloud-Strategie richtig aufzusetzen. Zu lange schwirrten zugekaufte Satelliten wie SuccessFactors, Fieldglass und Concur mehr oder weniger schwerelos ohne Anbindung zum ERP-Kern im SAP-Kosmos umher. Das wichtige Thema Customer Experience überließ man kampflos Konkurrenten wie Salesforce. Jetzt steuert das SAP-Management um: Die Integration steht ganz oben im Hausaufgabenheft. Und mit dem neuen C/4HANA will man Boden gegenüber Salesforce gutmachen. Hoffentlich kommt das alles nicht zu spät. Immerhin – auf eines kann sich SAP verlassen: die Treue seiner Klientel. Kaum einer überlegt vor dem S/4HANA-Umstieg, ob es künftig nicht auch ein anderes ERP-System tun könnte.

Herzlich,  
Ihr

Martin Bayer, Deputy Editorial Director



Martin Bayer,  
Deputy Editorial Director



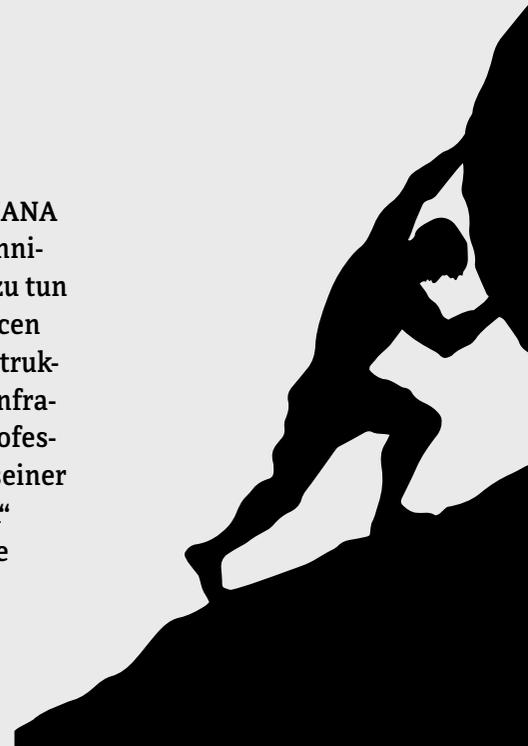
### Neuer Kurs bei SAP

Welche Schwerpunkte SAP in seiner Produktstrategie setzen will, deutete sich zuletzt auf der Hausmesse Sapphire Now an: [www.cowo.de/3547011](http://www.cowo.de/3547011)

## ▶ 14

**Warum SAP-Kunden in die S/4HANA-Welt wechseln**

SAP-Anwender, die den Umstieg von ECC auf S/4HANA planen, wissen, dass sie es nicht nur mit einer technischen Umstellung auf ein neues Software-Release zu tun haben. Mit der neuen Software ergeben sich Chancen und Herausforderungen, die beispielsweise Datenstrukturen, organisatorische Abläufe oder auch die IT-Infrastruktur betreffen. Die COMPUTERWOCHE hat Professor Ayelt Komus von der Hochschule Koblenz bei seiner aktuellen Studie „Positionsbestimmung S/4HANA“ unterstützt. Lesen Sie, was die Bestandsaufnahme ergeben hat.

**Markt**

- 6 Brexit bereitet Sorgen**  
Sollte der neue Premierminister Boris Johnson ernst machen mit seinen No-Deal-Drohungen, könnte das unangenehme Folgen für die europäische IT-Wirtschaft haben.
- 8 Apple kauft 5G-Modemtechnik**  
Intel zieht sich aus dem Geschäft mit Smartphone-Komponenten zurück. Patente, Know-how, Infrastruktur und Mitarbeiter gehen für eine Milliarde Dollar an Apple.
- 9 IaaS-Markt – AWS dominiert**  
Im Markt für Infrastructure as a Service (IaaS) wachsen die großen Anbieter wie AWS, Microsoft, Alibaba und Google deutlich schneller als die übrigen Wettbewerber.

**Technik**

- 22 Die besten Tools für TensorFlow**  
Googles KI-Framework entwickelt sich allmählich zu einem De-facto-Standard für die Entwicklung von Machine- und Deep-Learning-Algorithmen. Eine Vielzahl von Tools erleichtert Entwicklern die Arbeit.
- 26 Mehr Spielraum mit Wi-Fi 6**  
Der kommende WLAN-Standard Wi-Fi 6 (802.11ax) bietet nicht nur neue Geschwindigkeitsrekorde, sondern unterstützt vor allem viele vernetzte Endgeräte auf engem Raum.
- 32 Slack vs. Microsoft Teams**  
Microsoft bietet Teams als Bestandteil von Office 365 an – deshalb braucht Slack besonders gute Argumente, um Kunden dennoch für sich zu gewinnen.



## Praxis

### 34 Vorbereiten auf die KI-Zukunft

Was passiert, wenn die Menschheit das Denken an Maschinen delegiert? Wie immer bei großen Veränderungen sind die Menschen in Sorge: Verlieren wir unsere Jobs? Haben wir die Roboter im Griff? Vielleicht führt uns die KI ja doch direkt ins Paradies? Bei allen Unsicherheiten ist das eine klar: Wir müssen uns vorbereiten.

### 38 EAM hilft im digitalen Umbau

Das Enterprise-Architecture-Management (EAM) spielt in der digitalen Transformation eine entscheidende Rolle. Unter anderem hilft es, auf neue Marktanforderungen schnell und flexibel zu reagieren.



## Job & Karriere

### 42 Bewerber spüren, wer es ernst meint

Arbeitgeber, die IT-Talente anwerben wollen, könnten eine Menge Aufwand und Geld sparen, wenn sie eines beherzigen würden: Sie sollten sich mit den Menschen selbst beschäftigen und ihnen mit Respekt und echtem Interesse entgegenreten.

### 45 Adesso spricht gezielt Frauen an

Mit der Initiative „She for IT“ will die Dortmunder Adesso AG weibliche IT-Profis anwerben. Fußball-Bundestrainerin Martina Voss-Tecklenburg unterstützt die Westfalen.

### 46 Rezepte für Active Sourcing

Wer bei Xing oder LinkedIn nach Kandidaten sucht, braucht Geduld und muss seinen Recruitern Freiräume gewähren.

### 47 Stellenmarkt

### 49 Impressum

### 50 IT in Zahlen

## Mit dem Brexit droht ein IT- und Daten-Chaos

Nachdem der neue britische Premierminister Boris Johnson einen No-Deal-Brexit in Kauf nehmen würde, wächst die Besorgnis in der IT-Wirtschaft – jenseits wie diesseits des Kanals.



Von Martin Bayer,  
Deputy Editorial Director

Der unregelmäßige Austritt Großbritanniens aus der EU wird immer wahrscheinlicher. Nachdem Boris Johnson das Amt des Premierministers übernommen und vor allem Hardliner in sein Kabinett berufen hat, scheint eine Übereinkunft mit Brüssel weiter entfernt als je zuvor. Die politisch Verantwortlichen in London arbeiten längst an einem Szenario, nach dem es kein Austrittsabkommen mit Brüssel geben wird.

Johnson machte zuletzt unmissverständlich klar, dass Großbritannien die Europäische Union am 31. Oktober dieses Jahres verlassen werde. Sein Staatsminister Michael Gove sagte der „Sunday Times“, man gehe nicht davon aus, dass Brüssel das von Johnson-Vorgängerin Theresa May ausgehandelte, aber vom britischen Unterhaus abgelehnte Vertragspaket noch einmal aufschnüren werde. Finanzminister Sajid Javid kündigte an, beträchtliche finanzielle Mittel zur Verfügung zu stellen, um das Land auf einen No-Deal-Austritt vorzubereiten. Neben dem Aufbau einer neuen Grenzinfrastruktur vor allem an Häfen und Flughäfen will die Regierung offensichtlich auch britischen Unternehmen helfen, sich auf einen harten Austritt vorzubereiten. Die Wirtschaft befürchtet nun

das Schlimmste. Eine Umfrage der Silicon Valley Bank ergab, dass fast drei Viertel aller Unternehmenslenker in Großbritannien bei einem unregelmäßigen EU-Austritt mit negativen Folgen für ihr Geschäft rechnen.

Julian David, CEO des IT-Handelsverbands TechUK, forderte Johnson auf, einen Brexit ohne Vertrag zu vermeiden. „Die Mitglieder von TechUK haben wiederholt vor den schädlichen Auswirkungen gewarnt, die ein No-Deal-Brexit auf ihr Geschäft haben würde“, sagte er. „Wir möchten Herrn Johnson dringend bitten, alles in seiner Macht Stehende zu tun, um das zu vermeiden.“ Das sei entscheidend, wenn die britische Wirtschaft nicht nachhaltigen Schaden nehmen solle.

### „Datenverkehr mit Uruguay ist einfacher“

Auch hierzulande fürchtet die IT-Branche ein Brexit-Chaos. Als Anfang des Jahres der von Ex-Premierministerin May ausgehandelte Deal erstmals im Unterhaus durchfiel, warnte Bitkom-Präsident Achim Berg: „Mit der Ablehnung des Brexit-Deals droht Europa ein Datenchaos.“ Nach einem unregelmäßigen Austritt Großbritanniens müssten deutsche Unternehmen ihre britischen Geschäftspartner und Kunden sowie die dortigen Rechenzentren und IT-Dienstleister behandeln, als säßen sie außerhalb der EU. „Der Datenverkehr mit einem Land wie zum Beispiel Uruguay ist dann einfacher als mit dem Vereinigten Königreich“, mahnte der IT-Lobbyist.

Kunden- oder Auftragsdaten im Vereinigten Königreich DSGVO-konform verarbeiten oder speichern darf laut Bitkom nach einem harten Brexit nur, wer die explizite Einwilligung jedes einzelnen Betroffenen einholt, unzählige Verträge mit sogenannten Standardvertragsklauseln anpasst oder sich als Konzern verbindliche interne Datenschutzvorschriften genehmigen lässt. „Diese Umstellungen sind enorm aufwendig und in der kurzen verbliebenen Zeit

► Mehr zum Brexit finden Sie auf der Website der **COMPUTERWOCHE**:

Nach hartem Brexit droht das Datenchaos  
[www.cowo.de/3335085](http://www.cowo.de/3335085)

Datenschutz nach dem Brexit  
[www.cowo.de/3313019](http://www.cowo.de/3313019)

Der Brexit und die Folgen für die IT-Branche  
[www.cowo.de/3312870](http://www.cowo.de/3312870)



## Apple lässt sich 5G-Modemsparte von Intel eine Milliarde Dollar kosten

Mit dem Verkauf seiner 5G-Modemsparte zieht sich Intel aus dem schwierigen Smartphone-Business zurück. Apple hält sich mit der Übernahme nach dem Friedensschluss mit Qualcomm alle Optionen offen.

### Intel: Umsatz und Gewinn schrumpfen

Trotz des Verkaufs seiner 5G-Modemsparte an Apple wird sich Intel auch weiter intensiv mit dem Mobilfunkstandard der fünften Generation beschäftigen. Der Hersteller will weiter 4G-Modems anbieten und auch 5G-Modems, sofern diese nicht für Smartphones gedacht sind. Die Intel-Verantwortlichen haben dabei in erster Linie Chips für das Internet of Things (IoT), autonome Fahrzeuge und andere vernetzte Infrastrukturen im Blick. Dabei darf Intel weiter auf die an Apple abgetretenen Patente zurückgreifen. 5G besitzt eine hohe Priorität in der eigenen Entwicklungsstrategie, beteuerte Intel-CEO Bob Swan.

Im zweiten Quartal beklagte Intel Rückgänge bei Umsatz und Gewinn. Die Einnahmen sanken im Vergleich zum Vorjahresquartal um drei Prozent auf 16,5 Milliarden Dollar. Der Gewinn brach sogar um 17 Prozent auf 4,2 Milliarden Dollar ein. Immerhin fielen die Zahlen besser aus, als es Intel selbst sowie auch die Finanzanalysten an der Wallstreet im Vorfeld erwartet hatten.

Apple hat einen Mehrheitsanteil an Intels 5G-Modemsparte übernommen. Dafür will die iPhone-Company rund eine Milliarde Dollar zahlen. Der Deal sieht vor, dass etwa 2200 Intel-Mitarbeiter und mehr als 17.000 Patente rund um Funktechnik zu Apple wechseln. Das Geschäft soll bis Ende des Jahres abgewickelt sein.

Das Marktumfeld für 5G-Modemtechnik hat zuletzt eine ungeahnte Dynamik entwickelt. Noch vor wenigen Monaten waren Apple und Intel Partner in Sachen 5G-Modems für das iPhone. Doch das änderte sich, als Apple und Qualcomm im April dieses Jahres ihre langjährigen Patentstreitigkeiten beilegte und die Intel-Verantwortlichen ankündigten, sich aus dem Geschäft mit 5G-Modems für Smartphones zu verabschieden. Aus Sicht von Marktbeobachtern kam der Schritt nicht unerwartet. Demzufolge habe sich der weltgrößte Halbleiterhersteller schwergetan, 5G-Modems zu entwickeln, die den Anforderungen der Gerätehersteller entsprachen, was Geschwindigkeit, Größe und Energieverbrauch betrifft.

Qualcomm ist an dieser Stelle schon weiter. Der Intel-Konkurrent hat mit dem X55 ein 5G-Modem am Start, mit dem etliche Smartphone-Hersteller planen. Der Vorteil: Qualcomm liefert mit seinen Snapdragon-Chips – auf ARM-Design basierende CPUs – auch den Rechenantrieb für viele Mobilgeräte und kann damit eine von vornherein passende Integration der 5G-Modemtechnik mit den anderen Chipkomponenten im Smartphone anbieten. Mit dem Schritt, sein 5G-Modem-Business an Apple abzutreten, verabschiedet sich Intel wohl endgültig aus dem Chipgeschäft für Smartphones. Nachdem es dem Konzern schon nicht gelungen war, eine ernsthaftige Alternative zu ARM-Chips zu entwi-

ckeln, geht nun auch die Connectivity-Runde an die Konkurrenz. Apple hält sich mit dem Intel-Deal alle Optionen in Sachen 5G offen. Die Abmachung mit Qualcomm sieht gegenseitige Lizenzabkommen sowie einen auf mehrere Jahre angelegten Chipsatz-Deal vor. Angesichts des Entwicklungsvorsprungs ist zu erwarten, dass die ersten 5G-iPhones, die für kommendes Jahr erwartet werden, mit Qualcomm-Modems bestückt sein werden. Mit Hilfe der Intel-Patente und -Mitarbeiter könnte Apple jedoch auf lange Sicht seine eigene 5G-Technik entwickeln, zumal die Geschäftshistorie mit Qualcomm angesichts der jahrelangen Streitereien vorbelastet ist. Manche Experten rechnen damit, dass Apple schon 2021 auf eigene 5G-Modemtechnik zugreifen wird.

### Gesättigter Smartphone-Markt

Für Apple geht es auch darum, sein künftiges Smartphone-Geschäft zu sichern, das nach wie vor den Löwenanteil vom Umsatz ausmacht. Zwar ist derzeit noch nicht abzusehen, wie sich der Absatz von 5G-Geräten in den kommenden Jahren entwickeln wird. Doch die Hersteller müssen entsprechende Smartphones liefern können, wenn der Netzausbau Fahrt aufnimmt. Bis dahin gilt es, einigermaßen unbeschadet durch eine Flaute zu kommen. Gartner zufolge dürften im laufenden Jahr weltweit 1,518 Milliarden Smartphones verkauft werden. Das sind etwa 2,5 Prozent weniger als im vergangenen Jahr. Vor allem die weitgehend gesättigten Märkte in Nordamerika, Westeuropa und Japan verzeichnen Rückgänge. Laut Gartner wird der Anteil von 5G-Smartphones am Gesamtmarkt in diesem Jahr bei unter einem Prozent liegen. 2020 soll sich das globale Smartphone-Geschäft wieder etwas erholen. Die Verkaufszahlen sollen auf 1,561 Milliarden Geräte steigen. (ba)