

COMPUTERWOCHE

Ausgabe 2020 – 51-53 14. Dezember 2020 Nur im Abonnement erhältlich

VOICE OF DIGITAL

IIoT-Plattformen fehlt die Reife

Nur drei Anbieter
überzeugen weitgehend

Seite 26

Viel Engagement für Gaia-X

Der Traum vom europäischen
Datenraum lebt

Seite 30

Jahresgespräch in unsicheren Zeiten

Gerade jetzt erwarten
Mitarbeiter Feedback

Seite 38



Fortschritt – mit steigenden Risiken

2021 wird die Digitalisierung
Sprünge machen. Nicht jeder kann
das Tempo mitgehen.

Seite 12

2020 – in der Pandemie schlug die Stunde der IT

CIOs und ihre IT-Teams haben sich in der Coronakrise Lorbeeren verdient. Sie haben dafür gesorgt, dass die Betriebe weiterarbeiten konnten und die Menschen in Kontakt blieben.

Für einen tiefgreifenden Wandel brauche es ein hohes Maß an kultureller und organisatorischer Unterstützung, haben wir in der ersten CW-Ausgabe dieses Jahres über die anstehenden IT-Herausforderungen geschrieben. Sich grundlegend zu ändern, werde vielen Unternehmen schwer fallen. Zum damaligen Zeitpunkt ahnte noch keiner, was folgen sollte. In den Betrieben und IT-Organisationen liefen die Projekte im geplanten Takt weiter. Da ging es um SAP-Migrationen, Automatisierung, Service Management etc. Das Thema Digitalisierung schwebte über allem, gab aber keinen Anlass zur Hektik.

Doch dann kam alles anders. Der erste Lockdown im März stellte den Geschäftsbetrieb fast aller Unternehmen auf den Kopf. Dass Millionen Angestellte im Home-Office nahtlos weiterarbeiten konnten, dass Lieferketten nicht abrissen und Business-Prozesse nicht zusammenbrechen, ist das Verdienst der IT-Abteilungen. Projekte, für die man früher Monate angesetzt hätte, liefen über das Wochenende. Viele CIOs staunten selbst darüber, wie gut alles klappte. Das lag aber auch daran, dass sie schon in den Jahren zuvor einen guten Job gemacht und das Fundament für die Digitalisierung gelegt hatten – genauso wie die Menschen in ihren privaten Haushalten übrigens. Man mag sich nicht vorstellen, was eine solche Krise noch vor 15 Jahren angerichtet hätte.

CIOs und ihre IT-Teams haben in der Coronakrise bewiesen, zu welchen Leistungen sie fähig sind. Ihre Rolle wird im nächsten Jahr weiter an Bedeutung gewinnen. Die Redaktion der COMPUTERWOCHE wünscht allen CIOs und sämtlichen IT-Mitarbeitern über Weihnachten und den Jahreswechsel die nötige Muße, um innezuhalten, das Jahr Revue passieren zu lassen und Kraft für 2021 zu tanken. Bleiben Sie gesund!

Herzlich,
Ihr

Martin Bayer, Deputy Editorial Director



Martin Bayer,
Deputy Editorial Director



Prognosen 2021:

Auf computerwoche.de finden Sie jede Menge Prognosen und Trends zum neuen Jahr!
www.cowo.de/a/3647414

▶▶ 12

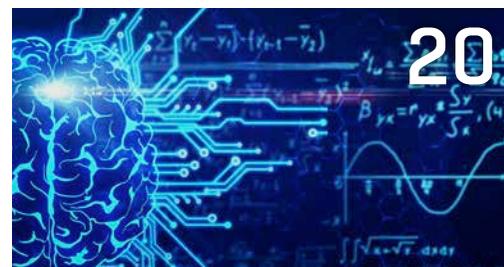
2021 – das hohe Veränderungstempo wird zum Risiko für die Gesellschaft

Im Zuge der Coronakrise haben die Unternehmen ihre IT-Organisationen neu zu schätzen gelernt. Cloud Computing, Kommunikations- und Collaboration-Tools oder auch E-Commerce-Angebote haben dafür gesorgt, dass die Arbeitswelt nicht zum Stillstand kam. Die Digitalisierung hat einen kraftvollen Schub erhalten, der im neuen Jahr zu einem hohen Veränderungstempo führen wird. Nicht jedes Unternehmen und nicht jeder Beschäftigte werden sich damit wohlfühlen. Die digitale Spaltung dürfte voranschreiten.



Markt

- 6 **Rasanten Wachstum für Public Cloud**
Amazon Web Services, Microsoft und Google können auch in den kommenden Jahren mit einer robusten Nachfrage nach Public-Cloud-Diensten rechnen, erwarten die Analysten von Gartner.
- 8 **Salesforce übernimmt Slack**
Mit den Collaboration-Lösungen von Slack will CRM-Spezialist Salesforce näher an die Kunden heranrücken und Microsoft die Stirn bieten.
- 10 **SAP-Berater im Anwenderurteil**
Wie sprechen Kunden im Internet über die SAP-Berater ihres Vertrauens? Im Rahmen eines Social Listening haben wir es überprüft: Itelligence, Adesso und Valantic überzeugen die Unternehmen am meisten.



Technik

- 20 **Verzerrungen verhindern KI-Erfolge**
Immer mehr Unternehmen beschäftigen sich mit künstlicher Intelligenz und machen dabei den Fehler, der Datenauswahl nicht genügend Aufmerksamkeit zu schenken. Neben Technik geht es in der KI auch um Verhaltenspsychologie, Soziologie und ethisch-moralische Fragen.
- 24 **Auch VMware entdeckt Blockchain**
Auf der neuen Plattform VMware Blockchain sollen Enterprise-Kunden Lösungen für sichere globale Transaktionen mit Beteiligung mehrerer Parteien bauen können.
- 26 **IIoT-Plattformen sind so lala**
Plattformen für das Industrial Internet of Things sind oft noch nicht ausgereift. Das wird sich in den nächsten Jahren ändern.



Praxis

30 Gaia-X noch am Anfang

Mit Gaia-X soll ein sicherer europäischer Datenraum entstehen, die Mitgliederzahl wächst. Bei näherem Hinsehen entpuppt sich jedoch vieles noch als Stückwerk.

33 KI verändert die Spielregeln

Mit den Möglichkeiten der KI beschäftigt sich das Fachbuch „KI verändert die Spielregeln“. Wer noch keinen Zugang zum Thema gefunden hat, wird hier umfassend damit vertraut gemacht.

34 Große Gala zum CIO des Jahres

Die aktuelle Krise konnte COMPUTERWOCHE und CIO-Magazin nicht davon abhalten, die besten CIOs des Jahres 2020 auszuzeichnen. Lesen Sie alles über die stimmungsvolle Gala!



Job & Karriere

38 Feedback im Home-Office

Nie waren Mitarbeitergespräche so wichtig wie in diesen Zeiten. Ein paar einfache Tipps können helfen, um Vorgesetzten und Mitarbeitern die Verunsicherung zu nehmen.

42 Weiterbildung digital

Nicht alle Fortbildungsansätze lassen sich eins zu eins in die virtuelle Welt übertragen. Manche Trainings funktionieren, von anderen sollten Unternehmen die Finger lassen.

44 Unbekannte Zusatzleistungen

Vom Pilates-Kurs bis hin zum Firmenwagen – nicht wenige Unternehmen bieten bis zu 50 Zusatzleistungen an, die allerdings oft unentdeckt bleiben. Die Personalabteilungen machen zu wenig Wind darum.

47 Stellenmarkt

49 Impressum

50 IT in Zahlen

Gartner-Prognose – Wachstumsschub für die Public Cloud

Die Coronakrise befeuert die Nachfrage nach Public-Cloud-Diensten. Gartner zufolge soll der Markt im kommenden Jahr auf über 300 Milliarden Dollar weltweit zulegen. Und damit dürfte noch lange nicht Schluss sein.

Ein Wachstum von 18,4 Prozent prophezeien die Marktforscher von Gartner dem Public-Cloud-Markt von 2020 auf 2021 – das Marktvolumen soll von 257,5 Milliarden Dollar in diesem auf 304,9 Milliarden Dollar im kommenden Jahr anwachsen. „Die Pandemie hat den Wert der Cloud erst richtig sichtbar gemacht“, sagt Sid Nag, Research Vice President bei Gartner. Mit bedarfsgerecht abrufbaren, skalierfähigen Cloud-Lösungen ließen sich Kosteneffizienz und Business Continuity gewährleisten. Außerdem könnten Unternehmen ihre digitale Business-Transformation besonders schnell vorantreiben. Laut Gartner wird der für Cloud-Dienste aufgewandte Anteil an den IT-Budgets nach der Covid-Krise noch einmal deutlich größer. In diesem Jahr machen Cloud-Ausgaben demnach 9,1 Prozent der gesamten globalen IT-Ausgaben aus, 2024 soll der Anteil bereits 14,2 Prozent betragen.

Größtes Marktsegment in der Public Cloud ist und bleibt Software as a Service (SaaS). Das Volumen soll von 101,5 Milliarden Dollar in diesem auf 117,8 Milliarden im kommenden Jahr anwachsen. Andere Segmente legen zwar stärker zu, sind aber deutlich kleiner. So expandiert das Segment der Infrastrukturdienste (Infrastructure as a Service, IaaS) stark: Das Geschäft mit cloudbasierten Compute- und Storage-Diensten soll von 51,4 auf 65,3 Milliarden Dollar anwachsen.

Auch PaaS mit starkem Wachstum

Für Plattformdienste (Platform as a Service, PaaS) sieht Gartner ebenfalls ein kräftiges Plus. Moderne cloudnative Anwendungen würden derzeit dringend benötigt, um die Anforderungen der vielen Remote Worker auch nach der Krise optimal zu erfüllen.

Die Analysten erwarten einen Zuwachs um 26,6 Prozent auf ein Marktvolumen von 55,5 Milliarden Dollar im nächsten Jahr.

„Die Pandemie hat Unternehmen gezwungen, sich in der IT in kürzester Zeit auf drei Prioritäten zu konzentrieren: Cash vorhalten und Kosten optimieren, Remote Work unterstützen und absichern sowie die Widerstandsfähigkeit der Organisation erhöhen“, sagt Nag. Für Cloud-Lösungen sei so viel Geld ausgegeben worden, weil diese auf alle drei Ziele gleichermaßen einzahlten. Laut Gartner wollen 70 Prozent der Betriebe, die heute Cloud-Dienste nutzen, in der Folge der Covid-Pandemie noch mehr Geld in die Datenwolke investieren.

Stabile Nachfrage bis 2024

Da die Firmen weiter den Megatrend der mobilen Zusammenarbeit unterstützen müssen, geht Gartner davon aus, dass die starke Nachfrage nach Public-Cloud-Diensten mindestens bis 2024 stabil bleiben wird. Der Trend werde inzwischen dadurch begünstigt, dass Cloud-Provider mit Telcos kooperierten, um ihre Reichweite bis an den Netzwerkrand auszuweiten und damit auch hybrid arbeitende Teams besser zu unterstützen.

Laut Gartner-Analyst Nag müssen auch CIOs darüber nachdenken, mit welchen strategischen Schritten ihre Unternehmen aus dem Krisenmodus herauskommen und zurück in die Wachstumsspur finden können. Das Entwickeln und Umsetzen neuer digitaler Dienste werde dabei voraussichtlich eine Schlüsselrolle spielen. cloudbasierte Angebote sind demnach das Mittel der Wahl, um in einer Welt nach Covid-19, in der Agilität und digitale Touchpoints immer wichtiger würden, erfolgreich zu sein. (hv)

Immer mehr Unternehmen setzen auf As-a-Service-Angebote

In den nächsten Jahren wird die Nachfrage nach Public-Cloud-Diensten noch einmal kräftig zulegen, prognostizieren die Analysten von Gartner.

	2019	2020	2021	2022
Cloud Business Process Services (BPaaS)	45,212	44,741	47,521	50,336
Cloud Application Infrastructure Services (PaaS)	37,512	43,823	55,486	68,964
Cloud Application Services (SaaS)	102,064	101,480	117,773	138,261
Cloud Management and Security Services	12,836	14,880	17,001	19,934
Cloud System Infrastructure Services (IaaS)	44,457	51,421	65,264	82,225
Desktop as a Service (DaaS)	616	1,204	1,945	2,542
Total Market	242,696	257,549	304,990	362,263

BPaaS = Business Process as a Service; IaaS = Infrastructure as a Service; PaaS = Platform as a Service; SaaS = Software as a Service; Angaben in Milliarden Dollar; Hinweis: Aufgrund von Rundungen addieren sich die Summen möglicherweise nicht; Quelle: Gartner

Kampfansage an Microsoft: Salesforce kauft Slack

Salesforce hat angekündigt, den Collaboration-Spezialisten Slack für 27,7 Milliarden Dollar zu übernehmen. Damit muss sich vor allem Microsoft auf mehr Wettbewerb einstellen.



Von Martin Bayer,
Deputy Editorial Director

Für die Akquisition von Slack greift Salesforce tief in die Tasche. 27,7 Milliarden Dollar in einem Kombigeschäft aus Cash- und Aktienanteilen ist der Nummer eins im weltweiten CRM-Geschäft die Übernahme des Collaboration-Spezialisten wert. Die Salesforce-Verantwortlichen bezeichneten das gemeinsame Angebot als das „kommende Betriebssystem für die neue Arbeitswelt“. Es ist der teuerste Zukauf in der Firmengeschichte von Salesforce nach der Akquisition des Analytics-Spezialisten Tableau im vergangenen Jahr für rund 15,7 Milliarden Dollar.

Beide Unternehmen passten perfekt zusammen, glaubt Marc Benioff, Gründer und CEO von Salesforce. „Gemeinsam werden Salesforce und Slack die Zukunft der Unternehmenssoftware gestalten und die Art und Weise verändern, wie Menschen in einer voll digitalisierten Welt ortsunabhängig arbeiten.“ Stewart Butterfield, CEO und Mitbegründer von Slack, sprach

von einer gewaltigen Chance. „Software spielt eine immer kritischere Rolle für die Leistungsfähigkeit jedes Unternehmens.“ Jetzt gehe es darum, die damit verbundene Komplexität zu reduzieren und den Betrieben mehr Flexibilität und Agilität zu ermöglichen. „Persönlich glaube ich, dass dies die strategisch sinnvollste Kombination in der Geschichte der Softwareindustrie ist, und ich kann es kaum erwarten loszulegen.“

Slack soll Collaboration-Drehscheibe werden

Slack soll tief in alle Bestandteile der Salesforce-Cloud integriert werden, kündigte der CRM-Spezialist an. Die Software soll künftig die Schnittstelle für die Customer-360-Services von Salesforce bilden. Anwender sollen über Slack-Tools innerhalb der Salesforce-Cloud kommunizieren und zusammenarbeiten sowie auf Informationen aus anderen Geschäftsanwendungen und -systemen zugreifen können. Das erhöhe die Produktivität und erlaube den Nutzern, intelligentere und schnellere Entscheidungen entlang der Kundenschnittstelle zu treffen. So könnten Salesforce-Anwender ihrer Klientel eine stark verbesserte Customer-Experience bieten.

Die Aufsichtsräte beider Unternehmen haben dem Deal bereits zugestimmt. Den Segen der Aufsichtsbehörden vorausgesetzt, soll die Akquisition bis Ende Juli 2021 abgeschlossen werden. Slack werde eine eigene Geschäftseinheit innerhalb von Salesforce, die Führung übernehme Stewart Butterfield selbst, hieß es.

Mit der Übernahme heizt Salesforce den Konkurrenzkampf mit Microsoft weiter an. Slack stand in den zurückliegenden Monaten mit seinen Chat- und Messenger-Diensten in einem

Salesforce macht gute Geschäfte

Die Geschäfte von Salesforce laufen derzeit blendend. Parallel zur Übernahme von Slack veröffentlichte der CRM-Anbieter die Ergebnisse für das dritte Fiskalquartal des Geschäftsjahres 2021. Der Umsatz verbesserte sich im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 19 Prozent auf gut 5,4 Milliarden Dollar. Unter dem Strich stand ein Gewinn von fast 1,1 Milliarden Dollar, nach einem Minus von 109 Millionen Dollar an gleicher Stelle vor einem Jahr. Der Cloud-Anbieter erhöhte seine Prognosen leicht für das laufende und das kommende Geschäftsjahr. Insgesamt rechnen die Verantwortlichen für das im Januar 2021 zu Ende gehende Geschäftsjahr nun mit Einnahmen von 21,1 Milliarden Dollar und für das Fiskaljahr 2022 mit 25,5 Milliarden Dollar.

„Kein anderes großes Software-Unternehmen wächst in diesem Tempo“, sagte Salesforce-Gründer und CEO Marc Benioff. „Wir bewegen uns rasch in eine vollständig digitale Welt, in der Arbeit überall dort stattfindet, wo Menschen sind. Unsere Ergebnisse werden durch den Erfolg unserer Kunden und die Relevanz unserer Customer-360-Plattform in dieser neuen Normalität bestimmt.“