

COMPUTERWOCHE

Ausgabe 2022 – 31-33 8. August 2022 Nur im Abonnement erhältlich

VOICE OF DIGITAL

Oracles Rolle im Cloud-Markt

Geschäftsführerin Stefanie
Kemp im CW-Gespräch

Seite 6

So schützen Sie den Admin-Account

Mit Privileged Access
Management vorbeugen

Seite 14

Reisende aufhalten

Was tun, wenn Leistungsträger
gehen wollen?

Seite 40



Mut zum Neuanfang

Die Legacy-IT lähmt viele Betriebe,
doch die Entschlossenheit zu
modernisieren nimmt zu.

Seite 26

Es geht um mehr als neue Hard- und Software

„Durch Deutschland muss ein Ruck gehen“, sagte 1997 Bundespräsident Roman Herzog. In Sachen IT ist das bislang noch nicht passiert, dabei wäre ein Aufbruch überfällig.

Was die aktuelle Studie „Legacy-Modernisierung 2022“ von COMPUTERWOCHE, CIO und CSO zutage gefördert hat, ist, gelinde gesagt, beunruhigend. Deutsche Unternehmen sitzen demnach auf veralteter Technologie und haben die Erneuerung bisher nur zögerlich angepackt. In Schulnoten würden die befragten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ihre IT-Infrastruktur bestenfalls mit „schwach befriedigend“ bewerten – der „Eins des kleinen Mannes“, wie einst der Klassenlehrer sagte, um die Schwächeren zu trösten.

Wir wollen hier nicht ins Detail gehen, aber wenn Sie unsere Titelgeschichte ab Seite 26 lesen, werden Sie feststellen, dass die „Performance der IT“ mit der lausigen Note 3,07 sogar noch am besten abschneidet. Am schlechtesten ist es um Flexibilität und Anpassbarkeit (3,27) bestellt – und das, obwohl alle Welt seit Jahren von digitaler Innovation, Cloud Computing und agilen Methoden spricht.

Offenbar haben viele Betriebe nicht verstanden, dass die Zeiten, in denen eine mittelmäßige IT ausreichte, um überleben zu können, vorbei sind. Business und IT sind eins geworden. Das heißt: Wer seine IT vernachlässigt, riskiert seinen Geschäftserfolg. Er nimmt in Kauf, dass das Unternehmen träge und inflexibel wird. Produkte und Services kommen zu spät oder gar nicht heraus, es fehlen die Innovationen. Zudem wandern die besten und wichtigsten Mitarbeiter ab.

Eine grundlegende IT-Modernisierung ist eine Aufgabe, die der CIO allein nicht stemmen kann. Es braucht einen Konsens über die gesamte Führungsebene und alle Fachbereiche hinweg, denn es geht um alles: Organisation, Kultur, Produkte, Kunden, Mitarbeitende etc. Vielleicht ist es die Größe der Aufgabe, die so vielen den Mut nimmt.

Herzlich,
Ihr

Heinrich Vaske, Editorial Director



Heinrich Vaske,
Editorial Director



Lernen loszulassen:

Wie mit Transparenz und einem klaren Plan der Umbau der Legacy-Welt gelingt.
www.cowo.de/a/3552821

▶▶ 26

Legacy-IT: Vielen Unternehmen fehlt der Mut zum Neuanfang

Wenn die Instandhaltung alter IT-Systeme das ganze Budget auffrisst, werden Unternehmen schnell in eine Abwärtsspirale hineingezogen. Die Legacy-IT bremst den digitalen Wandel. Das ist der wichtigste Grund dafür, dass viele Betriebe mit ihren Fortschritten im digitalen Wandel unzufrieden sind. Vor allem die Anwender in den Fachabteilungen drängen auf eine schnellere Modernisierung. Eine aktuelle Studie der COMPUTERWOCHE zeigt, dass das Problem erkannt wurde. Viele Unternehmen planen einen Befreiungsschlag.



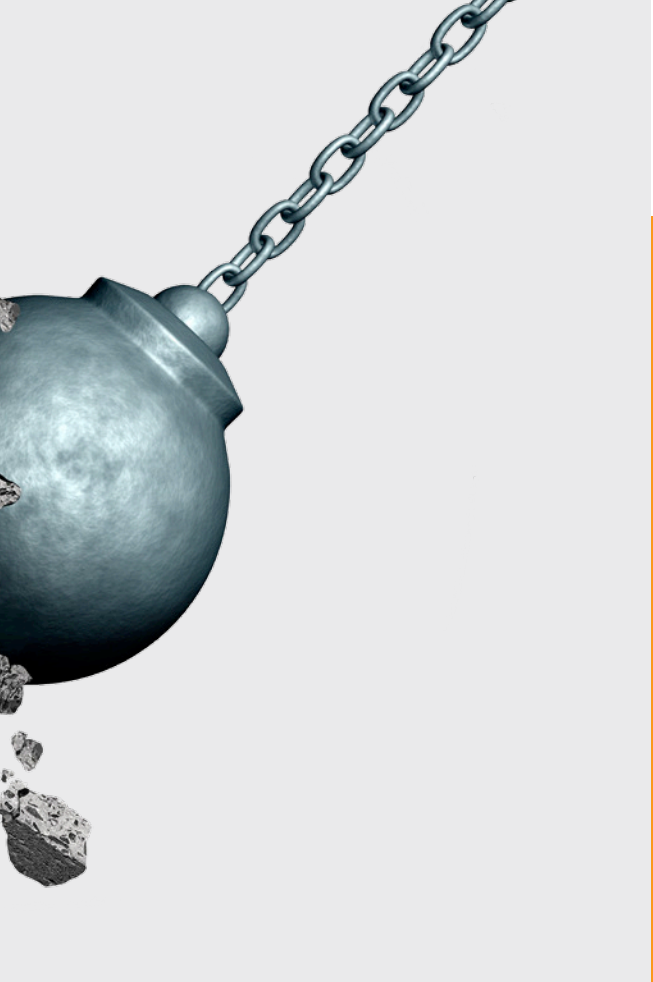
Markt

- 6 Oracle-Chefin im CW-Gespräch**
Die scheidende Oracle-Geschäftsführerin Stefanie Kemp erklärt die Cloud-Strategie des Unternehmens.
- 10 Bosch investiert in Chipfabriken**
Bis 2026 wollen die Stuttgarter drei Milliarden Euro in den Ausbau ihres Halbleitergeschäfts stecken. Chips für Auto- und Consumer-Anwendungen sollen künftig selbst entwickelt und produziert werden.
- 12 IT-Shopping macht keinen Spaß**
Wie die Analysten von Gartner herausgefunden haben, sind viele Unternehmen mit ihren Technologieanschaffungen unzufrieden und würden sie am liebsten rückgängig machen. Die Diagnose „Kaufreue“ fällt immer häufiger.



Technik

- 14 Privileged Access Management**
Gelingt es Angreifern, einen Administratorenzugang zu den IT-Systemen ihrer Opfer unter Kontrolle zu bringen, ist der Schaden meist besonders groß. Mit Privileged Access Management können Anwender vorbeugen.
- 18 Microsoft will ran an die Behörden**
Mit der Cloud for Sovereignty will Microsoft die hohen Sicherheitsanforderungen von deutschen und europäischen Behörden erfüllen. Beschlossen wurde auch eine engere Zusammenarbeit mit dem Cloud-Rivalen Oracle.
- 20 NetDevOps verspricht mehr Speed**
Mit NetDevOps sollen DevOps-Prinzipien wie Automatisierung oder schnelle Bereitstellung auch im Netz Einzug halten.



Praxis

32 Lego entdeckt Software

Der dänische Hersteller von Plastikspielzeug macht sich auf, gemeinsam mit dem Gamespezialisten Epic das Metaversum zu erobern.

34 IT und Business finden sich neu

Das Zusammenspiel zwischen IT- und Fachabteilungen verändert sich. Die IT stellt sich mehr Demand- und weniger Supply-orientiert auf.

38 Walmart Cloud Native Platform

Die US-Einzelhandelskette Walmart hat eine Hybrid-Cloud-Plattform eingeführt. Sie soll den Softwareentwicklern dabei helfen, verschiedene Cloud-Dienste und Infrastrukturelemente über eine zentrale Konsole, die „Walmart Cloud Native Platform“, zu nutzen.



Job & Karriere

40 So halten Sie Leistungsträger

Mit „Bleibegesprächen“ gelingt es Vorgesetzten, gute Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu halten, wenn sich diese bereits mit Abwanderungsgedanken beschäftigen. Erforderlich ist ein ehrlicher und offener Dialog.

42 Arbeitsverträge spiegeln die Kultur

Wer einen neuen Arbeitsvertrag unterzeichnet, sollte genau auf die Formulierungen achten. Sie verraten eine Menge über die Firmenkultur.

44 Vier-Tage-Woche – geht das?

Was passiert, wenn ein Unternehmen beschließt: Wir arbeiten nur noch von Montag bis Donnerstag? Das Beratungshaus Aflexio hat es gewagt – und dabei eine Menge gelernt. Ein Erfahrungsbericht.

47 Stellenmarkt

49 Impressum

50 IT in Zahlen

Stefanie Kemp, Oracle: „Manchmal reden wir nur noch mit dem Fachbereich“

Mit dem Einzug in die Cloud verändert sich die Balance der IT-Kräfte. Welche Rolle Oracle dabei spielen will, erläutert die scheidende Deutschland-Geschäftsführerin Stefanie Kemp im CW-Interview.



Von Martin Bayer,
Deputy Editorial Director

CW: Sie geben Ihren Job als Oracle-Deutschlandchefin auf, um Chief Transformation Officer bei den Sana Kliniken zu werden. Hat es Ihnen bei Oracle nicht mehr gefallen?

Kemp: Doch, ich habe gerne für Oracle gearbeitet und bin ja auch noch ein bisschen da. Aber ein Transformationsprojekt im Gesundheitsbereich zu stemmen, ist jetzt eine tolle Herausforderung und für mich eine Herzensangelegenheit. Meine positive Einstellung zu Oracle hat sich nicht verändert. Wenn mich die Leute fragen, warum ich mich vor zwei Jahren für den Job entschieden habe, sage ich immer: Es gibt keinen anderen Anbieter, der wirklich von der Hardware über die klassische Datenbank und Middleware bis hin zu den Applikationen für fast sämtliche Industrien Lösungen bietet. Deshalb ist Oracle eine coole Company.

CW: Die Botschaft vom kompletten Stack habe ich von Oracle schon vor zehn Jahren gehört. Server, Datenbanken, Middleware, Business Applikationen, ERP und so weiter – wirklich sexy ist das ja eigentlich nicht. Wenn ich an den digitalen Wandel denke, dann spielt die Musik doch ganz woanders.

Kemp: Naja, reden wir mal über das große übergeordnete strategische Thema – die Cloud. Wenn Sie sich den kompletten Stack ansehen, inklusive der Hardware-Komponenten, dann können Sie von Oracle alles auch aus der Cloud bekommen. Was das Thema Applikationen angeht, stehen wir im Gartner-Quadranten oben rechts, weil wir mit Peoplesoft, Human Capital Management (HCM), der Customer Experience sowie den Fusion Applications längst alles aus der Cloud anbieten. Mittlerweile sind wir auch mit der Oracle Infrastructure Cloud in den Ran-



kings ganz vorne. Ja, wir kommen aus der alten Welt, aber der Kunde kann zusammen mit uns den nächsten Schritt in die Cloud gehen.

Was die Kunden vielleicht noch On-Premises brauchen, können sie in ihrem eigenen Rechenzentrum in einen Cloud Service packen, dafür gibt es Cloud@Customer. Das betrifft vor allem Themen, wo Latenzzeiten wichtig sind und die Kunden Hardware ganz vorne an den Produktionsprozessen brauchen. Anwender können die Systeme dastehen lassen, wo sie sind, und bekommen trotzdem die kompletten Cloud Services.

CW: Oracles Cloud-Angebot ist gar nicht so einfach zu durchblicken. Da gibt es die Public Cloud, dann die Cloud@Customer und letztens haben Sie Dedicated Region vorgestellt, wo die Hardware ja auch beim Kunden steht. Das verwirrt, gelinde gesagt, ein wenig.

Kemp: Dedicated Region ist nichts anderes als Cloud@Customer. Aber dabei übernehmen wir die Data-Center-Infrastruktur des Kunden eins zu eins und packen sie in die Cloud. Wir bieten dafür den ganzen Service, das entlastet die Kunden enorm. Oft wollen sie selbst an der Hardware gar nicht mehr schrauben. Und auch an der Vernetzung wollen sie nicht mehr arbeiten. Bleibt der Application Stack. Auch den könnten wir theoretisch übernehmen. Dafür haben wir eine eigene Einheit, den Advanced Customer Service (ACS), der sich auch um individuelle Applikationen kümmern kann.

► den Service auf meiner Seite, weil der einen Wettbewerbsvorteil darstellt. Unsere Kunden wünschen sich vor allem Flexibilität. Versetzen Sie sich mal zurück in die Zeiten, in denen klassisches Outsourcing aufblühte. Man kaufte irgendwo dedizierte Server oder RZ-Kapazitäten, die mussten dann über eine bestimmte Zeit laufen, damit die Rechnung aufgeht. Das haben Sie mit der Cloud nicht mehr. Sie geben rein, was Sie wollen, und ziehen es wieder ab – gemessen wird der Verbrauch.

CW: Sie reden von Pay-as-you-go, aber das ist bei Oracle ja nicht in der reinen Lehre.

Kemp: Doch.

CW: Aber bei der Dedicated Region muss sich der Kunde für einen bestimmten Zeitraum auf eine bestimmte Kapazität an bezogener Leistung festlegen.

Kemp: Dafür müssen wir auch die Ressourcen vorhalten.

CW: Sie stellen nicht einfach eine bestimmte Kapazität hin, und der Kunde bucht das, was er braucht – also etwa ein Drittel davon, und der Rest läuft dann quasi leer.

Kemp: Nein, das würde sich nicht rechnen.

CW: Pay-as-you-go gilt demnach nur für die Public Cloud?

Kemp: So ist es. Oft ist es so, dass die Kunden noch nicht so sicher sind, welche Workloads sie in die Cloud geben wollen. Wir reden hier über Landing Zones, die mit dem Kunden definiert werden. Wir bieten an, erst einmal die Lasten zu testen und einen klassischen Proof of Concept zu machen. Wir schicken unsere Architekten los und identifizieren die Workloads. Das ist in der Regel sogar kostenlos, um zu sehen, funktioniert das auch. Jeder will ja irgendwie auch ein Gefühl dafür bekommen: Geht das so?

Wenn es funktioniert, kann der Kunde dann entscheiden: Ich lasse die Workloads in der Cloud, bin mir aber vielleicht nicht sicher, ob ich das über 24 oder 36 Monate so beibehalten möchte, weil ich noch umbauen will. Dann ist die Entscheidung Pay-as-you-go richtig. Die ist allerdings, weil kein langfristiges Commitment dahintersteckt, immer ein Stück teurer, als wenn der Kunde einen Cloud-Vertrag über ein oder zwei Jahre abschließt. Aber der große Vorteil bleibt: Es gibt keine Lizenzen mehr, sondern nur noch verbrauchsabhängige Abrechnung. Da kann es natürlich auch mal sein, dass es Peaks gibt. Und es gibt eben vielleicht auch mal Tage, wo weniger Leistung benötigt wird. Das wird bei so einem Booking über den entsprechenden Zeitraum dann ausbalanciert.

CW: Läuft das immer reibungslos?

Kemp: Auch wir haben eine Lernkurve durchlaufen, wie zum Beispiel bei der Übertragbarkeit der Nutzungsrechte von einem Monat zum anderen. Wir bessern kontinuierlich nach. Das Schöne ist, bis jetzt wollen alle Bestandskunden, die wir in der Cloud haben, mit uns weitermachen.

CW: Die Cloud ist demnach ein Experimentierfeld sowohl für die Kunden als auch für Oracle, wo auch Sie erst mal überlegen müssen, wie Sie Ihre Angebote zusammenstellen?

Kemp: Zumindes wäre es fatal, wenn ich behaupten würde, wir wüssten alles von Anfang an. Das läuft unter Innovation. Wir reagieren heute viel stärker auf die Anforderungen von Kunden als dass wir sagen: Wir ändern die Regeln nicht.

CW: Oracle hat seine Fusion Application Suite komplett umgebaut für die Cloud. Inwieweit sehen Sie hier in Deutschland Chancen, im Heimatmarkt des großen Konkurrenten SAP?

Kemp: Das ist in Deutschland natürlich eine Herausforderung. Aber wir sehen mehr und mehr

Anfragen. Die Kunden registrieren genau, wenn andere Anbieter Probleme haben, und sie merken: Der Übergang mit dem Anbieter ins Cloud-Zeitalter wird schwierig, da fehlt es deutlich am Service. Hier haben wir jetzt die Chance, Marktanteile zu gewinnen. Die Kunden denken neu. Mein Lieblingsthema ist gerade unsere HCM Suite für die Personalwirtschaft. Damit haben wir bei der Deutschen Bahn über 210.000 Mitarbeiter glücklich gemacht – in der Cloud. In dem Bereich gibt es die Diskussion, wie stehen wir gegenüber SAP da, komischerweise gar nicht. Offensichtlich sind wir da gut.

Oder Qiagen und Siemens Healthineers, die unser CX, also die Marketing Cloud einsetzen, um Daten zu gewinnen. Da haben wir die Wettbewerbsdiskussion auch nicht. Natürlich gewinnen wir nicht alles, aber in diesen Bereichen sind wir erfolgreich. Klar, im Kern-ERP-System ist es schwierig. Da würde ich als Unternehmer auch exakt prüfen, ob ich mein Goldstück nehme und es in die Cloud packe. Da stecken schließlich meine Prozesse, vielleicht auch meine Wettbewerbsfähigkeit drin.

CW: Macht ein Finanzsystem wirklich einen Unterschied im Wettbewerb?

Kemp: Auf jeden Fall. Hier schlägt das Herz eines Unternehmens. Es ist wichtig, Zahlen, Daten und Fakten exakt beibringen zu können. Heute kommt noch etwas anderes dazu: Konsolidierung. Viele Unternehmen, auch Oracle selbst, sind da regelrechte Künstler, sie haben viele Legal Entities, und die müssen alle irgendwie konsolidiert werden. Allein das Finanz-Reporting ist eine komplexe Aufgabe. Ich kenne kein Unternehmen auf der Welt, das als alleinige Legal Entity auftritt und nicht noch irgendwo angegliederte Gesellschaften hat. Wie wollen Sie das unter Kontrolle bringen? Also ich denke, ERP und Finance sind nach wie vor das Herz eines Unternehmens.

CW: Aber das sind doch im Grunde genommen Hausaufgaben, die jedes Unternehmen ma-