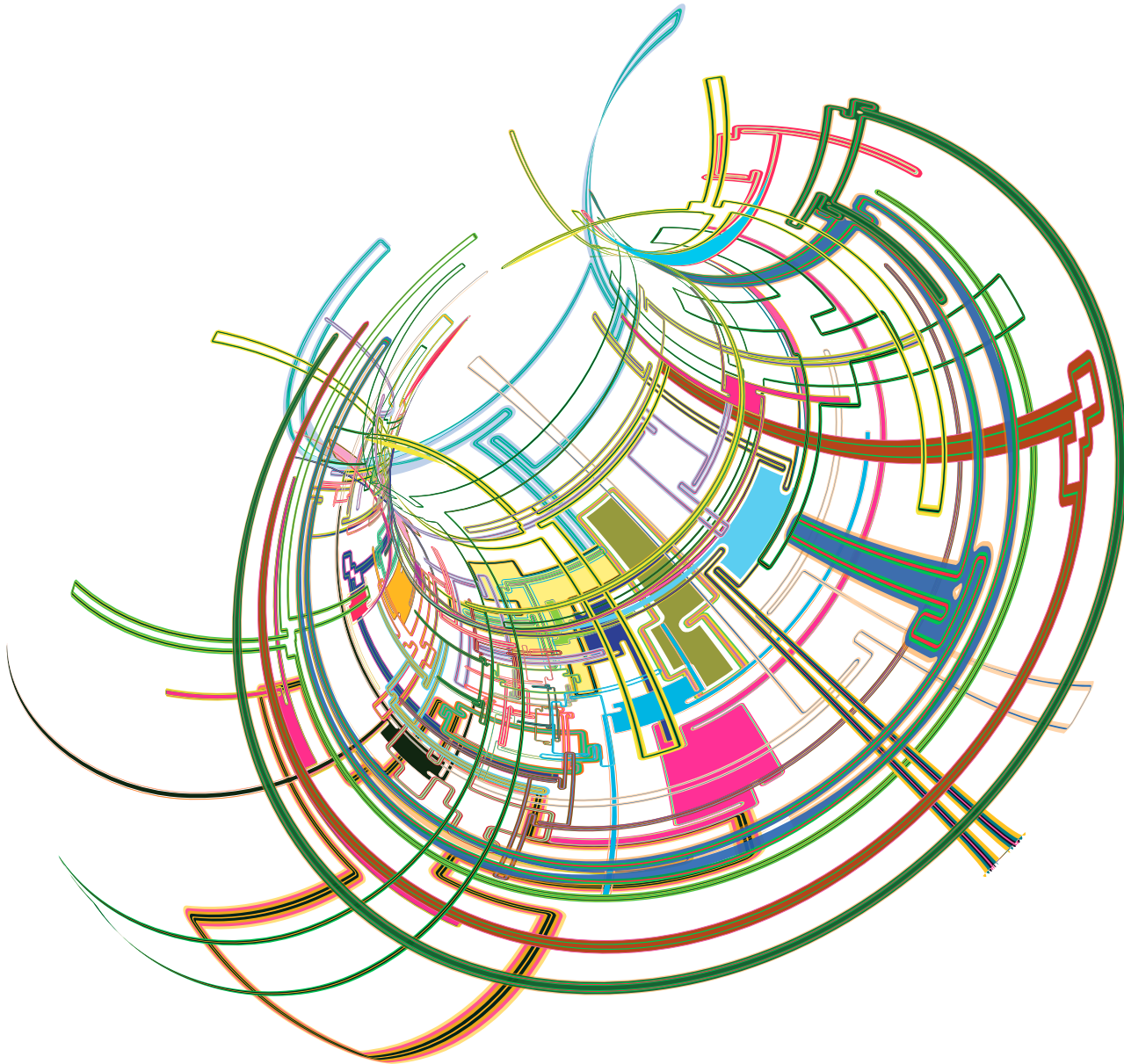


COMPUTERWOCHE

Ausgabe 2016 – 1-3 11. Januar 2016 Nur im Abonnement erhältlich



HPE startet Cloud28+

Hewlett-Packard Enterprise beginnt mit einem digitalen Katalog. Vielleicht wird ein Marktplatz daraus.

Seite 8

Ausblick 2016

Auf diese Trends sollten sich IT-Chefs im neuen Jahr einstellen.

Seite 28

Bimodale IT noch am Anfang

Der Wille ist da, doch viel mehr als agile Entwicklung ist in den meisten Unternehmen bis jetzt nicht herausgekommen.

Seite 32

Für wen lohnt sich HANA?

Nicht für jeden SAP-Anwender macht sich der Umstieg auf die In-Memory-Plattform bezahlt.

Seite 14

SAP HANA – die Mutter aller Plattformen?

Wie gelingt es, die Kunden möglichst umfassend zu binden? Das fragen sich viele Softwarehersteller derzeit – auch SAP. Doch das Argument eines integrierten Software-Stacks sticht nur bedingt.



Martin Bayer,
stellvertretender Chefredakteur

SAP will weg vom Image des biederen ERP-Anbieters. Die Ambitionen der Softwerker greifen mittlerweile weit darüber hinaus. Man möchte als Technologie- und Plattformlieferant wahrgenommen werden und verweist dazu auf das Bild der großen, alles umfassenden Softwareplattform (siehe Seite 14). Auf dem HANA-Fundament – on Premise wie in der Cloud – setzt ein bunter Strauß an Applikationen wie der Nachfolger der Business Suite, S/4HANA, und das neue Analytics-Paket Cloud for Analytics (C4A) auf, ebenso die verschiedensten Cloud-Dienste. Es sei zu komplex geworden, die eigenen Applikationen in andere Plattformen zu integrieren, begründen die SAP-Verantwortlichen ihre Strategie. Sie betonen zwar, die SAP-Welt sei offen, und über Schnittstellen ließen sich andere Produkte problemlos anbinden. Doch SAP sagt auch unverblümt, die Integration mit den eigenen Produkten funktioniere besser. Und schließlich ließen sich nur mit dem integrierten Stack sämtliche Vorteile aus dem System herauskitzeln.

Dieser Ansatz mag einen gewissen Charme haben. Doch vielen SAP-Kunden ist diese Entwicklung nicht ganz geheuer. Die wenigsten wollen sich auf Gedeih und Verderb einem einzelnen Anbieter ausliefern. Sie fordern, Walldorf solle seine Spezifikationen für HANA offenlegen, und die anderen Hersteller wie IBM, Microsoft und Oracle sollten Alternativen für den SAP-Unterbau entwickeln. Ob diese Rufe Gehör finden, ist mehr als fraglich. Auch die anderen Anbieter schmieden längst an ihren Plattformen und integrierten Stacks, um die Kunden möglichst eng an sich zu binden. Kein Wunder also, dass die Anwender zögern. Vielleicht sollten sich die Hersteller erst einmal darum kümmern, wieder mehr Vertrauen ihrer Kunden zu gewinnen. Da scheint einiges im Argen zu liegen.

Herzlich,
Ihr

Martin Bayer, stellvertretender Chefredakteur



Lockruf von Hasso Plattner

Der SAP-Gründer kann nicht verstehen, warum so viele Kunden noch zögern. S/4HANA ist aus seiner Sicht das ERP der Zukunft: www.cowo.de/a/3220604

▶ 14

Welche Vorteile bringt SAPs HANA-Plattform den Kunden wirklich?

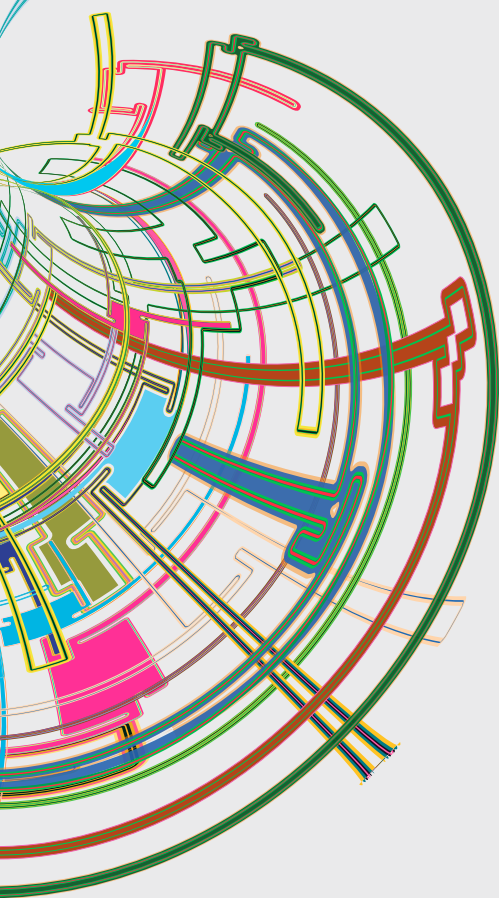
Die In-Memory-Plattform HANA ist heute das Fundament von SAPs gesamter Softwarestrategie. Darauf aufsetzend bauen die Softwerker industriespezifische Lösungspakete und immer mehr Anwendungsservices. Neben S/4 HANA als dem Nachfolger der Business Suite soll Anwendern im kommenden Jahr mit Cloud for Analytics (C4A) ein komplettes Toolset für Analysen und Prognosen zur Verfügung stehen. Lesen Sie, für wen sich die Beschäftigung mit HANA lohnt.

**Markt**

- 6 CES – Auto-Show in Las Vegas**
Auch in diesem Jahr dominierten die großen Automobilhersteller die Consumer Electronics Show (CES), in der es eigentlich um Unterhaltungselektronik geht.
- 8 HPE bringt Cloud28+ an den Start**
Hewlett-Packard Enterprise hat mit Cloud28+ einen Katalog für europäische Cloud-Dienste initiiert. Ob einmal ein App Store daraus wird, ist noch ungewiss.
- 9 IBM eröffnet IoT-Hauptquartier**
In München lokalisiert IBM den zentralen Hub für IBMs Geschäftsbereich „Watson IoT“. Über 1000 Experten sollen Lösungen für das Internet of Things (IoT) und Industrie 4.0 bauen.

**Technik**

- 24 Neuer Sync-Client für OneDrive**
Für Microsofts Cloud-Speicher „OneDrive for Business“ steht ein neuer Sync-Client bereit, der das Synchronisieren von Dateien mit der Cloud stabilisieren und beschleunigen soll.
- 25 Cisco baut auf Cloud-Kommunikation**
„Spark“ bietet Werkzeuge für Meetings, Messaging und Anrufe. Die Cloud-Plattform basiert auf dem bisherigen Projekt „Squared“.
- 26 Converged Infrastructure**
Lenovo baut sein Infrastrukturangebot für Rechenzentren weiter aus und verlässt sich dabei auf Software des amerikanischen Converged-Infrastructure-Spezialisten Nutanix.



IT-Trends 2016

IT-Chefs sollten sich für dieses Jahr nicht nur auf Produktinnovationen, sondern auch auf einen Kulturwandel einstellen.



Praxis

32 Bimodale IT

Wer die „Two-Speed-IT“ beherrscht, steht im digitalen Business besser da. Gartner hat nun die ersten Erfahrungen seiner Kunden ausgewertet. In vielen IT-Organisationen beschränkt sich das Engagement demnach auf den Einsatz agiler Methoden und das Zusammenstellen multidisziplinärer Teams.

35 Connectivity statt Hubraum

Ein Streitgespräch zeigt, wie sich die Autobranche für die digitale Zukunft fit machen muss.

36 Precision Farming

Von wegen „Der dümmste Bauer ...“: In Sachen Digitalisierung sind die großen Landwirtschaftsbetriebe weit vorne.



Job & Karriere

38 Digitalisierung in der Diskussion

Ein Roundtable-Gespräch der COMPUTERWOCHE zeigt: Der digitale Wandel ist kein technisches, sondern ein Kopfproblem.

44 Fallstricke der Digitalkommunikation

Moderne Medien verändern unser Kommunikationsverhalten. Sie verleiten uns zu einer oberflächlichen Kommunikation, was zum Teil dramatische Folgen für unser Verhältnis zu Kunden hat.

46 Beratergehälter wachsen moderat

Um 3,4 Prozent im Durchschnitt steigen die Gehälter in der Consulting-Branche, ermittelte der eigene Verband; bei den Erfahrenen sind es nur 1,6 Prozent Zuwachs.

47 Stellenmarkt

49 Impressum

50 IT in Zahlen

CES 2016: Gadgets, Virtual Reality und jede Menge neue Automobiltechnik

Traditionell läutet die Consumer Electronics Show (CES) das Technikjahr ein. In Las Vegas zeigten die Hersteller Anfang Januar ihre neuesten Gadgets. Wie im Vorjahr eroberten die Automobilhersteller das Rampenlicht.



Von Martin Bayer,
stellvertretender
Chefredakteur

Die große Elektronik-Show, die das Technikjahr traditionell in der Spielstadt Las Vegas einläutet, könnte mittlerweile auch Car Electronics Show heißen. Standen früher vor allem Gadgets für Privatkonsumenten im Mittelpunkt, sind es heute die Autos: Große Hersteller nutzen die Messe dazu, ihre neueste Technik rund um selbstfahrende Autos, Elektroantriebe und neue Mobilitätskonzepte zu präsentieren. Ihnen geht es aber auch um neue Mobilitätskonzepte.

General Motors (GM) beispielsweise kündigte an, eine halbe Milliarde Dollar in den Uber-Konkurrenten Lyft zu investieren. Gemeinsam wollen die ungleichen Partner selbstfahrende Robotertaxis entwickeln. Lyft vermittelt wie Uber über das Internet Mitfahrgelegenheiten und kooperiert dafür auch mit verschiedenen Taxi-App-Anbietern. Die Zusammenarbeit mit GM zielt darauf ab, weltweit eine Flotte autonom fahrender Autos aufzubauen. Kurzfristig will der Autobauer in verschiedenen US-Städten Fahrzeuge für Lyft-Fahrer bereitstellen. Man wolle sich auf eine Zukunft vorbereiten, in der Autos nicht mehr gekauft, sondern nur noch vorübergehend genutzt würden, hieß es von Seiten des GM-Managements.

Toyota zeigte auf der CES verschiedene Konzeptfahrzeuge. Neben dem bereits im vergangenen Herbst vorgestellten Kompaktwagen „FCV Plus“ mit Wasserstoffantrieb präsentierten die Japaner ihr „Mobility Teammate Concept“. Im Rahmen dieses Projekts sollen neue Techniken für das autonome Fahren und mehr Sicherheit entwickelt werden. In diese Idee will Toyota rund eine Milliarde Dollar investieren. So sollen Forschungszentren im kalifornischen Silicon Valley und am MIT in Boston ge-

schaffen werden. Hier sollen beispielsweise Systeme für künstliche Intelligenz sowie Robotik in Fahrzeugen entstehen. Vorantreiben soll die Entwicklung der kürzlich von Google abgeworbene Topotechniker James Kuffner, der die Robotik-Abteilung des Internet-Riesen geleitet hatte. Auch Google, das im vergangenen Jahr mit einem Konzept-Car für Aufsehen gesorgt hatte, will sich einen Platz im Automobilgeschäft sichern. Im Vorfeld der CES wurde über eine engere Kooperation mit Ford spekuliert. Ob der US-Autokonzern künftig das Google-Auto bauen wird oder Googles Automobiltechnik in Ford-Fahrzeugen Einzug halten soll, blieb jedoch offen.

Volkswagen um Imagepflege bemüht

Auch die deutschen Autobauer zeigten ihre neuesten Entwicklungen auf der CES-Bühne. Der durch den Abgasskandal vor allem in den USA schwer angeschlagene VW-Konzern führte mit dem E-Golf und dem Zukunfts-Bulli „BUDD-e“ zwei Elektrofahrzeuge vor. Der Konzept-Car BUDD-e öffnet seine Türen auf Sprachbefehl beziehungsweise über Gesten. Das Cockpit wird von großen HD-Displays dominiert. Beim E-Golf steht der Modulare Infotainment-Baukasten (MIB), an dem die Wolfsburger seit Jahren tüfteln, im Mittelpunkt.



Fitbit zeigte mit Blaze eine eigene Smartwatch. Damit will der Fitness-Spezialist den Angriff von Smartwatch-Anbietern wie Apple und Samsung abwehren.



Virtual Reality wird dieses Jahr zunehmend realer. Facebook beginnt mit dem Vorverkauf der VR-Brille Oculus Rift. Mit fast 700 Euro kommt das Eintauchen in die virtuellen Welten allerdings teuer.



Cloud 28+: HPE legt den Grundstein für einen europäischen Cloud-Marktplatz

Hewlett-Packard Enterprise (HPE) hat seine Initiative „Cloud28+“ gestartet. In einem zentralen Katalog werden europäischen Firmen und Behörden Cloud-Dienste für ihre geschäftlichen Anforderungen angeboten.



Von Heinrich Vaske,
Chefredakteur

Startpunkt von Cloud 28+ ist ein digitaler Katalog, der bislang 680 Cloud-Dienste von 150 Mitgliedern der Initiative aus den Bereichen Infrastructure as a Service (IaaS), Platform as a Service (PaaS) und Software as a Service (SaaS) aufweist. Eigenen Angaben zufolge möchte HPE Transparenz im Markt schaffen und lokale Anbieter im Sinne einer EU-weiten Wirtschaftsförderung unterstützen. Wahr ist aber auch, dass HPE seinen Versuch aufgegeben hat, ein eigenes weltweites Public-Cloud-Angebot auf die Beine zu stellen, das mit Amazon Web Services oder Microsoft Azure mithalten kann.

Nutzer können auf Cloud28+ nicht direkt Cloud-Leistungen beziehen. Sie werden lediglich mit den teilnehmenden Anbietern verbunden. Ausgewählt werden kann nach Kriterien wie Betriebsort, Betreiber oder Firmensitz. Bislang ist Cloud28+ also kein App Store – ob irgendwann einmal einer daraus wird, ist noch nicht sicher.

HPE will sich langsam zurückziehen

Wie HPE im Gespräch mit der COMPUTERWOCHE deutlich machte, sieht sich das Unternehmen als Initiator eines Prozesses, aus dem heraus sich eine Community rund um europäische Cloud-Angebote bilden soll. Eine Gatekeeper-Funktion habe HPE nur in der Anfangsphase insofern, als alle Kontributoren auf der Plattform mindestens einen Dienst einstellen müssten, der auf HPEs Helion-OpenStack-Distribution basiert.

„Das machen wir aus pragmatischen Gründen“, sagt Said Zahedani, Leiter des Geschäftsbereichs Hybrid IT (Cloud) für Deutschland. „Die Idee dahinter ist, dass wir eine Portabilität von

Services hinbekommen. Mit unserer Distribution fangen wir einfach mal an. Ob es dabei bleibt, darüber muss die Community befinden. Wir werden uns Schritt für Schritt zurückziehen und ihr die Entscheidungen überlassen.“ Die Community wird von einem frisch gegründeten, achtköpfigen Advisory Council angeführt, dem unter anderem Vertreter der BT Group und der Cancom-Tochter Pironet angehören. Sie sind laut Zahedani dabei, Regeln für die Selbstorganisation zu definieren. Diesen Vorgaben werde sich auch HPE beugen, so der Manager.

Sicherer Cloud-Marktplatz für EU-Mitglieder

Cloud28+ bietet also derzeit einen Katalog, mit dem Anwender Cloud-Angebote europäischer Dienstleister im Detail vergleichen und konfigurieren können. Neben funktionalen Kriterien kann die Auslese etwa über den Preis, Dienstgütevereinbarungen oder Zertifizierungen erfolgen. Auch können Anwenderunternehmen Überkapazitäten anbieten und so selbst zum Cloud-Anbieter werden.

Xavier Poisson, Vice President für den Geschäftsbereich Hybrid IT bei HPE in EMEA, sagt in einer Presserklärung: „Nun gibt es für Kunden in allen 28 Mitgliedsstaaten der EU und darüber hinaus eine einzige Quelle mit Hunderten von Cloud-Diensten, die ihnen die Transformation zu einer hybriden Infrastruktur ermöglichen.“

Das Angebotsspektrum umfasst derzeit Dienste für Rechnungswesen, Vertrieb, Marketing, Daten- und Dokumentenverwaltung, Softwareentwicklung, dazu kommen diverse Infrastrukturdienste. Weitere Kategorien und Branchenlösungen werden laufend hinzugefügt. ■



Wer dabei sein will, muss mindestens einen Cloud-Dienst anbieten, der auf HPEs Helion-OpenStack-Distribution basiert, sagt HPEs Hybrid-Cloud-Manager Said Zahedani.