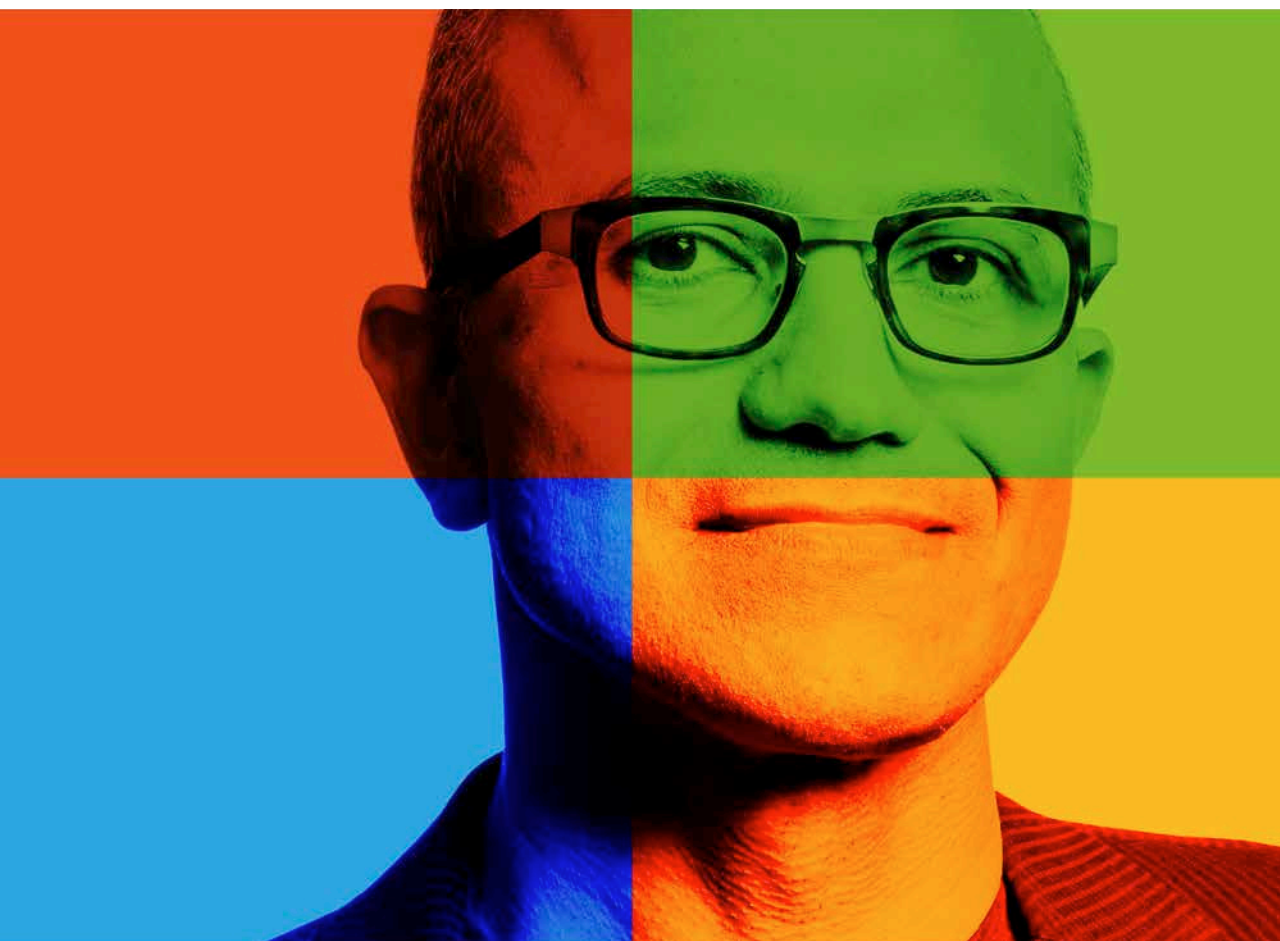


COMPUTERWOCHE

Ausgabe 2016 – 4-5 25. Januar 2016 Nur im Abonnement erhältlich



Schwere Zeiten für IBM

Die Transformation des Geschäftsmodells kostet Zeit, Geld und Personal.

Seite 6

CIOs müssen sich neu positionieren

Der Report „State of the CIO 2016“ zeigt, wie unterschiedlich IT-Chefs ihre Rollen interpretieren.

Seite 32

Gefragte Sicherheitsprofis

Security-Experten haben die freie Job-Auswahl.

Seite 38

Windows 10: Microsoft macht Druck

Wie Satya Nadella, CEO von Microsoft, nun auch Business-Kunden zum raschen Umstieg drängt.

Seite 14

CIOs müssen entscheiden: Bundesliga oder Kreisklasse?

Alle Jahre wieder forschen unsere US-Kollegen vom CIO-Magazin nach dem „State of the CIO“. Die Erhebung für 2016 zeigt, wie stark sich die Rolle der IT-Chefs verändert.



Heinrich Vaske,
Chefredakteur

Zunächst hält der Report (siehe Seite 32) einige gute Nachrichten für CIOs bereit: Die Rolle der IT-Macher ist in Zeiten der Digitalisierung in den meisten Unternehmen aufgewertet worden. Fast die Hälfte der 571 Befragten aus aller Welt (73 Prozent aus Nordamerika) berichtet heute an den CEO. Und die Amtsdauer liegt bei durchschnittlich 6,5 Jahren – wobei vor allem kleinere Unternehmen ihren IT-Chefs langfristig vertrauen. Die Gehälter der CIOs sind großzügig bemessen, die Zufriedenheit scheint hoch.

Die Studie unterteilt die CIOs in drei Gruppen:

- die Business-Strategen, die auf höchstem Level mitentscheiden;
- die Transformations-Experten, die sich um neue Systeme und Architekturen kümmern, ohne strategisch eingebunden zu sein;
- die „funktionalen“ CIOs, die primär den laufenden Betrieb aufrecht erhalten wollen.

Die erste Gruppe verdient mit Abstand am meisten Geld und berichtet überdurchschnittlich oft an den CEO. Der Fokus der inhaltlichen Arbeit liegt auf dem Verbessern der Customer Experience. Gute Chancen, in eine solche Rolle hineinzuwachsen, dürfte die mit der digitalen Transformation beschäftigte zweite Gruppe der CIOs haben, die zwar noch nicht strategisch mitredet, aber bereits an den Stellschrauben dreht, die für das Unternehmen entscheidend werden.

Sorgen muss man sich wohl um jene 27 Prozent der CIOs machen, die ihre Rolle passiv interpretieren. Sie werden in ihren Unternehmen kaum gehört, ihren Job könnten im Zweifel auch Dienstleister übernehmen. 2016 ist das Jahr, in dem sich CIOs darüber klar werden sollten, in welcher Liga sie spielen wollen.

Herzlich,
Ihr

Heinrich Vaske, Chefredakteur



CIOs, die es können

Auch 2015 haben etliche der besten deutschen CIOs am Wettbewerb CIO des Jahres teilgenommen. Mehr dazu unter www.cowo.de/p/4068

▶▶ 14

**Microsoft drückt
Windows 10
in den Markt**

Das Schicksal des weltgrößten Softwareherstellers hängt vom Erfolg von Windows 10 ab. CEO Satya Nadella drängt deshalb darauf, die installierte Basis schnell auszubauen – bei Privatkunden und jetzt auch in den Unternehmen. Doch der dabei entstehende Druck aus Redmond kommt bei den Kunden nicht gut an.



8

Markt

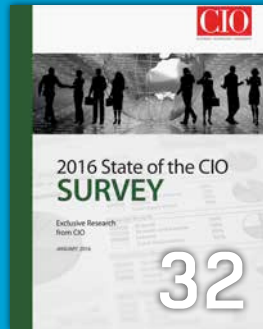
- 6 IBM in Nöten**
Der Konzernumbau hält die IBM weiter in Atem. Auch die jüngsten Quartalszahlen fielen schwach aus, hinzu kommt das Ausscheiden wichtiger Manager.
- 8 Workday nimmt Europa ins Visier**
Nach seinem Erfolg in den USA erhöht der HR-Spezialist nun auch in der Alten Welt den Druck auf Konkurrenten wie SAP und Oracle.
- 11 Oracle tritt aus dem Bitkom aus**
Themen wie Cloud und Safe Harbor treiben einen Keil in die Reihen des Bitkom. Ist der Bitkom ein Branchenverband, oder betreibt er Standortpolitik?



28

Technik

- 25 Neue Analytics-Plattform Sailfish**
Sailfish sei einfach zu bedienen, preist Booz Allen Hamilton seine neue Daten-Analytics-Plattform an – auch ohne Data Scientists.
- 26 Hadoop richtig absichern**
Immer mehr Unternehmen versuchen mit Hadoop, Big Data in den Griff zu bekommen. Allerdings beschäftigt viele die Frage, wie sicher das Framework eigentlich ist.
- 28 Revolution im Datenbankmarkt**
Das Zeitalter der klassischen relationalen Datenbanksysteme geht zu Ende, sagen Experten. Big Data, Hadoop und NoSQL-Techniken läuten eine neue Ära in der Datenhaltung ein.



CIO-Trends 2016

Unsere US-Kollegen vom CIO-Magazin haben sich umgehört, wie sich IT-Chefs in ihren Konzernen positionieren.



Praxis

- 32 So verdienen sich CIOs Respekt**
CIOs, die sich als strategische Ansprechpartner für das Business in Position bringen, verdienen mehr Geld und bekommen die Budgets und Mitarbeiter, die sie brauchen. Wer sich dagegen nur als IT-Verwalter sieht, rangiert sich aufs Abstellgleis.
- 34 Das sind die Cloud-Trends 2016**
Neben Managed Public Clouds, hybriden sowie Multi-Cloud-Umgebungen werden vor allem die Themen Infrastructure as Code und DevOps weiter an Bedeutung gewinnen, glauben Analysten.



Job & Karriere

- 38 Die neuen Stars am IT-Himmel**
Die Aufgaben eines IT-Sicherheitsexperten sind vielfältig, die Auswahl an Jobs groß und die Gehälter überdurchschnittlich hoch.
 - 44 Kritische Firmenübergabe**
Wechselt die Geschäftsführung in einem Unternehmen, arbeiten der bisherige und der neue Chef oft für eine Weile Seite an Seite zusammen – was zu vielen Konflikten führen kann.
 - 46 Digitalisiertes Assessment-Center**
Der IT-Dienstleister msg Systems hat die Asuwertung seiner Assessment-Center digitalisiert. Die Beobachter protokollieren ihre Eindrücke von den Kandidaten mit dem iPad.
- 47 Stellenmarkt**
 - 49 Impressum**
 - 50 IT in Zahlen**

Schwere Zeiten für IBM – weniger Umsatz, weniger Gewinn, weniger Manager

Die neuen Geschäftsfelder rund um Cloud und Analytics können die Einbrüche in den klassischen Sparten Hardware, Software und Services noch nicht auffangen. Zudem gibt es Unruhe im Management – Softwarechef Steve Mills ist weg.



Von Martin Bayer,
stellvertretender
Chefredakteur

Der Umbau des IBM-Geschäfts fordert weiter seinen Tribut. Wie schon in den 14 Quartalen zuvor waren auch im Abschlussquartal 2015 Umsatz und Gewinn im Vergleich zum Vorjahresquartal rückläufig. Die Einnahmen beliefen sich von Oktober bis Dezember auf gut 22 Milliarden Dollar – ein Minus von 8,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Der Gewinn brach sogar um 18,6 Prozent auf knapp 4,5 Milliarden Dollar ein. Trotz der mäßigen Zahlen kam der Traditionsanbieter an der Börse mit einem blauen Auge davon: Die Finanzanalysten an der Wallstreet hatten mit einem noch schlechteren Ergebnis gerechnet.

Wie vielen anderen amerikanischen IT-Anbietern macht auch IBM der starke Dollar zu schaffen, der die eigenen Produkte und Services im Ausland verteuert. Ohne diese Währungseffekte hätte der Umsatzrückgang IBM zufolge

nur bei rund zwei Prozent gelegen. Negative Auswirkungen haben die hohen Preise vor allem in den sich entwickelnden Märkten, die derzeit ohnehin zunehmend in konjunkturellen Turbulenzen stecken. In den BRIC-Staaten Brasilien, Russland, Indien und China brach der IBM-Umsatz um 21 Prozent ein.

Im gesamten Geschäftsjahr 2015 schrumpften IBMs Einnahmen von knapp 92,8 Milliarden auf gut 81,7 Milliarden Dollar (minus 11,8 Prozent). Immerhin verbesserte sich der Profit unter Strich um 9,7 Prozent von 12,0 auf 13,2 Milliarden Dollar. Big Blue machte gute Fortschritte beim Umbau seines Geschäfts, verbreitete IBM-Chefin Virginia „Ginni“ Rometty Zuversicht. Die strategischen Geschäftsfelder Cloud Computing, Analytics, Mobile, Social und Security seien im vergangenen Geschäftsjahr um 26 Prozent auf ein Volumen von knapp 29 Milliarden Dollar gewachsen. Sie machten mit 35 Prozent bereits mehr als ein Drittel der Gesamterlöse aus.

Mainframe-Geschäfte laufen besser

Das reicht allerdings noch nicht, um die Rückgänge in den klassischen Geschäftsfeldern aufzufangen. Das Software-Business, einst ein Garant für profitables Wachstum, verzeichnete im vierten Quartal 2015 einen Umsatzrückgang von elf Prozent im Vergleich zum Vorjahr auf 6,8 Milliarden Dollar. Das Global-Technology-Services-Geschäft schrumpfte um sieben Prozent auf 8,1 Milliarden Dollar, und das Hardwaregeschäft belief sich auf 2,4 Milliarden Dollar – ein Prozent weniger als vor einem Jahr. IBM zufolge verbesserten sich allerdings die Einnahmen im zyklischen Mainframe-Geschäft um 16 Prozent. Absolute Zahlen für dieses Segment verriet der Hersteller indes nicht.

Derzeit ist nicht abzusehen, wie lange sich IBMs Transformation noch hinziehen wird. „Wir bauen ein großes Unternehmen um“, sagte Chief Financial Officer (CFO) Martin Schroeter. „Und

IBM kauft Iris Analytics

Der deutsche Anbieter Iris Analytics entwickelt Software zur Prävention von Zahlungsbetrug. Die Lösung soll Banken helfen, missbräuchliche Transaktionen in Echtzeit zu erkennen und Zahlungen so frühzeitig zu stoppen, dass Verluste erst gar nicht entstehen. Hierbei analysiert die Software den Unterschied zwischen normalem Nutzerverhalten und besonderen Mustern von Betrugsversuchen.

Integrierte Simulation und Analyse erlauben zudem, die Effektivität bestimmter Maßnahmen direkt zu überprüfen – und zwar an Realdaten im laufenden Betrieb. Nach Angaben des französischen Interbankensystems STET, Teil der Groupe Cartes Bancaires, das jährlich 5,5 Milliarden Kredit- und Debitkarten-Transaktionen abwickelt, schafft die Iris-Software selbst zu Stoßzeiten Antwortzeiten von unter fünf Millisekunden pro Transaktion.

„Der Einsatz von Cognitive Computing zur Betrugsbekämpfung kommt einem Paradigmenwechsel gleich“, sagte Alistair Rennie, General Manager IBM Industry Solutions. Der Konzern will die Software mit seinen eigenen Sicherheitslösungen kombinieren, aber auch weiter separat als Einzellösung anbieten. Wie viel die Übernahme des in Koblenz ansässigen Unternehmens gekostet hat, wollte IBM nicht verraten.

HR und mehr: Wie Workday den deutschen Markt bearbeiten will

Der von Ex-Peoplesoft-Managern gegründete SaaS-Spezialist Workday will seinen Erfolg in den USA nun auf den europäischen Kontinent ausdehnen. Das zeigte die Kundenkonferenz „Workday Rising“ in Dublin Ende 2015.



Von Karin Quack,
leitende Redakteurin

Ein ersten Eindruck konnten die Besucher schon am Dubliner Flughafen gewinnen. Wo sie hinschauten, sprang ihnen die Werbung des Softwareunternehmens ins Auge. Workday beschäftigt in Dublin rund 500 seiner knapp 5000 Mitarbeiter. Das sind zum Großteil Entwickler, aber auch Vertriebler. Workday verkauft seine Cloud-basierte Software für Human-Capital-Management (HCM) und Finanz-Management selbst und verzichtet auf ein Partnernetz. Kundennähe gehört zu den heiligen Unternehmenswerten.

Das Softwarehaus entstand 2005, als Peoplesoft-Gründer David Duffield und sein langjähriger Topmanager Aneel Bhusri beschlossen, Teile des Betrags, den sie mit dem unfreiwilligen Verkauf von Peoplesoft an Oracle erlöst hatten, in eine Neugründung zu investieren. Um den HCM-Fokus herum wurde das Applikationsangebot langsam ausgebaut. Im Mittelpunkt stand stets ein einheitlicher Code auf Basis einer Service-orientierten Infrastruktur mit offenen Schnittstellen sowie innovativen Funktionen – nicht nur für Personaler und Manager, sondern auch für andere Mitarbeiter.

Die aktuelle Version 25 deckt unter anderem Talent- und Performance-Management einschließlich Scorecard-Funktionen ab. Anfang dieses Jahres kommt Version 26, sie soll den Anwendungskomplex „Learning“ mitbringen – ein eigens entwickeltes Learning-Management-System, das tief in den Softwarekern integriert ist. Für den Herbst stehen Realtime-Planning und Analytics auf der To-do-Liste. Mehr als 1000 Kunden haben bislang angeknabbert, verriet das Unternehmen in Dublin, und mehr als 70 Prozent davon seien mit dem Anwendungspaket aus der Cloud, das sie wöchentlich aktualisiert bekommen, live gegangen.



Schon seit 2011 ist die Software auf mobilen Endgeräten verfügbar, mittlerweile auch auf dem iPad. „Alles, was Workday entwickelt, beginnt heute beim Smartphone des Anwenders“, behauptete Joe Korngiebel, Senior Vice President für Customer Experience, Mobile und Innovation.

Workday schreibt noch keinen Gewinn

Profitabel ist Workday nicht, das Management priorisiert noch immer das Wachstum. Mark Nittler, Vice President Enterprise Strategy, führt die Verluste – im Finanzjahr 2015 (Ende: 31. Januar 2015) waren es 248 Millionen Dollar – auf das Cloud-Modell zurück: „Alle Cloud-Unternehmen sehen erst einmal wenig profitabel aus, aber das legt sich mit der Zeit.“ Während konventionelle Softwareanbieter die Lizenzgebühr bei Vertragsabschluss verbuchen könnten, ließen sich Cloud-Subskriptionen eben nur in dem Tempo gutschreiben, in dem der Kunde sie „verbrauche“. Vorerst wollen die Workday-Macher lieber ihre Produkte weiterentwickeln, als Investoren glücklich zu machen.

In Deutschland ist das Unternehmen seit 2008 präsent, zunächst aber nur mit einer etwa 50-köpfigen Entwicklungsabteilung, deren Ursprung sich auf ein in München ansässiges Peoplesoft-Team zurückführen lässt. Diese Mitarbeiter bearbeiten vor allem die hiesigen

► Mehr Details über Workday finden Sie hier:
www.cowo.de/a/3221511