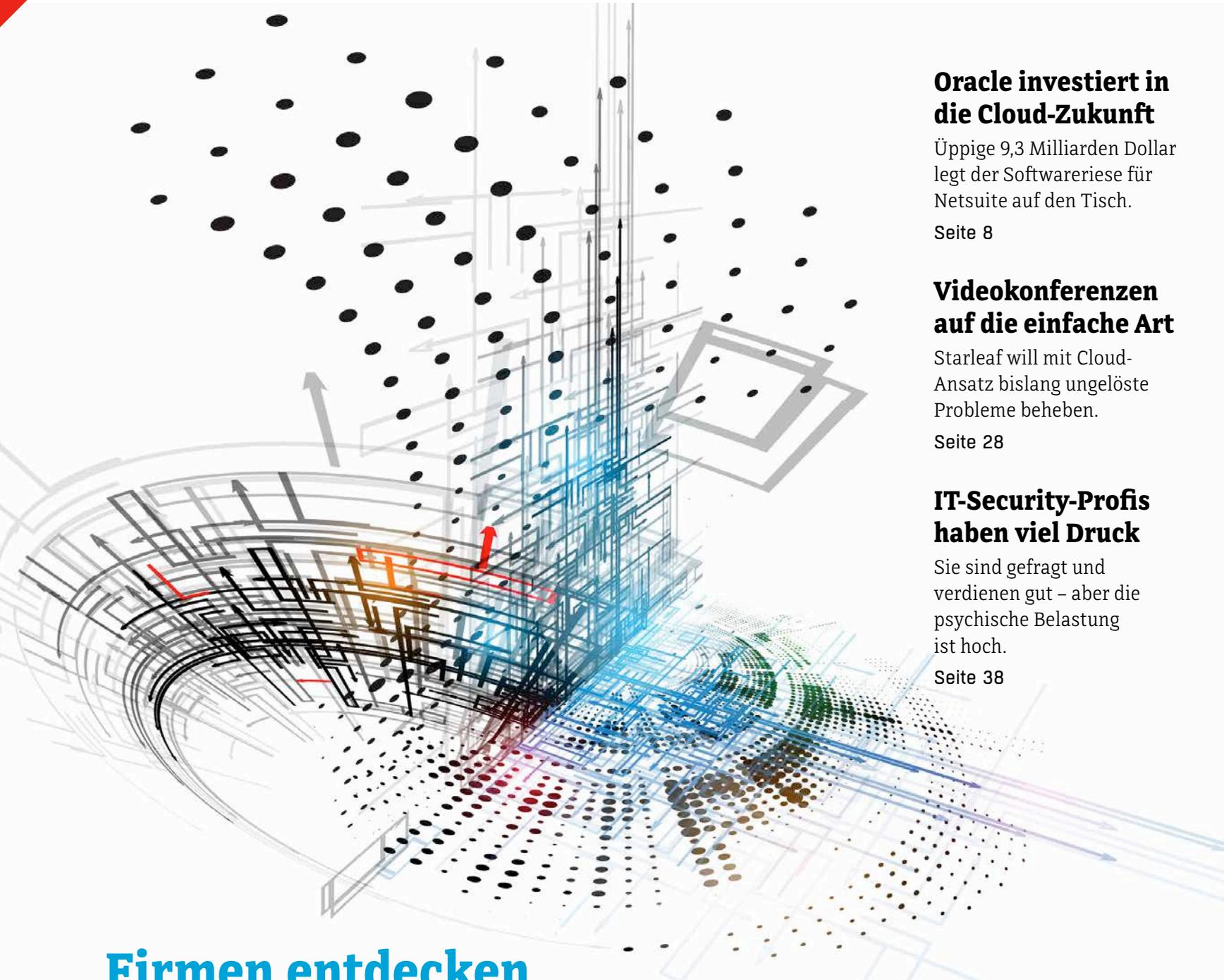


COMPUTERWOCHE

Ausgabe 2016 – 32-33 8. August 2016 Nur im Abonnement erhältlich

VON IDG



Oracle investiert in die Cloud-Zukunft

Üppige 9,3 Milliarden Dollar legt der Softwareriesen für Netsuite auf den Tisch.

Seite 8

Videokonferenzen auf die einfache Art

Starleaf will mit Cloud-Ansatz bislang ungelöste Probleme beheben.

Seite 28

IT-Security-Profis haben viel Druck

Sie sind gefragt und verdienen gut – aber die psychische Belastung ist hoch.

Seite 38

Firmen entdecken Hyper Converged Infrastructure

Kosten, Flexibilität und Einfachheit sprechen für die integrierten Systeme.

Seite 14

Netsuite-Übernahme bringt Oracle voll auf Cloud-Kurs

Oracle ist spät ins Cloud-Business gestartet, doch jetzt kommt der Datenbankprimus gewaltig. Es geht nicht nur um Software-Abos. Es geht darum, Plattformen für Datengeschäfte zu bauen.



Heinrich Vaske,
Editorial Director

Die Frage, warum Oracle das vergleichsweise kleine Netsuite für sagenhafte 9,3 Milliarden Dollar kauft (siehe Seite 8), lässt sich sicher nicht allein damit beantworten, dass Oracle-Gründer Larry Ellison an beiden Unternehmen maßgeblich beteiligt ist und ein schönes zusätzliches Geschäft gewittert hat. In dem Fall hätte der Softwaremilliardär wohl früher zugeschlagen. Außerdem hat der laut „Forbes“ siebtreichste Mensch der Welt so etwas nicht nötig.

Die Netsuite-Übernahme ist vielmehr ein bewusst gesetztes Zeichen. Oracle hat die Cloud-Herausforderung – nach Jahren des Zögerns und Zweifeln – angenommen, und zwar auf allen Ebenen. Im Cloud-Geschäft mit Großkunden kommt der Softwareriesen bereits seit einiger Zeit gut voran, auch wenn Amazon, IBM und Microsoft hier mächtig Druck machen. Im unteren Marktsegment klaffen indes Lücken. Netsuite soll helfen, bei Mittelständlern und Kleinbetrieben Boden gutzumachen.

Im Cloud-Business geht es ja längst nicht mehr nur darum, wegfallendes Lizenz- und Wartungsgeschäft durch Subskriptionserlöse zu kompensieren und so die Umsatzmaschine am Laufen zu halten. Die Cloud ist für Kunden der Ausgangspunkt für neue, datenbasierte Geschäftsoptionen, deren Ausgestaltung mit zunehmender Digitalisierung an Schärfe gewinnt. Für Oracle, SAP, Microsoft und IBM kommt es darauf an, Plattformen zu etablieren, auf denen die Unternehmen künftig ihre Geschäfte organisieren – im Zusammenspiel mit Kunden, Partnern und manchmal auch Wettbewerbern. Die großen Softwarehäuser haben alles, was dafür nötig ist – die Daten, die Analysewerkzeuge sowie das Beratungs- und Prozess-Know-how. Jetzt geht es darum, Flagge zu zeigen, und genau dafür hat sich Oracle nun entschieden.

Herzlich,
Ihr

Heinrich Vaske, Editorial Director



Analyse: Oracles Cloud-Angebot

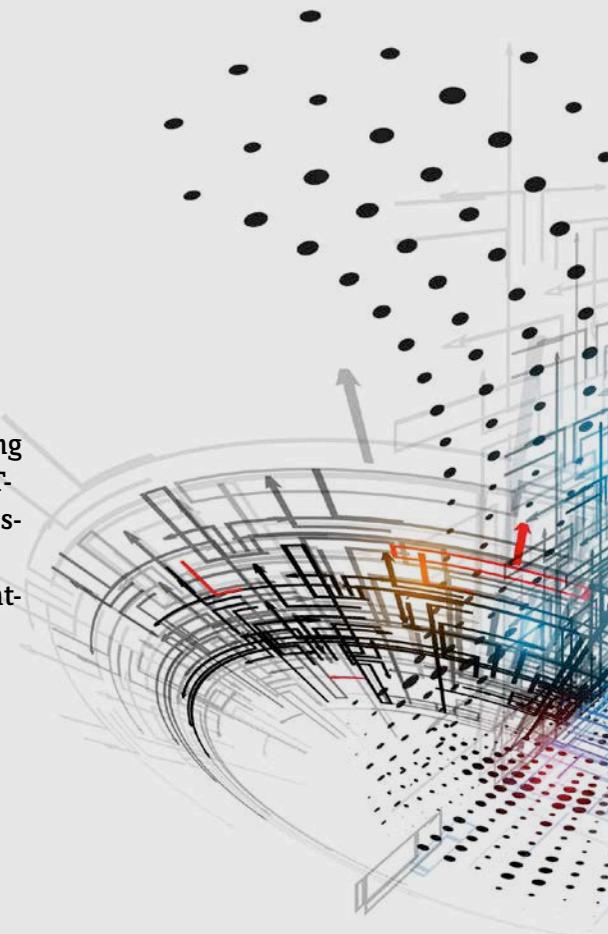
In einer Online-Serie haben wir die Cloud-Portfolien von AWS, IBM, Microsoft, Oracle und T-Systems genauer betrachtet:

<http://www.cowo.de/a/3228357>

▶ 14

Siegeszug für Hyper Converged Infrastructure

Trends wie Virtualisierung, Cloud Computing und Big Data zwingen Unternehmen, ihre IT-Infrastrukturen zu hinterfragen. Das Interesse an Shared Storage und skalierbaren, den Workloads angepassten IT-Ressourcen beantworteten Anbieter immer häufiger mit Hyper Converged Systems. Die Appliances sind zunehmend eine Alternative zu klassischen IT-Infrastrukturen.



8

Markt

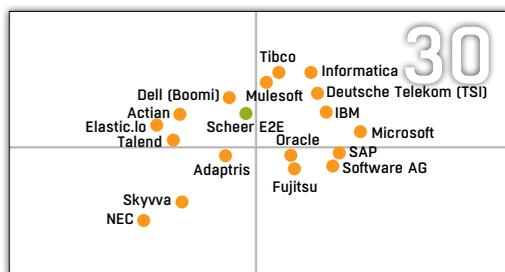
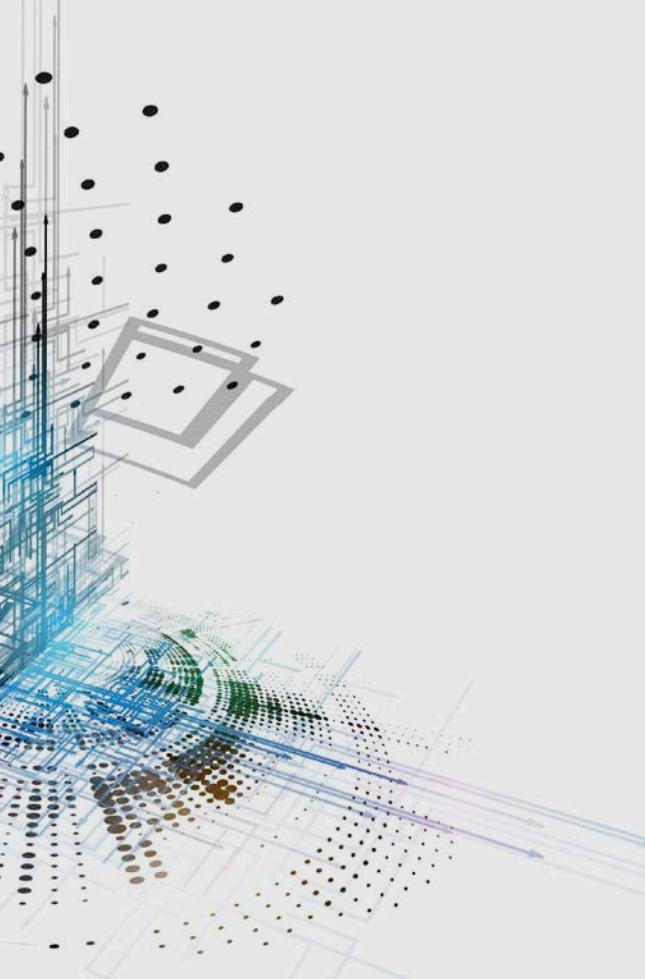
- 6 **HPE dünnt sein Management aus**
CEO Meg Whitman gibt unter anderem dem Chef des Cloud-Teams, Bill Hilf, den Laufpass. Auch Storage-Manager Manish Goel geht von Bord.
- 8 **Oracle kauft Netsuite**
Rund 9,3 Milliarden Dollar lässt sich Larry Ellison den Cloud-Pionier Netsuite kosten, an dem er selbst maßgeblich beteiligt ist. Oracle beschleunigt so den Weg ins Cloud-Business.
- 11 **Bedrohung durch Ransomware**
Erpressern gelingt es immer besser, Unternehmen unter Druck zu setzen. Das Lukaskrankenhaus in Neuss hat leidvolle Erfahrungen gemacht.



26

Technik

- 23 **Tableau 10 mit neuem User Interface**
Der Spezialist für Datenvisualisierung hat seine Analysesoftware mit Release 10 komplett überarbeitet. Neben einer neuen Optik wurden die Möglichkeiten für Analysen und Datenaufbereitung erweitert.
- 26 **Cloud: IBM setzt auf Branchen**
Jim Comfort, Cloud-Technikchef von IBM, will sich mit einem ausgeprägten Branchenfokus von den starken Konkurrenten Amazon und Microsoft differenzieren.
- 28 **Videokonferenz aus der Cloud**
Starleaf macht Investitionen in Konferenzhardware überflüssig und sorgt für eine reibungslose Einbindung von Skype for Business.



Praxis

Job & Karriere

30 Who is who im Cloud-Markt?

Dem neuesten „Cloud Vendor Benchmark“ der Experton Group zufolge haben in Deutschland nicht nur Amazon und Microsoft, sondern auch T-Systems und größere Systemhäuser wie Cancom, Computacenter und Bechtle Chancen.

34 Office 365 – verhandeln lohnt sich

Der britische Technologiekonzern Atkins steigt mit rund 18.000 Mitarbeitern auf Microsofts Cloud-Suite Office 365 um. Lesen Sie, wie das Projekt verlief und warum es sich lohnt, Preise zu verhandeln.

36 Qualitätsstandards für die IT

T-Systems möchte seine Zero-Outage-Erfahrungen in einen herstellerübergreifenden Branchenstandard einbringen.

38 Anspruchsvolle IT-Security-Jobs

In der IT fehlt es an allen Ecken und Enden an Personal. Besonders groß ist der Engpass bei Security-Jobs. Wer sich darauf einlässt, ist oft hohen psychischen Belastungen ausgesetzt.

42 Digitalisierung und Führung

Was hat die Digitalisierung mit der Unternehmenskultur zu tun? Diese Frage beantworten drei Firmen unterschiedlich.

44 Am Puls der Mitarbeiter

Wir nennen Ihnen 20 Gründe, warum es sich lohnt, Feedback-Systeme einzuführen und auf seine Mitarbeiter zu hören. So können Unternehmen ihr Management garantiert verbessern.

47 Stellenmarkt

49 Impressum

50 IT in Zahlen

Unruhe bei HP Enterprise: Verkaufsgerüchte, und der Cloud-Chef geht

Bei HP Enterprise geht es rund. Nachdem drei weitere Topmanager verabschiedet wurden, wird die Führungsetage immer leerer. Dazu kommen Verkaufsgerüchte. Angeblich wollen Heuschrecken den Konzern übernehmen.



Von Martin Bayer,
Deputy Editorial Director,
und



Heinrich Vaske,
Editorial Director

Hewlett-Packard Enterprise (HPE) kommt nicht zur Ruhe. Zu den Spekulationen um einen möglichen Verkauf des Unternehmens an Investoren kamen erneut interne Turbulenzen im Management. Bill Hilf, der Chef des Cloud-Teams bei HPE, wird das Unternehmen verlassen, hieß es in einem Blog-Beitrag von Antonio Neri, der künftig die HP-Labs leiten soll. Auch Manish Goel, Leiter der Storage-Division von HPE, sowie Robert Vrij, Managing Director für den Vertrieb in der Region Amerika, werden HPE den Rücken kehren. Die Ziele der Manager sind nicht bekannt. Sie verließen HPE, um neue Chancen wahrzunehmen, heißt es kurz angebunden in einer Mitteilung – ohne einen Dank für ihre geleistete Arbeit. Auffällig auch: HPE übertrug Neri die undankbare Aufgabe, die Abschiede in seinem Blog zu verkünden. Bis dato hatte das immer Konzernchefin Meg Whitman persönlich übernommen und keinen ihrer Manager vorgeschoben. Erst vor wenigen Wochen hatte sie bekannt gegeben, dass auch Chief Technology

Officer (CTO) Martin Fink zum Jahresende ausscheidet. Und Chief Customer Officer John Hinshaw, der in den vergangenen Jahren maßgeblich an den Vorbereitungen zum Split des alten HP-Konzerns in die Teile HPE und HP Inc. beteiligt war, nimmt Ende 2016 ebenfalls seinen Hut.

Organisation wird umgekrempelt

Mit dem Aderlass im Management gehen massive organisatorische Veränderungen einher. Vor wenigen Wochen verkündete HPE-Chefin Whitman, die HP-Labs, die bis dato unter Finks Leitung standen, würden tiefer in die Organisation von HPE eingegliedert – unter der Führung von Neri. Zudem sollen die Vertriebs- und Marketing-Organisationen vereinfacht und zentralisiert werden.

Mit dem Abschied von Cloud-Chef Hilf stehen jetzt auch Veränderungen des Cloud-Geschäfts an. Erst Anfang des Jahres hatte der Konzern seinen Rückzug aus dem Geschäft mit seinen Public-Cloud-Services „Helion“ bekannt gegeben, um sich auf Private- sowie Managed-Cloud-Angebote zu konzentrieren. Nun sollen die verbliebenen Einheiten für den „Helion OpenStack“ sowie das „Helion CloudSystem“ in einer gemeinsamen neuen Einheit aufgehen. Die entstehende Software-Defined & Cloud Group soll Ric Lewis leiten. Für das Cloud-Geschäft werde künftig Mark Interrante verantwortlich zeichnen. Mit der Zusammenlegung dieser Assets schaffe man eine einheitliche Organisation mit einem gemeinsamen Ziel, verlautete von Seiten des Konzerns. Es gehe darum, Entwicklern und IT-Betreibern eine Plattform zu bieten, auf der sie ihre Applikationen über klassische IT- wie auch Cloud-Infrastrukturen einfach und effizient bereitstellen könnten.



Seitdem Meg Whitman Hewlett-Packard 2011 übernommen hat, geht es im Unternehmen rund. Der einstmals größte IT-Konzern wurde 2015 in HP Enterprise (HPE) und die für PCs und Drucker zuständige HP Inc. aufgespalten. Zehntausende Mitarbeiter verloren ihren Job. Damit nicht genug, zerlegte Whitman auch HPE und lagerte die IT-Servicesparte in ein Joint Venture mit CSC aus.

Milliarden-Deal im Cloud-Geschäft: Oracle kauft Netsuite

Rund 9,3 Milliarden Dollar wollen sich die Oracle-Verantwortlichen die Übernahme des Cloud-Pioniers Netsuite kosten lassen. Damit forciert der SAP-Konkurrent seinen Strategiewechsel in Richtung Cloud Computing.



Von Martin Bayer,
Deputy Editorial Director

Oracle macht Ernst in Sachen Cloud. 109 Dollar pro Aktie will der US-Konzern für den 1998 gegründeten Cloud-Pionier Netsuite auf den Tisch legen. Insgesamt hätte der Deal damit ein Volumen von 9,3 Milliarden Dollar. Die Oracle-Verantwortlichen gehen davon aus, das Geschäft noch im laufenden Jahr unter Dach und Fach zu bringen – die Zustimmung der Netsuite-Aktionäre und Kartellbehörden vorausgesetzt. Der Deal wäre die zweitgrößte Akquisition der Oracle-Historie, lediglich übertroffen 2005 von der Übernahme von PeopleSoft im Wert von 10,3 Milliarden Dollar.

Netsuite bietet ein komplettes Business-Software-Paket aus der Cloud an. Enthalten sind Funktionen für Enterprise Resource Planning (ERP) sowie Customer-Relationship-Management (CRM). Das Netsuite-Angebot ergänze die eigenen Cloud-Produkte, erklärte Mark Hurd, einer der beiden Oracle-CEOs. So sei Oracle in der Lage, breitere Kundenschichten anzusprechen, vor allem kleinere und mittelgroße Unternehmen. Außerdem könne Oracle mit der Akquisition Cloud-Lösungen in mehr Ländern und für mehr Branchen anbieten. Netsuite versorgt mit seinen Cloud-Lösungen eigenen Angaben zufolge mehr als 30.000 Kunden in über 100 Ländern. Im Branchenfokus stehen dabei unter anderem das Gesundheitswesen, der Handel sowie das produzierende Gewerbe.

Die Bande zwischen Netsuite und Oracle sind eng. Lawrence „Larry“ Ellison, Oracle-Gründer und derzeit Executive Chairman des Datenbankspezialisten, gehört zu den Großinvestoren des Cloud-Anbieters. Evan Goldberg, der Gründer von Netsuite, sowie der aktuelle Netsuite-CEO Zach Nelson waren zuvor beide Topmanager bei Oracle. „Es gibt jede Menge Oracle-DNA im Unternehmen“, sagte Nelson.

Die größten Oracle-Übernahmen

Jahr	Unternehmen	Kosten (Milliarden Dollar)
2005	Peoplesoft	10,3
2016	Netsuite	9,3
2008	BEA Systems	8,5
2010	Sun Microsystems	7,4
2006	Siebel Systems	5,85
2014	Micros Systems	5,3
2007	Hyperion	3,3
2013	Acme Packet	2,1
2012	Taleo	1,9
2011	Rightnow Technologies	1,5
2014	Datalogix	1,2

Quelle: CW



Oracle setzt alles auf die Cloud-Karte. Während das klassische On-Premise-Lizenzgeschäft kontinuierlich schrumpft, legen die Cloud-Umsätze zu. Oracle meldete für sein abgelaufenes Fiskaljahr in den Bereichen Software as a Service (SaaS) und Platform as a Service (PaaS)

Am deutlichsten werden die Verflechtungen in der Person von Ellison selbst. Der hält momentan 27 Prozent der Oracle-Aktien, was einem Wert von 47,6 Milliarden Dollar entspricht. An Netsuite halten Ellison oder Mitglieder seiner Familie einen Anteil von 40 Prozent – im Zuge der Übernahme sind das 3,5 Milliarden Dollar. Darin liege ein Rechtsrisiko für den gesamten Deal, sagt Derrick Wood, Analyst bei Cowen and Company, zumal Oracle für Netsuite deutlich mehr auf den Tisch legt als bei früheren Akquisitionen. Der Preis, den Oracle zahlt, entspricht dem elffachen Netsuite-Umsatz der letzten zwölf Monate. Bei den vorangegangenen Übernahmen betrug dieser Faktor 6,5.

Die Akquisition war aus Sicht von Experten mehr als überfällig. Die Unternehmen verhielten sich wie zwei junge Leute, die sich seit der Highschool kennen und dann nach dem College-Studium heiraten, vergleicht Frank Scavo, President von Strativa. „Das Einzige, was ich mich frage, ist, warum Oracle so lange gebraucht hat.“ Wäre der US-Konzern schneller gewesen, wäre Netsuite vermutlich günstiger zu haben gewesen. Der Kurs des Cloud-Anbieters hatte in den vergangenen Monaten kräftig zugelegt. Im Februar dieses Jahres lag das Papier noch bei deutlich unter 60 Dollar. Dennoch