

# COMPUTERWOCHE

Ausgabe 2017 – 38-39 18. September 2017 Nur im Abonnement erhältlich

VON IDG

## Microsofts PaaS-Welt

Cloud-Komponenten  
schnell entwickeln.

Seite 26

## KI ja – aber in kleinen Schritten

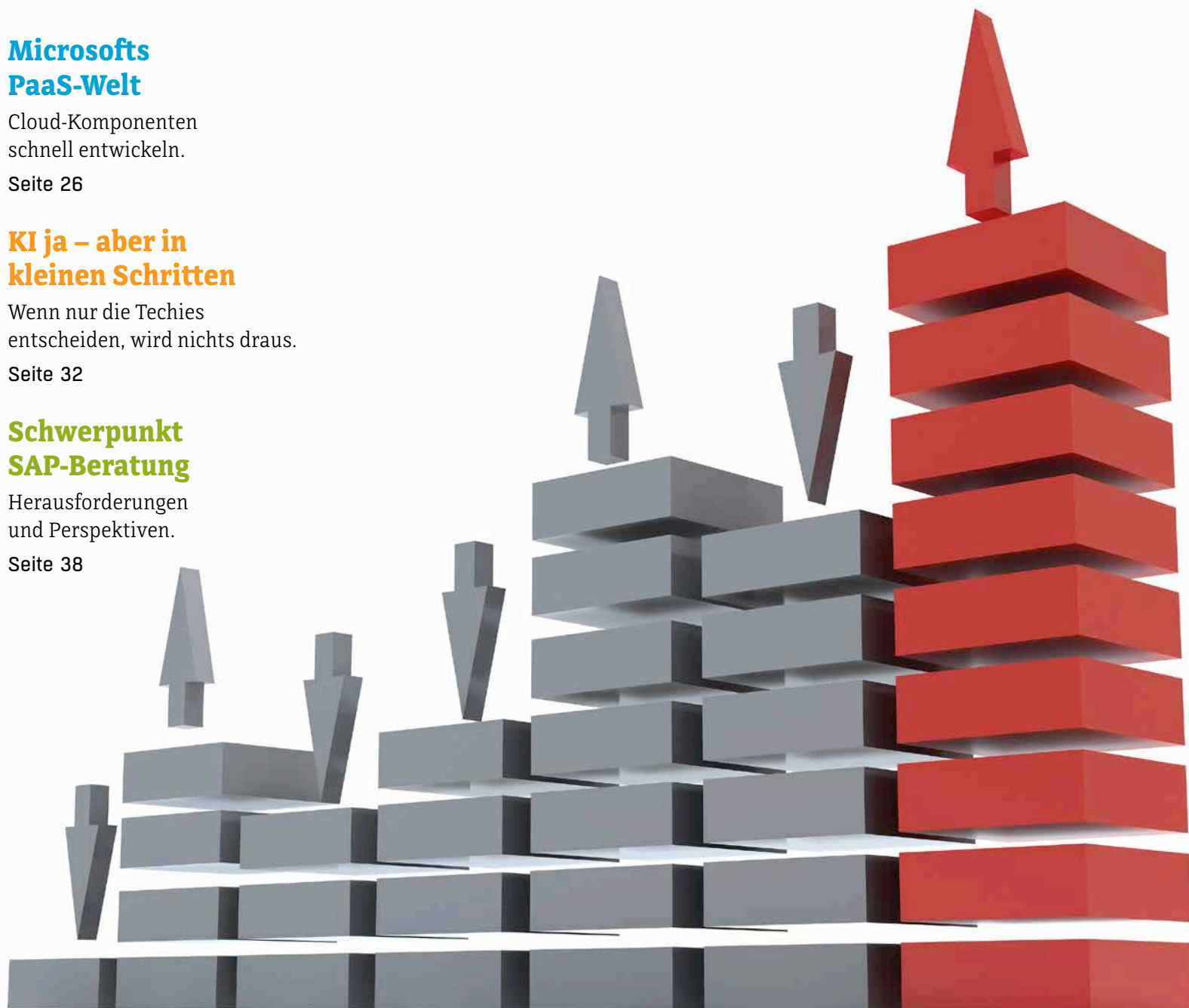
Wenn nur die Techies  
entscheiden, wird nichts draus.

Seite 32

## Schwerpunkt SAP-Beratung

Herausforderungen  
und Perspektiven.

Seite 38



## Die besten Systemhäuser 2017

Mehr als 4000 Anwender haben  
ihr Urteil gefällt.

Seite 14

## IT-Systemhäuser haben Druck von allen Seiten

**Je mehr die IT im Zuge der Digitalisierung zum Kernbestandteil des Business wird, desto intensiver sind die Anbieter gefordert. Das gilt auch für Deutschlands Systemhäuser.**

Zunächst einmal gilt es den Hut zu ziehen. Systemhäuser in Deutschland genießen einen hervorragenden Ruf. Ihre Kunden sind zufrieden und geben in der gemeinsamen Studie von COMPUTERWOCHE und ChannelPartner Bestnoten (Seite 14). Wie einfach wäre es, sich auf diesen Lorbeeren auszuruhen – aber das wäre fatal, denn die Herausforderungen für die Branche sind immens.

Es beginnt schon damit, technologisch den Anschluss zu halten: Cloud Computing, Analytics, künstliche Intelligenz, Blockchain – die Kunden wollen alle neuen Möglichkeiten nutzen, und zwar nicht nur ihre CIOs, sondern auch die Geschäftsführer und Abteilungsleiter. IT durchdringt alle Unternehmensbereiche und Produkte. Es geht um Wettbewerbsvorteile. Systemhäuser, die im Spiel bleiben wollen, müssen etwas wagen und sich auch mal frühzeitig in neue Geschäftsfelder vortasten – ohne ihr Butter-und-Brot-Geschäft zu vernachlässigen.

Zudem müssen sie entscheiden, ob sie als Generalisten – auch durch Übernahmen – wachsen wollen oder ob sie sich lieber als Spezialisten in lukrative Nischen zurückziehen. Tatsache ist, dass nicht nur die großen, sondern auch mittelständische Firmen international wachsen und Unterstützung erwarten. Sich global aufzustellen, kostet aber viel Geld, und der Mangel an Fachkräften macht es gerade für weniger renommierte Player nicht leichter. Auch bekommen es Systemhäuser, die sich breit und international positionieren, immer mehr mit Wettbewerbern wie Accenture, Capgemini oder Atos zu tun. Neben diesen Schwergewichten wachsen neue Herausforderer heran, die – Stichwort: born in the Cloud – agil, technisch fit und ohne bremsende Altlasten daherkommen. Kein Zweifel: Systemhäuser, die trotz dieses Drucks gute Noten erhalten, müssen eine Menge richtig machen.

Herzlich,  
Ihr



Heinrich Vaske, Editorial Director



Heinrich Vaske,  
Editorial Director



### Systemhausstudie

Die CW-Schwesterpublikation ChannelPartner berichtet ausführlich über die Ergebnisse der Systemhausstudie 2017: <http://w.idg.de/2vTQYcK>

## ▶▶ 14

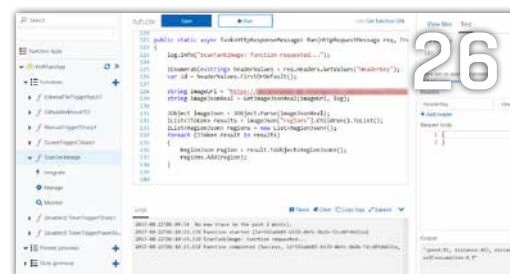
### Gute Noten für Deutschlands Systemhäuser – doch die Herausforderungen sind beträchtlich

Über 4000 IT-Entscheider haben ihre Meinung zu den Leistungen der Systemhäuser kundgetan. Es zeigt sich, dass Anwender ihre Systemhäuser nicht missen möchten. Parallel dazu wurden auch die Systemhäuser befragt. Technologiewandel, Internationalisierung und Digitalisierung setzen vielen zu.



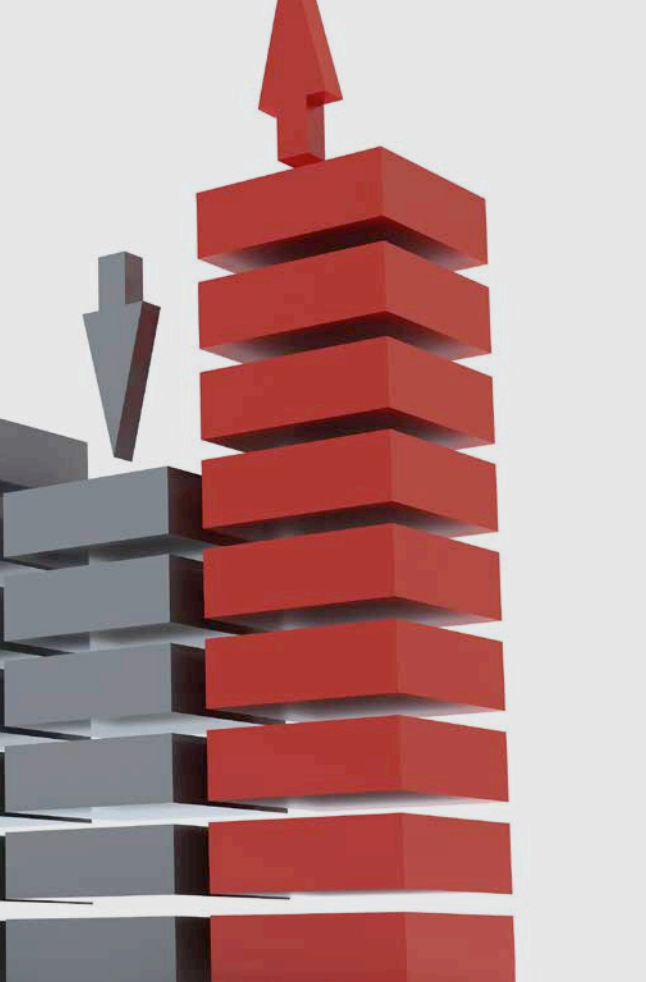
## Markt

- 6 **Google-Cloud in Deutschland**  
Der Internet-Gigant will deutsche Unternehmen überzeugen – mit einem Rechenzentrum in Frankfurt, SAP als Verbündeten und KI-Kompetenz als Alleinstellungsmerkmal.
- 8 **Huawei in der Offensive**  
Über Kooperationen mit Telco-Gesellschaften in aller Welt versucht der chinesische Konzern, im Cloud-Business zu expandieren.
- 11 **T-Systems ohne Reinhard Clemens**  
Nach beinahe zehn Jahren verlässt T-Systems-Chef Reinhard Clemens die Deutsche Telekom zum 1. Januar 2018. Einen Nachfolger gibt es bereits, doch den Namen hält der Carrier noch geheim.



## Technik

- 24 **Industrie startet IoT-Plattform**  
Die Software AG hat gemeinsam mit großen Maschinen- und Anlagenbauern die Plattform Adamos angekündigt. Sie soll der Branche neue digitale Geschäftsmodelle ermöglichen.
- 26 **Ein Blick in Microsofts PaaS-Welt**  
Mit Cloud Computing kommen auch Server-lose Entwicklungsplattformen in Mode. Ein Vergleich von Microsoft Flow, Azure Logic Apps und Azure Functions schafft eine Übersicht.
- 30 **Keine Standards im Smart Home**  
Apps für die Steuerung gibt es en masse, jetzt steht für das Smart Home KI-Funktionalität aus der Cloud auf dem Programm. Trotz aller Fortschritte: Es mangelt weiter an der Interoperabilität vernetzter Geräte und an Sicherheit.



64	Mangel an Skills und Talenten	32
63	Vorbehalte bezüglich Sicherheit und Datenschutz	
61	Mitarbeiter fürchten um ihre Arbeitsplätze	
57	Widerstände gegen Change	
57	Organisation vertraut der Urteilskraft von Menschen eher als der von Maschinen	

## Praxis

### 32 Woran KI-Projekte leiden

Künstliche Intelligenz kann Unternehmen zu Umsatzwachstum verhelfen. Häufig aber werden entsprechende Initiativen von wenigen, technisch fixierten ITlern verfolgt und fallen zu komplex aus.

### 36 Digitalisierung ist auch Kopfsache

Change-Management ist in Zeiten des digitalen Umbaus eine Herausforderung, vor der viele Unternehmen und auch CIOs stehen. Natürlich gibt es dafür bewährte Methoden, doch wer wirklich erfolgreich sein will, sollte sich auch mit der neurowissenschaftlichen Seite der Veränderung beschäftigen.



## Job & Karriere

### 38 SAP-Berater müssen wach bleiben

IT-Profis mit SAP-Know-how sind gefragt. Gleichwohl ist ihr Fachwissen noch keine Garantie für eine steile Karriere.

### 44 Gamescom – auch eine Jobbörse

Mit über 350.000 Besuchern feierte die Spielmesse in Köln einen neuen Besucherrekord. Obwohl natürlich Gaming im Vordergrund stand, kamen auch Firmen, die Jobs anzubieten hatten, auf ihre Kosten.

### 45 Europa braucht Security-Profis

Bis 2022 werden in Europa 350.000 Fachkräfte für IT-Sicherheit fehlen. Das ergab die achte Global Information Security Workforce Study (GISWS).

### 47 Stellenmarkt

### 49 Impressum

### 50 IT in Zahlen

# Starthilfe von SAP: Google startet Cloud-Offensive in Deutschland

Google führt seine Cloud-Services nun auch in Deutschland ein. Weitere Standorte in Europa sollen folgen. Sicherheitsbedenken deutscher Unternehmen soll ein Abkommen mit der SAP vorbeugen.

Von Simon Lohmann,  
Volontär



Urs Hölzle, verantwortlich für die technische Infrastruktur von Google, sieht Deutschland als Wirtschaftsschwerpunkt in Europa.



Die Kompetenz im Bereich Machine Learning und KI hält Michael Korbacher, Leiter von Googles Cloud-Business in der DACH-Region, für erfolgreich.

Compute, Big Data, Storage und Networking: Ab sofort bietet Google die Services seiner „Google Cloud Platform“ (GCP) auch aus seinem Rechenzentrum in Frankfurt am Main an. Nach Großbritannien und Belgien eröffnet das Unternehmen damit die dritte Cloud-Region in Europa. Weitere Regionen in Finnland und den Niederlanden sollen folgen. Der neue Standort bringe aufgrund der räumlichen Nähe deutlich kürzere Latenzzeiten für deutsche Cloud-Kunden, wirbt der Anbieter. Große Hoffnungen setzt Google unter anderem in eine Partnerschaft mit der SAP, aus der das Projekt „Data Custodian“ hervorgegangen ist: Im Rahmen von Public-Cloud-Installationen wollen die beiden Unternehmen „Transparenz und Zugriffskontrolle für sensible Daten“ gewährleisten, erklärte Christoph Böhm, Senior Vice President Cloud Delivery Services bei SAP.

Das Data-Custodian-Modell soll es Kunden erlauben, ihre Daten in der Google-Cloud zu isolieren, zu verschlüsseln und abzusichern. Dazu könnten sie beispielsweise eigene Datensicherheitsregeln definieren. Über ein dediziertes Portal sollen zudem Cloud-Security-Spezialisten feststellen können, welche Zugriffe auf welche Datenbestände erfolgt sind. Das Portal gibt bei kritischen Vorfällen automatisiert „Compliance-Warnungen“ aus.

## „Wir haben das beste Analytics-Paket“

Im Vergleich zu anderen großen Public-Cloud-Providern sieht sich Google vor allem in den Bereichen Data Analytics und Machine Learning besser aufgestellt. „Wir haben das beste Analytics-Paket“, warb Michael Korbacher, Director Google Cloud für die Regionen Deutschland, Österreich und die Schweiz.

Nach den Ausführungen des Managers wird Google seine Professional-Services-Sparte und die Partnerbasis in Deutschland ausbauen. Man kooperiere sowohl mit großen IT-Dienstleistern wie Accenture oder PwC als auch mit klassischen Systemhäusern und anderen Channel-Partnern. „Das Partnernetzwerk ist der Schlüssel zum Kunden“, so der Manager.

## Kärcher und Rewe als Vorzeigekunden

Als erste Kunden der „deutschen“ Cloud präsentierte Google unter anderem den auf Reinigungstechnik spezialisierten Anbieter Kärcher und die Lebensmittelkette Rewe. Kärcher nutzt Cloud-Ressourcen für sein Händlerportal und prüft derzeit den Einsatz von Machine-Learning-Services aus der Cloud.

Für die Präsentation der Cloud-Region Deutschland wählte Google nicht ohne Grund die Niederlassung in München: Der Standort spiele in der Cloud-Strategie des Internet-Giganten eine Schlüsselrolle, so Korbacher. Google beschäftigt in der Bayern-Metropole inzwischen etwa 550 Mitarbeiter, 80 Prozent davon sind Entwickler. „Die deutsche Cloud-Plattform ist ein wichtiger Bestandteil unserer globalen Infrastruktur. Deutschland ist ein Zentrum der wirtschaftlichen und industriellen Aktivität“, erklärte Urs Hölzle, Senior Vice President für die technische Infrastruktur.

Auch mit Umweltschutz will das Unternehmen in der Öffentlichkeit punkten: Google nutzt laut Hölzle ausschließlich Strom aus erneuerbaren Energiequellen und bemüht sich, generell wenig Strom zu verbrauchen. Unterstützt wird das Unternehmen dabei von selbst entwickelten Machine-Learning-Algorithmen, die in den Google-Rechenzentren eingesetzt werden. ■

## Huawei will in die Riege der globalen Cloud-Player vordringen

**Einst als Copy Cat verspottet, mischt Huawei heute im großen Cloud-Business mit. Der Hersteller nutzte seine Hausmesse, um zu zeigen, dass er das Zeug hat, sich unter den fünf größten Cloud-Providern einzureihen.**



20.000 Besucher kamen zur Huawei-Hausmesse nach Shanghai.

► **Den vollständigen Bericht über die Huawei Connect 2017 finden Sie auf der Website der COMPUTERWOCHE unter: [www.cowo.de/a/3331551](http://www.cowo.de/a/3331551)**

**M**ehr als 20.000 Besucher fanden von 5. bis 7. September den Weg zur Huawei Connect 2017 in Shanghai. Die Botschaft der Chinesen lautete „Grow with the Cloud“: Man wolle eine der größten globalen Clouds aufbauen und so unter die fünf führenden Anbieter aufsteigen. Huawei setzt vor allem auf Partnerschaften mit den Telcos in den jeweiligen Ländern und vergleicht sich mit den großen Fluggesellschaften, die sich in Kooperationen wie Oneworld, Skyteam oder Star Alliance organisieren.

### Strategische Telco-Kooperationen

Durch diese Politik gewinnt Huawei Zugang zu den Weltmärkten und hält andererseits die großen Carrier vom Heimatmarkt China fern. Hier hält Huawei im Business-Segment einen Marktanteil von 90 Prozent. Erst kürzlich hat der deutsche Partner T-Systems in Singapur ein neues Rechenzentrum für die gemeinsam betriebene Open Telekom Cloud (OTC) eröffnet, um den asiatischen Markt zu bedienen. In China indes wird die Telekom-Tochter diesen Service nicht aktiv vermarkten. Schließlich entspreche die Huawei-Cloud in China zu 80 bis 90 Prozent den Services der OTC, so die offizielle Begründung von T-Systems.

Auffallend an den Expansionsplänen der Chinesen ist, dass in ihrer Strategie der amerikanische Markt keine Rolle spielt. Gemeinsam mit den Telco-Partnern haben sie Asien, Europa und Lateinamerika auf der Agenda. Allianzen sind allerdings nur ein Teil der Expansionsstrategie. Ein anderer Baustein ist die Technik selbst. Hier wollen die Chinesen mit Cloud-Lösungen für das High Performance Computing (HPC), künstlicher Intelligenz (KI) und dem Internet of Things (IoT) punkten.

Huawei präsentierte unter anderem eine eigenen „Enterprise-Intelligence“-Lösung. Forschung und Anwendungsprojekte seien heute meist noch eng an einzelne Technologien geknüpft, so der Hersteller. Damit entstünden aber Anwendungen, die den Anforderungen der Unternehmen nicht gerecht würden. Laut Huawei brauchen die Konzerne entlang ihrer Lieferketten sowie in der Fertigung und den Steuerungssystemen komplexe KI-Anwendungen. Mit dem eigenen Enterprise-Intelligence-Angebot wolle Huawei helfen, End-to-End-Prozesse zu optimieren und für einen reibungslosen Datenfluss von der Versorgungsprognose und der Logistik bis hin zur Lagerung und Zollabfertigung zu sorgen.

Auch zum Thema Internet of Things wirft Huawei den Hut in den Ring. Das Unternehmen setzt auf einen Dreiklang aus „Plattform, Connection und Ecosystem“. Herzstück des Angebots ist die „Ocean Connect IoT Plattform“. Sie bietet offene APIs, um Branchenanwendungen und Agenten zu integrieren und verschiedene Sensoren, Geräte und Gateways nutzen zu können. Huawei behauptete, dass die eigene Plattform mit ihrer Architektur „Device Platform Application“ den bisher üblichen „Device-Application“-Ansätzen überlegen sei. Man könne Anwendungen und Geräte entkoppeln und so die Abhängigkeit der Unternehmen von einzelnen Lieferanten verringern. Integriert seien zudem Big-Data-Analytics-Fähigkeiten. Als „Huawei IoT Cloud Services“ ist die Lösung auch aus der Cloud beziehbar. In Sachen Connectivity fährt Huawei zweigleisig: Zum einen propagiert das Unternehmen eLTE als privates, drahtloses Netz, zum anderen offeriert es auch NB-IoT und gehört damit zu den ersten, die NB-IoT als SoC-Lösung (System on a Chip) liefern können. (hi)