

COMPUTERWOCHE

Ausgabe 2019 – 36-37 2. September 2019 Nur im Abonnement erhältlich

VOICE OF DIGITAL

UEM bleibt schwieriges Pflaster

Legacy-Altlasten erschweren das Unified-Endpoint-Management.

Seite 24

OKR-Methode – Ziel sind Ziele

Objectives and Key Results richtet die Organisation nach ehrgeizigen Vorgaben aus.

Seite 38

Mitarbeiter mal machen lassen

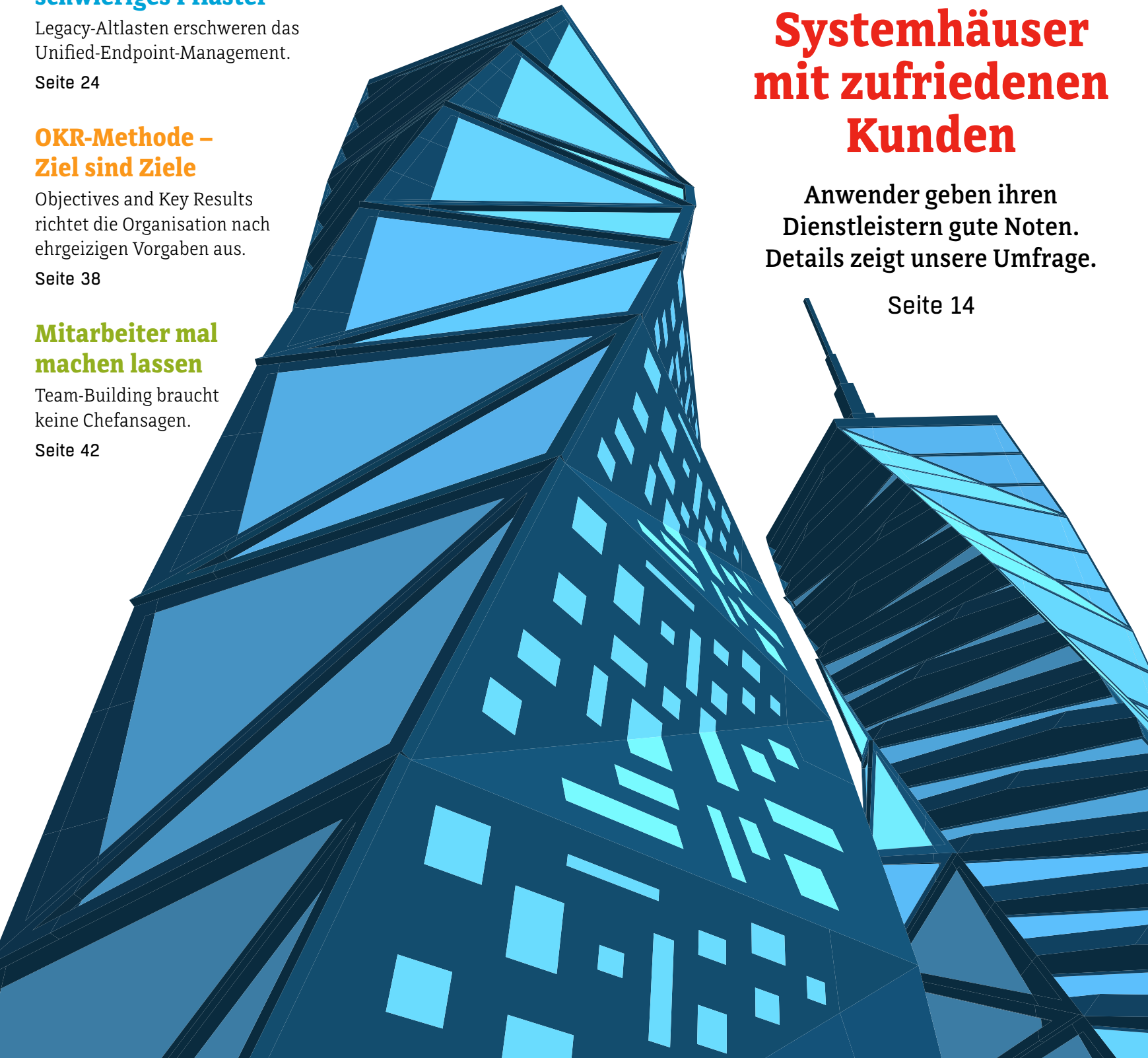
Team-Building braucht keine Chefansagen.

Seite 42

Deutsche Systemhäuser mit zufriedenen Kunden

Anwender geben ihren Dienstleistern gute Noten. Details zeigt unsere Umfrage.

Seite 14



Systemhäuser – Mittler zwischen den Welten

Neue Technologien und neue Anforderungen seitens der Kunden – Systemhäuser müssen im Spannungsfeld der digitalen Transformation ihre Rolle neu definieren.

Die digitale Transformation wirbelt auch die Welt der Systemhäuser kräftig durcheinander – und das gleich an zwei Fronten. So müssen sich die Dienstleister auf der einen Seite mit einer ganzen Palette neuer Technologien auseinandersetzen. Das reicht von künstlicher Intelligenz und Machine Learning über Blockchain und Container-Techniken bis hin zu neuen Workplace- und Collaboration-Systemen sowie Security-Techniken. Neben dem Verständnis dieser Technologien gibt es allerdings noch eine zweite Facette, die Systemhäuser im Blick behalten müssen. Diese Technologien müssen auf die Anwenderunternehmen übersetzt werden. Wie passen diese Techniken zu den Anforderungen und Herausforderungen auf der Kundenseite? Das ist die entscheidende Frage, die es zu beantworten gilt.

Die Anwenderseite ist die zweite Front, an der sich die Systemhäuser neu justieren müssen. Die Kundenanforderungen haben sich in den vergangenen Jahren massiv verändert und werden das auch weiter tun. Die Zeiten, in denen eine IT-Abteilung einfach nur Hardwaresysteme oder Softwarelizenzen beim Systemhaus geordert hat, die dieses brav geliefert und implementiert, vielleicht noch mit Wartung und Pflege unterfüttert hat, sind lange vorbei. Die Anwender stellen heute ihr gesamtes Business auf den Prüfstand. Funktioniert mein Geschäftsmodell noch? Habe ich die richtigen Produkte und Services? Wie sieht es mit meinen Beziehungen zu Partnern und Kunden aus? Das sind die elementaren Fragen, die die Verantwortlichen heute umtreiben. IT spielt in diesem Kontext eine völlig neue Rolle. Sie ist der Dreh- und Angelpunkt im digitalen Wandel und durchdringt mehr oder weniger die gesamte Organisation und sämtliche Prozessketten. Darauf müssen sich die Systemhäuser einstellen und ihre Rolle neu definieren – als Begleiter und Ratgeber, als Trusted Advisor.

Herzlich,
Ihr

Martin Bayer, Deputy Editorial Director



Martin Bayer,
Deputy Editorial Director



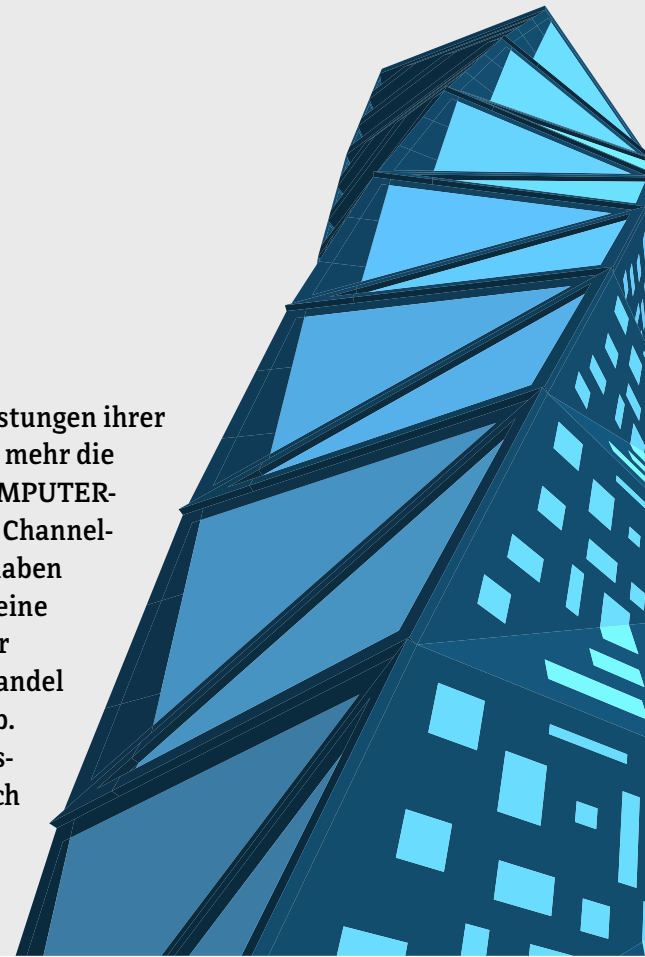
Systemhäuser

Viele weitere nützliche Informationen zu Systemhäusern und ihren Angeboten finden Sie bei unserer Schwesterpublikation Channel-Partner unter:
www.channelpartner.de/k/3492

▶▶ 14

Anwender geben ihren Systemhäusern gute Noten

Deutsche Unternehmen sind mit den Leistungen ihrer Systemhäuser zufrieden. Das hat einmal mehr die aktuelle Systemhaus-Studie 2019 der COMPUTERWOCHE und ihrer Schwesterpublikation Channel-Partner gezeigt. Knapp 1000 Anwender haben 3666 Projekte bewertet. Am Ende stand eine Gesamtnote von 1,66 im Zeugnis. Dahinter steckt jede Menge Arbeit. Der digitale Wandel hält Anwender wie Dienstleister auf Trab. Die Systemhäuser müssen im Spannungsfeld zwischen neuen Technologien und sich rasch verändernden Kundenanforderungen ihre Rolle neu definieren.



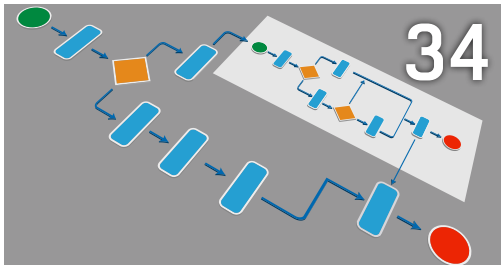
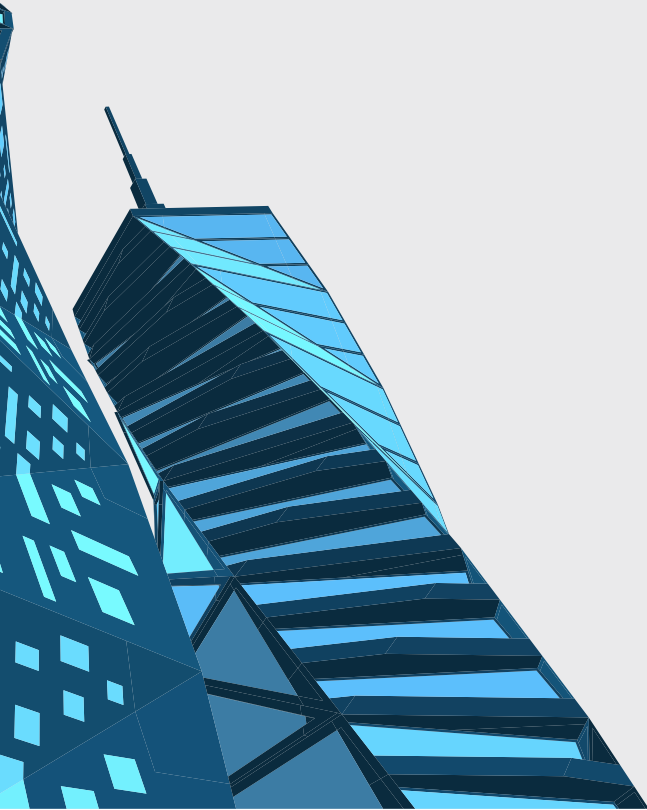
Markt

- 6 VMware macht in Container**
Der Virtualisierungsspezialist will sein Portfolio neu sortieren. Künftig sollen Anwender virtuelle Maschinen und Kubernetes-Container über eine einheitliche Plattform steuern können.
- 8 Microsofts neue Deutschland-Cloud**
Nachdem die erste Deutschland-Cloud mit der Deutschen Telekom als Datentreuhänder geflopt hat, will der Softwarekonzern nun einen neuen Cloud-Anlauf nehmen.
- 10 Huawei baut KI-Portfolio aus**
Mit neuen, speziell an KI-Anforderungen ausgerichteten Chips sowie dem Framework MindSpore wollen die Chinesen Nvidia und Google Konkurrenz machen.



Technik

- 24 UEM bleibt Zukunftsmusik**
Legacy-Altlasten erschweren es vielen Unternehmen, ein Unified-Endpoint-Management (UEM) einzuführen. Anwender sollten genau darauf achten, welche Funktionen sie brauchen.
- 30 PSD2: Passwort statt Biometrie**
Mit der neuen Zahlungsrichtlinie verschärfen sich die Regeln, wie Kunden im Netz authentifiziert werden. Die Deutschen bevorzugen dabei weiter ganz klassisch das Passwort.
- 32 Windows Virtual Desktop**
In Sachen Desktop-Virtualisierung und Desktop as a Service hatte sich Microsoft bislang zurückgehalten. Doch nun entert der Konzern den Markt mit einem eigenen neuen Azure-Dienst.



Praxis

34 BPM richtig strukturieren

Für ein funktionierendes Business-Process-Management (BPM) gilt es, die richtigen Bausteine passend zu kombinieren. Ein strukturiertes Raster, das die einzelnen Aktivitäten auf der Prozesslandkarte berücksichtigt, kann dabei helfen.

38 Objectives and Key Results (OKR)

Mit Hilfe der Management-Methode OKR soll sich eine Organisation durchgängig anhand messbarer Ziele steuern lassen.

40 Shield Act – das sollten Sie wissen

New York hat ein schärferes Gesetz zu Datenschutz und -sicherheit verabschiedet. Daran muss sich jeder halten, der Daten von Bürgern aus dem US-Staat speichert und verarbeitet.



Job & Karriere

42 Team-Building einmal anders

Innovative Arbeitsweisen erfordern ein Umdenken in allen Bereichen eines Unternehmens – auch in der Teambildung. Statt sich den Kopf über optimal besetzte Teams zu zerbrechen, sollten Führungskräfte ihre Mitarbeiter selbst entscheiden lassen, mit wem sie bei Projekten zusammenarbeiten.

44 Was muss ein Digitalchef können?

Die Anforderungen an Führungskräfte werden im digitalen Zeitalter vielschichtiger und komplexer, so das Ergebnis einer Metastudie. Erwünscht sind starke Kommunikatoren, für die der ständige Wandel keine Bedrohung ist.

47 Stellenmarkt

49 Impressum

50 IT in Zahlen

VMware verschmilzt virtuelle Maschinen mit Container-Technik

Container-Technik war das bestimmende Thema der diesjährigen VMworld. Der Virtualisierungsspezialist will Kubernetes mit virtuellen Maschinen verzahnen. Anwender sollen damit eine einheitliche Plattform für die Entwicklung, den Betrieb und das Management von Applikationen erhalten.



Von Martin Bayer,
Deputy Editorial Director

Pivotal kehrt heim

Pivotal war 2012 als eigenständiges Unternehmen von VMware und dessen Eigentümer EMC aus gegründet worden. EMC hielt einen Mehrheitsanteil an Pivotal – wie übrigens auch an VMware –, als der Storage-Spezialist im Jahr 2016 für die Rekordsumme von 67 Milliarden Dollar an Dell verkauft wurde. Pivotal blieb wie VMware im Grunde eigenständig, wurde jedoch ein Teil der vielköpfigen Dell-Technologies-Familie. Im Frühjahr 2018 ging Pivotal an die Börse.

Mit der Übernahme von Pivotal durch VMware steigt nun der Anteil, den Dell am kombinierten Unternehmen hält, auf über 80 Prozent. Spekulationen, Dell könnte daran interessiert sein, VMware in den Konzern einzusaugen, weist VMware-CEO Pat Gelsinger zurück. Den Verantwortlichen von Dell sei sehr an einem unabhängigen VMware gelegen, sagte Gelsinger kurz vor der VMworld. Die Akquisition von Pivotal wie auch von Carbon Black soll bis Ende des Fiskaljahrs 2020, Ende Januar 2020, abgeschlossen werden.

Seit Java, virtuellen Maschinen und der Cloud habe es keine andere Technologie mit einem derart kritischen und disruptiven Potenzial gegeben wie Kubernetes, sagte VMware-CEO Pat Gelsinger zum Auftakt der diesjährigen VMworld, die vom 25. bis 29. August in San Francisco stattfand. Die Container-Plattform könne die unterschiedlichen Welten von Entwicklern und dem IT-Betrieb verbinden. „Einige denken bei Kubernetes nur an die Orchestrierung von Containern – aber wir glauben, da steckt viel, viel mehr dahinter“, verkündete Gelsinger den rund 20.000 Besuchern der Kundenkonferenz.

Um Kubernetes enger mit der eigenen Virtualisierungsplattform vSphere zu verknüpfen, hat VMware das „Project Pacific“ gestartet. Im Kern gehe es dem Hersteller darum, vSphere in eine Kubernetes-native Plattform zu transformieren. Dazu solle die Container-Technik in die Steuerungsebene von vSphere integriert werden, erläuterte Kit Colbert, Vice President und CTO von VMwares Cloud-Plattform-Sparte. Der Hypervisor erhalte zusätzlich eine Container-Laufzeitumgebung.

Zudem sollen die IT-Abteilungen im Rahmen von Project Pacific eine bessere und vor allem einheitliche Übersicht über ihre Infrastrukturen erhalten. Das gelte für Kubernetes-Cluster, Container und virtuelle Maschinen, auf die sich bestehende vSphere-Funktionen wie High Availability (HA) und Distributed Resource Scheduler (DRS) anwenden ließen. Mit Hilfe von vSphere-Tools sollen sich künftig Kubernetes-Cluster für Entwickler bereitstellen lassen, die dann über entsprechende Kubernetes-APIs auf SDDC-Infrastrukturen (Software Defined

Data Center) zugreifen könnten. Entwickler wie IT-Betreiber erhielten via vSphere eine einheitliche Sicht auf ihre Infrastrukturelemente. „Kubernetes ist die Plattform, die beide Welten miteinander verbindet“, sagte Gelsinger.

Ein weiteres Kernelement von VMwares neuer Plattformstrategie ist „Tanzu“. Dabei handelt es sich laut Anbieter um ein Produkt- und Serviceportfolio, das die Art verändern soll, wie Unternehmen Software auf Kubernetes entwickeln, betreiben und verwalten. Beispielsweise erhielten Anwender mit „Tanzu Mission Control“ ein Werkzeug, mit dessen Hilfe sich sämtliche Kubernetes-Cluster verwalten ließen, egal wo sie laufen – unter vSphere, in einer Public Cloud, als Managed Service oder im eigenen Rechenzentrum. Darüber hinaus könnten Administratoren über das Tool zentral Richtlinien für Zugriffsrechte, Kontingente sowie Ressourcen für Backup und Security verteilen, für einzelne Cluster, Gruppen von Clustern oder die gesamte Container-Infrastruktur.

Nachdem in der Abstraktion zwischen Hardware- und Software-Layer neben virtuellen Maschinen die Container-Technik eine immer wichtigere Rolle spielt, gilt es für VMware,





Gegenwärtig versorgt Microsoft Deutschland aus vier Regionen mit Azure-Cloud-Diensten. Wie die jetzt angekündigten neuen Rechenzentrumsregionen in diese Struktur eingepasst werden sollen, ist noch nicht bekannt.

Zusätzliche Rechenzentrumsregionen angekündigt – Microsoft nimmt neuen Cloud-Anlauf in Deutschland

Microsoft hat angekündigt, neue Cloud-Rechenzentrumsregionen in Deutschland zu eröffnen. Durch die Bereitstellung von Cloud-Diensten aus einer bestimmten Region wie Deutschland heraus sollen globale Cloud-Konnektivität mit deutschen Sicherheitsanforderungen und -zertifikaten kombiniert werden, hieß es. Die neuen Rechenzentrumsregionen bringen diese beiden Welten zusammen, versprechen die Verantwortlichen von Microsoft. „Sie ermöglichen es Unternehmen und Organisationen, sowohl regulatorische als auch Compliance-Anforderungen zu erfüllen und bestimmte Kundendaten in Deutschland zu speichern – mit voller Anbindung an das glo-

bale Cloud-Netzwerk von Microsoft.“ Der Konzern will mit dem Plattformdienst Azure beginnen. Office 365 und Dynamics 365 sollen im ersten Quartal 2020 folgen. Zu den ersten Kunden der neuen Deutschland-Cloud von Microsoft zählen die Deutsche Bank, SAP und T-Systems.

Details zur neuen Cloud-Infrastruktur in Deutschland bleibt Microsoft schuldig. In der Ankündigung wird weder spezifiziert, wie viele Data Center für die neuen Rechenzentrumsregionen eingerichtet werden sollen, noch wo diese lokalisiert sind. Aktuell weist Microsoft für seinen Cloud-Plattformdienst Azure hierzulande vier Regionen aus:

Germany Central, Germany North-east, Germany North und Germany West Central. Es ist bereits der zweite Versuch Microsofts, mit einem speziellen Cloud-Angebot die hierzulande tief verwurzelten Cloud-Vorbehalte der Unternehmen zu entkräften. 2015 hatte Microsoft seine erste Deutschland-Cloud eröffnet. Die Deutsche Telekom als Datentreuhänder sollte Anwendern die Sicherheit geben, dass US-Behörden keinen Zugriff auf ihre Daten hätten. Vor einem Jahr wurde das Angebot mangels Nachfrage gestoppt. Anwender verlangten umfassendere Funktionen sowie die Konnektivität zur globalen Cloud-Infrastruktur, hieß es zur Begründung.

Chefwechsel bei HP – Enrique Lores folgt auf Dion Weisler



Der neue HP-CEO Enrique Lores braucht dringend Impulse für das Business. Im dritten Quartal des laufenden Fiskaljahrs 2019 stagnierte der Umsatz im Vergleich zum Vorjahresquartal bei etwa 14,6 Milliarden Dollar. Unter dem Strich stand ein Gewinn von knapp 1,2 Milliarden Dollar (Vorjahr: 880 Millionen Dollar). Allerdings profitierte HP im abgelaufenen Quartal von Steuergutschriften in Höhe von über 900 Millionen Dollar.

Nach vierjähriger Amtszeit als CEO von HP ist Dion Weisler überraschend zurückgetreten. Als Begründung nannte der 52-jährige Manager familiäre Gründe. Er habe sich zum Rücktritt entschlossen, um sich einem Krankheitsfall in der Familie in seinem Heimatland Australien widmen zu können, berichtete die Nachrichtenagentur Reuters. Man respektiere die Entscheidung, sich um die Belange der Familie kümmern zu wollen, verlautete von Seiten des HP-Aufsichtsrats. Weisler hatte den CEO-Posten Anfang November 2015 nach der Aufteilung von Hewlett-Packard in HP Enterprise (HPE) unter der Führung von Meg Whitman und HP Inc., das die PC- und Druckergeschäfte weiterführte,

übernommen. Nachfolger von Weisler wird der Spanier Enrique Lores. Der 54-jährige Manager leitete bis dato als President die Druckersparte von HP. Er soll den Chefposten am 1. November 2019 von Weisler übernehmen.

Lores arbeitet seit 30 Jahren bei HP. Der Manager war laut Firmenangaben als Leiter des Separation Management Office maßgeblich am Trennungsprozess von HP beteiligt. Zu seinen Aufgaben habe gezählt, die Kostenstruktur von HP zu verändern, die Organisation zu vereinfachen und die Innovationsfähigkeit des Konzerns zu verbessern. Zuletzt hat Lores HP zufolge mit dem Vorstand an einer umfassenden globalen Überprü-

fung der Strategie und des Geschäftsbetriebs gearbeitet. Dabei soll es um die Vereinfachung und Weiterentwicklung des Geschäftsmodells sowie die Verbesserung der Kostenstruktur gegangen sein.

„Die Notwendigkeit, dass wir uns immer wieder neu erfinden, ist wichtiger denn je“, sagte Lores zu seiner Berufung als HP-CEO. Experten werten die Tatsache, dass der Manager die Strukturen des Konzerns sehr genau kennt, als Vorteil. Angesichts eines schwachen PC-Markts und eines zunehmend schwierigeren Drucker-Business, gerade was das Geschäft mit Verbrauchsmaterialien betrifft, müsse HP neue Ideen entwickeln und seine Kosten im Griff haben.