

COMPUTERWOCHE

Ausgabe 2020 – 45-46 2. November 2020 Nur im Abonnement erhältlich

VOICE OF DIGITAL

Dell führt SaaS-Modell ein

Kunden sollen nur noch verbrauchsabhängig zahlen

Seite 8

Viel Geld für Cyber Security

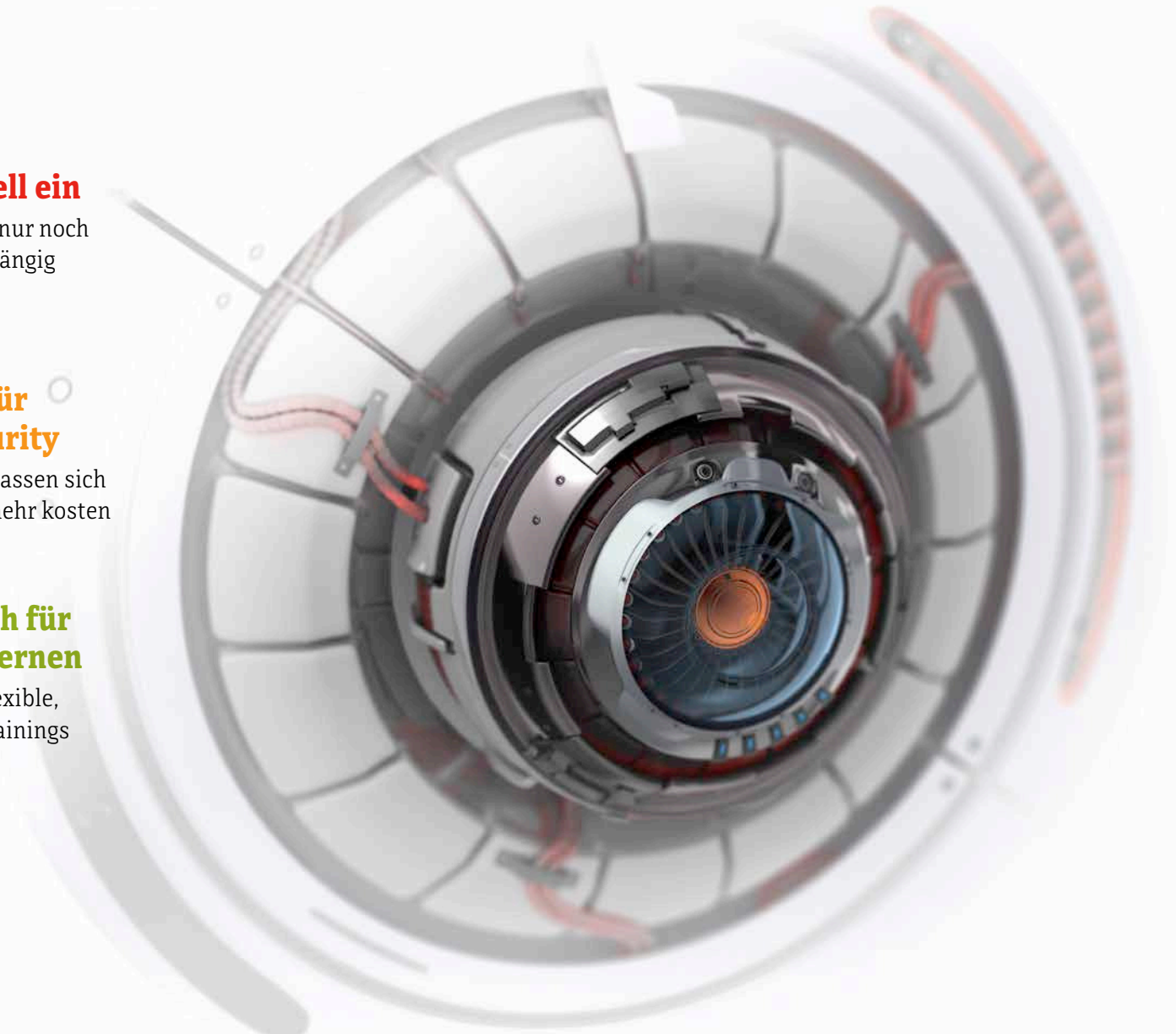
Unternehmen lassen sich IT-Sicherheit mehr kosten

Seite 30

Durchbruch für digitales Lernen

Gefragt sind flexible, passgenaue Trainings

Seite 38



Megatrend Computer Vision

Unternehmen machen große Fortschritte mit Bilderkennung

Seite 12

Digitaler Fortschritt geht auch ohne neue ERP-Generation

Viele Unternehmen sparen in der Coronakrise an ihrer Business-Software. SAP konnte ihnen bislang nicht klarmachen, warum ein S/4-Hana-Umstieg ihre Geschäfte ankurbeln wird.

Es ist kein Wunder, dass Europas größtes Softwarehaus in der Coronakrise Federn lassen muss. Nur wenige Tage, bevor SAP die Katze aus dem Sack ließ und die zweite Gewinnwarnung seit April veröffentlichte (siehe Seite 6), tagte der SAP-Anwenderverein DSAG, und die Stimmung unter den virtuell Teilnehmenden war alles andere als euphorisch. 43 Prozent der Anwender legen demnach ihre S/4-Hana-Umstellungspläne erstmal auf Eis. Ihr Grund sollte den Walldorfern eine Warnung sein: Die Kunden sehen für diese teuren Softwareprojekte keinen konkreten Business Case. Außerdem bedeutet für viele die Umstellung auf die neue Software, egal ob klassisch on-Premises oder in der Cloud, noch lange keinen signifikanten Digitalisierungsfortschritt. Den erwarten die Anwender eher von Lösungen für Prozessoptimierung und Automatisierung. Sie investieren also verstärkt in Technologien wie Enterprise Service Management, Process Mining oder auch Robotic Process Automation (RPA).

Natürlich: Irgendwann werden die SAP-Kunden zwangsläufig auf die nächste Softwaregeneration wechseln – nur eben jetzt erstmal nicht. Zu groß sind die Unsicherheiten in der Coronakrise. Warum das so ist, wird deutlich, wenn man auf neueste Ergebnisse unserer Marktforschungskollegen von IDG Research Services schaut. Demnach sehen 37 Prozent von 655 befragten CIOs und Business-Entscheidern ihre Geschäftsmodelle durch Covid-19 negativ beeinflusst, weitere 25 Prozent sehen diese sogar teilweise oder komplett ausgehebelt. In 43 Prozent der Betriebe wurden die Investitionsbudgets spürbar zusammengestrichen, auch die IT-Budgets mussten in knapp 40 Prozent der Fälle bluten. Dass eine aufwendige SAP-Migration unter diesen Umständen erst einmal auf Eis liegt, überrascht wohl niemanden – außer vielleicht ein paar SAP-Aktionäre.

Herzlich,
Ihr



Heinrich Vaske, Editorial Director



Heinrich Vaske,
Editorial Director



Das bewegt SAP-Anwender:

Die Deutschsprachige SAP Anwendergruppe (DSAG) hat ihre Mitglieder über ihre Pläne mit der Business-Software befragt. Die Ergebnisse finden Sie unter: www.cowo.de/a/3549957

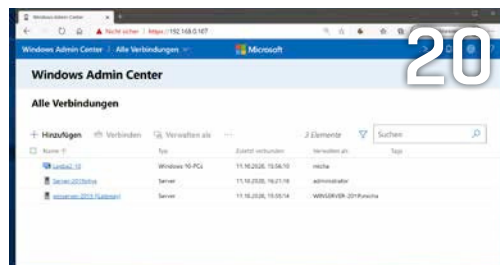
▶ 12

Computer Vision: Der Nutzwert spricht für Bilderkennung

Wer hätte gedacht, dass für BMW das Einbauen falscher Einstiegsleisten in den Türen ein Problem darstellen könnte? Ist aber so, und die Münchner lösen es mit Computer-Vision-Technologie. Dieses Einsatzgebiet ist nur eines von vielen: Ob beim autonomen Fahren, dem Auswerten von MRT-Aufnahmen oder der Analyse von Ackerböden – es gibt unzählige Bereiche, in denen Bilderkennung wichtiger wird. Neuronale Netze helfen, die Modelle so zu trainieren, dass die Erkennungsraten immer besser werden.

**Markt**

- 6 SAP kassiert Wachstumsziele**
Mit der Korrektur ihrer Geschäftsziele hat die SAP AG Fragen aufgeworfen. Können die Wall-dorfer den Cloud-Anforderungen der Zukunft standhalten?
- 8 Dell denkt in Services**
Das gesamte IT-Angebot von Servern und Storage über Management-Software bis hin zu Security-Lösungen soll künftig im As-a-Service-Modell angeboten werden. Der Umbau wird unter dem Label „Project Apex“ laufen.
- 11 Die Staatstrojaner kommen**
Geheimdienste wie Verfassungsschutz, BND oder MAD dürfen künftig Messenger-Dienste wie WhatsApp kontrollieren. Internet-Provider müssen kooperieren.

**Technik**

- 20 Was kann Windows Admin Center?**
Besonders die gute und relativ nahtlose Anbindung an die Azure-Ressourcen macht das Verwaltungs-Tool von Microsoft für Administratoren interessant.
- 24 Vorsicht bei S/4-Hana-Projekten**
Die IT-Budgets vieler SAP-Anwender stehen unter Druck. Wer die S/4-Hana-Migration angehen will, muss intern den Business Case vorrechnen können – keine einfache Aufgabe.
- 27 Celonis bündelt Produkte**
Der Münchner Process-Mining-Spezialist Celonis hat seine Produkte unter der Dachmarke „Execution Management System“ zusammengeführt und seinen Plattformansatz weiterentwickelt.



Praxis

Job & Karriere

30 IT-Security braucht Neuorientierung

In der neuen Studie „Cyber Security 2020“ von IDG Research Services zeigen Anwenderunternehmen eine hohe Bereitschaft, ihre Investitionen in IT-Sicherheit deutlich aufzustocken. Unterschiedliche Meinungen gibt es allerdings über die geeigneten Ansätze.

34 Angriffstopfer Marc O’Polo

Sämtliche Daten durch einen Cryptotrojaner verschlüsselt: Das Modelabel Marc O’Polo gab den Ransomware-Angreifern nach, um den Geschäftsbetrieb möglichst schnell wieder hochfahren zu können. Lesen Sie das Protokoll eines Cyber-Angriffs.

38 Trends im Digital Learning

Aktuelle Lernangebote sind flexibel und passgenau. Sie lassen sich nach Bedarf auch in kleinere Häppchen zerlegen. Sieben Trends zeigen, wohin die Reise beim digitalen Lernen geht.

42 Abfindungen – was zahlen Konzerne?

Wie hoch die Abfindung ausfällt, hängt nicht nur von Gehalt und Betriebszugehörigkeit ab, sondern auch von der Branche, dem Standort und – leider – auch dem Geschlecht.

44 Mehr Vertrauen, bitte!

Mitarbeiter sollten entscheiden dürfen, von wo aus sie arbeiten möchten, fordert Cisco-Deutschland-Chef Uwe Peter im Interview mit der COMPUTERWOCHE. Er verweist dabei auf aktuelle Studienergebnisse.

47 Stellenmarkt

49 Impressum

50 IT in Zahlen



Coronakrise holt SAP ein – Wachstumsziele kassiert

Mit der Korrektur ihrer Geschäftsziele hat die SAP AG ein kleines Beben an der Börse ausgelöst. Der Cloud-Trend hat für die Walldorfer offenbar nicht nur Vorteile.



Von Martin Bayer,
Deputy Editorial Director

SAP werde sich künftig weniger auf kurzfristige Gewinnmargen, sondern eher langfristig orientieren, sagte der Vorstandsvorsitzende Christian Klein anlässlich der Präsentation der Bilanz für das dritte Quartal 2020. Doch diese Botschaft, die im Kern nichts anderes besagt, als dass der größte deutsche Softwarekonzern seine ehrgeizigen Wachstumsziele nicht halten kann, kamen an der Börse nicht gut an. Das SAP-Papier brach am 26. Oktober um über 20 Prozent ein und notierte erstmals seit April dieses Jahres wieder unter der 100-Euro-Marke. Über 30 Milliarden Euro Marktwert lösten sich in Luft auf.

SAP hat seine Ziele für das laufende Geschäftsjahr nach unten korrigiert. Beim Umsatz soll währungsbereinigt eine Summe zwischen 27,2 und 27,8 Milliarden Euro herauskommen. Zuvor hatten die Softwerker auf einen Betrag zwischen 27,8 und 28,5 Milliarden Euro gehofft. Auch die Erwartungen an das zukunftssträchtige Cloud-Geschäft wurden heruntergeschraubt. Nachdem SAP ursprünglich Erlöse von 8,3 bis 8,7 Milliarden Euro für dieses Jahr erwartet

hatte, rechnet man nun noch mit 8,0 bis 8,2 Milliarden Euro.

Den SAP-Verantwortlichen fällt es offensichtlich immer schwerer, die künftige wirtschaftliche Entwicklung zu prognostizieren. Der Ausblick vom April dieses Jahres, der jetzt korrigiert wurde, habe „die bestmögliche Schätzung der SAP hinsichtlich des Zeitpunkts und der Geschwindigkeit einer Erholung von der Coronakrise wiedergespiegelt“. Dieser Ausblick sei davon ausgegangen, dass die Länder ihre Wirtschaft hochfahren und die Einschränkungen für die Bevölkerung lockern würden, sodass sich die Nachfrage im dritten und vierten Quartal allmählich verbessere.

Nachfrage fiel verhaltener aus

Diese Hoffnungen scheinen sich nicht zu bewahrheiten, wie gerade die aktuellen Entwicklungen rund um die Ausbreitung von Covid-19 zeigen. „Auch wenn weiterhin ein stabiles Interesse an den Digitalisierungslösungen der SAP besteht, da Kunden widerstandsfähiger und agiler aus der Krise hervorgehen möchten, wurde kürzlich in manchen Regionen das öffentliche und wirtschaftliche Leben erneut eingeschränkt, und die Belebung der Nachfrage fiel verhaltener aus als erwartet“, heißt es in

Project Apex – Dell sortiert sein Portfolio als As-a-Service-Modell neu

Dell will sein gesamtes IT-Angebot von Servern und Storage über Management-Software bis hin zu Security-Lösungen im As-a-Service-Modell anbieten. Kunden sollen IT verbrauchsabhängig bezahlen können. Der Umbau wird unter dem Label „Project Apex“ laufen.



Von Martin Bayer,
Deputy Editorial Director

Es gibt herzerreißende Geschichten von verlorenen Menschenleben, geschlossenen Unternehmen und wachsender Arbeitslosigkeit“, sagte Michael Dell, Gründer und CEO von Dell Technologies, zum Auftakt der virtuellen Kundenkonferenz World Digital Experience 2020. Doch die Covid-19-Krise erzähle noch eine andere Geschichte, so der 55-jährige Manager, der Ende der 80er-Jahre mit seinem Direktvertrieb das PC-Geschäft revolutioniert hatte. Die Pandemie zeige auch, wie widerstandsfähig die globale Wirtschaft sein könne. Dell sprach weitere positive Aspekte an, etwa die in Folge des Shutdowns rückläufige Luftverschmutzung. „Ich habe noch nie so viele Schmetterlinge gesehen, wie in den zurückliegenden Monaten“, sagte Dell mit einem Lächeln.

IT sei der Schlüssel für die Bewältigung der Krise. Noch nie sei sie so wichtig gewesen wie heute, ist der Dell-Chef überzeugt. Mit seinem Portfolio aus Infrastrukturkomponenten wie Server, PCs und Storage sowie Software für das Management, die Virtualisierung und Sicherheit will sich der texanische IT-Konzern als Steuerzentrale in den zunehmend hybrid angelegten IT-Landschaften seiner Kunden etablieren – wie andere alteingesessene Anbieter auch, beispielsweise Hewlett Packard Enterprise (HPE), Fujitsu oder IBM.

Dafür baut Dell sein Angebot grundlegend um. Künftig sollen sämtliche Produkte als IT-as-a-Service-Lösungen angeboten werden. Alle Aktivitäten, die in diese Richtung zielen, bündelt Dell unter dem „Project Apex“. Für Kunden und Partner soll sich damit der Zugang zu Dells On-Demand-Angeboten deutlich vereinfachen, hieß es in einer Erklärung des Konzerns. Das

reiche von Storage-, Server- und Networking-Lösungen über hyperkonvergente Infrastrukturen bis hin zu PCs. Mit Apex schaffe man eine konsistente „As-a-Service-Experience“ für Unternehmen, unabhängig davon, ob sie ihre Anwendungen On-Premises, an Edge-Standorten oder in öffentlichen Clouds betrieben.

Marktplatz für Zusatz-Apps

Die Basis dafür bildet die neue „Dell Technologies Cloud Console“. Über die Plattform erhielten Anwender eine einheitliche Umgebung zur Verwaltung ihrer Cloud- und As-a-Service-Produkte. Sie könnten in einem Marktplatz nach zusätzlichen Services und -Angeboten suchen und die gewünschten Cloud- oder As-a-Service-Lösungen direkt bestellen. In der Konsole ließen sich mit wenigen Klicks Workloads anstoßen, Multi-Cloud-Ressourcen verwalten, die Kosten in Echtzeit überwachen sowie benötigte Ressourcen hinzufügen.

Dell kündigte darüber hinaus an, das As-a-Service-Portfolio über die nächsten Jahre ständig ausbauen zu wollen. Für das erste Halbjahr 2021 hat der Anbieter Storage as a Service (STaaS) angekündigt. Kunden erhalten ein „On-Premises-as-a-Service“-Portfolio aus skalierbaren Storage-Ressourcen, die Services für Block- und File-Daten unterstützen und eine Reihe von

Neue Zeiten – neue Geschäfte

Angesichts der Pandemie brauchen die Anwenderunternehmen mehr Flexibilität im Aufbau und Betrieb ihrer

Lesen Sie auf der Website der COMPUTERWOCHE, wie Dells Konkurrent Hewlett Packard Enterprise (HPE) seine As-a-Service-Strategie angeht:

Neue Steuerzentrale für Hybrid IT
www.cowo.de/3549317

HPE will gesamtes Portfolio im As-a-Service-Modell anbieten
www.cowo.de/3547242

Antonio Neri: Wir haben den Innovationsmotor neu gestartet
www.cowo.de/3547105