

COMPUTERWOCHE

Ausgabe 2022 – 6-7 7. Februar 2022 Nur im Abonnement erhältlich

VOICE OF DIGITAL

Willkommen im Metaverse!

Wie die großen Internet-Konzerne an der digitalen Zukunft bauen.

Seite 12



Foto: Shahin Aliyev/Shutterstock

Gehaltsexplosion

Weltweit kassieren Chief Data Officers besonders kräftig ab

Seite 10

Android im Auto

Volvos Betriebssystem-Pläne basieren auf Android Automotive

Seite 30

So funktioniert Hybrid Work

Die Technik muss laufen, doch auf den Führungsstil kommt es noch mehr an

Seite 40

Metaverse – mal sehen, was davon übrig bleibt

Die Idee des Metaverse ist nicht nur alt, sie ist auch schon einmal gescheitert. Solange die Menschen nicht wissen, welchen Vorteil ihnen diese Parallelwelten bieten, wird es schwierig.

Zugegeben, die Vision eines Metaverse fasziniert. Dass die Menschen schon bald reihenweise in die schöne neue digitale Parallelwelt abtauchen werden, um sich dort zu Tode zu amüsieren, scheint eine naheliegende Fantasie. Immerhin zahlen manche Erdbewohner schon heute Unsummen, um ein virtuelles Haus neben dem Rapper Snoop Dogg zu beziehen oder Ariana Grandes Konzert bei Fortnite zu erleben. Und der Handel mit NFT-Kunst treibt die seltsamsten Blüten – mit dem vorläufigen Höhepunkt einer für 69 Millionen Dollar verkauften Collage des Künstlers Beeple bei Christie's.

Das Schöne ist, dass wir ITler wissen, wie sowas läuft. Wir kennen Gartners Hypecycle für neue Technologien und ahnen: Wir stürmen gerade auf den Gipfel der überzogenen Erwartungen zu, dahinter lauert der finstere Abgrund. Am Ende werden wir dann sehen, was von dieser gewaltigen Blase übrigbleibt. Wir werden sehen, ob Menschen, die ein Jahrzehnt lang keine Lust auf VR-/AR-Brillen hatten, ihre Meinung plötzlich ändern. Wir werden sehen, ob sich das Verhalten affiner Gamer wirklich auf weite Teile der Bevölkerung übertragen lässt. Und wir werden sehen, ob die Menschen einer von Facebook – pardon: Meta – oder einer anderen Datenkrake kontrollierten virtuellen Welt, mit deren eigenen Regeln und Gesetzen, vertrauen werden.

Die Idee ist ja nicht neu, sie war schon vor rund 15 Jahren da – Second Life der Name, sogar die „Business Week“ widmete diesem Pionier unter den Metaverses einen Titel. Dell, Reebok, American Apparel, viele Firmen nahmen Geld in die Hand, um dort ihre Shops einzurichten. Doch dann kam niemand vorbei, um seine Linden-Dollars auszugeben. Daraus zu lernen hieße, sich einmal zu überlegen, was der Markt wirklich will und braucht. Ein Metaverse ist es vielleicht eher nicht.

Herzlich,
Ihr

Heinrich Vaske, Editorial Director



Heinrich Vaske,
Editorial Director



Handel mit virtuellen Gütern:
Sportmarken wie Nike und Adidas investieren, um die Avatare im Metaverse angemessen einkleiden zu können:
www.cowo.de/a/3552353

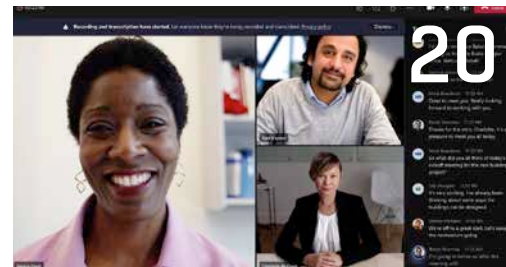
▶ 12

Was ist dran am Metaverse?

Spätestens, seitdem Facebook sich in Meta umbenannt und seine Ambitionen im entstehenden digitalen Universum deutlich gemacht hat, ist das „Metaverse“ in aller Munde. Der Handel mit virtuellen Produkten, Grundstücken und Kunstwerken treibt ständig neue Blüten. Unternehmen müssen überlegen, ob und in welchem Ausmaß sie investieren sollen. Im industriellen Umfeld ist der Nutzen klarer: Hier entstehen Räume, in denen Ingenieure an digitalen Konzepten arbeiten und Digital Twins von allem und jedem erschaffen können.

**Markt**

- 6 SAP wächst nur langsam**
Im Vergleich zu den großen US-Softwarehäusern wächst SAP nur langsam. Die Walldorfer brauchen mehr Speed im Cloud-Business, um die Verluste im Stammgeschäft auszugleichen.
- 8 IBM plant ohne Watson Health**
IBM verkauft Teile seiner Watson-Health-Sparte an Investoren, während Microsoft und Oracle viel Geld in die Hand nehmen, um den lukrativen Healthcare-Markt besser adressieren zu können.
- 10 Datenkompetenz wird gut bezahlt**
Eine Marktanalyse der Personalberater von Heidrick & Struggles zeigt, dass Chief Data Officers in den USA und auch in Europa weit überdurchschnittlich verdienen.

**Technik**

- 20 Teams wird teamfähiger**
Breakout-Rooms, Whiteboard-Funktion, Transkriptionen – Microsoft hat sich eine Menge einfallen lassen, um seine Collaboration-Software Teams attraktiver zu machen.
- 24 Schützt Pluton-Chip vor Angriffen?**
Bald dürften die ersten Laptops auf den Markt kommen, die mit dem von Microsoft designten Sicherheits-Chip Pluton ausgestattet sind. Damit sollen Hacker-Angriffe auf der Hardwareseite erschwert werden.
- 28 Wozu Windows 11 Enterprise?**
IT-Chefs müssen sich entscheiden: Windows 11 in der Enterprise- oder der Professional-Edition? Wir erklären die Unterschiede.



Praxis

30 Elektro-SUVs mit Android

Einige der größten Autobauer arbeiten an eigenen Betriebssystemen. Einen anderen Weg wählt Volvo: Der schwedisch-chinesische Konzern vertraut in seinen Fahrercockpits auf Smartphone-Technologie.

33 Corona spaltet auch in den Betrieben

Auch am Arbeitsplatz diskutieren Menschen den Umgang mit der Coronapandemie, und es kann zu Konfrontationen kommen. Führungskräfte und Personalabteilungen können einiges tun, um es nicht so weit kommen zu lassen.

34 Technische Schulden

80-Prozent-Lösungen sind in Zeiten starken Wandels durchaus akzeptabel, solange sie bewusst in Kauf genommen werden.



Job & Karriere

40 Arbeiten nach Corona

Hybride Zusammenarbeit gelingt nur, wenn die Technik funktioniert und die Menschlichkeit nicht auf der Strecke bleibt, so das Ergebnis einer Round-Table-Diskussion.

43 Salesforce und Google sind beliebt

Personaldienstleister Glassdoor hat Mitarbeitende in Unternehmen nach der Zufriedenheit mit ihrem Arbeitgeber befragt. Ergebnis: US-Hightech-Unternehmen dominieren auch in Deutschland das Ranking.

46 Was für Arbeitgeber wichtig wird

Home-Office, ein starker Fokus auf Diversität und Transparenz in Gehaltsfragen sind laut Stepstone-Manager Tobias Zimmermann für den Rekrutierungsprozess entscheidend.

47 Stellenmarkt

49 Impressum

50 IT in Zahlen

Geschäftsergebnis 2021: SAP findet den Turboschalter nicht

Umsatz und Gewinn beim größten deutschen Softwarehaus wuchsen kaum. SAP braucht mehr Speed im Cloud-Business, um das bröckelnde Geschäft mit On-Premises-Lizenzen und Wartung auszugleichen.



Von Martin Bayer,
Deputy Editorial Director

Den Software-Tanker SAP auf Cloud-Kurs zu drehen kostet viel Zeit. Umsatz und Gewinn wuchsen im vergangenen Jahr gerade einmal um zwei Prozent. Die Einnahmen erhöhten sich auf gut 27,8 Milliarden Euro, der Gewinn auf knapp 5,4 Milliarden Euro. Zum Vergleich: Der Software-Riese Microsoft legte im abgelaufenen Quartal um 20 Prozent zu. Cloud-Spezialisten wachsen noch schneller. ServiceNow meldete gerade für sein Gesamtjahr 2021 einen Umsatz von knapp 5,9 Milliarden Dollar – plus 30 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Cloud-Pionier Salesforce peilt für sein aktuell laufendes Fiskaljahr 2022 ein Umsatzplus von 24 Prozent an und würde dann mit 26,4 Milliarden Dollar Jahresumsatz SAP bereits im Nacken sitzen.

SAP-Chef spricht von starkem Cloud-Geschäft

Die Verantwortlichen von SAP verbreiten dennoch Optimismus und verweisen auf das eigene Wachstum im Cloud-Geschäft. 2021 verbesserten sich SAPs Cloud-Erlöse im Vergleich zum Vorjahr um 17 Prozent auf 9,4 Milliarden Euro. Mit seinem ERP-Flaggschiff S/4HANA nahm der Konzern im vergangenen Jahr knapp 1,1 Milliarden Euro in der Cloud ein, das sind 46 Prozent mehr als 2020.

„Unsere Stärke im Cloud-Geschäft ist offensichtlich“, sagte CEO Christian Klein. Immer mehr Unternehmen würden sich für SAP entscheiden, „um sich neu aufzustellen, stabile Lieferketten aufzubauen und sich auf dem Weg in die Cloud zu nachhaltigen Unternehmen zu entwickeln“. Ein wichtiger Baustein für die Fortschritte in der Cloud ist aus Sicht von Klein das vor einem Jahr aufgelegte Programm „RISE with SAP“. Damit will der Soft-



warehersteller seinen Kunden den Weg in die Cloud leichter machen. Klein spricht von einem gewaltigen Erfolg von RISE with SAP. Tatsächlich scheint das Programm Fahrt aufzunehmen. SAP zufolge hätten allein im vierten Quartal 650 Anwenderunternehmen entsprechende Verträge unterschrieben. Das ist die Hälfte der insgesamt 1.300 RISE-Kunden, die SAP im vergangenen Jahr gewonnen hat.

Auch die Zahl der S/4HANA-Anwender steigt. Von Oktober bis Dezember 2021 sind 1.300 neue Kunden hinzugekommen, ein Plus von 18 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Insgesamt hätten sich 18.800 Unternehmen für das vor sieben Jahren vorgestellte ERP-System entschieden. Davon hätten 13.100 bereits den Produktivbetrieb aufgenommen. Wie viele davon S/4HANA im eigenen Rechenzentrum betreiben und wie viele sich für eine Cloud-Lösung entschieden haben, sagt SAP allerdings nicht.

Auf Anwenderseite dämpft man die Euphorie bei SAP. „Der Weg in die Cloud geht für die Anwenderunternehmen mit einigen Herausforderungen einher“, sagen Christine Grimm, DSAG-Fachvorständin Transformation, und Thomas Henzler, DSAG-Fachvorstand Lizenzen, Service & Support. „Klassische ERP-Strukturen, wie Anwender sie aus der Vergangenheit im On-

KI im Gesundheitswesen: IBM verkauft Teile von Watson Health

Während Microsoft und Oracle viel Geld in die Hand nehmen, um sich in den Healthcare-Bereich einzukaufen, bläst IBM zum Rückzug und verkauft Teile seiner Watson-Health-Sparte an Investoren.

IBM will Teile seines Geschäftsbereichs Watson Health an die Investoren von Francisco Partners abstoßen. Dazu gehören Produkte und Datensätze wie zum Beispiel Health Insights, MarketScan, Clinical Development, Social Program Management, Micromedex und Software zur Bildgebung. Abgeschlossen werden soll die Transaktion im zweiten Quartal 2022, vorbehaltlich der üblichen kartellbehördlichen Genehmigungen. Über die finanziellen Bedingungen der Transaktion wurde Stillschweigen vereinbart. Bloomberg taxierte das Volumen des Deals unter Verweis auf interne Quellen auf etwa eine Milliarde Dollar.

„Die heutige Vereinbarung mit Francisco Partners unterstreicht, dass sich IBM noch stärker auf die plattformbasierte Hybrid-Cloud- und KI-Strategie konzentrieren wird“, sagte Tom Rosamilia, Senior Vice President für den Bereich IBM Software. Der Konzern wolle allerdings Kunden und Partner aus dem Bereich Healthcare IT weiter unterstützen, hieß es. Francisco Partners verfüge über umfangreiche Erfahrungen im Bereich der Gesundheitstechnologie, heißt es in einer offiziellen Mitteilung. Das Unternehmen hat in der Vergangenheit verschiedene Produkte und Lösungen für das Gesundheitswesens zusammengekauft. Sie unterstützten gleichermaßen Patienten, Anbieter, Kostenträger, Pharmaunternehmen, Biowissenschaften sowie Behörden und Regierungsstellen. Zu den Investitionen in diesem Sektor gehören Availity, eSolutions, Capsule, GoodRx, Landmark, QGenda, Trellis und Zocdoc.

„Wir haben die Entwicklung von IBM im Bereich der Gesundheitsdaten und -analysen über mehrere Jahre hinweg verfolgt und schätzen das Portfolio an innovativen Gesundheitsprodukten“, sagte Ezra Perlman, Co-President

bei Francisco Partners. Die Vereinbarung sieht vor, dass das derzeitige IBM-Managementteam in ähnlicher Funktion in dem neuen eigenständigen Unternehmen weiterarbeiten und bestehende Kunden auch künftig betreuen wird.

Watson konnte in Kliniken nicht überzeugen

IBM hat Watson Health im Jahr 2015 gestartet. Das Ziel: Mit einer zentralen Plattform für künstliche Intelligenz sollte es Gesundheitsdienstleistern leichter gemacht werden, große Datenmengen zu analysieren und so etwa Behandlungsmethoden gegen Krankheiten wie Krebs weiterzuentwickeln und zu verfeinern. Doch ihre hochgesteckten Ziele haben die IBM-Verantwortlichen weit verfehlt. Gerade im Gesundheitswesen ist das Handling von Daten extrem komplex. Viele unterschiedliche Formate und Quellen sowie ein rigides Regelwerk, was den Datenschutz angeht, erschweren die Auswertung. Viele Kliniken, die mit IBMs KI-Technik experimentierten, haben die entsprechenden Projekte wieder auf Eis gelegt. Zu teuer und zu wenig Nutzen, lautete die wenig erfreuliche Bilanz. IBM hatte immer wieder versucht, die Sparte auf Kurs zu bringen, und dazu auch für etwa vier Milliarden Dollar Technik zugekauft. Doch bis zuletzt arbeitete die IBM-Einheit nicht profitabel. Analysten taxieren den Jahresumsatz von Watson Health auf etwa eine Milliarde Dollar.

IBM steckt seit längerem in einem tiefgreifenden Umbau. Erst im vergangenen Jahr hatte der IT-Konzern seinen Bereich Managed Infrastructure Services unter dem Namen Kyndryl abgespalten und als eigenes Unternehmen an die Börse gebracht. IBM-CEO Arvind Krishna will sich ganz auf die Zukunftsthemen Cloud, Cognitive Services und KI konzentrieren. (ba)

Microsoft und Oracle kaufen sich in Healthcare-Sektor ein

Die Nachricht vom Verkauf von Watson Health durch IBM kam überraschend. Andere IT-Konzerne investieren derzeit massiv in diese Branche, unter anderem auch deshalb, weil das Gesundheitswesen zwar ein schwieriger Markt ist, aber auch einen massiven Nachholbedarf in Sachen Digitalisierung hat. Microsoft hatte im vergangenen Jahr für fast 20 Milliarden Dollar den Spracherkennungs- und KI-Spezialisten Nuance geschluckt, der sich zuletzt zunehmend auf den Healthcare-Sektor konzentriert hatte. Und erst Ende 2021 gab Oracle bekannt, den IT-Healthcare-Spezialisten Cerner für über 28 Milliarden Dollar zu kaufen.