

COMPUTERWOCHE

Ausgabe 2022 – 25-26 20. Juni 2022 Nur im Abonnement erhältlich

VOICE OF DIGITAL

Software AG will durchstarten

Vorstand Stefan Sigg
hofft auf deutlichen Schub
durch Investoren.

Seite 20

Wie KRITIS in die Cloud passen

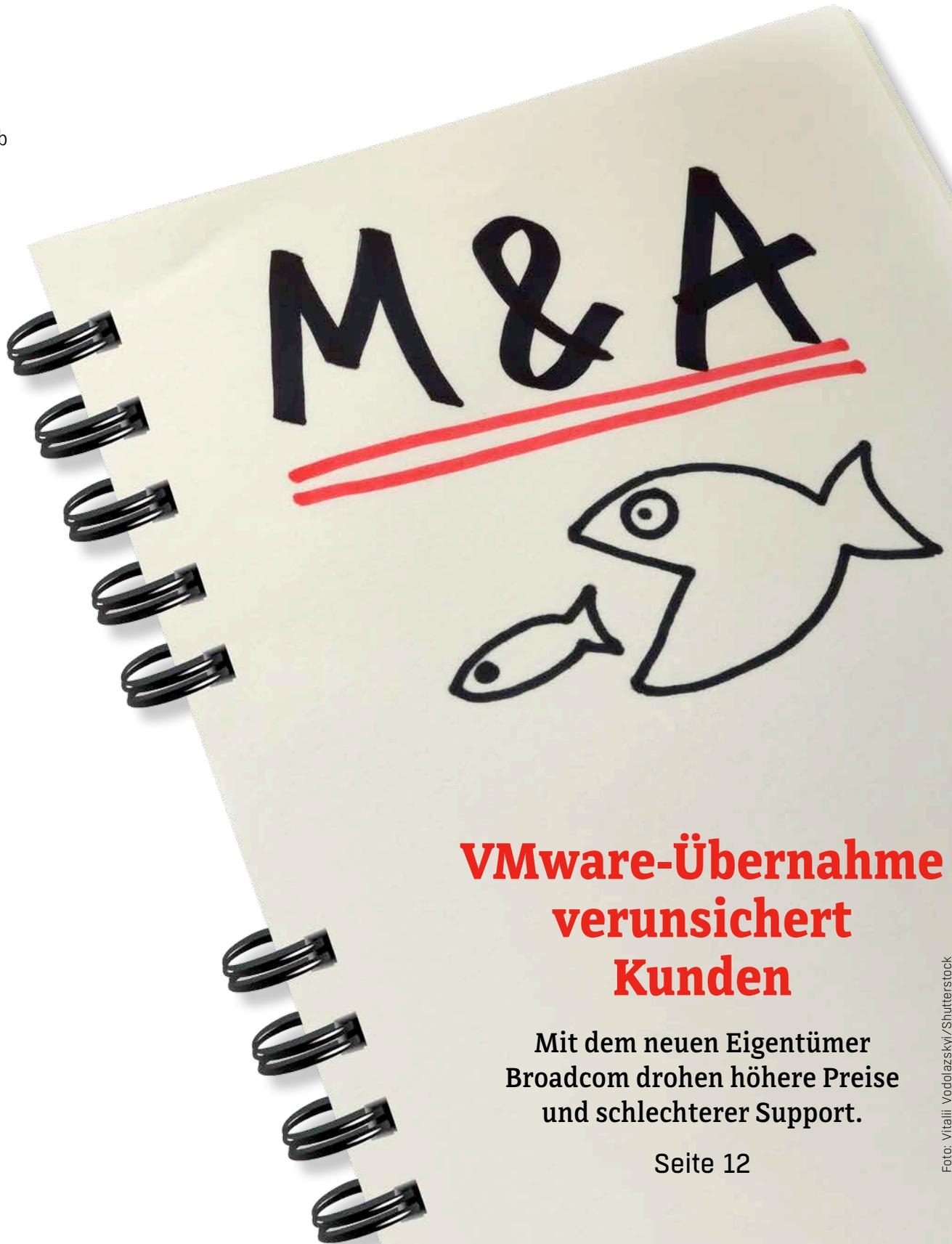
Warum die Cloud mehr
Sicherheit für kritische
Infrastrukturen bietet.

Seite 36

Nachhaltigkeit sichtbar machen

Harte Kennzahlen stoßen
bei ESG-Themen an ihre
Grenzen.

Seite 44



VMware-Übernahme verunsichert Kunden

Mit dem neuen Eigentümer
Broadcom drohen höhere Preise
und schlechterer Support.

Seite 12

Halali – die Jagd-Saison im IT-Markt ist eröffnet

Im globalen IT-Markt wird's turbulent – fallende Kurse und nervöse Investoren sorgen für eine explosive Stimmung. Analysten zufolge könnte eine Reihe spektakulärer Übernahmen anstehen.

Die 61 Milliarden Dollar teure Übernahme von VMware durch den Chiphersteller Broadcom (siehe Seite 12) könnte erst der Anfang gewesen sein. Weitere Mega-Deals sind gerade in der Mache, wie die Akquisition von Activision Blizzard durch Microsoft (68,7 Milliarden Dollar), oder wurden gerade abgeschlossen, wie der Kauf des Healthcare-Spezialisten Cerner durch Oracle für 28,3 Milliarden Dollar (siehe Seite 24). Der Ausverkauf im weltweiten IT-Markt könnte in den kommenden Monaten weiter Fahrt aufnehmen, glauben Finanzanalysten. Tech-Aktien rauschen derzeit flächendeckend ab, das Rezessions-Gespenst geht um und Investoren werden zunehmend nervös angesichts der grassierenden Inflation und steigender Zinsen – ein explosiver Stimmungsmix.

Manche Experten vergleichen die aktuelle Situation schon mit Krisenszenarien wie dem Platzen der Dotcom-Blase Anfang des Jahrtausends oder dem Einbruch im Zuge der globalen Finanzkrise 2008. Gerade Startups und jüngeren Techunternehmen weht derzeit ein rauher Wind ins Gesicht (siehe Seite 6). Das Geld fließt längst nicht mehr so üppig wie in den vergangenen Jahren. Investoren suchen sichere Häfen wie den Energiesektor. In dieser Situation dürften gerade die Großen der IT-Branche ihre M&A-Teams auf die Jagd schicken.

Was bedeutet das für die Anwenderunternehmen? Es dürfte unruhiger und ungemütlicher werden. Im Zuge der VMware-Übernahme warnen Analysten bereits vor Preiserhöhungen und weniger Innovation. Um nicht zum Spielball der Märkte zu werden, könnten die Anwender das IT-Heft selbst in die Hand nehmen. Techniken in und um die Cloud geben es her, eigene IT-Lösungen zu bauen. Doch das dauert, kostet Geld und ist gerade in unsicheren wirtschaftlichen Zeiten auch ein Risiko.

Herzlich,
Ihr

Martin Bayer, Deputy Editorial Director



Martin Bayer,
Deputy Editorial Director



Alle machen in Software:

In vielen Branchen beginnen die Unternehmen, ihre eigenen Softwarelösungen zu bauen. Wie sich zum Beispiel der Automobilsektor verändert, lesen Sie auf cio.de: www.cio.de/3670366

▶▶ 12

Broadcom kauft VMware – Mega-Deal sorgt für Verunsicherung im Markt

Analysten prophezeien nach dem Kauf von VMware durch Broadcom Preissteigerungen, weniger Innovation und einen Personalabbau bei der Softwaretochter. Die vorherigen Akquisitionen von CA Technologies und Symantec hätten gezeigt, wie der Chipkonzern das Geschäft mit Enterprise-Software angehe: mit Effizienzsteigerungen zulasten der Kunden.



Markt

- 6 Startups in Gefahr**
Finanzinvestoren, die ihr Geld in Startups gesteckt haben, schlagen Alarm wegen der Wirtschaftskrise. Ihren Schützlingen raten sie, Kosten zu senken und die Liquidität zu sichern.
- 9 Krieg belastet Bilanzen**
HP und HPE haben ihre Geschäfte in Russland gestoppt. Das schlägt bei beiden Hewlett-Packard-Nachfolgern auf den Gewinn durch.
- 10 Olaf Scholz auf der re:publica**
Erstmals trat ein amtierender Bundeskanzler auf der Netzkonferenz auf. Olaf Scholz versprach eine zügigere Digitalisierung der deutschen Verwaltung und mehr Speed beim Netzausbau. Für beides soll es neue Gesetze geben.



Technik

- 16 Das Ende der Kassenschlange**
Kunden wünschen sich einen schnellen, komfortablen und sicheren Bezahlvorgang beim Check-out. Neue Payment-Technologien liefern die Basis hierfür.
- 20 Mehr Schub für die Software AG**
Die Investoren von Silver Lake geben der Software AG Rückenwind. Wir haben uns mit Vorstandsmitglied Stefan Sigg über den Kurs der Darmstädter unterhalten.
- 26 Cloud hilft bei Datenintegration**
Informatica baut seine „Intelligent Data Management Cloud“ (IDMC) aus. Neue Funktionen sollen Anwender bei komplexen Aufgaben wie der Datenintegration unterstützen.



Praxis

- 30 Mehr Sorgfalt in der Lieferkette**
Das ab 2023 geltende Lieferkettengesetz (LkSG) erlegt den Unternehmen mehr Pflichten auf, genauer darauf zu achten, was in ihren Lieferketten passiert. Lesen Sie, worauf sich die Betriebe jetzt vorbereiten müssen.
- 32 Bloß nicht die Bestie füttern**
Es lohnt sich nicht, auf die Forderungen von Ransomware-Erpressern einzugehen. Oft sind die von den Gangstern gelieferten Tools für die Entschlüsselung von Daten und Systemen unbrauchbar.
- 36 KRITIS und Cloud passen zusammen**
Warum auch kritische Infrastrukturen in der Cloud betrieben werden sollten.



Job & Karriere

- 40 KI verändert drastisch HR-Arbeit**
Optimisten erhoffen sich neue Automatisierungsmöglichkeiten, große Zeitersparnisse und Kosteneffekte. Skeptiker hingegen warnen davor, sich zu stark auf Daten zu verlassen.
- 43 Datenkompetenz als Jobgarant**
Die Fähigkeit, fundiert mit Daten umzugehen, führt nicht nur zu mehr Jobsicherheit, sie erhöht auch die Verdienstmöglichkeiten.
- 44 Klassische Kennzahlen sind zu wenig**
Es wird Zeit, dass Unternehmen ihre Fortschritte in Sachen Nachhaltigkeit besser sichtbar machen können, wie zwei Wissenschaftler zu Recht fordern.
- 47 Stellenmarkt**
- 49 Impressum**
- 50 IT in Zahlen**

Startups in Gefahr – Investoren schlagen Alarm

Finanzinvestoren, die ihr Geld in Startups gesteckt haben, sorgen sich wegen der Wirtschaftskrise. Ihren Portfoliounternehmen raten sie, Kosten zu senken und die Liquidität zu sichern.



Von Heinrich Vaske,
Editorial Director

Über viele Jahre hinweg haben Risikokapital-Geber aus dem Silicon Valley viel Geld in Neugründungen gesteckt, nun fürchten sie um ihre Ernte. Wie das Wall Street Journal schreibt, empfehlen die „Doyens des Risikokapitals“ den Startups nun, sich für rauere Zeiten zu wappnen. Venture Capitalists wie Lightspeed Venture Partners, Craft Ventures, Sequoia Capital und Y Combinator raten den Jungunternehmern in Blogbeiträgen, Social-Media-Threads und Onlinepräsentationen, Maßnahmen zu ergreifen, um sich auf die „möglicherweise schärfste Wende seit mehr als einem Jahrzehnt“ vorzubereiten.

Die Ratschläge bestehen in erster Linie darin, Kosten zu senken, Bargeld vorzuhalten, Neueinstellungen zurückzufahren und nicht darauf zu vertrauen, dass im Falle einer Schieflage Investoren oder Hedge-Fonds mit größeren Schecks bereitstehen werden. „Die Boomzeiten des letzten Jahrzehnts sind eindeutig vorbei“, schreibt etwa Lightspeed, das unter anderem beim Social Network Snap und der Kryptobörse FTX investiert hat.

Auf der Veröffentlichungsplattform Medium.com erinnert Lightspeed an große Börsen-Crashes, etwa im Zuge der Finanzkrise (2008/2009), der geplatzten Dotcom-Blase (2000 bis 2002) und des Black-Monday-Crashes von 1987. In der gegenwärtigen Situation gebe es teils ähnliche Voraussetzungen in Form von Zinsanstieg und Spekulationsblasen, teils seien die Herausforderungen aber auch völlig neu und schwer einschätzbar. Das Unternehmen verweist auf die Covid-Krise, den Ukraine-Krieg, die Lieferkettenprobleme und einen möglichen Massenzug der Anleger aus ETF-Anlagen.



Viele Geldgeber seien noch relativ neu im Geschäft und hätten bislang nur einen Bullenmarkt erlebt, heißt es bei Lightspeed. Jetzt gebe es schwarze Wolken am Horizont, erstmals müssten die Investoren wirklich schwierige Gespräche mit den Startup-CEOs führen. Geldgeber, die noch vor wenigen Jahren den Markt auf den Kopf stellen wollten, müssten nun mitansehen, wie ihre Positionen in weniger als einem Jahr um die Hälfte zusammenschrumpfen und über Jahre aufgelaufene Gewinne zunichte gemacht würden.

Erinnerung an die großen Börsen-Crashes

Dennoch sei man bei Lightspeed im Grundsatz weiter optimistisch, da der alles entscheidende Megatrend des technischen Fortschritts und der Digitalisierung intakt sei und alle Marktsegmente erfasse. Unternehmensinfrastrukturen würden in die Cloud verlagert, viele neue Technologien wie Web3, Virtual und Augmented Reality (VR/AR) oder künstliche Intelligenz (KI) und Automatisierung stünden immer noch am Anfang.

„Um es klar zu sagen“, schreibt Lightspeed den Gründern ins Stammbuch, „der Weg, der vor uns liegt, wird hart sein. Viele CEOs werden schmerzhaft Entscheidungen treffen müssen,

Wachstum in Krisenzeiten: Dell und Lenovo machen gute Geschäfte

Obwohl sich die Konjunktur eintrübt, scheinen Unternehmen weiter in IT-Infrastruktur und Endgeräte investieren zu wollen. Zumindest deuten Geschäftszahlen von Dell und Lenovo darauf hin.

Dell Technologies hat seine Einnahmen im ersten Fiskalquartal 2023, das am 29. April 2022 endete, gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 16 Prozent auf 26,1 Milliarden Dollar gesteigert. Die Nachfrage sei stabil, so Jeff Clarke, Vice-Chairman und Co-Chief Operating Officer. Was Dell derzeit nicht an Endgeräten verkaufe, werde durch den hohen Bedarf an Rechenzentrumsausstattung kompensiert. Dennoch gäbe es Unwägbarkeiten wie Inflation, ungelöste geopolitische Probleme, Herausforderungen in der Lieferkette und Engpässe bei Halbleitern. Unmittelbare Budgetkürzungen bei den Kunden erwartet Clarke gleichwohl nicht.

Dell stark, Cisco schwach

Die Zahlen von Dell waren an der Wall Street mit Spannung erwartet worden, da wenige Tage zuvor der Netzwerk gigant Cisco erhebliche Unruhe ausgelöst hatte. Das Unternehmen hatte stagnierende Einnahmen gemeldet und berichtet, wie stark die Covid-bedingten Lockdowns in Shanghai und anderen chinesischen Metropolen die Produktion störten. Cisco warnte, dass Lieferkettenprobleme den Umsatz im laufenden Quartal um bis zu acht Milliarden Dollar schmälern könnten. Die Nachfrage sei zwar vorhanden, derzeit könne man sie aber kaum befriedigen. Auch Dell-Manager Clarke sagte, sein Unternehmen habe im ersten Quartal unter Lieferengpässen bei Bauelementen und Halbleitern gelitten. Das habe sowohl die Unternehmensseinheit Client Solutions Group (CSG) als auch die Infrastructure Solutions Group (ISG) zu spüren bekommen. Die Dell-Unternehmenssparte ISG wuchs auf 9,3 Milliarden Dollar, wobei die Unterbereiche Server und Netzwerke um 22 Prozent auf fünf Milliarden und das Seg-

ment Storage auf 4,2 Milliarden Dollar (plus neun Prozent) zulegten. Die CSG erreichte ein Umsatzvolumen von 15,6 Milliarden Dollar (plus 17 Prozent), wobei PCs für Unternehmen um 22 Prozent auf zwölf Milliarden Dollar und für Privatkunden um drei Prozent auf 3,6 Milliarden Dollar zulegten. Im Consumer-Segment sei vor allem die Nachfrage nach Chromebooks rückläufig, hieß es. Unterm Strich verzeichnete Dell einen Nettogewinn von 1,4 Milliarden Dollar nach einem Plus von einer Milliarde Dollar in der vergleichbaren Vorjahresperiode.

Auch Lenovo wächst kräftig

Lenovo legte seine Gewinn- und Verlustrechnung für das vierte Finanzquartal 2022 und das gesamte abgelaufene Geschäftsjahr vor. Den Chinesen gelang es im Fiskaljahr, die Erlöse um knapp elf auf 72 Milliarden Dollar zu steigern und ihren Nettogewinn um 72 Prozent auf zwei Milliarden Dollar hochzuschrauben. Das schwierigere vierte Quartal hat einen leichten Schatten auf die Bilanz geworfen: Einnahmen von 16,7 Milliarden Dollar in den vergangenen drei Monaten bedeuteten ein Wachstum von sieben Prozent – deutlich weniger als die übers Gesamtjahr erzielten 18 Prozent. Der Nettogewinn von 412 Millionen Dollar steigerte sich zwar um stolze 58 Prozent, das diesbezügliche Wachstumstempo lag aber ebenfalls ein wenig unter dem des Gesamtjahres (72 Prozent).

Lenovo warnte vor kurzfristigen Engpässen aufgrund von Supply-Chain-Problemen in China, von denen besonders eine Fertigungsstätte in Shenzhen betroffen sei. Sie betrafen weniger das PC-Geschäft als die Segmente Mobile Computing und Rechenzentrums-Infrastruktur.

(hv)



Yang Yuanqing, Chairman und CEO von Lenovo, blickt trotz Lieferproblemen zuversichtlich in die Zukunft. Alle Geschäftsbereiche, Solutions & Service Group (SSG), Infrastructure Solutions Group (ISG) und Mobile seien profitabel gewachsen und zeigten ein „starkes Momentum“. Um das Eisen zu schmieden, solange es heiß sei, werde Lenovo nun seine Investitionen in Forschung und Entwicklung verdoppeln, die servicegetriebene Transformation der Kunden verstärkt unterstützen und dabei alles dafür tun, seine Nachhaltigkeitsziele einzuhalten.

Foto: Lenovo