

# COMPUTERWOCHE

Ausgabe 2022 – 42-44 17. Oktober 2022 Nur im Abonnement erhältlich

VOICE OF DIGITAL

## Neuer Anlauf nach dem Privacy Shield

US-Präsident Joe Biden will die Kuh vom Eis holen  
Seite 10

## Serviceschwäche dämpft die ERP-Zufriedenheit

Viele Anwender beklagen einen miesen Support  
Seite 32

## Konfliktgespräche am Bildschirm

Wie Vorgesetzte ihren Pflichten im Videocall nachkommen können  
Seite 40



## Berufsbild CISO

Wie Chief Information Security Officers ihren Job verstehen

Seite 12

## CISOs wollen Ermöglicher sein – nicht Verhinderer

**Mit der Zunahme schwerwiegender Angriffe wächst die Bedeutung der Informationssicherheit in den Unternehmen. Die Rolle des CISO wird damit immer wichtiger.**

**K**urz bevor die Informationssicherheits-Messe it-sa Ende Oktober wieder in Nürnberg ihre Tore öffnet, beschäftigt sich die COMPUTERWOCHE in dieser Ausgabe mit dem Berufsbild des Chief Information Security Officers (CISO) – der inzwischen auch in Deutschland eine immer wichtigere Rolle einnimmt. Während CISOs in den USA oft das Doppelte ihrer Kolleginnen und Kollegen hierzulande verdienen und oft sogar selbstbewusst auf einen Vorstandsposten zusteuern, sind die deutschen Chefs für Informationssicherheit zurückhaltender (siehe Seite 18). Das mag auch damit zusammenhängen, dass die Digitalisierung in den USA weiter fortgeschritten ist. Fragen der Cybersicherheit stehen dadurch stärker im Mittelpunkt der Diskussionen als bei uns.

Umso mehr freuen wir uns, dass vier deutsche CISOs bereit waren, in einem Round-Table-Gespräch mit uns über ihre Strategien zu sprechen (Seite 12). Oft sind CISOs hierzulande ja eher schweigsam, manche fragen sich: Warum sollten wir potenzielle Angreifer herausfordern, indem wir auf uns aufmerksam machen? Andere verstecken sich hinter dem CIO, dem sie gerade in Deutschland oft noch unterstellt sind – ein kontroverses Thema übrigens.

Doch die Gruppe derer, die IT-Security als integralen Bestandteil ihres Geschäftsmodells verstehen und sich selbst als „Ermöglicher“ positionieren, wird größer. Diese CISOs richten ihre Strategie an den Kernprozessen des Unternehmens aus, begleiten Innovationen von Beginn an mit der richtigen Sicherheitsstrategie und sind selbstbewusst genug, um ein lautstarkes Veto einzulegen, wenn im Unternehmen die Informationssicherheit einem Geschäftsinteresse untergeordnet werden soll. Aber lesen Sie selbst ...

Herzlich,  
Ihr

Heinrich Vaske, Editorial Director



Heinrich Vaske,  
Editorial Director



### CISOs im Gespräch:

Unsere neue Medienmarke CSO beschäftigt sich mit der Informationssicherheit aus der CISO-Perspektive. Mehr dazu unter: [csoonline.com/de/a/3674210](https://csoonline.com/de/a/3674210)

## ▶ 12

### CISOs diskutieren: „Es geht um Menschen, weniger um Technologien“

In mehreren Punkten sind sich die Chief Information Security Officers (CISOs), die von der COMPUTERWOCHE zur Round-Table-Diskussion eingeladen wurden, einig: Die Resilienz ihrer Unternehmen liegt allen am Herzen. Und um hier voranzukommen, muss das Thema Informationssicherheit bei sämtlichen geschäftlichen Initiativen mitgedacht werden. Konsens gibt es auch in der Einschätzung, dass die Informationssicherheit ein „Enabler“ sein muss, der Geschäftschancen ermöglicht. Und last, but not least: Technologie wird nicht helfen, solange die Menschen im Unternehmen nicht sensibilisiert sind und immer die gleichen Fehler machen.



## Markt

- 6 Kleber für die Multicloud**  
Anwendern das einfache Management hybrider Cloud-Umgebungen zu ermöglichen hat sich Fujitsu vorgenommen. Geschäftsführer Steffen Mütter beantwortet Fragen zur Strategie.
- 9 Neeva fordert Google heraus**  
Zwei ehemalige Google-Manager wollen mit Neeva eine werbefreie Suchmaschine im Markt etablieren und so ihren Ex-Arbeitgeber herausfordern.
- 10 Nachfolger des Privacy Shields**  
US-Präsident Joe Biden hat das Data Privacy Framework als neues Regelwerk für den rechtssicheren transatlantischen Datenverkehr vorgestellt. Es könnte wie zuvor Safe Harbor und Privacy Shield wieder kassiert werden.



## Technik

- 22 Intel arbeitet am Comeback**  
Mit neuen Prozessoren der 13. Core-Generation will Intel gegen die Ryzen-7000-Familie des Erzrivalen AMD antreten. Intel-Chef Pat Gelsinger kündigte neue Fertigungsverfahren an, mit denen Intel zu alter Stärke zurückzufinden hofft.
- 26 Woran Rechenzentren kranken**  
Viele RZ-Betreiber arbeiten an der Widerstandsfähigkeit ihrer Data Center, wie eine aktuelle Studie zeigt. Der Personalmangel setzt ihnen zu, auch haben manche den Umgang mit Umweltkennzahlen nicht im Griff.
- 30 Die besten Productivity-Tools**  
Wir stellen acht Tools vor, mit denen Startup-Gründer und Freiberufler produktiver werden und Zeit sparen können.



## Praxis

- 32 Hohe ERP-Zufriedenheit, aber ...**  
Den Analysten von Trovarit zufolge sind viele ERP-Kunden mit ihrem Produkt zufrieden, nicht aber mit dem begleitenden Service. Hier scheint sich die Konzentration im Anbietermarkt negativ auszuwirken.
- 36 Edge Computing birgt Chancen**  
Viele Betriebe verlassen sich auf Edge-Netzwerke mit dezentraler Rechenpower, um Latenzzeiten zu reduzieren und Daten am Ort der Entstehung zu verarbeiten. Nicht selten werden dabei die Kosten unterschätzt.
- 38 Warum nicht mal gebrauchte Server?**  
Der Einsatz gebrauchten Rechenzentrum-Equipments kann sinnvoll sein, in ungünstigen Fällen aber auch die Kosten steigen lassen.



## Job & Karriere

- 40 Konflikte lösen am Bildschirm**  
Wenn die Kolleginnen und Kollegen nur noch über Videokonferenzen zu erreichen sind, müssen Vorgesetzte irgendwann auch schwierige Gespräche digital führen. Sie sollten sich dafür fit machen.
- 43 Gehaltspoker in Krisenzeiten**  
Die Inflation treibt die Preise. Kein Wunder, dass sich viele Mitarbeitende eine kräftige Gehaltserhöhung wünschen. Doch viele Betriebe können sich das nicht leisten. Wie können Arbeitgeber reagieren?
- 44 Die Sprache der Softwareentwickler**  
Herkömmliche Führungsansätze werden bei Entwicklern kaum fruchten. Lesen Sie, wie Sie die kostbaren Devs glücklich machen können.
- 47 Stellenmarkt**
- 49 Impressum**
- 50 IT in Zahlen**

## Deutschlandchef im Interview: Fujitsu rührt den Kleber für die Multicloud

Multicloud-Management ist der Schwerpunkt im Angebot von Fujitsu. Steffen Müter, Geschäftsführer Deutschland, Österreich und Schweiz, beantwortet Fragen zur Konzernstrategie.



Von Heinrich Vaske,  
Editorial Director

**CW:** *Angesichts hoher Inflation, weltweiter Lieferkettenprobleme und der Energiekrise droht der deutschen Wirtschaft eine Rezession. Spüren Sie bei Fujitsu Deutschland schon, dass die Geschäftstätigkeit nachlässt?*

**Müter:** Wir sehen, dass in den Unternehmen derzeit auf Sicht gefahren wird und alle Projekte mehr denn je auf ihren Wertbeitrag hin geprüft werden. Das kann größere Softwareprojekte wie beispielsweise eine SAP-S/4HANA-Einführung genauso betreffen wie klassische Infrastrukturthemen. Aktuell prüfen Unternehmen ganz genau, welche Projekte umgesetzt werden sollen und können – das meiste wird dann aber beauftragt.

**IT- und Fachabteilungen treten gemeinsam auf**

Dies bestätigen auch die Analysten von Gartner und PAC: Dank des Megatrends Digitalisierung können wir in den nächsten Jahren von einem Marktwachstum von zirka vier bis acht Prozent ausgehen. Allerdings wird es aufwendiger, die Projekte wirklich zielgenau zu schneiden.

**CW:** *Wie professionell gehen Ihre Kunden vor, wenn es gilt, den Return on Invest (RoI) von Digitalprojekten zu berechnen? Bei Themen wie künstlicher Intelligenz oder Internet of Things dürfte das nicht ganz einfach sein.*

**Müter:** Die Unternehmen sind meistens gut geübt und nutzen für solche Berechnungen zunehmend Daten. Selbst wenn sie einmal nicht zu einhundert Prozent vorbereitet sind, stellen

sie doch meist die richtigen Fragen und fordern uns. Für uns geht es heute längst nicht mehr nur darum, ein Projekt anzubieten. Wir müssen es auch gründlich vorbereiten. Das passiert partnerschaftlich mit dem jeweiligen Unternehmen, oft auch in einem Ökosystem mit anderen Partnern.

**CW:** *Die Ergebnisse von IT-Projekten lassen sich doch oft gar nicht so genau vorher-sagen. Wenn ich Software für das Customer-Experience-Management einführe, kann ich kaum sagen, wie viele Neukunden ich damit erreichen oder wie viele Bestandskunden ich binden werde.*

**Müter:** Das stimmt nur teilweise: Die Fähigkeiten unserer Kunden werden hier immer besser. Das liegt daran, dass wir nicht mehr nur mit der IT-Organisation, sondern auch eng mit den Fachabteilungen zusammenarbeiten. Wenn es etwa um ein Internet-of-Things-Vorhaben geht, reden die Verantwortlichen für Operational Technology (OT) immer mit.

Mitarbeitende aus dem Maschinenraum oder aus der Lagerlogistik sind – um zwei Beispiele zu nennen – eigentlich immer in die Projekte





Fujitsus Deutschlandchef Steffen Müter setzt auf Lösungen für die Multicloud-Orchestrierung.

Foto: Fujitsu

► **CW: Was ist Ihr Servicehub denn nun eigentlich genau? Ein Integrations-Layer? Eine API-Management-Plattform? Ein Enterprise Appstore?**

**Müter:** Ich würde den Servicehub als Orchestration-Layer bezeichnen, der das Zusammenspiel der unterschiedlichen Clouds ermöglicht. Es ist der Multicloud-Teil, der nicht nur Public- und Private-Cloud-Infrastrukturen, sondern auch On-Premises-Applikationen einbindet.

Der zweite Teil betrifft das, was Sie als Appstore bezeichnen – wir sagen Managed-Service-Store. Aus diesem können fertige Managed Services gekauft werden, virtuelle Arbeitsplätze etwa oder eine einfache Virtual Machine (VM), eine komplette CI/CD-Pipeline oder eben ein SAP-System. Das Ganze bieten wir als Plattform an, die zunehmend weiterentwickelt und automatisiert wird.

**CW: Was kommt auf ein Unternehmen zu, wenn es Ihren Servicehub einführt?**

**Müter:** Es gibt zunächst ein Onboarding, bei dem die Voreinstellungen stattfinden. Wir konfigurieren dann im Grunde den Kunden auf unserem Servicehub. Meistens erwarten die Unternehmen eine Erstimplementierung der großen Services, etwa SAP, große Datenbanken oder andere Applikationen. Nach diesem ersten Schritt kann dann die IT-Organisation beim Kunden selbst die Steuerung übernehmen. Doch viele Kunden verlassen sich darauf, dass wir sie noch eine Weile weiter begleiten, was wir natürlich gern tun.

**CW: Welchen konkreten Vorteil als Kunde habe ich, wenn ich meine Ressourcen nicht direkt bei AWS, Microsoft Azure oder Google Cloud kaufe, sondern indirekt über Ihren Servicehub?**

**Müter:** In fast allen Unternehmen finden Sie sogenannte Landing Zones wieder, von denen aus die Ressourcen der verschiedenen

Cloud-Provider abgerufen werden. Zudem gibt es eigene Operation Layer – in der eigenen IT oder bei einem Serviceprovider. Unser Ziel ist es, diese Betriebsebene auf unserem Servicehub zu vereinheitlichen, so dass sich unsere Kunden die gewünschten Leistungen eben nicht mehr über verschiedene Portale zusammenklicken müssen. Das ist der Mehrwert, den wir bieten. Wir wollen der One-Stop-Shop sein, in den unsere Kunden die verschiedenen Landing Zones in ihrer Organisation einbinden.

**Schatten-IT sichtbar machen**

**CW: Sie haben vorhin gesagt, dass man auch On-Premises-Infrastruktur an den Servicehub anbinden und so eine einheitliche Sicht auf die gesamte Infrastruktur bekommen könne ...**

**Müter:** Tatsächlich ist das eines der Themen, weshalb ich mich persönlich sehr dafür stark gemacht habe, den Servicehub zu entwerfen: das Sichtbarmachen der Legacy-Systeme und auch der Schatten-IT. Wenn diesbezüglich Klarheit herrscht, gelingt es besser, neue Migrationsmöglichkeiten bereitzustellen.

Stellen Sie sich vor, wir haben den Servicehub in einer Basiskonfiguration bei unserem Kunden eingeführt. Dort können nun die IT-Mitarbeitenden und auch die Fachabteilungen in ihrem eigenen Tempo damit beginnen zu modernisieren. Sie können beispielsweise einen Kubernetes-Container aufmachen und anfangen, ihre On-Premises-Systeme Schritt für Schritt aus den diversen Datenräumen, Rechenzentren und Produktionshallen in diesen Container zu verlagern. Dies bietet den Vorteil, dass sich elegante und einfache Migrationsszenarien gestalten lassen. Diese Migrationen erfolgen nicht mehr im Hauruckverfahren, sondern man versetzt Fachabteilungen und die IT in die Lage, die großen Transformationsprojekte in kleinere Unterprojekte zu teilen und diese selbst zu managen. ■