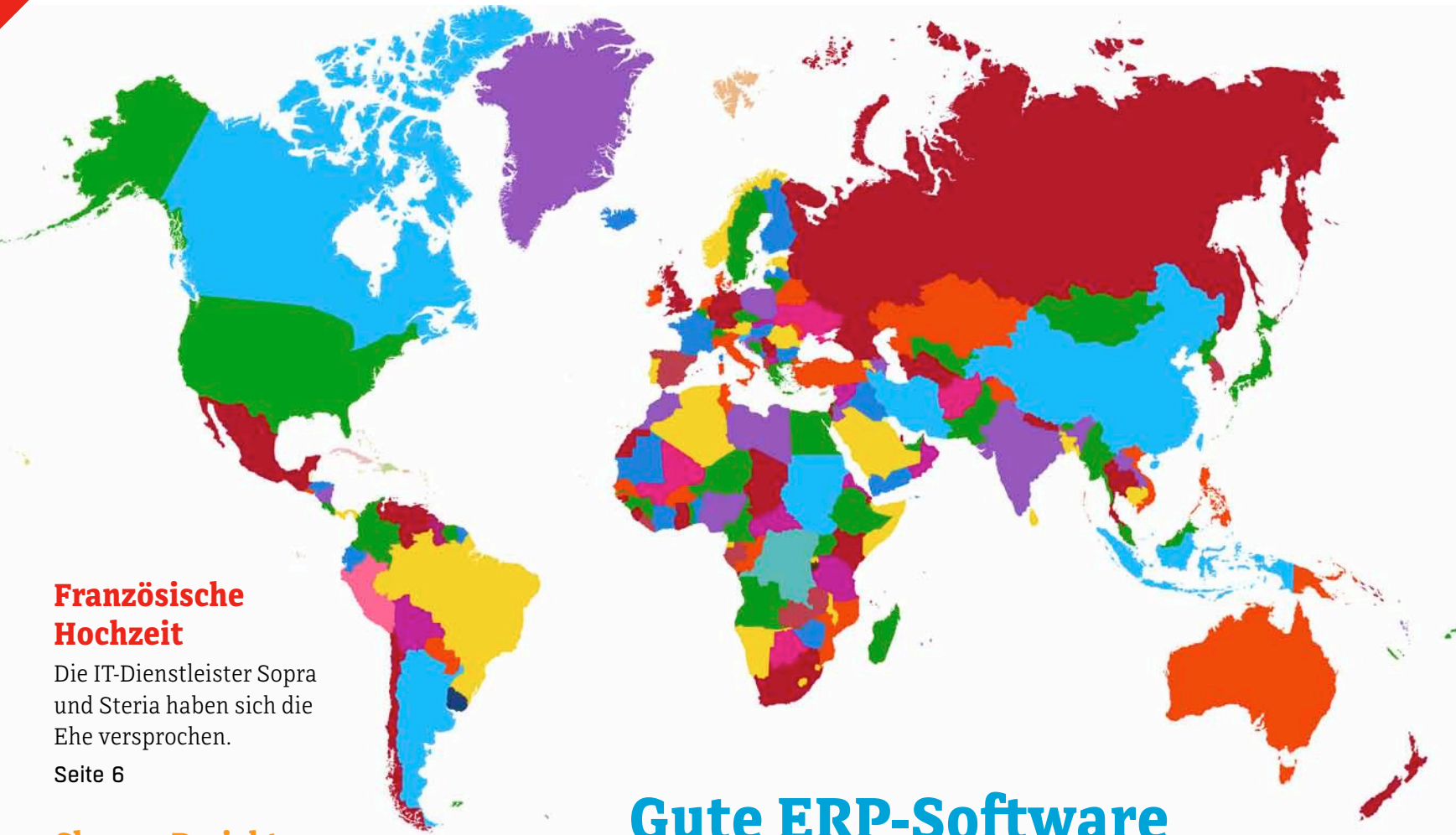


COMPUTERWOCHE

Ausgabe 2014 – 16-17 14. April 2014 Nur im Abonnement erhältlich



Französische Hochzeit

Die IT-Dienstleister Sopra und Steria haben sich die Ehe versprochen.

Seite 6

Change-Projekte scheitern an kulturellen Fragen

Bei großen Veränderungen geraten viele Unternehmen ins Straucheln. Sie unterschätzen die Psychologie.

Seite 30

Schwerpunkt: Frauen in der IT

Welche Erfahrungen weibliche Führungskräfte in der IT machen.

Seite 34

Gute ERP-Software kennt keine Grenzen

Sprachen, Gesetze, Buchhaltungsregeln: Welche ERP-Systeme die Internationalisierung am besten beherrschen.

Seite 14

Schicksalsjahre der Softwarebranche

Der Druck, in die Cloud gehen zu müssen, setzt den Softwarehäusern zu. Das Geld wird noch woanders verdient, aber wer jetzt nicht investiert, läuft Gefahr, sich Zukunftsmärkte zu verbauen.



Martin Bayer,
stellvertretender Chefredakteur

Seit das Cloud Computing über die globale Softwarebranche hereingebrochen ist, stecken Microsoft, Oracle, SAP und Co. wahrlich in einem Dilemma. Zunächst gelang es ihnen noch, die aufkeimende Idee von flexibler Mietsoftware aus dem Netz kleinzureden und als temporäre Modeerscheinung abzutun. Doch inzwischen können sie sich nicht mehr verweigern. Zu groß ist der Druck von jungen Unternehmen wie Salesforce.com, Workday oder Google, die mit Vollgas durchstarten und dabei keine Altlasten pflegen müssen.

Also singen jetzt alle großen Softwarehäuser das hohe Lied auf Cloud Computing und rüsten peu à peu ihr Portfolio auf das neue Bezugsmodell um. Doch der Umstieg hat seine Tücken. Mit teuren Lizenzen für Business-Software und vor allem mit den daraus resultierenden Strömen an Wartungsgebühren haben die Anbieter in den zurückliegenden Jahrzehnten Milliarden verdient. Ob das im Cloud-Zeitalter so weitergeht, muss sich erst noch zeigen: Mietmodelle und der Wunsch der Kunden, nutzungsabhängig zu zahlen, könnten die einst sprudelnden Umsatzquellen zum Versiegen bringen.

Weil die Softwarehäuser das – mit Rücksicht auf die Börse und die eigene Liquidität – nicht wollen, sollten sich die Kunden sehr genau ansehen, was sich hinter dem frischen Cloud-Anstrich verbirgt. Wie flexibel sind die Lösungen, und wie sehen die Abrechnungsmodi im Detail aus? Cloud-Angebote, bei denen sich die Kunden langfristig mit einer fixen User-Zahl binden und außerdem weiter für Wartung zahlen müssen, gehen an der ursprünglichen Cloud-Idee vorbei. Darüber sollten Anwender nachdenken, bevor sie mit ihren Softwarelieferanten sprechen.

Herzlich,
Ihr

Martin Bayer, stellvertretender Chefredakteur



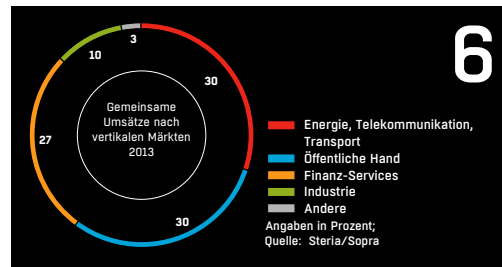
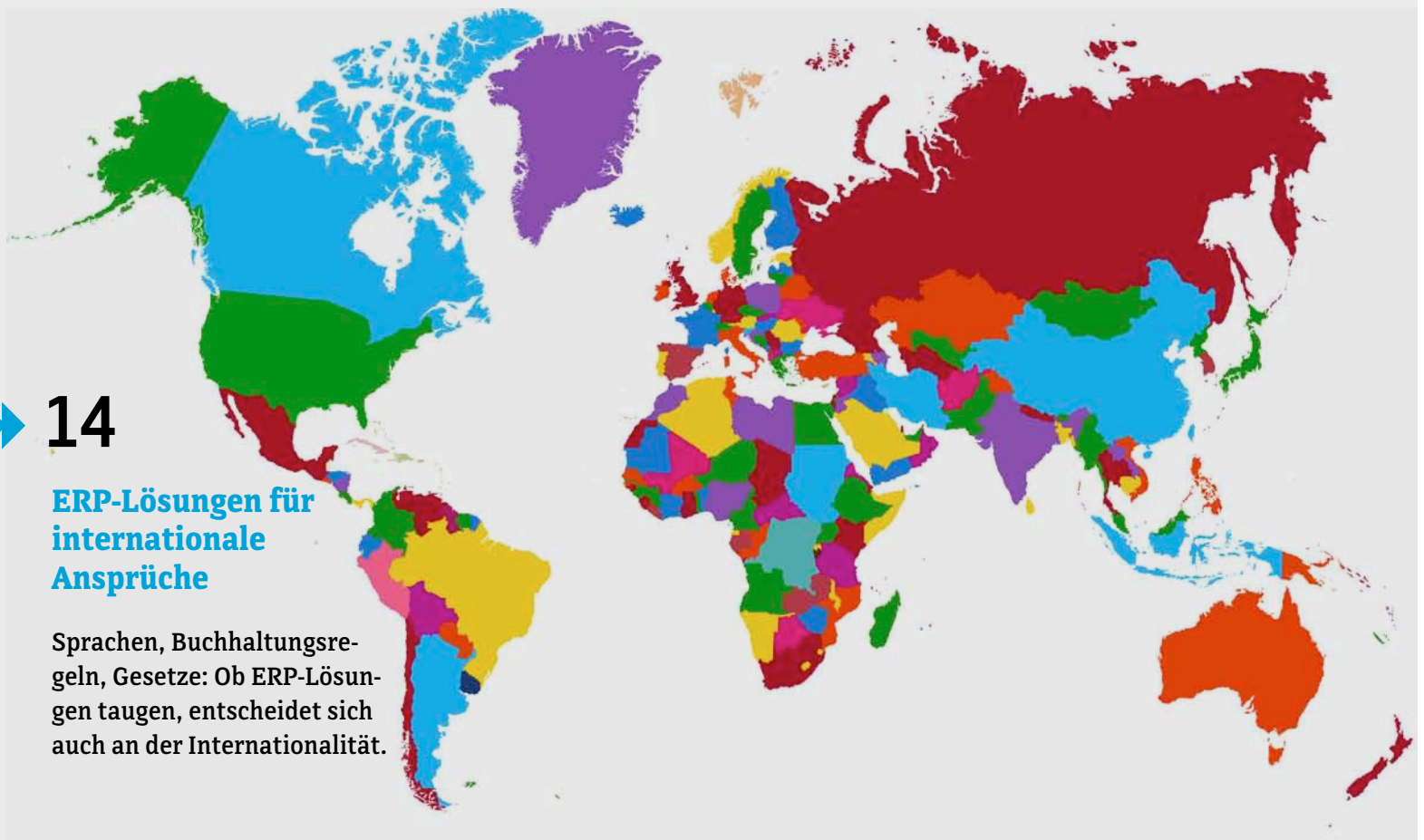
Alles über Cloud Computing:

Auf unserer Themenseite lesen Sie alles Wissenswerte zum Thema Cloud Computing.
w.idg.de/WwZfg0

▶▶ 14

ERP-Lösungen für internationale Ansprüche

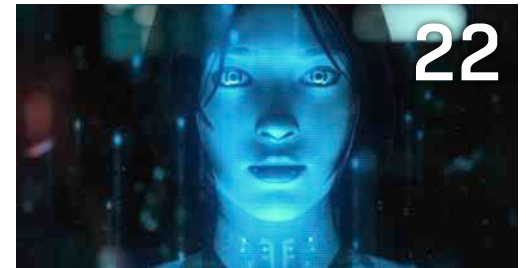
Sprachen, Buchhaltungsregeln, Gesetze: Ob ERP-Lösungen taugen, entscheidet sich auch an der Internationalität.



6

Markt

- 6** **Sopra und Steria fusionieren**
Die beiden französischen IT-Dienstleister suchen jetzt als Tandem den Anschluss an Marktgrößen wie IBM, Capgemini und Accenture.
- 8** **SAP macht Ernst mit der Coud**
Auch die Business Suite sollen Anwender künftig weltweit im Abo beziehen können. SAP investiert dazu massiv in Rechenzentren.
- 12** **Letzte Patches für Windows XP**
Seit dem 8. April pflegt Microsoft den Betriebssystem-Oldie nicht mehr. Doch viele Kunden haben sich einen Extended-Support-Vertrag gesichert.



22

Technik

- 20** **MariaDB 10 ist da**
Die Open-Source-Datenbank profiliert sich gegenüber MySQL mit Eigenschaften für die Analyse von Massendaten.
- 22** **Herausforderer Windows Phone 8.1**
Auf der Entwicklermesse Build hat Microsoft das neue Release mit dem Assistenzsystem „Cortana“ vorgestellt. Ziel ist ein Angriff auf Apple und Google.
- 24** **Der Mainframe lebt**
Pünktlich zum 50. Geburtstag des /360-Großrechners öffnet IBM die Wundertüte.



Viel Ärger um Heartbleed

Der OpenSSL-Bug stellt Administratoren vor eine große Herausforderung.

25



Praxis

26 IT-Komplettsanierung

Als Kostendrucker ist Markus Müller als CIO bei der Deutschen Telekom angetreten. In der Folge hat er die Konzern-IT komplett umgestellt.

30 Change-Management I

Große Veränderungen wollen gut vorbereitet sein – nicht nur strukturell, sondern auch in der Mitarbeiterinformation und -führung. Ohne intensive Planung und Steuerung ist das Scheitern unausweichlich.

32 Change-Management II

Worauf Unternehmen in der Mitarbeiterführung im Detail achten müssen, wenn sie ihre Organisationen umbauen wollen.



Job & Karriere

34 Schwerpunkt: Frauen in der IT

Fujitsu-Chefin Vera Schneevoigt und Xerox-Geschäftsführerin Jacqueline Fechner sind oben angekommen und wollen anderen Frauen Mut machen.

38 Erfolgreiche IT-Leiterinnen

Vier IT-Chefinnen berichten, wie sie gegen Vorurteile ankämpfen und wie sie gelernt haben, sich durchzusetzen.

44 Miteinander statt gegeneinander

Was für Männer längst selbstverständlich ist, sollte langsam auch bei Frauen funktionieren – sich via Netzwerke beruflich zu helfen.

47 Stellenmarkt

49 Impressum

50 IT in Zahlen



Spieglein, Spieglein an der Wand, wem sind meine Daten noch bekannt?

Moderne Unternehmen arbeiten heute an unterschiedlichen Orten mit verschiedenen Technologien. Da ist es wichtig, jederzeit zu wissen, wo sich Daten gerade befinden.

Glauben Sie im Business nicht an Märchen.

www.fabasoft.com

 **Fabasoft**[®]
Where business works

Französische IT-Dienstleister Sopra und Steria vereinbaren Fusion

Das Duo, das gemeinsam 35.000 Mitarbeiter in 24 Ländern beschäftigt und zirka 3,1 Milliarden Euro jährlich umsetzt, will sich mit großen Anbietern wie IBM, Accenture, Atos und Capgemini messen.



Von Heinrich Vaske, Chefredakteur

Der Konsolidierungstrend am europäischen IT-Services-Markt setzt sich fort: Die französischen Branchengrößen Sopra und Steria, beide 1960 gegründet, wollen sich zusammenschließen. Im Rahmen eines freundschaftlichen Übernahmeangebots will Sopra 730 Millionen Euro oder jeweils eine eigene Aktie für vier Steria-Anteile ausgeben. Am 4. April entsprach diese Offerte einem Wert von 22 Euro pro Steria-Aktie, was einen Aufschlag von 40 Prozent auf den Schlusskurs vom selben Tag bedeutete. Sopra will sich somit eine Zweidrittelmehrheit am

Kapital und den Stimmrechten von Steria sichern.

Die offizielle Übernahmeofferte soll im Mai 2014 vorliegen, sofern nichts Unvorhergesehenes dazwischenkommt. Durch die Fusion entsteht ein Dienstleister mit zusammengekommen 3,1 Milliarden Euro Jahresumsatz und mehr als 35.000 Mitarbeitern in 24 Ländern. Die jeweiligen Geschäftsfelder und Geografien ergänzten sich, behaupten die Unternehmen. Man erwarte signifikante Umsatzsynergien und operative Kosteneinsparungen von 62 Millionen Euro pro Jahr. „Der Markt für IT-Service wandelt sich. Er könnte irgendwann verschwinden und durch ein neues Modell ersetzt werden“, sagte Steria-CEO Francois Enaud in einer Telekonferenz. „Wir werden nicht länger

So sind Sopra und Steria aufgestellt

Gemeinsame Umsätze nach vertikalen Märkten (2013)

Mit Versorgern, der öffentlichen Hand und Banken macht das Duo den Großteil seiner Geschäfte.

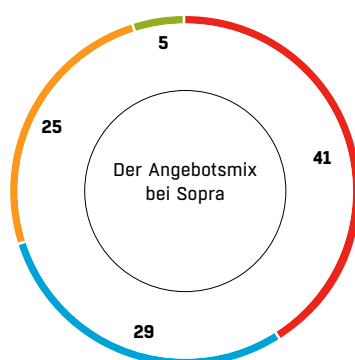


- Energie, Telekommunikation, Transport
- Öffentliche Hand
- Finanz-Services
- Industrie
- Andere

Angaben in Prozent; Quelle: Steria/Sopra

Sopras Geschäftsfelder

Ein Viertel der Einnahmen von Sopra kommt aus dem Lösungsgeschäft, wo Sopra Banking Software eine wichtige Rolle spielt.

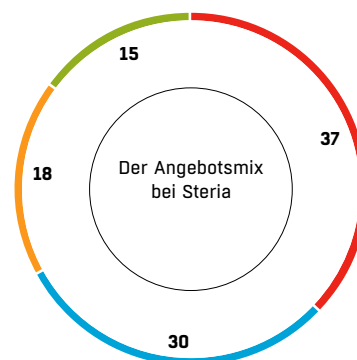


- Systemintegration
- Application-Management
- Lösungen
- Consulting

Angaben in Prozent; Quelle: Steria/Sopra

Sterias Geschäftsfelder

Infrastruktur-Management und Systemintegration sind die Kernaktivitäten von Steria. Diese Märkte sind hart umkämpft und nicht sehr margenträchtig.



- Beratung und Systemintegration
- IT-Infrastruktur-Management
- Business-Process-Services
- Application-Management

Angaben in Prozent; Quelle: Steria/Sopra

SAP-Anwender können Business Suite im Mietmodell aus der Cloud beziehen

Anwender sollen künftig auch SAPs ERP-Kernprodukt als Mietlösung nutzen können. Grundlage des Cloud-Angebots ist die In-Memory-Datenbankplattform HANA. Details wie beispielsweise das Pricing ließ der Softwarekonzern noch offen.



Von Martin Bayer,
stellvertretender
Chefredakteur

Nachdem SAP mit der HANA-Plattform bereits seine In-Memory-Datenbank im Mietmodell aus der IT-Wolke anbietet, folgen nun die Applikationspakete. Anwender können künftig SAPs zentrales ERP-Produkt, die Business Suite, in einem Abo-Modell nutzen. In einer Mitteilung aus Walldorf heißt es, die „SAP HANA Enterprise Cloud“ biete künftig Applikationen wie die „SAP Business Suite“, das „SAP Business Warehouse“ sowie die „SAP HANA Plattform“ in einem Subscription-Modell an.

Technikchef Vishal Sikka kündigte zudem an, SAP wolle seine Cloud-Pläne mit einem globalen Netz eigener Rechenzentren sowie einer Palette an Migrationsservices forcieren. Anwender könnten also ihre geschäftskritischen Anwendungen auf Dauer in SAP-eigenen Data Centern laufen lassen – in einer Private-managed Cloud-Umgebung. Weitere Details etwa zu den Abhängigkeiten zwischen den Modulen, den Release-Voraussetzungen der einzelnen Softwarebestandteile sowie den zu erwartenden Preisen blieb SAP noch schuldig.

Dabei dürften gerade die finanziellen Details die Kunden interessieren, bedeutet der Umstieg in die Cloud doch keineswegs zwangsläufig, dass der Softwarebetrieb günstiger wird. SAP hatte erst kürzlich die Preise für seine Cloud-basierte HANA-Plattform bekannt gegeben – und die haben es in sich. Inklusive Recheninfrastruktur und HANA-Datenbank werden je nach Zusatzoptionen zwischen rund 4600 und 87700 Dollar pro Monat fällig. Es gibt zwar Möglichkeiten für die SAP-Kunden, bestehende Lizenzen in die Cloud zu transferieren und auch einzelne Softwarebestandteile, die künftig aus der Cloud bezogen werden sollen, aus der On-Premise-Wartung zu

nehmen. Ob der Kunde aber davon profitiert, dürfte in weiten Teilen von seinem Verhandlungsgeschick abhängen.

Bestehende Wartungsverträge sollen laut SAP auch für in die Cloud migrierten Anwendungen gültig bleiben. Wie ein Mietmodell mit Maintenance-Gebühren zusammenpasst, werden die SAP-Manager noch erläutern müssen. Zu klären bleibt auch, inwieweit sich ganze Kundeninstallationen in die IT-Wolke transferieren lassen. SAP selbst räumt ein, dass es gerade im Zusammenhang mit kunden- beziehungsweise produktspezifischen Konfigurationen gewisse Einschränkungen geben könne.

Um laufende Anwendungen in die SAP HANA Enterprise Cloud zu überführen, wird SAPs Serviceabteilung diverse Cloud-Transformations-Dienste anbieten. Sie soll On-Premise-Software mit den zugekauften Cloud-Lösungen für Personal-Management und Procurement integrieren. Mehr als 15.000 Spezialisten können SAP zufolge die Kunden bei ihren Cloud-Plänen unterstützen.

Die Walldorfer stehen derzeit wie alle großen Softwarehäuser vor einem tief greifenden Umbruch. Es gilt, die einträglichen Lizenzgeschäfte der Vergangenheit in Abo-basierende Cloud-Modelle zu transferieren. Fette Gewinnmargen sind in dieser neuen Welt nicht garantiert: Cloud-Pionier Salesforce.com etwa wuchs in den vergangenen Jahren rasant, schreibt aber bis heute rote Zahlen. Hinzu kommt das Problem, Bestandskunden, die Millionen in ihre SAP-Welt investiert haben, den Wechsel in die Wolke schmackhaft zu machen. ■

Hohe Investitionen in Data Center

Für seine Cloud-Strategie baut der Softwarehersteller seine Rechenzentren rasant aus. Weltweit gebe es derzeit 16 Anlagen, teilt SAP mit. Erst Anfang April habe man für die asiatisch-pazifische Region zwei Data Center in Tokio und Osaka in Betrieb genommen. Sämtliche SAP-Rechenzentren arbeiteten mit In-Memory-Technik und Highend-Servern, um die hohen Anforderungen an Business-kritische Workloads zu erfüllen. Mit den global verteilten Rechenzentren will SAP für seine Kunden auch gewährleisten, dass nationale Compliance-Regeln erfüllt werden.