

COMPUTERWOCHE

Ausgabe 2014 – 36-37 1. September 2014 Nur im Abonnement erhältlich



Big Data in der Praxis

Diese Projekte wollen den CW-Wettbewerb „Best in Big Data“ gewinnen.

Seite 34

Was das Surface Pro 3 kann – und was nicht

Mehr Ultrabook als Tablet: Microsofts Neues lässt die Schwächen des Vorgängers vergessen.

Seite 38

Zwei Geschwindigkeiten in der IT von Coca-Cola

Mit einem neuen Ansatz verschafft sich das IT-Management Freiräume, um schneller zu werden.

Seite 42

Kein Grund zur Klage

Wir haben 2800 IT-Manager befragt: Die meisten mögen ihre Systemhauspartner.

Seite 16

Systemhäuser überzeugen mit klassischen IT-Projekten

Deutschlands Anwender haben abgestimmt und die besten Systemhäuser 2014 gewählt. Es zeigt sich: Die Zufriedenheit mit den Leistungen ist generell überraschend hoch.



Heinrich Vaske,
Chefredakteur

Über 2800 IT-Manager haben mitgemacht bei der jährlichen Umfrage der COMPUTERWOCHE und ihrer Schwesterpublikation „ChannelPartner“ zur Zufriedenheit der Anwender mit ihren Systemhäusern – eine hohe Beteiligung, die definitiv brauchbare Erkenntnisse liefert. Und die sind weitestgehend positiv: Die Anwender freuen sich über gute Projekte und erfolgreiche Beratung. Beschwerden über Inkompetenz oder Unpünktlichkeit sind die Ausnahme (siehe Berichterstattung ab Seite 16).

Interessant sind auch die Erkenntnisse, worum es in den beurteilten Projekten inhaltlich ging. Wer hier an neuere Themen wie Cloud Computing oder Big Data denkt, liegt falsch. Die Unternehmen beanspruchen die externe Hilfe für ganz klassische Zwecke – wenn es etwa gilt, Speicher, Netze, Rechner oder Security-Lösungen einzuführen und zu virtualisieren.

Die großen IT-Hersteller dürften diese Ergebnisse mit einem lachenden und einem weinenden Auge sehen. Gute Hardware- und Softwareabsätze sind genau das, was sie sich von ihren Partnern wünschen, andererseits haben sie ihre Zukunft aber auf eine IT-Welt verwettet, in der die Fertigungstiefe sinkt und die Backend-Infrastruktur beim Anwender tendenziell abgebaut wird. Beschleunigt sich der Trend in Richtung Digitalisierung, bedeutet das für Systemhäuser massive Umstellungen. In den Umfragen der nächsten Jahre wird sich zeigen, wer seine Hausaufgaben gemacht hat und wer die Ausrichtung auf neue Märkte nicht umsetzen kann.

Doch erst einmal dürfen unsere Gewinner kurz innehalten und ein Fläschchen Champagner auf ihre gute Arbeit köpfen. Wir gratulieren!

Herzlich,
Ihr

Heinrich Vaske, Chefredakteur



Ergebnisse online:

Alles über die besten Systemhäuser in Deutschland lesen Sie auf:

www.computerwoche.de/p/3666

▶ 16

**2800 Anwender
haben entschieden**

COMPUTERWOCHE und ChannelPartner haben gemeinsam in einer umfassenden Anwenderbefragung die besten Systemhäuser 2014 ermittelt. Lesen Sie alles über die Champions, die Auf- und Absteiger sowie die Newcomer.

Prof Engineering
Fritz & Macziol Conet
 Freudenberg IT Computacenter
 Datagroup **IT-Haus** Axians
Die besten Cema **Prodatec**
 Intelligence **Systemhä**
Netgo Dextradata MR Systeme
 Leitwerk Sievers-SNC **SVA System**
 ACP **Vertrieb Alexander**
 IBH SHD Systemhaus Dresden
 NTT Com Security **Raber+Märcker**
 Pan Dacom pco Personal Computer



6

Markt

- 6 Herausforderungen für VMware**
Auf der VMworld 2014 zeigte sich: VMware will tiefer in den Zukunftsmarkt der Cloud-Software und -Services einsteigen.
- 8 Ist HP reif für Zukäufe?**
CEO Meg Whitman feierte im dritten Quartal den ersten kleinen Umsatzanstieg nach drei schwierigen Jahren. Schon wird über Akquisitionen spekuliert.
- 12 China will eigenes OS entwickeln**
Erklärtes Ziel des staatlich organisierten Projekts ist die Unabhängigkeit von Microsoft.



34

Technik

- 34 Big Data in der Praxis**
Der COMPUTERWOCHE-Wettbewerb „Best in Big Data“ geht in die entscheidende Phase. Wir stellen die Projekte vor, die sich miteinander messen.
- 38 Surface Pro 3 – ein Überblick**
Microsoft startet den Verkauf seines neuen Convertibles nun auch in Deutschland.
- 40 Telekom mit Mobile Encryption App**
Die Deutsche Telekom bringt eine weltweit verfügbare mobile Verschlüsselungslösung für Smartphones auf den Markt.

echtler

All for One Steeb

Krämer IT

S.I.G. mbH Dimension Data

Advanced Unibyte

Scaltel PDV-Systeme Sachsen

user 2014**Allgeier Sysback**

Controlware

Comparex

Dualutions

ter Organisation

**Digitale Bildung**

Wo nützt der IT-Einsatz,
wo ist er eher hinderlich?
Die Diskussionen wollen
nicht enden, Ergebnisse
gibt es kaum.

**Praxis**

- 42 Coca-Cola verschärft das IT-Tempo**
Für die Coca-Cola Erfrischungsgetränke AG ist Time to Market das wichtigste Anliegen. Um in der IT keine Zeit mehr zu verlieren, wurden die SAP-Systeme im Hintergrund von der immer wichtigeren Welt der Apps getrennt. Eine IT der zwei Geschwindigkeiten ist Realität geworden.
- 46 Sixt kehrt zu Microsoft zurück**
Der Autovermieter hatte mit Google Apps gearbeitet, doch Microsofts Fortschritte mit Office 365 und die Anwendungsrealität in den Unternehmen ließen den Münchner Konzern wieder umdenken.

**Job & Karriere**

- 48 Auch die Älteren mögen Google**
Nicht nur IT-Absolventen träumen von einem Arbeitsplatz bei Google oder Apple, auch erfahrenere Kollegen würden gerne dort anheuern, wie eine CW-Recherche zeigt.
- 51 Initiative gegen Fachkräftemangel**
Mit „Academy Cube“ wollen deutsche Unternehmen jungen Menschen den Weg zum IT-Job ebnen.
- 52 Projektleiter – Chefs ohne Macht**
Projektleitung ist anstrengend, aber auch eine große Karrierechance, meint die Management-Trainerin Hedwig Kellner.
- 55 Stellenmarkt**
- 57 Impressum**
- 58 IT in Zahlen**

VMware stellt die Weichen für eine Zukunft als Cloud-Provider

Vor rund 22.000 Besuchern gab sich VMware-Chef Patrick Gelsinger kämpferisch. Ziel sei, unter die drei größten Cloud-Provider aufzusteigen. Zu diesem Zweck öffnet sich das Unternehmen für Cloud-Projekte auf Open-Source-Basis.



Von Jürgen Hill,
leitender Redakteur

Brave – das war das zentrale Schlagwort, mit dem VMware-CEO Patrick Gelsinger in seiner Keynote auf der VMworld in San Francisco die über 22.000 Teilnehmer mitreißen wollte. Mut und Tüchtigkeit seien die Eigenschaften, die VMware und seine Partner brauchten, um in die Liga der größten Cloud-Provider aufzusteigen. Und risikobereit müssten auch die IT-Entscheider sein, wenn sie für ihre Unternehmen die Chancen der Cloud nutzen und damit in eine neue Ära des Computings einsteigen wollten.

VMware sucht die Nähe zu erfolgreichen Open-Source-Cloud-Technologien, um den nächsten Entwicklungssprung zu schaffen.

Bislang stand das Unternehmen mit seinen Virtualisierungstechniken vor allem für mehr Effizienz von IT-Infrastrukturen, künftig will es als einer der weltweit bedeutendsten Cloud-Provider ernst genommen werden. Wenn man den Worten Gelsingers folgt, ist es dafür noch nicht zu spät, denn bislang „finden nur zirka sechs Prozent der Computerarbeit in der Cloud statt“.

VMware arbeitet an einer Reihe von Projekten, die den neuen Anspruch unterstreichen sollen. So wurde eine eigene OpenStack-Implementierung angekündigt, der „VMware Integrated OpenStack“ (VIO), der auf der vCenter-Infrastruktur laufen und die ESXi-Hypervisoren nutzen soll. VIO soll in der ersten Hälfte 2015 zur Verfügung stehen. Analysten interpretieren diese Ankündigung als richtigen Schachzug: Wie in den großen Softwarehäusern seien inzwischen auch viele Entwickler in Anwenderunternehmen dazu übergegangen, sich auf quelloffene Cloud-Technologien zu fokussieren und auf das offene und erweiterbare OpenStack-API zu setzen. Um erfolgreich zu sein, müsse VMware ihnen entgegenkommen.

Das Unternehmen hat zudem unter dem Namen „vRealize Suite“ seine bereits vorhandenen Produkte für die Automatisierung und Überwachung von Cloud-Umgebungen zusammengefasst. Das Paket ist für die Verwaltung von Hybrid Clouds gedacht. Es soll den „vCenter Operations Manager“ (vCOPS), das „vCloud Automation Center“ (vCAC) und die „IT Business Management Suite“ umfassen. Die Suite soll in Kürze mit ihren Einzellösungen auch als Software as a Service (SaaS) angeboten werden.



VMware-CEO Patrick Gelsinger warb vor Partnern und Kunden für „mutige“ Schritte, um den Umbau Richtung Cloud anzugehen.

Ist HP wieder fit für Akquisitionen?

Zum ersten Mal nach elf Quartalen hat Hewlett-Packard wieder ein leichtes Umsatzwachstum erzielt. Das Schlimmste scheint überstanden – und prompt schießen Spekulationen ins Kraut, HP plane wieder größere Übernahmen.



Von Heinrich Vaske,
Chefredakteur

Für CEO Meg Whitman dürfte der 20. August 2014 ein Feiertag gewesen sein. Stolz verkündete die Managerin den Erfolg ihrer inzwischen dreijährigen Aufräumarbeiten: HP wuchs im dritten Quartal wieder um ein Prozent auf einen Umsatz von 27,6 Milliarden Dollar. Zwar blieb der Nettogewinn mit 985 Millionen Dollar hinter dem des Vorjahres (1,27 Milliarden Dollar) und auch hinter den eigenen Erwartungen zurück, doch Whitman zeigte sich insgesamt „sehr zufrieden mit den Fortschritten, die wir machen“.

Die HP-Chefin, die Mitte Juli 2014 auch die Rolle der Verwaltungsrats-Vorsitzenden übernahm, muss mit vielen Problemen kämpfen. Querelen im Management setzten ihr ebenso zu wie die Fehlentscheidung ihres Vorgängers Léo Apotheker, das britische Softwarehaus Autonomy zum völlig überzogenen Preis von 10,3 Milliarden Dollar zu übernehmen. Am stärksten trafen HP aber grundlegende Fehler in der Ausrichtung des Konzerns: Man hatte sich zu lange auf das klassische PC- und Notebook-Geschäft verlassen, in dem die Nachfrage kontinuierlich zurückging und der chinesische Rivale Lenovo mehr und mehr die Oberhand gewann. Gleichzeitig versäumte es HP, Smartphones und Tablets zu produzieren und so am boomenden Mobile-Markt teilzunehmen.

Ob die jüngsten Zahlen wirklich den Turnaround bedeuten oder nur ein Strohfeder sind, muss sich zeigen. Das stolze Wachstum von zwölf Prozent im für PCs und Notebooks verantwortlichen Bereich Personal Systems dürfte auch darauf zurückzuführen sein, dass Microsoft am 8. April 2014 Windows XP vom Markt nahm. Viele Kunden mussten oder wollten mit dem unvermeidlichen Betriebssystem-Wechsel auch ihre PCs austauschen.

Um vier Prozent schrumpfte indes das ebenfalls besonders wichtige Druckergeschäft, das HP aber immerhin eine schöne operative Marge von 18,4 Prozent bescherte – die Personal Systems Group hatte es hier nur auf vier Prozent gebracht. Das lukrative Software-Business ging um fünf Prozent, der Bereich Enterprise Services um vier Prozent zurück. Ein Umsatzplus von zwei Prozent erzielte das Unternehmen indes in der Enterprise Group, in der das Speicher-, Server- und Netzwerkgeschäft mit den zugehörigen Services angesiedelt ist.

„Autonomy-Schock“ überwunden

Will HP neue Märkte erschließen, dürften in naher Zukunft Übernahmen ein Mittel der Wahl sein. Das „Wall Street Journal“ spekuliert denn auch, dass der Konzern seinen „Autonomy-Schock“ überwunden habe und bereit für neue Übernahmen sei. HP verfüge über freie Barmittel von rund neun Milliarden Dollar. Der Aktienkurs ist seit Jahresbeginn um rund 30 Prozent gestiegen – auf ein Dreijahreshoch. Gute Voraussetzungen also, um sich sinnvoll zu verstärken.

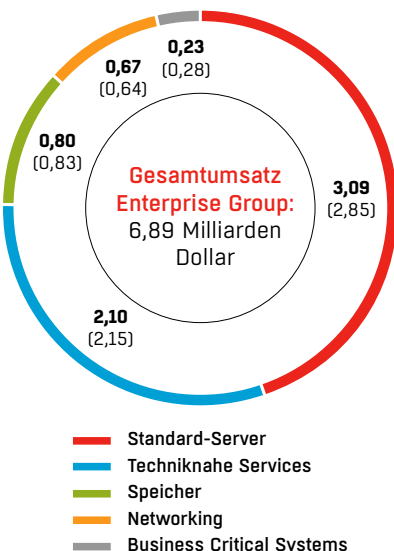
Verdächtig machte sich HP mit dem Hinweis anlässlich der Bilanzveröffentlichung, dass man die laufenden Aktienrückkäufe ein wenig zurückfahren wolle. Viele Beobachter sahen sich in ihrer Vermutung bestätigt, HP horte Geld für eine größere Übernahme. Whitman sagte denn auch, Mergers & Acquisitions seien Bestandteil der HP-Strategie. Dabei komme es HP aber vor allem auf den „Return“ an. Mit anderen Worten: Übernahmen, die zwar für Umsatzschübe sorgen, dabei aber mit hohen Ertragsrisiken verbunden sind, wird es bei HP nicht geben.

HP-Umsatz im 3. Quartal 2014

Personal Systems	8,65 (7,73)
Printing	5,59 (5,81)
Enterprise Group	6,89 (6,76)
Enterprise Services	5,59 (5,97)
Software	0,96 (1,01)
Financial Services	0,86 (0,88)
Umsatz gesamt*	27,59 (27,23)

*abzüglich interner Umsätze von 955 (946) Millionen Dollar; Umsatz in Milliarden Dollar, () = Vorjahr; Quelle: HP

Standard-Server laufen gut



Angaben in Milliarden Dollar, () = Vorjahr; Quelle: HP