

COMPUTERWOCHE

Ausgabe 2015 – 14-15 30. März 2015 Nur im Abonnement erhältlich



Tanz um den Kunden

In Marketing-Clouds haben die Softwarehäuser ihre Lösungen für das digitale Marketing integriert. Wir geben einen Überblick.

Seite 14

Datenschutz in der Cloud

Neue Zertifikate bescheinigen „gesetzeskonformen Schutz“ der Daten.

Seite 6

Digitalisierung verlangt Mut

Eine Diskussionsrunde unter CIOs zeigt: Wer auf Standards wartet, verpasst Chancen.

Seite 30

Aufs Networking kommt es an

Wer erfolgreich führen will, braucht interne und externe Netzwerke, auf die er sich verlassen kann.

Seite 40

Verschiebungen im Softwaremarkt

In dem Maße, wie sich Handel und Kundenbeziehungen ins Web verlagern, sind die Marketing-Abteilungen in den Firmen gefordert. Das hat Auswirkungen auf den Softwaremarkt.



Heinrich Vaske,
Chefredakteur

Eigentlich müssten doch die CRM-Anbieter diejenigen sein, die das noch junge Marktsegment der Enterprise-Marketing-Software-Suiten (EMSS) am besten beherrschen (siehe Seite 14). Doch das ist nur teilweise der Fall. Im wachsenden Markt der Marketing-Clouds liegen die Unternehmen vorn, die sich mit Kunden-Management, Analytics, digitalem Marketing und generell mit Web-Trends und Techniken auskennen.

Das Know-how ist aber nur der eine Faktor. Der andere ist das Timing und der Mut, viel Geld in die Hand zu nehmen. Dass die Analysten von Forrester Research heute neben Salesforce.com auch Adobe rechts oben im „Leaders“-Zirkel ihrer Forrester-Wave für den EMSS-Markt platzieren, ist kein Zufall. Adobe brachte schon 2009 rund 1,8 Milliarden Dollar auf, um den Online-Marketing- und Web-Analytics-Spezialisten Omniture zu kaufen. Mit Day Software, Neolane, Efficient Frontier, Demdex und Auditudo kamen weitere Softwarehäuser dazu, die heute Adobes Angebot im jungen Markt für digitales Marketing abrunden.

Auch die Software-Granden Oracle, SAP, IBM und Teradata haben sich im Bereich E-Commerce und digitales Marketing verstärkt. Doch so mutig wie Adobe, das quasi ein neues, umfassendes Produktportfolio aus dem Boden stampfte, ist kein Wettbewerber vorgegangen. Dabei war der Trend absehbar. Man mag von Gartners Vorhersage, wonach CMOs im Jahr 2017 mehr für IT ausgeben werden als CIOs, halten, was man will. Dass aber Unternehmen die Digitalisierung ihres Marketings mit Macht und Geld vorantreiben würden, war unstrittig. Trotzdem sind nicht alle Anbieter vorbereitet. In den Markt für Business-Software dürfte nun Bewegung kommen.

Herzlich,
Ihr

Heinrich Vaske, Chefredakteur



Alle Hintergrundberichte, Ratgeber, Tests und News rund um IT im Marketing finden Sie auf der Website der COMPUTERWOCHE unter: www.cowo.de/k/it-fuer-das-marketing,3478

▶▶ 14

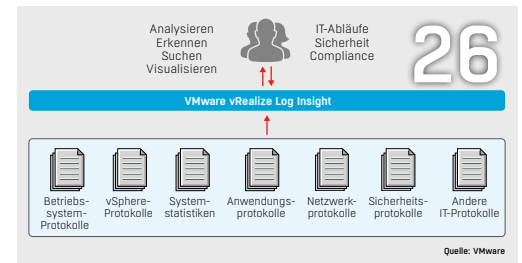
Marketing-Clouds: Wie der Tanz um den Kunden am besten gelingt

Verschiedene Hersteller haben ihre Produkte für das digitale Marketing in sogenannten Marketing-Clouds zusammengeführt und – mehr oder weniger – integriert. Wir beleuchten die Systeme von Salesforce.com, SAP Hybris, Adobe und Teradata.



Markt

- 6 **Die rechtssichere Cloud kommt**
Das Pilotprojekt „Datenschutz-Zertifizierung für Cloud-Dienste“, an dem Industrie, Forschung und Datenschützer gearbeitet haben, ist in Kürze abgeschlossen. Ergebnis sind Zertifikate, auf die sich Nutzer verlassen können.
- 8 **Scheer plant Comeback**
Die IDS Scheer Consulting GmbH und die Scheer Management GmbH sollen bis Ende April zur Scheer GmbH verschmelzen und „Prozesse aus der Steckdose“ anbieten.
- 11 **Lexmark schluckt Kofax**
Der Druckerhersteller erweitert sein Portfolio im Bereich Business-Software durch Übernahmen.



Technik

- 22 **Mehr Sicherheit im Data Center**
Fujitsu bringt mit dem „Stealth Data Center“ ein neues, patentiertes Sicherheitsverfahren, das Angriffe auf Rechenzentren ins Leere laufen lassen soll. Das gilt sowohl für Portscans als auch für gezielte Angriffe auf einzelne Dienste.
- 24 **Monitor nimmt Desktop huckepack**
Lenovo hat neue Monitore der Thinkvision-Reihe präsentiert. Der Clou: Kleine Desktops lassen sich einfach auf der Rückseite einklinken.
- 26 **VMwares vRealize Suite im Überblick**
Der Virtualisierungsspezialist bietet eine Verwaltungsplattform für Hybrid Clouds an. Wir sagen, was sich hinter den einzelnen Komponenten verbirgt.



Praxis

30 CIOs in Digitalisierungs-Nöten

Eine vom Anwenderverein Voice organisierte Diskussion zeigte, dass IT-Manager unter Zeitdruck stehen: Sie sollen Digitalisierungsprojekte starten, doch es fehlen wichtige Voraussetzungen, vor allem Standards.

34 Ausgeklügeltes System

Newsletter haben für die Lifestyle-Einkaufsplattform Westwing größte Bedeutung. Wie das Unternehmen seinen Kunden den digitalen Einkauf verschönert.

36 IT-Strategie – ein Buch für Vorstände

Buchautor Volker Johannung glaubt zu wissen, wie die IT zum Erfolgsmotor werden kann. Seine Message richtet sich an Geschäftsführer und Vorstände – nicht an IT-Chefs.



Job & Karriere

38 Maschinenbauer brauchen IT-Profis

Spätestens seit Industrie 4.0 in aller Munde ist, tut sich für Programmierer ein neues Betätigungsfeld auf. In der Automatisierungstechnik werden nämlich stabile IT-Systeme benötigt.

40 Netzwerken macht den Unterschied

Der offene Umgang mit anderen Abteilungen und Geschäftspartnern ist künftig wichtige Voraussetzung für gute Führung, wie Barbara Liebermeister in einem CW-Gespräch ausführt.

44 Was Konzerne von Startups lernen

In Sachen Mitarbeiterbeteiligung, Kreativität und Motivation können sich die klassischen Konzerne von den jungen Unternehmern und Startups einiges abschauen.

47 Stellenmarkt

49 Impressum

50 IT in Zahlen

Initiative plant Zertifikate für Cloud-Angebote in drei Schutzklassen

Wie sicher sind Unternehmensdaten in den Rechenzentren der Cloud-Provider? Bald können Anwender diese Frage guten Gewissens mit „gesetzeskonform geschützt“ beantworten. Ohne dass sie das vorher prüfen müssen.



Von Simon Hülsbömer,
leitender Redakteur

Seit April 2014 legt die ISO/IEC-Norm 270181 länderübergreifend Mindestanforderungen fest, die ein Cloud-Provider im Datenschutz erfüllen muss. Nachprüfen, ob er sich auch wirklich daran hält, lässt sich bisher aber nicht. Deshalb hat sich ein Verbund aus Industrie, Forschung und Datenschutzaufsichtsbehörden im Rahmen der „Trusted-Cloud“-Initiative des Bundeswirtschaftsministeriums zusammengetan, um den fehlenden datenschutzrechtlichen Anforderungskatalog für Deutschland zu erarbeiten, auf dessen Basis künftig sogar europaweit Zertifikate für Cloud-Provider ausgestellt werden könnten.

Das Pilotprojekt „Datenschutz-Zertifizierung für Cloud-Dienste“ unter Leitung von Georg Borges, der an der Universität des Saarlandes Bürgerliches Recht, Rechtstheorie und Rechtsinformatik lehrt, ist in Kürze abgeschlossen. Erste Ergebnisse stellte die Münchner Unicon GmbH, die sich an der Initiative beteiligt, im Rahmen der CeBIT vor.

Drei Schutzklassen

Der entworfene Prüfkatalog teilt zertifizierbare Cloud-Angebote in drei Schutzklassen ein. Cloud-Anbieter der niedrigsten Schutzklasse 1 müssen durch technische und organisatorische Maßnahmen unter anderem gewährleisten, dass Daten nicht unbefugt verwendet, verändert oder gelöscht werden können. Dies soll meist für die Verarbeitung einfacher personenbezogener Daten gelten – etwa einer Postanschrift ohne Bezug zu weiteren Daten wie Name, Geburtsdatum oder Vertragspartner. Anbieter, die nicht einmal die Anforderungen der Schutzklasse 1 erfüllen, fallen aus dem Raster und können ihren Cloud-Dienst nicht zertifizieren lassen. Für diese Provider spricht die Arbeitsgruppe von der „Schutzklasse 0“, die es aber de facto gar nicht gibt.

In der mittleren Schutzklasse 2 sind auch technische und organisatorische Fehler durch den Cloud-Anbieter und seine Mitarbeiter auszu-



Best in Cloud 2015

Jetzt bewerben!

Die COMPUTERWOCHE zeichnet auch in diesem Jahr die innovativsten und besten Cloud-Computing-Projekte aus. Anwender und IT-Anbieter, die auf besonders spannende Referenzprojekte verweisen können, sind herzlich eingeladen, sich zu bewerben und den Sprung auf die große Cloud-Bühne zu wagen. Die COMPUTERWOCHE wird wie immer ausführlich berichten und dafür sorgen, dass die spannendsten Cloud-Initiativen die Aufmerksamkeit bekommen, die sie verdienen.

Informationen unter www.best-in-cloud.de;
Kontakt: Florian Kurzmaier, E-Mail: fkurzmaier@idgbusiness.de,
Telefon: 089/360 86-324.

Scheer hat den Gläubigerschutz wieder verlassen und konsolidiert sich

So will August-Wilhelm Scheer sein Lebenswerk retten: Die IDS Scheer Consulting GmbH und die Scheer Management GmbH sollen bis Ende April zur Scheer GmbH verschmelzen und „Prozesse aus der Steckdose“ anbieten.



Von Karin Quack,
leitende Redakteurin

Vor knapp sechs Jahren glaubte Scheer, Gründer des Prozessmodellierungsspezialisten IDS Scheer, „eine Lebensphase abgeschlossen“ zu haben: Ein Vierteljahrhundert lang hatte er das Unternehmen geleitet, das aus seiner Forschungsarbeit an der Universität Saarbrücken entstanden war und mit „Aris“ die marktführende Prozessmodellierungssoftware auf den Markt brachte. 2008 hatte sich die Gewinnsituation dramatisch verschlechtert, und Scheer signalisierte die Bereitschaft zum Verkauf des Unternehmens. Den Zuschlag bekam die Software AG.

Einmal Software AG und zurück

Im Sommer 2009 übernahm die Software AG das Produkt Aris und das Beratungsgeschäft der IDS Scheer AG mit etwa 3000 Mitarbeitern. Nach wie vor ist sie Eigentümerin der Aris-Software. Das Beratungsgeschäft hingegen verkaufte sie fünf Jahre nach der Übernahme wieder. Die beiden rechtlichen Einheiten, die Österreich und den Raum Deutschland/Schweiz bedienen, sicherte sich Scheer samt den 500 verbliebenen Mitarbeitern. Von denen wurde allerdings ein Fünftel bald entlassen – eine Sanierungsmaßnahme, um die deutsch-schweizerische Einheit wieder in die Gewinnzone zu bringen.

Das geschah unter dem hierzulande noch wenig genutzten Gläubigerschutz „Erleichterung der Sanierung von Unternehmen“, kurz ESUG. Im September 2014 stellte Scheer den Antrag, am 3. März wurde die Akte wieder geschlossen. IDS Scheer Consulting gilt als saniert; der Eingliederung in die Scheer Group steht nichts im Weg. Zu dieser Unternehmensgruppe zählt auch eine Handvoll jüngerer Unternehmen, die sich unter anderem mit E-Learning (IMC) und

der Entwicklung von Integrationsplattformen (E2E) beschäftigen. Außerdem gründete Scheer zwischenzeitlich die Scheer Management GmbH, deren rund 130 Mitarbeiter sich auf Strategieberatung spezialisiert haben. Die sollen nun mit den von der Software AG zurück-erworbenen Beratern zur Scheer GmbH fusionieren.

Prozesse aus der Steckdose

In dem Rückabwicklungs-Deal mit der Software AG enthalten sind auch die SAP-Implementierungsgruppe, die Aris-Berater sowie ein Rechenzentrum in Freiburg. So sieht sich Scheer in der Lage, ein Komplettangebot zu offerieren: von Strategieberatung über Prozessberatung und -implementierung sowie Integration bis zu Managed Services und Hosting. Quasi Geschäftsprozesse aus der Steckdose.

In diesem Jahr plant Scheer einen Umsatz von 70 Millionen Euro ein. Der Industrie-4.0-Trend komme ihm dabei entgegen: „Wir wissen, wie Industrieunternehmen funktionieren.“ Seine Truppe wolle den Kunden auch helfen, Geschäftsmodelle zu entwickeln, die sich lohnen.

Mit der Software AG unterhalte er gute partnerschaftliche Beziehungen, beteuert Scheer. Dank der offenen Schnittstelle könne sein Team an der Weiterentwicklung von Aris mitarbeiten. Beispielsweise habe es eine Erweiterung in Richtung Mobility geschaffen.

Aus Scheers Sicht war es auch kein Fehler, sein Unternehmen an die Software AG zu verkaufen: „Nur weil man sich scheiden lässt, heißt das doch nicht, dass man nicht hätte heiraten sollen. Damals war das genau die richtige Entscheidung.“



Glücklich geschieden? August-Wilhelm Scheer hat einen Teil der IDS Scheer Consulting zurückgekauft und will sie mit der Scheer Management GmbH fusionieren.