

COMPUTERWOCHE

Ausgabe 2015 – 19 4. Mai 2015 Nur im Abonnement erhältlich

Digitale Revolution im Energiemarkt

Für Versorger hat die
Transformation schon
wegen der Energiewende
längst begonnen.

Seite 26

Investor erwirbt Mehrheit an Oxaion

Der ERP-Anbieter soll mit
frischem Geld neue Märkte
wie Industrie 4.0 erobern.

Seite 6

Top-down oder Bottom-up in die Cloud?

Unternehmen müssen sich
entscheiden: Vorhandene
Anwendungen migrieren oder
in der Cloud einen Neuanfang
wagen?

Seite 16

Linien- versus Projekt-Management

Ein Konflikt, für
den es keine einfachen
Lösungen gibt.

Seite 38

Transformieren ist Chefsache

Ist die Digitalisierung eine Aufgabe für den CIO? Ja – aber nicht nur. Betroffen ist das ganze Unternehmen, und die Fäden muss niemand Geringeres als der CEO selbst ziehen.

Der Begriff „Transformation“ leitet sich vom lateinischen Verb „Transformare“ ab, was so viel heißt wie „Umformen“. Digitale Business Transformation bedeutet das Umformen eines Unternehmens mit Hilfe digitaler Techniken. Und was wird umgeformt? Die Strategie, die Kultur, die Prozesse, die Produkte.

Vor diesem Hintergrund wirkt die immer wieder gestellte Frage, ob der CIO, der COO oder auch der Chief Digital Officer (CDO) für die Digitalstrategie verantwortlich sei, absurd. Es ist natürlich immer zuerst der CEO, der an der Spitze des Vorstands oder der Geschäftsführung die Weichen stellen muss. Dazu braucht er ein grundlegendes Technologieverständnis, Risikobereitschaft und Offenheit.

Fast alle traditionellen Unternehmer tun sich schwer damit, weil sie etwas zu verlieren haben. Vertraut das Kaufhaus auf den Online-Handel, fürchtet es Umsatzeinbußen im klassischen Geschäft. Entscheidet sich der Autobauer, seine Fahrzeuge über die Website selbst zu verkaufen, legt er sich mit seinen Händlern an. Intensiviert die Bank das digitale Banking, muss sie Filialen schließen – was ihr Ärger mit dem Betriebsrat, vielleicht auch mit dem Bürgermeister vor Ort einbringt.

Digitalisierung ist ein Geschäft, das mutige, klare Entscheidungen verlangt. Nie war Schumpeters These der „schöpferischen Zerstörung“ so aktuell wie in Zeiten der digitalen Transformation – auch wenn die IT-Branche lieber von „Disruption“ spricht. Unternehmer, die sich nicht trauen, werden zu Opfern. Leute wie Jeff Bezos, Elon Musk und Mark Zuckerberg stehen bereit, neue Märkte zu erobern. Sie haben das Know-how und die Mittel. Ganz sicher haben sie keine Skrupel.

Herzlich,
Ihr



Heinrich Vaske, Chefredakteur



Heinrich Vaske,
Chefredakteur



Schwerpunkt Industrie 4.0:

Auf computerwoche.de finden Leser gebündelt Informationen über den Megatrend Industrie 4.0: www.cowo.de/k/3500

▶▶ 26

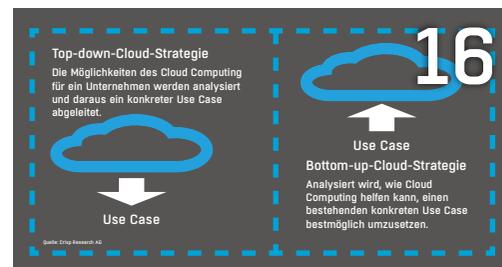
Digitale Revolution im Energiemarkt

Die Energiewirtschaft gehört zu den Märkten, auf denen – dank Energiewende – der größte Veränderungsdruck lastet. Dabei spielt die Digitalisierung eine Schlüsselrolle. Insbesondere bei der Bereitstellung von Mehrwertdiensten für das Smart Home droht Gefahr: Konkurrenten wie Google und Apple blasen zum Angriff.



Markt

- 6 Investoren kaufen Oxaion-Mehrheit**
Der mittelständische ERP-Anbieter aus Ettlingen geht zu 51 Prozent an die Investorengruppe WHEB. Mit deren Hilfe will sich das Softwarehaus für die internationale Expansion und das Internet-4.0-Geschäft fit machen.
- 10 Warnung auf der RSA-Konferenz**
RSA-Präsident Amit Yoran sagte vor 28.000 Teilnehmern: „2014 war das Jahr der Mega-Einbrüche, und 2015 wird als Jahr der Super-Mega-Einbrüche in die Geschichte eingehen.“ Die Security-Branche habe versagt.
- 12 Neues Voice-Präsidium gewählt**
Vier neue Präsidiumsmitglieder, darunter Allianz-CIO Ralf Schneider, unterstützen künftig den Präsidenten Thomas Endres.



Technik

- 16 Zwei Wege führen in die Cloud**
Für CIOs stellt sich die Frage, ob sie vorhandene Enterprise-Anwendungen in die Cloud migrieren oder das Rad ganz neu erfinden sollen, um die Vorteile von Cloud-Eigenschaften besser nutzen zu können.
- 20 Teradata bastelt am Ökosystem**
Die Integration verschiedener Daten und Datenquellen sei der Schlüssel für eine erfolgreiche Nutzung von Daten, heißt es auf der Teradata-Konferenz Universe 2015.
- 24 Sicherheitsrisiko Apple Watch?**
Mit dem Markteintritt der schlaunen Uhr haben Unternehmen Grund, sich zu fragen, ob neue Gefahren auf ihre IT zukommen.



Jetzt bewerben!

Unsere 16-seitige Beilage erklärt Ihnen, wie Sie sich als „CIO des Jahres 2015“ bewerben können – und warum Sie diese Chance auf keinen Fall verpassen sollten.



Praxis

34 Klöckner-CEO Rühl im Gespräch

Gisbert Rühl treibt als CEO von Klöckner die digitale Transformation auf zwei Schienen voran: Er digitalisiert die Lieferkette und fördert Start-ups, die das eigene Geschäft durch disruptive Modelle attackieren sollen.

36 Innovationspreis 2015

Gemeinsam mit der „Wirtschaftswoche“ und anderen Partnern aus der Industrie hat das Beratungshaus Accenture besonders innovative Unternehmen ausgezeichnet.



Job & Karriere

38 Projekt- versus Linien-Management

Linien- und Projekt-Manager kommen sich zwangsläufig ins Gehege und sehen sich nicht selten als Konkurrenten. Eine Konfliktkultur ist vonnöten – doch die will gelernt sein.

42 Was IT-Profis verdienen

Um 2,5 Prozent steigen die Gehälter der IT-Spezialisten, sagt die neueste IG-Metall-Vergütungsstudie. Überraschend: Vor allem Hardwareentwickler erhalten einen satten Zuschlag.

44 Agil führen geht anders

Viele agile Projekte scheitern daran, dass sie nicht mit den oft noch hierarchischen Unternehmensstrukturen harmonieren. Wer eine agile Organisation will, muss das Thema Führung neu anpacken.

47 Stellenmarkt

49 Impressum

50 IT in Zahlen

Mittelständischer ERP-Anbieter Oxaion fällt an Investorengruppe

Die Investoren von WHEB sitzen künftig am Ruder des deutschen ERP-Anbieters Oxaion. Der Softwarehersteller hofft, die Entwicklung und den Ausbau des Geschäfts mit einer Finanzspritze forcieren zu können.



Von Martin Bayer,
stellvertretender
Chefredakteur

Oxaion AG

- **Gegründet:** 1978
(2003 als ehemalige Business Unit aus der Command AG hervorgegangen).
- **Sitz:** Ettlingen.
- **Mitarbeiter:** 130.
- **Produkte:** ERP-Software für Mittelständler aus Industrie und Großhandel.
- **Umsatz 2013/14:**
11,1 Millionen Euro
(2012/13: 11,1 Millionen Euro).

WHEB Partners

- **Sitze:** London, München.
- Kapitalbeteiligungsgesellschaft mit vier Partnern.
- **Fokus:** Gründung einer zukunftsfähigen IT-Group.



WHEB-Partner Florian Strehle:
„Mittel- bis langfristig wollen wir am Standort Deutschland eine leistungsfähige IT-Group etablieren.“

Die Investorengruppe WHEB Partners übernimmt mit 51 Prozent einen Mehrheitsanteil am deutschen ERP-Traditionsanbieter Oxaion, bis dato eine Tochter der Command AG. Die Verantwortlichen des Softwarehauses aus Ettlingen, das seit über 35 Jahren am Markt aktiv ist, begrüßten diesen Schritt. Die Neuausrichtung biete die Chance, sich besser am nationalen und internationalen Markt zu positionieren, hieß es in einer offiziellen Mitteilung.

Für die Kunden werde sich nichts verändern, verspricht Uwe Kutschenreiter, Vorstand der Oxaion AG, der gemeinsam mit seinem Kollegen Dieter Eisele auch in Zukunft die Geschicke des Softwareanbieters leiten wird. „Für unsere über 300 Mittelstandskunden bleibt alles so wie bisher: Wir sind und bleiben Ansprechpartner für den gesamten operativen Bereich“, so Kutschenreiter. Selbstverständlich halte man auch weiterhin an vertraglichen Zusagen fest, nämlich die Software garantiert weiterzuentwickeln und zu warten.

Der Oxaion-Vorstand geht davon aus, mit dem neuen Investor im Rücken die Expansion des ERP-Geschäfts vorantreiben zu können. In der Weiterentwicklung der Mittelstandslösung werde man sich künftig auf Zukunftsthemen im Kontext von Industrie 4.0 sowie Mobilität und Usability konzentrieren. „Ferner werden wir mit WHEB als Investor unsere Wachstumsanstrengungen weiter verstärken und auch wieder mehr Neukunden gewinnen“, sagt Kutschenreiter. Mit dem Ausbau der nationalen und internationalen Wettbewerbsfähigkeit und der daraus resultierenden Erweiterung der Kundenbasis erhielten zudem die Bestandskunden eine größere Investitionssicherheit, behauptet der Oxaion-Vorstand.

Die Pläne von WHEB Partners gehen indes über die Beteiligung an Oxaion weit hinaus. „Mittel- bis langfristig wollen wir am Standort Deutschland eine leistungsfähige IT-Group etablieren“, kommentierte Florian Strehle, Partner bei WHEB, den Deal. „Mit der Beteiligung an der Oxaion AG ist uns ein perfekter Start geglückt.“ Man habe den deutschen Softwaremarkt eingehend sondiert und sei vom Innovationspotenzial des Ettlinger Unternehmens restlos überzeugt, so Strehle weiter. Welche weiteren Schritte die Investoren beim Aufbau ihrer IT-Group ins Auge gefasst haben, ist noch nicht bekannt.

ERP-Umbau für Industrie 4.0 ist aufwendig

Auf dem Weg in die Industrie-4.0-Zukunft gehe es um Produktinnovationen – vor allem im Bereich betriebswirtschaftlicher Software –, lautet die Einschätzung der Investoren. Dabei ständen Aspekte wie Usability, Mobilität und Verfügbarkeit im Vordergrund. WHEB glaubt offenbar, dass der deutsche IT-Anbietermarkt hier eine führende Rolle einnehmen könne. Doch dafür braucht es Investitionen: Anlässlich der Bilanz für das Geschäftsjahr 2013/14 sprach Kutschenreiter im August 2014 von hohen Aufwendungen für die Weiterentwicklung der eigenen ERP-Lösungen. Für die erste Jahreshälfte avisierte der Vorstand mit „Oxaion Open 4.1“ und „Oxaion Business Solution 7.2“ neue Releases der ERP-Software. Ob sich dieser Zeitplan in Folge der neuen Organisation verzögern wird, ist derzeit noch nicht abzusehen. Kutschenreiter machte im Spätsommer 2014 kein Hehl daraus, dass einzelne Geschäftsziele nicht erreicht werden konnten. Beispielsweise hätten sich die Hoffnungen auf zusätzliche Umsätze im Automotive-Umfeld nicht erfüllt.

Datenbrillen im Field-Service: Praktiker fordern Verbesserungen

Mit Datenbrillen wie Google Glass könnten Mitarbeiter auf Montage und im Außendienst effizienter arbeiten, sagen Experten. Doch für den Praxiseinsatz sind die Smart Glasses noch nicht gut genug.

Von Philipp Emmenegger,
CEO von Coresystems



Google Glass in der Praxis

Im April vergangenen Jahres hat Google „Glass at Work“ lanciert, um Entwickler zu animieren, Enterprise-Apps dafür zu entwickeln. Pilotprojekte liefen an verschiedenen Orten, darunter zum Beispiel am Beth Israel Deaconess Medical Center in Boston, Massachusetts. Dort verwendeten Ärzte Google Glass, um auf die Krankenakten von Patienten zugreifen zu können und gleichzeitig beide Hände frei zu haben. Auch Virgin Atlantic unternahm erfolgreich einen Pilotversuch: Mit Google Glass konnte das Unternehmen seinen Business-Class-Gästen einen maßgeschneiderten Service bieten. Bei VW wird die Datenbrille in der Logistik getestet, um Lagerarbeitern das Herauspicken der richtigen Bauteile zu erleichtern.

Datenbrillen versprechen vor allem im Field-Service-Management großes Potenzial. Die Marktforscher von Gartner schätzen, dass Smart Glasses hier viel bewirken könnten. Demnach könnten Datenbrillen bis im Jahr 2017 zu einer deutlichen Steigerung der Effizienz führen und dadurch die Gewinne im Bereich Industry Services signifikant erhöhen.

Wie Smart Glasses die Servicetechniker in ihrer Arbeit unterstützen können, ist offensichtlich: Tragen sie etwa bei der Wartung von Maschinen und Anlagen Datenbrillen, können sie schnell und elegant durch den komplexen Reparatur- oder Maintenance-Prozess geführt werden. Zu fehlerhaften Teilen lassen sich sofort zugehörige Handbücher und auch Ersatzteilbestände abrufen. Bei komplexen Prozessen könnte der Techniker mit Hilfe der Datenbrille auch einen Kollegen anrufen und gemeinsam mit ihm via Livestream das Problem lösen. Messwerte ließen sich aufzeichnen und in Echtzeit an das Backend-System übertragen. Schließlich könnten Videoaufzeichnungen und Fotos dokumentieren, ob der Auftrag vorschriftsmäßig und unter Einhaltung der Sicherheitsrichtlinien ausgeführt wurde.

Doch zwischen solchen Szenarien und der Realität liegt noch ein weiter Weg. Einige Unternehmen haben bereits Datenbrillen getestet. Ihr Fazit: Die Tests lieferten zwar einen Vorgegeschmack, wie die Zukunft aussehen könnte, doch bis Techniker in der Fläche ausgerüstet werden können, muss noch eine ganze Menge passieren. Das gilt vor allem für jene, die unter schwierigen Bedingungen und in gefährlichen Umgebungen arbeiten. Verbesserungen müssen vor allem in den folgenden vier Punkten her:

1. Überhitzung:

Beim Streamen von Videos tendieren Datenbrillen zur Überhitzung. Wird das Gerät zu heiß, schaltet es automatisch ab. Unsere Tester haben festgestellt, dass Smart Glasses bei einer Umgebungstemperatur von 35 Grad rund 30 Minuten funktionieren, dann überhitzen und sich schließlich abschalten.

2. Akkulaufzeit:

Beim Streamen von Videos ist der Akku in weniger als 30 Minuten leer. Um für Servicetechniker wirklich einen Mehrwert zu bieten, muss die Akkulaufzeit auf mindestens vier Stunden verlängert werden.

3. Kombinierbarkeit mit Sicherheitsbrillen:

In gefährlichen Umgebungen gehören Helme und Sicherheitsbrillen zur Standardausrüstung. Das Tragen von Datenbrillen hinter solchen Sicherheitsbrillen ist jedoch sehr umständlich und unpraktisch. Dieses Problem sollte jedoch einfach zu beheben sein. Es gibt sogar schon Nischenhersteller, die sich auf die Produktion von robusten Smart Glasses spezialisiert haben.

4. Qualität des Videostreams:

Für das Streamen von Videos mit Smart Glasses bedarf es einer 3G-Mobilfunkverbindung. Von ihr hängt die Videoqualität ab. Die Techniker, die Orange 3G mit einem Mobiltelefon als 3G-Modem verwendeten, berichten, dass die Qualität unterdurchschnittlich und die Verbindung alles andere als stabil war. Techniker, die Swisscom 3G ausprobierten, sprachen von einer durchschnittlichen Qualität und einer relativ stabilen Verbindung. Ein interner Streaming-Service mit Vuzix Smart Glasses via WLAN ergab gute Qualität und eine stabile Verbindung. (ba)