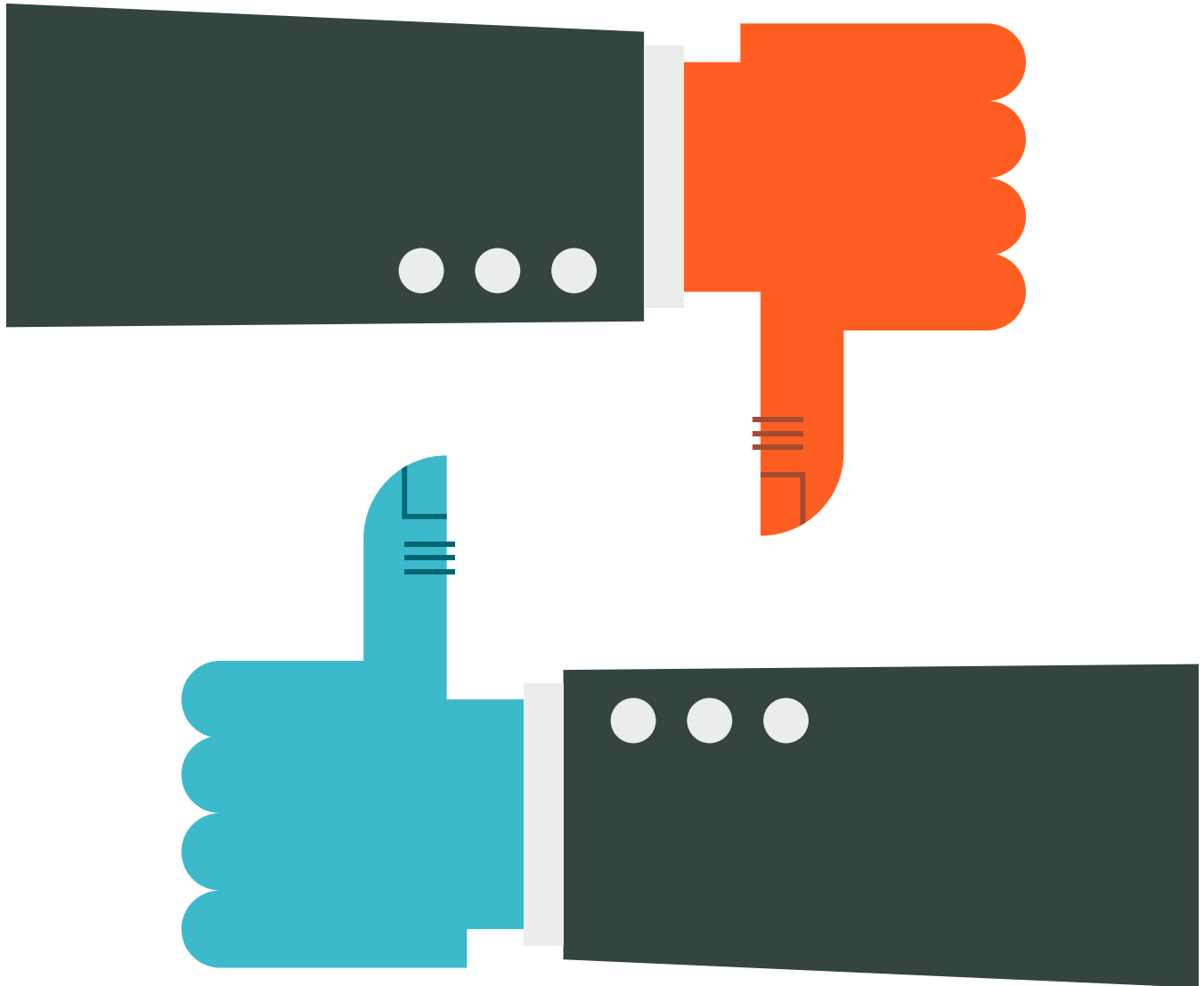


# COMPUTERWOCHE

Ausgabe 2015 – 36 31. August 2015 Nur im Abonnement erhältlich



## Der große Wettbewerb der Cloud-Projekte

Cloud Computing in Deutschland hat einen neuen Reifegrad erreicht.

Seite 14

## Digitale Transformation setzt auch ITK-Branche zu

**Die Digitalisierung ist in aller Munde. Am frühesten, vielleicht auch am härtesten trifft sie die ITK-Branche selbst. Kein Wunder, dass sich viele Anbieter für den Umbau zurückziehen.**



Heinrich Vaske,  
Chefredakteur

**A**ls 2001 der damalige Porsche-Chef Wendelin Wiedeking ankündigte, sein Unternehmen werde künftig auf die quartalsweise Veröffentlichung von Geschäftsberichten verzichten, weil man die Kasino-Mentalität der Börsianer nicht bedienen wolle, ging ein Aufschrei durch die Wirtschaftspresse. Doch in der ITK-Branche sind inzwischen etliche Unternehmen dem Wiedeking-Beispiel gefolgt. Allerdings haben sie nicht den Vierteljahresberichten abgeschworen, sondern sich – zumindest vorübergehend – ganz vom rutschigen Parkett verabschiedet.

Der prominenteste Verweigerer ist zweifellos Michael Dell: Unterstützt von Silver Lake Partners, kaufte er sein Unternehmen für rund 18 Milliarden Euro zurück und nahm es von der Börse. Eine Reihe namhafter Unternehmen folgte: BMC, Tibco, Compuware, Informatica – all diese Softwarehäuser wurden in den vergangenen Jahren von Investoren übernommen und reprivatisiert. Anders als bei Porsche ging es in diesen Fällen allerdings weniger ums Prinzip als ums Geschäft.

Diese Unternehmen erkannten, dass es angesichts vierteljährlicher Berichtszyklen schwierig ist, längerfristige Weichenstellungen vorzunehmen – und zu erklären. Dabei waren größere Umbaumaßnahmen wegen der Herausforderungen durch die digitale Transformation, die ja die ITK-Branche selbst besonders früh und hart traf, unumgänglich. Wie soll ein Softwarehaus sein Produktportfolio an Trends wie Cloud und Mobile Computing anpassen, ohne im Stammgeschäft Einbußen zu erleiden? Vielleicht hätten sich auch IBM und HP Zeit für den Umbau nehmen sollen – geschützt von der Öffentlichkeit. Beide verbreiten seit Jahren Quartal für Quartal mäßige Zahlen. Nicht gerade vertrauensbildend, wenn Kunden überzeugt werden sollen.

Herzlich,  
Ihr

Heinrich Vaske, Chefredakteur



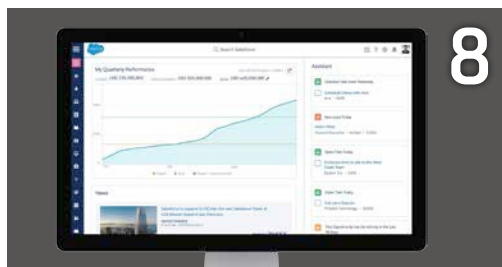
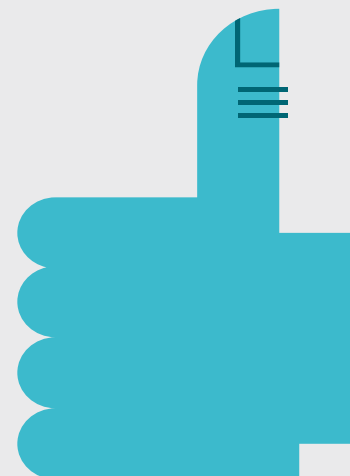
### Beispiel Informatica

Warum Softwarekonzerne übernommen und reprivatisiert werden, lässt sich am Beispiel Informatica veranschaulichen.  
<http://www.cowo.de/a/3213968>

## ▶▶ 14

### Cloud-Projekte auf dem Prüfstand

Seit fünf Jahren ermittelt die **COMPUTERWOCHE** in ihrem Wettbewerb „Best in Cloud“ die innovativsten Cloud-Projekte in Deutschland. In diesem Jahr haben es 20 Vorhaben in die Endrunde geschafft. Sie werden sich am 17. September 2015 in München mit Live-Präsentationen dem Urteil der Jury stellen. Ein Blick vorab auf die Projekte zeigt: Die Digitalisierung in Deutschland kommt voran.



8

### Markt

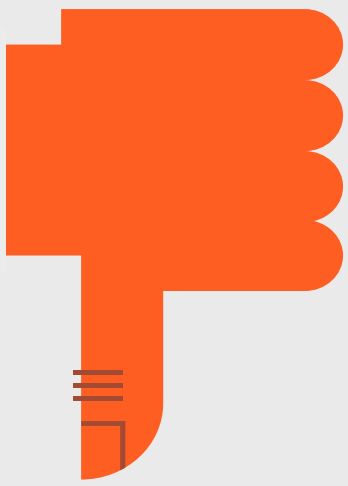
- 6 Intel investiert in offenes OpenStack**  
Distributor Mirantis erhält von Intel Capital, Goldman Sachs und anderen in einer dritten Finanzierungsrunde weitere 100 Millionen Dollar.
- 7 Tibco setzt auf API-Management**  
Die Übernahme von Mashery soll den Integrationspezialisten auf dem Weg in Zukunftsmärkte voranbringen.
- 8 Salesforce modernisiert Oberfläche**  
Die populäre CRM-Plattform wird mit dem neuen User Interface „Lightning Experience“ ausgestattet. Zunächst will der Anbieter seine „Sales Cloud“ modernisieren – eine überfällige Maßnahme.



27

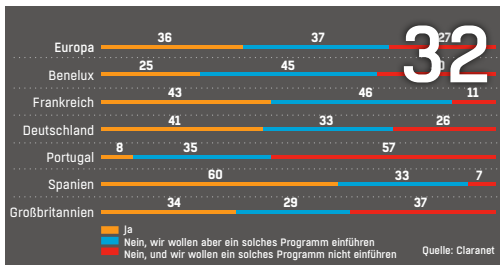
### Technik

- 27 IBM-Mainframes auf Linux-Kurs**  
Um sein Großrechnergeschäft am Laufen zu halten, spielt IBM die Linux-Karte. Die neuen Modelle „Emperor“ und „Rockhopper“ sind ganz auf das Open-Source-System ausgerichtet. So will Big Blue mehr Entwickler für den Mainframe begeistern.
- 28 Schluss mit dem E-Mail-Irrsinn**  
„Mailscout“ ist ein vom Fraunhofer-Institut entwickeltes Outlook-Add-on, das SAP und anderen Kunden helfen soll, E-Mail-Richtlinien durchzusetzen.
- 29 Smart Home**  
Google kündigt den WLAN-Router OnHub für das vernetzte Heim an.



### Cloud-Telefonie

Die COMPUTERWOCHE hat Marktexperten zu einer Roundtable-Diskussion über die Zukunft der Telefonie gebeten.



## Praxis

- 32 Tagesgeschäft blockiert Innovation**  
Viele Unternehmen haben eine digitale Strategie, einige auch Innovationsprogramme. Die IT-Bereiche sind theoretisch in der Pflicht, doch das Daily Business nimmt ihnen die Luft zum Atmen.
- 36 Versicherungen gegen IT-Vorfälle**  
Bekanntlich gibt es kaum etwas, gegen das man sich nicht versichern könnte – auch Sicherheitsrisiken in der IT gehören dazu. Doch wer sich etwa gegen Hacker-Angriffe, den Verlust von Datenträgern und Geräten oder Fremdschäden absichern möchte, sollte sich intensiv mit den Vertragsdetails beschäftigen.



## Job & Karriere

- 38 Der Freund als Headhunter**  
Viele Unternehmen zahlen ihren Mitarbeitern Prämien für das Anwerben von Talenten in ihren Bekanntenkreisen. Das geht oft gut, aber nicht immer. Im schlimmsten Fall kann das Firmenimage Schaden nehmen.
- 42 Reicht ein Bachelor-Abschluss?**  
Viele IT-Personaler haben ein Herz für Bachelor-Absolventen und stellen sie ohne Vorbehalte ein. Doch an den Hochschulen wird empfohlen, den Master nachzuschieben.
- 44 Von Beruf „Chief Happiness Officer“**  
Warum sich eine Digitalagentur einen Manager leistet, der sich ausschließlich um das Wohlergehen der Mitarbeiter kümmert.

- 47 Stellenmarkt
- 49 Impressum
- 50 IT in Zahlen

# OpenStack: Mirantis erhält Geldspritze und intensiviert Kooperation mit Intel

Mirantis will seine OpenStack-Distribution für Unternehmen optimieren und meldet dazu den Abschluss einer dritten Finanzierungsrunde – samt strategischer Kooperation mit Intel.



Von Thomas Cloer,  
leitender Redakteur

Mirantis hat in einer neuen Investitionsrunde, die von Intel Capital angeführt wird, 100 Millionen Dollar erhalten. Unter den Investoren sind außerdem Goldman Sachs, August Capital, Insight Venture Partners, Ericsson, Sapphire Ventures und WestSummit Capital. Mit Ausnahme von Goldman Sachs hatten diese Unternehmen schon früher einmal Kapital für Mirantis bereitgestellt. In seiner ersten Finanzierungsrunde hatte der OpenStack-Anbieter 20 Millionen Dollar erhalten; vor neun Monaten kamen noch einmal rund 100 Millionen Dollar hinzu.

In der jüngsten Finanzierungsrunde wird Mirantis 75 Millionen Dollar direkt beziehen, so das „Silicon Valley Business Journal“ unter Berufung auf eine Veröffentlichung von Mirantis bei der US-Börsenaufsicht SEC. Der Rest entfällt auf den „Bezug von Produkten und Lösungen von Mirantis“ durch die Geldgeber.

## Eine Chance für ein unabhängiges OpenStack

Mit Intel will Mirantis an einer schnelleren Optimierung seiner OpenStack-Distribution für den Unternehmenseinsatz arbeiten – konkret an der Sicherstellung von Performance in großen Skalierungen, Storage, Netzintegration und Big-Data-Unterstützung. So soll die Verbreitung von OpenStack in Unternehmen beschleunigt werden. Die technische Zusammenarbeit ist Teil der kürzlich angekündigten „Cloud-for-All“-Initiative von Intel.

„Unsere Investition in Mirantis ist der nächste Schritt, um eine offene Cloud-Infrastruktur in die Branche zu tragen“, sagte Diane Bryant, Senior Vice President und Chefin der Data Center Group von Intel. „Wenn Unternehmen Public-, Private- und Hybrid-Cloud-Strategien entwi-

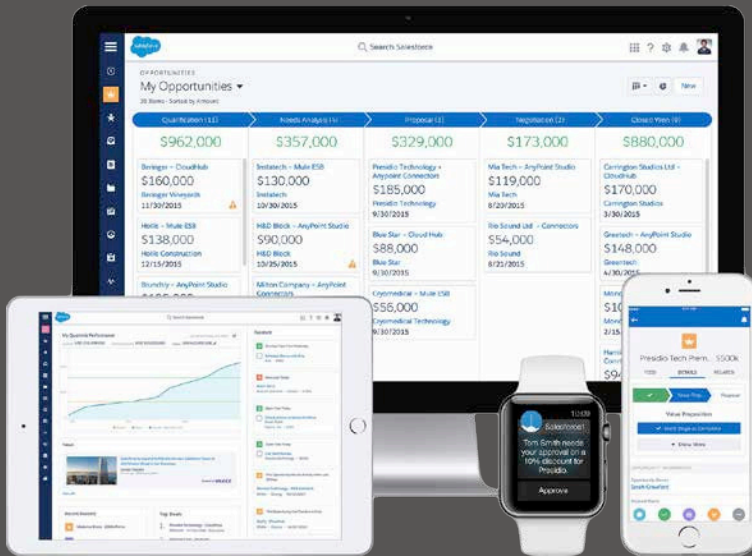
ckeln, benötigen sie im Hinblick auf ihre Infrastruktursoftware Wahlmöglichkeiten. OpenStack ist eine ideale, langfristig offene Lösung für Cloud-native Anwendungen und Dienste.“

Alex Freedland, Mitgründer und President von Mirantis, betont in einem Blogpost, wie wichtig aus seiner Sicht eine quelloffene Cloud-Plattform als Alternative zu einem bereits drohenden Oligopol von Public-Cloud-Anbietern sei. „Wenn die Public-Cloud-Provider diese Wette gewinnen, könnte die Cloud leicht von drei bis fünf Anbietern dominiert werden, die eine massive Matrix aus homogenen Rechnerfarmen betreiben“, schreibt Freedland. In einer solchen Welt sei dann kein Platz mehr für traditionelle Hardwareanbieter wie HP, IBM und EMC oder Softwarehersteller wie VMware und Red Hat. Und mit diesen drohe auch die „lebhafteste und facettenreiche Community von Erfindern“ zu verschwinden, die neue Storage-, Netz- und Anwendungs-Infrastruktur entwickle.

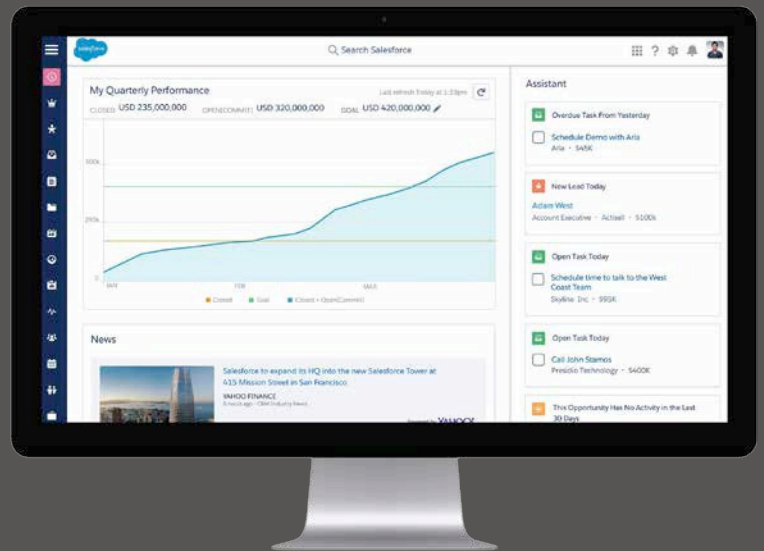
Wie Intel-Manager Jonathan Donaldson in einem Blogbeitrag schrieb, bietet OpenStack zwar einen „unglaublichen Mehrwert“ für Unternehmen, die Cloud-Infrastrukturen in ihren Rechenzentren aufbauen, doch es gebe auch etliche Probleme. OpenStack werde als zu komplex empfunden, zudem unterstützten die Features zu wenig traditionelle Enterprise-Anwendungen und wiesen Defizite beim Deployment auf. Intel werde eng mit Mirantis zusammenarbeiten, um diese Features zu verbessern. Die anfallenden Arbeiten betreffen insbesondere Netzinfrastruktur-Optimierungen und Speicher-Tuning. Der Fokus liege aber zunächst darauf, den Stack so zu verbessern, dass traditionelle Enterprise-Anwendungen zuverlässig inklusive Upgrades und Maintenance in der Cloud betrieben werden könnten.



Intel gehe es um eine offene Cloud-Infrastruktur für den weltweiten IT-Markt, sagt Managerin Diane Bryant.



Das neue Interface soll auf möglichst allen Endgeräten eine gute Figur machen.



Endlich eine zeitgemäße Optik für eine Software, die zu den weltweit verbreitetsten Business-Anwendungen zählt.

## Mit Lightning Experience gibt sich Salesforce einen frischeren Anstrich

Salesforce wird seine CRM-Plattform mit der neuen Oberfläche „Lightning Experience“ ausstatten. Die Modernisierung der Sales Cloud, die im Oktober 2015 über die Bühne gehen soll, war überfällig.



Von Thomas Cloer,  
leitender Redakteur

Salesforce verfolgt einen auf mehrere Jahre angelegten Masterplan zur Modernisierung seiner bereits 16 Jahre alten CRM-Software. Der SaaS-Pionier ist erwachsen geworden, seine Software war bereits in die Jahre gekommen. Salesforce-Mitgründer Parker Harris bekannte gegenüber „Business Insider“, man arbeite schon seit sieben Jahren an Lightning Experience.

Vor zwei Jahren hatte das Unternehmen zunächst „Salesforce1“ angekündigt, eine Plattform, auf der Salesforce die eigenen Anwendungen Sales Cloud, Service Cloud, Marketing Cloud und den Marktplatz AppExchange zusammenführte und so den Anwendern eine durchgängige, zentrale Verwaltung ihrer Kun-

daten ermöglichte. Neu war auch die mobile Ausrichtung der Anwendungen sowie die Verfügbarkeit einer besonders breiten Palette an APIs. Kunden sollten schnell und einfach individuelle Web- und Mobile-Anwendungen erstellen und dabei den Bestand an Kundeninformationen vollständig nutzen können.

Im vergangenen Jahr folgten dann die Plattformtechnologien „Lightning App Builder“ mit „Lightning Components“, um auch Nutzern in den Fachabteilungen, die keine Programmierkenntnisse mitbringen, das Erstellen von Anwendungen zu ermöglichen. Mit der „Lightning Experience“ und dem „Lightning Design System“ kommen jetzt die noch fehlenden Bausteine für das Salesforce der nächsten Generation heraus.

Mit der Lightning Experience soll Business-Software so ansehnlich und nutzerfreundlich werden, wie Anwender es von Consumer-Apps her kennen, heißt es bei Salesforce. Das neue Interface – das Pendant des Rivalen SAP ist wohl „Fiori“ – funktioniert auf Desktop, Tablet und Smartphone. Ziel ist es, Nutzern „intelligent“ auf jedem Endgerät möglichst die gerade relevanten Informationen präsentieren zu können.