

# COMPUTERWOCHE

Ausgabe 2020 – 30-31 20. Juli 2020 Nur im Abonnement erhältlich

VOICE OF DIGITAL

## Ein Virus pusht die Digitalisierung

Box-Chef Aaron Levie sieht das Gute im Schlechten.

Seite 8

## CMDB – komplex, aber wichtig

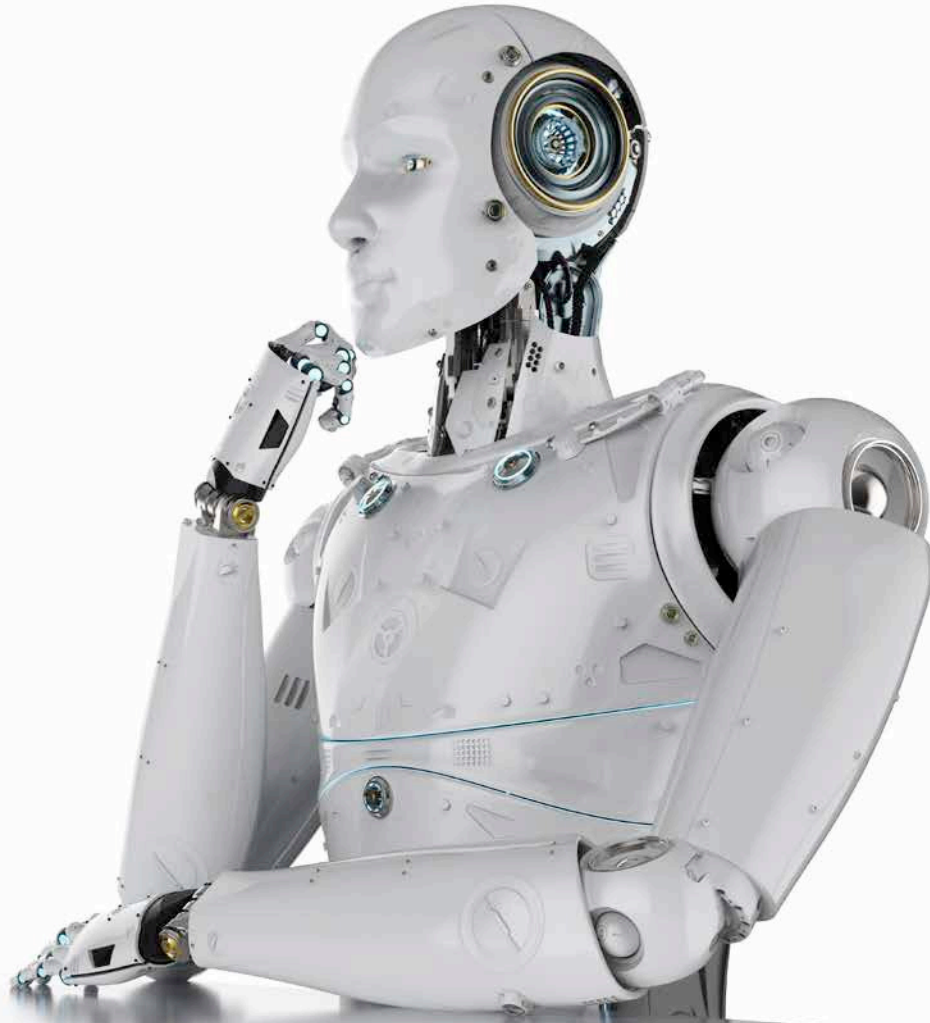
Die zentrale Datenbank verbessert den IT-Betrieb.

Seite 34

## Bewerber in der Warteschlange

Langwierige Prozesse erschweren IT-Recruiting.

Seite 38



## Neue Impulse durch Machine Learning

Deutsche Unternehmen entdecken maschinelles Lernen – doch die meisten sind noch vorsichtig.

Seite 14

## Kein Use Case für Machine Learning?

**Wer aus seinen Daten das Maximale herausholen will, muss sich intensiv mit Machine Learning und Deep Learning beschäftigen. Höchste Zeit also, die Vorbehalte abzulegen.**

Deutsche Unternehmen sind an Machine-Learning-Technologien interessiert, doch viele trauen sich noch nicht, tiefer einzusteigen. Ihre Zurückhaltung begründen sie mit fehlenden Skills, mangelhafter Datenqualität oder budgetären Zwängen. All das sind auch in Corona-Zeiten keine guten Ausreden – schon gar nicht das Argument, es gäbe keinen Use Case (siehe Seite 18).

Tatsächlich liegen die Anwendungsfälle förmlich auf der Straße: Machine Learning kann helfen, Supply Chains und Lager zu optimieren, Preise in Realtime zu kalkulieren, Kundengruppen zu segmentieren, individuelle Kaufempfehlungen auszusprechen oder Betrug zu erkennen. Einen einfachen Einstieg versprechen Szenarien rund um Bild- und Spracherkennung, doch auch das Detektieren von Anomalien ist in der Breite einsetzbar. Einige Autobauer setzen entsprechende Technologien in ihren Produktionsstraßen ein. Sensoren sammeln Daten an einem Gegenstand oder einer Maschine, Algorithmen analysieren sie und entdecken Abweichungen von gewohnten Mustern. Probleme werden schnell erkannt, umschifft oder vorausschauend beseitigt.

Für Unternehmen aus Handel, Transport und Industrie dürfte es zudem nützlich sein, die künftige Nachfrage vorherzusagen zu können. Machine-Learning-Modelle werden dazu mit Daten aus der gesamten Lieferkette gefüttert, um für eine bestimmte Periode die Bedarfsmenge an Produkten, Services, Rohstoffen, Energie oder was auch immer zu prognostizieren. So können Lieferanten ihre Produktion fein aussteuern und die Kosten senken. Zu aufwendig? Amazon, Microsoft, Google, IBM, Salesforce, SAP – sie alle bieten cloudbasierende Plattformen mit Vorlagen für viele Use Cases. Talentierte Data Scientists finden schnell einen Einstieg. Die Zeit ist reif, anzufangen.

Herzlich,  
Ihr



Heinrich Vaske, Editorial Director



Heinrich Vaske,  
Editorial Director



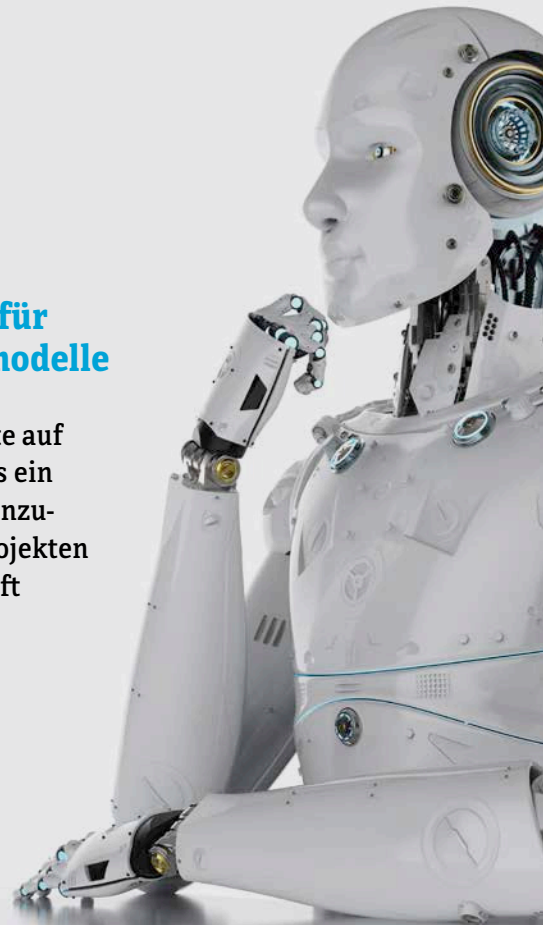
### Mehr zum Thema KI:

Lesen Sie Trends und Projektbeispiele rund um Machine und Deep Learning sowie künstliche Intelligenz (KI) unter:  
[www.cowo.de/k/3544](http://www.cowo.de/k/3544)

## ▶▶ 14

### Machine Learning – Hoffnungsträger für Innovationen und digitale Geschäftsmodelle

Obwohl in der Coronakrise viele Softwareprojekte auf Eis gelegt wurden, gilt Machine Learning (ML) als ein wichtiger Hebel, um neue Geschäftsmodelle voranzubringen. Während kleinere Betriebe mit ihren Projekten noch am Anfang stehen, haben große Konzerne oft schon mehrere Lösungen im Einsatz.



### Markt

- 6 HPE kauft Silver Peak**  
Der SD-WAN-Spezialist soll die Netzwerksparte Aruba von Hewlett Packard Enterprise aufwerten und das Angebot rund um Edge Computing vervollständigen.
- 8 Box-Chef Aaron Levie im Interview**  
Die Coronakrise hatte das „größte Home-Office-Experiment aller Zeiten“ zur Folge, sagt Aaron Levie, Mitgründer von Box. Die Welt der Arbeit habe sich grundlegend verändert.
- 12 Architektur beugt Folgeschäden vor**  
McKinsey-Berater Oliver Bossert rät zu einem ausgefeilten Enterprise Architecture Management, um die digitale Transformation – und den Wandel zu einer kundenzentrischen Strategie – zu meistern.



### Technik

- 22 Transparenz in der Entwicklung**  
Verteilte Teams, ortsunabhängiges Arbeiten, Nearshoring – das sind gängige Formen der Zusammenarbeit in der Softwareentwicklung. Um sicherzustellen, dass alle zusammenspielen und ihre Ziele erreichen, gibt es Tools und Techniken, die für Transparenz sorgen.
- 26 Neue Funktionen für MS-Teams**  
Microsofts Collaboration-Lösung Teams erhält bis zum Jahresende viele neue Funktionen. So soll es etwa ansprechendere Alternativen zur Kacheloptik bei Gruppenmeetings geben.
- 28 Bunte JAB Codes anstatt Barcodes**  
Die Fraunhofer-Gesellschaft SIT bringt im Auftrag für das BSI eine bunte Alternative zum schwarzweißen Barcode heraus.



## Praxis

### 30 Die Cloud steht erst am Anfang

Der IT-Dienstleister GFT Technologies SE setzt auf Zukunftstechnologien und reduziert seine Abhängigkeit vom Bankensektor. Im Interview mit der COMPUTERWOCHE berichtet CEO Marika Lulay über die Bewältigung der Coronakrise und über geschäftliche Perspektiven. Große Chancen sieht sie in der Cloud-Migration, die in den meisten Unternehmen noch ganz am Anfang stehe.

### 34 Warum eine CMDB unersetzlich ist

Eine Configuration Management Database (CMDB) hilft Anwendern, im IT-Betrieb den Überblick zu behalten und die Kosten zu managen. Viele Firmen sind mit der Einführung zögerlich oder scheuen den anfänglichen finanziellen Aufwand. Doch dieser lohnt sich.



## Job & Karriere

### 38 Langsame Arbeitgeber

Personalabteilungen im IT-Umfeld machen beim Recruiting vieles richtig. Trotzdem kommt es zu Fehlern, die sich bitter rächen können – etwa wenn Bewerber keine Ansprechpartner finden oder zu lange ignoriert werden.

### 42 Home Office ist nicht die Lösung

Für Zukunftsforscher Matthias Horx ist die Büroarbeit kein Auslaufmodell. Das Home Office habe zwar Auftrieb bekommen, doch auch die Grenzen seien erkennbar geworden.

### 46 Corona-Warn-App vs. Arbeitsrecht

Die Corona-Warn-App wurde schon von 15 Millionen Deutschen installiert. Kann aber ein Arbeitgeber seine Mitarbeiter dazu verpflichten, sie zu installieren?

### 47 Stellenmarkt

### 49 Impressum

### 50 IT in Zahlen

## HPE kauft mit Silver Peak einen Spezialisten für „Self-Driving-SD-WAN“

**Für 925 Millionen Dollar übernimmt HPE den SD-WAN-Spezialisten Silver Peak. Mit den zugekauften Lösungen will der IT-Pionier das Portfolio seiner Netzwerksparte Aruba aufmöbeln und seine Edge-Computing-Strategie forcieren.**



*HPE-Chef Antonio Neri will eine Brücke schlagen vom Edge über die Cloud bis ins klassische Rechenzentrum. Das Netzwerk spielt dabei eine zentrale Rolle. Die Übernahme von Silver Peak soll das eigene Aruba-Angebot um moderne SD-WAN-Komponenten ergänzen.*

Mit der Akquisition von Silver Peak will Hewlett Packard Enterprise (HPE) sein Netzwerkgeschäft ausbauen. Der Deal ist dem IT-Pionier 925 Millionen Dollar in bar wert. Geben die Aufsichtsbehörden grünes Licht, könnte die Übernahme bis zum vierten Fiskalquartal 2020, das im Oktober dieses Jahres endet, abgeschlossen werden. Silver Peak soll mit HPEs Netzwerksparte Aruba verschmolzen werden. Den Netzausrüster hatten die Kalifornier im Jahr 2015 für rund 2,7 Milliarden Dollar übernommen.

Silver Peak positioniert sich als Spezialist für Software-Defined Wide Area Networks (SD-WANs), wobei die Verantwortlichen SD auch als „Self-Driving“ interpretieren. Zentrales Produkt ist die „Unity-EdgeConnect“-Plattform. Seinen Kunden verspricht Silver Peak, damit Netzwerke modernisieren und flexibler betreiben zu können. Unity EdgeConnect soll sich in Niederlassungen, regionalen Hubs, Rechenzentren und in der Cloud bereitstellen lassen. Die Plattform gibt es in zwei Ausprägungen – für Firmenkunden und Service Provider. Verwaltet wird sie zentral über den „Unity Orchestrator“. Anwender können damit Quality-of-Service (QoS-) sowie Sicherheitsrichtlinien für den Anwendungsbetrieb festlegen. Das Optimierungstool „Unity Boost“ soll die Leistung von latenzempfindlichen Anwendungen verbessern und Datentransfers effizienter abwickeln.

Silver Peak betreut eigenen Angaben zufolge rund 1.500 Kunden in über 100 Ländern, darunter der deutsche Hersteller von Spezialprodukten für die Pharma- und Healthcare-Branche Gerresheimer aus Düsseldorf. Im Gartner Magic Quadrant für WAN Edge Infrastructure aus dem November 2019 haben die Analysten Silver Peak an zweiter Stelle hinter VMware im Lea-

ders-Quadranten eingeordnet. Zu den Verfolgern zählen Anbieter wie Fortinet, Cisco, Citrix und Huawei. HPE mit Aruba sortieren die Analysten dagegen nur als Nischen-Player ein. Als Stärken des Silver-Peak-Angebots nennt Gartner einen leistungsfähigen Anwendungsbetrieb sowie die Optimierungsmöglichkeiten der Netzinfrastruktur. Zudem adressiere das Portfolio die kommenden Anforderungen auf Anwenderseite und lasse sich einfach und automatisiert bedienen. Lücken gebe es aber noch im Security-Bereich und bei den Cloud-Gateways. Silver Peak und Aruba könnten sich gut ergänzen. „Mit dieser Übernahme beschleunigen wir unsere Edge-to-Cloud-Strategie, um ein echtes verteiltes Cloud-Modell für alle Anwendungen und Daten bereitzustellen“, sagte Antonio Neri, CEO von HPE. Silver Peak bringe Fähigkeiten mit, die Kunden bei der Modernisierung ihrer Netzwerke helfen würden.

### Die Zukunft liegt am Edge

HPE hatte 2018 angekündigt, rund vier Milliarden Dollar in den Ausbau von Lösungen für das Edge-Computing zu investieren. Ziel ist, eine Managementzentrale für hybride IT-Landschaften zu bauen, mit der sich Infrastrukturen vom Netzwerkrand, dem Edge, über die Cloud bis in das eigene Rechenzentrum steuern und verwalten lassen. Dafür hat der Anbieter erst vor kurzem weitere Service-Pakete aus seinem Greenlake-Portfolio vorgestellt sowie mit „Ezmeral“ eine neue Softwareinitiative gestartet. Vom SD-WAN-Zukauf verspricht sich HPE außerdem bessere Geschäfte. Das weltweite Geschäftsvolumen in diesem Segment soll sich von 2,3 Milliarden Dollar in diesem Jahr bis 2024 auf 4,9 Milliarden Dollar mehr als verdoppeln, hieß es unter Berufung auf Analysten der 650 Group. (ba)

## Box-CEO Aaron Levie: „Die Zukunft der Arbeit ist Digital First“

Aus Sicht von Box-CEO Aaron Levie wird die Zukunft der Arbeit auch nach Corona, dem aus seiner Sicht „größten Home-Office-Experiment aller Zeiten“, weiter digital bleiben.



Von Manfred Bremmer,  
Senior Editor IoT & Mobile

Mit cloudbasiertem Content Management und Filesharing ist Box weltweit gut im Geschäft. CEO Aaron Levie stellte sich in einer Videokonferenz den Fragen europäischer Journalisten und ging auf die Ausnahmesituation durch die Corona-Pandemie ein. Die derzeit erlebte beschleunigte digitale Transformation sei eine direkte Folge der Gesundheitskrise, so Levie. Social Distancing habe in diesen Zeiten zwangsläufig zur Folge, dass digitale Kommunikations- und Transaktionsmittel als Ersatz eingesetzt würden.

Natürlich müssten die Betriebe in der Lage sein, die Daten irgendwie zu bewegen. Box sei dabei zu einem der führenden Tools geworden, mit denen Unternehmen dies erreichen könnten, sagte der Mitgründer von Box. „Wir sind froh, für so viele Kunden die Datendrehscheibe zu sein. So konnten wir wirklich beweisen, wie wichtig und kritisch unsere Infrastruktur für die Unterstützung unserer Kunden ist.“

### Von Nice-to-have zu Must-have

Wie der Box-CEO berichtet, erfolgte die Entwicklung von einem „Nice-to-have-Kooperations-Tool“ zur geschäftskritischen Infrastruktur bei Kunden über alle Branchen hinweg. So sei die Nutzung bei nationalen und lokalen Behörden um 140 Prozent gestiegen. Unternehmen aus den Bereichen Health Care und Life Science hätten Box zur Aufrechterhaltung kritischer Geschäftsprozesse genutzt. Banken hätten sich an Box gewandt, um neue Kunden an Bord zu holen und mit ihnen zusammenzuarbeiten. Und Medien- und Unterhaltungsunternehmen hätten wichtige Prozesse via Box in Gang gehalten.

Die Auswirkungen der Pandemie führten zu einem grundlegenden Wandel in der IT-Strategie, lautet Levies Fazit: „In einer Million Jahren hätten wir nicht gedacht, dass einer der größten Katalysatoren und einer der größten Use Cases, die das Cloud-Wachstum vorantreiben, eine Pandemie und die damit verbundenen Umstände sein würden. Aber offensichtlich hat sich dadurch die IT-Strategie aller Verantwortlichen auf der ganzen Welt völlig verändert. Und die Art und Weise, wie wir heute über Arbeit denken, unterscheidet sich grundlegend von der noch vor drei Monaten.“

### Remote-Arbeit bringt Vorteile

Die von der Pandemie erzwungene räumliche Trennung der Beschäftigten habe die Vorteile der Remote-Arbeit deutlich gemacht, erklärte er und verwies als Beispiel auf Zoom-Meetings. Es habe in den letzten Wochen Tage gegeben, an denen er Videoanrufe mit Menschen in Japan, in London und in drei Zeitzonen in den USA geführt habe. In einer typischen Geschäftsumgebung vor dem März sei das einfach nicht möglich gewesen.

Der Box-CEO bezweifelt daher auch, dass die Dinge nach Ende der Pandemie wieder so werden wie vor dem Frühjahr 2020. Obwohl auch

