

# COMPUTERWOCHE

www.computerwoche.de

## SPAREN IN DER CLOUD?

*Nicht immer halten die  
Kalkulationen einer  
kritischen Prüfung stand.*

### Service-Provider und Telcos mit Problemen

Die Entwicklungen im ITK-Markt begünstigen die großen Hardware- und Softwareanbieter. Für alle anderen wird es schwierig.

Seite 6

### Neue CW-Serie: Business-Marktplätze

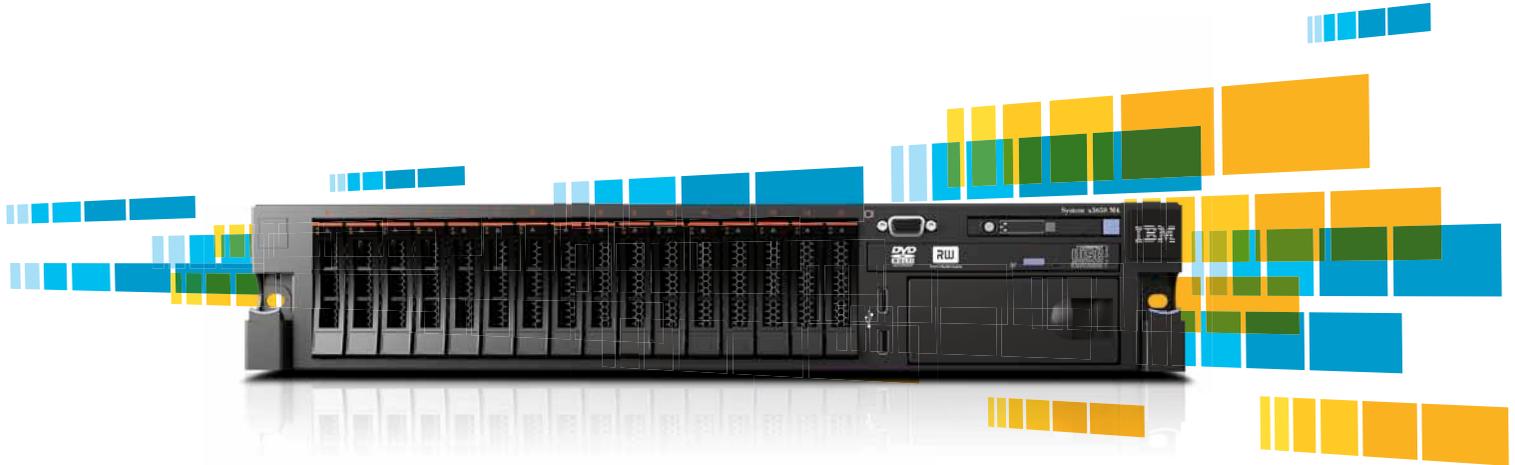
Mit dem Business Marketplace der Telekom starten wir eine Serie, die sich mit den großen B2B-App-Stores beschäftigt.

Seite 24

# Gerüstet für heute. Bereit für morgen. Der neue IBM System x3650 M4 Express Server.

Das Wichtigste für das Wachstum eines Unternehmens: eine optimierte IT-Umgebung. Deshalb ist der neue IBM System x<sup>®</sup> 3650 M4 Express Server mit den neuesten Intel<sup>®</sup> Xeon<sup>®</sup> Prozessoren der E5-2600er Serie die perfekte Plattform für Ihre zentralen Geschäftsanwendungen. Er ist nicht nur marktführend in puncto Zuverlässigkeit<sup>1</sup>, sondern bietet bis zu 80 % mehr Rechenleistung<sup>2</sup>, bis zu viermal mehr Arbeitsspeicher<sup>3</sup> und eine höhere Netzwerkbandbreite<sup>4</sup> als 2-Socket-Systeme der Vorgängergeneration. Und zusammen mit dem Expertenwissen der IBM Geschäftspartner erhalten Sie eine IT-Umgebung, die für Wachstum und Erfolg in Ihrem Unternehmen sorgt.

**Heute schon arbeiten wie morgen. Mit den neuen IBM System x Servern.**



## IBM System x3650 M4 Express

2.701,- € (inkl. MwSt.)\*

monatl. IBM Leasingrate: 74,55 € (inkl. MwSt.)\*\*

Best.-Nr.: 7915E2G

Intel<sup>®</sup> Xeon<sup>®</sup> Prozessor E5-2620

1x 8 GB RDIMM-Hauptspeicher

2x 300 GB 10K 2,5" HS SAS, RAID Controller M5110e (no battery)

2x 550 W HS Power Supply, Multiburner

1 Jahr Gewährleistung, 3 Jahre freiwilliger Herstellerservice

## IBM System x3550 M4 Express



2.094,- € (inkl. MwSt.)\*

monatl. IBM Leasingrate:

57,79 € (inkl. MwSt.)\*\*

Best.-Nr.: 7914E3G

Intel<sup>®</sup> Xeon<sup>®</sup> Prozessor E5-2620

1x 8 GB RDIMM-Hauptspeicher

Open Bay, 2,5" HS SAS/SATA, RAID Controller M5110 (no battery)

1x 550 W HS Power Supply, Multiburner

1 Jahr Gewährleistung, 3 Jahre freiwilliger Herstellerservice

## IBM System Storage<sup>®</sup> DS3524 Express



6.296,- € (inkl. MwSt.)\*

monatliche IBM Leasingrate:

167,47 € (inkl. MwSt.)\*\*

Best.-Nr.: 1746A4D, 49Y1836

6-Gbps-SAS-Schnittstellen, optional 8-GB-FC-Anschluss

Dual Controller fasst bis zu 24 Festplatten

1 Jahr Gewährleistung, 3 Jahre freiwilliger Herstellerservice

Plus: 8x 300 GB Hot-Swap-fähige 2,5"-SAS-Festplatten

## Trade-In-Programm für IBM Express Seller:

Neuen Server kaufen – Altgerät in Zahlung geben.

Bei welchen Geschäftspartnern Sie die IBM Express Seller Produkte direkt bestellen können, erfahren Sie unter

[ibm.com/systems/de/express1](http://ibm.com/systems/de/express1)



<sup>1</sup>TBR Report: IBM System x<sup>®</sup> x86 servers: Meeting the demands of today's enterprises by combining value and support, January 2012.

<sup>2</sup>Quelle: Intel-Leistungsvergleich mit SPECint\*\_rate\_base2006 Benchmark. Ausgangswert von 267 mit 2S Intel<sup>®</sup> Xeon<sup>®</sup> Prozessor X5690 (3,46 GHz, 6 Kerne, 12 MB L3, 6,4 GT/s, 130 W) der letzten Generation, veröffentlicht auf [www.spec.org](http://www.spec.org) am 6.9.2011. Geschätzter neuer Wert von 486 mit 2S Intel<sup>®</sup> Xeon<sup>®</sup> Prozessor E5-2690 (2,90 GHz, 8 Kerne, 20 MB L3, 8,0 GT/s, 135 W), basierend auf Intel-eigenen Messungen vom 6.9.2011 mit zwei Intel<sup>®</sup> Xeon<sup>®</sup> Prozessoren E5-2690, Turbo aktiviert, EIST aktiviert, Hyper-Threading aktiviert, 64 GB Arbeitsspeicher (8x 8 GB DDR3-1600), Red Hat<sup>®</sup> Enterprise Linux Server 6.1 Beta für x86\_64, Intel<sup>®</sup> Compiler 12.1.

<sup>3</sup>x3650 M4 unterstützt bis zu 768 GB Arbeitsspeicher mit 32-GB-LRDIMMs in 24 Speichersteckplätzen. Die Vorgängergeneration x3650 M3 unterstützt maximal 192 GB Arbeitsspeicher.

<sup>4</sup>Standardausstattung vier 1-Gbit/s-Ethernetanschlüsse. Unterstützt integriertes 10-Gbit/s-Ethernet mit Virtual Fabric (ohne Steckplatzbelegung). Server der Vorgängergeneration bietet zwei 1-Gbit/s-Ethernetanschlüsse. Für 10-Gbit/s-Ethernet muss ein PCI Express-Steckplatz belegt werden.

\*Alle Preise sind Einzelhandelsverkaufspreise von IBM, gültig ab 1. April 2012. Die Preise können je nach Konfiguration schwanken. Die Einzelhändler legen ihre eigenen Preise fest, daher können die Wiederverkaufspreise an die Endverbraucher schwanken. Produkte unterliegen der Verfügbarkeit. Die Preise können ohne vorherige Mitteilung geändert werden. Es kann sein, dass im Einstiegspreis Festplatte, Betriebssystem oder andere Elemente nicht enthalten sind. Wenn Sie am aktuellsten Preis in Ihrem geografischen Gebiet interessiert sind, setzen Sie sich bitte mit Ihrem IBM Ansprechpartner oder Ihrem IBM Geschäftspartner in Verbindung.

\*\*Monatliche IBM Leasingrate inkl. MwSt., bei 36 Monaten Laufzeit und einem Vertragsvolumen von mind. 4.000 Euro. Die Finanzierungsangebote sind freibleibend, gelten vorbehaltlich einer positiven Bonitätsprüfung durch IBM und richten sich ausschließlich an Geschäftskunden. IBM Gewährleistungsregelung zu den aufgeführten IBM System x Produkten: 1 Jahr Gewährleistung, 3 Jahre freiwilliger Herstellerservice. Die Bedingungen dieses freiwilligen Herstellerservice liegen der Lieferung bei bzw. sind unter [ibm.com/servers/support/machine\\_warranties](http://ibm.com/servers/support/machine_warranties) abrufbar. Die Gewährleistung gemäß den Geschäftsbedingungen der IBM, insbesondere die Gewährleistungsfrist von zwölf Monaten, bleibt davon unberührt.

IBM, das IBM Logo, [ibm.com](http://ibm.com), IBM System x und IBM System Storage sind Marken oder eingetragene Marken der International Business Machines Corporation in den Vereinigten Staaten und/oder anderen Ländern. Die komplette Liste der IBM Marken siehe unter: <http://www.ibm.com/legal/us/en/copytrade.shtml>. Intel, das Intel Logo, Intel Inside, das Intel Inside Logo, Xeon und Xeon Inside sind Marken oder eingetragene Marken der Intel Corporation oder ihrer Tochtergesellschaften in den Vereinigten Staaten und/oder anderen Ländern. © 2012 IBM Corporation.

## In dieser Ausgabe

Nr. 22 vom 29. Mai 2012

## Trends & Analysen

### Das große IT-Ranking 6

Booz & Company hat die 50 weltweit größten ICT-Firmen nach ihrem Standing im Markt bewertet. Dabei schnitten vor allem die Technikanbieter gut ab.

### SAP kauft Ariba 8

Über vier Milliarden Dollar stecken die Walldorfer in die Übernahme des Anbieters von Cloud-basierten B2B-Handelsnetzen.

### Schlechte Geschäfte bei Dell 9

Umsatz und Gewinn der Texaner blieben hinter den Erwartungen zurück.

### Die deutsche B2B-Cloud wächst 10

Das SaaS-Segment sei ein idealer Nährboden für Startups, so die Experton Group.

## Achtung, dieses Heft ist

### Kooaba-aktiviert



Shortcut

So geht's: Kooaba Shortcut App laden, Seite fotografieren, PDFs posten und mailen. [www.kooaba.com/shortcut](http://www.kooaba.com/shortcut)

## Titel

Cloud im  
Kostencheck

### Unsicheres Sparpotenzial 12

Cloud Computing verspricht im Vergleich zur On-Premise-Installation geringere und transparentere IT-Kosten. Tatsächliche Einsparungen sind aber oft schwer zu beziffern.

### Kostenfaktoren in der Cloud 16

Eine Cloud-Migration kann nur dann sparen helfen, wenn die richtigen IT-Services verlagert werden.



## Produkte & Praxis

### Collaboration mit Citrix 20

Videokonferenz und Collaboration-Tool in einem ohne große Kosten? Wir haben getestet, was Citrix GoToMeeting leistet.

### Mobile-Device-Management 23

Die Berliner Softwareschmiede Cortado erweitert ihre Mobile-Lösung um Geräte-Management-Komponenten.

### Enterprise App Stores 24

Was bieten die Business-Marktplätze von IT-Herstellern wie SAP oder Service-Providern? Zum Start der COMPUTERWOCHE-Serie haben wir die Marktplätze der Telekom analysiert.

### Lösung für Big Data 27

Softwareanbieter Informatica hat die Version 9.5 seiner Datenintegrations-Software vorgestellt.

## IT-Strategien

### Transparente IT-Kosten 28

Wie der Logistikspezialist Simon Hegele eine IT-Service-Management-Struktur mit interner Leistungsverrechnung aufbaute – die Eckpfeiler des Projekts im Überblick.

### Je mobiler, desto Risiko? 30

Die Gefahren, die mobile Endgeräte Unternehmen bringen, lassen sich mit einem integrierten Sicherheitskonzept in den Griff bekommen.

## Job & Karriere

### Harte Arbeit am Firmenimage 34

Kreative und coole Anzeigenmotive sind eine Methode, um Bewerber anzulocken. Wichtiger für das Employer Branding ist aber eine glaubwürdige Firmenkultur.

### Fehler, die den Job kosten 38

Personalprofis sagen, was sie stört und was Bewerber besser machen müssen.

## COMPUTERWOCHE.de

### Highlights der Woche

#### Social-Media-Erweiterungen im Test

Sie heißen Klout, TweetDeck, Hootsuite oder Topsy: alles über zehn Social-Media-Tools mit speziellen Funktionen.

[www.computerwoche.de/2512175](http://www.computerwoche.de/2512175)

#### Nicht ins Netz mit alten Systemen

Never change a running system? Vorsicht: Von Windows-Oldtimern gehen eine Menge Gefahren aus.

[www.computerwoche.de/2512486](http://www.computerwoche.de/2512486)

IHR TEST-ABO

15% Ersparnis gegenüber dem Einzelkauf!

COMPUTERWOCHE

6 Ausgaben  
COMPUTERWOCHE testen und  
10 € Bargeld-Prämie sichern!

[www.computerwoche.de/testabo2039](http://www.computerwoche.de/testabo2039)

@shop@computerwoche.de (+49) 0180 572 72 52 276\*

\* nur 0,14 Euro pro Minute aus dem dt. Festnetz, Mobilfunkpreise max. 0,42 Euro pro Minute.



Was die anderen sagen

## Seiten-Spiegel

„Ohne Zweifel ist Steve Ballmer der gegenwärtig schlechteste CEO eines großen, börsennotierten US-Unternehmens. Er hat Microsoft nicht nur im Alleingang aus den am schnellsten wachsenden und lukrativsten Technologiemarkten hinausmanövriert (Mobile Music, Smartphones, Tablets), sondern dabei auch noch die eigene Wachstumsdynamik und Profitabilität sowie die von Ecosystem-Partnern wie Dell, Hewlett-Packard und auch Nokia geopfert.“

„Forbes“ sieht Ballmer als die Nummer eins unter den schlechten Managern



„Ich biete Google an, innerhalb der nächsten Wochen Maßnahmen einzuleiten.“

EU-Wettbewerbskommissar **Joaquín Almunia** hat vier Kritikpunkte an Googles Geschäftsgebaren, zeigt sich aber zu einer Einigung bereit

„In 100 Jahren, so sagte der Autor Neal Stephenson vergangene Woche in einem Hörsaal des MIT, wird man auf das ausgehende 20. und das frühe 21. Jahrhundert zurückblicken und sagen: ‚Es gab damals eine sehr kreative Gesellschaft, doch dann kam das Internet, und jeglicher Fortschritt wurde für eine Generation gestoppt.‘ Natürlich wollte Stephenson provozieren, aber er ist nicht der einzige, der feststellt, dass wir nicht gerade in Zeiten großer Innovationen leben. Der Ökonom Tyler Cowen stellt in seinem eBook ‚The Great Stagnation‘ Ähnliches fest: Verglichen mit den atemberaubenden Veränderungen in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts, die jedermanns Leben betrafen und durch Elektrizität, Autos und elektronische Kommunikation angestoßen wurden, hat das digitale Zeitalter die Art und Weise, wie wir leben, kaum verändert.“

Justin Fox in „Wired“

„Die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen IT-Branche leidet massiv darunter, dass hochqualifizierte Mitarbeiter ihr erfolgskritisches Know-how mitnehmen – sei es zur Konkurrenz oder in die Rente.“

Wilhelm Bauer, **Fraunhofer IAO**

CW-Kolumne

## Die Kosten sind nur ein Aspekt

Seit vielen Jahren mühen sich IT-Verantwortliche und Einkäufer mit TCO-Berechnungen ab, wobei TCO bislang für Total Cost of Ownership stand. In Zeiten der Cloud wird die Lage unübersichtlicher: TCO steht nun auch für Total Cost of Operations. Es gilt, Rechenmodelle zu finden, die den Besitz von IT und die Nutzung von angemieteten IT-Leistungen gleichermaßen abbilden.

Eine Möglichkeit bestünde darin, für die Nutzung sämtlicher On-Premise-Anwendungen exakt zu errechnen, was pro User und Monat zu zahlen ist. Dazu müssten beispielsweise auch die Kosten für Server-, Speicher- und Netzkapazitäten umgelegt werden. Werden dann noch Abschreibungsdetails, Wartungsgebühren und Lizenzbesonderheiten einbezogen, ließe sich möglicherweise eine Zahl ermitteln, die mit dem Aufwand je Cloud-Arbeitsplatz vergleichbar wäre. Voraussetzung wäre allerdings, dass die Unwägbarkeiten der Cloud-Alternative, etwa die langfristige Entwicklung der Vertragskonditionen, Abhängigkeiten von anderen Cloud-Providern im Hintergrund oder unklare Nutzungsintensität, einbezogen würden.

Anwender werden um diese Hausaufgaben – und vermutlich wird es eine Viel-

zahl an Kalkulationsansätzen geben – nicht herumkommen. Und sie werden sicher feststellen, dass die Inhouse-Alternative auch mal die günstigere sein kann.

Doch Cloud Computing allein auf den Kostenaspekt zu reduzieren, wäre falsch. Genauso interessant kann die Geschwindigkeit sein, mit der eine Lösung eingeführt wird, oder auch die durch mehrfach redundant ausgelegte Provider-Rechenzentren erzielte Hochverfügbarkeit. Weitere Argumente sind die Skalierbarkeit und Elastizität, die nötig werden, wenn die Nutzungsintensität stark schwankt. Und mancher Anwender wird es zu schätzen wissen, wenn die IT ständig auf einem modernen Stand gehalten wird und sich Menschen im Hintergrund garantiert darum kümmern. Schließlich wird das Problem fehlenden IT-Personals auf absehbare Zeit nicht so einfach gelöst werden können.

**Heinrich Vaske**  
Chefredakteur  
CW



## Feedback geben und gewinnen!

*Im beiliegenden Fragebogen können Sie uns mitteilen, wie Ihnen diese Ausgabe gefällt.*

Dieser Ausgabe liegt ein Fragebogen bei, in dem Sie uns Feedback geben können. Sagen Sie uns Ihre Meinung! Die Mühe soll nicht

umsonst sein. Unter allen Einsendern verlosen wir das Lautsprechersystem „Altec Lansing iMT810 Digital Boombox“ im Wert von 299,99 Euro. Im Style eines Getto-blasters, ausgestattet mit neuester Audio-technik, eignet sich die digitale Boombox MIX von Altec für die angemessene Beschallung im Park, im Wohnzimmer oder



auf der Straße. Das Gerät besitzt eine Docking-Funktion für iPhone oder iPod, zwei weitere Audiogeräte lassen sich über Klinkenstecker anschließen. Anschließend kann mittels Fernbedie-

nung bequem zwischen den verschiedenen Audioquellen hin- und hergewechselt werden. Außerdem bietet die Boombox ein integriertes UKW-Radio,

Den Fragebogen hat sich schon der Kollege geschnappt? Eine kurze Nachricht an [cw@computerwoche.de](mailto:cw@computerwoche.de), und wir helfen Ihnen gerne weiter! (mb)



GERMANY  
**FINANCE FORUM**<sup>®</sup>  
meet the future of finance

## Finance Forum Germany 2012

13. Juni 2012

Palais Thurn und Taxis in Frankfurt am Main

**CIO**

### KEYNOTES

**Martin Schallbruch** IT-Direktor im Bundesministeriums des Innern | **Dr. Joachim Nagel** Vorstand Informationstechnologie, Deutsche Bundesbank | **Dr. Andreas Martin** Mitglied des Vorstands, BVR | **Dr. Markus Held** Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) | **Klaus Neumann** Bereichsleiter IT, KfW Bankengruppe

Programm, Themen und weitere Referenten: [www.finance-forum-germany.com](http://www.finance-forum-germany.com)

### BREAKOUT SESSIONS

IT-Verantwortliche aus Banken stellen im Tandem mit ihrem Lösungsanbieter die Ergebnisse von Best-Practice-Projekten vor.

### EXECUTIVE THINK TANK: DIE ERGEBNISSE

Top-IT-Verantwortliche präsentieren die Ergebnisse ihres Workshops zum Thema  
**Wesentliche Herausforderungen für die IT in Banken und Sparkassen.**

**Jetzt anmelden unter:** [www.finance-forum-germany.com](http://www.finance-forum-germany.com)

#### Partner

**Boerse Stuttgart**

**colt**  
smarter / faster / further

**FUJITSU**

**McAfee**  
An Intel Company

#### Medienpartner

**BANKMAGAZIN**

**CIO**

**COMPUTERWOCHE**

**debank**

**gi**

#### Aussteller und Sponsoren

**apptio**

**axway**  
business in motion

**avaloq**  
essential for banking

**brainloop**

**CSC**

**EffCom**

**EQUINIX**

**HAYS**  
Recruiting experts worldwide

**IKOR**

**finsys**

**KORECA ARKONIA**

**PFI AG**

**RICOH**

**SAP**

**STULZ**

# Das große IT-Ranking: Microsoft und Oracle vorn

*Booz & Company hat das Standing der 50 weltweit größten ITK-Unternehmen im Markt bewertet. Dabei schneiden die Soft- und Hardwarehersteller gut ab. Service- und Telekommunikationsanbieter hinken hinterher.*

**E**s bleibt kein Stein auf dem anderen im aktuellen ICT-Umfeld“, sagt Olaf Acker, Partner und ICT-Experte der Strategieberatung Booz & Company. Vor allem Anbieter wie Apple und Google würden den Wettbewerb aggressiv anheizen. „Sie generieren über die konventionellen Branchengrenzen hinweg Wertschöpfung und machen den etablierten Playern ihre angestammten Marktpositionen und -anteile mit neuen Geschäftsmodellen und Angeboten wie Cloud-Services, Tablet-PCs und digitalen Inhalten beziehungsweise Diensten streitig.“

## SAP schafft Top-Ten-Platzierung

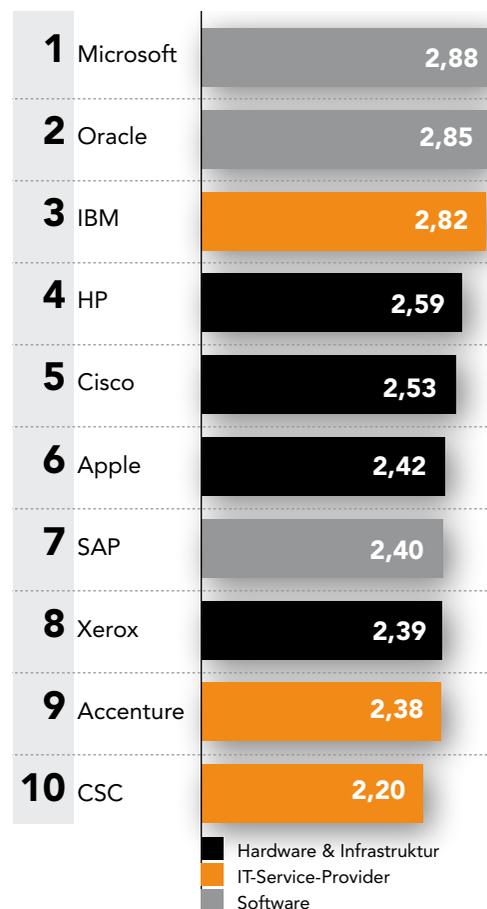
Doch noch liest sich das der COMPUTERWOCHE exklusiv vorliegende Top-Ten-Ranking der erstmals veröffentlichten Global-ICT-50-Studie wie das Who-is-who des internationalen IT-Establishments. Die Spitzenposition sicherte sich Microsoft mit einem Score von 2,88 auf der bis zum Bestwert von vier Punkten reichenden Skala. Doch die Plätze auf dem Siegertreppchen liegen dicht beieinander. Die Silbermedaille erringt Oracle mit 2,85 Punkten, knapp dahinter folgt IBM mit 2,82 Zählern.

Auch auf den Rängen vier bis sechs finden sich klangvolle Namen der weltweiten IT-Szene: Hewlett-Packard (2,59), Cisco (2,53) und Apple (2,42). Auf dem siebten Platz reiht sich SAP mit einem Score von 2,40 als bestplatziertes deutsches Unternehmen in die Phalanx der US-Companies ein. Die Top Ten komplettieren Xerox (2,39), Accenture (2,38) und CSC (2,20).

Diese Spitzengruppe sei im Wettbewerb vergleichsweise sehr gut aufgestellt, heißt es in der Bewertung der Booz & Company-Experten. Allerdings verschieben sich aus Sicht der Marktbeobachter derzeit die für den Erfolg ausschlaggebenden Gesetzmäßigkeiten im weltweiten IT-Geschäft. Das Branchenmantra der vergangenen Jahre, die Unternehmensstrategie auf IT-Services und Systemintegration auszurichten und

## Top Ten der Global ICT 50

Keiner der großen TK-Anbieter hat es unter die ersten Zehn geschafft.



Angaben: Score (Skala von 1 bis 4);  
Quelle: Booz & Company

dafür eigene Hardwareangebote zurückzuführen, verliere im Zeitalter der Digitalisierung seine Berechtigung. „Wir erachten vielmehr Anbieter als besonders aussichtsreich, die ein integriertes Lösungs-Ökosystem rund um ein starkes Hardware- und Software-Kernangebot sowie dafür maßgeschneiderte Dienste und Inhalte offerieren können“, sagt Germar Schröder, Mitglied der Geschäftsleitung von Booz & Company. „Irgendwo muss die Technik ja herkom-

men“, bestätigt sein Booz & Company-Kollege Acker. Aus seiner Sicht bildeten gerade die technischen Komponenten in den Portfolios die Basis für künftige Innovation. Und die brauche es schließlich, um die Rechenzentren zu füllen. „Nur Services reichen dafür nicht“, lautet Ackers Bilanz. „Ohne Hardware – keine Services.“

## Technikanbieter stehen besser da

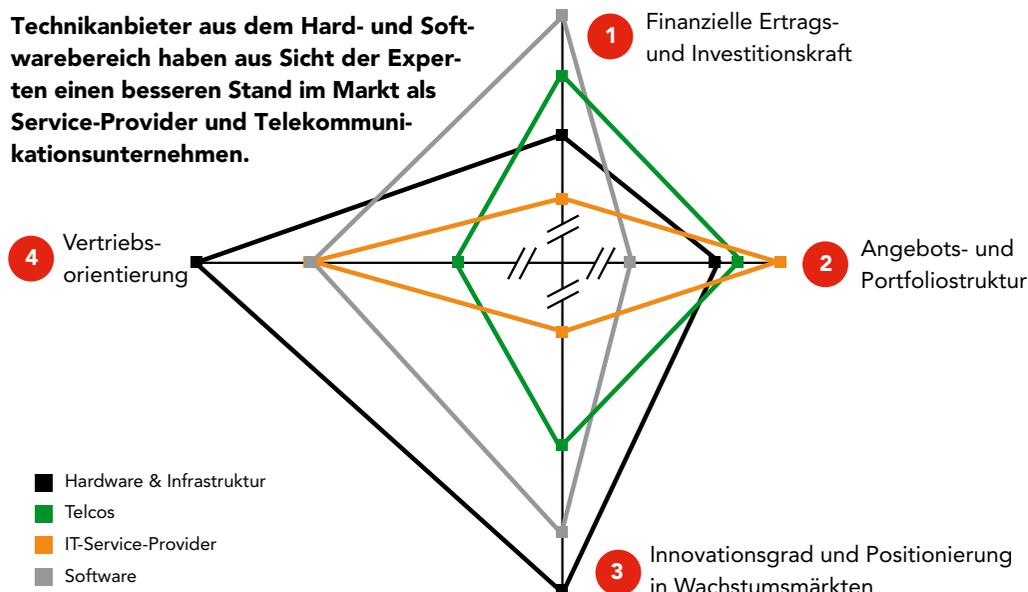
Hinsichtlich der Ertragskraft, Innovationsfähigkeit und Marktabdeckung konnten besonders die Softwareriesen Microsoft und Oracle überzeugen. Microsoft könne vor allem als Ökosystem-Player mit einem integrierten Cloud-Angebot, Oracle mit einem breiten Portfolio an Enterprise-Applikationen sowie den speziell auf die eigene Hardware abgestimmten Datenbankanwendungen punkten. Das Nachsehen hätten dagegen die IT-Service-Anbieter, die wesentlich stärker in einem klassischen, weniger integrierten Leistungs- und Altlösungsportfolio verwurzelt seien.

Insbesondere regional ausgerichtete Provider werden aus Sicht von Booz & Company einen schweren Stand haben. Wie die Telekommunikations- müssten auch die Serviceanbieter um Marktanteile ringen und steckten oft in einer strukturellen Wachstums-, Innovations- und Ertragskrise. „Die Service-Provider stehen unter Druck und tun sich schwer mit Wachstum“, lautet Schröders Fazit. Gleiches gelte für die Telcos dieser Welt. Diese klammerten sich an angestammte Geschäftsfelder. Den meisten Anbietern falle es nicht leicht, in neues Marktterrain wie beispielsweise Cloud-Services vorzudringen: „Die Telco-DNA in diesen Firmen ist einfach sehr stark.“

Damit wären also die Service- und Telekommunikationsanbieter die Verlierer der aktuellen Veränderungen im globalen ICT-Markt. Und die sind aus Sicht der Marktforscher gravierend. Booz & Company spricht von dramatischen Verschiebungen bei Geschäftsmodellen und in der Anbieter-

## Stärken und Schwächen der einzelnen Branchen

Technikanbieter aus dem Hard- und Softwarebereich haben aus Sicht der Experten einen besseren Stand im Markt als Service-Provider und Telekommunikationsunternehmen.



Quelle: Booz & Company

struktur infolge der Effekte im Zusammenhang mit der zunehmenden Digitalisierung.

Telekommunikationsunternehmen, IT-Hardware- und Technologieunternehmen sowie IT-Service-Provider kämpften mit Software- und Internet-Konzernen in oft überlappenden Servicebereichen um Marktanteile und den Erhalt ihrer Geschäftsmodelle. In diesem gnadenlosen Verdrängungswettbewerb würden die Grenzen zunehmend aufgehoben. Die Zeiten, in denen sich die IT-Welt fein säuberlich in einzelne Bereiche wie Hardware, Software und Services aufteilen ließ, seien vorbei, stellt Acker fest. SAP entwickle sich von einem reinen Softwarehersteller in Richtung Services, und Apple als die Lifestyle-Company nehme jetzt auch das Enterprise ins Visier, führt der Experte als Beispiele an. „Die Branchengrenzen lösen sich auf.“ Dieser Trend werde sich in den kommenden Jahren noch beschleunigen.

Nur wenige ICT-Geschäftsmodelle sind der Analyse zufolge in der Lage, in diesem Umfeld gute Wachstumsraten und Profite zu erzielen: Lediglich Softwareanbieter wie Microsoft, Oracle oder SAP sowie Internet-Unternehmen wie Google, die einen innovativen Technikkern mit dazu passenden Services kombinierten, erwirtschafteten dabei ein jährliches Umsatzwachstum von

## Beilagen

**Vollbeilage:** COMPUTERWOCHE-Beilage „Performance-Index“ (Leserbefragung).  
**Wickelfalzmappe:** Microsoft Deutschland GmbH.

über zehn Prozent bei komfortablen Margen jenseits der 25 Prozent. In ähnliche Wachstums- und Ertragsregionen schafften es lediglich Offshore-IT Service-Provider wie Tata Consultancy Systems (TCS), Infosys und Wipro sowie wenige global agierende Hardware- und Infrastrukturanbieter wie IBM, Hewlett-Packard oder Cisco.

**Olaf Acker,**  
Partner von  
Booz & Company:



**„Die Branchengrenzen lösen sich zunehmend auf.“**

Ob die großen Namen auch in den nächsten Jahren das Ranking bestimmen werden, ist für die Experten nicht ausgemacht. Zwar sei ihr Standing momentan gut, aber die weiteren Entwicklungen zu prognostizieren falle schwer. So sei es durchaus vorstellbar, dass Apple seine Enterprise-Fühler wieder einzieht oder sich Anbieter wie Hewlett-Packard wieder auf ihre Hardwarewurzeln besinnen.

Alles in allem kann man aus Sicht der Booz-Experten jedoch davon ausgehen, dass die großen IT-Namen auch in den nächsten Jahren die Gravitationszentren der Branche bilden werden. Auf Grundlage

## Kriterien für das Ranking

Für die Studie „Global ICT 50“ hat Booz & Company die zentralen Trends, erfolgskritischen Fähigkeiten und die Performance der 50 größten Anbieter im globalen ICT-Markt analysiert.

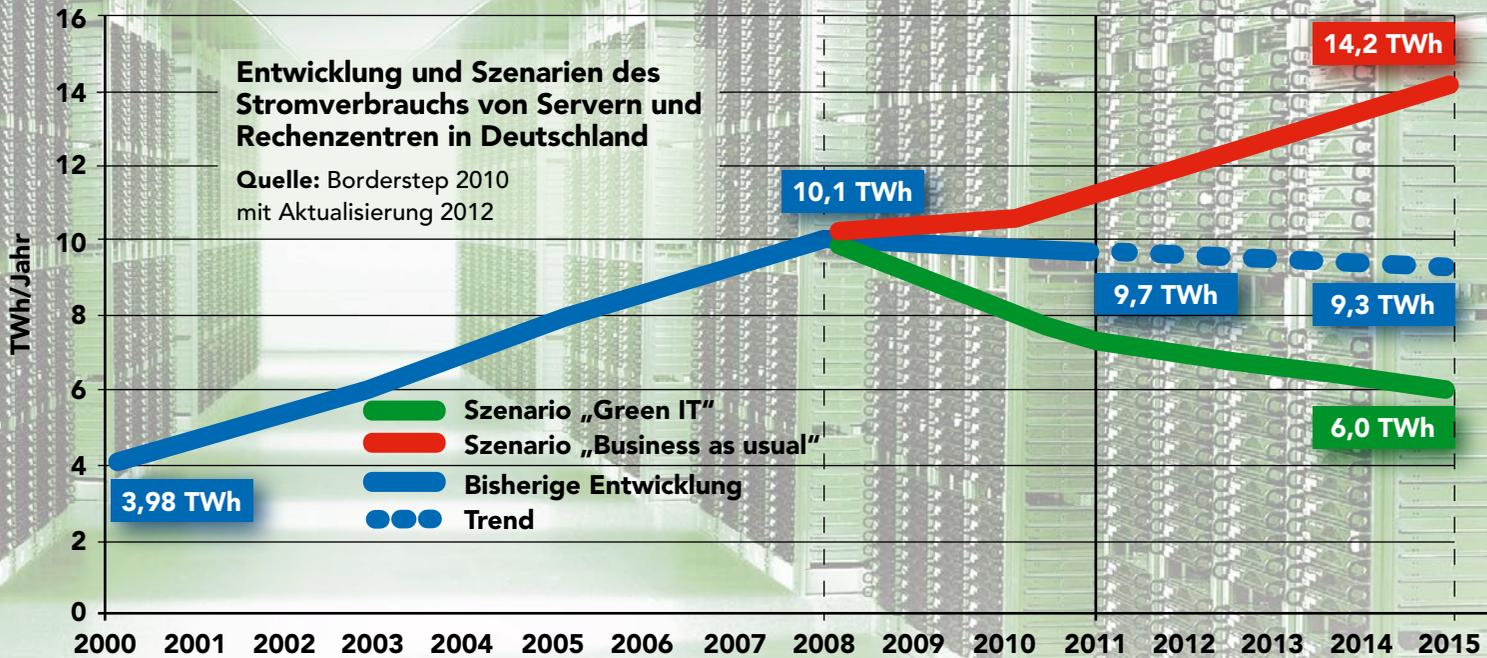
Für das Ranking wurden vier Dimensionen untersucht und in einem aggregierten Score verdichtet. Dieser gibt die relative Stärke angesichts der aktuellen Marktanforderungen sowie im Hinblick auf die eigenen Ressourcen und Fähigkeiten wieder:

1. Finanzielle Ertrags- und Investitionskraft.
2. Angebots- und Portfoliostruktur von klassischen IT-Basisleistungen bis zu integrierten Lösungen für die nächste Generation der „Digital Economy“.
3. Innovationsgrad und Positionierung in Wachstumsmärkten.
4. Quantitative wie qualitative Analyse der Vertriebsorientierung.

eines soliden Technikkern werde es für diese Anbieter darum gehen, ihren Kunden möglichst komplette End-to-End-Services anzubieten. Allerdings könnten sich auch Größen wie Microsoft, Oracle oder IBM nicht auf ihren Lorbeeren ausruhen. Auch wenn die Kunden diesen Firmen weite Teile ihrer IT-Infrastruktur anvertrauten, gäben sie gerade bei neuen Themen auch kleineren innovativen IT-Anbietern durchaus einmal eine Chance. Die großen IT-Protagonisten sind laut Acker in solchen Fällen oft nicht so dynamisch, schnell und flexibel, wie es manche Kunden gerne hätten. Die etablierten IT-Player versuchten derweil, ihr Portfolio durch Zukäufe auszubauen: „Die Konsolidierung im Markt wird weitergehen.“

Auch in Sachen Innovation haben die klassischen Technikanbieter die Nase vorn. Demnach investierten die Top Ten der weltweit führenden Soft- und Hardware-Unternehmen zusammen mehr als 50 Milliarden Euro pro Jahr in Forschung und Entwicklung (F&E). Im Vergleich dazu steckten die führenden 20 klassischen IT-Service-Provider in Summe lediglich ein Siebtel dieses Betrags in den F&E-Bereich. Infolgedessen gerieten sie in eine Abhängigkeit und seien kaum in der Lage, aktiv Entwicklungen voranzutreiben, warnt Acker. „Wenn regionale IT-Service-Provider und Telcos in der digitalen Zukunft nicht am Innovationstropf der Hard- und Softwareanbieter hängen wollen, müssen sie jetzt die entscheidenden Fähigkeiten herausbilden, um ihre Angebote zu Ökosystemen weiterzuentwickeln und daran über Partnerschaften oder Akquisitionen zu partizipieren.“ (ba)

## Mehr Rechenzentren brauchen weniger Strom



Rechenzentren werden immer energieeffizienter. Obwohl zwischen 2008 und 2011 die Zahl der Server in deutschen Rechenzentren um rund sieben Prozent auf 2,3 Millionen gestiegen ist, sank der Gesamtstromverbrauch im selben Zeitraum um vier Prozent auf 9,7 Terawattstunden (TWh). Die vom Borderstep-Institut im Auftrag des Bitkom erstellte Studie zeigt, dass besonders jene Rechenzentren effizient agieren, die nicht voll ausgelastet sind. Diesen Effekt führt die Studie auf den geringeren Klimatisierungsaufwand zu-

rück. Auch zeigt die Studie einen starken Rückgang der kleineren Rechenzentren um etwa fünf Prozent auf 31.500. Derweil ist die Zahl der mittleren bis großen Rechenzentren mit über 500 physikalischen Servern um etwa 15 Prozent gewachsen. Trotz der besseren Energieeffizienz sind die Kosten für die Rechenanlagen zwischen 2008 und 2012 deutlich gestiegen. Daran sollen vor allem die höheren Strompreise schuld sein. Laut der Studie sollen die Stromkosten bis 2015 um weitere 200 Millionen Euro steigen. (ms)

## SAP kauft Ariba für 4,3 Milliarden Dollar

Mit den Lösungen für Handelsnetze bauen die Walldorfer ihre Cloud-Strategie aus.



**S**AP investiert weiter in den Ausbau seines Cloud-Geschäfts. Nach der 3,4 Milliarden Dollar teuren Übernahme von SuccessFactors, einem Anbieter von Human-Resources-Lösungen aus der Cloud, peilen die Walldorfer nun den Kauf von Ariba an. Der Anbieter von Cloud-basierenden Handelsnetzen ist den SAP-Verantwortlichen 45 Dollar je Aktie oder 4,3 Milliarden Dollar insgesamt wert. Das bedeutet einen Aufschlag von 20 Prozent gegenüber dem Schlusskurs am Tag vor Bekanntgabe der Übernahmeabsichten. Der Verwaltungsrat von Ariba hat dem Angebot bereits zugestimmt. Sind die Aktionäre ebenfalls dazu bereit und winken die Kartellbehörden

den das Geschäft durch, soll die Übernahme bis zum dritten Quartal dieses Jahres abgeschlossen sein.

### Handelsnetz der Zukunft

Die Ariba-Kunden können über das Geschäftsnetz in der Cloud alle möglichen Handels- und Beschaffungsvorgänge abwickeln. Der kalifornische Anbieter beschäftigt 2600 Mitarbeiter und erwirtschaftete im vergangenen Jahr einen Umsatz von 444 Millionen Dollar, 38,5 Prozent mehr als im vorangegangenen Jahr.

„Ariba schafft das Geschäftsnetzwerk der Zukunft und ist für SAP ein zusätzlicher Wachstumstreiber im Cloud-Geschäft“, meldete sich das Führungsduo der SAP, Bill McDermott und Jim Hagemann Snabe, via Pressemitteilung zu Wort. Derzeit wickelten rund 730.000 Firmen ein jährliches Volumen von 319 Milliarden Dollar über das Handelsnetz ab. Vor SAP liegen allerdings noch einige Integrationsaufgaben. Im Herbst 2011 hatten die Walldorfer Crossgate

übernommen, ein deutsches Unternehmen mit einem ähnlichen Angebot, allerdings deutlich kleiner als Ariba. Viele der Fortune-500-Unternehmen machen im Ariba-Netz Geschäfte, unter anderem Siemens und die Deutsche Bank.

### Ariba-CEO im SAP-Board

SAP-Angaben zufolge sollen Crossgate und andere Assets aus dem Supplier-Bereich in das künftige Cloud-Handelsnetz rund um den Ariba-Kern integriert werden. Verantworten soll diesen Bereich in Zukunft der heutige Ariba-CEO Robert Calderoni, der einen Sitz im Global Managing Board, dem erweiterten Führungskreis der SAP, erhalten soll. (ba)



**Robert Calderoni, CEO von Ariba,** erwartet eine neue Ära in den B2B-Netzen.