

COMPUTERWOCHE

www.computerwoche.de

**PLUS
EXKLUSIV-BERICHTE**

SAPPHIRE
CITRIX SYNERGY 2010
CA WORLD 2010

**PLUS
WM-SPIEL-
PLAN**



DIE DIGITALE WM

Die Organisatoren der Fußball-Weltmeisterschaft in Südafrika müssen ein gigantisches IT-Projekt stemmen.

Desktop-Virtualisierung vor dem Durchbruch

Zentral gehosteten Desktops gehört die Zukunft, sagen Experten. Darauf setzt Citrix mit seinem Hypervisor XenClient.

Seite 22

Facebook, Twitter und die Risiken

Das Engagement in sozialen Netzwerken birgt Gefahren für Mitarbeiter. In vielen Unternehmen fehlen klare Nutzungsrichtlinien.

Seite 44

In dieser Ausgabe

Nr. 22 vom 31. Mai 2010

Trends & Analysen

Die stärksten Supercomputer 5
Die jüngste Top-500-Liste der Supercomputer birgt eine Überraschung. Der zweitstärkste Rechner der Welt steht in China und basiert auf Intel-Prozessoren. Platz eins behauptet das von Cray gebaute System „Jaguar“ mit Opteron-CPU's von AMD.

SAPs Pläne mit Sybase 6
Die milliarden schwere Übernahme von Sybase war das bestimmende Thema auf SAPs Kundenveranstaltung Sapphire. Die Walldorfer versprechen Impulse bei Mobility-Lösungen, In-Memory-Datenbanken und Realtime Analytics.

CA wirbt für die Cloud 13
Auf seiner Hausmesse CA World präsentierte der Softwarehersteller neben vielen neuen Produkten eine Community und ein Bewertungs-Framework für IT-Dienste aus der Cloud.



Wir halten nicht den Schnabel!

Nehmen Sie teil am Branchengezwitscher – quasi in Echtzeit! Vernetzen Sie sich mit den Redakteuren und Lesern der COMPUTERWOCHE unter

<http://twitter.com/COMPUTERWOCHE>

Titel

Fußball
und IT

Maßgeschneiderte Software 14
Für die Fußball-WM in Südafrika setzt der Welt-Fußballverband Fifa nicht mehr auf lizenzierte Software, sondern auf eine Eigenentwicklung. Dabei hilft der Off-shore-Dienstleister Mahindra Satyam.

IT-Manager tippen auf Spanien 18
Wer wird Fußball-Weltmeister, und wie weit kommt die DFB-Auswahl? Das fragte die COMPUTERWOCHE IT-Verantwortliche in deutschen Unternehmen.



Produkte & Praxis

Kleine Helfer 20
Postbox als E-Mail-Client; SmartClose statt Task Manager.

Citrix mobilisiert Desktops 22
Der XenClient zählte zu den wichtigsten Ankündigungen auf der Citrix Synergy.

Portale unter der Lupe 24
Der Employee Portal Benchmark analysiert, wie Mitarbeiter Portalsoftware nutzen.

OTRS beherrscht Itil V3 26
Die Open-Source-Lösung für IT-Service-Management hat ein Modul für Change-Management erhalten.

CW-Topics: Data Center
Die Zukunft des RZ liegt in der Cloud. Eine Verlegerbeilage ab Seite 29.

IT-Strategien

IT aus dem Online-Shop 34
Der Chiphersteller Infineon hat die Prozesse zum Bestellen und Ausliefern von IT stark standardisiert.

Vorsicht vor Standardklauseln 37
Der europäische Gesetzgeber hat mit neuen Standardvertragsklauseln für den Datenschutz das Outsourcing von IT-Leistungen außerhalb der EU geregelt.

Job & Karriere

Was vom Tage bleibt 40
Nach Feierabend runterzuschalten fällt oft schwer. Was tun, wenn die Gedanken weiter um den Job kreisen?

Transparente Mitarbeiter 44
Wenn der Chef einem die Freundschaft via Facebook anbietet, kann das nicht nur Vorteile haben, meint Professor Peter Wedde.

COMPUTERWOCHE.de

Highlights der Woche

Gespräche mit einem Spammer
Auf Spam antwortet man nicht? Wir haben es trotzdem gemacht. Sie werden überrascht sein, was dabei herausgekommen ist.

www.computerwoche.de/1934967

Die Heimat der IT-Giganten
Luftbilder zum Staunen: Was treiben die Google-Mitarbeiter in ihrer Mittagspause? Wer hat das schönste Bürogebäude?

www.computerwoche.de/1936342

Exklusiv für Sie:

Das CIO-Mini-Abo – Jetzt testen und Insiderwissen sichern!



- ➔ **2 Ausgaben inklusive Prämie**
Abonnieren Sie 2 CIO-Ausgaben und freuen Sie sich über ein tolles Dankeschön
- ➔ **Die IT-Strategien für Manager**
pünktlich auf Ihrem Schreibtisch
- ➔ **Sparen Sie satte 30%**
gegenüber dem Einzelpreis von 10,80 Euro



Alles rund um die Abo-Pakete Ihrer CIO finden Sie unter

www.cio.de/aboshop



CIO erscheint im Verlag DG Business Media GmbH, Lyonel-Feiningerg-Str. 26, 80807 München, Registergericht München, HFB 99187, Geschäftsführer: York von Helmburg. Die Kundenbetreuung erfolgt durch den CIO Kundenservice, ZENIT Pressevertrieb GmbH, Postfach 810580, 70522 Stuttgart, Geschäftsführer: Peter Staudenmaier Tel.: 0180 5 72 7252-276, E-Mail: shop@cio.de (*aus dem dt. Festnetz nur 0,14 Euro pro Minute, Mobilfunkpreise max. 0,42 Euro pro Minute)

Was die anderen sagen

Seitenspiegel

„Flexible Cloud-Infrastrukturen mit wirklich interessanten (proprietären) Innovationen werden in Zukunft den Unterschied ausmachen. Ich freue mich darüber. Und ich bin zuversichtlich, dass Cloud Computing einen Paradigmenwechsel einleitet, der die IT grundlegend verändern wird. Das betrifft IT-Praktiker genauso wie Unternehmen, Serviceanbieter oder Endbenutzer.“

Jeff Boles von Virtual Frontiers im Blog von **Computerworld.com**



„Robbie Bach hat darüber nachgedacht, in den Ruhe-

stand zu gehen und mehr Zeit mit seiner Familie zu verbringen.“

Steve Ballmer erklärt den Management-Umbau in Microsofts Unterhaltungssparte

„Es scheint so, als wollten alle eine Art zweite IBM werden. Der Grund: Die Käufer sind es leid, ihre Zeit mit Systemintegration zu verschwenden oder teure Integrationsspezialisten anzuheuern. Sie verlangen vorintegrierte Lösungen von ihren Lieferanten. Und die Kunden wollen Komplettlösungen. Deshalb sind für 2010 weitere große Übernahmen zu erwarten.“

IDC-Chefanalyst Frank Gens zur Übernahmewelle in der IT-Branche

„Der Zeitungs- und Online-Designer Lukas Kircher berät mit seiner Firma gerade mehrere iPad-Projekte deutscher Zeitungen, unter anderem von ‚Bild‘. Er ist einer der wichtigsten Vertreter seiner Zunft. ‚Es ist ein Mega-Irrtum zu glauben, die Inhalte haben wir sowieso, das iPad ist nur ein weiterer Vertriebskanal‘, sagt er. Tatsächlich werde auf Apples Mini-Computer eine ‚viel stärker visuelle Art des Erzählens‘ gefragt sein.“

„Der Spiegel“ über das Veränderungspotenzial von Apples iPad

CW-Kolumne

SAP 2.0

Einen fulminanten Start haben sie hinterlassen, die neuen SAP-CEOs Bill McDermott und Jim Hagemann Snabe. Nach gerade einmal 100 Tagen im Amt stehen mit der Sybase-Übernahme und der internen Neuorganisation die ersten tief greifenden Veränderungen an. Die Signale sind klar: Die neue Führung macht deutlich, dass sie der künftigen SAP ihren eigenen Stempel aufdrücken will. Es ist die Rede von neuen Techniken wie In-Memory-Datenbanken, die einen Paradigmenwechsel in der Softwarebranche einläuten sollen. Darüber hinaus will SAP vom Mobility-Trend profitieren. Und auch der öffentliche Auftritt des ERP-Spezialisten wandelt sich, wie das Multimedia-Spektakel auf der jüngsten Kundenkonferenz Sapphire gezeigt hat, die parallel in Orlando und Frankfurt am Main stattfand.

McDermott legte mit seiner Keynote eine Marketing-Kür par excellence aufs Parkett. Das europäische Publikum indes quittierte einzelne Passagen seiner Darbietung mit Gelächter. Eines muss man dem Marketing-Spezialisten allerdings lassen: Sein Auftritt war unterhaltsamer als die teilweise drögen Reden seiner Vorgänger Henning Kagermann und Léo Apotheker.

Nach der Ära Apotheker, der sowohl in Walldorf als auch in den Kundenbezie-

hungen SAPs einen Scherbenhaufen hinterlassen hat, starten die neuen Chefs mit vielen Vorschusslorbeeren. Aber der Kredit wird nicht ewig halten. Die neue SAP-Spitze muss ihren Botschaften schnell Taten folgen lassen und beweisen, dass sie Wort hält. Vor allem die Anwender werden genau darauf achten, ob SAP nach dem Wartungsdebakel sein Versprechen einlöst und sich wieder stärker am Kunden orientiert. Und die Börse wird das Unternehmen daran messen, ob sich die vollmundigen Ankündigungen des Managements bewahrheiten. So soll sich beispielsweise der für SAP adressierbare Markt auf 220 Milliarden Dollar verdoppeln; über kurz oder lang sollen eine Milliarde Nutzer mit SAP-Applikationen in Berührung kommen. Die Messlatte liegt also hoch. Schon die nächsten Monate werden zeigen, ob SAP den richtigen Kurs eingeschlagen hat.

Martin Bayer
Redakteur CW



Leserbriefe



CW 20-21/10

Logo klebt, schwelgt die Medienmeute in Ekstase. Hoffentlich finden die iPad-Käufer jetzt ihre Erfüllung ...
oce via CW-Forum

Software: zu viel Schnickschnack

Einfach soll es sein und weniger kosten – na dann. Es kann schon sein, dass Software im Laufe der Zeit zu viele Schnörkel ansetzt, weil zu viele Nutzerinteressen gleichzeitig bedient werden sollen und die Linie verloren geht. Die wirklich einfache Bedienung ergibt sich meiner Meinung nach aber erst durch kontinuierliche Pflege von-

seiten der Softwarehersteller und der Nutzer. Wenn an dieser ständigen Nachjustierung gespart wird, explodiert eben irgendwann die „Featuritis“. Ach so, und: Diese Pflege kostet Zeit, Geld und Ressourcen.

colorcraze via CW-Forum

Die Lesermeynung bezieht sich auf den Artikel „Software muss vor allem einfach sein“ in CW 19/2010, Seite 9.

Selbst ist der Anwender

Irgendwo habe ich gelesen, dass jeder selber für die Absicherung seines WLAN verantwortlich ist!

clipper52 via CW-Forum

Die Lesermeynung bezieht sich auf den Artikel „Street-View-Datenpanne bringt Google in Bedrängnis“ (www.computerwoche.de/1936280).

Apple ist überbewertet

Warum bloß macht die Presse so ein Tamtam um das Apple iPad?

Egal was Apple auch macht, sofort gibt es eine Heerschar von Journalisten, die bereitwillig weltweit Bericht erstatten. Es erscheinen regelmäßig neue und innovative Spitzenprodukte – aber sobald auf einem ein Apfel-



Zweitstärkster Supercomputer der Welt kommt aus China

In der aktuellen Top-500-Liste landen überraschend zwei chinesische Systeme auf den vorderen Rängen.

Von Hans-Werner Meuer*

Der stärkste Rechner aus China steht am National Supercomputing Center in Shenzhen und verweist mit seiner Leistung den zwei Jahre alten, ersten Petaflop/s-Supercomputer „Roadrunner“ in Los Alamos von IBM auf den dritten Platz. Nur der von Cray gebaute „Jaguar“, Nummer eins der Liste seit November 2009, liegt jetzt noch vor dem chinesischen Supercomputer.

Die neueste 35. Version der Top-500-Liste wird in der „Opening Session“ der 25. International Supercomputing Conference (ISC) am Montag, dem 31. Mai 2010, im Congress Center in Hamburg der Fachöffentlichkeit vorgestellt. Die Top-500-Liste wird jährlich zweimal publiziert.

Die zehn leistungsstärksten Superrechner sind seit eh und je eine Domäne der USA. Sie sind in den Top 10 in der Regel mit sieben oder acht Systemen vertreten. Japan, in den Anfängen der Top-500-Liste noch ein ernst zu nehmender Konkurrent der USA, war das letzte Mal vor dreieinhalb Jahren mit einem System auf einem der obersten zehn Ränge vertreten.

Japan nicht mehr top

Die Zeiten sind jedoch längst vorbei, als mit dem legendären „Earth Simulator“ von NEC in Yokohama von Juni 2002 bis Juni 2004 ein nicht aus den USA stammender Superrechner als Nummer eins die Liste anführte und die Amerikaner das Fürchten lehrte. In diesem Zeitraum hatte Japan auch mehrmals zwei Systeme in den Top 10. Das ist bei der 35. Auflage der Top-500-Liste jetzt

China gelungen. Mit seinem Petaflop/s-System als Nummer zwei ist das Reich der Mitte auch führend in Asien. Dieses Kunststück, zwei Systeme in den Top 10 zu haben, ist sonst nur noch vor genau einem Jahr Deutschland gelungen – mit einem IBM-System in Jülich auf Platz drei und einem Bull-Superrechner ebenfalls in Jülich auf dem zehnten Rang.

- Jaguar, der Cray-XT5-Supercomputer im DOE/ Oak Ridge National Laboratory, behält seine in der 34. Liste gewonnene Spitzenposition (seit November 2009) als Nummer eins in der Welt mit 1759 Teraflop/s (Quadrillionen Gleitpunkt-Operationen pro Sekunde). Anwendungen kommen vor allem aus den Gebieten Advanced Materials, Neutron Science, Biological Systems und Energy.

- Das „Dawning TC3600 System“ am National Supercomputer Center in Shenzhen hat jetzt die Position zwei der Liste übernommen. Das System mit insgesamt 55.680 Rechenkernen setzt Intels „X5650“ Prozessoren und „Tesla-C2050“-GPUs von Nvidia ein.

- „Roadrunner“, der vor zwei Jahren gefeierte erste Petaflop/s-Supercomputer der Welt, ist nunmehr auf Platz drei zurückgefallen. Entsprechende Large-Scale-Anwendungen kommen aus den Bereichen Largest Biological Simulations, Futuristic Materials und Nanotechnology.

- „Kraken XT5“, ein weiteres Cray-XT5-System am National Center for Computational Sciences/ University of Tennessee, hält mit seiner konstant gebliebenen Leistung von 832 Teraflop/s (Trillionen Operationen pro Sekunde) jetzt die Position vier. Bevor-

Die schnellsten Rechner im Top-500-Ranking

- 1 „Jaguar“-Cray XT5-HE; Oak Ridge National Laboratory, **USA**
- 2 „Dawning TC3600 Blade“; National Supercomputing Centre in Shenzhen (NSCS), **China**
- 3 „Roadrunner“-BladeCenter-QS22/LS21 Cluster; DOE/NNSA/LANL, **USA**
- 4 „Kraken“-Cray XT5-HE; National Institute for Computational Sciences/University of Tennessee, **USA**
- 5 „Jugene“-Blue Gene/P Solution; Forschungszentrum Jülich (FZJ), **Deutschland**
- 6 „Pleiade“-SGI Altix ICE 8200EX/8400EX; NASA/Ames Research Center/NAS, **USA**
- 7 „Tianhe-1“-NUDT TH-1 Cluster; National Supercomputer Center in Tianjin/NUDT, **China**
- 8 eServer Blue-Gene-Solution; DOE/NNSA/LLNL, **USA**
- 9 Blue Gene/P-Solution; Argonne National Laboratory, **USA**
- 10 „Ranger“-SunBlade x6420; Texas Advanced Computing Center/ University of Texas, **USA**

Quelle: Top-500-Liste/Meuer

zugt wird Kraken in den Bereichen Climate- und DNA-Research eingesetzt.

- Gegenüber der 34. Liste um eine Position auf Position fünf zurückgefallen ist „Jugene“, ein Blue-Gene/P-Solution-Supercomputer, der im Forschungszentrum in Jülich steht. Er ist Europas leistungsfähigster Supercomputer. In Jülich wird auf dem Jugene ein breites Anwendungsspektrum gefahren: Energy- und Fusion-Research sowie multidisziplinäre Simulationen.

- Die Position sechs behält „Pleides“ nach einer kräftigen Aufrüstung der Prozessoren. Hierbei handelt es sich um ein Altix-ICE-8200EX-System von SGI. Es steht beim Ames Research Center der Nasa.

- Der zweite chinesische Superrechner in den Top 10, „Tianhe-1“, steht auf Position sieben. Tianhe-1 ist ein Hybridsystem mit Xeon-Prozessoren von Intel und GPUs von AMD als Beschleuniger. Jeder Rechenknoten besteht aus zwei AMD-GPUs, die an zwei Intel-Xeon-GPU-Prozessoren angebunden sind. (jm)

*Professor Hans-Werner Meuer ist Gründungsautor der Top-500-Liste.



SAP stellt sein Geschäft neu auf

Mit Sybase kauft sich SAP Mobility-Lösungen, In-Memory-Techniken und Realtime-Analytics – allerdings zu einem hohen Preis.

Von Martin Bayer*

Bill McDermott und Jim Hagemann Snabe, die als Doppelspitze vor rund 100 Tagen den glücklosen Léo Apotheker abgelöst hatten, demonstrierten auf der Kundenveranstaltung Sapphire Selbstbewusstsein und legten die Messlatte für den eigenen Erfolg hoch. Der mit SAP-Produkten adressierbare Markt soll sich in den kommenden Jahren von 110 auf etwa 220 Milliarden Dollar verdoppeln, sagte McDermott. Über kurz oder lang würden weltweit eine Milliarde Nutzer mit SAP-Applikationen in Berührung kommen.

Die Akquisition von Sybase war indes das beherrschende Thema auf der Sapphire und bestimmte die Diskussionen rund um den künftigen Kurs des weltweit größten Anbieters von Business-Applikationen. Nur wenige Tage vor der Kundenveranstaltung, die Mitte Mai parallel in Orlando und Frankfurt am Main stattfand, hatte der deutsche Konzern die Übernahme des US-amerikanischen Softwareherstellers bekannt gegeben. Auch wenn SAP in der Vergangenheit bereits eng mit dem Spezialisten für Datenbanken und Mobility-Lösungen zusammengearbeitet hat, kam der Deal für die meisten Experten überraschend (siehe Seite 8).

Der Deal

Rund 5,8 Milliarden Dollar lässt sich SAP die Akquisition von Sybase kosten. Damit ist der Deal nach dem Kauf von Business Objects im Jahr 2007 (6,8 Milliarden Dollar) die zweitgrößte Übernahme in

der fast 40-jährigen Firmengeschichte. Finanziert werden soll das Geschäft aus SAPs Barreserven in Höhe von rund drei Milliarden Euro sowie einer Anleihe über etwa 2,75 Milliarden Euro, die die badischen Softwerker bei der Deutschen Bank und Barclays Capital zeichnen.

Die Konkurrenz

SAP bietet den Sybase-Aktionären 65 Dollar je Papier. Das bedeutet einen Aufschlag von 56 Prozent auf den Schlusskurs der Aktie am Vortag der Übernahme-Ankündigung und eine Prämie von 44 Prozent auf den Durchschnittskurs der vergangenen drei Monate. Die Urteile der Finanzexperten zur Höhe des Preises reichen von „großzügig“ bis „übersteuert“. Insider mutmaßen indes, dass die SAP-Verantwortlichen mit dem relativ hohen Gebot möglichen Konkurrenten, die einen Bieterstreit hätten anzetteln können, von vornherein den Wind aus den Segeln nehmen wollten.

Experten spekulierten bereits darüber, dass ein anderes IT-Schwergewicht SAP noch einen Strich durch die Rechnung machen könnte. Mögliche Kandidaten waren Hewlett-Packard und Erzrivale Oracle. HP hat erst kürzlich mit der Übernahme von Palm seine Ambitionen im Mobility-Sektor unterstrichen und muss aus Sicht vieler Analysten dringend etwas gegen seine Schwäche im Softwarebereich unternehmen, um sich gegen Konkurrenten wie IBM behaupten zu können. Mit Barreserven von

über zwölf Milliarden Dollar verfügt der US-Konzern außerdem über die für weitere großvolumige Übernahmen notwendigen finanziellen Mittel.

SAPs Übernahmestrategie der vergangenen Jahre war vor allem von kleineren Akquisitionen geprägt, die das eigene Softwareportfolio in erster Linie technisch ergänzen sollten. Einziger Mega-Deal war der Kauf von Business Objects. Co-CEO Hagemann Snabe versicherte auf der Sapphire, es gehe SAP nicht darum, Marktanteile zu kaufen. Die Übernahmen von Business Objects und Sybase dienen in erster Linie dazu, die Produkte von SAP weiter voranzubringen.

Die Produkte

Um zu wachsen, muss SAP das enge Terrain der Enterprise-Resource-Planning (ERP-) Lösungen verlassen und allgemein auf Business-Software setzen. Mit der Übernahme von Sybase geht die Ausweitung des Softwareportfolios einen Schritt weiter. Der US-Hersteller bringt verschiedene Produkte mit in die Ehe, darunter ein Datenbanksystem, eine Plattform für mobile Infrastrukturen, Werkzeuge für Realtime-Analysen und verschiedene Entwicklungs-Tools.

Obwohl Sybase im abgelaufenen Geschäftsjahr den Löwenanteil seines Umsatzes von rund 1,2 Milliarden Dollar im angestammten Datenbankgeschäft erwirtschaftet hat, dürfte diese Sparte nicht im

Analysten zum Sybase-Deal: Der Kauf gibt Sinn

Mit der Akquisition von Sybase hat SAP die Branche überrascht. Grundsätzlich wird der Schritt positiv beurteilt.

Von **Martin Bayer***

Mit der Übernahme von Sybase macht SAP einen Schritt in die richtige Richtung, so die einhellige Einschätzung aus dem Kreis der Analysten. Allerdings wird SAP noch genauer erklären müssen, was das Unternehmen mit dem Deal bezweckt und welchen Einfluss die neuen Produkte auf die künftige Roadmap haben werden, mahnen Experten. Auch der Preis ist nicht unumstritten. Viele sagen, SAP habe zu tief in die Kasse gegriffen.

Holger Kisker, Forrester: Der Sybase-Deal ist nicht die große strategische Akquisition, mit der SAP langfristig einen Befreiungsschlag im internationalen Wettbewerb landen kann. Allerdings ist der Kauf ein Schritt in die richtige Richtung, ein Commitment für Innovation sowie eine erste Demonstration von Führungsstärke der neuen SAP-Spitze.

Rüdiger Spies, IDC: „Mit Sybase bekommt SAP eine strategische Waffe im Datenbanksektor.“



Thomas Otter, Gartner: Bei der Übernahme geht es weniger um die Datenbanken von heute als um die Datenbanken und Applikationen von morgen. Wenn SAP seine Visionen in Sachen In-Memory-Technik wahr machen möchte, braucht der Konzern das hierfür notwendige Datenbank-Know-how. Sybase verbessert SAPs Glaubwürdigkeit in diesem Softwarebereich. Der Erfolg des Geschäfts kann nicht an den Umsätzen der kommenden Quartale gemessen werden. Die Walldorfer müssen ihre Roadmap und Vision klar und deutlich offenlegen, um Verwirrung im Kunden- und Partnerumfeld zu vermeiden. SAP hat noch nicht die Merger-Kompetenz, wie sie beispielsweise Oracle entwickelt hat. Es kann noch viel schiefgehen, aber SAP hat nun eine Strategie. Jetzt geht es darum, diese zu erklären und umzusetzen.

Frank Naujoks, i2s: Die Partnerschaft im Bereich Mobile wird von SAP und Sybase seit einiger Zeit schon praktiziert und wurde zur CeBIT noch enger. Selbst wenn SAP-Kunden im Jahr eine Milliarde Dollar für Oracle-Datenbanken ausgeben, wird



Frank Naujoks, i2s:

„Die In-Memory-Database-Technik von Sybase passt zu den Plänen des SAP-Managements.“

das eine Rolle gespielt haben, aber sicher nicht die Hauptmotivation für den Kauf gewesen sein. Die von Sybase eingebrachte In-Memory-Database-Technik deckt sich ziemlich mit den Plänen von SAP. Der Konzern hat zwar das Versprechen gebrochen, auf Großeinkäufe erst einmal zu verzichten, aber der Kauf ergibt Sinn.

Frank Niemann, PAC: Nach Business Objects ist Sybase die zweite milliarden-schwere Übernahme von SAP. Einerseits belegt dies, dass der Konzern es nicht bei kleineren Einkäufen belässt. Andererseits kauft SAP mit Sybase erneut Lösungen für das Daten-Management und unterstreicht damit die Bedeutung dieses Themas. Ob der Kaufpreis gerechtfertigt ist, mag aus heutiger Sicht zu Recht angezweifelt werden. Fest steht, dass Sybase viel Potenzial für SAP im Bereich mobile Prozesse und Daten-Management bietet. Was der Konzern daraus macht, wird sich zeigen.

Rüdiger Spies, IDC: Dieser Deal wird positive Effekte für beide Unternehmen und die dazugehörigen Kundenkreise nach sich ziehen. SAP bekommt zusätzliche Expertise in den Industrien Finanzdienstleister und Telekommunikation, Zugang zu neuen Techniken, speziell im Datenbank- und Mobile-Bereich, viele neue Partner und Kunden sowie nicht zuletzt eine strategische Waffe im Datenbanksektor, die gegen IBM und Oracle eingesetzt werden kann. ◀

Wer ist Sybase?

Sybase wurde im Jahr 1984 unter dem Namen **Systemware** gegründet. Ende der neunziger Jahre geriet der auf Datenbanken spezialisierte Softwarehersteller in Schwierigkeiten.

Anderer Anbieter wie **Oracle, IBM und Microsoft** bereinigten den Markt und zogen davon. Nachdem viele Experten den Softwareanbieter schon abgeschrieben hatten, schaffte er ein Comeback in neuen Geschäftsbereichen wie **Business Intelligence** und **mobilen Infrastrukturplattformen**. Im Geschäftsjahr 2009 erwirtschaftete Sybase einen Umsatz von knapp 1,2 Milliarden Dollar sowie einen Profit von etwa 164 Millionen Dollar.

Allerdings hinterließen der **scharfe Wettbewerb** und die **Wirtschaftskrise** zuletzt auch bei Sybase Spuren. Die Verantwortlichen hatten in ihrem jüngsten Jahresbericht durchklingen lassen, dass die **Lizenzeneinnahmen** zurückgehen könnten, sollte es nicht gelingen, die Beziehungen zu Partnern zu verbessern. **Partnerschaften** mit Applikationsanbietern seien der einzige Weg für Sybase gewesen, sich im **Wettbewerb** behaupten zu können, sagt Forrester-Analyst Stefan Ried. Die Übernahme durch SAP war, so Ried, eine logische Folge dieser Strategie.

***Martin Bayer**

mbayer@computerwoche.de

