

IBM-Partner zu IT-Trends

Die nächste Ära des Smarter Computings zeichnet sich ab

PureSystems, Linux und POWER, Einsatz von Cloud Computing, Modernisierung von AS/400-Anwendungen und das Thema Big Data: Fünf Fragen an fünf IBM-Partner im Umfeld von IBM i verdeutlichen, welches Potenzial die aktuellen Entwicklungen versprechen.

Von der Konzeption seiner PureSystems verspricht sich IBM einen großen Schub nach vorne. Doch wie schätzen IBM-Partner die Marktchancen für dieses Konzept ein, und welche Auswirkungen wird das auf bestehende Kunden mit System i haben? Für Manfred Lackner, Vorstand der PROFI AG sieht die Antwort sehr positiv aus: „Mit der Einführung von Systemen aus der Reihe PureSystems ist es IBM gelungen, eine bahnbrechende neue Familie von IT-Systemen mit integriertem Expertenwissen zu entwickeln. Jetzt wird es für unsere Kunden möglich, Anwendungsprofile für neue Geschäftsanforderungen direkt aus dem Web zu beziehen und innerhalb weniger Stunden einsatzbereit zu haben.“ Für Lackner ist das sogar eine neue Ära von Smarter Computing, bei der IBM als Technologie- und Transformationspartner sein verdichtetes Wissen aus zigtausend Projekten Kunden nahe bringt. „Vor allem bei Kunden mit hybriden Umgebungen, also IBM Power und Intel-Servern, ist dies die optimale Umgebung.“ Bei der PROFI AG sieht er für die IBM PureFlex-Lösungen eine steigende Nachfrage bei den Kunden. Zudem habe das Unternehmen sehr viel in die Ausbildung seiner Mitarbeiter in diesem Bereich investiert.

Ähnlich erfreulich kommentiert auch Klaus Pohlmann diese Aktivität: „Die Marktchancen sind gut, wenn auch der Atem lang sein muss“, so der geschäftsführende Gesellschafter von VEDA. Ein Konzept wie „Pure“ müsse erst verstanden werden, bevor es an-



Bild 1: Klaus Pohlmann, Geschäftsführender Gesellschafter VEDA: „Ein Konzept wie ‚Pure‘ muss erst verstanden werden, bevor es angenommen wird.“

genommen werden kann: „Ähnlich wie auch bei anderen ‚großen‘ IT-Themen sehen wir hier ein Top-Down-Szenario. Es werden erst die Großunternehmen sein, die sich für Pure interessieren, zumal der Investitionsaufwand ja nicht unerheblich ist. Der Mittelstand wird nachrücken. Den IBM i-Kunden zeigt Pure, dass das Application-Server-Konzept von IBM weitergetragen wird. Das

gibt Zukunftssicherheit und macht Investitionen erst interessant.“

Für die Psipenta Software Systems führt Karl Tröger einige Vorteile von Pure aus: „Komplett vorkonfigurierte Infrastrukturlösungen oder ‚Appliances‘ versprechen geringere Anschaffungs- und Betriebskosten. Die Akzeptanz derartiger Konzepte bei den Anwendern steht und fällt mit der Skalierbarkeit und späteren Erweiterbarkeit.“ Für den Leiter Produktmarketing bei Psipenta betrifft dies insbesondere die möglichen Übergänge „Express“, „Standard“ und „Enterprise“ – bei steigenden Anforderungen an die Infrastruktur: „Es kommt darauf an, attraktive Einstiegs- und Erweiterungsoptionen anzubieten. Mit der Unterstützung sowohl der x86/x64- als auch der POWER-Linie werden alle traditionellen Kunden angesprochen. Auswirkungen auf die Anwender mit IBM i-Lösungen sind nicht so einfach einzuschätzen. Im Rahmen von Aktivitäten zur Plattformkonsolidierung könnten sich gute Möglichkeiten zur Platzierung der PureSystems-Familie bieten.“

Die Geschäftsführerin der PKS Software, Heidi Schmidt, ist ebenfalls überzeugt: „Die PureSystems-Architektur spricht jedem POWER i-Kunden aus dem Herzen – denn das Pure-Konzept steht für Integration, Flexibilität und

Einfachheit – genau jene essenziellen Eigenschaften, die auch den Erfolg der POWER i-Plattform seit über 20 Jahren garantieren.“ Es bleibt nach ihrer Ansicht zu hoffen, dass das Marketing für die Pure-Systeme erfolgreicher gestaltet wird als das für die POWER i: „Denn das war der große ‚Haken‘ bei der AS 400: Es ist nicht gelungen, das System entsprechend im Markt zu positionieren. POWER i-Kunden werden sich in jedem Fall bestärkt fühlen und neue Kunden gilt es mit dem Konzept zu überzeugen.“

Für Josef Grünbichler, Geschäftsführer Toolmaker Advanced Efficiency, ist IBMs Stoßrichtung mit Pure klar: „PureSystems ist hauptsächlich als Innovation gegenüber den Mitbewerbern wie HP, Oracle, DELL oder anderen zu sehen. PureSystems soll ja die Einführung und Administration verschiedener Server-Systeme und Anwendungen leichter machen. Auf die traditionellen POWER i-Anwendungen dürfte das wenig Auswirkungen haben.“

Mit mehr POWER in die Linux-Welt

Mit Power Linux versucht IBM das zweite Mal einen großen Wurf im Open Source-Bereich. Dabei sollen POWER-basierte Systeme sogar günstiger als

x86/x64-Server sein. Doch welches Potenzial – technisch wie auch von der Marktakzeptanz her – wird dieses System haben, und welche Applikationen sind dabei für den Erfolg dieser Entwicklung wichtig?



Bild 2: Josef Grünbichler, Geschäftsführer Toolmaker Advanced Efficiency: „PureSystems ist hauptsächlich als Innovation gegenüber den Mitbewerbern wie HP, Oracle, DELL oder anderen zu sehen.“

Für Grünbichler geht es vor allem darum, den Mehrwert darzustellen, den Kunden mit Power Linux gewinnen, sowie die hierdurch entstehenden Möglichkeiten, sich von den Mitbewerbern abzuheben: „Sicher wird das einige Noch-Nicht-IBM-Kunden dazu bewegen, der IBM-Linie zu folgen und ihre

Lösungen entsprechend zu adaptieren. Aber die Lösungen werden dann eben auch auf dieser Hardware-Plattform angeboten. Es ist nicht zu erwarten, dass die Lösungsanbieter die traditionellen Linux-Plattformen abschalten oder vernachlässigen.“

Für Karl Tröger ist es auch eine Kostenfrage: „Der Preis der Lösungen spielt sicher eine wichtige Rolle. Es wird aber darauf ankommen, die richtigen Anwendungen auf der POWER Linux-Plattform anzubieten. Welche Anwendungen das sein sollten, ist immer vom konkreten Einsatzfall abhängig. Es scheint nicht möglich, einen ‚Standard-Anwender‘ zu definieren und daran die für den Markterfolg notwendigen Applikationen festzumachen. Vielfalt erhöht sicher die Akzeptanz der Plattform. Technische Aspekte treten wahrscheinlich sogar hinter der Verfügbarkeit geeigneter Anwendungen zurück.“

Für Klaus Pohlmann stellt sich dabei auch die Frage, ob sich IBM damit selbst kannibalisiert oder ob POWER Linux die Konkurrenzsituation zu Intel-basiertem Linux beleben kann. „Hier wird es interessant sein, zu beobachten, ob IBM diesen selbst initialisierten Verdrängungswettbewerb gewinnen können.“ Doch Pohlmann spendiert

generelles Lob: „Interessant ist das Bundle allemal, es verknüpft Websphäre und DB2, ist preislich attraktiv und damit eine klare Kampfansage an die Hardware-Konkurrenz.“ Nach seiner Meinung werden die Applikationen die Marktakzeptanz nachhaltig beeinflussen: „Als erfolgsentscheidend sehen wir den Business-Nutzen – IBM muss es schaffen, das Anwendungsspektrum der Unternehmen in den Applikationen widerzuspiegeln, dann kann POWER Linux erfolgreich sein.“

Linux auf POWER nimmt Fahrt auf

„Das Thema Linux hatte es in der Vergangenheit auf der POWER-Architektur vor allem deswegen sehr schwer, weil die Preise nicht konkurrenzfähig waren“, erklärt Manfred Lackner den eher bescheidenen Erfolg des ersten POWER Linux-Angebots. „Hier wurde nun Abhilfe geschaffen, wobei die Marktakzeptanz sehr stark von den ISVs abhängen wird, die sich zwischenzeitlich über mehrere Jahre auf die x86-Plattform konzentriert haben.“

Technisch befindet sich ein POWER Linux-System auf hohem Niveau, mit ausgezeichneter Prozessorleistung bei konkurrenzlos niedrigem Energieverbrauch, so Lackner. „Damit eignet sich das System vor allem zur Konsolidierung, wobei die von POWER-Systemen gewohnte Skalierbarkeit mit steigender Last und Anzahl an VMs dank Micropartitioning zum Tragen kommt“. Nach seiner Ansicht müssten allerdings noch zwei Schritte getan werden, um das Potenzial eines POWER Linux-Systems zur Entfaltung zu bringen: „Für die Hersteller der marktführenden Applikationen müssen Anreize geschaffen werden, ihre Software für die POWER Linux-Plattform zu zertifizieren, und das zentrale Management einer POWER-Virtualisierung muss im Vergleich zur stark ver-

breiteten x86-Virtualisierung intuitiver gestaltet werden.“

Marktbedeutung der City Cloud

Der Bezug von IT Services aus der Cloud ist – zumindest nach Ansicht der einschlägigen Marktforscher – aus der Hype-Phase herausgekommen: Mittlerweile wird das Konzept in vielen Unternehmen bereits umgesetzt. In diesem Kielwasser adressiert IBMs City Cloud-Konzept die Bedürfnisse von mittelständischen Anwendern. „In letzter Zeit hören wir viel über den fehlenden Schutz der Daten in der Cloud und über die Rechtsunsicherheit, die bei vielen Kunden herrscht“, gibt Pohlmann zu Protokoll.

„Vor allem für konservative Branchen oder Geschäftsbereiche mit Datenschutzrichtlinien bietet die City Cloud



Bild 3: Heidi Schmidt, Geschäftsführerin PKS Software: „Das Konzept der ‚City Cloud‘ sehr gut den Bedarf an Sicherheit, Transparenz und Kostenersparnis des deutschen Mittelstands.“

den bisher fehlenden lokalen Bezug. Diese Verortung von Daten ist gerade auch für Personaldaten wichtig, da sich eine Einhaltung der Vorschriften des Bundesdatenschutzgesetzes andernfalls nur schwerlich überprüfen lässt. Unsere Kunden machen daher oftmals vom VEDA-Outsourcing Gebrauch, da das Rechenzentrum in Alsdorf diese Rechtssicherheit bieten kann.“

Eine ähnliche Argumentation verfolgt Heidi Schmidt: „In jedem Fall trifft das Konzept der ‚City Cloud‘ sehr gut den Bedarf an Sicherheit, Transparenz und Kostenersparnis des deutschen Mittelstands.“ Dieser Aussage schließt sich auch Träger weitgehend an: „Die Vorbehalte insbesondere mittelständischer Anwender gegenüber Cloud-Services können durch das City Cloud-Konzept abgebaut werden. Die lokale Datenspeicherung – nach deutschen Datenschutzregelungen – und die örtliche Nähe der Provider stellen einen Vorteil dar. Die individuelle Betreuungsmöglichkeit durch die Partner schafft Vertrauen und erleichtert den Einstieg in Cloud-Lösungen, seien es private, offene oder hybride Cloud-Lösungsangebote.“

Für Josef Grünbichler wird die City Cloud auf die POWER-i-Gemeinde und die POWER-i-Anwendungen zumindest kurzfristig keinen größeren Einfluss haben: „Die City Cloud wird einige Anwendungen am Rand der POWER i-Lösungen betreffen, zum Beispiel CRM in der Cloud. Der Anteil der Cloud-Anwender wird zwar weiter wachsen, einerseits, weil es immer mehr Anwendungen in der Cloud im Angebot gibt und andererseits, weil man sich durch das ständige Angebot an den Cloud-Gedanken gewöhnt und das Vertrauen durch Gewöhnung zunimmt.“ Es sei aber weder von den Herstellern noch von den Kunden gewünscht, dass diese ihre gesamte IT-Landschaft in die Cloud verlegen – man müsse dann ja auch noch Millionen Server und dazu passende Software kaufen, so lautet sein Resümee.

Software-Modernisierung in der „grünen Welt“

Das Modernisieren von traditionellen AS 400-Anwendungen soll in vielen Fällen zu einem Revival des System führen. Daher stellt sich auch die Fra-

ge, ob es noch einen steigenden Markt für IBM i gibt und wie die Konkurrenz aus dem x86/x64-Lager mit den zugehörigen Virtualisierungslösungen – etwa VMware vSphere, Microsoft Hyper-V, Citrix XenServer etc. – einzuschätzen ist.

Für Grünbichler ist ein Revival des System i durch modernere Power i-Anwendungen noch immer möglich. Es könne aber nur funktionieren, wenn die IBM ein glaubwürdiges Konzept anbietet und tatkräftig – auch mit Geld – über wenigstens fünf bis zehn Jahre unterstützt. „Im Moment hat man nicht den Eindruck, als wollte IBM das stetige Abwandern der POWER i-Kunden an die x86/x64-Welt ernsthaft verhindern, vielmehr überlässt sie den Modernisierungspfad fast ausschließlich den Softwarepartnern. Das ist aus meiner Sicht keine geeignete Strategie um die POWER i-Plattform zu stärken.“

Einen wachsenden Markt für IBM i sieht man bei der Profi AG nicht, auch nicht durch modernisierte iSeries-Anwendungen. „Neukunden wird es hier nur geben, wenn die vom Kunden gewünschte Softwareapplikation dies verlangt oder wenn es uns gelingt, die Vorzüge, die der Einsatz von IBM i mit sich bringt, beim Kunden entsprechend herauszustellen“, gibt sich Lackner überzeugt. „Vor den Virtualisierungslösungen aus dem x86/x64-Lager müssen wir keine Angst haben. In einer IBM i-Umgebung werden viele Applikationen miteinander in einer Partition abgebildet, während in der Windows-Umgebung immer eine größere Anzahl von Partitionen notwendig sind. Bei IBM i gibt es viele gute Hochverfügbarkeitslösungen, und mit der neusten Technologie ist VMotion, also die Live Partition Mobility, zusätzlich möglich.“ Bei einer exakten und detaillierten Kostenbetrachtung und ROI-Rechnung seien die POWER

7-basierten Systeme nicht teurer. „Dies wurde uns auch schon von Kunden so bestätigt“, ergänzt Lackner. „Was dem Markt für die IBM i fehlt, sind ein gutes IBM-Marketing, eine gute, einfache, durchgängige grafische Oberfläche sowie ein Schulungsangebot der IBM, das die Partner übernehmen können.“

„Traditionelle AS 400-Anwendungen tragen den Geschäftsbetrieb bei vielen erfolgreichen Mittelständlern. Diese Unternehmen müssen um ihre Existenzberechtigung nicht deshalb fürchten, weil vermeintlich bessere Lösungen aus X86/x64-Lagern drohen würden“, ist Heidi Schmidt überzeugt. „Denn die fachliche Reife der Bestandsanwendungen auf Basis von RPG oder Cobol ist unumstritten. Die Herausforderung liegt vielmehr in der erfolgreichen und aktiven Gestaltung des



Bild 4: Karl Tröger, Leiter Produktmarketing PSIPENTA Software Systems: „Virtualisierungslösungen verlängern das Leben von ‚Altanwendungen‘, indem die gesamte Umgebung in virtuelle Maschinen eingepackt und die Hardwareumgebungen emuliert werden können.“

anstehenden Generationenwechsels im Softwareentwicklungsteam. Doch dies ist machbar dank moderner IBM-Werkzeuge wie zum Beispiel RDP und Technologien wie etwa Webservices oder Sourecode-Analyse-Tools sowie kompetenter Businesspartner in ganz Deutschland.“

„Der Markt für IBM i-Anwendungen kann mit ziemlicher Sicherheit als nicht mehr wachsend – wenn nicht sogar schrumpfend – charakterisiert werden“, attestiert Tröger. „Virtualisierungslösungen verlängern das Leben von ‚Altanwendungen‘, indem die gesamte Umgebung in virtuelle Maschinen eingepackt und die Hardwareumgebungen emuliert werden können. Insofern besteht teilweise nicht einmal mehr die Notwendigkeit von Investitionen in die Plattform. Unter diesen Umständen kann sicher nicht von einem zu erwartenden Revival gesprochen werden.“

Analyse der Altsysteme entscheidet über Modernisierung

Eine pragmatische Herangehensweise empfiehlt Klaus Pohlmann: „Wenn die Portfolioanalyse der Altsysteme ergibt, dass der Business-Nutzen hoch ist, aber die Benutzerakzeptanz und/oder die Flexibilität nicht mehr ausreichen, dann ist eine Modernisierung sinnvoll. Eine Eigenentwicklung schafft Differenzierung und damit Marktvorteile. Beides kann eine gute Modernisierungsstrategie leisten. In die Jahre gekommenen AS 400-Anwendungen fehlt oft eine ausgereifte grafische Benutzeroberfläche und die Integration in Fremdsysteme ist schwierig. Beides ist heute zwingend notwendig. Das Wissen um diese Problematik ist da – allein, es fehlt der Wille zur Umsetzung, so scheint es uns oft.“

Interessant in diesem Zusammenhang sei aber auch, dass in Deutschland ein ganz anderes Marktverhalten vorliegt als in anderen Ländern, so Pohlmann: „Vor allem der asiatische Markt erkennt die Stärken der Software in puncto Sicherheit und Skalierbarkeit sowie die Möglichkeit zur Virtualisierung innerhalb des Systems.

In Deutschland wird der IBM i-Markt weder von Modernisierungswellen durchgeschüttelt noch durch nennenswerte Neukauff Tendenzen bewegt. Ein Revival – im Sinne einer Wiederbelebung – werden wir nicht erleben, denn dazu steckt doch noch zu viel Leben im IBM i. Auch wenn die Wertigkeiten sich verschoben haben, und die Differenzierung heute letztlich nur noch über das Betriebssystem erfolgen kann.“

Big Data und BI als die Heilsbringer?

Das Thema Business Intelligence in Kombination mit dem Big Data-Ansatz wird 2013 sicher zu einem Dauerbrenner – nicht zuletzt dank der enormen Fokussierung von SAP auf dieses Thema. Daher ist zu klären, wie in diesem Bereich die Analyseangebote von IBM aufgestellt sind und welche Erwartungshaltungen sich dabei aufgebaut haben.

„SAP hat mit dem Launch von HANA für eine Menge Gesprächsstoff im Markt gesorgt“, stimmt Lackner zu. „In Memory-Technologien sind im Bereich Business Intelligence ja schon seit längerem erfolgreich im Einsatz, so dass dieser Schritt nur natürlich ist. Die IBM hat im Bereich Smart Analytics dennoch das aus unserer Sicht umfassendste Lösungs-Portfolio und hat sich hier in den letzten Jahren auch massiv verstärkt.“ Dabei hat sich der Fokus immer mehr über das klassische BI-Thema hinaus erweitert: „Big Data, Streaming SQL, Content Analytics sind nur einige der Themen, die verstärkt vom Markt nachgefragt werden und für die es mittlerweile ausgereifte Lösungen gibt. Seit Web 2.0 kann jeder Inhalte ins Internet bringen, jetzt gilt es diesen enormen Schatz an Informationen zu nutzen, auch wenn es gerade in Deutschland noch eine Menge Berührungspunkte gibt. Hier sind sowohl

die Hersteller als auch der Gesetzgeber gefordert, durch Transparenz und Klarheit das nötige Vertrauen im Markt zu schaffen.“

Für Klaus Pohlmann ist Big Data ein riesiges Thema – wie es der Name vermuten lässt: „Die Flut an unstrukturierten Daten nimmt ständig zu. Die Big



Bild 5: Manfred Lackner, Vorstand der PROFi AG: „Die IBM hat im Bereich Smart Analytics dennoch das aus unserer Sicht umfassendste Lösungs-Portfolio und hat sich hier in den letzten Jahren auch massiv verstärkt.“

Player werden Vorreiter im Einsatz von BI sein – die Beherrschbarkeit der Datenmengen wird sie früher interessieren müssen als den Mittelstand. Aber auch hier ist das Management immer öfter auf der Suche nach wirksamen Analysen und Vorhersagewerkzeugen, so dass Analyse-Tools letztlich in allen Unternehmensgrößen zum Einsatz kommen werden – der Markt ist also ebenfalls ‚big‘.“

IBM habe das Thema in der Dreieinigkeit von Software, Hardware und Beratung konsequent im Griff – durch das Center für Business Analytics and Optimization (BAO) in Berlin und intelligente Zukäufe sei sie sehr gut aufgestellt. „Vom BI-Markt erwarten wir, dass er es möglich macht, unstrukturierte Daten nicht nur intelligent zu sortieren, zusammenzustellen und auszuwerten, sondern dass mit modernen Analyse-

Tools und durch die Einbeziehung von Social Media intelligente Bezüge hergestellt werden, die das entscheidende Mehr produzieren“, so Pohlmann. „Der IBM-Supercomputer Watson hat ja durch seinen Jeopardy-Sieg schon gezeigt, dass man aus scheinbar unstrukturierten Daten Wissen machen kann.“

Der Anwendernutzen entscheidet über BI-Einsatz

Für Karl Tröger ist die Fokussierung einzelner Anbieter noch kein Indiz für die besondere Bewertung einer Thematik: „Es sind die Anforderungen des Markts und somit der Anwender, die das Thema BI mit all seinen Facetten zum kommenden Dauerbrenner machen. Die Analyse- und Reporting-Werkzeuge der IBM sind traditionell gut eingeführt und positioniert. Der Bedeutung des Themas entsprechend drängen allerdings auch weitere Anbieter mit leistungsfähigen Lösungen in den Markt.“ Für Tröger kommt es darauf an, zielgruppengerechte

Leistungsangebote zu formulieren und auf den Markt zu bringen: „Neben technologischen Aspekten spielen kommerzielle Gesichtspunkte natürlich eine Rolle. Mit den ‚Express‘-Lösungen verfolgt IBM hier ein vielversprechendes und skalierbares Konzept.“

Auch Grünbichler traut der IBM in diesem Bereich einiges zu: „IBM wird mit eigenen Lösungen versuchen, diesen Markt zu besetzen. BI ist jedoch als eigenständiger Bedarf zu sehen und hat nicht zwingend mit Big Data zu tun. Allerdings ist es so, dass Big Data nach einer modernen BI verlangt. Big Data betrifft nur einen Bruchteil des Markts und ist eher als temporärer Hype zu sehen, während BI den ganzen Markt abdeckt und deshalb schon seit Jahren aktuell ist und auch die nächsten zehn Jahre aktuell bleiben wird.“

Rainer Huttenloher ■