

# Partnerfreuden um Sun und Oracle

Zwei der grössten Partner sprechen über Oracles Übernahme von Sun Microsystems. Resultat: Mehr Aufträge und mehr integrierte Datenbanken.

VON MARCO ROHNER

Am 16. Juli steht die Entscheidung der Sun-Aktionäre an, ob sie dem Sun-Verkauf an Oracle im Wert von über 7 Mrd. Dollar zustimmen. Nachdem das US-Justizministerium die Genehmigungsfrist Ende Juni verlängern musste und mehr Informationen zur Übernahme verlangte, übte sich Oracle im Schönreden des Deals. Unabhängig vom Ausgang hat IT Reseller zwei der grössten Schweizer Partner zu den Auswirkungen auf ihr schweizerisches und internationales Geschäft befragt, die ein Zusammenschluss dieser zwei Industriegrössen für sie haben wird. «Business as usual», wie Sun dies in einem Brief an die Partner versprach, sähe anders aus.

## IBM entgegen Aufträge

Pascal Stürchler, CEO von Sun-Partner Acceleris, sieht kurzfristig Vorteile bei der Auftragsvergabe: «Noch sind keine langfristigen Auswirkungen auf unser Geschäft spürbar, doch wir erhalten gutes Feedback von den Kunden, die wegen den Gerüchten um eine Übernahme durch IBM verunsichert waren.» Als Folge dieser Situation, die sich über Monate hinzog, hat Acceleris seit der Bekanntgabe von Oracle Neukunden gewonnen.

«Sie wechseln von IBM auf Solaris, vor allem im x86-Bereich. Ein Grosskunde als Beispiel war im Frühjahr nicht sicher, tendierte eher zu IBM als zu Sun, wartete ab und entschied sich nun gegen IBM. Auch Start-ups hätten sich in letzter Zeit vermehrt für Sun-

Hardware entschieden. Wie Daniel Liebhart, Dozent für Informatik an der Hochschule für Technik in Zürich und Solution Manager von Oracle-Partner Trivadis, gegenüber IT Reseller sagt, könne sich die Übernahme auf die gesamte Branche auswirken. «Oracle wird zu IBM aufschliessen», ist Liebhart überzeugt. Oracle habe mit Sun einen kompletten Stack von der Hardware über die Datenbank bis hin zu Gesamtlösungen im Portfolio. «Dies wirkt sich auch auf unser Geschäft aus. Die Leistungen werden kompletter und umfassender und künftig die Planung, den Bau und den Betrieb der gesamten Anwendungslandschaft eines Unternehmens umfassen», so Liebhart.

Trivadis-Kunden reagieren laut Liebhart abwartend: «Sie beobachten genau die Optimierungspotentiale, die mit der Übernahme zu erwarten sind.» Spannend seien beispielsweise die Möglichkeiten mit fertigen Datenbankmaschinen, wie sie Oracle-Chef Ellison in der Art der Exadata-Produktlinie angekündigt hat.

## Datenbank-Appliances spalten Partner

«Das Potential integrierter Systeme, wie beispielsweise «DB on a Chip» oder «DB Appliance» ist gross», sagt Trivadis-CTO Martin Wunderli gegenüber IT Reseller. «Wir sehen darin eher eine Bereicherung unseres Geschäfts, in dessen Mittelpunkt das Engineering und die Pflege von Unternehmensdaten stehen. Allerdings hängt der Erfolg von solchen integrierten Systemen unserer Meinung

nach nicht nur von der Einsparung von Integrationskosten, sondern auch von der Administrierbarkeit ab. Sie müssen eigentlich ohne grosse Administrationsarbeiten lauffähig sein», sagt Wunderli. Er sieht mögliche Zielmärkte bei spezialisierten Einsatzgebieten wie beispielsweise Records Management, Real Time Database-Engines über preiswerte Lösungen für ISPs bis hin zu Hochleistungs-Maschinen im Terabyte-Bereich. Dass die Integrationskosten sinken und man damit als Partner weniger verdienen kann, hält Stürchler von Acceleris für wenig problematisch, falls die Leistung gesteigert würde und damit mehr Geräte verkauft werden könnten.

## Solaris kann profitieren

Stürchler glaubt den Versprechungen von Larry Ellison, dass die Softwarepartie gestärkt werde: «Oracle könnte Solaris aufwerten, indem Solaris bei Updates für die Oracle-Plattformen gegenüber den Konkurrenzsystemen von IBM und Microsoft bevorzugt würde.»

Auch Wunderli von Trivadis würde dies als eine gute Sache sehen: «Das kann unseren Geschäftsbereich, der sich auf den Betrieb von Oracle-Plattformen spezialisiert hat, durchaus positiv beeinflussen. Dann braucht es Dienstleister wie Trivadis, die entsprechende Updates für andere Plattformen genauer prüfen und validieren.» Allerdings bleibt abzuwarten, ob Oracle sich wirklich für diesen Weg entscheiden wird.

## Kein Vertrauen in die Cloud

54 Prozent der CIOs weltweit sehen in Cloud Computing eine Möglichkeit, um die Wirtschaftlichkeit in Unternehmen anzukurbeln. Dies hat eine globale Umfrage des IT-Beratungsunternehmens Avanade unter gut 500 IT-Verantwortlichen ergeben. Jedoch fehlt offenbar das Vertrauen in die Cloud. 72 Prozent aller Befragten und gar 90 Prozent der Befragten aus der Schweiz vertrauen ihren internen Systemen mehr als einer Cloud-basierten Lösung. Man hat Angst, die Kontrolle über Daten und Systeme zu verlieren. In der Schweiz steht man der Cloud

ohnein besonders skeptisch gegenüber. Weltweit glauben 71 Prozent, Cloud Computing sei eine Technologie-Chance. In der Schweiz aber bezeichnen 70 Prozent die Cloud als einen «Hype». Und während weltweit 70 Prozent glauben, Cloud Computing helfe dabei, die Flexibilität zu steigern, sind es hierzulande lediglich deren 30 Prozent. Und so bilanziert Christian Haas, Director von Avanade Schweiz: «Die Studie zeigt, dass Schweizer Unternehmen ein vorsichtiges Vorgehen an den Tag legen, was neue Technologien angeht.» (mw)

## SAP bei Franke

Sowohl die Migros als auch die Franke Gruppe, bekannter Hersteller von Küchensystemen und Hygienelösungen, vermelden SAP-Einführungen. Franke gibt bekannt, mit Hilfe von Hewlett-Packard auf ein massgeschneidertes SAP-System migriert zu haben. Betrieben wird die Franke-Infrastruktur in HPs im März eröffnetem SAP-Kompetenzzentrum. Die Migros hat derweil die Einführung eines zentralen SAP-Portals verkündet, über das Lieferanten weltweit Angebote erstellen können. Man erhofft sich dadurch eine Steigerung der Prozesseffizienz. (mw)

## IT-NEWS

### Swisscom und EPFL partnern

Die EPFL Lausanne (Ecole Polytechnique Fédérale de Lausanne) und Swisscom haben im Rahmen einer Eröffnungsfeier eine intensive Zusammenarbeit angekündigt. Künftig wollen der Telekommunikationsanbieter und die Hochschule gemeinsame Projekte starten und gegenseitigen Informationsaustausch über Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten pflegen.

### Boll wächst im Westen

Der Security-Distributor Boll Engineering konnte in der Romandie trotz Krise wachsen und hat den Umsatz in der ersten Jahreshälfte 2009 im Vergleich zum Vorjahr um 22 Prozent gesteigert. Der Erfolg sei vor allem auf den Ausbau der lokalen Vertriebspartner sowie das erweiterte Lösungsangebot zurückzuführen, schreibt Boll in einer Mitteilung.

### Software AG kauft Teconomic

Die Software AG baut ihre geschäftlichen Aktivitäten in der Schweiz aus und übernimmt Teconomic, ein Schweizer Unternehmen, das auf IT-Beratung und -Lösungen für den europäischen Finanzsektor spezialisiert ist. Teconomic, das in Freienbach beheimatet ist, kann auf namhafte Kunden wie die Grossbanken UBS oder CS zählen.

### Kelly IT Resources in Bern

Seit 1. Juli ist das international tätige Unternehmen Kelly Services mit dem HR-Spezialisten Kelly IT Resources neu in Bern vertreten. Kelly IT Resources ist auf die Informatikbranche fokussiert.

### Abraxas implementiert MPI

Abraxas Informatik hat ein System zur Patientenidentifikation des E-Health-Spezialisten Intercomponentware bei den Spitalverbunden des Kantons St. Gallen erfolgreich in Betrieb genommen. Ausserdem beteiligt an dem Projekt war das auf Business Integration spezialisierte Unternehmen Bint.

### T-Systems testet für Banken

T-Systems hat eine neue Dienstleistung für Banken im Angebot. Die sogenannten «Testing Services» umfassen sowohl das komplette Outsourcing aller notwendigen Bankensoftware-Tests in einer kundenspezifischen Testumgebung als auch individuell definierte Teilbereiche der benötigten Testaktivitäten. Banken sollen sich somit künftig auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können, anstatt Zeit mit dem immer wiederkehrenden Testen ihrer Bank-Applikationen vergeuden zu müssen.