

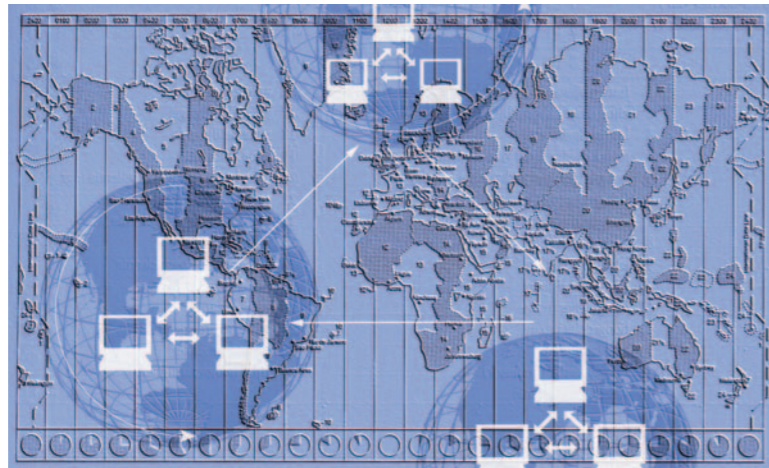
Der Run auf den Integrationsmarkt hält an: Viele Anbieter erschweren die Wahl

Mit unterschiedlichen Ansätzen versuchen Anbieter von Applikations- und Entwicklungsplattformen, Business-Software und Integrations-Engines verschiedener Ausprägungen, den Integrationsmarkt zu erobern respektive zu verteidigen. *Christian Weishaupt*

Das Integrationsgeschäft hat weiterhin regen Zulauf. Das hat mehrere Gründe. Zum einen steht das Thema Integration nach wie vor ganz weit oben auf der Prioritätenliste der meisten CIOs. Entsprechend hoch sind die Investitionen, die in diesem Bereich auch in Zukunft zu erwarten sind.

Zum Zweiten ist die Besetzung des Integrationslayers in einem Unternehmen sowohl für Anbieter von Software als auch von IT-Services sehr interessant. Sie haben damit einen Fuss in der Tür für weitere Geschäfte, und das oftmals für lange Zeit, denn Integrationslösungen haben dank ihrer zentralen Position in der Unternehmens-IT eine sehr lange Lebensdauer.

Noch ist nicht klar, welche Unternehmen sich auch in fünf Jahren noch im Integrationsgeschäft tummeln werden. Sei es, weil sie übernommen oder verdrängt werden, oder weil sie sich anderen Aufgaben,



Integration bleibt bei vielen CIOs an oberster Stelle der Prioritätenliste. Entsprechend begehrt ist der Integrationslayer bei den Lösungsanbietern.

etwa wieder ihren ursprünglichen Kernkompetenzen, zuwenden.

Sicher gesetzt im Integrationsbereich sind gemäss Thomas Marko, Berater und

Leiter des Fachbereichs Informationslogistik bei ASP Inteco, beispielsweise IBM oder Microsoft mit BizTalk. Ein Fragezeichen setzt er hinter Oracle oder BEA,

bei denen noch nicht sicher sei, ob der strategische Entscheid zugunsten oder zuungunsten des Integrationsgeschäfts ausfallen werde.

SAP und Siebel auf guter Position

Auch die Erzfeinde SAP und Siebel beackern seit zwei, drei Jahren intensiv das Integrationsfeld. Noch stecken ihre sehr unterschiedlichen Ansätze, die im Übrigen auch ohne weiteres nebeneinander existieren können, in den Kinderschuhen – auch was die installierte Basis anbelangt. Für SAPs Netweaver ist 2005, so drückte es SAP-Chef Henning Kagermann im November 2004 an einer Investorenkonferenz in London aus, die Nagelprobe. Denn in diesem Jahr beginnt SAP damit, die Umsätze von NetWeaver zu messen.

Siebel hatten viele Analysten schlechte Karten im Integrationsgeschäft gegeben, als die CRM-Anbieterin Ende 2002

mit ihrem standardbasierten Integrationsansatz UAN (Universal Application Network) den Markt betrat. Ursprünglich war UAN vor allem für die Integration des eigenen Kernprodukts Siebel CRM konzipiert: Komplexe CRM-Lösungen wie diejenige von Siebel verlangen nach einem systematischen Integrationsansatz, sonst können sie sich finanziell leicht als Fass ohne Boden erweisen, wie viele Unternehmen in der Vergangenheit erfahren mussten.

Inzwischen unterstützt Siebel mit UAN eine Vielzahl von Anwendungen und hat viele namhafte Integratoren und Applikationsplattform-Anbieter als Partner gewonnen. Analog zu den Integrationsstrategien von SAP oder PeopleSoft verfolgt auch Siebel mit ihrem UAN-Ansatz primär das Ziel, den Footprint in der Unternehmens-IT der Kunden zu vergrössern. Siebel hat dazu aber einen einzigartigen Weg gewählt, der nach Ansicht vieler Analysten in die richtige Richtung weist.

Siebel konzentriert sich auf Partnerschaften

Anders als etwa SAP mit NetWeaver will Siebel mit UAN nicht Integrationsinfrastruktur und «Inhalte» gleichzeitig ausliefern, sondern konzentriert sich auf die «Inhalte», also beispielsweise Business-Prozesse, Transformationen, Common Objects oder Metadaten-Modelle. Die

Kerninfrastruktur stammt dabei weiterhin von anderen Unternehmen, sei dies Tibco, IBM, WebMethods oder BEA. Auch mit Microsoft hat Siebel die Zusammenarbeit verstärkt: Mitte des letzten Jahres gaben die beiden Unternehmen bekannt, dass Integrationsanwendungen von Siebel für die Auftragsabwicklung und die Rechnungsstellung in der ITK-, Medien- und Energiebranche auch für den Microsoft BizTalk Server 2004 erhältlich seien.

Durch diese Strategie, so eine Analyse des Marktforschers Meta Group, kann Siebel die Präsenz in den Unternehmen ausweiten, ohne dabei in Wettbewerb zu allen anderen Integrationsanbietern zu treten.

Noch ist anzunehmen, dass die Umsätze, die Siebel mit UAN erwirtschaftet, gering sind – konkrete Zahlen zu einzelnen Geschäftsbereichen rückt das Unternehmen nicht heraus. Stefan Sonntag, Executive Director Marketing and Sales bei der Siebel Systems Deutschland GmbH, betont aber, der Stellenwert von UAN im Siebel-Portfolio sei sehr hoch: «Wir schätzen den gesamten Integrationsmarkt weltweit auf etwa 90 Milliarden Dollar. Verglichen dazu ist unser CRM-Stammmarkt eher klein.»

SAP will die Marktführerschaft

SAP hat grosse Ambitionen im Integrationsmarkt. Befragt nach den Zielen be-

züglich der Marktanteile im Integrationsmarkt, ist man bei SAP nicht bescheiden: Angestrebt wird die Marktführerschaft im Bereich der Business-Plattformen.

Für 2004 hatte sich SAP zum Ziel gesetzt, tausend Referenzkunden für NetWeaver zu gewinnen, und das sei gelungen, sagte Kagermann im November des letzten Jahres, bis dato seien es 1300. Allerdings nutzen erst wenige der Kunden die Plattform voll, die nun auch als Einzellösung verkauft werden soll. In der Schweiz gibt es gemäss SAP derzeit 35 NetWeaver-Referenzkunden.

SAP goes SOA

Auch wenn SAP das Akronym SOA nicht an die grosse Glocke hängt, geht sie mit NetWeaver in diese Richtung. SAP NetWeaver bildet die integrierende Applikationsplattform und damit die technische Grundlage von SAPs ESA-Modell. ESA bedeutet so viel wie Enterprise Service Architecture und ist eine Architektur, die alle Funktionalitäten als Services behandelt, also eine SOA. Die ESA-Architektur ihrerseits bildet die Basis für SAPs xApps: vorgefertigte, bereichsübergreifende Applikationen, die auf bestehenden Systemen aufsetzen.

Derzeit ist SAP daran, alle Enterprise Services zu erfassen, um sie mit dem nächsten Release von SAP NetWeaver im

Laufe dieses Jahres zu veröffentlichen. Bis 2007 sollen dann alle SAP-Anwendungen, einschliesslich der mySAP Business Suite, ganz auf dem neuen Modell der Enterprise Services Architecture beruhen.

Trotzdem wird sich SAP nicht vom Applikations- zum Infrastrukturanbieter wandeln. Es gelte, beide Bereiche zu kombinieren, sagt die Schweizer SAP-Pressesprecherin Claudia Rollero.

Reifegrad der ERP-Andocksysteme noch gering

Ebenso wie SAP mit NetWeaver propagiert auch PeopleSoft mit ihrer Integrationsplattform AppConnect Offenheit gegenüber den Systemen von Drittanbietern. Trotzdem bleibt es eine schwierige Frage, ob die Integration in die Hand eines ERP-Anbieters gegeben werden soll.

Die Erfahrung der EAI-Anbieter, insbesondere mit der Integration von Lösungen unterschiedlicher Anbieter, sei heute noch deutlich grösser als bei den ERP-Anbietern selbst, betont Thomas Marko. Hinzu kommt, dass – auch wenn es theoretisch möglich ist, Best-of-Breed-Lösungen anderer Anbieter mit den entsprechenden Tools zu integrieren – jeder ERP-Anbieter ein vitales Interesse hat, seine eigene Lösung an den Mann zu bringen.

Dass es für die aus dem Business-Software-Bereich stammenden Unternehmen noch einiges zu tun gibt, bevor sie voll funktionale und stabile Lösungen anbieten können, glauben auch viele Marktforscher. Gemäss META Group soll bis dahin noch mindestens ein halbes Jahr verstreichen.

ESB kommt in Mode

Nicht nur unter den Anbietern reiner EAI-Lösungen kommt der vor etwa einem halben Jahrzehnt von Gartner-Analysten geprägte Begriff Enterprise Service Bus (ESB) immer mehr in Mode. Bisher waren es kleinere, spezialisierte Unternehmen wie Cape Clear Software, Polar Lake, Iona und allen voran die irische Sonic Software, die ihre Integrationsprodukte unter dem Label ESB anpriesen.



«Integration gehört in die Informatikstrategie jedes Unternehmens»

Thomas Marko, Berater und Leiter des Fachbereichs Informationslogistik bei der ASP Inteco AG, über Vor- und Nachteile unterschiedlicher Integrationsansätze.

Serviceorientierte Architekturen (SOA) werden derzeit als Allheilmittel für Integrationsprobleme gehandelt. Welchen Einfluss werden diese Technologien auf den Integrationsmarkt nehmen?

Von SOA ist zu erwarten, dass sie zu einer weiteren Modularisierung der Software beiträgt. Die Idee hinter SOA ist bestechend: Jede Applikation bietet ihre Dienste jeder anderen mit Bedarf an. SOA wird allerdings nur in jenen Unternehmen von Bedeutung sein, wo es einen Softwarearchitekten gibt, also nur in Unternehmen,

die über grosse IT-Entwicklungsabteilungen verfügen. Dort wird SOA zu einer Verbesserung der Infrastrukturen führen. **Ist SOA für KMUs also nicht interessant?**

Kaum. SOA ist nur dort relevant, wo ein Softwarearchitekt die IT-Welt plant. KMUs kaufen Software ab Stange und modifizieren vielleicht noch die eine oder andere Schnittstelle. Grundsätzlich bietet SOA aber die Chance, dass Softwareprodukte Standardsprachen lernen, über die sie mit anderen Lösungen kommunizieren können, was auch kleineren und mittleren

Unternehmen zugute kommt.

Nachdem die Aufgabe der Integration lange Zeit Domäne der EAI-Tools-Anbieter war, tummeln sich dort nun auch Anbieter von Applikationsplattformen oder Business-Software. Sie alle haben unterschiedliche Ansätze, für welchen sollen sich die Kunden entscheiden?

Das hängt von den Bedürfnissen und der IT-Strategie des Unternehmens ab. Für Best-of-Breed-Strategien eignen sich Integrations-Engines am besten: EAI-Anbieter sind gegenüber den zu integrier-

enden Produkten neutral und haben den Fokus einzig und allein auf der Integration. Zudem sind ihre Integrationsprodukte in der Regel reifer als die der Anbieter aus anderen Bereichen. Zu ERP-Andocksystemen wie SAP XI oder PeopleSoft AppConnect können Unternehmen greifen, die sich auf die Produkte des jeweiligen Herstellers konzentrieren möchten; die sich als SAP-, Baan- oder PeopleSoft-Haus verstehen. Unternehmen, die über eine Programmierabteilung verfügen und viel selber entwickeln, bietet sich die Möglichkeit, die Synergien zu nutzen, die kombinierte Entwicklungs- und Applikationsplattformen aus einer Hand bieten.

Welcher Integrationsansatz kommt grundsätzlich am günstigsten? Diese Frage lässt sich nicht beantworten, die Preise variieren von Fall zu Fall erheblich und sind nur durch minutiöse Arbeit zu vergleichen. Oft kosten Add-ons

Fortsetzung auf Seite 12

► Nun nehmen sich aber vermehrt auch IT-Schwergewichte des ESB-Konzepts an. So hat auch Microsoft mit Indigo schon im Herbst 2003 einen neuen Ansatz zum Aufbau miteinander vernetzter Systeme angekündigt, die auf einer Webservice-orientierten Architektur basieren. Allerdings soll Indigo erst zusammen mit Longhorn fertig gestellt sein, also frühestens Ende 2006.

Der Redmonder Software-Konzern hat in den letzten Monaten eine Vielzahl Artikel veröffentlicht, die sich mit dem Thema Indigo näher befassen. Inzwischen scheint klar, dass die Konzeption von Indigo sehr nah an das herankommt, was heute von vielen Experten unter ESB verstanden wird. Allerdings herrscht auch unter diesen noch Unklarheit über die Definition von ESB und darüber, wie sich eine ESB-basierte integrierte Systemlandschaft etwa von einer SOA unterscheidet (siehe Box auf Seite 11).

Definition von ESB noch unklar

Auch die Anbieter herkömmlicher EAI-Produkte setzen teilweise auf ESB. So hat etwa die kalifornische SeeBeyond mit eInsight Enterprise Service Bus bereits seit längerem ein solches Produkt auf dem Markt und bietet es als limitierte Version von eInsight BPM (Business Process Management) an.

Bei IBM taucht ESB erst als Modul in der WebSphere-Familie auf, das vor allem dazu dient, die WebShere-Anwendungen per Messaging einfacher und schneller miteinander zu verbinden. Doch Pläne, wo IBM mit ESB hin will, fehlen nicht. In den nächsten 12 bis 18 Monaten, so gab Big Blue Mitte letzten Jahres bekannt, werde man eine ganze Serie von Produkten und Technologien vorstellen, die helfen sollen, die ESB-Strategie auf eine solidere Basis zu stellen.

Fortsetzung von Seite 10

mehr als das Standardprodukt. Teurer als die Standardsoftware ist es jedenfalls, die Schnittstellen zu beschreiben, zu implementieren und zu testen, und dort kann man durch gute Methoden und gute, formalisierte Kommunikation zwischen den Partnern sparen.

ist es sinnvoll, Applikationsentwicklung und Integration zu vermischen?

Ich erachte als sinnvoll, kleine Zellen zu schaffen, die gut zusammenarbeiten, anstatt grosse, komplexe Systeme zu entwickeln. Denn auch wenn ein System zum Zeitpunkt der Entwicklung das beste auf der Welt sein mag, ist es in zehn Jahren ablösungsbedürftig: Einzelne Komponenten müssen stets migriert werden. Bei einem grossen System, bei dem die Applikations-

EAI: Die Qual der Wahl

Die Menge der Anbieter im Integrationsbereich ist enorm, umso schwieriger gestaltet sich für die Unternehmen die Auswahl. Im Integrationsmarkt tummeln sich längst nicht mehr nur die Anbieter herkömmlicher EAI-Plattformen, sondern auch Entwickler von Applikations- und Entwicklungsumgebungen wie etwa IBM oder BEA sowie Softwareanbieter wie SAP, Oracle oder PeopleSoft.

Gemäss Thomas Marko von ASP Inteco handelt es sich bei der Wahl eines Integrationsansatzes primär um einen Architekturentscheid (siehe Tabelle).

Prüfe alles, das Beste behalte

Egal, welcher Ansatz gewählt wird, gilt es, im Vorfeld die eigenen Bedürfnisse genau abzustecken und die Lösungen entsprechend zu prüfen. Kriterien sind hier etwa der Leistungsumfang im Integrationsbereich, Unterschiede bei

Prozesssteuerung, Workflow, Betriebsunterstützung oder SOA. Über die Überlebenschance der Produkte gibt die installierte Basis Bescheid. Dazu Marko: «Ab 1000 Installationen ist ein Produkt finanziell überlebensfähig. Neuverkäufe sind ein sehr gutes Signal, wie es um die aktuelle Akzeptanz eines Produktes steht.»

Die Produktreife lässt sich in Jahren, dem verfügbaren kompetenten Personal und ebenfalls an den installierten Systemen messen. Ein weiteres wichtiges Kriterium ist der Schweiz-Bezug: Wie viel kompetente Unterstützung ist verfügbar und woher? Werden die Schweizer Branchennormen wie etwa TARMED unterstützt? Sind gute Integrationspartner hierzulande verfügbar? Last but not least ist gemäss Marko die Offenheit und «Standardtreue» der Lösung zu beachten und damit ihre Kompatibilität.

EAI-Produktklassen

	Integration-Engines	Entwicklungsplattformen	ERP-Andocksysteme
Leistungsumfang ausserhalb des Integrationsbereichs	klein	sehr gross	klein
Parametrierung vs. Programmierung; Einbettung in bestehende Programmierumgebungen	Parametrierung	Programmierung	Parametrierung
Spezialisierung auf Integration vs. Generalisierung	Spezialisierung	Generalisierung	Spezialisierung
Bezug zu spezifischen ERP-Systemen	gross	klein	sehr gross
Neutralität gegenüber anzubindenden Systemen (Akzeptanz als neutrale Instanz)	sehr gut	gut	schlecht
Komplexität, Verschwimmen der Grenzen	sehr gut	schlecht	schlecht
Benötigt eigene IT-Entwickler	nein	ja	nein
Anbieterbeispiele	SeeBeyond ICAN-Suite/eGate, TIBCO, Vitria BusinessWare, webMethods ESP, Sonic ESB, e2e ...	IBM Websphere, BEA Integrator, Oracle Integration Suite, Microsoft BizTalk ...	SAP NetWeaver, PeopleSoft AppConnect, Baan Cordis ...

entwicklung und die Integration Hand in Hand durchgeführt werden, kann das sehr schwierig werden. Um eine Analogie aus der Biologie zu verwenden: Eine Zellerneuerung wird beinahe unmöglich. Unser Körper besteht aus gutem Grund aus einer Vielzahl unterschiedlicher Organe, die wiederum aus einzelnen Zellen aufgebaut werden und nicht aus einem einzigen Grossorgan.

Derzeit geht der Trend dahin, dass jeder, der bereits eigene Software in einem Unternehmen hat, auch noch eine Integrationslösung nachschieben will. Wie ist das zu erklären?

Integrationslösungen sind zentraler Bestandteil jeder IT-Infrastruktur und haben daher eine sehr lange Lebensdauer im Unternehmen. Sie werden eher aktualisiert als abgelöst und vergrössern den Foot-

print eines Anbieters im Unternehmen.

Einige Analysten sind der Ansicht, EAI werde in BPM aufgehen, ist das zu erwarten?

Integrationsaufgaben sind seit geraumer Zeit dieselben und werden es auch noch lange bleiben. Was sich ändert, ist die Gewichtung der Schlagworte wie EAI, BPM, Workflow sowie der Aspekt, der hervorgehoben wird. Bei BPM ist dies die Prozessoptimierung und -automatisierung. Dies ist sinnvoll, weil dadurch in den Vordergrund gestellt wird, wofür die Technik EAI eigentlich gut ist. Auf der Ebene der Produkte führt dies dazu, dass Integrations- und Workflow-Tools zu einer Einheit zusammenwachsen, was neue Möglichkeiten eröffnet.

Integrationsprojekte beginnen kaum je auf der grünen Wiese, niemand

wird sämtliche IT-Systeme von heute auf morgen ersetzt. Welche Hausaufgaben müssen Unternehmen im Vorfeld gemacht haben?

Integration ist ein Punkt, der in der Informatikstrategie eines Unternehmens verankert und in konkreten Strukturen und Gestaltungsprinzipien umgesetzt sein muss. Des Weiteren darf es ein Unternehmen nicht versäumen, in diesem Bereich Know-how aufzubauen, am besten im Rahmen eines Integration-Competence-Centers. Denn interessanterweise ist das Wissen der Lösungsanbieter bezüglich Normen, Standards und Umsetzungsmethoden heute viel fundierter als in den Firmen. Dieser Knowledge-Gap zwischen Anbietern und den Informatikabteilungen in den Firmen sollte rach geschlossen werden.