

Pressemeldung

Frankfurt, 2. August 2007

Services für SOA: IDC sieht Dienstleister am Scheideweg

IT-Berater müssen immer mehr Geschäftsprozesswissen aufbauen, um zukünftig erfolgreich SOA bei Kunden verkaufen zu können, lautet das Ergebnis der aktuellen IDC Studie "SOA in Deutschland 2007: Beratungskompetenz als Erfolgsfaktor".

Eine Befragung von IDC unter 228 deutschen Unternehmen hat ergeben, dass Kosteneinsparungen nicht immer die Hauptmotivation für Anwenderunternehmen sind, auf eine Service orientierte Architektur (SOA) zu setzen. Zwar kann ein Großteil der Kosten für die Integration der unterschiedlichen Applikationen entfallen, doch der Nutzen, den eine erhöhte Agilität der IT verspricht, steht im Vordergrund bei SOA-Entscheidungen.

"Um diesen Nutzen darstellen zu können, sollten IT-Dienstleistungsanbieter in branchenspezifische Referenzmodelle investieren und standardmäßig Composite Applications für spezifische geschäftliche Herausforderungen und Branchen anbieten", fasst Frank Naujoks, Research Manager Software bei IDC und Autor der Studie "SOA in Deutschland 2007: Beratungskompetenz als Erfolgsfaktor" die Auswirkungen von SOA auf das Geschäft von IT-Dienstleistern zusammen.

IDC geht davon aus, dass die technische Integration zunehmend standardisiert wird. "IT-Dienstleister müssen sich auf die Erstellung von Composite Applications konzentrieren und sich selbst in Richtung eines Business Integrators entwickeln", ist Naujoks überzeugt. Denn nur so wird es möglich sein, hochpreisigere Projekte wie das Design, Assemblieren und Testen von Composite Applications und die Entwicklung branchenspezifischer Lösungen zu verkaufen.

Es ist zu erwarten, dass SOA sich mittelfristig über alle Branchen ausbreitet und verstärkt in den Bereich der kleinen und mittelständischen Unternehmen vordringt. Allerdings verbreitet sich SOA nicht so schnell in den Unternehmen, wie es die meisten IT-Anbieter anfangs erhofft hatten. "Bis vor kurzem haben die Anwender auf die Angebote der Anbieter mit Skepsis und Zweifel reagiert", sagt Naujoks.

Die Einführung einer SOA erfolgt üblicherweise in mehreren Phasen. Entsprechend sehen Anwender SOA-Implementierungen als mehrjährige Projekte an. Am Anfang steht üblicherweise ein Proof-of-concept-Projekt; beispielsweise die Einführung von SOA bei einer ausgewählten Anwendung, um dann bei Erfolg SOA abteilungs- und unternehmensweit einzuführen.

Zurzeit finden sich Implementierungen der unterschiedlichsten Reifegrade in den Unternehmen. "Während sich viele Unternehmen noch in der Planungs- und Evaluierungsphase befinden, sind andere Unternehmen mit ihren Projekten schon viel weiter und haben in einigen wenigen Fällen schon eine SOA-Plattform unternehmensweit eingeführt", gibt Naujoks die Umfrageergebnisse wieder. Eine kleine Minderheit von überwiegend großen Unternehmen hat in ihre SOA-Initiative schon Partner, Lieferanten oder Kunden einbezogen. Für die Mehrheit der Unternehmen erwartet IDC diesen Schritt frühestens 2008, wahrscheinlich erst 2009.

Mit zunehmender Marktreife wird sich die aktuell sehr technologiezentrische Sichtweise in einen mehr prozesszentrischen Ansatz verändern. Laut IDC-Experte Naujoks kann diese Veränderung für eine Vielzahl von IT-Dienstleistern eine große Herausforderung bedeuten. Insbesondere technologielastrige IT-Dienstleister müssen ihre Positionierung überdenken und die Geschäftsprozesse in den Mittelpunkt ihres Portfolios stellen, um weiter erfolgreich am Markt bestehen zu können.

Auffällig ist, dass sich die Dienstleister augenscheinlich immer noch schwer tun, das Thema SOA verständlich und nachvollziehbar zu kommunizieren. Zum Teil ist eine zusammenhängende Darstellung des Themas bei den IT-Dienstleistern nicht auf Anhieb zu erkennen. Das Thema SOA wird in Teilbereichen beziehungsweise als Unterpunkt des Themas Integration angesprochen. "Obwohl die

Dienstleistungen einiger Anbieter stark darauf ausgerichtet sind, IT-Infrastruktur- und Support-Kosten zu senken, sollte vielmehr die Kompetenz im Hinblick auf die erforderliche Umgestaltung der Geschäftsprozesse beziehungsweise die Vorgehensweise zur Identifizierung der erforderlichen organisatorischen Veränderungen durch SOA im Mittelpunkt stehen", rät Naujoks den IT-Dienstleistern. Denn anders wird es schwer, zukünftig als Dienstleister am Markt bestehen zu können, denn die Nachfrage der Kunden nach Geschäftsprozessberatung im Rahmen eines SOA-Projektes wird zunehmen.

SOA basierende Dienstleistungen, insbesondere auf den Gebieten Systemintegration und Consulting, werden zunehmend attraktiv für Service-Anbieter. Weltweit schätzt IDC den Markt für externe SOA-Dienstleistungen auf etwas mehr als 6,3 Milliarden Dollar in 2006. Dieser Wert soll sich bis 2010 auf 32,7 Milliarden Dollar verünfachen.

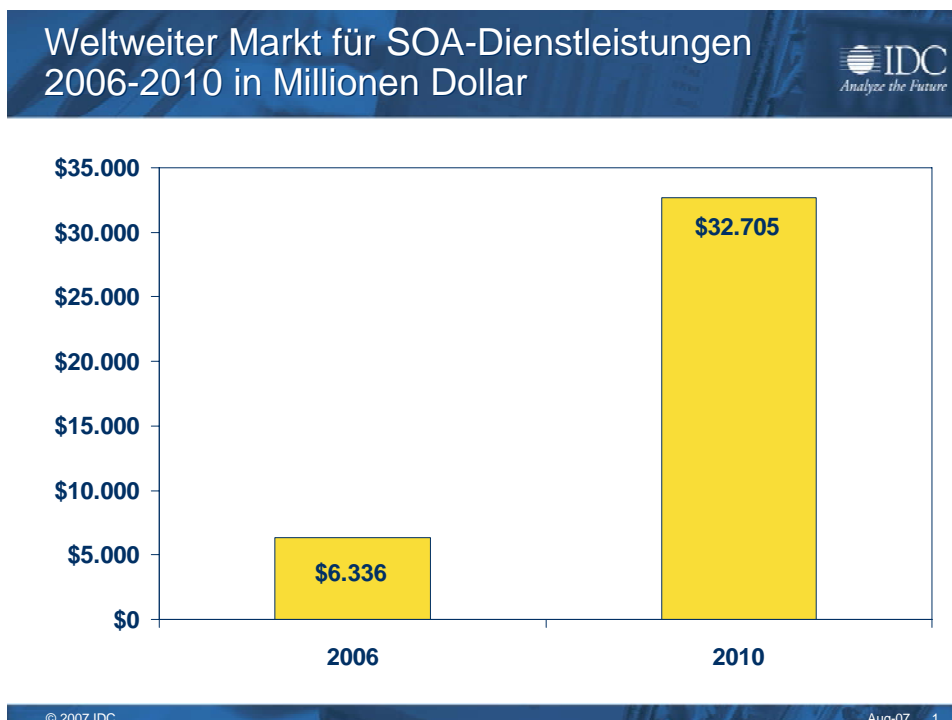


Abbildung: Weltweiter Markt für SOA-Dienstleistungen 2006-2010 (in Mio.USD)

Quelle: IDC, 2007

Bildhinweis:

Die Biografie von Frank Naujoks finden Sie unter dem nachstehenden Link:

http://www.idc.com/germany/research/cv_naujoks.jsp

Ihr Pressekontakt:

S.M.A.R.T. Consult Ltd. & Co. KG

Edith M. Horton

Aufkirchner Str. 18

82335 Berg

Tel. 08151-447400

Fax: 08151-447401

Mobil: 0174-344-8163

Email: edith.horton@smart-consult.com

Informationen zu IDC Central Europe

IDC ist der weltweit führende Anbieter von Marktinformationen, Beratungsdienstleistungen und Veranstaltungen auf dem Gebiet der Informationstechnologie und der Telekommunikation. IDC analysiert und prognostiziert technologische und branchenbezogene Trends und Potenziale und ermöglicht ihren Kunden so eine fundierte Planung ihrer Geschäftsstrategien sowie ihres IT-Einkaufs. Durch das Netzwerk der mehr als 900 Analysten in 90 Ländern mit globaler, regionaler und lokaler Expertise kann IDC ihren Kunden umfassenden Research zu den verschiedensten Segmenten des IT-, TK- und Consumer Marktes zur Verfügung stellen. Seit mehr als 43 Jahren vertrauen Business-Verantwortliche und IT-Führungskräfte bei der Entscheidungsfindung auf IDC.

Weitere Informationen über IDC finden Sie unter <http://www.idc.com> oder <http://www.idc.de>.