



Fotos: Wolfgang Taschner

Neben Amazon bereiten sich auch andere Anbieter auf das Geschäft mit der Cloud vor, beispielsweise der japanische IT-Konzern Fujitsu. Dr. Dietmar Neugebauer, Vorstandsvorsitzender der DOAG, und Fried Saacke (links), DOAG-Vorstand und Geschäftsführer, sprachen darüber mit Rolf Schwirz (rechts), Chief Executive Officer Fujitsu Technology Solutions.

„Cloud Computing hat aus meiner Sicht eine ähnlich wichtige Funktion wie das Internet ...“

Was sind die besonderen Herausforderungen bei Fujitsu Technology Solutions?

Schwirz: Unsere große Aufgabe besteht darin, eine gute Balance zwischen unseren Angeboten an Hardware, Solutions und Services zu erreichen. Eine besondere Herausforderung ist sicher Cloud Computing. Wir verfügen weltweit über mehr als neunzig Rechenzentren, die mehr oder weniger identisch aufgebaut sind und uns ideale Voraussetzungen bieten, um auf einer einheitlichen, globalen Plattform Cloud Services anzubieten. Darüber hinaus haben wir uns vorgenommen, das Technologie-Know-how und Teile des Portfolios, über das Fujitsu in Japan verfügt, nach Europa zu holen.

Wie sollte eine moderne IT-Abteilung aufgestellt sein?

Schwirz: Generell muss eine moderne IT-Abteilung drei Anforderungen erfüllen: Sie muss erstens die Unternehmensstrategie abbilden, zweitens eine perfekte

Umgebung von Business Applications bereitstellen und drittens ein gezieltes, effektives Infrastruktur-Management gewährleisten. Auf diese Weise kann sie dafür sorgen, dass die IT-Infrastruktur und die Prozesse in einem Unternehmen zu einem Wettbewerbsvorteil im Markt werden, sie kann gezielt Kostenersparnis realisieren und einen Mehrwert für das Business liefern.

Bei einem Unternehmen wie Fujitsu aber muss eine IT-Abteilung noch mehr leisten: Sie muss immer der Treiber für Innovationen sein und die Plattform bieten für Pilotprojekte, die damit später beim Kunden perfekt umgesetzt werden können.

Welche Rolle spielt dabei Cloud Computing?

Schwirz: Cloud Computing hat aus meiner Sicht eine ähnlich wichtige Funktion wie das Internet. Es ebnet den Weg in eine neue Ära und gibt vor, wie wir künftig mit Computerleistung umgehen. Kunden verlangen nach neuen

Bezugs- und Pricing-Modellen in der IT – und Cloud Computing kann darauf eine Antwort geben. Gerade im Hinblick auf die Applikationsebene kann der Markt von Cloud Services profitieren. Fujitsu wird dabei als ernstzunehmender Anbieter eine Rolle spielen.

Wie wollen Sie Cloud Computing vermarkten?

Schwirz: Wir bieten bereits heute ein umfassendes Portfolio an Infrastrukturen an und verfügen über die entsprechenden Services. Unsere Kunden profitieren vor allem davon, dass wir ihnen eine maßgeschneiderte IT anbieten können, von der Hardware über Managed Services bis hin zu Diensten aus der Cloud. Dies löst eine zentrale Problematik vieler CIOs, die Wachstum mit erhöhter Leistung unterstützen müssen, ohne die Ausgaben signifikant zu erhöhen.

Wie gehen Sie dabei in den unterschiedlichen europäischen Ländern vor?

Schwirz: Wir agieren in jedem Land entsprechend des Reifegrads des jeweiligen Marktes – gemäß dem Motto der Fujitsu-Gruppe „Think global, act local“. Und die Kundenanforderungen sind in den europäischen Märkten noch sehr unterschiedlich: Während wir hierzulande mit unseren Kunden über die Möglichkeiten von Cloud Computing diskutieren, liegt der Fokus in anderen Märkten noch stark auf der Hardware-Infrastruktur. Wir bedienen die Anforderungen unserer Kunden vor Ort mit den jeweiligen Elementen unseres kompletten Infrastruktur- und Service-Portfolios.

Was sind die Chancen und Risiken beim Cloud Computing?

Schwirz: Cloud Computing stellt ein völlig neuartiges Bezugsmodell für IT dar, dessen größte Chancen in neuen Pricing-Modellen und einer enormen Flexibilität liegen. Gleichzeitig profitieren Kunden von den Skaleneffekten, die große Anbieter erzielen. In dem Maße, in dem sich Cloud Computing weiterentwickelt, bietet es einen schnellen und einfachen Zugang zu einem Paradies an Applikationen und Software.

Risiken hingegen sind, wenn Cloud Computing zielgerichtet und geplant eingesetzt wird, kaum zu befürchten. Wichtig für ein Unternehmen ist, erstens vorab Prozesse zu definieren, zweitens Anwendungen zu identifizieren, die für die Cloud geeignet sind, drittens klare SLAs festzulegen und viertens Sicherheits- und Compliance-Aspekte zu berücksichtigen.

Für welche Marktsegmente ist Cloud Computing besonders interessant?

Schwirz: Cloud Computing ist ja nicht nur eine Technologie, sondern im Wesentlichen ein anderes Geschäftsmodell, das eine Flexibilisierung der IT-Kosten und mehr Transparenz ermöglicht. Damit ist Cloud Computing nicht auf bestimmte Branchen oder Marktsegmente limitiert, ganz im Gegenteil: Alle Industrien können davon profitieren – nicht zuletzt aber diejenigen, in denen es regelmäßig neue Marktteilnehmer gibt. Denn die Ge-

schwindigkeit und Einfachheit, mit der sich neue Business-Szenarien durch die Cloud abbilden lassen, ist eine ganz große Chance für neue Spieler auf einem Markt. Gleichzeitig ermöglicht die Cloud aber bei den etablierten Unternehmen unter unseren Kunden eine Diskussion darüber, wie sie auf Basis von Cloud Computing selbst neue Geschäftsmodelle aufbauen können.

Was sind für Sie die typischen Kunden beim Cloud Computing?

Schwirz: Wir waren lange Jahre stark auf Großkunden fixiert, und natürlich ist in diesen Unternehmen die Offenheit für Cloud Computing schon sehr hoch. Gleichzeitig aber werden wir künftig den gehobenen Mittelstand noch stärker ins Visier nehmen – denn gerade mittelständische Unternehmen können von Cloud Computing massiv profitieren, weil sie meist weniger IT-Know-how im eigenen Haus vorhalten können und ihre Ressourcen schonen müssen, um sich vollständig auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren zu können.

Wie weit sind die Aktivitäten hinsichtlich Cloud Computing in den einzelnen Unternehmen gediehen?

Schwirz: Cloud Computing ist überall ein Thema und wird bereits in vielen Unternehmen evaluiert. Bei der Adaption hingegen sind viele Kunden noch zögerlich, weil sie Bedenken hinsichtlich der Datensicherheit haben. Hier ist noch Überzeugungsarbeit zu leis-

ten. Nicht zuletzt deshalb haben wir zahlreiche Sicherheitspakete rund um unsere Cloud-Angebote entwickelt, die diesem Bedürfnis nach Sicherheit Rechnung tragen.

Wo sehen Sie bei Fujitsu Alleinstellungsmerkmale in der Cloud?

Schwirz: Für uns ist beispielsweise wichtig, in der Cloud offene Standards anzubieten und dem Kunden die Wahl seiner Applikationen selbst zu überlassen. Im Gegensatz zu anderen Cloud-Anbietern am Markt geben wir das Lösungsportfolio nicht vor.

Gibt es weitere Marktsegmente, in denen Fujitsu eine wichtige Rolle spielt?

Schwirz: Wenn Sie unser Portfolio in Japan betrachten – in einem Markt, in dem Fujitsu mit weitem Vorsprung Marktführer ist – dann reicht das Angebot dort vom Mobile Phone bis zum Großrechner und umfasst auch ein relativ vollständiges Software-Angebot, von der Datenbank über die Middleware bis hin zu Applications-Lösungen. Wir eruieren gerade, welche dieser Portfolio-Elemente sich auch in Europa vermarkten lassen. Das betrifft nicht zuletzt den Bereich Mobiltelefone, den wir vor kurzem mit der Übernahme der Mobile-Phone-Sparte von Toshiba noch einmal deutlich gestärkt haben.

Steigt Fujitsu auch in das Thema „Tablet PCs“ ein?

Schwirz: Einsteigen müssen wir da nicht mehr – Fujitsu ist einer der langjährigen Player in diesem Markt, mit mehr als 20 Jahren Erfahrung in der Konstruktion von Tablet PCs. Unser jüngster Slate PC läuft mit Windows 7, wobei unsere Ingenieure das Betriebssystem um eine eigene Bedienoberfläche ergänzt haben. Das Gerät stößt auf große Resonanz, weil es hinsichtlich Sicherheit und Integrierbarkeit viel besser in die IT-Landschaft von Unternehmen passt als andere Geräte auf dem Markt. Zudem bietet unser STYLISTIC Q550 mit zwei Akkus eine sehr lange Laufzeit und besitzt neben einer USB- auch eine HDMI-Schnittstelle.



Wir sind überzeugt davon, dass das Gerät ein großer Erfolg werden wird.

Welchen Stellenwert hat für Sie die Kundenzufriedenheit?

Schwirz: Die Service-Orientierung ist sehr tief in der japanischen Kultur verankert. Kundenzufriedenheit ist einer von drei Brand Values unserer Marke und einer der wichtigsten Werte von Fujitsu überhaupt.

Wie lässt sich Kundenzufriedenheit erreichen?

Schwirz: Ich glaube, unsere Kunden wissen zu schätzen, dass sie in Fujitsu einen vertrauenswürdigen Berater und Sparrings-Partner in allen IT-Fragen haben, der in der Lage ist, ihre ganz individuellen Anforderungen aufzugreifen und umzusetzen – mit einem vollständigen Portfolio, weltweiter Lieferfähigkeit, aber trotzdem hohem lokalen Marktverständnis. Gerade hier in Europa profitieren unsere Kunden zum Beispiel sehr von einem Produktionsstandort Augsburg und einem starken Customizing. Ich kenne kaum ein Unternehmen, das eine so loyale Kundenbasis hat wie Fujitsu. Darauf müssen wir aufsetzen.

Was war Ihre Motivation, Oracle zu verlassen und zunächst zu SAP und nun zu Fujitsu zu wechseln?

Schwirz: Es war bei Oracle sehr offensichtlich für mich, dass meine Entwicklungsmöglichkeiten begrenzt waren – und das stand nicht im Einklang mit dem hohen Maß an Ambitionen und Energie, das ich habe. Als CEO von Fujitsu Technology Solutions bin ich nun tatsächlich sehr glücklich. Die Leistungskraft des Unternehmens ist enorm und ich besitze sehr große Entscheidungsfreiheit. Die japanische Unternehmenskultur steht hier im krassen Gegensatz zur amerikanischen, weil sie auch dezentrale Potenziale anerkennt. Hinzu kommt, dass ein großer Teil von Fujitsu Technology Solutions aus der ehemaligen Siemens Nixdorf AG entstanden ist, wo ich meine ersten dreizehn Berufsjahre verbracht habe. Aber

ich möchte die Zeit bei Oracle, die sehr intensiv und prägend für mich war, auf keinen Fall missen.

Wo sehen Sie Parallelen zwischen Oracle und Fujitsu Technology Solutions, wo große Unterschiede?

Schwirz: Das ist eine Frage, die sich in zwei Sätzen nicht beantworten lässt – Fujitsu und Oracle sind völlig verschieden, ob im Hinblick auf die Unternehmensphilosophie und Unternehmenskultur oder im Hinblick auf das Produktportfolio. Aus meiner Sicht sind die beiden Unternehmen grundsätzlich nicht miteinander vergleichbar.

Oracle ist seit der Übernahme von Sun auch im Hardware-Geschäft tätig. Wie sehen Sie hier die Wettbewerbssituation zu Fujitsu Technology Solutions?

Schwirz: Oracle ist im SPARC-Umfeld ein strategischer Partner für Fujitsu. Gleichzeitig gibt es immer schon eine Zusammenarbeit bei der Anpassung unserer Hardware auf die Oracle-Datenbank. Daran wird sich nichts ändern.

Wie grenzen sich Sun/Oracle und Fujitsu bei den gemeinsam entwickelten Systemen voneinander ab?

Schwirz: Fujitsu ist ein großer Service-Partner für bestehende Sun-Kunden. Hier kann sich der Leistungsumfang durchaus noch verstärken.

Vor dem Hintergrund, dass Kritik an Konzernen wie Google oder Facebook in Bezug auf die Flut der dort gespeicherten persönlichen Daten geübt wird, ist das Thema der humanen Nutzung von Informationstechnologien immer wichtiger. Auch die DOAG engagiert sich in Zusammenarbeit mit der Integrata-Stiftung hier. Wie positioniert sich Fujitsu Technology Solutions bezüglich dieser Problematik?

Schwirz: Sie nennen es humane Nutzung von Informationstechnologien, Fujitsu nennt es „Human Centric Computing“. Das ist eines der maßgeblichen Konzepte innerhalb des Fujitsu-Konzerns, das sich durch den

gesamten Bereich der Forschung und Entwicklung zieht und Vorgabe ist für alle Produkte, Lösungen und Services, die wir auf den Markt bringen. Fujitsu will IT so gestalten und einsetzen, dass sie das Wohl der Gesellschaft befördert. Beispielsweise gibt es in Japan bereits zahlreiche Lösungen, die darauf abzielen, Energieversorgung, Transport, Agrarwirtschaft etc. sicherer, effizienter und umweltverträglicher zu gestalten.

Aber wenn Sie speziell das Thema „Datensicherheit“ ansprechen: Hier setzt Fujitsu einen starken Schwerpunkt, sowohl bei der Konzeption seiner Services als auch bei der seiner Endgeräte. Erstens ist fast die komplette Notebook-Range von Fujitsu mit Features wie Fingerprint Sensor, SmartCard Reader oder TPM ausgestattet und bietet über die sogenannte „Anti-Theft-Protection“ die Option, gestohlene Geräte zu tracken oder fernzusperrern, damit keinesfalls sensible Daten in falsche Hände gelangen. Zweitens steht für uns die Sicherheit in der Cloud ganz oben auf der Agenda, mit Sicherheitspaketen, Datenverschlüsselung und einer Datenhaltung in unseren Rechenzentren in



Deutschland. Drittens sind wir einer der Gründungspartner des Bündnisses „White IT“ gegen Kinderpornographie im Netz, das der niedersächsische Innenminister ins Leben gerufen hat und bei dem wir uns stark politisch engagieren.



Zur Person: Rolf Schwirz

Rolf Schwirz ist Chief Executive Officer von Fujitsu Technology Solutions mit Sitz in München. Er leitet zum einen alle Aktivitäten der Vertriebsregion Central Europe, Middle East, Africa and India (CEMEA&I), zum anderen hat er auf globaler Ebene innerhalb der Fujitsu-Gruppe die Verantwortung für die beiden Produktlinien PRIMERGY Server sowie ETERNUS Speichersysteme.

Rolf Schwirz kam im Oktober 2010 zu Fujitsu und kann auf eine langjährige Erfahrung in der IT-Branche zurückblicken. Die Kundenbedürfnisse im Großunternehmen kennt er ebenso gut wie die im Mittelstand. Vor seinem Wechsel zu Fujitsu bekleidete Rolf Schwirz bei SAP die Position des Head of Mature Markets für EMEA und nahm beim Software-Konzern Oracle über einen Zeitraum von zwölf Jahren eine Reihe internationaler Managementfunktionen wahr, unter anderem als Senior Vice President Western Continental Europe, Managing Director Nordic-Germany und Vice President Sales Germany.

Seine Laufbahn begann Rolf Schwirz (studierter Betriebswirtschaftler) 1983 als Systemberater bei Unternehmen wie Siemens Nixdorf und der Siemens AG, wo er verschiedene Managementpositionen innehatte.

Die DOAG in der Presse



Die folgenden Ausschnitte reflektieren die Einschätzung der Fach- und Wirtschaftspresse zu bestimmten Themen über Oracle. Die Veröffentlichungen sind nicht mit der DOAG abgestimmt und können mit Ausnahme der Zitate einzelner DOAG-Vorstände von der Meinung der DOAG abweichen.

Heise Developer vom 12. April 2011

Java-Anwender kritisieren Zeitpunkt der JavaOne

Dass Oracle im Oktober die JavaOne wieder parallel zur Hausmesse Open World in San Francisco ausrichtet, stößt nicht auf die Zustimmung des Interessenverbands der Java User Groups e.V. Die im iJUG zusammengesetzten deutschen Java-Anwender befürchten, dass die weltweit größte Java-Konferenz dadurch zunehmend an Bedeutung verliert.

Die Bedeutung der JavaOne sei spürbar gesunken, heißt es in einer Pressemitteilung. Zudem wären viele Teilnehmer der letztjährigen JavaOne mit ihrem Tagungsort, dem Hilton San Francisco Union Square, unzufrieden gewesen. Neben unzureichenden Räumen und intransparenter Konferenzorganisation bemängelten sie den fehlenden Community-Spirit, beispielsweise vermissten Teilnehmer laut einem iJUG-Mitglied die früher vorhandene Community-Ecke mit Kurzvorträgen oder den Gedankenaustausch in Birds-of-a-feather-Sessions.

Fried Saacke, Vorstandsvorsitzender des iJUG, fordert, dass Oracle die Bedürfnisse der Community einbeziehen müsse, „um der JavaOne wieder den Spirit früherer Jahre zu verleihen“. Ansonsten würden „andere Veranstaltungen der JavaOne den Rang als führende Java-Konferenz ablaufen“. So gebe es der iJUG zufolge schon jetzt gerade in Europa mehrere große Java-Konferenzen als Alternative.

Channel Insider vom 5. April 2011

Oracle enttäuscht Anwender

In Sachen Lizenzierung bei Virtualisierung zeigt sich Oracle starrköpfig und bestraft Anwender, die Virtualisierungs-Lösungen von Drittanbietern einsetzen.

In einer Umfrage der DOAG Deutsche ORACLE-Anwendergruppe e.V. zeigten sich fast 90 Prozent der Teilnehmer unzufrieden mit dem Lizenzierungsmodell zur Virtualisierung. Nach längeren und intensiven Diskussionen sowohl mit Oracle Deutschland als auch mit den Oracle Headquarters in Redwood Shores erhielt die DOAG von Jeb Dasteel, Senior Vice President und Chief Customer Officer Oracle Corp., die Auskunft, dass Oracle keine Änderungen der Lizenzierungsregeln beim Einsatz von x86-Virtualisierungslösungen plane und in Erwägung ziehe.

Zum Hintergrund: Die gängigen x86-Virtualisierungslösungen (wie VMWare, HyperV, Xen) werden von Oracle nur als Soft-Partitioning eingestuft. Dies hat zur Folge, dass die Oracle-Produkte für den kompletten Server bzw. Serververbund lizenziert werden müssen, auch wenn die Oracle-Produkte nur auf einer kleinen Partition mit einer begrenzten Anzahl zugewiesener Prozessoren laufen. Im x86-Umfeld sind nur die Oracle VM und die mittlerweile ebenfalls zu Oracle gehörenden Solaris Container als Hard-Partitioning anerkannt, sodass bei diesen beiden Virtualisierungslösungen nur die zugewiesenen Prozessoren lizenziert werden müssen. Die DOAG forderte eine Gleichbehandlung aller x86-Virtualisierungslösungen bezüglich der Einordnung nach Hard- und Softpartitioning, was Oracle ablehnte ...

Weitere Pressestimmen lesen Sie unter <http://www.doag.org/presse/spiegel>