

Hitachi Data Systems Der IT-Hersteller vertieft seine Partnerschaft mit der SAP AG als OEM-Anbieter von SAP HANA

Weiterer Ausbau der globalen Partnerschaft

Die Zusammenarbeit erstreckt sich neben der Technologie auch auf Sales- und Marketing-Aktivitäten.

CHRISTOPH FELLNER

Wien. Strategische Allianzen dominieren die Cloud-Geschäftswelt, und eine recht gewichtige soll ausgebaut werden. Gemeint ist die Partnerschaft von Hitachi Data Systems, einem Tochterunternehmen von Hitachi Ltd., und der deutschen SAP AG. Beide Unternehmen haben eine weltweite Vereinbarung unterzeichnet, durch die Hitachi Data Systems die SAP HANA-Lösung als Original Equipment Manufacturer (OEM) anbieten wird. Die Zusammenarbeit wird sich über Innovationen im Bereich Technologie sowie gemeinsame Sales- und Marketing-Aktivitäten erstrecken. HDS und SAP wollen laut der Vereinbarung außerdem die gegenseitige Integration in den Bereichen Cloud, der SAP-Echtzeit-Datenplattform und beim High-Performance-Computing weiter vorantreiben.

„Die Ankündigung steht für ein neues Level der Zusammenarbeit mit Hitachi und HDS“, sagt Steve Lucas, President SAP Platform Solutions. „Über die erweiterte Kooperation werden Anwender die Vorteile von SAP HANA einfacher nutzen können. Sie werden eine enger integrierte Lösungslandschaft für mehr Innovationsfähigkeit erhalten. Kosten werden ebenso sinken wie die ‚Time to Market‘.“

Neue Innovationsprojekte

Recht angetan von der vertieften Brüderlichkeit zeigt sich auch Horst Heftberger, General Manager von Hitachi Data Systems Österreich: „Wir sind natürlich begeistert von dieser Bekanntmachung, aber am meisten werden unsere gemeinsamen Kunden profitieren“, kommentiert Heftberger.

„HDS kann nun eine noch tiefer integrierte Data-Center-Lösung anbieten, die fünfmal so leistungsfähig ist wie vergleichbare Angebote von Mitbewerbern und damit auch komplexesten Anforderungen gerecht wird. Gleichzeitig senken wir den ‚Data Center Footprint‘ und die Anforderungen bei Ressourcen. Die erweiterte Zusammenarbeit mit SAP wird sich positiv auf OPEX und CAPEX – also Betriebs- und Kapitalkosten – bei Anwendern auswirken. Sie ebnet auch den Weg für künftige Innovationsprojekte beider Unternehmen.“

Im Zentrum des globalen OEM-Abkommens steht das SAP Net-Weaver Business Warehouse (BW) auf Basis von SAP HANA, das erstmals im Rahmen einer OEM-Vereinbarung angeboten wird. Die engere Integration ermöglicht es Anwendern, bei Beschaffungen auf eine einzige, zentrale Plattform zu setzen: Neben der Unified Compute Platform (UCP) bietet HDS die Software sowie Managed Services an. Die Skalierbarkeit der Lösung ist ohne Einbußen bei Leistung oder einem Mehr an Komplexität möglich. Die UCP für SAP HANA verarbeitet laut Anbieter dabei fünfmal mehr Daten als andere Angebote und soll Anwendern somit Performance-Vorteile bei Transaktionen und Analyse bieten.

„SAP und Hitachi arbeiten seit über 20 Jahren als Partner zusammen“, sagt Akinobu Shimada, General Manager, IT Platform Business Strategy und Planning Operation, Information & Telecommunication Systems Company, Hitachi, Ltd. „Die Partnerschaft mit SAP war stets sehr erfolgreich. Mit der Ausdehnung eröffnen wir gemeinsam viele Vorteile für neue und bestehende Anwender.“

www.hds.com/at



Horst Heftberger, General Manager von Hitachi Data Systems Österreich.



Akinobu Shimada, General Manager bei Hitachi Ltd: gute SAP-Partnerschaft.

NextiraOne Der Integrator wurde vom niederländischen Besitzer an die südafrikanische Dimension Data verkauft

Übernahme mit starkem Know-how-Transfer

Wien. Der Deal ist unter Dach und Fach: Ab sofort ist der IT-Dienstleister NextiraOne im Besitz des südafrikanischen Unternehmens Dimension Data, das wiederum selbst eine Tochter der japanischen Nippon Telegraph and Telephone (NTT) ist. Über den Kaufpreis wurde zwischen dem bisherigen NextiraOne-Besitzer ABNex Capital, einer Tochter der niederländischen Großbank ABN Amro, und Dimension Data Stillschweigen vereinbart. Betroffen ist auch die österreichische NextiraOne-Niederlassung, die in den nächsten drei Monaten „auf Dimension Data umgebaut wird“, sagt Geschäftsführerin Margarete Schramböck, die die lokale Niederlassung wie bisher leiten wird. Lediglich Markenauftritt und Corporate Identity sollen sich zügig ändern.

Internationale Expansion

„Einer der Gründe für die Akquisition von NextiraOne war die geografische Expansion von Dimension Data“, sagt Schramböck. Die Südafrikaner waren bislang

weltweit in 52 Ländern tätig, jetzt in 58. „In Europa wächst Dimension Data von zehn auf 16 Länder; wir sehen durch diese Internationalität einen wesentlichen Vorteil für unsere Kunden.“ An der knapp 330 Mitarbeiter großen Belegschaft in Österreich soll sich durch die

Übernahme nichts ändern – und wenn, dann soll die Zahl vergrößert werden, weil neue technische Skills hinzukommen.

„Ein weiterer Übernahmegrund ist die komplementäre Kundenstruktur“, sagt Margarete Schramböck: Dimension Data kommt aus

dem Großkundenbereich, NextiraOne hingegen ist eher im Mittelstand beheimatet.

Große Ziele

Laut Schramböck spielen auch die technischen Grundlagen beider Unternehmen eine wichtige Rolle: Dimension Data kommt aus dem Netzwerke- und Datenbereich, NextiraOne bringt Know-how am Voice-Sektor mit. „Das ergänzt sich perfekt. Außerdem fahren beide Unternehmen eine herstellerunabhängige Multi-Vendor-Strategie. Dimension Data ist der weltweit größte Cisco-Partner und einer der größten Microsoft-Partner. Wir hingegen sind der größte Alcatel-Partner; das legen wir jetzt quasi zusammen.“ Auch Dimension Data hat ehrgeizige Ziele: Voriges Jahr hat Brett Dawson, CEO von Dimension Data plc, angekündigt, den Konzernumsatz in den nächsten fünf Jahren von sechs Mrd. USD (4,4 Mio. €) auf 12 Mrd. USD zu steigern.

www.dimensiondata.com/de-DE

www.nextiraone.eu/at



Margarete Schramböck, CEO von NextiraOne/Dimension Data in Österreich.

Software ReUse Urteil Lizenzenhandel



Stefan Tauchhammer, Geschäftsführer von Software ReUse.

Wien. Der Handel mit gebrauchten Software-Lizenzen ist ein Thema, das die Gemüter der Hersteller seit Langem bewegt. Im Juli des Vorjahres wurde beispielsweise ein jahrelanger Rechtsstreit zwischen einem deutschen Händler und dem amerikanischen Softwareunternehmen Oracle zugunsten des Händlers entschieden. Nun folgte auch die Urteilsbegründung des deutschen Bundesgerichtshofs. Für Stefan Tauchhammer, Geschäftsführer des Gebrauchtsoftware-Händlers Software ReUse Tauchhammer GmbH, ist das eine Erfolgsmeldung: „Endlich haben wir Rechtssicherheit“, sagt Tauchhammer. „Das Urteil ist ein klares Signal für unsere Branche“, nimmt Stefan Tauchhammer, Geschäftsführer von Software ReUse, dazu Stellung. „Es ist nicht nur wegweisend, sondern auch essenziell, um sich in Zukunft sowohl auf Kunden- als auch Händlerseite im rechtlicheren Rahmen zu bewegen.“

Weiterverkauf erlaubt

Laut Gericht geben die Softwarehersteller mit dem ersten Verkauf einer Lizenz ihr dazugehöriges Verbreitungsrecht ab. Dieses geht direkt an den Käufer über. Sollte dieser jedoch weiterverkaufen, verliert er ebenfalls sein Verbreitungsrecht an seinen Abnehmer. Vertragsklauseln auf Seiten des Herstellers, die einen Weiterverkauf untersagen, sind ungültig. Nach wie vor untersagt ist nur das Herauslösen von Einzelprogrammen. www.software-reuse.at

Filemaker Go Download Top-Datenbank



Filemaker: eine Datenbank für alle.

Wien. FileMaker Go, die App für mobile Datenbanklösungen auf dem iPad und iPhone, hat die Marke von einer Mio. Downloads im App Store erreicht.

„Unternehmen verwenden die FileMaker-Plattform, um Lösungen für verschiedenste Zwecke zu erstellen – von der Verwaltung der Kundenkontakte bis hin zur Einsicht von medizinischen Daten auf dem iPad und iPhone“, sagt Hermann Anzenberger, Geschäftsführer von FileMaker GmbH, Central Europe.

Die Filemaker-13-Plattform besteht aus Desktop-, Server- und iOS-Software (für iPad, iPhone, Windows, Mac und mittels WebDirect über den Webbrowser).

www.filemaker.com