

# Konzentration im Softwaremarkt: Vor- und Nachteile

---

Berlin, 11. April 2008

# IDC: global, regional und lokal

**Globaler  
Research**

**Worldwide  
Research  
Perspective**



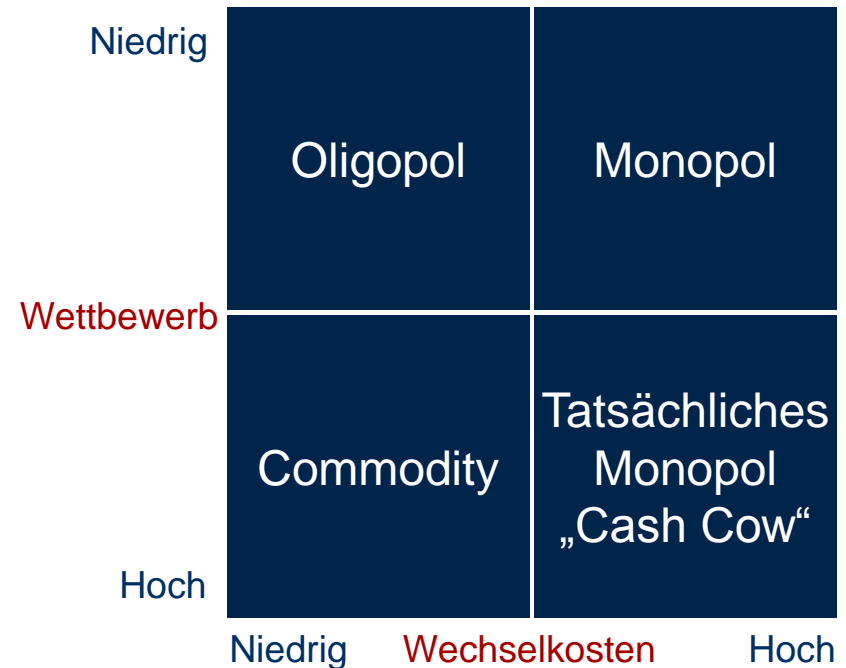
**Regionaler Research  
(Expertise Center)**

**Lokaler Research  
In 90 Ländern**

**30**  
JAHRE

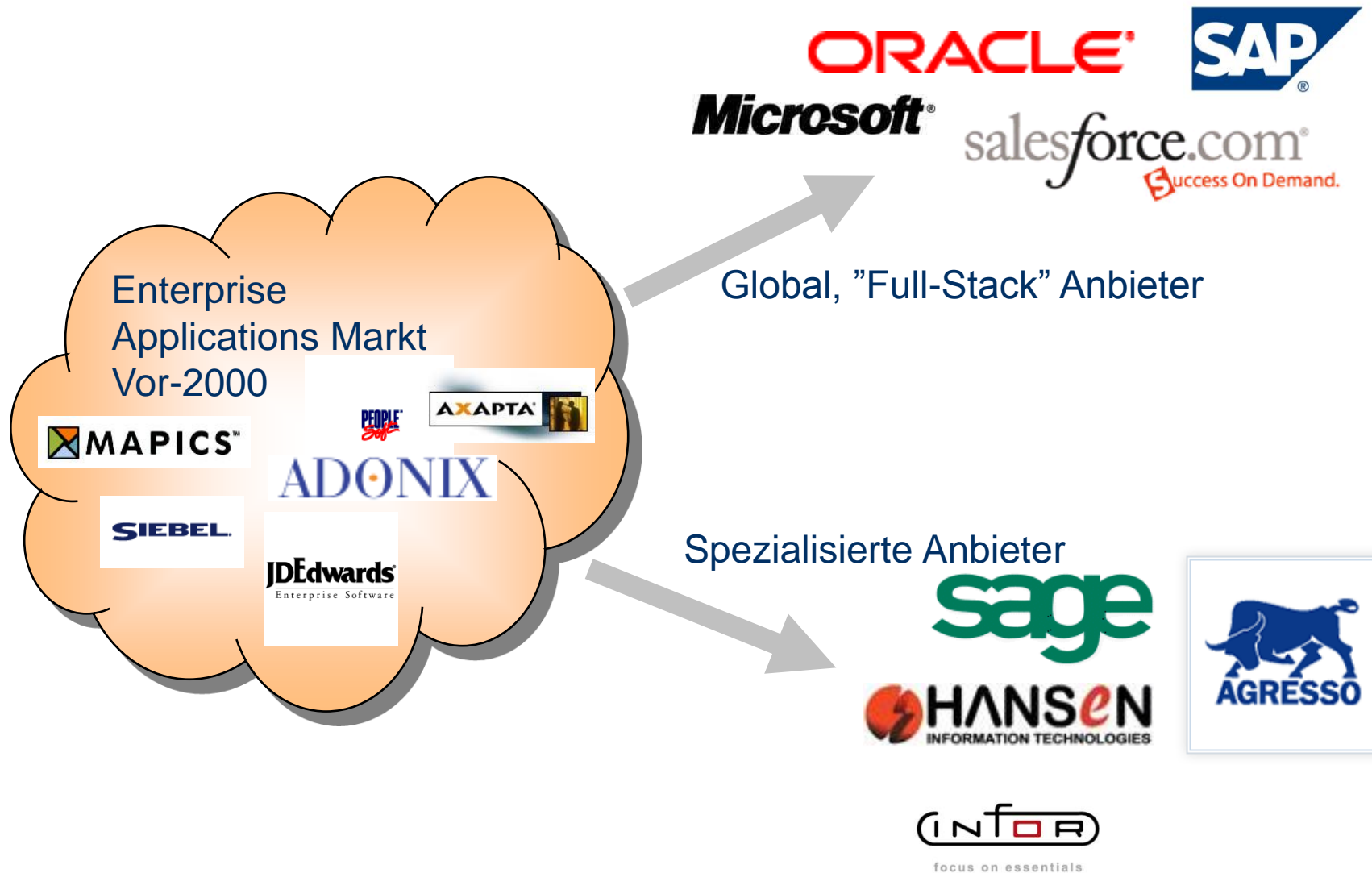
**IDC in Deutschland**  
Research · Consulting · Events

- Käufer von Software erwerben kein Eigentum, sondern nur Nutzungsrechte.
- Nach dem Kauf gibt es wegen hoher Wechselkosten nur noch sehr wenig Wettbewerb.
- Kaum Markt für Gebrauchts-Software.
- Geringe Preistransparenz wegen Verschwiegenheitsklauseln
- Oftmals Wartungsmonopol der Anbieter.

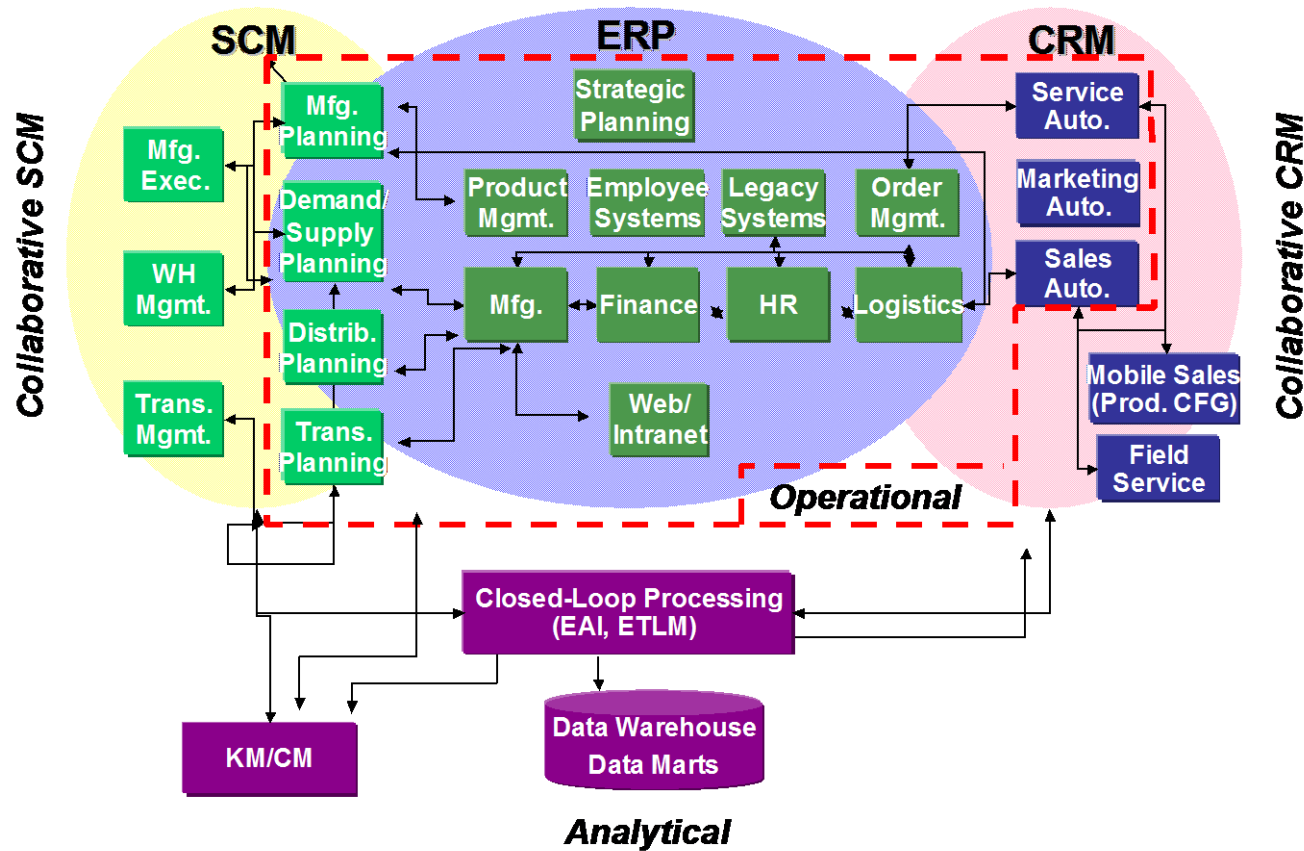


- Das Neugeschäft wird zugunsten von Verkäufen an Bestandskunden zurückgehen; Wartungseinnahmen werden wichtiger.
- Software-as-a-Service lässt die Grenzen zwischen Software und Service verschwinden – und verringert die Wechselkosten für den Anwender.
- Business Process Outsourcing-Dienstleistungen wachsen überdurchschnittlich stark.
- SOA, Multicore-Prozessoren und Virtualisierung führen zu neuen Lizenzmetriken.
- Plattformen von Anbietern wie SAP, Oracle, Salesforce.com oder Microsoft werden die zukünftige Entwicklung von Enterprise Applications bestimmen.
- Die Marktkonsolidierung wird weitergehen.

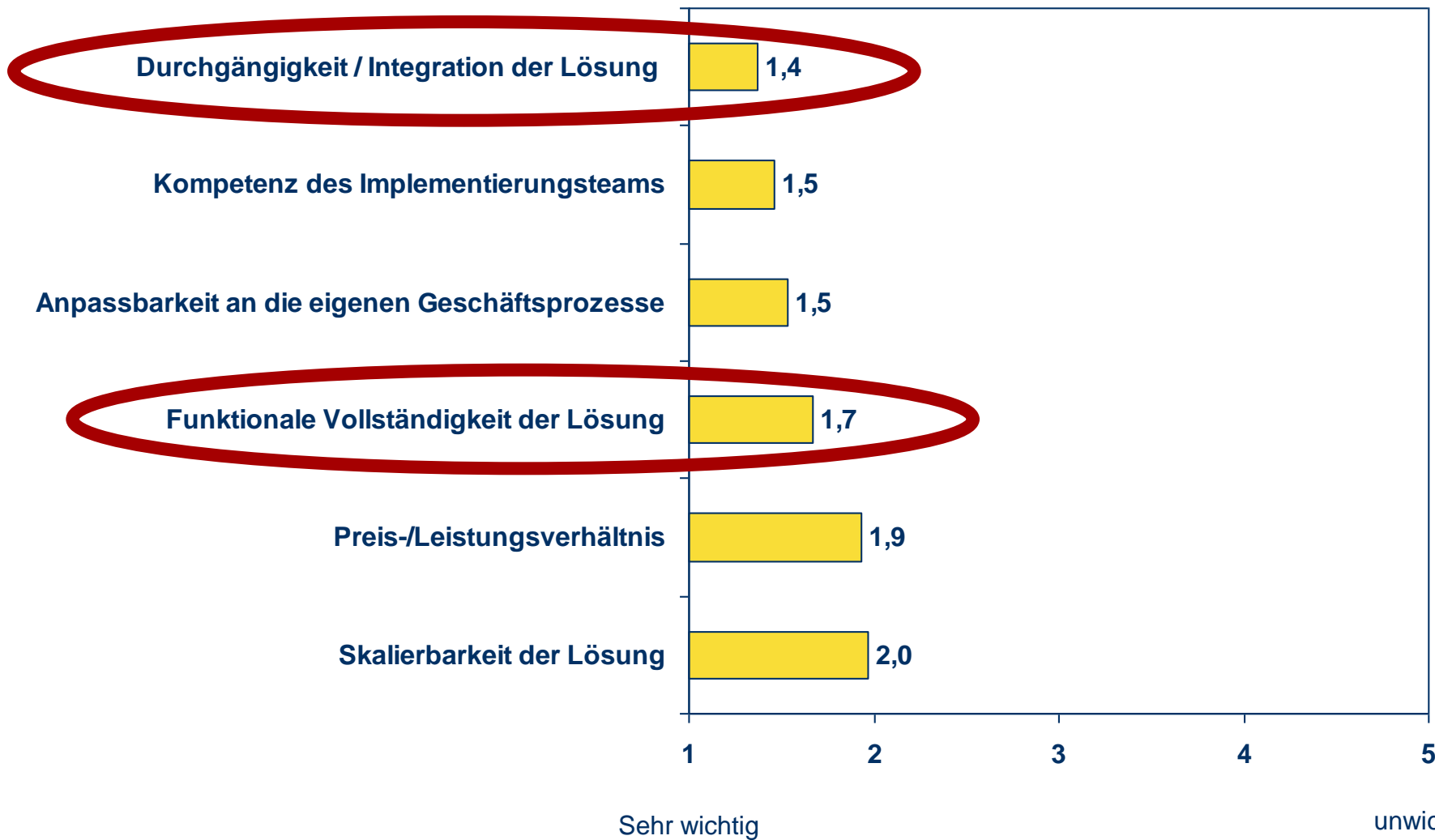
# Konsolidierung im Enterprise Applications-Markt



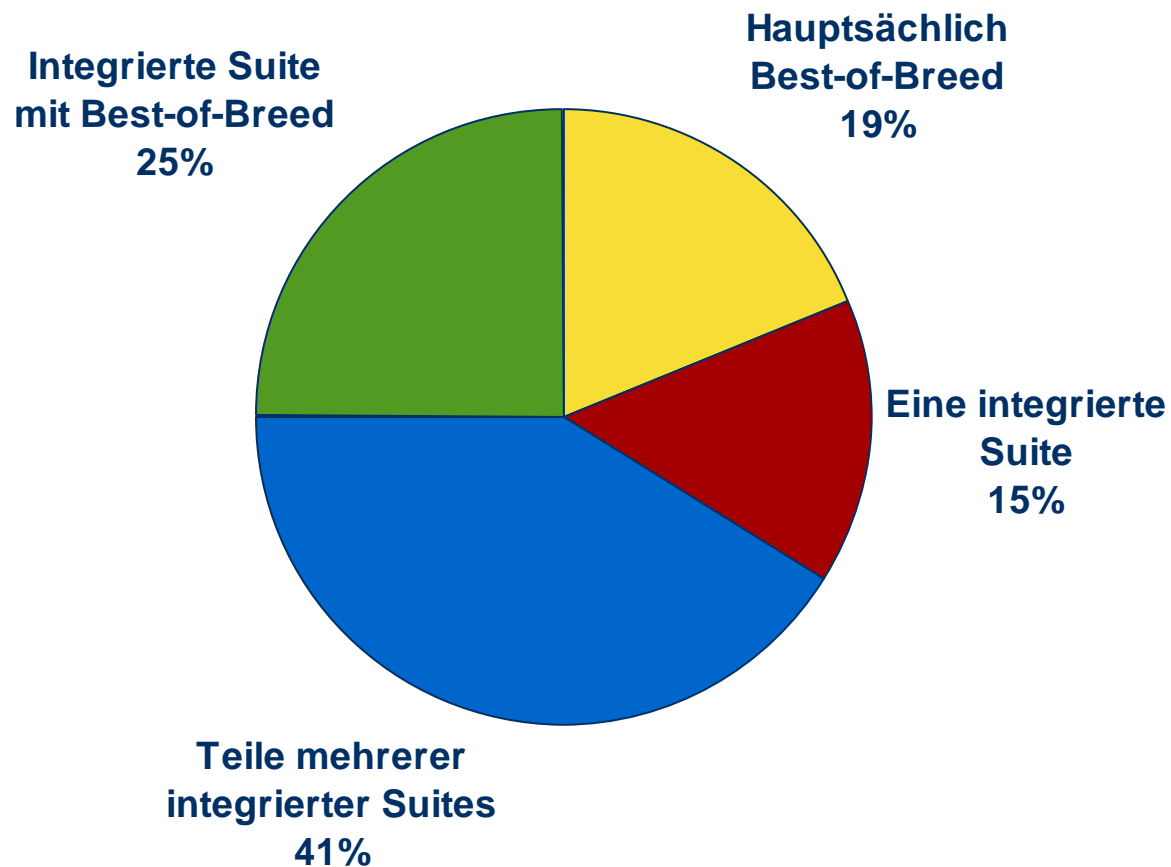
# Enterprise Applications-Ökosystem



# Kundenanforderungen an Enterprise Applications



# Suite vs. Best-of-Breed: Status Quo in Unternehmen



- Lizenzmodelle werden als zu kompliziert wahrgenommen:
  - Prozesslizenzierung vs. Funktionaler Lizenzierung
  - Prozessorlizenzierung: Multicore vs. Single-core; Virtualisierung
- Insbesondere sehr große, globale Unternehmen bevorzugen Enterprise Agreements, in denen alle Lizenzen enthalten sind.
- Named-User-Modell hat bei Anwendern nur wenig Anhänger.
- Compliance-Anforderungen an Unternehmen steigen.

# Gründe gegen Anbieterkonzentration aus Anwenderperspektive

Obwohl Unternehmen die Zahl ihrer Softwarelieferanten eigentlich deutlich reduzieren wollen, sprechen gewichtige Gründe dagegen:

- **Politik:** Je dezentraler ein Unternehmen ist, desto stärker ist der Wunsch, diese Unabhängigkeit auch in der IT auszudrücken.
- **Gefühl von Verwundbarkeit:** Viele Unternehmen wollen eine zu starke Abhängigkeit von einem einzelnen Anbieter verhindern.
- **Komplexität:** Je größer die Suite, je mehr Systeme involviert sind, desto eher reduziert sich der Vorteil der integrierten Module.
- **Support:** Große Systeme verlangen nach vielen Mitarbeitern zur Wartung.



**Frank Naujoks**

Direct: +49 221 977 5236

Mobile: +49 172 6738614

[fnaujoks@idc.com](mailto:fnaujoks@idc.com)

Research Manager

IDC Central Europe GmbH  
Nibelungenplatz 3  
60318 Frankfurt  
Germany

Tel.: +49-69-90502-0

Fax:: +49-69-90502-100

