

Position



Kunde

All for One Steeb AG

Seite  
Rubrik

14

**Ausgabe**

02.12.2013/Nr. 49/2013

**Medienart**

Printmedien

**Medientyp**

Fachpresse

**Erscheinungsweise**

wöchentlich

**Branche**

IT Allgemein

**Bundesland**

Überregional

**Nielsengebiet**

nicht zugeordnet

**Auftrags-Nr.**

13612

**Kunden-Nr.**

31272

**Thema-Nr.**

051.069

**Suchbegriff(e)** 1. All for One, -Steeb AG

**Verlag**

IDG Business Media GmbH, 80807 München, Lyonel-Feininger-Straße 26, Tel.: 089 36086 0, Fax: 089 36086 118  
E-Mail: info@idgbusiness.de, URL: www.idgbusinessmedia.de

**Redaktion**

Computerwoche Redaktion, 80807 München, Lyonel-Feininger-Straße 26, Tel.: 089 360 86 175, Fax: 089 360 86 109  
E-Mail: cw@computerwoche.de, URL: www.computerwoche.de

Publikation	Auflage *		Reichweite** (in Mio.)	Medien-Nr.
	verkauft	verbreitet		
Computerwoche	13.868	14.810	13.988 <sup>1</sup>	0,21 <sup>a</sup> 1930

Quelle(n): \* 1. IVW \*\* a. AWA

© Copyright des Artikels liegt beim Verlag



# B2B App Stores – viele Anwender zögern noch

*Die Idee klingt verlockend: Was Apple mit seinem App Store im Consumer-Umfeld gelungen ist, müsste mit Enterprise App Stores eigentlich auch im Business-Umfeld funktionieren. Doch bislang lässt der Erfolg auf sich warten.*

Von Regina Böckle\*

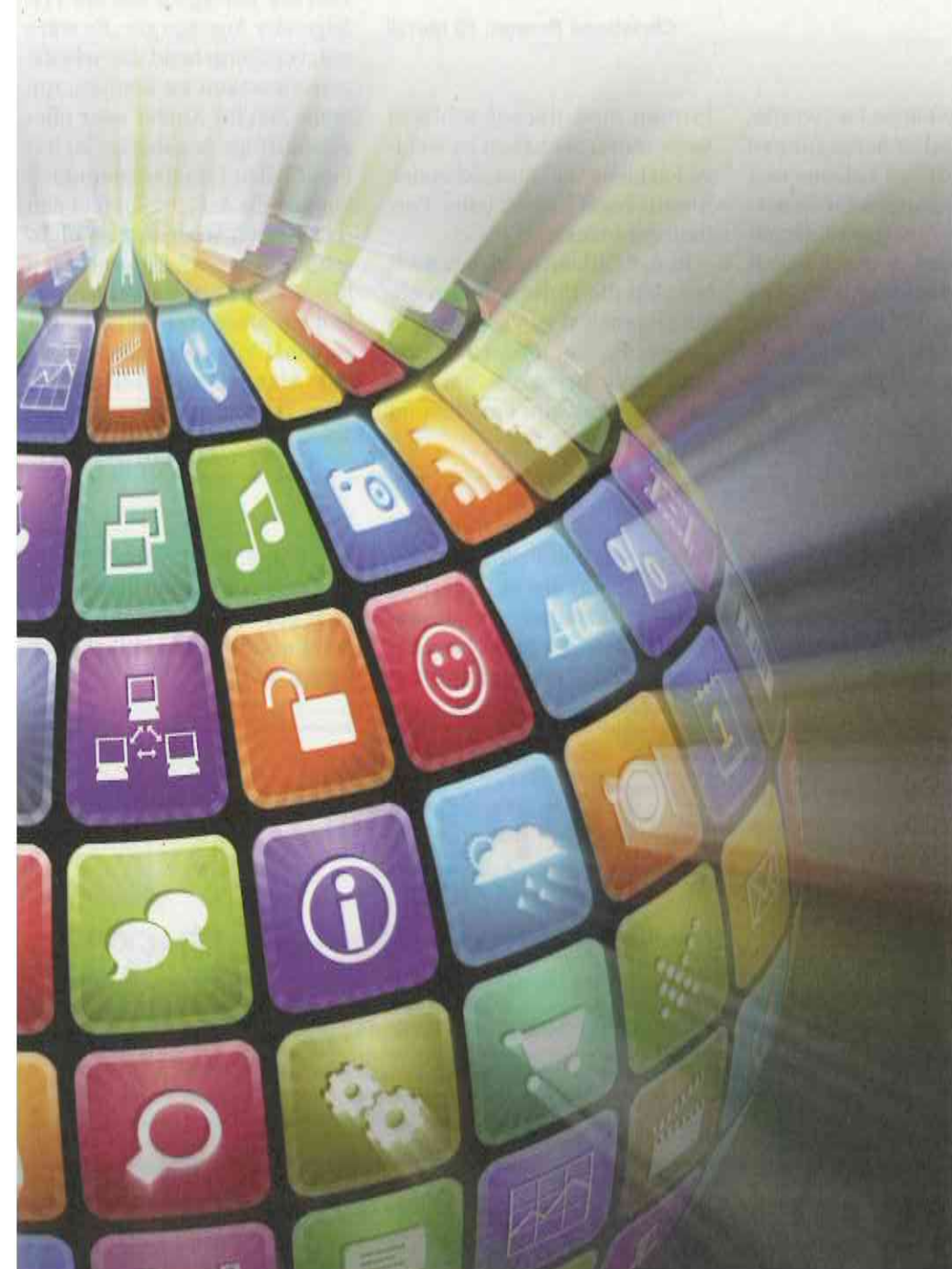
**A**pples App Store boomt: Rund 1,3 Millionen Apps sind auf dem Marktplatz abrufbar. Das Modell funktioniert vor allem deshalb, weil es Usern erlaubt, direkt und einfach auf unterschiedlichste Apps zuzugreifen, diese zügig zu installieren und überall zu nutzen. Zugleich bietet der Store Softwareentwicklern eine einfache Vermarktungsplattform mit Millionen potenziellen Kunden.

Der Erfolg von Apple hat die Softwarebranche aufgerüttelt. Konkurrenten versuchten nachzuziehen, doch der Abstand zum Klassenprimus ist noch immer groß. Lediglich Google kommt laut Statista mit knapp einer Million Apps in die Nähe des Marktführers, Microsoft bringt es auf 160.000. Im Business-Umfeld dürfte Salesforce.com mit 1900 Anwendungen im App Exchange-Store die Nase vorn haben.

## App-Nachfrage steigt weiter

App Stores mit Angeboten für mobile Use werden 2013 weltweit einen Umsatz von knapp 26,7 Milliarden Dollar erzeugen, schätzen die Analysten von Gartner. In den kommenden Jahren sollen die Einnahmen weiter kräftig steigen. Für das Jahr 2017 prognostizieren die Auguren weltweite App Store-Erlöse in Höhe von über 76,5 Milliarden Dollar. Die Zahl der App-Downloads soll sich demnach von rund 102 Milliarden im laufenden Jahr auf fast 269 Milliarden im Jahr 2017 mehr als verdoppeln.

Angesichts des Erfolgs der mobilen App Stores im Consumer-Umfeld prophezeien Marktbeobachter dem neuen Software Bezugsmodell auch im Unternehmensbereich eine rosige Zukunft. Schließlich nutzen immer mehr Mitarbeiter mobile Endgeräte wie Smartphones und Tablets. Dam





greifen diese aber nicht nur auf unternehmenseigene Anwendungen zu, sondern auch auf Apps aus öffentlichen Stores – mit allen damit einhergehenden Sicherheitsrisiken. Ein Alptraum für IT-Leiter, die um die Kontrolle über den wild wuchernden Applikationsdschungel ringen.

Marktanalysten hatten deshalb mit einem Boom bei Enterprise App Stores gerechnet. Diese sollten es Unternehmen erlauben, beiden Seiten gerecht zu werden: Mitarbeiter können selbstbestimmt auf eine breite Softwarepalette zugreifen, gleichzeitig behält die IT die Kontrolle über Sicherheit und Kosten der im Unternehmen eingesetzten Anwendungen.

### Risiko öffentliche App Stores

„2014 werden 60 Prozent der IT-Abteilungen private App Stores bereitstellen“, hatte Peter Sondergaard, Senior Vice President bei Gartner, im Oktober 2011 prophezeit. „Die Applikationen selbst werden ein Redesign erfahren – sie werden kontextfähig sein und die Intention des Anwenders automatisch verstehen“, lautete seine Prognose vor rund zwei Jahren. Soll diese noch eintreffen, muss im nächsten Jahr Ungewöhnliches geschehen.

Der Durchbruch für Enterprise App Stores lässt weiter auf sich warten. Längst haben die Analysten ihre Erwartungen heruntergeschraubt. Nur 25 Prozent der Firmen, so heißt es heute bei Gartner, werden 2017 einen Enterprise Appstore für die Verwaltung von Anwendungen auf PCs und Mobilgeräten einsetzen. Grundsätzlich glauben die Experten aber weiter an den Erfolg des Konzepts. „Aus öffentlichen App Stores heruntergeladene Apps für mobile Geräte stören Security-, Applikations- und Beschaffungsstrategien“, stellte Ian Finley fest, Research Vice President von Gartner. Der Trend Bring your own Application (ByoA) sei mittlerweile genauso ernst zu nehmen wie Bring your own Device (ByoD). „Enterprise App Stores versprechen zumindest eine Teillösung“, sagte Finley. Aber nur, wenn Security-, Applikations-, Beschaffungs- und Sourcing-Spezialisten eng zusammenarbeiteten, lasse sich ein App-Store-Konzept erfolgreich im Unternehmen etablieren.

Andere Experten beurteilen die Erfolgsaussichten skeptischer. Gerade extern betriebene Enterprise-Marktplätze haben bislang kaum Fuß fassen können, stellte Hewlett-Packard-Manager Klaus Berle fest, der das HP Cloud Competence Center Deutschland leitet: „Diese Stores werden

## Interesse an App Stores

Mehr als jedes zweite befragte Unternehmen ist App Stores nicht abgeneigt.



einer von mehreren Vertriebswegen für Cloud-Dienste sein. Sie werden im Geschäftskundensegment aber niemals die Bedeutung wie im Privatkundensegment erlangen.“ Die nötige Akzeptanz bei den Anwendern sei durchaus vorhanden, doch die meisten Software- und Systemhäuser seien nicht daran interessiert, ihre Kundenbeziehungen an große Marktplatz-Betreiber abzutreten.

### Marktplatz allein reicht nicht

Obendrein benötigten Business-Kunden Dienstleistungen, die über die bloße Marktplatzfunktion hinausgingen – beispielsweise für die Integration der Anwendungen, das Berechtigungs-Management und die Einbindung in die internen Verrechnungssysteme. „Es wird deshalb eine Vielzahl von Marktplätzen geben“, lautet Berles Prognose. Diese würden von Resellern, System- und Softwarehäusern um Integrations- und Beratungsdienstleistungen ergänzt – beispielsweise Community Clouds mit Diensten für bestimmte Branchen. Große Anbieter müssten daher dezentrale Plattformkonzepte anbieten, die es ihren Partnern ermöglichen, als Cloud-Broker für Kunden tätig zu sein.

Die Einschätzung des HP-Managers scheint sich zu bewahrheiten: Größere Unternehmen tendieren eher dazu, eigene hausinterne App Stores aufzubauen. „Ein Beispiel dafür sind App Stores, die jeweils die neuesten Releases der PC-Tools bereithalten, die im Unternehmen standardmäßig

im Einsatz sind. Jeder Mitarbeiter kann seine Updates selbst vornehmen. Eine Mitteilung im Intranet informiert über die Verfügbarkeit des neuen Release“, sagt Andre Stachowski, Vertriebsleiter für Cloud Solutions und Mitglied der Geschäftsleitung der All for One Steeb AG.

### Private AppExchange

Gleichzeitig versuchen unabhängige Softwarehäuser, sich mit App Stores zu etablieren, die privat genutzt werden können. Salesforce.com beispielsweise bietet seinen Kunden seit diesem Monat an, den 200 errichteten, 1900 Apps umfassenden „App Exchange“-Store auch privat zu nutzen. In der „Private AppExchange“ können Unternehmen ihren eigenen, individuell zugeschnittenen App Store betreiben – ein schließlich Identity-Management-Dienste die von Salesforce gestellt werden und bei Bedarf mit den kundeneigenen Identity Diensten integriert werden können. Das Ganze läuft naturgemäß in der Cloud-Infrastruktur von Salesforce.com.

Im ersten Schritt unterstützt Private App Exchange ausschließlich Web-basierte Anwendungen und mobile Endgeräte. Erst in Lauf des kommenden Jahres soll es möglich sein, Applikationen auch auf Arbeitsplatzrechner herunterzuladen.

Für Khaled Chaar, Managing Director Business Strategy und Cloud Enabling bei Pironet NDH, haben solche App Stores allerdings kaum etwas mit dem ursprünglichen Modell gemein: „Echte App Stores sind eigentlich nur die der ganz Großen also Apple, Google oder Microsoft. Hier werden den Anwendungen aus der Public Cloud zentral bereitgestellt und aktualisiert.“ Die vielen App Stores kleinerer Anbieter oder Inhouse App Stores seien eher Link-Listen und Download-Portale.

### Fujitsu schließt seinen Store

Die Entwicklung zu eigenständigen ISV Stores auf der einen und unternehmensinternen Softwareportalen auf der anderen Seite hat unter anderem Fujitsu kalt erwischt. Der Konzern hatte vor über zwei Jahren mit großem Engagement ein eigenes App-Store-Projekt für seine Kunden gestartet. Aber: „Der App-Store-Markt hat sich anders entwickelt als erwartet“, beschrieb ein Unternehmenssprecher die aktuelle Situation. Man werde sich aus diesem Geschäft zurückziehen. Fujitsu will die Rolle des Cloud-Store-Betreibers aufgeben und sich künftig ganz auf die Funktion eines Enablers konzentrieren.



► Die rund 100 am Cloud Store beteiligten ISVs wurden bereits über diese Entscheidung informiert. Sie können nach wie vor alle Tools, die Fujitsu dort zur Verfügung stellte, beispielsweise zur SaaSifizierung von Anwendungen oder für Reporting und Abrechnung, weiterhin nutzen. Zudem lotete man Möglichkeiten aus, Partnern alle weiteren Tools, die für den Aufbau eines eigenen Stores nötig sind, zu übertragen. Der Software-Support für die Anwender sei ebenfalls gewährleistet, da alle Rahmenverträge ausschließlich zwischen ISV und Endkunde geschlossen wurden. „Wir werden niemanden vor den Kopf stoßen“, hieß es von Fujitsu.

### Stores für Cloud und On-Premise

Im Gegensatz zu vielen anderen Anbietern hatten die Japaner das Vertriebsmodell des Store von vornherein stark auf die Belange des Channels zugeschnitten. Das Portfolio umfasste unter anderem Lösungen für Dokumenten-Management, Archivierung, ERP, HR und CRM – darunter auch eine selbst entwickelte CRM-as-a-Service-Software für Mittelstandskunden. Endanwender konnten über den Cloud Store obendrein Infrastrukturressourcen mit einer monatlichen Kündigungsfrist als Service beziehen.

Die App Stores der großen Anbieter wie der SAP Store, der Enterprise Marketplace und Business Marketplace der Deutschen Telekom oder Microsofts App Store eignen sich sowohl für Cloud-basierte Anwendungen als auch für On-Premise-Applikationen. Anwendern stehen hier in der Regel einheitliche Interfaces zur Verfügung, die alle



Jedes vierte Unternehmen werde 2017 einen eigenen App Store betreiben, erwartet Gartner-Analyst **Peter Sondergaard**.

Apps und Services aggregiert darstellen. „Vorteilhaft ist es, wenn die Anwendungen entweder ganz ohne Implementierungsprojekt oder relativ schnell, etwa über ein Rapid-Deployment-Paket, für die produktive Nutzung implementiert werden können“, erklärt Wolfgang Faisst, Leiter Store & Commercial Infrastructure Solution Management bei SAP. Bei erklärungsbedürftigen Produkten eigne sich der SAP Store allerdings nur als Distributionsplattform, jedoch nicht als echte Self-Service-Plattform, wie All-for-One-Manager Andree Stachowski anmerkt.

Der Enterprise Marketplace der Deutschen Telekom stellt vorrangig SaaS-Lösungen und weitere Cloud-Angebote bereit. On-Premise-Applikationen ließen sich aber leicht migrieren und damit ebenfalls über den Marketplace bereitstellen, heißt es. Amazons AWS Marketplace wiederum unterstützt ausschließlich Cloud-Technik.

Interne App Stores ermöglichen es Unternehmen, ihren Anwendern zusätzliche Applikationen als Self-Service-Angebot sofort bereitzustellen. Mit Hilfe externer App Stores wiederum können „Unternehmen in Ruhe aussuchen, welche Lösung zu ihnen passt, etwa über Navigation oder Freitextsuche nach bestimmten Kriterien wie Industrie, Funktion oder Lieferant. Sie können die Applikation selbst ausprobieren und kennenlernen – und das rund um die Uhr“, führt SAP-Manager Faisst weiter aus.

Außerdem lassen sich Online-Kompatibilitäts-Checks einfach vornehmen und Updates ohne Aufwand verteilen. Die Rahmenvertragskonditionen sind für gewöhnlich sehr übersichtlich gestaltet. „Der Anwender erhält zudem ein bekanntes Interface für die Nutzung von Anwendungen, egal welches Endgerät er verwendet“, führt Christian Gehring, Lead of End User Computing CEMEA bei VMware, einen weiteren Vorteil ins Feld. In der Regel sind keine speziellen Fachkenntnisse erforderlich, um die Applikationen zu betreiben.

### Kontrolle durch Berechtigungen

Aus kaufmännischer Sicht spricht die nutzungorientierte Abrechnung für den App-Store-Einsatz. Die Grenzen liegen in dem limitierten Angebot, da nur die im App Store eingespielten Applikationen für die Anwender zugänglich sind. Das Risiko, beim Bezug von Applikationen über externe App Stores die Kontrolle durch die interne IT zu umgehen, lässt sich mit hinterlegten Berechtigungen weitgehend ausschließen.

Problematisch ist nach Ansicht von Jens Leuchters, Regional General Manager Central & East bei NTT Europe, allerdings, dass Enterprise-Lösungen generell den Entwicklungen im Consumer Business folgen und damit viele Unternehmensbelange nicht genügend berücksichtigen. „Die Anforderungen an Unternehmensrichtlinien in Bezug auf Beschaffung, Freigabeprozesse und auch Abrechnung der Services an Kostenstellen, Single-Sign-on (SSO) oder Reporting sind beispielsweise in vielen Public Services nicht oder nur bedingt erfüllt“, kritisiert er. Diese mangelnde Orientierung an den Erfordernissen der Firmen ist zwar keineswegs ein spezifisches Problem der Enterprise App Stores. Sollten die Store-Betreiber diese Schwierigkeit beheben, könnte das aber manche Unternehmenstür öffnen, die andernfalls verschlossen bliebe. (ba)

## Was sind die Vorteile eines Enterprise App Stores?

Mehr Kontrolle und weniger Risiken – das erwarten sich die rund 330 befragten IT-Verantwortlichen vorrangig vom Einsatz eines Enterprise App Stores.

