



Ausgabe
30.05.2013/Nr. 22/2013

Heftumfang 48 Seiten
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 CMP-WEKA Verlag GmbH, 85540 Haar, Richard-Reitzner-Alle 2, Tel.: 089 25556 1511, Fax: 089 25556 1597
E-Mail: info@crnde, URL: www.crn.de

Redaktion Computer Reseller News Redaktion, 85540 Haar, Richard-Reitzner-Allee 2, Tel.: 089 25556-1511, Fax: 089 25556-1597
E-Mail: redaktion@crn.de, URL: www.crn.de

Publikation	Auflage *		Reichweite** (in Mio.)	Medien-Nr.
	verkauft	verbreitet gedruckt		
CRN - Computer Reseller News	2.631	25.494 26.100 ¹	0,14 ^a	6973

Quelle(n): * 1. IVW ** a. gewichtet

© Copyright des Artikels liegt beim Verlag

Channel-Programme für Hana

SAP umwirbt den Channel

Der Softwarehersteller SAP offeriert Resellern, ISVs und Dienstleistern spezielle Programme, um die Ausbreitung der In-Memory-Technologie Hana zu fördern.

Werner Fritsch

SAP betont immer wieder, dass die In-Memory-Plattform Hana, die eigene Software mit Rechnern von Hardware-Partnern kombiniert, das am schnellsten wachsende Produkt der Unternehmensgeschichte sei. Diese Technologie kann sowohl On-Premise als auch als Cloud-Service genutzt werden. Künftig sollen sich alle anderen Produkte auf Hana beziehen, wie Co-CEO Bill McDermott Mitte Mai auf einer Hausmesse in Florida Kunden und Partnern erläutert hat: »Hana repräsentiert nicht nur



»Unser Ökosystem hat die Kraft, uns auf ein neues Niveau zu bringen.«

Eric Duffaut, SAPs President für Global Ecosystems and Channels

von Hana haben das Potenzial, das Wachstum von SAP sowie unserer Partner und Kunden deutlich zu steigern.« Die Anwenderunternehmen könnten Lösungen schneller entwickeln und schneller zu Resultaten kommen. SAP

erwartet, dass die meisten seiner SAP-Kunden künftig auch Hana einsetzen werden. Bislang seien es allerdings erst wenige.

Dem Channel kommt für den Erfolg von Hana eine Schlüsselrolle zu, der Hersteller umwirbt deshalb Reseller, ISVs, SIs und Hosters intensiv. »Wir können es nicht allein schaffen. Unser Ökosystem hat die Kraft, uns auf ein neues Niveau zu bringen«, sagte Eric Duffaut, SAPs President für Global Ecosystems and Channels, auf jener Hausmesse. Neu aufgelegt wurde ein Enterprise-Cloud-

Hana soll breit eingesetzt werden

die intellektuelle Erneuerung von SAP, sondern ist jetzt die Plattform für alles, was das Unternehmen künftig tun wird.«

CTO Vishal Sikka ergänzte: »Die umfangreichen Möglichkeiten

arbeite eng mit Partnern zusammen und die seien von den Hana-Möglichkeiten angetan. Lars Landwehrkamp, Vorstandssprecher des deutschen SAP-Partners All for One Steeb, beispielsweise

Partnerprogramm, das Zugang zu Tools und Best Practices gibt. Zu den ersten Teilnehmern dieses neuen Programms gehören die IT-Dienstleister Accenture, Deloitte, IBM, Itelligence und Savvis.

Reseller sollen die Akzeptanz für die neuen Hana-Lösungen vor allem bei kleinen und mittleren Unternehmen fördern. Dienstleister und Berater sollen Consultants für Unternehmen jeder Größe stellen. Zum Ende des ersten Quartals 2013 hatten fast 4.000 Berater eine Hana-Schulung absolviert. Mehr als 1.300 Sales- und Presales-Mitarbeiter bei Partnerunternehmen haben sich inzwischen mit SAPs Business Suite powered by Hana vertraut gemacht, um diese betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware bei Kunden schneller einführen zu können. Der Channel hat im ersten Quartal dieses Jahres über 50 Prozent des Umsatzes mit dieser Spielart der Business Suite generiert, wie SAP mitteilte. Dem Marktforschungshaus IDC zufolge erwirtschaftete das SAP-Partnernetzwerk mit Hana-Angeboten im Jahr 2012 einen Umsatz von 4,2 Milliarden

Dollar, bis 2017 sollen es 10,5 Milliarden Dollar werden.

Im Rahmen des Partnerprogramms Hana Cloud Applications stellt SAP Tools und Support zur Entwicklung von Hana-Anwendungen bereit. An dem im vergangenen Jahr gestarteten ISV-Programm nehmen inzwischen mehr als 25 Partner teil.

Außerdem erhöht SAP das Investment in das 2012 gestartete Programm Startup Focus. Der Betrag für den Real Time Fund wird von 155 Millionen Dollar auf 405 Millionen Dollar erhöht und soll Unternehmen bei der Softwareentwicklung für Hana unterstützen. Bislang haben mehr als 400 Startups aus 19 Ländern neue Produkte auf Hana-Basis erstellt.

Nicht zuletzt hat SAP den Hana Marketplace ausgebaut, der die Möglichkeit bietet, von SAP, ISVs und Startups entwickelte und vertriebene Hana-Anwendungen kennenzulernen, zu testen und zu kaufen. ■



SAP AG
Dietmar-Hopp-Allee 16, 69190 Walldorf
Tel. 06227 747474, Fax 06227 757575
www.sap.com/germany