

# Wissen, woher der Wind weht

**IT-BERATER** | Abläufe vereinfachen, Kosten senken: Weil Unternehmen sparen müssen, haben IT-Berater Konjunktur. Wer das aus Sicht der Kunden am besten kann.

**D**as Monster ist 25 Meter lang und 24 Tonnen schwer, in seinem Inneren schlingen sich Glasfaserkabel mit einer Länge von 18 Kilometern. Gefüttert mit Bergen von Wetterdaten wie Windstärke, Windrichtung, Luftfeuchtigkeit oder Regenwahrscheinlichkeit, spuckt es 161 Billionen Berechnungen aus. Pro Sekunde.

Die Maschine steht im dänischen Randers und ist einer der größten kommerziell genutzten Computer weltweit. Mit seiner Hilfe findet die Vestas Wind Systems A/S den optimalen Standort für ihre Windkraftanlagen. Die Dänen sind mit 47000 installierten Anlagen in 70 Ländern und etwa 18000 Mitarbeitern die Nummer eins der Branche.

Entscheidend für die Leistungsfähigkeit eines Windkraftwerks, das etwa 20 Jahre lang Strom liefert, ist sein Standort. Dabei kommt es nicht auf die absolute Windmenge an. Entscheidend ist, dass der Wind gleichmäßig bläst - Turbulenzen und Böen sind schlecht. Genau zu wissen, wo wann wie viel Wind wie weht, ist deshalb für Vestas ein entscheidender Wettbewerbsfaktor.

„Früher haben wir an potenziellen Standorten Masten aufgestellt und die Wetterbedingungen gemessen. Das war aufwendig und nicht sehr genau, außerdem dauerte die Auswertung der Daten mit durchschnittlich 18 Monaten sehr lang“, sagt Anders Rhod Gregersen, Leiter des Projekts bei Vestas.

Heute werten Gregersen und sein Team nicht nur die Daten eines einzigen Standorts aus, sondern Informationen von 35 000 meteorologischen Stationen auf der ganzen Welt. Hinzu kommen außerdem

globale Wetterdaten der zurückliegenden zwölf Jahre und jene Informationen, die die eigenen Anlagen liefern. Mit alledem füttern Gregersen und seine Mitarbeiter das System in Randers. „Die Auswahl des optimalen Standorts dauert jetzt nur noch Minuten, deshalb sparen wir bei jeder Anlage mehrere Monate Entwicklungszeit“, sagt Lars Christian Christensen, Vizepräsident von Vestas. Nicht ganz unwichtig für ein Unternehmen, das nach eigenen Angaben alle drei Stunden irgendwo auf der Welt eine solche Anlage installiert.

Hinzu kommt: Vestas kann nun den regelmäßig notwendigen Service - und damit verbundenen Stillstand der Anlage - auf jene Tage des Monats legen, an denen wenig Wind weht. Deshalb garantieren die Dänen ihren Kunden als erstes Unterneh-

men der Branche überhaupt einen Wirkungsgrad von beachtlichen 98 Prozent.

Entwickelt hat die Lösung ein kalifornisch-europäisches Team von IBM Global Business Services, zu dem nicht nur IT-Spezialisten, sondern auch Betriebswirte gehören. „So können wir ermitteln und vorrechnen, welchen Beitrag eine technische Lösung zum Erfolg des Unternehmens leistet“, sagt IBM-Datenspezialist Frank Theisen.

## HOHER SPARDRUCK

Ein Vorgehen, das offenbar ankommt - beim dänischen Windradbauer Vestas, aber auch bei vielen Unternehmen aus Deutschland. Die übertrugen Konzeption und Umsetzung kniffliger IT-Projekte zuletzt immer häufiger an IT-Dienstleister wie die Berater von IBM - darunter das Auswerten und strategische Nutzen großer Datenmengen, Internet-Lösungen wie Online-Shops oder Plattformen zur Koordination von Servicetechnikern sowie das Auslagern von administrativen Aufgaben wie Lohnbuchhaltung, Reisemanagement oder Warenmanagementsystemen in externe Rechenzentren, um weniger oder gar keine eigenen Serverparks mehr betreiben zu müssen.

Was den Auftraggebern hilft, sich auf ihr Kerngeschäft zu konzentrieren, spült den Dienstleistern jede Menge Geld in die Kassen: Der Umsatz der Branche ist nach Angaben des Informationsdienstes Lünendonk in Deutschland von 2010 auf 2011 um 11,2 Prozent gewachsen - auch 2012 hat das Geschäft nach Schätzung von Branchenexperten weiter deutlich zugelegt.

Hauptgrund für diese Entwicklung: Die Unternehmen müssen sparen.

## Gefragte Riesen

Die meistempfohlenen IT-Berater

Rang	Unternehmen	Prozent	Sterne
1	IBM	52	★★★★★
2	T-Systems	42	★★★★★
3	Cappgemini Deutschland	26	★★★★
4	Accenture	23	★★★★
5	Hewlett-Packard	23	★★★★
6	CSC	16	★★★
7	Adesso (Gruppe)	13	★★★
8	Materna (Gruppe)	13	★★★
9	Mieschke Hofmann Partner	13	★★★
10	msg Systems	13	★★★

Frage: Welche der nachfolgenden IT-Dienstleister würde Ihr Haus einem anderen Unternehmen für eine Zusammenarbeit empfehlen?

Quelle: Faktenkontor



**CLAUS SCHMIT (T-SYSTEMS),  
JOHAN DU PLESSIS (CONSOL)**

**Eigene Datenwolke**

Statt viel Geld für unzuverlässige IT-Systeme zu zahlen, lagert Consol-IT-Direktor du Plessis (rechts) die Daten günstig und sicher bei der Telekom.

»Ich will ein IT-System,  
um das ich mir keine  
Gedanken machen muss,  
damit wir uns auf  
unser Kerngeschäft  
konzentrieren können«

Johan du Plessis, Consol

„Informationstechnologie wird derzeit ausgiebig genutzt, um wettbewerbsfähiger zu werden, Produktionsabläufe zu optimieren und Kosten zu senken“, sagt Julia Reichhart vom Marktanalyseunternehmen Pierre Audoin Consultants. „IT-Lösungen müssen sich der Strategie eines Unternehmens unterordnen und sie befördern, nicht umgekehrt.“

Aber welche Dienstleister sind für diese Aufgaben am besten geeignet? Um das herauszufinden, hat die WirtschaftsWoche zusammen mit dem Hamburger

Beratungsunternehmen Faktenkontor Entscheider aus den 1500 größten Unternehmen sowie den 100 größten Banken und Versicherungen in Deutschland befragt. Wir wollten wissen, welche Erfahrungen die Kunden mit den 25 größten IT-Dienstleistern gemacht haben. Ganz vorn dabei sind die Berater von IBM Global Business Services. Die sind nicht nur jedem der Befragten vom Hörensagen ein Begriff. Jeder zweite, der schon mit ihnen gearbeitet hat, würde sie weiterempfehlen – so gut schneidet sonst kein Konkurrent

ab. Nach der Telekom-Tochter T-Systems bekommen die Berater des Computerkonzerns außerdem die meisten Aufträge. Und geht es um besonders knifflige Fälle, ist IBM gar mit Abstand erste Wahl.

Ähnlich gute Bewertungen bekam T-Systems. Die Telekom-Tochter bekommt die meisten Aufträge in der Branche, ist laut Studie sowohl bei den Empfehlungen als auch bei der Eignung für Härtefälle aus Kundensicht die Nummer zwei. Lob bekommen neben den beiden Marktführern auch die Konkurrenten von Capgemini und Hewlett-Packard, gemessen am Umsatz Nummer vier und sieben der Branche.

**MITTELSTAND HOLT AUF**

Dass auch mittelständische IT-Berater gute Arbeit leisten, beweist etwa Materna. Die Consultants aus Dortmund entwickelten für den Agrar-Branchenverband AEF eine webbasierte Maschinen- und Gerätedatenbank. Ziel des Projekts: sicherzustellen, dass Geräte unterschiedlicher Hersteller untereinander kompatibel sind.

Keine Selbstverständlichkeit bei mehr als 150 Herstellern und Tausenden unterschiedlicher Gerätetypen. Ob gebraucht oder neu erworben – da ist es fast an der Tagesordnung, dass Ladewagen, Rundballenpressen, Häcksler, Futtermühlen oder Scheibenmäher nicht miteinander kompatibel sind, weil gerade Landmaschinen älteren Datums nicht auf den in der Agrartechnik üblichen Kommunikationsstandard geeicht sind. Selbst die Servicetechniker der Produzenten können dann oft nicht mehr helfen.

Mit der von Materna in sechs Sprachen konzipierten Datenbank wird ihnen das weltweit möglich sein. Außerdem versetzt sie Bauern in die Lage, zueinander passende Maschinen auszuwählen. Drittens unterstützt die Gerätedatenbank den Landmaschinenhandel bei der Beratung seiner Kunden und zwingt die Hersteller dazu, ihre Maschinen konsequent aufeinander abzustimmen.

„Die Datenbank läuft reibungslos“, sagt Norbert Schlingmann, Entwicklungsleiter Elektronik und Software beim Landmaschinenhersteller Claas und AEF-Projektleiter. „So eine zuverlässige Lösung haben wir gesucht.“

Die hat auch Johan du Plessis gefunden. Der Direktor für Informationstechnologie beim Glashersteller Consol aus Johannesburg hat seine Kern-IT-Anwendungen wie SAP als sogenannte Private-Cloud-Lösung vom eigenen Headquarter ins Rechenzentrum von T-Systems nahe Johannesburg »



**NORBERT SCHLINGMANN (CLAAS),  
MIKE LINDENBLATT (MATERNA)**  
Datenbank für Landmaschinen  
Dank Materna-Berater Lindenblatt  
(rechts) sind nun Maschinen  
unterschiedlicher Hersteller kompatibel

» auslagert. Die Ziele: die IT-Infrastrukturen vereinfachen, das Handling erleichtern, Daten zuverlässiger sichern oder leichter wiederherstellen und die Ausfallwahrscheinlichkeit minimieren. „Ich bin im Glasbusiness tätig, nicht im IT-Geschäft“, sagt du Plessis. „Deshalb will ich ein IT-System, das funktioniert und um das ich mir keine Gedanken machen muss, damit

wir uns auf unser Kerngeschäft konzentrieren können.“

Das war in der Vergangenheit nicht immer einfach: Zum einen zahlte Consol extrem hohe Preise für die Nutzung der Datenleitungen des halbstaatlichen südafrikanischen Monopolisten Telkom. Zum anderen mopsten Diebe regelmäßig Kupferkabel und unterbrachen so immer wie-

der die Verbindung zwischen der Consol-Firmenzentrale und den fünf Fabriken des Glasherstellers.

Also stieg du Plessis auf T-Systems um: Die Telekom-Tochter betreibt in Südafrika ein eigenes Leitungsnetz, das zum größten Teil aus für Diebe weniger attraktiver Glasfaser besteht. Auch eine finanziell lukrative Lösung: Statt den eigenen, ver-

## Führender IT- Dienstleister

Materna ist ein unabhängiges und inhabergeführtes IT-Dienstleistungsunternehmen, das seit mehr als 30 Jahren erfolgreich in der ITK-Branche tätig ist. Rund 1.300 Mitarbeiter erwirtschafteten im Jahr 2012 einen Umsatz von 153 Mio. Euro. Materna

**MATERNA**

Information & Communications

liefert sowohl Beratungsleistungen als auch Implementierungsprojekte und deckt die gesamte Wertschöpfungskette eines IT-Dienstleisters ab. Der Fokus liegt darauf, Mehrwerte durch IT zu schaffen. Die Themen sind Service- und Infrastruktur-Management, Internet-Agentur-Dienstleistungen sowie Anwendungsentwicklung.

Voßkuhle 37 44141 Dortmund Tel: 0231-5599-00 [www.materna.de](http://www.materna.de) [marketing@materna.de](mailto:marketing@materna.de)

alteten Serverpark in der Firmenzentrale zu ersetzen, investierte Consol lieber in einen zusätzlichen Produktionsstandort. Und zahlt nur noch das, was er wirklich nutzt: Die benötigte Software kommt jetzt als Service aus der Leitung, und Kunde Consol bezahlt monatlich nur jene Kapazitäten, die das Unternehmen auch tatsächlich nutzt.

**KNIFFLIGE AUFGABEN**

Dass es beim Umsetzen von IT-Projekten nicht nur um harte Fakten geht, stellte die ThyssenKrupp-Tochter Automotive Systems fest: Die Automobilsparte des Stahlkonzerns beauftragte die Berater von Hewlett-Packard damit, seine Werke in Chattanooga im US-Bundesstaat Tennessee und in Puebla in Mexiko, knapp zwei Autostunden südöstlich der mexikanischen Hauptstadt, in denen komplette Achsen für Volkswagen gefertigt werden, mit neuen SAP-Systemen auszustatten. Die Software steuert die gesamte Produktion, inklusive der Logistik.

Die Aufgabe des IT-Dienstleisters war es, die Software nicht nur zu implementieren, sondern auch zu betreiben. Eine knifflige Aufgabe, denn ThyssenKrupp produziert die Achsen für Volkswagen „just in Sequence“ – also genau dann, wenn sie ge-

braucht werden. Ganze vier Stunden nach der Bestellung müssen die Achsen bei Volkswagen am Band sein. Kommen sie zu spät, riskiert der Zulieferer Strafgebühren. 45 Zulieferer sind an jeder Achse beteiligt, auch deren Einsatz muss die Software koordinieren.

„Früher haben wir Jahr für Jahr hohe Beträge für Sonder-Luftfracht bezahlt, weil wir kurzfristig fehlende Teile einfliegen lassen mussten, damit bei Volkswagen die Bänder nicht stehen bleiben“, sagt Rainer Heid, der als Mitglied der Geschäftsführung der ThyssenKrupp Automotive Systems für Finanzen und Informationstechnologie zuständig ist.

Diese Probleme gehören inzwischen jedoch der Vergangenheit an – auch weil sich Auftraggeber und Dienstleister schon seit geraumer Zeit kennen: „Wir wussten, welche Leute wir haben wollten“, sagt ThyssenKrupp-Automotive-Geschäftsführer Heid. „Der Erfolg von IT-Projekten steht und fällt mit den richtigen Mitarbeitern im Team.“

christoph lixenfeld | erfolg@wiwo.de

**Die Studie**

„IT-Berater – was sie leisten, was sie kosten“ kann bei [info@faktenkontor.de](mailto:info@faktenkontor.de) bestellt werden (1950 Euro plus MwSt.).



**FRANK THEISEN (IBM), LARS CHRISTENSEN (VESTAS)**  
Standortanalyse für Windräder  
Statt 18 Monate dauert die Standortwahl für ein Windrad nur noch wenige Minuten

FOTOS: INGO HAPPEERS, ARNE WEYCHARDT BEIDE FÜR WIRTSCHAFTSWOCHE

**Einen kennen alle**

Die bekanntesten IT-Dienstleister

Rang	Unternehmen	Prozent	Sterne
1	IBM	100	★★★★★
2	Hewlett-Packard	94	★★★★★
3	T-Systems	94	★★★★★
4	Accenture	87	★★★★
5	Capgemini	87	★★★★
6	Lufthansa Systems	81	★★★★
7	CSC	68	★★★
8	Logica Deutschland	68	★★★
9	Materna (Gruppe)	65	★★★
10	Adesso (Gruppe)	61	★★★

Frage: Kennen Sie die folgenden IT-Dienstleister, und sei es nur dem Namen nach?

**Absahner Telekom**

Die meistbeauftragten IT-Dienstleister

Rang	Unternehmen	Prozent	Sterne
1	T-Systems	55	★★★★★
2	IBM	39	★★★★★
3	Hewlett-Packard	29	★★★★
4	Accenture	23	★★★★
5	Capgemini	23	★★★★
6	CSC	19	★★★
7	Materna	16	★★★
8	msg Systems	16	★★★
9	Adesso	13	★★★
10	Cellent	13	★★★

Frage: Welche der nachfolgenden IT-Dienstleister hat Ihr Haus innerhalb der letzten 24 Monate beauftragt?

**Im Zweifel für die Großen**

Die besten IT-Dienstleister für Härtefälle

Rang	Unternehmen	Prozent	Sterne
1	IBM	52	★★★★★
2	T-Systems	42	★★★★★
3	Hewlett-Packard	29	★★★★
4	Capgemini Deutschland	26	★★★★
5	Accenture	23	★★★★
6	CSC	13	★★★
7	All for One Midmarket	3	★
8	Allgoier Holding	3	★
9	BTC Business Technology	3	★
10	Cellent	3	★

Frage: Stellen Sie sich vor, Ihr Haus möchte einen unternehmerischen IT-Bereich an einen IT-Dienstleister outsourcen. Welche der nachfolgenden IT-Dienstleister würden Sie mit einem solchen Projekt beauftragen?  
Quelle: Faktenkontor