

# 1. Praktikum: Modellierung von Informationssystemen

Andreas Krohn, Benjamin Vetter

November 3, 2010

## Argumentation für einen Kauf von SAP durch HP (Pro-Seite)

### HP im Vergleich zu Oracle

#### These 1: Durch eine Übernahme von SAP positioniert sich HP vor Oracle

Durch die Übernahme von Sun durch Oracle zu Beginn des Jahres hat sich Oracle in das Hardwaregeschäft eingekauft. Oracle konnte in Anschluss dessen mit 48 Prozent im Vergleich zum Vorjahr deutlich wachsen [1] und hat sich in die Lage versetzt seine Software-Lösungen zukünftig als Hardware-Software-Lösungen zu vertreiben. Daher ist davon auszugehen, dass die enge Partnerschaft von HP und Oracle über kurz oder lang kaputt gehen wird [2], da Oracle in das Servergeschäft von HP vordringt.

HP seinerseits kann durch eine Übernahme von SAP mit einem Schlag der weltweit viertgrößte Softwarehersteller [3] und damit zu einem "Big-Player" der Industrie werden. Oracle und HP würden durch ihre Übernahmen zu direkten Konkurrenten. Dabei positioniert sich HP jedoch strategisch geschickt vor Oracle, da SAP im ERP-Bereich Marktführerschaft besitzt [4]. Außerdem kann Oracle dem neuen Konkurrenten HP, trotz der Übernahme von Sun, im Hardwarebereich nicht das Wasser reichen. So hat die Sparc-Architektur kontinuierlich Marktanteile gerade gegen die konkurrierenden Plattformen von HP u.a. verloren [7].

SAP ist durch Anwendungssoftware groß geworden und in dieser verstrickt. SAP-Vorstandsmitglied Jim Hagemann Snabe erklärt die Strategie von Oracle für falsch, da Kunden offene Systeme wollen und sich nicht an einen Anbieter heften würden. Der Aktienkurs von Oracle hat sich jedoch in fünf Jahren mehr als verdoppelt, während SAP nur um ein Viertel gewachsen ist. Die Skepsis der Investoren liegt laut der Frankfurter Allgemeinen Zeitung in der Konzentration auf althergebrachte Software [10]. HP kann durch eine Übernahme und einer Modernisierung in Form eines Strategiewandels auch vom Oracle-Erfolgsprinzip profitieren, indem zukünftig integrierte Lösungen angeboten werden. Dabei kann HP den Vorsprung im Hardwarebereich nutzen um eine HP/SAP-Plattform, die heute bereits zu 50% anzutreffen ist [8], weiter auszubauen und Argumente gegen eine Oracle/Sun-Plattform zu schaffen.

### HP im Vergleich zu IBM

#### These 2: Durch eine Übernahme von SAP wird HP resistenter gegen wirtschaftliche Schwankungen

Betrachtet man die Geschäftsstrategie von IBM, so stellt man fest, dass sich die strategische Ausrichtung von IBM im Laufe der Zeit gewandelt hat. Von einem primär auf Hardware ausgerichteten Portfolio ist IBM heute eher ein Software- als ein Hardwarekonzern [5]. Dank dieser Strategie hat IBM wesentlich weniger unter der Wirtschaftskrise gelitten als HP [5].

HP bedient heute eher den funktionalen Apparat der IT-Landschaft. SAP operiert hingegen im Management-Bereich und verkauft seine Produkte an CIOs und darüber [9]. Durch einen Zusammenschluss erlangt HP direkten Zugang zu einem sehr lukrativen Geschäftsfeld: den Business-Kunden auf Managementebene.

Diese breitere Aufstellung hat auch für HP u.a. eine gewisse Immunität gegenüber wirtschaftlichen Schwankungen zur Folge.

IBM kann im Augenblick aufgrund der Ausrichtung der Unternehmen nicht als primärer Konkurrent zu HP angesehen werden. IBM muss vielmehr als Konkurrent zu SAP angesehen werden [6], so dass HP durch SAP wieder in Konkurrenz mit IBM tritt.

## HP im Vergleich zu Microsoft

### These 3: Microsoft stellt auch nach einer Übernahme nicht in Konkurrenz mit HP

Da Microsoft nicht im professionellen Hardwaregeschäft auf Enterprise-Ebene tätig ist und HP nicht primär im Softwaregeschäft tätig ist, ist Microsoft bisher nicht als direkter Konkurrent zu HP anzusehen. Wenn HP mittels SAP ins Softwaregeschäft einsteigt, begibt sich HP jedoch in Konkurrenz zu Microsofts ERP- und CRM-Produktlinie. HP hat durch das Hardwaregeschäft jedoch den strategischen Vorteil integrierte Lösungen anbieten zu können.

## Zukunftsorientierung von HP

### These 4: HP verbessert durch SAP seine Produktperspektiven

HP hat als Infrastrukturanbieter die Chance den Trend zur zentralisierten IT-Landschaft zu nutzen. Dabei kann HP Neukunden gewinnen, die bisher vor dem Aufwand und Kosten zurückschrecken eigene Infrastrukturen und Software anzuschaffen. Bspw. könnte HP kleineren Unternehmen anbieten SAP und die dazu notwendige Infrastruktur im Sinne einer SaaS-Lösung zu mieten. Hierdurch kann HP einen zusätzlichen Kundenstamm ansprechen.

## Microsoft?

## Zukunftsorientierung?

## References

- [1] <http://www.golem.de/1009/78041.html>
- [2] [http://www.silicon.de/cio/b2b/0,39038988,41003134-3,00/oracle\\_sun\\_folgenschwerste\\_uebernahme\\_der\\_it.htm](http://www.silicon.de/cio/b2b/0,39038988,41003134-3,00/oracle_sun_folgenschwerste_uebernahme_der_it.htm)
- [3] <http://de.wikipedia.org/wiki/SAP>
- [4] <http://whatiserp.net/erp-comparison/erp-vendor-evaluation-2010/>
- [5] <http://itmanagement.earthweb.com/columns/article.php/3806331/HP-vs-IBM--Competitors-or-Allies.htm>
- [6] <http://itmanagement.earthweb.com/columns/entad/article.php/3324551/IBM-vs-SAP-Round-X-and-Counting.htm>
- [7] <http://www.computerwoche.de/hardware/data-center-server/1893468/>
- [8] [http://h50146.www5.hp.com/partners/alliance/sap/club/members/si/files/080226\\_Alexander.pdf](http://h50146.www5.hp.com/partners/alliance/sap/club/members/si/files/080226_Alexander.pdf)
- [9] [http://blogs.gartner.com/martin\\_reynolds/?p=25&preview=true](http://blogs.gartner.com/martin_reynolds/?p=25&preview=true)
- [10] <http://www.faz.net/s/Rub4D8A76D29ABA43699D9E59C0413A582C/Doc-E5A112A6F65FE450A84C2BA10475723EF~ATpl~Ecommon~Scontent.html>