

Innovation im Doppelpack

SOA beschreibt eine Methode, wie man Integration durch Standardisierung erreicht. Bei der SOA-Umsetzung birgt Open Source Software wesentliche Vorteile.

VON HARALD WEIMER

Eine innovative Idee ist gut. Zwei sind besser. Und am besten ist es, mehrere Innovationen in einem Produkt zu kombinieren. Beispiele dafür gibt es genug. Apples iPhone etwa, welches die gelungene Verbindung von Hardware, Software und Services darstellt. Oder – fast 100 Jahre früher – Henry Fords T-Modell. Seine Idee war, ein einfaches Auto für jedermann zu bauen und dann mittels Fließbandproduktion nochmals die Kosten zu senken. Das Ergebnis war ein Massenmarkt.

Die Erkenntnis, dass die richtige Kombination von Innovationsfaktoren sich als Turbo für den Geschäftserfolg erweisen kann, ist somit nicht neu. Doch eine Formel oder ein Rezept, wie solche Erfolge genau zu erzielen sind, haben uns die Wirtschaftswissenschaften bislang leider vorenthalten. Fest steht jedoch, dass ein innovatives Produkt umso erfolgreicher sein kann, je besser sich die darin enthaltenen Ideen ergänzen und verstärken. Das Gesamtkonzept entscheidet.

Auch in der Softwarebranche gilt Innovation als Wettbewerbsfaktor schlechthin. Und da der Markt sich konsolidiert, haben nur wirkliche Top-Produkte eine Chance auf Erfolg. Auch hier gilt: Die richtige Kombination von Innovationsfaktoren macht den Unterschied. Wie das in der Praxis aussehen kann, soll an der Geschäftsidee von Sopera verdeutlicht werden, einem jungen Software-Unternehmen, das die Innovationen Open Source und Service-orientierte Architektur (SOA) miteinander in Beziehung bringt.

Das Erfolgspotential von Open Source

«Nichts ist so stark, wie eine Idee, deren Zeit gekommen ist», verkündet Victor Hugo. Und mit Open Source ist es ganz ähnlich. Noch vor kurzem argwöhnisch beäugt, sind sich die Analysten heute einig: Das Konzept, Software kostenfrei und ohne Lizenz-Einschränkungen anzubieten, hat sich etabliert und besitzt enormes Zukunftspotential. Ihr Geld verdienen

die Open-Source-Anbieter primär mit Service- und Supportleistungen – und stellen damit das Geschäftsmodell von kommerziellen Anbietern auf den Kopf.

Neben den Kostenvorteilen, die Open-Source-Software für Anwender erschliesst, spielen aber noch andere Faktoren eine Rolle. Als junger Industrie fehlen der Softwarebranche teilweise Strukturen, die in anderen Branchen gang und gäbe sind. Supply Chains und die Zusammenarbeit mit Zulieferern existieren in der Softwarebranche beispielsweise bisher kaum – die Hersteller produzieren alles selbst. Das ist anachronistisch, denn stellen Sie sich einmal vor, Ihr Auto – etwa des Herstellers BMW – würde nur zusammen mit Reifen der Marke BMW funktionieren.

Der Open-Source-Sektor bricht mit dieser Tradition – denn die Zusammenarbeit in den Communities ist darauf ausgelegt, dass Komponenten des einen Projekts in einem anderen problemlos wieder verwendet werden können. Deshalb auch das klare Bekenntnis zu offenen Standards. Diese erleichtern den Austausch von Komponenten und schaffen für Anwender mehr Wahlfreiheit.

SOA löst Integrationsprobleme

Ein altes Sprichwort verdeutlicht die Macht von Konzepten: «Gib einem Mann einen Fisch – und er hat einen Tag zu essen. Lerne ihn Fischen, und er kann sich sein Leben lang ernähren.» Wie beim Fischen handelt es sich auch bei SOA um ein Konzept, das Anwendern hilft, Integrationsprobleme nachhaltig zu lösen.

In der Vergangenheit sind die IT-Landschaften in den Unternehmen nicht nur stark, sondern vielfach auch unkoordiniert gewachsen. Das Kernproblem dabei: Es sind viel zu viele unterschiedliche IT-Produkte im Einsatz, die – weil sämtliche herstellerspezifisch – nur ungenügend zur Zusammenarbeit zu bewegen sind. Die Lösung der Probleme resultiert in

einem unüberschaubar grossen Angebot verschiedener Integrationsprodukte.

Aber: Ist es wirklich sinnvoll, ein Problem, das durch zu viele Produkte verursacht wurde, dadurch zu lösen, dass man noch weitere Produkte anschafft? Der Widerspruch produktgetriebener Integration ist offensichtlich – und genau hier setzt das Konzept von SOA an. Im Wesentlichen beschreibt SOA eine Methode, wie man Integration durch inhaltliche und technische Standardisierung sowie durch Modularisierung erzielen kann, um flexibler und agiler zu werden.

Ein starkes Team: SOA und Open Source

Um das Konzept von SOA im Unternehmen umzusetzen, benötigen Anwender letztlich eine entsprechende Software-Plattform. Die Idee von Sopera ist dabei nun, die Potentiale von Open Source und SOA zu kombinieren. Denn – wie SOA lehrt – erreicht man Integration besser mit Konzepten als Produkten. Warum also für die Implementierung einer SOA nicht genau den gleichen Ansatz wählen – das heisst auf Produkte zu verzichten und stattdessen auf ein Konzept wie Open Source zu bauen? Sopera übernimmt dabei zum einen das Zusammenstellen der verschiedenen Open-Source-Bausteine und gewährleistet zum anderen Service und Support.

Im Ergebnis können Anwender durch den Einsatz von Open Source bei der Realisierung einer SOA gleich in mehrfacher Hinsicht profitieren. Erstens gelingt bereits der Einstieg kostengünstiger. Und zweitens erhalten Unternehmen durch den Einsatz von Open Source die für SOA so wichtige Flexibilität und Offenheit. Die Komponenten sind frei verfügbar, standardisiert und miteinander austauschbar – womit das Ziel erreicht wäre: Nämlich nicht weiter an einen einzelnen Hersteller gebunden zu sein. ■

DER AUTOR

Harald Weimer ist Geschäftsführer und CEO von Sopera. Sein fundiertes Middleware- und SOA-Know-how sammelte er als Vice President bei Bea Systems, ausserdem verfügt er über mehr als 20 Jahre Erfahrung im Vertrieb von Software-Lösungen. Bevor Weimer zu Sopera kam, fungierte er drei Jahre lang als Direktor Zentral- und Osteuropa von Iona. Davor war er Vorstand Vertrieb und Marketing beim Unternehmen USU-Openshop.

