

Thin Clients für clevere Rechner

von: henriette struss | henriette.struss@informationweek.de

Sie sind weder chic, noch beliebt. Doch können IT-Abteilungen durch die »dünnen Dinger« Kosten sparen: Arbeitskraft und Budget lassen sich durch Thin Clients dauerhaft umverteilen und sinnvoller nutzen.



Thin Clients und Server-based-Computing sind keine Hype-Themen. Dennoch verzeichnen die Hersteller der »dummen Terminals« derzeit als eine der wenigen in Westeuropa zweistellige Wachstumsraten (siehe Grafik 2, Seite 29). Der Grund: In immer mehr Unternehmen werden Thin Clients eingesetzt. Oft zwingt der steigende Kostendruck IT-Entscheider zur Umstellung auf eine Server-based-Computing-Architektur. Durch diese lassen sich nicht nur Kosten sparen – auch die Arbeit der IT-Mitarbeiter verändert sich: Der Support am Arbeitsplatz des Anwenders entfällt nahezu und gewonnene Ressourcen können für neue und strategische Projekte genutzt werden.

Hoher Aufklärungsbedarf

Stefan Waitzinger, Leiter Practicemanagement bei Siemens Business Services (SBS) erklärt: »Beim Kunden steigen wir mit dem Thema IT-Kostenmanagement ein und leiten zum Thema Server-based-Computing über«. Immerhin nehmen bei einem Unternehmen mit 500 bis 5000 Mitarbeitern Bedienung und Wartung 43 Prozent der IT-Kosten in Anspruch, so eine Rechnung von SBS (siehe Grafik Seite 30). Dass Server-based-Computing ein gutes Mittel ist, diese Kosten zu reduzieren, wissen Geschäftsführer oft nicht. Sie ahnen auch nicht, was sich hinter dem Begriff Server-based-Computing verbirgt. Sie kennen das Prinzip nicht, bei dem zum Arbeitsplatzrechner nur noch die Bildschirminhalte übertragen werden und die Installation und Ausführung der Anwendersoftware auf dem Terminal Server erfolgt. Daher bleiben auch die Vorzüge der Thin-

Client-Technologie wie reduzierte Administrationskosten, niedrige Investitions- und Betriebskosten sowie eine verbesserte Datensicherheit und Verfügbarkeit unentdeckt (siehe Meinung Seite 31).

Der Aufklärungsbedarf ist also groß. Da bei Unternehmen meist nicht alle PCs zur Umstellung auf Thin Clients geeignet sind, weil auf manchen Spezialanwendungen laufen, ziehen Anwender den Aufbau einer Server-based-Computing-Struktur oft überhaupt nicht in Betracht. Möglicherweise ein Denkfehler, denn Waitzinger schätzt: »Ein solches Projekt kann sich bereits ab 50 Arbeitsplätzen auszahlen. Sollen allerdings weniger als 60 Prozent der Rechner in eine Server-based-Computing-Architektur eingebunden werden, ist eine detaillierte Kosten/Nutzen-Analyse nötig, um zu erfahren, ob sich eine Umstellung wirklich lohnt.« Diesen Service bieten zum Beispiel Systemhäuser wie Comparex Informationssysteme an.

Umbau zur rechten Zeit

Für eine Kosten/Nutzen-Rechnung spielt die Ausgangssituation des Unternehmens eine entscheidende Rolle. Ein Wechsel zum Server-based-Computing verspricht vor allem dann eine Kostenreduzierung, wenn etwa Leasingverträge

auslaufen, Hardware bereits abgeschrieben ist oder eine Sicherheitsgefahr durch Applikationswildwuchs vorliegt (siehe Kasten Seite 30).

Natürlich gibt es Möglichkeiten, auch vorhandene PCs in eine Server-based-Computing-Architektur einzubinden. Über Anwendungen wie etwa Alcatraz von Wyse lassen sich PCs mit unterschiedlichen Windows-Versionen zum

Beispiel verwalten und ähnlich wie Thin-Clients steuern. Dennoch rät Waitzinger aus wirtschaftlichen Gründen zum Umrüsten der Hardware. »Das Unternehmen kann ja vorhandene Rechner verkaufen und damit einen Teil der Anschaffungskosten für die Thin

»Ein Server-based-Computing-Projekt kann sich bereits ab 50 umgestellten Arbeitsplätzen auszahlen«

Stefan Waitzinger, Leiter Practicemanagement bei Siemens Business Services

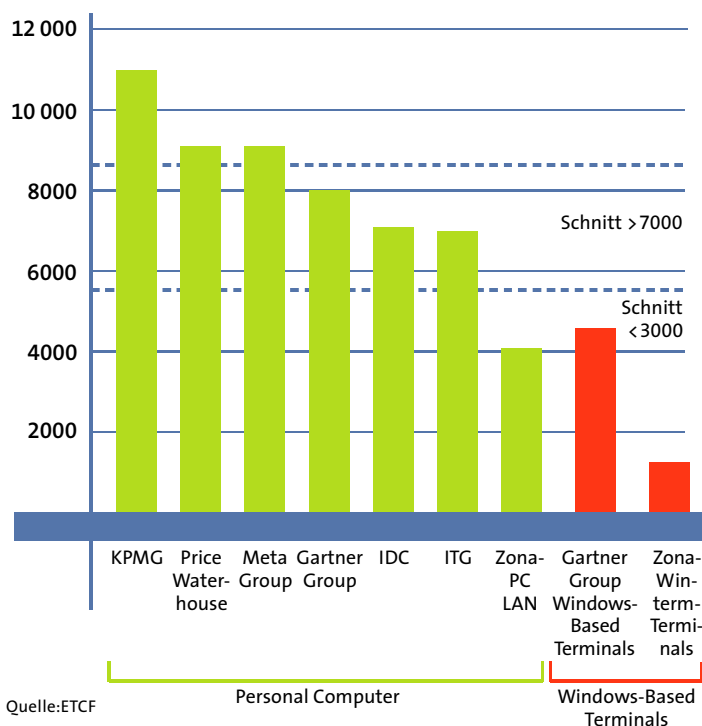
Clients sofort refinanzieren«, argumentiert er. Dazu muss es sich nur an auf den An- und Verkauf von Gebrauchtgeräten spezialisierte Händler wie Omnicco, Internet Sales Force und Euratech wenden.

Rezepte für ROI und TCO

Allgemeingültige Rechnungsmodelle für den Return on Investments (ROI) und

1 TCO BETRACHTUNGEN NAMHAFTER ANALYSTEN

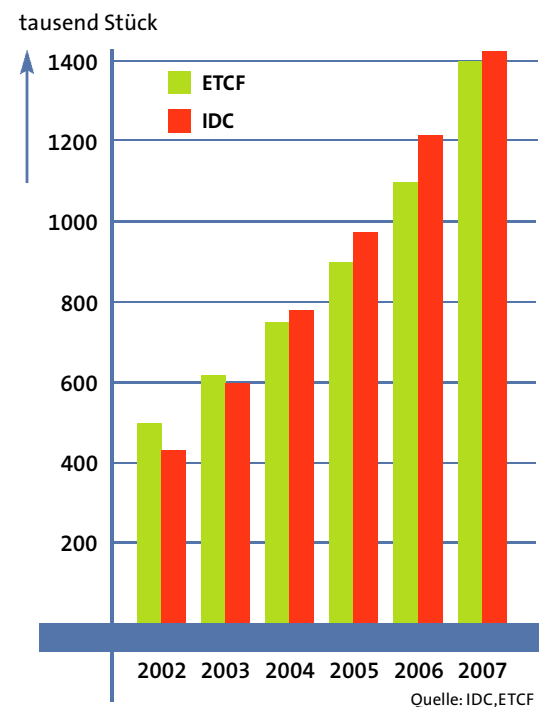
Alle Angaben in US-Dollar



TCOs für Personal Computer (PC) und Windows-based Terminal (WBT): Auch wenn die Ergebnisse stark variieren, ist der TCO für WBTs im Schnitt mehr als 4000 US-Dollar niedriger als der für PCs.

2 THIN CLIENT MARKT LEGT STARK ZU

Alle Angaben in Prozent



Auch wenn die Wachstumsraten von IDC und ETCF leicht variieren: Mit mindestens 20 Prozent Wachstum bis 2007 rechnen sowohl Analystenhaus als auch Thin Client Forum.

für die Total Cost of Ownership gibt es wegen der Komplexität der Problemstellung nicht. Online-Rechner, wie sie das in Deutschland gerade gegründete European Thin Client Forum (ETCF) auf seiner Website www.etcf.de zur Verfügung stellen will, können auch nur grobe Anhaltspunkte liefern. Letztendlich entscheidet der Beratungsansatz des Dienstleisters, welche Einsparpotenziale er für die TCO berechnet: So können bei Austausch eines voll ausgebauten PCs gegen einen Thin Client nach einer Analyse von Zona Research bis zu 57 Prozent der TCO gespart werden – bei Gartner geht man gerade mal von 22 Prozent aus. Im Schnitt rechnen die Analysten aber immerhin mit Einsparmöglichkeiten von über 4000 Dollar jährlich pro umgestellten PC (siehe Grafik 1, Seite 29).

Klarsicht im Zahlenwust

Diese Zahlenvielfalt ist einer der Gründe, warum das ETCF von Herstellern wie Fujitsu Siemens, Neoware und Igel ins Leben gerufen wurde. »Das Forum berät

»Wir wollen unrealistische Marktzahlen für Westeuropa und Deutschland bereinigen, sowie praxisnahe Rechnungsmodelle für die Thin-Client-Technologie liefern.«

Wolfgang Wohner, Pressesprecher European Thin Client Forum

den Anwender Hersteller unabhängig«, erläutert ETCF Vorsitzender Klaus Kappeler. »Darüber hinaus wollen wir unrealistische Marktzahlen für Westeuropa und Deutschland, gemeinsam mit den führenden Analystenhäusern, prüfen und bereinigen, sowie praxisnahe Rechnungsmodelle liefern und Anwendungs-

gebiete der Thin-Client-Technologie beleuchten«, führt ETCF Pressesprecher Wolfgang Wohner weiter aus. Die Vereinigung plant dafür zum Beispiel Anwenderberichte auf ihrer Website zu publizieren sowie verkaufte Stückzahlen auf den Tisch zu legen, damit sich Marktanteile einzelner Hersteller genauer bestimmen lassen. Branchenkenner spekulieren, das sei einer der Gründe, warum Marktführer Wyse dem Forum nicht beigetreten ist: Könnte doch dadurch sein von IDC

derzeit für Westeuropa mit rund 28 Prozent bezifferter Marktanteil geschmälert werden. Eine Vermutung, der Ulrike Walther, Marketingmanagerin Zentral-europa bei Wyse widerspricht: »Wir haben nur ein begrenztes Marketingbudget

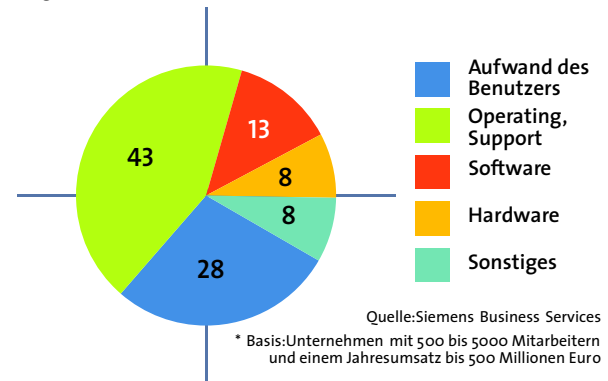
zur Verfügung und wollen deshalb erst dann Geld in die neue Initiative stecken, wenn sie sich bewährt hat«.

Marken sind Nebensache

Hat sich ein Unternehmen für ein Server-based-Computing-Projekt entschieden, ist es eher eine Nebensache auf wel-

IT-KOSTENSTRUKTUREN BEI MITTELSTÄNDISCHEN UNTERNEHMEN*

Angaben in Prozent



Operating und Support macht bei der Total Cost of Ownership mittelständischer Unternehmen mit 43 Prozent den Löwenanteil aus.

chen Hardwareanbieter es setzt. Bei vielen Unternehmen laufen zum Beispiel Wyse- und Neoware-Geräte problemlos nebeneinander im Netz. Schließlich geht es für den IT-Verantwortlichen nur um Zweckmäßigkeit sowie Kostenreduktion und nicht darum, einen Markenwettbewerb zu veranstalten. Und dass in vielen Fällen durch den Einsatz von Thin Clients Kosten gespart werden können, steht außer Zweifel: Die Hardware ist im Vergleich zum PC kostengünstiger und wartet im Schnitt mit einer längeren Lebensdauer auf. Kleine Unternehmensstandorte lassen sich über die Server-based-Computing-Architektur schneller und preiswerter an das Konzernnetz anschließen. Dabei erhöht sich die Sicherheit, da jeglicher Applikationswildwuchs verhindert wird. Und fällt ein Thin Client aus, kann der Anwender ein neues, zu diesem Zweck vor Ort gelagertes Gerät nehmen und einfach selbst anschließen (siehe Meinung Seite 31).

Trotz aller dieser Vorzüge gilt aber grundsätzlich: Ein IT-Verantwortlicher sollte nie ein Thin-Client-Projekt beginnen, wenn die Geschäftsführung ihn nicht uneingeschränkt unterstützt. Denn er muss damit rechnen, dass die Mitarbeiter der Fachabteilungen aufbegehren, wenn sie realisieren, dass sie bald keine privaten Anwendungen mehr an ihrem Arbeitsplatz nutzen werden können.

ZEITPUNKT FÜR SERVER-BASED-COMPUTING EINFÜHRUNG

- Ablauf der Nutzung von Microsoft Betriebssystemen oder Office-Paketen
- Kündigung des Software-Wartungsvertrages durch den Provider
- Insolvenz des Softwareherstellers
- Auslaufende Leasingverträge
- Abgeschriebene Hardware und abgeschriebene TK-Anlagen
- Alte Softwarestände
- Fusionierungen oder Auslagerungen von Unternehmen bzw. Unternehmensteilen
- Applikationswildwuchs
- Geplante Migration auf SAP R/3
- Heterogene Organisationsstrukturen mit dezentralen, uneinheitlichen IT-Infrastrukturen
- Unzureichender Inhouse-Service

Quelle: Siemens Business Services

➤ mehr zu Systemmanagement unter:
www.informationweek.de/ch/ch18.htm