

# Kritische Erfolgsfaktoren bei standardisierten Platt- formen für Web Services.

Uwe Mey

T-Systems International

Leinfelden-Echterdingen

• • **T** • • Systems •

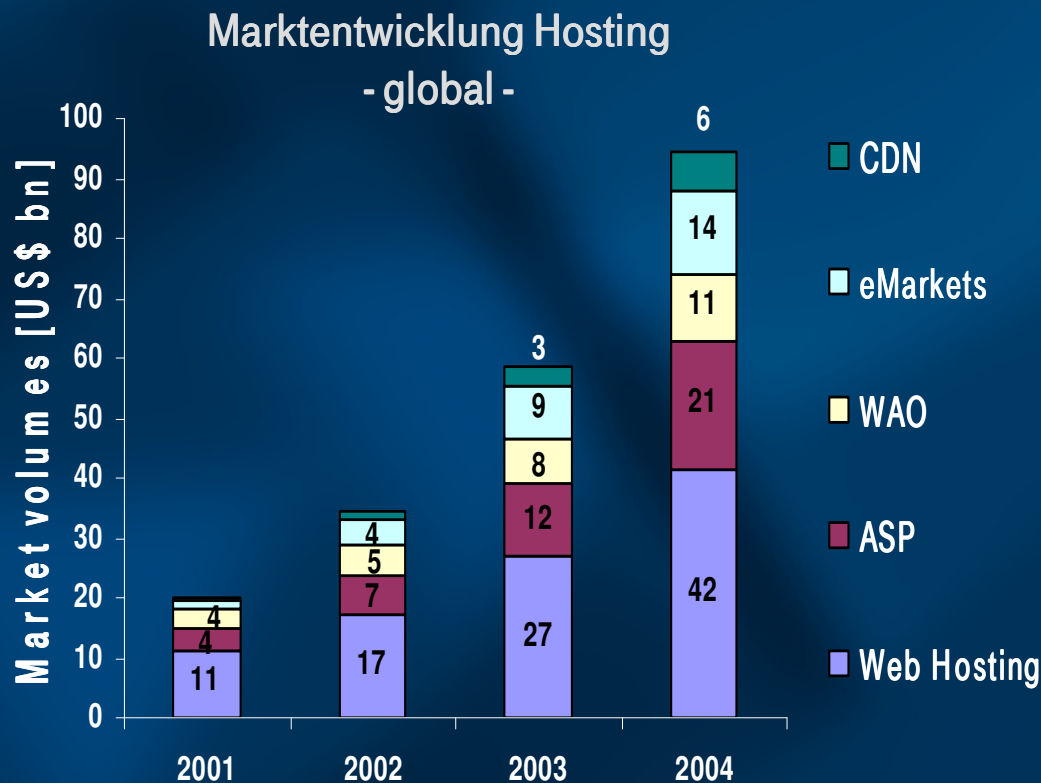
Web - Service Markt

Markterfordernisse und  
Erfolgsfaktoren

Web Services der  
Deutschen Telekom

# Globale Marktentwicklung

Der Web Service - Markt verspricht eine Steigerungsrate von durchschnittlich 70 % p.a.



■ eMarkets und CDN  
mit dem größten  
Wachstum

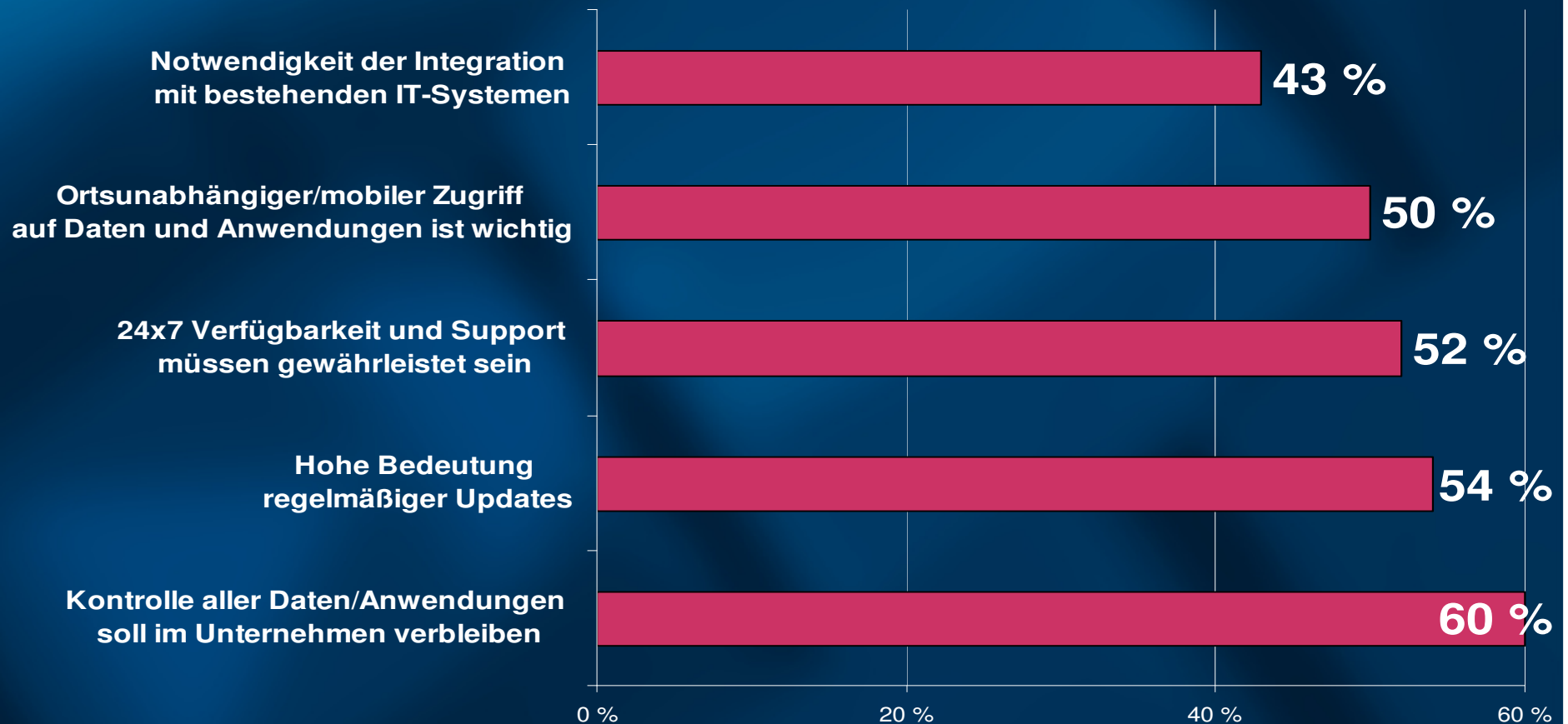
CAGR (2001-2004):

CDN	133 %
eMarkets	123 %
WAO	47 %
ASP	81 %
Web Hosting:	55 %
<b>Total:</b>	<b>70%</b>

Sources: Merrill Lynch, IDC, Forrester, OVUM

# Web Services

## Anforderungen und Bedürfnisse



Quelle: Berlecon Research 2001  
n = 340

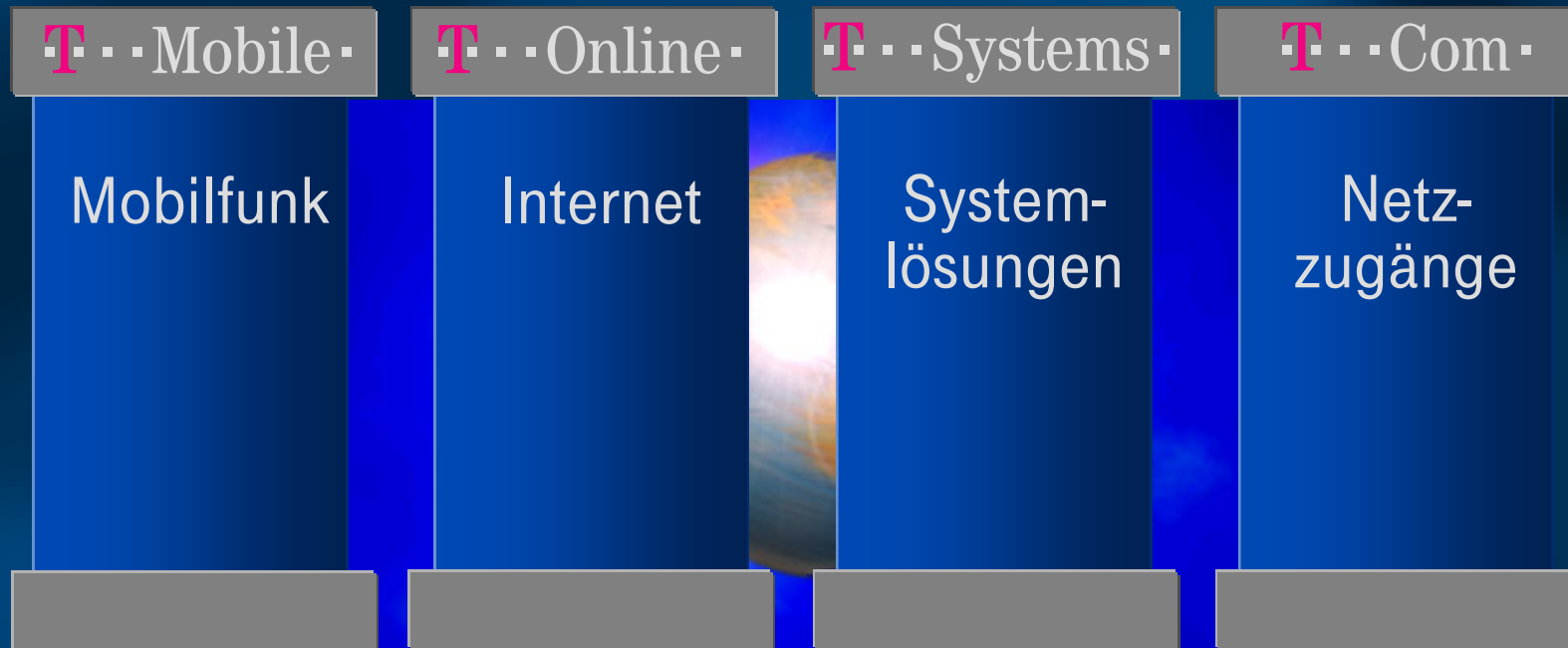
# Web Services

## Erfolgsfaktoren

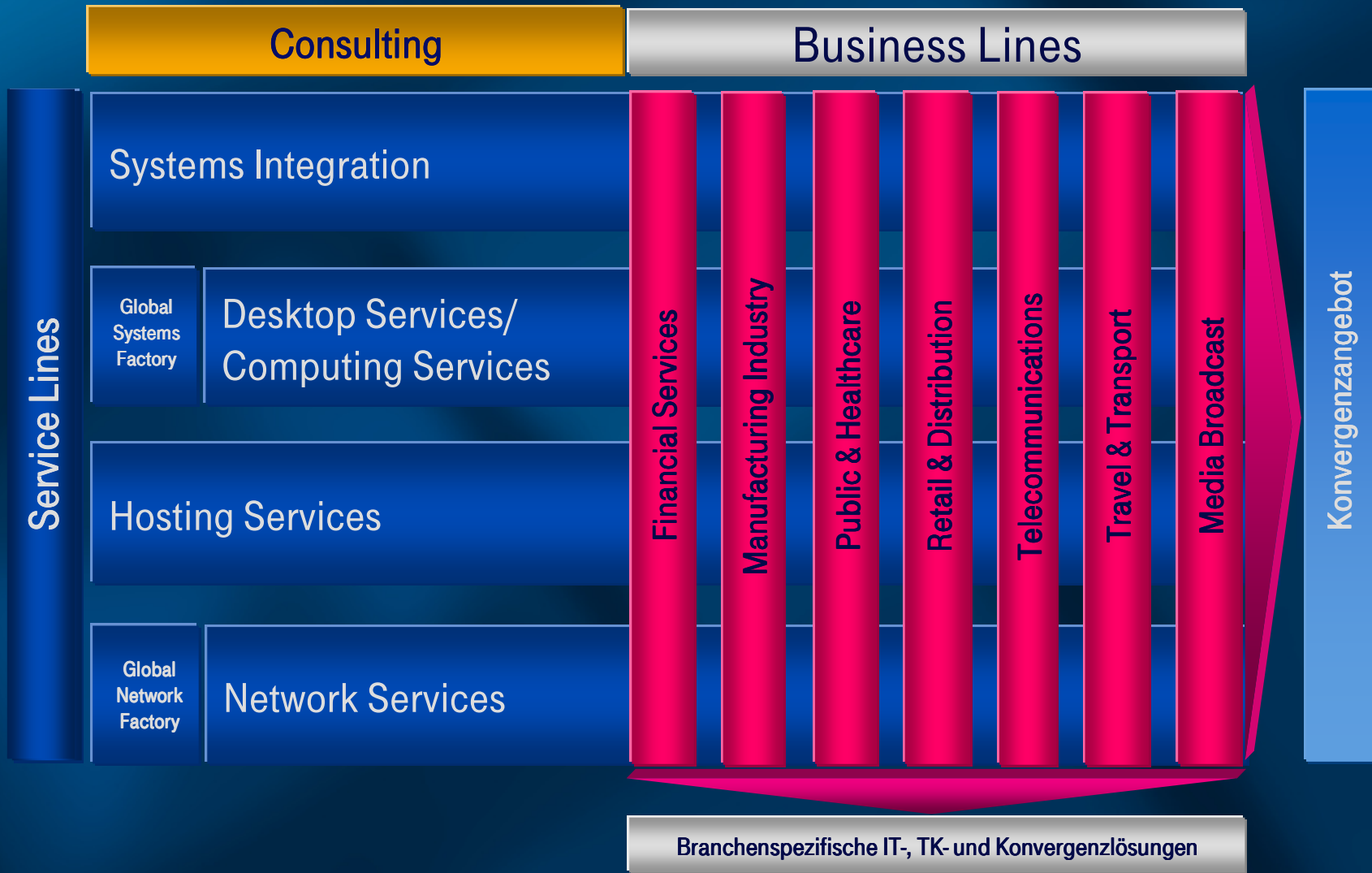
- umfangreiche Marktaufklärung
- Konkurrenz mit klassischen Softwarelösungen
- Anwendungsbereiche mit geringen Kontrollverlust der Unternehmen; e-commerce oder e-learning
- Kommunikation der Kosten- und Sicherheitsvorteile
- Integration der Anwendungen in vorhandene IT-Systeme
- Web Services sind nicht Selbstzweck, sondern Lösungen für konkrete Probleme

# Deutsche Telekom

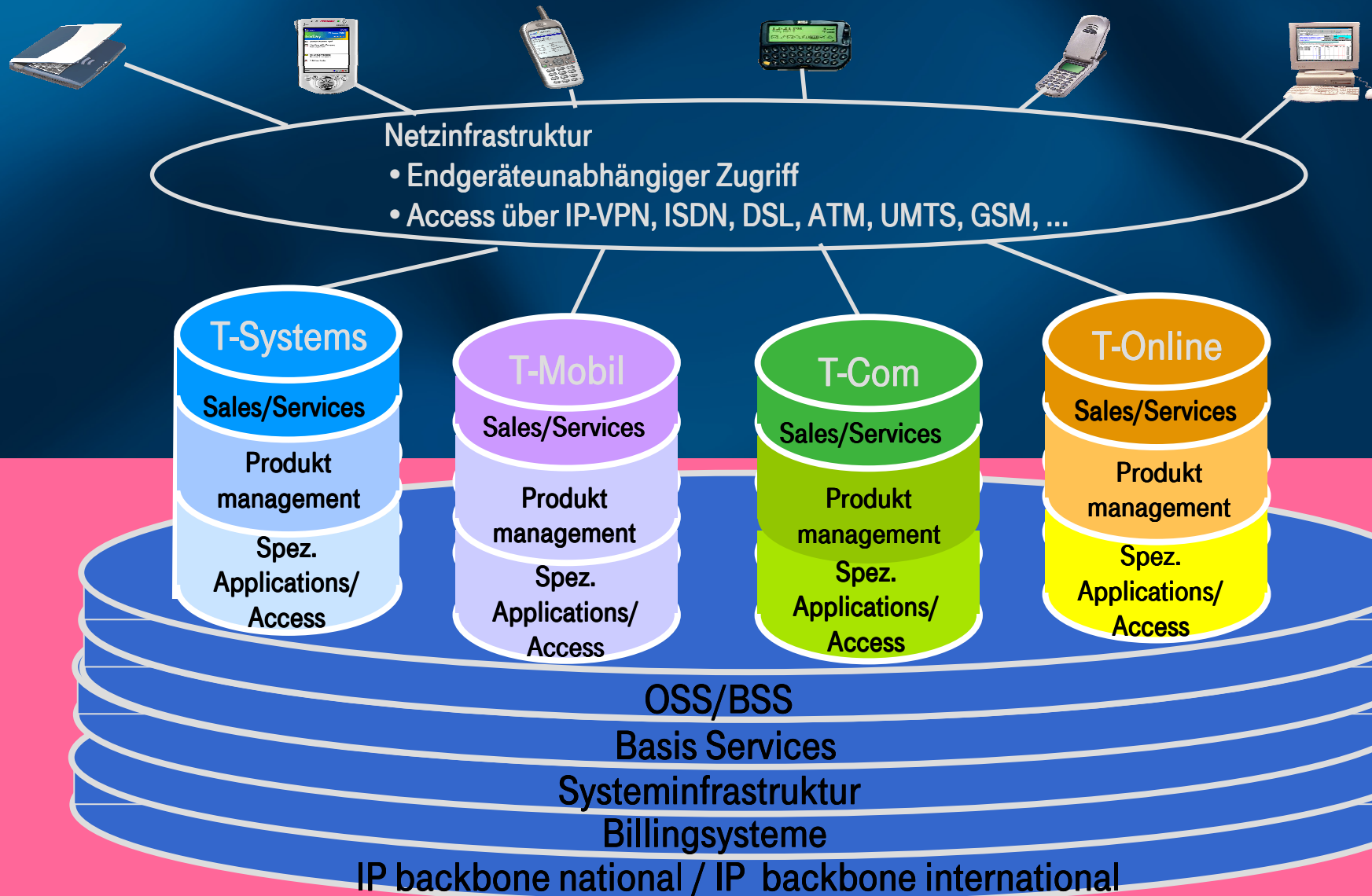
## Die Konzerndivisionen



# T-Systems Geschäftsmodell

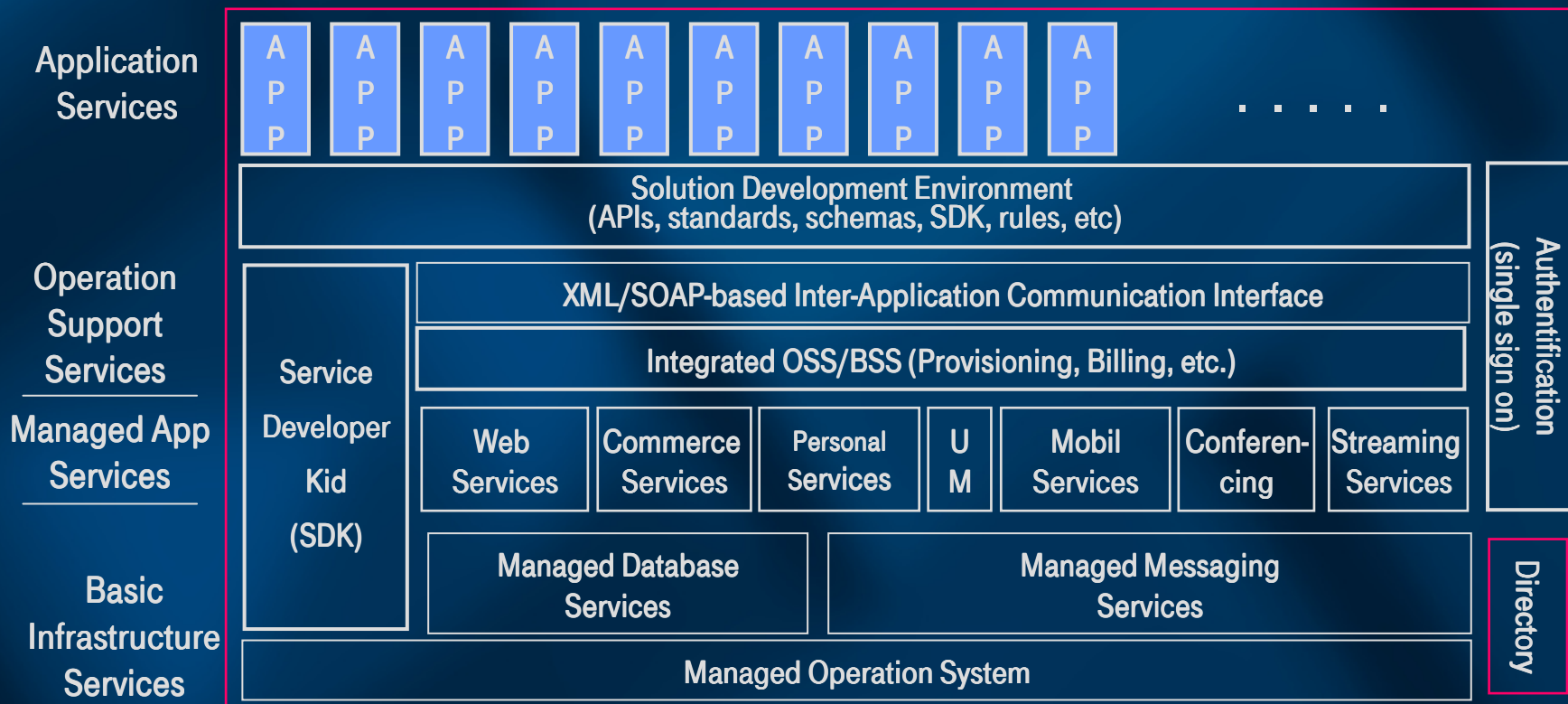
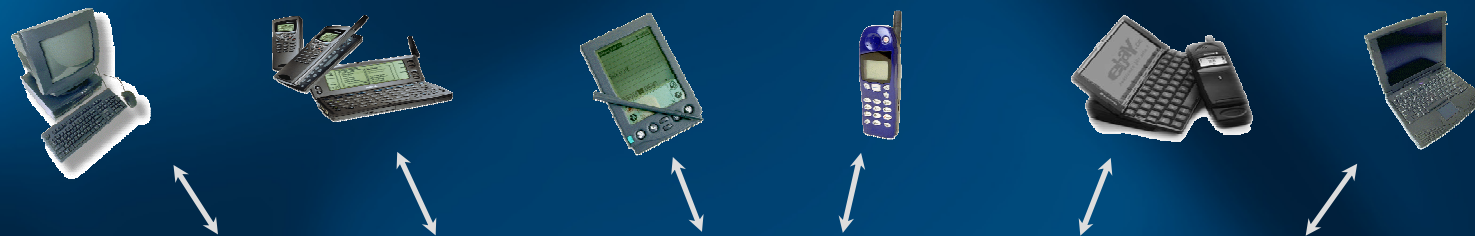


# Web Services Infrastruktur Deutsche Telekom

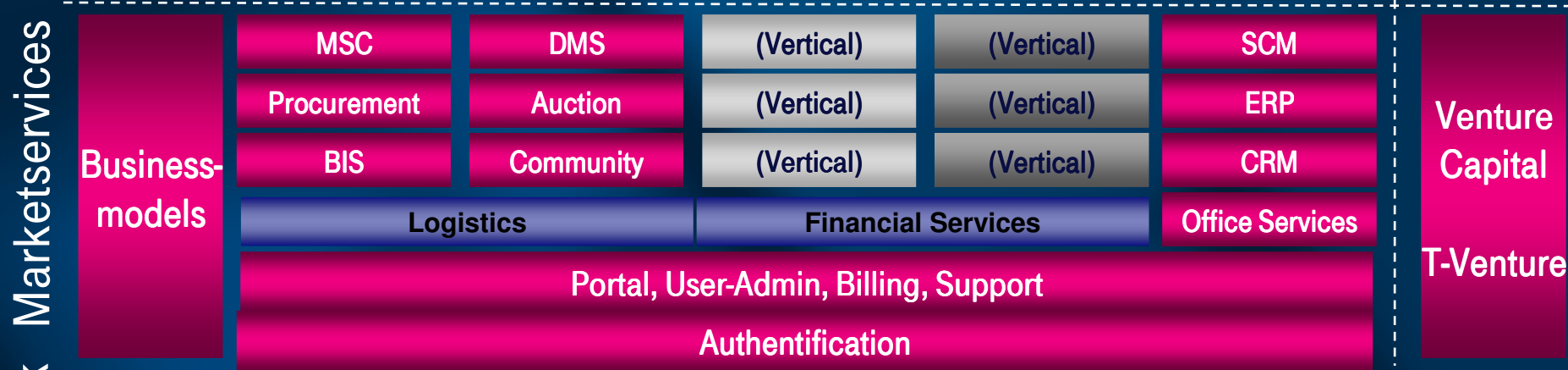
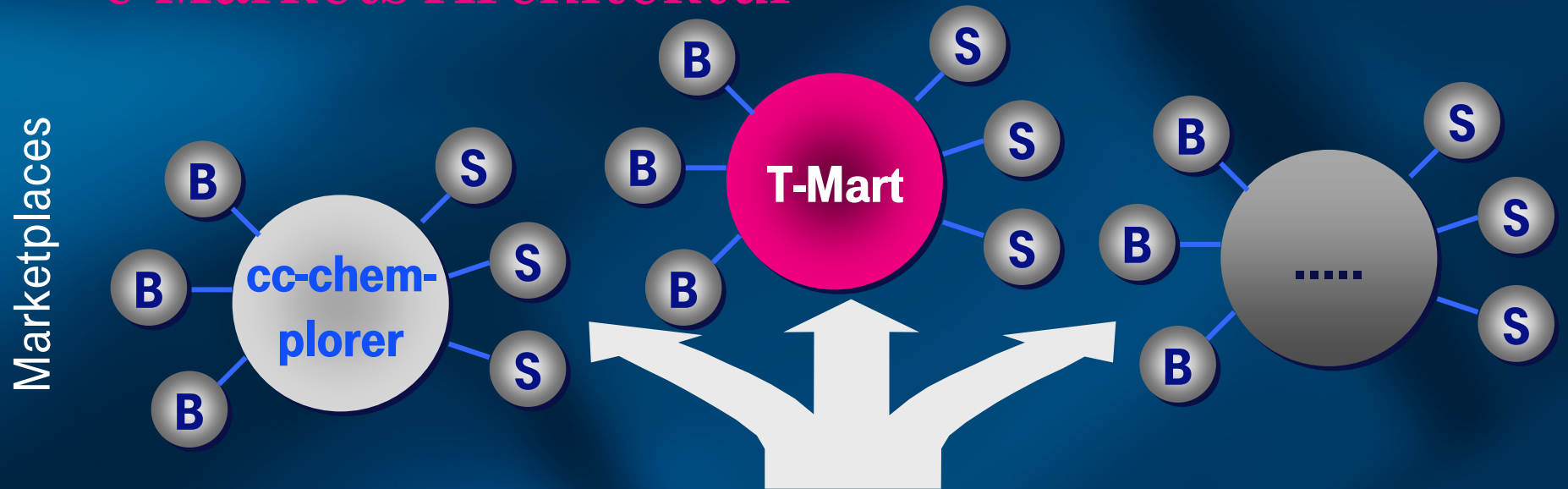




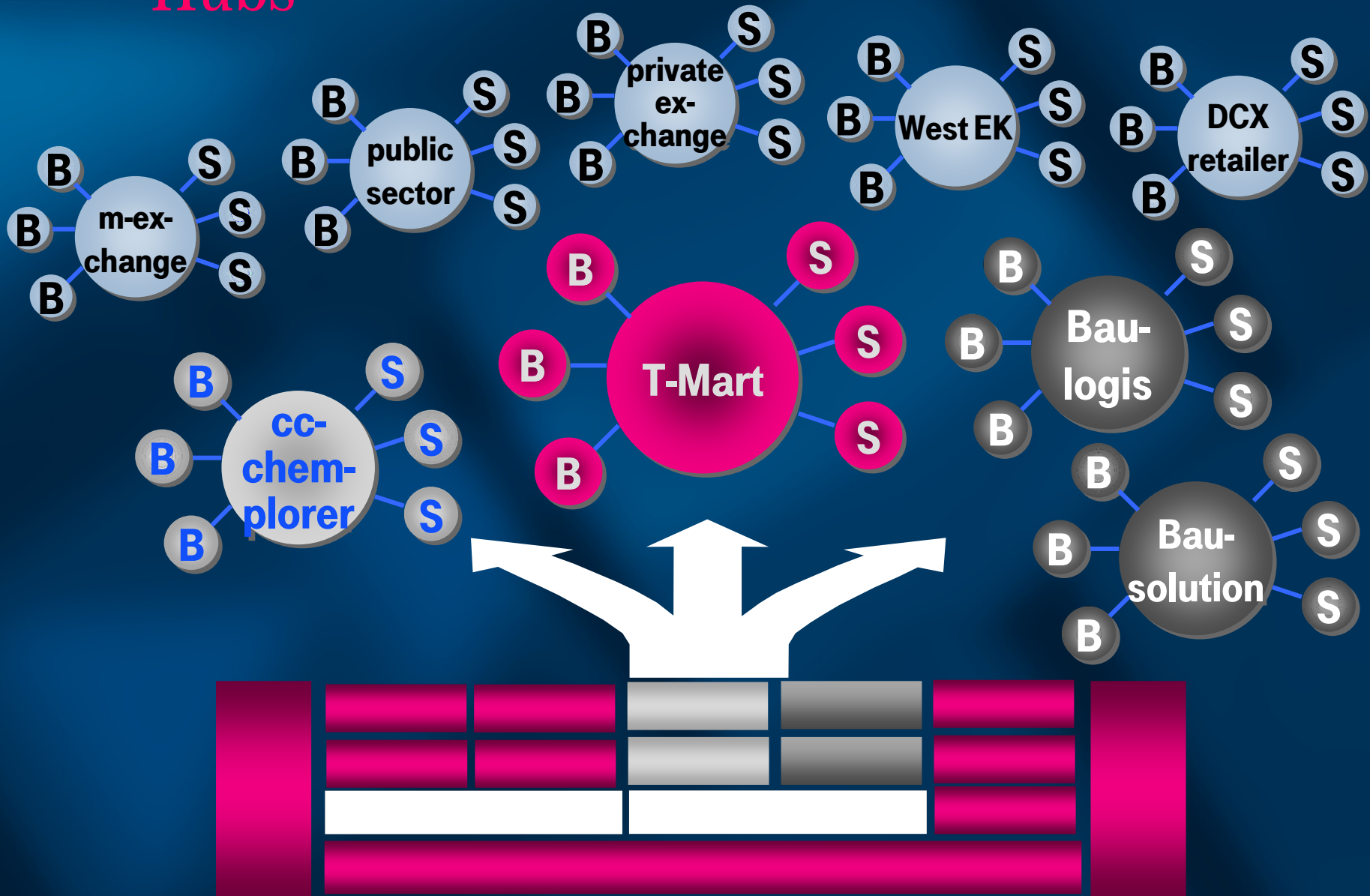
# Architektur der Hosting & ASP Plattform



# e-Markets Architektur



# Hubs



# Global e-commerce platform - GTW



accenture **BELLSOUTH**  
 CITIBANK ONE CONWEBCE  
 comcert ENPORION  
 EXOSTAR forestexpress  
 eScout.com empactHealth.com metique  
 TradeXchange  
 pantellos PEOPLE Soft Trade-Ranger  
 PRICEWATERHOUSECOOPERS STERLING COMMERCE QUADREM  
 (nur USA)

**TD MarketSite**

**BT**

**IBX**

opciona.com

Elemica

Trade.com

conextrade

Asia2B

Japan Consortium  
NTT Communications  
Mitsubishi Corporation

artikos

SESAMI

ComE.B .net

TRADEALLIANCE

BayanTrade.com

CABLE & WIRELESS  
OPTUS

„The web has low barriers to entries,  
but huge barriers to profit.“

Walter Forbes