



WOLFGANG MARTIN TEAM
powerful connections



NEWSLETTER

Ausgabe 26 – Mai 2007

Dr. Wolfgang Martin und Richard Nußdorfer berichten zu Business Integration und Business Intelligence

INHALT

Seminar- Einladung

05.06.2007:
11. Übersichts-
seminar
["Referenz-
Architektur für
eine SOA"](#)

06.06.2007:
16. CPM
Seminar
[„Corporate
Performance
Management
und Business
Intelligence“](#)

Software AG:
crossvision
[mehr](#)

**Merger &
Acquisitions**
[mehr](#)

**Trends und
Termine aus
dem Markt**
[mehr](#)

Editorial

Forum Business Integration Mainz, 23./26. April – eine Nachlese

SOA – das war das beherrschende auf dem Forum Business Integration. Aber für die Teilnehmer ging es weniger um die Frage „ob überhaupt“ – die hatte man schon mit „ja“ entschieden – sondern jetzt um das „wie“. Insofern war die durchgängige Stimmung in Mainz eher ein „Viel Arbeit“ – „Wir sind dran“ – „Wir packen es an“: Es herrschte keine Euphorie oder Aufbruchstimmung, sondern eine pure Arbeitsatmosphäre. Das fanden die Anbieter ernüchternd, denn eine Kauflust war bei den Teilnehmern weniger zu spüren. Die grossen Unternehmen, die am Thema SOA dran sind, haben sich offensichtlich mit dem Erstbedarf an Technologie für SOA eingedeckt und Ergänzungsbedarf besteht noch nicht. Umgekehrt ist aber der Mittelstand noch nicht zum Investieren in SOA bereit, das war die durchgängige Empfindung bei einer deutlichen Mehrheit der anwesenden Aussteller.

Der **Award Business Integration 2007** aber ging an ein mittelständisches Unternehmen, die KTR Kupplungstechnik GmbH aus Rheine, für ein typisches Mittelstandsprojekt: „Konzeption und Realisierung des elektronischen Datenaustauschs zur Optimierung von Geschäftsprozessen entlang der logistischen Kette“. Was die Jury (Prof. Dr. Winter, Universität St. Gallen; Richard Nussdorfer; Dr. Wolfgang Martin) überzeugte war die kurze Projektlaufzeit (4 Monate) mit voller Zielereichung bei Einsatz von State-of-the-Art Technologien und Methoden (BPEL, Web Services inklusive 100% web-basierte Administration und Monitoring, gute visuelle Unterstützung). Das Ergebnis kann sich sehen lassen: deutliche, nachgewiesene Kosteneinsparungen und Wettbewerbsvorteile. Inzwischen setzen 25 Kunden und Tochtergesellschaften das neue Tool im SAP Netweaver Umfeld ein.

Herzlichen Glückwunsch nach Rheine an die Macher bei der KTR.

SOA wird inzwischen nicht mehr nur als ein Software-Thema verstanden, sondern als ein neues Denkmodell für alle architektonischen Schichten: Von der Underware, so der IBM Beitrag, der Virtualisierung von Hardware und Infrastruktur in das SOA Modell einbezogen, über die Middleware zur Enterprise-Software, zur Unternehmensarchitektur bis hin zum Ökosystem für die Kollaboration mit seinen Partnern, so der Beitrag der SAP. Die Basis des SOA Denkmodell kann sehr einfach beschrieben werden: Es geht um die Kollaboration von Service-Gebern und Service-Nehmern. Die SOA Zielsetzung und den Nutzen hatte ich in meiner Keynote in dem simplen, aber sehr treffenden Statement „**Software for Change**“ zusammengefasst. In diesem Zusammenhang wurde in vielen Beiträgen das Zusammenwachsen von Geschäftsprozessmanagement und SOA unterstrichen. Das hat inzwischen auch einen spürbaren Einfluss auf die Organisation. So berichtete die Schweizerische Mobiliar über das bei Ihnen nun eingeführte neue Rollenmodell für Geschäftsprozessmanagement. Nicht zu unterschätzen ist dabei die positive Wirkung auf das ewige Problem der Business/IT-Kollaboration: Mit den Prozessen hat man eine Sprache gefunden, die von beiden Parteien gesprochen und verstanden wird.

Ein weiteres, wichtiges Thema im SOA Umfeld ist das der Standards, das von Prof. Dr. Frank Leymann von der Universität Stuttgart adressiert wurde. Seine Thesen:

- Es gibt keine Alternative zu den Standards. (Eine Zusammenarbeit, wie man sie heute bei den Anbietern sieht, war vor 5 Jahren so nicht denkbar!)
- BPEL wird für Geschäftsprozesse die gleiche Bedeutung erlangen wie SQL für Datenhaltung.
- Wir sind noch nicht fertig. Die heutigen Standards eignen sich noch nicht für den unternehmensweiten Ansatz.

Parallel – allerdings um einen Tag versetzt – fand am gleichen Ort das IIR Forum Web 2.0 statt. In zwei gemeinsamen Keynotes brachte man Web 2.0 und SOA zusammen. Dion Hinchcliffe, Chefredakteur des AJAXWorld Magazines und Autor des Web 2.0 Blogs, steckte den Rahmen von Web 2.0 ab: AJAX, Nutzer generierter Content, soziale Software, Syndikation und Web Services. Er definierte: „**Web 2.0 heisst Netzwerkanwendungen, die explizit Netzwerkeffekte liefern und implizieren.**“ Der Business-Vorteil ergibt sich besonders im Marketing und im Wissensmanagement: Web 2.0 unterstützt die menschlichen Aspekte, SOA, die prozess-orientierten Aspekte von Kollaboration. Jesse James Garrett, der Begründer von AJAX, sagte in seiner „Beyond Web 2.0“ Keynote ganz simpel: „Can't live without it“.

Als Themen der Zukunft im Bereich Enterprise Software wurden auf dem Forum identifiziert:

- Governance für Business und IT
- Die neue prozess- und service-orientierte Organisation und IT Organisation
- Wirtschaftlichkeit von SOA (als Thema insbesondere für den Mittelstand)
- Das Zusammenspiel von Web 2.0 und SOA – oder: von Menschen und Prozessen

Packen wir es an!

Mit besten Grüßen,

Ihr

Dr. Wolfgang Martin

Seminareinladung

Die nächsten Seminare von Dr. Wolfgang Martin und Richard Nußdorfer im Hotel Maritim in Köln stehen wieder unter dem Leitmotiv iBonD (=intelligent Business on Demand) und setzen den Fokus auf SOA (Service oriented architecture) und Analytik in einer SOA als Infrastruktur für Geschäftsprozess-, Geschäftsregel-, Stammdaten- und Performance-Management (BPM, BRM, MDM und CPM).

05.06.2007: [11. Übersichtsseminar "Referenzarchitektur für eine SOA"](#)

Unter dem Motto „Business Integration und Business Intelligence per SOA“ bekommen Sie hier den business-orientierten Überblick zu

- Geschäftsprozess- und Regel-Management (Business Process/Rules Management)
- Service-orientierter Architektur (SOA)
- Ereignis-Orientierung (complex event processing – CEP)
- Enterprise Service Bus und Enterprise Application Integration
- Echtzeit- (real time) Unternehmen
- Process Management Portale
- SOA-basierenden Geschäftsprozessen
- Business Process Outsourcing

06.06.2007: [16. CPM Seminar „Corporate Performance Management und Business Intelligence“](#)

Auch hier geht es business-orientiert zu. Themen sind:

- CPM: Prozesse, Ziele, Metriken und Menschen
- Intelligente Prozesse
- Operationalisieren von Business Intelligence
- Die fachlichen und technischen Elemente von CPM
- Analytik in einer SOA
- Datenintegration und Datenservices in einer SOA
- Meta und Stammdatenmanagement

Beide Seminare können getrennt gebucht werden. Unsere Seminare sind kostenlos. Sie werden in regelmäßigen Abständen und mit kleinem Teilnehmerkreis veranstaltet. Zur Einladung und Online-Anmeldung einfach auf den Semintitel klicken! Zur Anmeldung reicht uns auch eine e-Mail. Da wir nur je 10 Plätze vergeben, wäre uns eine schnelle Entscheidung willkommen. Diese Einladung gilt auch für weitere KollegenInnen. (Sie dürfen die Einladung gerne an andere interessierte Mitarbeiter Ihres Unternehmens weitergeben.)

Wir freuen uns über Ihr Kommen und stehen für Rückfragen jederzeit gerne zur Verfügung.

Anzeige



Crossvision – die SOA-Suite der Software AG

Crossvision ist die SOA-Suite, mit der Sie schnell und kosteneffizient neue Geschäftsprozesse entwickeln, verwalten und steuern können. Crossvision unterstützt Ihre vorhandenen und künftigen IT-Systeme auf Grundlage offener Standards, damit Sie Ihre gesamte IT-Landschaft optimal nutzen können.

Sechs Hauptkomponenten von Crossvision sorgen dafür, dass Sie Ihre Unternehmensziele umsetzen, Ihre Transaktionskosten auf ein Minimum senken und Ihre Geschäftsprozesse optimal steuern können. Crossvision ermöglicht die umfassende Implementierung einer SOA mit Integration von Legacy Systemen. Die SOA-Suite beinhaltet auch einem Enterprise Service Bus, Business Process Management und Tools zur Erstellung neuer Composite Applications und für Information Integration sowie ein leistungsfähiges Repository für SOA-Governance. Die Komponenten Crossvision Master Data Manager sorgt für konsistente Stammdaten in verteilten operativen Systemen.

Mehr Informationen erhalten Sie unter:
<http://www.softwareag.com/de/products/cv/default.asp>

Merger & Acquisitions

Software AG übernimmt webMethods. Die Software AG (TecDAX, ISIN DE 0003304002 / SOW), Europas größter Anbieter von Systemsoftware und serviceorientierten Architekturen (SOA), und webMethods, Inc. (NASDAQ: WEBM), ein

führender Anbieter von Softwarelösungen für Integration und Optimierung von Geschäftsprozessen, haben heute den Vertragsabschluß zur geplanten Übernahme von webMethods durch die Software AG bekannt gegeben. Die Software AG wird ein Barangebot für webMethods in Höhe von 9,15 US\$ je Aktie abgeben, was einem Gesamtangebot von rund 546 Mio. US\$ für das gesamte Aktienkapital entspricht. Die Transaktion wird die führende Position des gemeinsamen Unternehmens im Wachstumsmarkt serviceorientierte Architekturen (SOA) & Business Process Management (BPM) deutlich stärken. Die regionalen Stärken der Software AG und webMethods ergänzen sich in diesem Bereich und die weltweit mehr als 4.000 Kunden und 100 Partnerunternehmen werden in Zukunft von einem erweiterten Produktportfolio profitieren. Besonders in Nordamerika wird die Software AG die Kundenzahl mehr als verdoppeln. Der Zusammenschluss verbindet außerdem komplementäre Stärken bei bestimmten Kundenindustrien mit minimalen Überschneidungen in der Kundenbasis und liefert damit direkten gemeinsamen Zugang zu weiteren Kundensegmenten, vor allem in den Bereichen Finanzdienstleistungen, Produktion und im öffentlichen Sektor. Die Transaktion baut auf der guten Reputation und Marktposition der beiden Unternehmen auf und ist ein bedeutender Schritt zur Erreichung des von der Software AG kürzlich bekanntgegebenen Ziels, den Umsatz auf 1 Mrd. EUR (1,3 Mrd. US\$) zu verdoppeln. Es wird erwartet, dass die Übernahme im 2. Quartal 2007 abgeschlossen wird. (05. April)

Salesforce.com kauft Web Content Management Start-Up Koral. Mit der Akquisition des Start-Up [Koral](#) aus San Francisco steigt Salesforce.com ins Web Content Management ein, eine interessante Ergänzung im Portfolio des CRM on Demand Anbieters. Die Bedingungen für die Übernahme wurden nicht bekannt gegeben. Ziel von Salesforce.com ist es, gegen Ende 2007 zwei Produkte herauszubringen, die unstrukturierte Daten wie Microsoft Office Dokumente und Multimedia-Files verwalten. Idee ist, dass beispielsweise eine Vertriebsperson auf einen Kunden bezogene Dokumente inklusive PowerPoint Präsentationen und Video Clips suchen kann. Salesforce.com beabsichtigt auch, Content Management und Collaboration Software als Standalone Service unter dem Namen Apex Content herauszubringen. (09. April)

Business Objects plant Übernahme von Cartesis. Business Objects (Nasdaq: BOBJ; Euronext Paris ISIN Code: FR0004026250 – BOB) hat eine verbindliche Absichtserklärung zur Übernahme der in Privatbesitz befindlichen Cartesis S.A. abgegeben. Cartesis, Anbieter von Software für Corporate Performance Management (CPM), verfügt weltweit über mehr als 1.300 Kunden. Zum Portfolio von Cartesis zählen Lösungen für strategische Planung, Forecasting, Reporting, Finanzkonsolidierung und Compliance. Durch die Akquisition ist Business Objects in der Lage, seine Plattform für CPM um wichtige Funktionen zu erweitern und den Finanzverantwortlichen in Unternehmen die derzeit umfassendste Lösung auf Basis der führenden Business Intelligence-Infrastruktur anbieten zu können. Gemäß der getroffenen Vereinbarung wird Business Objects für die Übernahme einen Betrag in Höhe von 225m EUR in Bar zahlen. Falls keine kartellrechtlichen beziehungsweise andere Einwände bestehen oder Widersprüche von Cartesis-Aktionären erfolgen, soll die Akquisition innerhalb von 90 Tagen abgeschlossen sein. Cartesis wird in das Produkt-Portfolio von Business Objects unter dem Begriff Enterprise Performance Management (EPM) integriert. Mark Doll, Senior Vice President und General Manager Global Services und EPM bei Business Objects, sowie Didier Benchimol, Vorstandsvorsitzender von Cartesis, werden die Eingliederung leiten. Cartesis ist ein starker Wettbewerber zu Hyperion. Mit der Übernahme von Hyperion durch Oracle, stehen nun Business Objects und Oracle in einem schärferen Wettbewerb denn je. Potentielle Kunden könnten hiervon profitieren. (24. April)

TIBCO kauft Spotfire. TIBCO Software (NASDAQ: TIBX) hat eine Vereinbarung zum Kauf von Spotfire, eines BI Anbieters in Privatbesitz mit Sitz im US-Bundesstaat Massachusetts gegründet in Göteborg/Schweden, unterzeichnet. Die Transaktion im Wert von rund \$195m wird komplett in Bar ausgeführt. Die Akquisition ergänzt TIBCOs „Predictive Business“-Strategie, die Echtzeit-Infrastruktur mit unternehmensweit skalierbaren Analysetechnologien kombiniert. Der gemeinsame Einsatz von Spotfires innovativen BI-Funktionalitäten und der TIBCO-Lösungen für Service-orientierte Architekturen (SOA), Business Process Management (BPM) sowie Business Optimization sollen die Art und Weise, wie Fachanwender mit Daten umgehen,

grundlegend verändern. Der Kauf wird voraussichtlich im dritten Quartal des Geschäftsjahres 2007 abgeschlossen und unterliegt Genehmigungsverfahren der Aufsichtsbehörden und anderen, allgemein üblichen Bedingungen für den Abschluss einer solchen Transaktion. Auch nach der Akquisition plant TIBCO die Marke Spotfire beizubehalten und das operative Geschäft als eigenen Unternehmensbereich innerhalb der TIBCO-Organisation zu betreiben. Diesem Geschäftsbereich, der sich der Entwicklung und dem Vertrieb der Spotfire-Produkte und -Lösungen sowie entsprechender Dienstleistungen widmet, wird der bisherige Spotfire-CEO Christopher Ahlberg vorstehen. (02. Mai)

Mehr zu **Spotfire** finden Sie in unserem **White Paper „Visual Interactive Analytics“** in unserem Downloadcenter auf

<http://www.wolfgang-martin-team.net/content/html/whitepaper.htm>

Trends

Selligent schließt das Geschäftsjahr 2006 mit Rekordwerten ab. Der französisch-belgische CRM-Anbieter weist einen Umsatz von 11,5m EUR auf, eine Steigerung von 27% gegenüber 2005, mit einem operativen Gewinn von 1,1m EUR führt. Damit wächst Selligent deutlich schneller als der Markt. Das Wachstum ist 100-prozentig organisch. In erster Linie resultiert es aus einer erheblichen Steigerung im Lizenzverkauf, der gegenüber 2005 um 52% gewachsen ist. Die Erlöse aus aktuellen Wartungsverträgen sind um 15% angestiegen. Im Service-Bereich wachsen die Erlöse etwas weniger schnell, in Übereinstimmung mit den Zielsetzungen, die Selligent im Rahmen seiner Partnerstrategie bei der Implementierung seiner CRM-Lösungen verstärkt umsetzt. Zukünftiges Wachstum plant Selligent aktuell über mögliche Übernahmen sowie eventuell durch Präsenzen in weiteren Ländern zu forcieren. Selligent ist bereits in Deutschland, Belgien und Frankreich vertreten. (23. März)

Lawson Software gibt Finanzergebnisse für das Q3/2007 bekannt. Lawson Software, Inc. (Nasdaq: LWSN) hat die Überprüfung der Buchhaltung in Verbindung mit der Akquisition von Intenia im April 2006 im Q3/2007 im Wesentlichen abgeschlossen. Als Ergebnis dieser Prüfung hat Lawson den Geschäftswert in Verbindung mit dem Kauf um \$21,4m erhöht, hauptsächlich in Verbindung mit Anpassungen für Rückstellungen. In der Folge können für Lawson Anpassungen für den Neuzugang im Q4, das am 31. Mai 2007 endet, auftreten, die mit der MwSt. in Europa und der Zuteilung von Rücklagen für Kundenforderungen vor dem Kauf in Verbindung stehen. Lawson hat Einnahmen von \$191,2m für das Q3/2007 gemäß GAAP gemeldet, ein Anstieg von 118%, der hauptsächlich auf der Zusammenlegung mit den Einkünften der ehemaligen Intenia basiert. Der Nettoverlust betrug \$9,8m in Bezug auf einen Nettogewinn von \$10m im entsprechenden Zeitraum im letzten Jahr. Dieser Rückgang ist hauptsächlich der Zusammenlegung der Kosten und Betriebsausgaben sowie den Kosten für die Umstrukturierung der ehemaligen Intenia zuzuschreiben. (10. April)

Cubeware bietet BI-Einstieg für Opensource IMP:Palo. Eine spezielle Freeware-Version von Cubeware Importer, ermöglicht das einfache Modellieren und Befüllen der Opensource MOLAP-Datenbank Palo. Ein Migrationspfad zu den Profitools von Cubeware gegeben. Cubeware mit Sitz in Rosenheim gibt mit IMP:Palo interessierten Unternehmen aller Größen ein kostenloses ETL-Einstiegstool an die Hand, das trotz leichter Einschränkungen den Nutzwert von Palo bedeutend steigert. IMP:Palo kann wahlweise über die Websites <http://www.imppalo.de> oder <http://www.imppalo.com> heruntergeladen werden. Die Freeware ist zunächst bis einschließlich 31. Dezember 2007 lauffähig; Cubeware behält sich vor, die Einsetzbarkeit je nach Marktresonanz auch zu verlängern. In der ersten Woche gab es immerhin über 70 Downloads. Im Zusammenspiel mit IMP:Palo können interessierte Einsteiger bis dahin auch das Frontend Cubeware Cockpit in einer speziell aufgelegten 1 Platz Lizenz erwerben. Es bestätigt sich eindrucksvoll, dass ein Glaubenskrieg zwischen freier und kommerzieller Software unnötig ist und auch im Business-Intelligence-Bereich die Kombination beider Komponenten die beste Lösung für den Kunden sein kann. Die Verfügbarkeit einer kostenlosen Importer-Version für Palo ist natürlich ein ganz besonderes Highlight. (11. April)

Wikis im Unternehmen. Die Möglichkeiten und den Nutzen einer Technologie wie Enterprise Wikis sollte man sorgfältig untersuchen, denn hier steckt viel Potential beim Einsatz im Unternehmen. Sie bieten Online-Kollaboration zu günstigen Preisen. Wiki Technologie kommt mit ausgezeichneten Werkzeugen zum Beziehungs- und Wissensmanagement mit Kunden, Partnern und Mitarbeitern. Mittels Online-Diskussionmöglichkeiten zu Angeboten, Vorschlägen und geplanten Initiativen lassen sich alle Beteiligten und Betroffenen einbeziehen und zum Konsens führen. Online-Kommunikation mit Wikis heisst 1:n Kommunikation und ermöglicht innovative Kommunikationsprozesse und damit einen echten Paradigmenwechsel am Arbeitsplatz. Wiki Technologie ersetzt aber nicht die traditionelle Web Seite, sondern ergänzt sie durch kollaborative Werkzeuge. (11. April) Mehr auf [Linux Insider](#)

Aber: Die Geschäftsführung bleibt Web 2.0 gegenüber reserviert. (17. April) siehe [Business Week](#)

SoftM legt Bilanz 2006 vor – Greenax und Semiramis belasten das Ergebnis. Die SoftM Software und Beratung AG erzielte im Geschäftsjahr 2006 einen Umsatz in Höhe von 83m EUR (Vorjahr 80,6m EUR). Die Umsatzentwicklung verlief in den drei Geschäftsfeldern unterschiedlich. Im Geschäftsfeld Standardsoftware – Einnahmen aus Softwarelizenzverkäufen und Wartung – stieg der Umsatz leicht um 0,1m EUR auf 17,6m EUR an. Die Umsätze in diesem Bereich resultierten im Wesentlichen aus Erlösen mit den bewährten Produktlinien SoftM Suite, Schilling, DKS und InfoStore. In 2006 konnte die neu ins Portfolio aufgenommene Greenax Warenwirtschaft noch keine nennenswerten Umsatzbeiträge liefern. Im Geschäftsfeld Beratung – dazu gehören Beratungs- und Programmierdienstleistungen zur Einführung und Betreuung der Standardsoftware – blieb der Umsatz mit 21,7m EUR unter Vorjahresniveau von 22,9m EUR. Es fehlte an einer entsprechenden Anzahl von Neukundenprojekten, um Wachstum in diesem Bereich zu erzielen. Die große Basis an Bestandskunden ermöglichte eine noch zufriedenstellende Auslastung. Das Geschäftsfeld Systemintegration – Produkte und Dienstleistungen rund um die IT-Infrastruktur – wies einen Umsatzanstieg um 3,8m EUR auf 45,2 Mio. EUR aus. Starke Nachfrage im 4. Quartal sowie die Tatsache, dass einige für 2007 vorgesehene Aufträge bereits in 2006 ausgeführt wurden, sorgten für diese deutliche Steigerung. Auch der Ausbau der Dienstleistungsangebote im Bereich Systemintegration machte 2006 gute Fortschritte. Das operative Ergebnis (EBITDA) sank auf 4,7m EUR von 7,3m EUR im Vorjahr. Das Konzernergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EBT) sank auf 0,1m EUR von 2,1m EUR im Vorjahr. Der Rückgang im Ergebnis, der bereits im November bei der Vorlage des Neunmonatsberichts 2006 prognostiziert wurde, ist zum einen auf die erheblichen einmaligen Belastungen durch die Markteinführung der Software Greenax Warenwirtschaft in Höhe von ca. 0,8m EUR zurückzuführen. Des Weiteren kamen nicht geplante Aufwendungen im Rahmen des Erwerbs der ERP-Software Semiramis in Höhe von etwa 0,3m EUR hinzu. Auch die deutlich geringere Aktivierung von Entwicklungskosten in 2006 mit einem Ergebnissaldo von -0,5m EUR wirkte sich ergebnismindernd aus. (19. April)

Informatica erhöht Umsatz um 19% - Gewinn steigt um 65%. Informatica Corporation (Nasdaq: INFA) hat die Finanzzahlen für das Q1, das am 31. März 2007 endete, veröffentlicht. Der Umsatz für Q1 betrug \$87,1m gegenüber den \$73,1m im Q1/2006. Der Lizenzumsatz für Q1 lag bei \$37,6m, ein Anstieg von 15% gegenüber \$32,8m im Q1/2006. Der Nettogewinn für Q1 gemäß GAAP lag bei \$9,1m oder \$0,10 pro Aktie. Dies entspricht einem Anstieg von mehr als 65% gegenüber dem Nettogewinn von \$5,3m bzw. \$0,06 pro Aktie im Q1/2006. Das Q1 war insgesamt für Informatica ein guter Beginn für das Jahr 2007. (19. April)

ATG schreibt gute Zahlen im Q1/2007. Der US-amerikanische eCommerce Plattform Anbieter Art Technology Group, Inc. (NASDAQ: ARTG) hat mit \$29,2m im Q1/2007 eine Umsatzsteigerung von 22% erreicht. Im Q1 machte ATG Neugeschäft mit existierenden und neuen Kunden wie Chico's, Diane von Furstenburg, J. Crew, Liverpool, Natural Wellness, Newell Rubbermaid, Nutrisystem, Personal Shopper, Premier Farnell und Progress Software. Mit der kürzlich akquirierten eStara Lösung machte erreichte man neue Kunden wie CitySearch, La Poste, Ritz Carlton, Singapore Yellow Pages und Unreal Marketing. (24. April)

PSI steigert den Umsatz im Q1 um 14,9% und schreibt wieder schwarze Zahlen.

Der PSI-Konzern hat im Q1/2007 ein Betriebsergebnis (EBIT) von 0,9m EUR (Q1/2006: 0,008m EUR) und ein Konzernergebnis von 0,4m EUR erzielt (Q1/2006: -0,2m EUR). Der Umsatz im Q1 wurde gegenüber dem Vorjahresquartal um 14,9% auf 32,6m EUR gesteigert (Q1/2006: 28,4m EUR). Der Auftragseingang lag mit 38m EUR (Q1/2006: 42m EUR) über dem Umsatz, so dass sich der Auftragsbestand gegenüber dem 31. Dezember 2006 um 5m EUR auf 79m EUR erhöhte. Das Infrastrukturmanagement (Verkehr, Sicherheit, Telekommunikation, Behörden) steigerte im Q1 den Umsatz um 56% auf 6,5m EUR (Q1/2006: 4,1m EUR), das Betriebsergebnis, das im Vorjahr noch deutlich negativ war, verbesserte sich auf 0,1m EUR (Q1/2006: -0,5m EUR). Dagegen bewegten sich die Ergebnisse der Segmente Energiemanagement (Elektrizität, Gas, Öl, Wärme, Wasser) und Produktionsmanagement (Industrie, Logistik) in der Grössenordnung des Vorjahres. (25. April)

Vignette meldet Gewinnsteigerungen für Q1/2007.

Vignette Corporation (NASDAQ: VIGN) meldet, dass sich im Q1 die Netto-Erlöse auf GAAP-Basis und auf Nicht-GAAP-Basis um 250% beziehungsweise 86% im Vergleich zum Q1/2006 erhöht haben. Auf GAAP-Basis belief sich der Reingewinn von Vignette im Q1 auf \$4,8m im Vergleich zu einem Reingewinn von \$1,4m im Vorjahr. Auf Nicht-GAAP-Basis belief sich der Reingewinn von Vignette für das Quartal auf \$6,9m im Vergleich zu \$3,7m im Vorjahres. Vignette erhielt während des Q1 Aufträge von neuen und bestehenden Kunden wie Champion Enterprises Management Co., Commonwealth of Massachusetts, Eagle General Agency, INTRAV, MapInfo, Methodist Le Bonheur Healthcare, Parker Hannifin Corporation, Penn Mutual, QVC, Robert Half International, Saudi Arabian Airlines, Tetra Tech, T. Rowe Price, University of Texas Southwestern Medical Center at Dallas, Vanguard Car Rental, Warwickshire County Council und Webmotors S.A. (26. April)

ILOG meldet gemischte Finanzergebnisse für Q3/2007.

ILOG® (NASDAQ: ILOG; Euronext: ILO, ISIN: FR0004042364) hat die Ergebnisse für das am 31. März 2007 zu Ende gegangene Q3/2007 bekannt gegeben. Der Umsatz wuchs auf \$40m im Vergleich zu \$37,4m im Vorjahresquartal. Auf GAAP-Basis ergibt sich ein Nettogewinn von \$0,04 pro Aktie (EPS) gegenüber einem Gewinn von \$0,14 im Vorjahres-Q3. Die Umsätze stiegen in Europa im Jahresvergleich auf der Basis des aktuellen Wechselkurses um 18%. Die Wechselkursschwankungen nicht mit eingerechnet, stiegen die Umsätze 7%. Diese Entwicklung ist auf gute Ergebnisse in allen Schlüsselmärkten zurückzuführen, insbesondere Großbritannien und Deutschland. Verglichen mit dem starken Vorjahresquartal, entwickelten sich die Umsätze in den USA seitwärts. Getrieben von einem hohen Wachstum bei Professional Services stiegen die Umsätze im Asien-Pazifik-Raum hingegen um 22%. Der Bereich Visualisierungsprodukte stieg im Jahresvergleich um 23%. Getrieben von neuen serviceorientierten Architekturansätzen, erzielten Business Rule Management Systeme (BRMS) 5% mehr Umsatz als im Quartal des Vorjahres. Die Optimierungsprodukte (Supply-Chain-Anwendungen, Werkzeuge und Engines) von ILOG verzeichneten, gemessen am Q3/2006, einen Umsatzrückgang um 21%. (03. Mai)

Actuate meldet wieder schwarze Zahlen für Q1/2007.

Der Gesamtumsatz des BI/CPM Anbieters Actuate Corp. aus South San Francisco belief sich im Q1/2007 auf \$32,0m und wies damit eine Steigerung von 7% gegenüber dem Vorjahresquartal 2006 auf. Die Lizenzeinnahmen betragen für Q1/2007 \$12,0m, was einer Steigerung von 20% gegenüber dem Vorjahresquartal entspricht. Der gemäss GAAP ausgewiesene Nettogewinn für Q1/2007 betrug \$1,4m bzw. \$0,02 pro Aktie. Im Vergleich dazu wurde im Q1/2006 ein Nettoverlust von \$470.000 oder \$0,01 pro Aktie erzielt. Die in 2007 deutlich besseren Q1 Ergebnisse und besonders das Wachstum bei den Lizenzeinnahmen bestätigen das neue Geschäftsmodell der Kombination aus Open Source und Enterprise-Applikationen. Im ersten Q1/2007 gab es über 200.000 BIRT-Downloads, die höchste Anzahl, die jemals in einem Quartal erreicht wurde. Seit der Einführung von BIRT wurden über 850.000 Downloads verbucht. (03. Mai)

„Und zum Schluss“

Craig Schiff's Top Neun Business/Corporate Performance Management Anbieter finden sie im [DM Review](#). Allerdings gehört Hyperion ja inzwischen zu Oracle und Cartesis zu Business Objects, so sind es nur noch TOP Acht.

Pironet NDH eröffnet Second Life-Filiale: Das erste Kölsch im Second Life wird in der Plush Avenue gezapft. Die Pironet NDH Unternehmensgruppe hat als einer der ersten deutschen Anbieter eine Filiale im Second Life eröffnet. Lesen Sie mehr [hier](#)

Termine



24./25. Mai, Frankfurt

Aktuell sind Wissens- und Projektmanagement in vielen Unternehmen nur unzureichend und mit Inselfösungen umgesetzt. Multinationale Unternehmen schaffen nun aus existierenden Portal- und Knowledge Management-Technologien systemseitig integrierte Collaboration-Plattformen, die die Produktivität der Mitarbeiter steigern. Dies führt zu hohen Anforderungen an die Collaboration-Architekturen, die durch die IT-Abteilungen der Unternehmen geschaffen werden müssen. Die Konferenz "[Advanced Collaboration 2007](#)" im Steigenberger Airport Hotel in Frankfurt ermöglicht den Austausch zwischen den Vorreitern fortgeschrittener Collaboration-Plattformen, den führenden Lösungsanbietern und interessierten Unternehmen. Profitieren Sie von Referenten aus Unternehmen wie: Henkel KGaA, Novartis International AG, Technische Universität Graz u.a.!



19./21. Juni, Leipzig

Erfahrung verbindet! - Unter diesem Motto öffnen die achten **DATA-MINING-CUP Anwendertage** wieder ihre Pforten. Die im deutschsprachigen Raum als führende herstellernerneutrale Anwenderkonferenz für intelligente Datenanalyse etablierte dreitägige Veranstaltung findet zudem erstmals nach 7 Jahren in der Kongress- und Messestadt Leipzig statt. In mehr als 10 branchen- und themenspezifischen Sessions mit insgesamt 25 Vorträgen berichten namhafte nationale und internationale Experten sowie Anwenderunternehmen (Allianz Versicherung, AOL, Bayer AG, comdirect Bank, Commerzbank, E.ON, VPV Versicherung, u.a.) über News bzw. Trends auf den Gebieten des Data Mining, Analytischen CRM und Datawarehousing. Mehr auf: www.data-mining-cup.de

Weitere Information stehen im Internet zur Verfügung:
Wolfgang Martin Team <http://www.wolfgang-martin-team.net>
SOA Forum <http://www.soa-forum.net>

Impressum:

Sie haben Fragen und Anregungen? Sie wollen den Newsletter abonnieren?
Dann schicken Sie uns eine E-Mail an:
info@wolfgang-martin-team.net

Wolfgang Martin Team
S.A.R.L. Martin
74000 Annecy – France
T/F: +33-4-50099244
Internet: www.wolfgang-martin-team.net

Inhalt, Zusammenstellung, Anzeigen, Sponsorship:
Dr. Wolfgang Martin und Richard Nußdorfer

Wenn Sie den Newsletter abbestellen möchten, senden Sie diese Email einfach mit dem Betreff
„unsubscribe“ zurück.

Conformément à la loi 78-17 Informatique et Libertés du 6 janvier 1978,
vous disposez à tout moment d'un droit d'accès et de rectification aux données et informations vous
concernant.

Inscription par e-mail à:
info@wolfgang-martin-team.net

Désinscription par retour de ce courrier en mentionnant « désinscription »

Tous droits réservés. Alle Rechte vorbehalten.
Copyright © 2006 S.A.R.L. Martin

Versand durch: HBI GmbH (PR-Agentur) www.HBI.de

