



WOLFGANG MARTIN TEAM
powerful connections



NEWSLETTER

Ausgabe 27 – Juni 2007

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

INHALT

Seminar- Einladung

11.09.2007:
12. Übersichts-
seminar
["Referenz-
Architektur für
eine SOA"](#)

12.09.2007:
17. CPM
Seminar
[„Corporate
Performance
Management
und Business
Intelligence“](#)

Cubeware
BI-Power für
Ihre Datenbasis
[mehr](#)

NewFrontiers
BI-Lösung für
SAP R/3
[mehr](#)

Software AG:
crossvision
[mehr](#)

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

Zahlen
[mehr](#)

Trends
[mehr](#)

Editorial Trip Reports

SAPPHIRE 07

„Es kann heute keine unternehmerische Entscheidung ohne fundierte IT-Unterstützung geben“ Mit dieser Feststellung eröffnete Henning Kagermann die diesjährige SAP-Konferenz Sapphire in Wien. 60% der von SAP befragten CIOs befassen sich zurzeit mit der Modernisierung ihrer Geschäftsprozesse. Standardisierung auf der technologischen Seite und Differenzierung als Wettbewerbsvorteil seien hier die großen Trends. Rund 8.000 Besucher informierten sich auf der Sapphire '07 in Wien über zahlreiche Lösungen für den Erfolg und wirtschaftlichen Nutzen von SAP-Geschäftsprozessplattformen. Die SAP sieht in Enterprise SOA eine wettbewerbsfähige, neue Lösung, die der zeitgemäßen Forderung nach Differenzierung durch innovative, individuelle Geschäftsprozesse nachkommt. 2008 könne mit der schlüsselfertigen Suite – PLM, SCM, SRM und CRM – alle Prozesse über alle Branchen hinweg sowie für jegliche Unternehmensgröße gerechnet werden. Die wichtigste Nachricht neben den sich nun häufenden Akquisitionen (siehe Rubrik [Merger & Acquisitions](#)) war aber:

- **SUNGARD goes SOA with SAP.** SAP und Sungard, ein führender IT- und Softwareanbieter für Finanzdienstleister und öffentliche Einrichtungen, kooperieren künftig beim Ausbau von serviceorientierten Architekturen für betriebswirtschaftliche Anwendungen (Enterprise SOA) für den Bankensektor. Erstes Ergebnis der Zusammenarbeit wird eine neue Version von BancWare (ALM – Asset Liability Management) für das Risiko- und Performancemanagement bei Banken sein. Die Lösung basiert auf einer integrierten Geschäftsprozessplattform und richtet sich an europäische Banken, die damit gesetzliche Vorgaben einfacher einhalten, Kosten besser kontrollieren und Wachstumsziele schneller umsetzen können. Sie soll im Laufe dieses Jahres für die europäischen Märkte verfügbar sein. BancWare wird heute von über 500 Kunden in 49 Ländern eingesetzt, darunter von sieben der zehn weltweit größten Finanzinstitute und von sechs der zehn größten Banken Europas. Die SAP-NetWeaver-Plattform und branchenspezifische, wieder verwendbare Enterprise Services bilden die Basis für eine Geschäftsprozessplattform für Banken.

Diese Partnerschaft ist ein weiterer, wichtiger Schritt in Richtung SOA: Ein grosser Applikationsanbieter wendet sich vom applikationszentrischen Modell ab und geht in Richtung SOA. Das entwertet ein immer wieder vorgetragenes Argument gegen SOA: Eingekaufte Standardsoftware ist nicht service-orientiert und verstellt einem Unternehmen den Weg in Richtung SOA. Meine Einschätzung: Wir werden in naher Zukunft noch viele Applikationsanbieter sehen, die in Richtung SOA gehen.

IIR Forum CUSTOMER 2007

Die Unternehmen richten erneut ihren Fokus auf den Kunden. Kunden-Orientierung und CRM sind wieder zum wichtigen Thema geworden. Aus den Beiträgen und Diskussionen auf dem IIR Forum CUSTOMER 2007 Anfang Mai in Köln konnte man sehr gut ableiten: Der altbekannte Rat „CRM ist Chefsache“ muss in der Tat befolgt werden. Dann lassen sich mit CRM sehr schöne Erfolge erzielen. Wenn der Chef die Weichen in Richtung CRM stellt, dann ist der Erfolgsfaktor Nummer Eins im CRM die Firmenkultur, so der CRM Expertenrat in seinem diesjährigen Gutachten

Termine
[mehr](#)

(<http://www.crm-expert-site.de/index.cfm/eBook-Shop/:var:site:eshopstart#eBook9>).

Das wurde deutlich unterstrichen durch den Beitrag über den Dialog des Babynahrungsherstellers HiPP mit den Eltern. Emotionen sind die Träger von Entscheidungen. CRM bei HiPP ist organisatorisch beim Marketing aufgestellt. Elterservice, Newsletter und Club hat man als Werkzeuge etabliert mit einem Pay Back von 2 Jahren. Das liess sich sehr erfolgreich auf dem starken Brand und der starken Firmenkultur (Familienunternehmen) aufbauen. So hat man die Kontaktpunkte mit dem Kunden emotional aufgewertet.

Im CRM beginnt nun auch der Einzug von Web2.0-Instrumenten. Blogs im Kundenkontakt, beispielsweise auch im Beschwerdemanagement, können sehr hilfreich sein, um Kundenkontaktpunkte zu emotionalisieren. BMW hat hier schon viele gute Erfahrungen gesammelt und will Web 2.0 Instrumente noch stärker einsetzen. In die gleiche Richtung geht es auch bei Toyota: Man spricht von einem CRM 2.0. Der Leitsatz lautet: „Go where the customers meet up“. Ähnlich denkt man bei Volkswagen. Der Kommunikationsmix muss stimmen. Hier denkt man neben dem Internet-Kanal auch an ein „Mobile Marketing“.

Gute Erfolge beim Entdecken von Vertriebschancen beim Kundenkontakt im Kundenlebenszyklus wurden von der Quelle und der PostFinance gemeldet. Hier setzt man mit Erfolg auf den intelligenten Umgang mit dem Kunden: Closed-Loop-Marketing bei Inbound- und Outbound-Kampagnen ist der Ansatz. Die Erfolgsquote konnte bei Quelle um 30% gesteigert werden. Die Basis sind qualitativ hochstehende Daten organisiert in schon lange etablierten Data Warehouses und ausgefeilte Data Mining und statistische Verfahren. Kontinuierliche Erfolgsmessung gehört auch dazu, nicht nur bei der Quelle, sondern auch bei Vaillant. CRM wird hier strategisch entwickelt und operativ umgesetzt. Ein Performance Management ist Voraussetzung für die Closed-Loop-Steuerung von Marketing- und Vertriebsprozessen. Bei Vaillant konnte man auch lernen, wie man CRM Programme international über unterschiedliche Kulturen ausrollt. Kundenwert-orientierte Vertriebssteuerung setzt man beim Finanzdienstleister MLP ein. CRM ist hier 100% prozess-orientiert und am Kundenlebenszyklus ausgerichtet.

Kundenbindungsprogramme per Kundenkarten (Beiträge von EnBW, Lufthansa und PayBack) oder als strategische Programme wie bei CenterParcs wirken. Der geldwerte Vorteil solcher Programme ist nachgewiesen, aber man sollte auf Kundensegmentierungen und gezielte Emotionalisierungen nicht verzichten: Der Schlüssel zum Erfolg ist, tiefes Kundenverständnis zu haben und beim Kundenkontakt auch emotional umzusetzen. Das zeigten alle vier Beiträge nachhaltig auf.

Einigkeit bestand bei allen Teilnehmer: Ohne IT geht ein CRM heute nicht mehr, aber im CRM ist die Software nicht wettbewerbsentscheidend, sondern die richtige Organisation mit den richtigen Prozessen, die Unternehmenskultur zur Emotionalisierung und das tiefe Kundenverständnis. Kundendaten, Datenqualität und Analytik sind insofern wettbewerbsentscheidende Faktoren. Zur Emotionalisierung gehört zudem der Kanalmix, denn der Kunde will Multikanal und in jedem Kanal entsprechend angesprochen werden.

Mit besten Grüßen,

Ihr

Dr. Wolfgang Martin

Seminareinladung

Die nächsten Seminare von Dr. Wolfgang Martin und Richard Nußdorfer in **Frankfurt in den Räumen der Altran CIS** (Schillerstraße 20) 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).

11.09.2007: [12. 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 Portale und Web 2.0
- SOA-basierenden Geschäftsprozessen
- Business Process Outsourcing

12.09.2007: [17. 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 und Web 2.0
- 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 Seminartitel 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



einfach, schnell, leistungsstark

BI-Power für Ihre Datenbasis

Cubeware Importer modelliert und befüllt nicht nur OLAP-Datenbanken, er schreibt auch relational – einfach und schnell.

Mit der Version 6.0 des Cubeware Importers ist das Adressieren relationaler Datenbanken, wie beispielsweise SQL Server, Oracle oder DB2 deutlich ausgebaut worden. Genauso einfach und schnell wie Sie den Importworkflow für eine OLAP-Datenbank mit den Mapping-Funktionalitäten des Cubeware Importers modellieren und durchführen, können Sie jetzt auch relationale Tabellen bauen und befüllen. Ihr Vorteil: noch mehr Flexibilität und Power beim Aufbau einer sauberen und sicheren Datenbasis für Analyse, Planung und Reporting. Mehr dazu unter [Cubeware](#)

Anzeige



**Erstmals in Deutschland:
Innovative neue Lösung für Management Reporting aus SAP R/3**

Eine komplette Business Intelligence-Lösung für SAP R/3 - ganz ohne BW, ohne teures Consulting, ohne Einsatz von ABAP-Beratern und in nur 72 Stunden implementiert und lauffähig mit fertigen Berichten - das klingt fast zu gut, um wahr zu sein?

Oracle und **NewFrontiers** zeigen jetzt - erstmals in Deutschland! - eine neuartige "plug-and-play"-Lösung, die alle diese Anforderungen erfüllt.

In: [Hamburg 21.06.](#) - [Düsseldorf 22.06.](#) - [Frankfurt 25.06.](#) - [München 03.07.](#) - [Stuttgart 04.07.](#)

Lassen Sie sich von erfahrenen SAP- und BI-Experten zeigen, wie schnell und leicht Sie transparente SAP-Zahlen und aussagekräftige Berichte über alle Geschäftsbereiche erhalten können - zur Optimierung Ihrer Geschäftsprozesse, nachhaltigen Steigerung der Produktivität und Ausbau von Wettbewerbsvorteilen. Mit äußerst geringer Total Cost of Ownership, basierend auf offener Oracle-Technologie, fertig verfügbar für alle wichtigen SAP R/3 Module.

Neugierig? Weitere Informationen und Anmeldung zur kostenfreien Teilnahme unter: www.quickstarts.info

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

SAP vermarktet Profit Analyzer von Acorn Systems. SAP erweitert ihr Portfolio an Lösungen für den Finanzchef im Unternehmen (im angelsächsischen Raum der Chief Financial Officer, CFO) und verkauft künftig im Rahmen eines weltweiten Reseller-Abkommens die Software Profit Analyzer des texanischen Unternehmens Acorn Systems. Die Software für das Profitabilitätsmanagement auf Basis von SAP NetWeaver Business Intelligence (NetWeaver BI) wird von SAP unter dem Namen SAP Business Profitability Management by Acorn vermarktet. Sie ist als Einzelanwendung sowie als Teil eines umfassenden SAP-Lösungspakets für das Leistungsmanagement im Unternehmen erhältlich. Durch die Erweiterung ihrer integrierten ERP-Geschäftsprozesse mit Funktionen für Profitabilitätsmanagement können SAP-Kunden einen noch höheren Nutzen aus ihren IT-Investitionen ziehen. Profitabilitätsmanagement ist ein wesentliches Element im Bereich Corporate Performance Management (CPM), das Methoden, Systeme und Werkzeuge für eine durchgängige Planung, Steuerung und Kontrolle der Unternehmensleistung bereitstellt. SAP Business Profitability Management by Acorn liefert Funktionen für die integrierte Unternehmenssteuerung, das Risikomanagement, die strategische Beschaffung sowie für das Strategie- und Profitabilitätsmanagement. Mit der Software haben Unternehmen die Möglichkeit, die Produkte und Kunden mit der höchsten Wertschöpfung für das Unternehmen schnell zu identifizieren. Mit der Ankündigung unterstreicht SAP ihre Strategie, die kaufmännische Leitung umfassend bei dem Finanzmanagement und der Entwicklung der Finanzfunktionen im Sinne einer „Financial Transformation“ zu unterstützen. (23. April)

i2 übernimmt Blue Agave Software. i2 Technologies gibt die Akquisition von Blue Agave Software bekannt. Blue Agave ermöglicht Herstellern von Verbrauchsgütern, stets aktuell Informationen über die Verfügbarkeit, den Bedarf und den Lieferstatus der Produkte in den Lagerbeständen bereitzustellen. Die Blue Agave Lösung ist eine integrative Erweiterung, die die Anwendungen von i2 mit Funktionen ergänzt, die Herstellern und deren Vertriebspartnern eine durchgängige Planung und Umsetzung ihrer Supply Chains ermöglicht. Die Einbindung von Echtzeit-Informationen auf "Shelf-Level" von Verkaufsstellen (POS, Point of Sales) verbessert die gegenwärtigen i2 Planungs- und Kollaborationslösungen. Im Januar 2007 wurde Blue Agave vom Consumer Goods Technology Magazine als eines der 10 besten "Best in Class Supply Chain Solutions Provider" als Teil des "Readers Choice 2007 Rankings" (Leserwahl 2007) bewertet. i2 hat die Blue Agave Produkte unter der Bezeichnung i2 POS Demand Sensing auf der i2 Planet vom 2. bis 4. Mai in Orlando, Florida vorgestellt. (7. Mai)

SAP übernimmt US-Softwareanbieter „OutlookSoft“. SAP plant die Übernahme von OutlookSoft, einem US-amerikanischen Spezialisten für Finanz- und Performance-Management-Software. SAP wird damit ihr Lösungsportfolio für den Finanzchef im Unternehmen weiter ergänzen und den „CFO“ (Chief Financial Officer) bei der Optimierung der Unternehmensleistung, dem Risikomanagement und der Steuerung finanzieller Wertschöpfungsketten umfassend unterstützen. Details der Übernahme, die nach behördlicher Genehmigung Ende Juni 2007 wirksam werden, gab SAP nicht bekannt. Die 1999 gegründete OutlookSoft aus Stamford, Connecticut, befindet sich in Privatbesitz und bedient mit 250 Mitarbeitern weltweit über 700 Kunden, mit stark steigender Tendenz: Im Rekordjahr 2006 verzeichnete das Unternehmen ein Umsatzwachstum von über 25 Prozent. Die Performance-Management-Lösungen des

Anbieters bieten durchgängige Workflows für Finanzprozesse, integrierte Prognoseanwendungen (Predictive Analytics) sowie eine umfassende Sammlung vorkonfigurierter Verfahren und Abläufe für das Performance-Management. Durch die Integration von Web-2.0-Technologien zeichnen sich die Anwendungen durch hohe Bedienerfreundlichkeit aus. Eine breite Palette an Werkzeugen erleichtert die teamübergreifende Zusammenarbeit. Die jüngste Version OutlookSoft 5 basiert auf einer serviceorientierten Architektur und lässt sich über die SAP-NetWeaver-Plattform einfach mit weiteren SAP-Anwendungen integrieren. SAP NetWeaver Business Intelligence (SAP NetWeaver BI) mit ihren 14.000 Installationen kann somit als solides Fundament und BI-Infrastruktur für OutlookSoft 5 fungieren. (9. Mai)

SAP übernimmt Wicom Communications. Auf der SAPPHIRE '07 in Wien gab SAP die Übernahme der finnischen Wicom Communications bekannt. Das nicht börsennotierte Unternehmen ist ein führender Anbieter von IP-basierten Softwarelösungen für Contact-Center und Unternehmenskommunikation. Mit der Akquisition bietet SAP ihren Kunden künftig die Möglichkeit, Kommunikationstechnologie noch enger mit ihren Business-Systemen zu integrieren, Kundenanfragen über alle Kommunikationskanäle effektiver zu bearbeiten und so den Kundenservice nachhaltig zu verbessern. Die Übernahme von Wicom wurde am 7. Mai 2007 abgeschlossen, die Integration ist derzeit in Planung. Konditionen der Übernahme wurden nicht veröffentlicht. Wicom Communications wurde 1999 gegründet und hat über 200 Kunden in 18 Ländern aus allen großen Branchen, die die Wicom-Lösung für Contact-Center oder kommunikationsintensive Geschäftsprozesse einsetzen. Die aktuelle Lösung kann im Hosting-Betrieb, als hybrides Betriebsmodell oder als Festinstallation beim Kunden (On-Premise) flexibel eingesetzt werden. Über Web Services-basierte Standardschnittstellen kann sie mit SAP Customer Relationship Management (SAP CRM) integriert werden. Die Funktionen der Wicom-Lösung ergänzen die des SAP CRM Interaction Center. Diese Contact-Center-Software von SAP integriert weiterhin verschiedene Telefonieoptionen und -anbieter, um die unterschiedlichen Kundenanforderungen in diesem Bereich zu bedienen. (14. Mai)

SAP übernimmt MaXware und erweitert Angebot für Identitätsmanagement. Auf der SAPPHIRE '07, kündigte SAP die Übernahme der norwegischen MaXware an, einem nicht börsennotierten Anbieter von Identitätsmanagement-Software. Die MaXware-Lösungen werden die Funktionen für Identitätsmanagement in der SAP-NetWeaver-Plattform erweitern. Damit erhalten CIOs eine durchgängige Plattform, mit der Zugriffsrechte system- und prozessübergreifend verwaltet werden können. So können sie die Sicherheit in heterogenen IT-Landschaften in Echtzeit gewährleisten. SAP plant, die Büros von MaXware zu erhalten und alle 30 Mitarbeiter in die eigene Niederlassung in Norwegen einzugliedern. Die Zustimmung der entsprechenden Behörden vorausgesetzt, soll die Übernahme noch im Mai abgeschlossen werden. Weitere Details zur Übernahme wurden nicht bekannt gegeben. Die Kombination von MaXwares bewährter und leicht konfigurierbarer Identitätsmanagement-Lösung mit den Geschäftsanwendungen und der serviceorientierten Architektur von SAP eröffnet Firmen mehr Flexibilität, IT-Zugriffsrechte sowohl innerhalb der eigenen Organisation als auch für die Zusammenarbeit mit Kunden, Vertriebspartnern und Lieferanten zu verwalten. Kern der MaXware-Lösung bilden Technologien zur Virtualisierung sowie automatischen Verwaltung von Benutzerkonten und Berechtigungen, die Identitätsmanagement als Service auf einer Enterprise SOA umsetzen. Das ermöglicht den skalierbaren und standardbasierten Zugriff auf Daten in unterschiedlichen Beständen (Repositories) in Echtzeit. Das Unternehmen hat aktuell rund 300 Kunden weltweit sowie aus einer Vielzahl von Branchen wie Technologie, Fertigung, Rüstung, Energiewirtschaft, Gesundheitswesen, Finanzdienstleistungen und öffentliche Verwaltung. MaXware hat seinen Sitz im norwegischen Trondheim und unterhält Vertriebsniederlassungen in den USA sowie in Großbritannien. (14. Mai)

InterSystems erwirbt TrakHealth. InterSystems Corporation hat das australische Softwarehaus TrakHealth erworben. TrakHealth ist bereits seit 1991 Applikationspartner von InterSystems und entwickelt und vermarktet TrakCare, ein unternehmensweites Web-basiertes Informationssystem für das Gesundheitswesen, das weltweit in 25 Ländern im Einsatz ist. TrakHealth wird ein unabhängiges Tochterunternehmen von InterSystems mit eigenem Vertriebskanal. InterSystems ist ein führender Anbieter innovativer Datenbank- und Integrationssoftware. Die Produktlinie umfasst die hochperformante Objektdatenbank Caché, die schnelle Integrationsplattform Ensemble

und die Plattform für regionale und nationale Patientenakten HealthShare. Alle zehn laut U.S. News and World Report besten Krankenhäuser der USA zählen zu den Kunden von InterSystems. (22. Mai)

Business Objects beabsichtigt Inxight Software (Text Analytik) zu kaufen. Business Objects hat ein verbindliches Abkommen zur Übernahme von Inxight Software Inc. unterzeichnet. Inxight Software Inc. ist einer der führenden Anbieter von Softwarelösungen für das Auffinden nicht strukturierter Informationen – inklusive Text-Analyse, Abfragen von Datenbankgruppen (Federated Search) sowie Daten-Visualisierung. Die Übernahme soll im Juli 2007 abgeschlossen werden. Zu den finanziellen Einzelheiten der Übernahme machten die beiden Unternehmen keine Angaben. Die Kombination aus Inxight Software und Business Objects-Lösungen ermöglicht Unternehmen mit einer umfassenden Business Intelligence (BI)-Lösung ihre gesamten Datenbestände zu erfassen. Sie haben Zugriff sowohl auf die strukturierten Informationen innerhalb von Datenbanken und Data Warehouses als auch auf die nicht strukturierten Informationen – wie E-Mails, Dokumente, E-Mail-Anhänge sowie Web-Inhalte. Inxight Software Inc. ist einer der führenden Anbieter von Softwarelösungen zur Informationsfindung. Das Unternehmen befindet sich im Privatbesitz und erwirtschaftete 2006 einen Umsatz von \$25m. Insgesamt beschäftigt Inxight mehr als 120 Angestellte. Inxight bietet innovative Lösungen zur Informationsfindung in 32 Sprachen an. Zu den Kunden von Inxight zählen Air Products, AOL, Merrill Lynch, Morgan Stanley, Novartis, Thomson sowie mehrere US-Regierungsvertretungen. Das Unternehmen hat mehr als 300 OEM-Abkommen mit Unternehmen abgeschlossen – inklusive IBM, Microsoft, Oracle, SAP und SAS. Inxight ist bereits ein Mitglied des Technology Partner Programms von Business Objects. (22. Mai)

Zahlen

Business Objects berichtet Rekordergebnisse für das Q1/2007. Der Gesamtumsatz für das Q1 2007 betrug \$334m, was einen Anstieg von 20% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum bedeutet. Der Umsatz mit Lizenzgeschäften lag im Q1 2007 bei \$137m, gleichbedeutend mit einem Anstieg von 9% im Vergleich zum Vorjahresquartal. Der Umsatz mit Dienstleistungen – einschließlich Wartung und „Global Professional Services“ – betrug im Q1 2007 \$197m. Dies entspricht einem Anstieg um 29% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Der Gewinn pro Aktie einschließlich aller Umtauschrechte nach US GAAP lag im Q1 2007 bei \$0,06 – hierin enthalten ist eine gesetzliche Gewinnanteilsrückstellung in Höhe von \$26m, die einen Einfluss von \$0,15 pro Aktie hatte. Im Vorjahresquartal lagen die Erträge pro Aktie bei \$0,13. Im Laufe des Q1 konnte Business Objects über 1.200 neue Kunden gewinnen. Damit umfasst der Kundenstamm weltweit nun mehr als 43.000 Unternehmen. Zu den Neukunden zählen: Alitalia Services, AstraZeneca, BNP Paribas, China Mobile, Delta Dental, Department of the Navy Criminal Investigative Information System, Dollar Tree Stores, Inc., FEMA National Flood Insurance Program, ICI Paints, National Australia Bank, Samsung Electronics Co. Ltd, Simplot Australia Pty Ltd, Administrative Office of the US Courts sowie Zions Bancorporation. (25. April)

Sage-Gruppe wächst im ersten Halbjahr um 34% und weist Gewinnsteigerung von 22% aus. Die britische Sage-Gruppe (Börse London: SGE; ISIN GB0008021650; WKN 883669; www.sage.com), gibt ihre vorläufigen Ergebnisse für die ersten sechs Monate des Geschäftsjahres 2007 bekannt (01.10.2006-31.03.2007): Demnach konnte der Umsatz um 34% auf insgesamt 574,7 Mio. britische Pfund steigern (1. Halbjahr 2006: 429,7 Mio. britische Pfund). Daraus resultiert ein Gewinn vor Steuern (EBITA) von 138,6 Mio. britische Pfund (1. Halbjahr 2006: 113,7 Mio. britische Pfund). Die deutsche Sage Software GmbH & Co. KG mit Sitz in Frankfurt am Main (www.sage.de) hat im ersten Halbjahr 2007 ein besonders gutes Wachstum erzielt: Der deutsche Softwarehersteller konnte seinen Umsatz um 50% auf insgesamt 42,7m Euro erhöhen (1. Halbjahr 2006: rund 28,5m Euro), daraus ergibt sich eine Gewinnsteigerung von 41%. Die Gründe für dieses außerordentlich gute Ergebnis sind zum einen die erstmalige zahlenmäßige Integration der 2006 übernommenen Tochtergesellschaft

Sage Bärer (www.sagebaeurer.de), die als eigenständige Business Unit von Sage den gehobenen Mittelstand mit ERP-Lösungen bedient. Zum anderen profitierte Sage von der gesetzlichen Änderung der Mehrwertsteuer zu Jahresbeginn: Viele kleine und mittlere Unternehmen aktualisierten im Zuge der Mehrwertsteuererhöhung ihre kaufmännische Software auf eine aktuelle Version, was sich als besonderer Wachstumsfaktor auf das Ergebnis des ersten Halbjahres ausgewirkt hat. (9. Mai)

SoftM Quartalsbericht zum 31.03.2007: Erwarteter Umsatzrückgang in der Systemintegration, Steigerung bei Software. Die SoftM Software und Beratung AG verzeichnete im ersten Quartal 2007 einen Rückgang des Gesamtumsatzes auf 13,8 Mio. Euro (Vj. 17,8), der auf deutlich geringere Erlöse im Geschäftsbereich Systemintegration zurückzuführen war. Aufgrund periodischer Verschiebungen und personeller Veränderungen im Bereich Systemintegration lag diese Entwicklung im Rahmen der Erwartungen. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EBT) sank infolge der geringeren Umsätze auf -1,1 Mio. Euro (Vj. -0,7). Der Konsolidierungskreis hat sich im Vergleich zum Vorjahresquartal um die SoftM Semiramis GmbH und Co. KG erweitert. (22. Mai)

CA legt solide Zahlen für das Geschäftsjahr 2007 vor. Das gesamte Geschäftsjahr 2007, das am 31. März endete, wartete mit einem Umsatz von \$3,943 Milliarden auf. Das bedeutet einen Anstieg um 5% oder 3% bei Zugrundelegung konstanter Wechselkurse. Der Umsatzanstieg leitet sich vornehmlich aus dem wachsenden Umsatz mit Bestellungen und Services ab. Das Wachstum hat sich teilweise aufgrund von niedrigeren Softwaregebühren, anderen niedriger ausfallenden Umsätzen wie etwa bei den Wartungen sowie Umsätzen bei den Finanzierungsgebühren verschoben. Der Lizenzumsatz im Geschäftsjahr erhöhte sich um 8% beziehungsweise 7% bei Zugrundelegung konstanter Wechselkurse auf \$3,067 Milliarden im Vergleich zum Vorjahr. 78% des Umsatzes entfielen auf Lizenzerlöse im Vergleich zu anteiligen 75% im Vorjahr. CA gibt die Betriebsausgaben nach Nicht-GAAP für das gesamte Geschäftsjahr 2007 mit \$3,160 Milliarden an. Damit sind die Ausgaben um 4% gegenüber dem Vorjahr gewachsen. Für das gesamte Geschäftsjahr beträgt der nach GAAP ermittelte Ertrag aus dem fortlaufenden Geschäft \$121m oder \$0,22 pro Aktie (einschließlich aller Umtauschrechte) gegenüber \$160m, bzw. \$0,27 pro Aktie (einschließlich aller Umtauschrechte) im Vorjahr. Die Ertragssenkung geht hauptsächlich auf die Restrukturierungsprogramme und Kostensenkungsmaßnahmen zurück. (30. Mai)

Trends

Microsoft will den CPM Markt aufmischen. Corporate Performance Management (CPM) wird exponentiell wachsen. So der neue Report der BPM Partners. 70% der mehr als 500 Befragten hat Projekte in Arbeit oder mindestens in Planung. Diesen Markt will Microsoft nicht verpassen. der Microsoft Office PerformancePoint Server (PPS) 2007 soll Ende 2007 auf den Markt kommen und den Markt auch gleich aufmischen. Zielgruppe sind nämlich sowohl Grossunternehmen wie Mittelständler. PPS startet zunächst einmal als Tool für den Controller, aber Microsoft hat ambitionöse Pläne, Performance Management unternehmensweit aufzudehnen, zu einem echten CPM eben. Mehr zu CPM im [The Australian](#)

Die besten Web 2.0 Produkte fürs Unternehmen. Die 5 besten Produkte fürs Business auf der Web 2.0 Expo in San Francisco waren:

- Vidoop: The Vidoop authentication engine replaces passwords with a visual image recognition system.
- Egnyt: Provides a portal for sharing doc files and spreadsheets. Great for file sharing and archiving.
- Nokia Widgets: Could provide a great platform for business applications, thanks to the S60 Web browser.
- G.ho.st: A Flash-based operating system in a browser that allows users to access personal mail and data in a sandbox separated from their work computers.
- AppLogic: Provides a virtual data center that lets you build out your data center with a Web-based Visio-like tool.

Mehr dazu im Blog bei [TechRepublic](#)

In sieben Schritte zum Web 2.0 im Unternehmen. Der erste Schritt hat es schon in sich: Wir brauchen eine SOA: Die Web 2.0 Applikationen werden als Services in der SOA eingesetzt und über ein UDDI publiziert. Im zweiten Schritt geht es auch noch um SOA: Wir brauchen ein zentrales Identity- und Zugriffsberechtigungs-Management. Drittens, der Messaging Server, den wir schon im Einsatz haben, sollte auch für unsere Web 2.0 Kommunikation ausreichen. Viertens brauchen wir das typische „Open Source Vertrauen“ in unsere Nutzer (Es wird schon keine Böswilligkeit geben. Auch wenn jetzt der eine oder andere Leser skeptisch ist: Nur so funktioniert ja auch Open Source). Aber eine Vorsichtsmaßnahme sollte man auf jeden Fall treffen: Die gewählte Web 2.0 Software sollte die von den Nutzern erstellten Composite Applications mit Tabs versehen können. Fünftens sollte die Software Mashups per RSS Feeds unterstützen. Workflow kann per Instant Messaging substituiert werden und die Dokumentation sollte per Wikis gemacht werden. Sechstens sollte die Web 2.0 Software ins Portal integrierbar sein oder besser noch, gleich Teil der Portal Software sein. Und schliesslich sollte die Software ein Monitoring der Nutzung ermöglichen. Mehr dazu bei der [InformationWeek](#)

SOA und SaaS: ein “Dream Team”! Software-as-a-Service (SaaS) und service-orientierte Architektur (SOA) passen bestens zusammen. Der Zweck von SaaS ist, ein Stück Software vielen Nutzern bereitzustellen, und der Zweck von SOA ist, Software for Change zu ermöglichen. SaaS und SOA zusammen zu kombinieren ist kein Problem, da SaaS als Service SOA tauglich ist, und so bekommt man eine Lösung, die beide Vorteile miteinander kombiniert. Einige Anbieter gehen inzwischen auch diesen Weg und bieten ein SaaS Framework, das mit vordefinierten Geschäftsprozessen kommt, die in einer SOA genutzt werden können. Und noch mehr geht: eine SOA integriert die Systeme eines Unternehmens mit einer extern gehosteten SaaS Applikation. Der volle Nutzen von SaaS erschliesst sich in der Tat in einer SOA. Mehr zu SOA und SaaS in der [InformationWeek](#)

Effektive SOA Governance. Viele Organisationen starten ihren Weg zu einer service-orientierten Architektur mit einem kleinen Pilotprojekt, aber von einem isolierten SOA Projekt zu einem abteilungsübergreifenden SOA Programm ist es noch ein weiter Weg. Die größte Herausforderung besteht darin, den kulturellen Wandel zu meistern, den ein prozess- und service-orientiertes Denken und Handeln mit sich bringen. In der Regel ist dagegen die technologische Herausforderung geringer. Das Schwierigste ist meist der immer wieder geforderte Nachweis der Wirtschaftlichkeit und das Glätten aller politischen Wogen. Hier setzt gute Governance ein und an. Governance bedeutet das Klären der Verantwortlichkeiten, das Steuern des Programms, akzeptable Standards und das Einrichten von Kommunikationskanälen. SOA Governance ist mehr als Projektplanung und Sponsoring. Mehr zu SOA und Governance im [CIO Canada](#)

Wikis im Unternehmen. Ob für ein Produkt oder ein Projekt, ein Wiki kann Informationserstellung und Archivierung von Beiträgen will besser organisieren als Blogs. Dazu kommt: Benutzer benötigen dazu sehr wenig Erfahrung. Erste Einsätze im Business, besonders auch im Marketing sind sehr viel versprechend. Wikinomics, ein Buch von Don Tapscott und Anthony D. Williams, erweitert das Thema mit einem online Kapitel per Wiki. Die Autoren laden die Leser ein, beim Buch mitzuschreiben und mit in die Diskussion zu steigen. Leser liefern neue Beiträge, überprüfen Aussagen und Empfehlungen und können so auch den Bezug auf die eigene Situation mit einbringen. Wikis lösen die Grenzen zwischen Autoren und Lesern auf. Jetzt ist es Zeit für die interne, externe, Brand- und Unternehmenskommunikation einzusteigen. Mehr über Wikis im Unternehmen bei [TechNewsWorld](#)

Und zum Schluss:

PC World listet die TOP 100 IT Produkte 2007

<http://www.pcworld.com/article/id,131935-page,1/article.html>

Gartner listet die TOP 10 Technologien mit Durchbruchspotential

<http://www.itpro.co.uk/wireless/news/112166/exclusive-gartner-lists-its-top-10-disruptive-technologies.html>

**Irgendwie haben wir es ja vermutet, aber hier sind die Fakten:
Second Life – Einmal und nie wieder**

<http://www.stern.de/computer-technik/internet/Second-Life-Einmal-/590187.html>

Termine



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 herstellerneutrale 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



26. Juni Walldorf, 28. Juni Hallbergmoos/München

Effiziente und eindeutige Stammdatenführung sind die Schlüsselfaktoren für erfolgreiche Unternehmen. SAP lädt Sie sehr herzlich ein, die Möglichkeiten, die Ihnen **SAP NetWeaver® Master Data Management** (SAP NetWeaver MDM) dafür bietet, an einem Infotag kennen zu lernen. Während eines Besuchs der maßgeschneiderten **Infotage** haben Sie die einmalige Gelegenheit, Erfahrungsberichte aus erster Hand zu erhalten: Die Kunden Deutsche Telekom AG, ZF Friedrichshafen AG, Hansa-Flex und ABB STOTZ-KONTAKT GmbH stellen praxisorientiert dar, wie sie SAP Netweaver MDM in verschiedensten Bereichen einsetzen. Nutzen Sie die Chance, die Vorteile von SAP NetWeaver MDM in einer Live-Demo und in Erfahrungsberichten kennen zu lernen. Außerdem bleibt Ihnen viel Zeit, um Ihre individuellen Fragen während Kaffeepausen und den Q&A-Sessions mit kompetenten Partnern zu diskutieren.

Melden Sie sich oder einen Kollegen noch heute [hier](#) an.

Weitere Infos zur Veranstaltung und zur Anmeldung:

Anmeldung und Agenda - [26. Juni 2007 in SAP-Hauptzentrale Walldorf](#)

Anmeldung und Agenda - [28. Juni 2007 in SAP-Geschäftsstelle Hallbergmoos \(München\)](#)

STAMMDATEN-MANAGEMENT

FORUM - 26.-27.09.2007

HOLIDAY INN
FRANKFURT CITY-SOUTH

26./27. September, Frankfurt ▶ **Master Data Management als Basis Ihres geschäftlichen Erfolges!**

Unter dem Motto „Master Data Management als Basis Ihres geschäftlichen Erfolgs!“ findet das zweite IIR **Stammdaten-Management-Forum** mit zusätzlichen Intensiv-Workshops (25.09.07, 28.09.07) statt. Das professionelle Management von Stammdatenmanagement-Projekten, Anforderungen und Projektumfang sowie die Kosten-Nutzen-Relation eines effektiven Master Data Management stehen im Mittelpunkt dieser Konferenz. Führende Unternehmen

wie Beiersdorf AG, Deutsche Telekom AG, ABB STOTZ-KONTAKT GmbH, BASF AG, Deutsche Bahn AG, Thomas Cook AG und viele andere werden über die Umsetzung Ihrer Stammdaten-Management-Projekte berichten. Vorsitzender der Veranstaltung ist der unabhängige Analyst **Dr. Wolfgang Martin**. Diese Veranstaltung richtet sich an Geschäftsführer sowie an Führungskräfte und Verantwortliche der Bereiche: Stammdaten- und Datenmanagement, Informationstechnologie und -management.
Weitere Informationen unter: www.stammdaten-management.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