



WOLFGANG MARTIN TEAM
powerful connections



NEWSLETTER

Ausgabe 38 – Juni 2008

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

INHALT

Gastbeitrag

BI-Strategien im Umfeld von SAP und BO: Die richtigen Weichen stellen

[mehr](#)

Customer Intelligence Check 2008

[mehr](#)

White Paper

ICS – Vom IT-Anwender zum IT-Produzenten mit Business Mashups

[mehr](#)

Merger & Acquisitions

[mehr](#)

Zahlen

[mehr](#)

Trends

[mehr](#)

Kurzmeldungen

[mehr](#)

Termine

[mehr](#)

Trip-Report: Business Objects User Conference Europe 2008, 19./21. Mai

“Business Objects, an SAP Company” veranstaltete seine europäische Benutzerkonferenz parallel und am selben Ort in Berlin wie die SAPPHIRE. So kamen insgesamt mehr als 9.000 Teilnehmer zur SAP nach Berlin. Eine Akquisition macht auch Konferenzen größer.

Henning Karger mann stellte es gleich in seiner Keynote zum Auftakt klar: Integrationsprobleme von SAP mit Business Objects gibt es eigentlich gar nicht. Eine gut gemachte Demo sollte die Zweifel bei den Kunden ausräumen, die sich immer noch fragen, wie ihre SAP/Business Objects Strategie aussieht. Natürlich war die Business Objects Technologie schon vor der Akquisition SAP Netweaver zertifiziert, aber wenn man seine Unternehmensstrategie zu BI im Kontext von SAP und Business Objects definieren will, geht es um mehr als nur eine in der Tat gut funktionierende Integration im Rahmen von Zertifizierungen. Hier gilt es, einige Dinge wohl zu überlegen.

Aus Berlin habe ich zu diesem Thema vor allem drei Dinge mitgenommen: MDM, Enterprise Search inklusive Textanalytik und Polestar. Dahinter stecken Business Objects Technologien, die man im Kontext der SAP Lösungen mehr als gut gebrauchen kann. In meinen Augen ist allein das Potential hinter diesen Technologien den Preis wert, den man für Business Objects auf den Tisch legen musste.

In Sachen MDM besteht bei der SAP immer noch Handlungsbedarf. Mit MDM 7.1 kommt Mitte 2009 eine Lösung in den Markt, die Kunden überzeugen wird, aber mit der Business Objects Technologie zur Data Federation und mit FUZZY! Informatik erhält die SAP die Komponenten, die ihr helfen, zum Technologieführer IBM aufzuschließen. Dann wird es spannend im Markt, denn wie auf der SAP Pressekonferenz in Berlin klar wurde, wird die IBM immer stärker als Wettbewerber gesehen, wenn auch parallel die Partnerschaft nicht angezweifelt wird. Über MDM hinaus hat dann die SAP auch alles in der Hand, um eine starke Datenintegrationsplattform zu bauen, um die Partnerschaft mit Informatica einzufrieren.

Polestar zusammen mit dem Business Accelerator sei die „coolste Technologie seit R/1“. Dieses Zitat soll von Hasso Plattner stammen, und da ist etwas dran. Polestar ist eine auf Data Mining Technologien basierte datengetriebene Navigation in OLAP-Würfeln. Polestar identifiziert die Verteilung der Daten in einem Würfel und leitet daraus Vorschläge ab, welche Scheiben per Slice and Dice dem OLAP-Surfer die richtigen und tiefsten Einblicke in die Daten und Datenrelationen geben. Das ist insbesondere hochinteressant, wenn man Würfel mit Milliarden und mehr Zellen hat, wobei dann der Business Accelerator den Turboantrieb dazu liefert. Das ist besonders cool, da es zu Polestar im Wesentlichen nur einen Wettbewerber gab, der ähnliche Technologie hatte: Pilot Software, und den hat ja die SAP auch gekauft. Der laut Henning Karger mann BI-Marktführer hat so die Chance auch zum wahren BI-Technologie-Marktführer zu werden.

InXight ist in meinen Augen das dritte Juwel. Mit dieser Technologie lässt sich ein semantischer Search bauen, der den heutigen SAP Enterprise Search vergessen machen wird. Aber in der InXight Technologie steckt noch mehr drin: Es lassen sich Textanalytik-Lösungen bauen, die aus der Kombination von strukturierten und unstrukturierten Daten noch tiefere Einsichten geben werden. Kundenanalytik liegt als erstes Anwendungsgebiet auf der Hand. Mit Textanalytik wird Customer Intelligence chirurgisch-präzise und Kampagnen noch gezielter und personalisierter.

Natürlich braucht das alles noch etwas Zeit, bevor das im Markt und beim Kunden ist. Markt und Kunde brauchen jetzt als erstes die richtigen strategischen Handlungsempfehlungen und einen profunden Erfahrungsaustausch, um sich zwischen den existierenden SAP und Business Objects BI Lösungen, der SAP Roadmap und ihren eigenen Zielen zu orientieren.

Lesen Sie dazu die Meinungen der SAP-Spezialisten [coretelligence](#) und [solutionsparc.com](#).

Mit besten Grüßen,

Ihr

Dr. Wolfgang Martin

Die richtigen Weichen stellen

Die meisten SAP-Anwender sind konzeptionell noch nicht auf die veränderte Business Intelligence-Ausrichtung der SAP AG nach der Übernahme von Business Objects vorbereitet. Der Nutzen des Mergers für die Unternehmen wird in vielen Fällen auch kritisch bewertet. Zu diesen Ergebnissen kommt eine Erhebung von [coretelligence](#) und [solutionsparc.com](#) unter SAP-Anwendern (siehe: [Computerwoche](#) und [InformationWeek](#)).

Darin geben 71 Prozent der Firmen an, dass sie derzeit noch keine Antwort auf den Wechsel der BI-Strategie der SAP AG haben. Lediglich jeder zehnte Anwender sieht sich bereits in der Lage, die eigenen Business Intelligence-Ziele darauf ausrichten zu können. Eine ähnlich unklare Positionierung herrscht in der Frage, wie die Unternehmen die veränderten BI-strategischen Perspektiven im SAP-Umfeld bewerten sollen. Die größte Gruppe mit insgesamt 43 Prozent bilden Anwender, die sich skeptisch oder sogar sehr kritisch äußern. Positive Erwartungen hat ein Viertel der Firmen, während ein Drittel noch unschlüssig in der Bewertung ist.

Entsprechend zurückhaltend zeigen sie sich mehrheitlich, wenn es um die weiteren Schritte geht. So bestehen bei 34 Prozent gegenwärtig weder Ressourcen noch Budgets, um auf die veränderten Bedingungen zu reagieren. Weitere 42 Prozent haben sich noch gar nicht mit diesbezüglichen Planungen beschäftigt. Sofern die Anwender denn bereits Migrationsvorhaben konkreter ins Kalkül gezogen haben, sollen diese Maßnahmen vor allem mit externer Unterstützung realisiert werden.

Die Unsicherheit der Anwender ist verständlich, weil einerseits möglicherweise deutliche Migrationsanforderungen zu erwarten sind, die Frage der gemeinsamen Plattform für die SAP- und Business Objects-Produkte im Detail zwangsläufig so schnell noch nicht beantwortet werden kann. Ein Stillstand in den BI-Strategien der Unternehmen ist trotzdem keine Alternative und vor allem auch nicht notwendig. Zumal die Integration der schon für sich marktführenden Angebote der SAP und Business Objects-Welten viel verspricht und auch über die von Dr. Wolfgang Martin genannten Entwicklungen hinaus perspektivisch einen erheblichen Mehrwert bietet. Das Potential, das die Kombination von Geschäftsprozess Know How, der kommenden Business Process Plattform, ESOA und einer starken BI Lösung bietet, kann jedoch nur seine positive Wirkung im Wettbewerb vollständig entfalten, wenn die Unternehmen über eine klare BI-Agenda verfügen, sie die Strukturen sowie Verantwortlichkeiten in Rahmen von Organisationskonzepten klar definiert haben, die erforderlichen Kompetenzen aufgebaut haben und eine ausgeprägte BI-Kultur etabliert haben.

Das Problem ist allerdings: Was soll in der Zeit geschehen, bis die Integration von Business Objects tatsächlich abgeschlossen ist? Die konkrete Antwort: Sie sollte als Chance genutzt werden, die eigene BI-Strategie kritisch zu analysieren und unter Berücksichtigung der aktuellen Trends grundlegend zu modernisieren. Gleichzeitig gilt es, sich der Frage zu widmen, ob nicht jetzt der richtige Zeitpunkt ist, im Zuge einer strategischen Neuausrichtung eine durchgängige Konsolidierung und Modernisierung der BI-Infrastruktur anzugehen.

Für Unternehmen, die schon heute mit ersten Projekten in der neuen SAP BI / Business Objects Welt starten wollen, gilt: Die grundlegenden Elemente hierfür bestehen bereits, offen sind aber die Wege der Weiterentwicklung und der zukünftigen Migrationsaufwände. Hier hilft unser Leitfaden [„Konsequenzen der Integration von SAP-BI und Business Objects – Strategische Handlungsempfehlungen“](#). Ausgehend von den Rahmenbedingungen beschreibt er konkrete Vorgehensmodelle und zeigt Szenarien

auf, wie die weitere BI-Entwicklung im Unternehmen risikoarm und stattdessen sogar offensiv genutzt werden kann.

Mit den besten Grüßen

Andreas Wilmsmeier

Geschäftsführer coretelligence GmbH & Co. KG

coretelligence verkörpert mit dem Konzept der BI-Agenda einen neuen Anspruch in der Business Intelligence-Beratung, der einen real erlebbaren Mehrwert für das Business zu erzeugt. Er beruht auf einer systemischen Betrachtung aller tatsächlich relevanten Erfolgsfaktoren, vermeidet einen zu starken Technikfokus und weist stattdessen den Geschäftsprozessen einen elementaren Stellenwert zu.

Gezielte Kommunikation

Die Übernahme von Business Objects (BO) durch die SAP AG im Spätjahr 2007 hat bei SAP-Kunden bis heute für Verunsicherung gesorgt. Die Umfrage von coretelligence und dem Businessportal für SAP-Anwender www.solutionsparc.com, spiegeln dies eindrucksvoll wieder. Generell ist der Zusammenschluss von BO und SAP als äußerst sinnvoll zu betrachten. Die neuen Möglichkeiten und Chancen, die sich für SAP-Kunden ergeben, sind gewaltig. Doch wer transportiert diese neuen Möglichkeiten und Chancen inkl. konkreter Lösungsvorschläge zu den SAP-Kunden? Mit diesem Ziel vor Augen veranstaltet die Academy von www.solutionsparc.com, monatliche Themenevents. Die erste Veranstaltung am 03.07.2008 in der Print Media Akademie in Heidelberg beleuchtet das Thema SAP-BI sehr genau. [Agenda](#)

Die Idee der Themen-Events: Die Premium-Veranstaltungen für Fach- und Unternehmensentscheider kennzeichnen sich durch ihr 360°-Konzept, bei dem eine systematische Rund-um-Sicht des betreffenden Themas vorgenommen wird. Dazu gehören jeweils die strategischen und konzeptionellen Dimensionen (siehe Beitrag von coretelligence) ebenso wie die Produktebene, Best Practice zu den technischen Realisierungsmethoden und Infrastrukturfragen. Zudem erhalten die Teilnehmer über Praxisreferenten Einblick in konkrete Beispielszenarien von Anwenderunternehmen. Die Referenten, darunter renommierte Marktanalysten und medienbekannte Experten, zeichnen sich in ihren Fachbeiträgen durch einen großen Praxisbezug aus.

Mit den besten Grüßen

Holger Stelz

Geschäftsführer ISV ecoNet GmbH

Über Solutionsparc.com

Solutionsparc.com stellt das erste Business-Portal speziell für SAP-Anwender und – Interessenten dar. Es zielt darauf ab, diesen Zielgruppen eine Schnittstelle zum gesamten Anbietermarkt für SAP-nahe Produkte, Lösungen und Dienstleistungen zu schaffen. Betrieben wird Solutionsparc.com von der ISV ecoNet GmbH mit Standorten in Walldorf, Köln und den USA. Die ISV ecoNet entwickelt Partner-Netzwerke mit innovativen und komplementären Produkten für die großen Software- und Technologieplattform-Hersteller. ISVs (Independent Software Vendor) sind die "Schnittstelle" zwischen Plattformherstellern und Anwendern. ISVs definieren Anforderungsprofile und strategische Ziele von Unternehmen und entwickeln auf der Technologieplattform eines großen Softwareherstellers, wie z.B. der SAP, kundenspezifische Anwendungssoftware im Baukastenprinzip (Services). Die Dienstleistungen der ISV ecoNet und die Themen-Events der Solutionsparc Academy sind für registrierte Bestands- und Neukunden der SAP (registrieren unter www.solutionsparc.com) kostenlos.

Gastbeiträge in diesem Newsletter sind freie Meinungsäußerungen der Gastkommentatoren und geben nicht unbedingt die Meinung der Herausgeber wieder.

Anzeige:



Customer Intelligence Check 2008 -

Marktbefragung zum Einsatz von analytischem CRM in den Unternehmen

Wie sieht es bei Ihnen in Sachen intelligentes Kundenbeziehungsmanagement aus?

Haben Sie schon an unserer Befragung teilgenommen?

Nein, dann wird es Zeit – hier geht es zum [Fragebogen](#)

Vielen Dank! Jeder der mitmacht auch die Ergebnisse haben möchte, bekommt die auch zugestellt. Präsentieren werden wir die Ergebnisse auf dem Executive Briefing der IDG in der Computerwoche.

Neue White Paper

ICS – Vom IT-Anwender zum IT-Produzenten mit Business Mashups: *Höhere Produktivität und Qualität durch Servicefabrik und Service Delivery Framework.*

Industrialisierung und Agilität treibt die Unternehmen in Richtung Prozessorientierung und Kollaboration. Dazu muss ein Geschäftsprozessmanagement auf einer SOA implementiert werden. Wenn man das gemäß den Prinzipien der Lean Production macht, dann ist eine Service Delivery Plattform (SDP) die Lösung. Eine SDP besteht aus einem Service Delivery Framework und einer Servicefabrik. Wie bei der Komponentenfertigung in der Automobilindustrie werden so in einer Lean IT Business Mashups produziert. Das schafft eine neue Arbeitsteilung von Business und IT. Eine SDP versetzt die Fachabteilungen in die Lage, selbständig Prozesse und Business Services auch adhoc revisions- und betriebssicher zu modellieren und zu fertigen. Mitarbeiter in den Fachabteilungen werden zu Prozess- und Servicemanagern, die IT nicht nur konsumieren, sondern auch mittels einer SDP IT-Produkte selbstständig produzieren. Das bedeutet einen tiefgehenden Wandel der Organisation und der Kultur bei der Zusammenarbeit von Business und IT. Die Zielsetzung dieses White Papers ist es, Entscheidungen in diesem Umfeld zu unterstützen.

Hier geht es zum [Download](#).

Jetzt auch in Englisch:

Lixto –Agile Web Process Management: *Mashing Up Information For Improving Supply Chain Performance in the Automotive Industry*

Hier geht es zum [Download](#).

Die Präsentationen der letzten Keynotes von Dr. Wolfgang Martin finden Sie [hier](#) in Deutsch und [hier](#) in Englisch

Zu meinem Vortrag bei der Business Objects European User Conference bei der SAPHIRE in Berlin gibt es auch ein [Video](#).

Merger & Acquisitions

HP übernimmt EDS – HP zahlt 13,9 Milliarden Dollar an die EDS-Aktionäre. HP plant, den Zusammenschluss im zweiten Halbjahr 2008 abzuschließen. Dazu gründet

das Unternehmen eine neue Geschäftseinheit am EDS-Firmensitz in Plano, Texas, die zunächst beide Markennamen fortführen und vom EDS-CEO Ronald Rittenmeyer geleitet wird. Zusammen haben die Unternehmen im vergangenen Jahr 38 Milliarden Dollar mit rund 210 000 Mitarbeitern im Servicemarkt eingenommen. Zuletzt belief sich HPs Umsatz in diesem Segment auf 16,6 Milliarden Dollar. Mit der Transaktion steigt HP zum weltweit zweitgrößten IT-Service-Provider nach IBM auf, die im vergangenen Jahr mehr als 54 Milliarden Dollar mit rund 180 000 Beschäftigten machten. Für HP ist die EDS-Übernahme die größte Transaktion seit der Übernahme von Compaq für rund 20 Milliarden Dollar im Jahr 2002. Mit der EDS-Akquisition meldet sich HP zurück im Servicegeschäft und kann ein Geschäftsmodell à la IBM fahren: Mit Hilfe der Serviceeinheiten den Hardware- und Softwareverkauf an Outsourcing-Kunden anzukurbeln. Das IT-Servicegeschäft ist hart umkämpft, aber auch sehr lukrativ. In 2007 wuchs der Markt nach Gartner um 10,5%, aber weder HP (8,1% noch EDS (3,4%) erreichten den Marktdurchschnitt, den IBM mit 12,2% gut übertraf. (13. Mai)

Embarcadero Technologies erwirbt CodeGear von Borland Software. Embarcadero Technologies, das im Privatbesitz der Investmentfirma Thoma Cressey Bravo befindliche Unternehmen hat mit Borland Software (NASDAQ: BORL) einen definitiven Kaufvertrag unterzeichnet, der den Erwerb von Borlands Tochterfirma CodeGear vorsieht. Durch die Fusion der führenden Hersteller von Entwicklungs- und Datenbankwerkzeugen kann Embarcadero Technologies seine Kunden künftig noch besser unterstützen. Mit zusammen mehr als \$100m Jahresumsatz und mehr als 500 Mitarbeitern weltweit werden die fusionierten Unternehmen künftig unter dem Namen Embarcadero Technologies tätig sein. Der Erwerb von CodeGear macht Embarcadero Technologies zum größten unabhängigen Softwarehersteller, der eine integrierte Produktpalette für die Modellierung, Entwicklung, Verwaltung und Optimierung von plattformübergreifenden Applikationen und Datenbanken anbietet. Das Potential für die Produkte von Embarcadero Technologies und CodeGear umfasst zusammen mehr als 15 Millionen Anwender weltweit und wird nach Ansicht von Branchenexperten jährlich um bis zu zehn Prozent wachsen. CodeGear bedient Java- und Windows-Entwickler mit seinen mehrfach ausgezeichneten Produkten JBuilder, Delphi und C++ Builder sowie die neue Generation von Web-Entwicklern mit innovativen Produkten für PHP und Ruby-on-Rails. Der zu erwartende Preis für die Transaktion beträgt \$23m. Borland wird CodeGears Außenstände einbehalten, die auf einen Wert von weiteren \$7m geschätzt werden. Es wird erwartet, dass die Transaktion bis zum 30. Juni 2008 abgeschlossen ist. (14. Mai)

PSI kauft Spezialisten für Software-basierte Entscheidungsunterstützung und Prozessoptimierung. Die PSI AG hat die Geschäftsanteile der F/L/S Fuzzy Logik Systeme GmbH (F/L/S) mit Sitz in Dortmund zu 100 % vom bisherigen Gesellschafter und Unternehmensgründer übernommen. F/L/S beschäftigt 16 Mitarbeiter und ist auf Softwaresysteme für intelligente Entscheidungsunterstützung und Prozessoptimierung spezialisiert. Als führender Anbieter zählt F/L/S zahlreiche namhafte Unternehmen der Branchen Automobil und Maschinenbau zu seinen Kunden. Die Systemlösungen der F/L/S ergänzen mit der Qualicision-Technologie das PSI-Produktportfolio vor allem in der Produktionsleittechnik, Logistik und im Energie-Portfoliomanagement. (02. Juni)

Zahlen

Erfolgreiche Bilanz 2007 von e-pro solutions. Die e-pro solutions GmbH, das mit über 100 PIM-Installationen marktführende deutsche Softwarehaus für effiziente Lösungen zum Thema Produkt-Informationen-Management (PIM), Cross Media Publishing und e-Business, erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2007 ein Umsatzplus von 23%. Dabei stiegen die Lizenz- und Wartungseinnahmen überdurchschnittlich an. 25 Unternehmen, darunter Knipex, Corning Cable und solar-direct, haben sich 2007 für die PIM-Lösung MEDIANDO entschieden. Im Geschäftsfeld elektronische Kataloge konnten über 70 Firmen als Neukunden der e-pro gewonnen werden, u.a. SSI Schäfer, Spelsberg, GEMÜ und Schneider Söhne. Aufgrund der guten Auftragslage steigerte sich die Mitarbeiterzahl insbesondere im Consulting und Produktmanagement erheblich. Derzeit arbeiten mehr als 70 Mitarbeiter an vier Standorten für den fortdauernden Erfolg des Softwareanbieters. (05. Mai)

PIRONET NDH setzt Wachstumskurs fort. Auch im Q1/2008 hat PIRONET NDH das zweistellige Wachstum der vergangenen Jahre fortgesetzt. Der Umsatz stieg um gut 11% von 12,3m EUR auf 13,7m EUR und erreichte eine neue Bestmarke für das 1. Quartal. Beim EBIT kam es dagegen zu einem Rückgang von 0,6m EUR auf 0,3m EUR. Zwei Gründe waren hierfür verantwortlich: Infolge der Investitionsoffensive (ca 30m EUR) der letzten drei Jahre haben sich die Abschreibungen, allen voran die auf selbst erstellte Produkte spürbar erhöht - von 0,7m EUR auf 1,0m EUR. Da jedoch das margenstarke Software-Geschäft im 1. Quartal saisonal bedingt auf der Stelle trat, verringerte sich das Finanzergebnis von 0,28m EUR auf 0,21m EUR. Per saldo ergab sich somit ein EBT von 0,5m EUR nach 0,9m EUR im Vorjahr. Trotz weiterhin hoher Investitionen hat sich der Bestand an liquiden Mitteln gegenüber dem Ultimo 2007 um 0,5m EUR auf 23,8m EUR verbessert und beläuft sich damit auf 1,63 EUR pro Aktie. PIRONET NDH arbeitet weiter ohne Bankverbindlichkeiten. (16. Mai) Hier die vollständige [Presseinformation](#).

Neue Zahlen von BARC zum Markt für Business-Intelligence-Software in Deutschland. Der Markt für Business-Intelligence-Software in Deutschland hatte 2007 ein Gesamtvolumen von 689m Euro. Es setzt sich zusammen aus den Umsatzwerten von 136 bekannten Anbietern im Markt für Business Intelligence sowie einer Pauschale für das Reporting-Geschäft der Anbieter von Enterprise-Resource-Planning(ERP)-Lösungen in Höhe von 40m Euro. Die vier marktführenden Anbieter, SAP, SAS, IBM und Oracle, erwirtschafteten zusammen fast die Hälfte des Gesamtumsatzes. Das ermittelte eine Marktstudie des Business Application Research Center (BARC). Damit ist der Markt von 2006 auf 2007 um fast 14% gewachsen. Während die vier größten Anbieter hauptsächlich durch Übernahmen gewachsen sind, konnten insbesondere kleinere Unternehmen ihre Umsätze häufig aus eigener Kraft um teilweise über 30% steigern. Bis 2012 prognostiziert BARC ein durchschnittliches jährliches Wachstum des Marktes für Business-Intelligence-Software in Deutschland von 10 bis 12%. Trotz sehr vieler Übernahmen in 2007 ist die Zahl der Unternehmen, die Software für Business Intelligence anbieten, gestiegen. Dies zeige, so BARC, dass kleinere Anbieter im Markt weiterhin durch Innovation und spezialisierte Angebote gegen die Softwareriesen bestehen und Nischen finden können. BARC erfragte neben den Software-Umsätzen von 136 Business-Intelligence-Anbietern auch aktuelle Entwicklungen im Markt. So erwarten fast alle Anbieter „Operative Business Intelligence“ als kommenden Megatrend der Branche. Diese Ausprägung von Business Intelligence verknüpft Reporting und Analysen noch enger mit den Transaktionssystemen zur Überwachung und Steuerung von Geschäftsprozessen. BARC unterscheidet den Gesamtumsatz von Software für Business Intelligence in zwei Bereiche, die sich an der üblichen Architektur eines Business-Intelligence-Systems orientieren. Zum Bereich Anwenderwerkzeuge zählen Lizenz- und Wartungseinnahmen aus Berichts-, Analyse-, Data-Mining-, Planungs-, Konsolidierungs- und OLAP-Lösungen (inklusive multidimensionaler Datenbanken). Der Umsatz im Bereich Datenmanagement resultiert aus dem Verkauf und der Wartung von Lösungen für Datenintegration, Datenqualität und Datenspeicherung in Business-Intelligence- sowie Data-Warehouse-Projekten. Der Markt für Anwenderwerkzeuge hat einen Anteil von 60% am gesamten Markt für Business-Intelligence-Software. Im Markt für Datenmanagement ist die Konzentration der Anbieter höher: Die größten sechs Anbieter - neben SAP, SAS, IBM und Oracle noch Teradata und Microsoft – haben einen Marktanteil von über 75%, während der Marktanteil der größten sechs Anbieter – neben SAP, SAS, IBM und Oracle noch MicroStrategy und Infor – von Anwenderwerkzeugen für Business Intelligence nur etwas mehr als die Hälfte beträgt. Weitere Informationen zur Studie „Der Softwaremarkt für Business Intelligence in Deutschland 2007“ bekommen Sie [hier](#). Die Studie enthält eine Auflistung der Top 50-Anbieter nach Umsatz. Außerdem werden die bisherigen und künftigen Marktentwicklungen analysiert und besondere Trends vorgestellt. (05. Juni)

Trends

Zukunftswerkstatt IT 2008 ging an den Start. Business Engineering in Zeiten von SOA, der Weg zum Enterprise 2.0 sowie Referenz- und Vorgehensmodelle für die rasche Bewältigung von Unternehmensfusionen (Merger & Acquisition). Das sind die treibenden Themen, denen sich Unternehmen und deren IT-Bereich zurzeit ausgesetzt

sehen. Auf der zweiten „Zukunftswerkstatt Informationstechnologie“, die von der Hamburger Alternus Gesellschaft veranstaltet wird, diskutierten CIOs aus der Banken- und Versicherungswirtschaft mit Analysten, Forschern und Anbietern. Gemeinsam sollen nun konkrete Lösungsansätze entwickelt werden. Die zweite Runde der Zukunftswerkstatt IT ist eingeläutet: Nach der erfolgreichen Veranstaltungsreihe im Jahr 2007 nahmen in diesem Jahr fast 30 hochkarätige Unternehmensvertreter – Chief Information Officer, Vorstandsmitglieder und Geschäftsführer – an der Auftaktveranstaltung in Hamburg teil. „Die Zukunftswerkstatt IT dient als Katalysator für einen strategischen Dialog zur Reflektion der eigenen Position und Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit“, erklärt Thomas Lipinski, Geschäftsführer von Alternus. Die beteiligten Unternehmen können durch das Mitwirken in der Zukunftswerkstatt ihre eigenen Geschäftsprozesse beschleunigen und somit generell die Arbeit und insbesondere die Zusammenarbeit von IT und den Business-Bereichen im Unternehmen effizienter gestalten. [Hier lesen Sie mehr.](#)

Stellen Sie die falschen Leute in die IT ein? Die Verständnislücke zwischen Business und IT ist wohl bekannt. Die CIOs klagen landauf landab, dass ihre Mitarbeiter sich schwer tun, das Business richtig zu unterstützen, ja teilweise erst gar nicht verstehen. Das *CIO Magazine* hat eine Erklärung: Die CIOs stellen nicht die richtigen Leute ein! Die meisten IT Manager bevorzugen Mitarbeiter mit starkem technischem und technologischem Hintergrund. Die Antwort auf die Verständnislücke könnte aber doch auch sein, Mitarbeiter einzustellen, die sowohl im Business wie auch in Technologie stark sind. Viele CIOs haben aber das bisher versäumt, meint der Artikel auf [cio.com](#)

Die zehn schlechtesten IT-Jobs zum Einstieg ins Berufsleben. Es klingt nicht schlecht, wenn man seinen ersten IT-Job gleich bei Google, Microsoft, SAP oder Yahoo bekommt, aber auch da gibt es Jobs, die bei weitem nicht das halten, was man sich versprochen hat. Auf dem Blog *Valleywag* befindet sich eine Liste mit den für Techies 10 schlechtesten IT-Einstiegsjobs. Die Jobbeschreibungen sehen auf dem ersten Blick sehr viel versprechend für die zukünftige Karriere aus, aber die Realität kann ganz anders sein. Mehr auf [valleywag.com](#)

Kurzmeldungen:

Die drei kritischen Erfolgsfaktoren von Performance Management. Craig Schiff, einer der führenden Köpfe zum Thema BI und Performance Management in den USA, nennt Technologie, Prozesse und das Messen der falschen KPIs als die drei großen Gefahren beim Performance Management. Lesen Sie [Teil 1](#) und [Teil 2](#).

Social Networks im Unternehmen bewirken eine Revolution in der Unternehmenskollaboration. Mehr bei [Information Age](#)

CRM is back. Die Unternehmen entdecken wieder das Thema Kundenorientierung. Mehr bei [Information Age](#).

WorkDay landet Rekord-SaaS-Deal. On Demand Applikations-Anbieter WorkDay schließt einen 200,000 Subscriber-Deal mit einem globalen Elektronik-Hersteller. Mehr auf [Information Age](#)

Die IT der Olympischen Spiele in Beijing nimmt Formen an. Die Infrastruktur umfasst 10.000 PCs, 1.000 Server und 5.000 Ergebnisterminals. Mehr auf [silicon.com](#)

Und zum Schluss:

Das Web vergisst nichts! Hierzu eine Diskussion mit Klaus Eck, Berater für Online-Kommunikation und Betreiber des Online-Journals PR-Blogger.de und Mario Grobholz, Gründer der Personensuch- und Reputationsmanagement-Plattform myonid.de. Das lesen Sie [hier](#).

Termine



17. Juni 2008, Frankfurt/Main

Innovation Breakfast – Der Faktor Location Intelligence im Banken und Finanzumfeld. Die Visualisierung geschäftskritischer Prozesse und Potenziale spielt gerade im Bank- und Finanzdienstleistungssektor eine entscheidende Rolle. Location Intelligence liefert hier die visuellen Antworten auf das „WO“, stellt sie übersichtlich als Karten dar und erweitert Unternehmensdaten um den entscheidungsrelevanten Raumbezug. Darüber hinaus ermöglichen die Location Intelligence Lösungen von Pitney Bowes MapInfo, versteckte raumbezogene Potenziale und Muster aufzuspüren und verschaffen so entscheidende Wettbewerbsvorteile.

Hier gibt es mehr [Informationen](#).

Anmeldung per E-Mail an prochnow@prpkronberg.com



03. Juli 2008, Heidelberg

Business Intelligence besser machen!

Premium-Event zu BI für SAP-Anwender. Mit einer inhaltlichen Rundumsicht des Themas Business Intelligence führt die Academy des Business-Portals Solutionsparc.com am 03. Juli 2008 in Heidelberg für SAP-Anwender ein Premium-Event durch. Auch wenn sie insbesondere konzeptionelle Entscheidungshilfen für die Praxis geben will, wird sie sich auch der zukünftigen BI-Roadmap der SAP AG nach der Übernahme von Business Objects widmen. Dieser inhaltliche Beitrag erfolgt durch einen Produktmanager des Walldorfer Softwarehauses. Der Teilnehmerbeitrag beläuft sich auf 390 Euro netto pro Person. Registrierte Benutzer des Business-Portals können jährlich an einer Veranstaltung kostenlos teilnehmen. Jetzt hier [anmelden](#).



07./08. Juli 2008, Walldorf

Die Zukunft von BI – ganz IT praktisch gedacht. Wertvolle Einblicke, Informationen, Denkanstöße und Ansätze zu innovativen BI Technologien, Konzepten für effiziente BI Plattformen und Architekturen sowie Software- und Hardwareinfrastrukturen, SAP Business Intelligence Strategie und Performanceoptimierung im SAP NetWeaver BI Umfeld (BIA). Wir bieten Ihnen eine interessante Begegnungsplattform zum Gedanken- und Erfahrungsaustausch mit anerkannten Fachleuten und Entscheidern.

Jetzt hier [anmelden](#).



10. Juli 2008, Webcast (in deutsch)

Agiles Web Prozeß Management –

Transparente Kollaboration zwischen OEM und Zulieferer durch Mashing Up

von Information zur Steigerung der Supply Chain Performance.
Jetzt hier [anmelden](#).

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 © 2008 S.A.R.L. Martin

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