



WOLFGANG MARTIN TEAM
powerful connections



NEWSLETTER

Ausgabe 30 – Oktober 2007

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

INHALT

Cubeware
Controlling-
Power auf SAP
[mehr](#)

in-factory -
Enterprise
Information
Integration
[mehr](#)

Software AG
crossvision
[mehr](#)

Neue
Whitepaper
[mehr](#)

Merger &
Acquisitions
[mehr](#)

Zahlen
[mehr](#)

Trends
[mehr](#)

Termine
[mehr](#)

Editorial - Trip Report Forum Stammdatenmanagement (MDM)

Gut 100 Teilnehmer kamen zum IIR Forum Stammdatenmanagement am 26./27. September nach Frankfurt. Mit IBM und SAP waren auch 2 der Grossen 4 als Sponsoren und Aussteller dabei. Auch Informatica fehlte nicht, genauso wenig wie die Spezialisten eggheads und Pironet NDH. Gut war auch die Präsenz der auf Stammdatenmanagement spezialisierten Berater wie Camelot IDPro, gicom, IB Solutions und IMG. Das Interesse der Teilnehmer war gross: Beim Abschlussvortrag am 2. Konferenztag waren noch fast 90% der Teilnehmer dabei.

Stammdatenmanagement kommt mehr und mehr auf den Tisch des Vorstands und dringt stärker denn je in das Bewusstsein des Managements: Die immer weiter sich ausbreitende Prozess-Orientierung ist einer der Gründe dazu: Kein Prozess ohne Daten! Fehlendes Stammdatenmanagement macht sich sehr schnell bemerkbar, wenn man abteilungsübergreifende Prozesse implementieren will. Ohne das Geschäftsvokabular geht es nicht. So ist in vielen Unternehmen Stammdatenmanagement endlich zur Chefsache geworden.

In allen Beiträgen wurde betont, dass Stammdatenmanagement eine Businessaufgabe ist, bei der „es auf den Menschen ankommt“ (Dr. Kaspar von der Würth Holding). Ein zentrales Stammdatenmanagement-Kompetenzzentrum wird von fast allen Unternehmen betrieben. In Abhängigkeit von der Unternehmenskultur arbeitet man im „federated“ Modell, also mit Weisungsbefugnis gegenüber den Regionen und Abteilungen (Beispiel: Beiersdorf AG), oder dezentral mit Empfehlungscharakter (Würth Gruppe). In der jeweiligen Unternehmenskultur erreicht man so den Erfolg. Das Modell muss zur Kultur passen.

Ob das Stammdatenmanagement-Kompetenzzentrum in einem Fachbereich sitzt oder in der IT, ist dann nicht entscheidend, wenn der verantwortliche Stammdatenmanager ein Mandat hat, das vom Vorstand getragen wird, wenn er kommunikativ ist, Marketing versteht und Change Management Methoden einzusetzen weiss. Eine der Hauptaufgaben ist, die notwendige Governance für die Erfassung, Pflege und Qualität der Stammdaten aufzubauen und zu leben. So verbessert man auch die Zusammenarbeit mit der IT.

Im Stammdatenmanagement für Materialstammdaten setzen grosse deutsche Unternehmen auf eCI@ss als Standard (BASF, Deutsche Bahn AG, RWE und Siemens PGI). Denn Stammdatenmanagement heute wird nicht nur von der Heterogenität der Sprachen, der Regionen und der Systeme herausgefordert, sondern auch von der der Normen und Standards.

Die Redner gingen auch sehr gut ins Detail des Stammdatenmanagements und gaben konkrete und auch operative Handlungsempfehlungen. Die RWE stellte ein Reifegradmodell für Stammdatenmanagement vor – sehr gut geeignet für eine Standortbestimmung des eigenen Unternehmens. Vorgestellt wurden auch sehr detailliert die Roadmap, die Prozesse und die Erfolgskontrolle per Performance Management zum MDM. Diskutiert wurden hier insbesondere explizite Rechenmodelle zur Ermittlung des Werts von MDM im Unternehmen. Das IWI der Universität St. Gallen präsentierte ein detailliertes Governance-Modell für Datenqualitätsmanagement.

Alle waren sich zwar einig, dass beim Stammdatenmanagement Organisation und Mensch weit vor Technologie steht, aber ohne Software geht es natürlich auch nicht. Aarhus Karlsham (Kundenstammdatenmanagement) und die Deutsche Telekom AG (Konsolidierung von Finanzstammdaten) zeigten ihren ersten Projekterfahrungen mit SAP NetWeaver MDM 5.5, aber trotz der Fortschritte, die bei man SAP und Co. beim MDM sieht, gilt weiterhin: Noch ist keine Lösung perfekt. Die Berater von Camelot IDPro unterstrichen diese von der Mehrheit der Teilnehmer vorgebrachte Meinung durch Zitate aus den Reports verschiedener Analysten wie Gartner und Forrester. Zudem nutzen viele Unternehmen in der Tat immer noch Eigenentwicklungen, da in den kommerziellen Lösungen noch nicht alles da ist und rund läuft (Beierdorf, KarstadtQuelle und Würth beispielsweise).

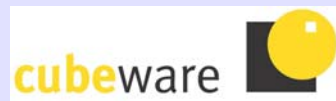
MDM in einer SOA steht erst am Beginn. Zwar gehen die Lösungen bei Vaillant schon in Richtung SOA, die Siemens AG spricht schon von MDS (Master Data Services) und für die Siemens PGI und Thomas Cook ist SOA die Zukunft, aber erst ca 15% der Teilnehmer haben SOA Projekte, dann aber auch mit MDM, aufgesetzt. Wenn SOA, dann auch SOA basierende Prozesse zum Stammdatenmanagement.

Mit besten Grüßen,

Ihr

Dr. Wolfgang Martin

Anzeige



Entdecken Sie die Leichtigkeit Ihrer SAP-Daten!

Kommen Sie zum Cubeware Business Breakfast und erfahren Sie, wie Sie ganz bequem auf SAP ERP, SAP BI und andere operative Datenquellen zugreifen und wie einfach und schnell Sie diese Daten für Analyse, Planung und Reporting in der Fachabteilung nutzen können.

Lernen Sie die SAP-zertifizierten Cubeware Tools kennen und sehen Sie in zwei Live-Demos zu den Themen Finanz- und Vertriebscontrolling, wie leicht Sie mit dem Cubeware Business Content Ihre eigene Lösung aufbauen.

Melden Sie sich am besten gleich heute an und frühstücken Sie mit uns in
Stuttgart 23.10.2007
München 25.10.2007
Düsseldorf 30.10.2007

[>> Einladung und ausführliche Agenda](#)

Wir freuen uns auf Sie.
Ihr Cubeware-Team

Anzeige

in-factory

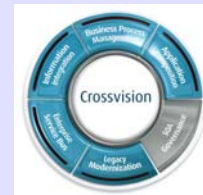
www.in-factory.com

in-factory GmbH
CH 8442 Hettlingen
Tel.: +41 (0) 52 / 235 19 99
E-Mail: info@in-factory.com

Unsere Kunden mögen uns.
Unsere Kunden vertrauen uns.
Warum? Sprechen Sie mit uns.
Sie werden unsere Kunden danach verstehen.
Rufen Sie uns an oder schreiben Sie uns.

in-factory – Das Synonym für Data - Integration und Data - Quality

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 ein 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 Komponente 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>

Neue White Paper

EPOQ – Dynamisches Kampagnenmanagement im Multichannel-Marketing – Performance- und Erfolgssteigerung durch Prozessautomation im In- und Outbound September 2007 – Unternehmen, die ihre Kundenansprache im

Multichannel automatisieren und dynamisieren wollen, um nachhaltig, zuverlässig und situationsgerecht bessere Entscheidungen im Kundenmanagement zu treffen, müssen wählen, welche Plattform und welche intelligenten Komponenten sie zur Implementierung einer Lösung brauchen. Eine der dabei wichtigsten Fragen und Aufgaben ist die Auswahl einer Technologie, die in vorhandenen Webshop, Call Center und Marketinglösungen passt und die gleichermaßen channel-unabhängig und -übergreifend sowohl in Out- wie auch in Inbound-Kundeninteraktionen arbeitet. Entscheidend sind die Echtzeitfähigkeit der Lösung, das richtige Preis-Leistungs-Verhältnis und schnell implementierte, leicht anpassbare und änderbare Lösungen, wie ein automatisiertes und standardisiertes Kundenmanagement zur individualisierten Kundenansprache im Multichannel fordert. IT technisch bedeutet das eine Service-Orientierung. Die Zielsetzung dieses White Papers zur Lösung der EPOQ GmbH aus Karlsruhe ist es, Entscheidungen in diesem Umfeld zu unterstützen. EPOQ-Lösungen sind besonders gut geeignet zur dynamischen Cross- und Up-Selling-Prognose in Prozessen mit sehr kurzen Reaktionszeiten, wie etwa im Telefonmarketing und E-Commerce. Ein Referenzkunde, der Lösungen von EPOQ bereits erfolgreich zur Optimierung seiner Inbound und Outbound Channels anwendet, ist die QUELLE GmbH.

Download auf: http://www.wolfgang-martin-team.net/content/html/whitepaper_dt.htm

Merger & Acquisitions

IBM kauft WebDialog. Mit dieser Akquisition des Web Conferencing Service Anbieters gibt IBM eine Antwort auf den Kauf von Webex durch Cisco und verstärkt sein Angebot an Web 2.0 Werkzeugen. Ziel von IBM ist, drei Versionen von Lotus Sametime und ein Telephonie-Integrationsmodul für Sametime anzubieten. Die Stossrichtung geht hier in Richtung KMU. Der Kauf von WebDialog bringt IBM bereits rund 500.000 Nutzer dieser Plattform in Haus. Mehr dazu in [eWeek](#) (22. August)

Biomax Informatics übernimmt das Data-Mining Geschäft der eudaptics. Damit erweitert Biomax das Angebot um die Viscovery Produktlinie, die durch ihren intuitiven visuellen Zugang zur Datenexploration in idealer Weise das Knowledge-Management System von Biomax ergänzt. Dies insbesondere im Bereich der Identifikation und Validierung von Biomarkern, in der Toxikologie und in der klinischen Forschung. Die Data-Mining Produkte und Lösungen werden künftig von der Viscovery Software GmbH angeboten, die eine 100% Tochtergesellschaft der Biomax Informatics AG ist. Das Zusammengehen mit Biomax eröffnet Viscovery einen Zugang zum rasch wachsenden Markt der Life-Sciences. Die Entwicklung der Viscovery Data-Mining Software erfolgt weiterhin eigenständig durch Viscovery, womit Updates und Weiterentwicklungen für bestehende und neue Kunden wie bisher verfügbar sind. Daneben sind eine Ausweitung des Angebots auf den Bereich Data-Mining für die Life-Sciences sowie ein zusätzliches Data-Mining Produkt für den breiteren Tool-Markt geplant. (09. September)

SAP und Business Objects verabreden eine freundliche Übernahme. SAP will Business Objects für € 4,8 Milliarden übernehmen. Business Objects wurde ja schon länger als Übernahmekandidat gehandelt und SAP war nach dem Hyperion-Deal von Oracle in Zugzwang. Der Deal bringt SAP ein gutes Stück mehr Umsatz plus für die zunächst als unabhängige Business Unit agierende Business Objects sehr gute Cross-Selling Möglichkeiten in die SAP Kundenbasis. Für den BI Markt ist diese Übernahme von größter Bedeutung. Ich habe schon vor einiger Zeit in einem Interview dem isReport gesagt, dass der BI Markt verschwinden wird, in dem er sich auflöst. Der SAP Deal unterstreicht das überdeutlich. BI ist jetzt Bestandteil von ERP und BPM/SOA. Die Themen in diesen Märkten sind heute Performance Management, Governance, Risk und Compliance Management. Adressiert wird der CFO. Die Diskussion geht um die Frage, wie das Büro der Zukunft eines CFOs aussieht. Zusätzlich haben sich Spezialmärkte abgespalten wie Customer Intelligence und Competitive Intelligence. (07. Oktober)

Zahlen

Oracle nimmt nach eigener Einschätzung der SAP weiter Marktanteile ab. Die SAP sieht das natürlich anders, hier aber die Ergebnisse von Oracle. Insgesamt stiegen die Software-Erlöse nach GAAP um 26% auf \$3,5 Milliarden, wozu neue Softwarelizenzen mit \$1,1 Milliarden, einem Plus von 35%, beitrugen. Die Einnahmen aus Neulizenzen für Datenbanken und Middleware erhöhten sich um 23%, die Einnahmen aus Neulizenzen für Applikationen um 65%. Der Umsatz mit Services wuchs im Vergleich zum Vorjahresquartal um 25% auf \$1,1 Milliarden. Hier mehr zur [Oracle](#) (21. September)

Trends

CIOs sollten Web 2.0 Erwartungen managen. Eine neue Studie von Forrester Research bestätigt, dass CIOs einen Wert in Web 2.0 Technologien sehen, aber sich sorgen, was die Mitarbeiter über ein Online-Unternehmen denken. Gemäß der Studie "Web 2.0 Social Computing Dresses Up for Business" sagen 15% der CIOs, dass die Mitarbeiter Blogs, Wikis und RSS im Business nutzen. Es sei im besten Interesse der IT, herauszufinden, wie Web 2.0 im Unternehmen gesehen wird und Alternativen anzubieten. Mehr in [CIO](#)

Vorsicht bei Initiativen zur IT/Business-Kollaboration. Eine neue Studie von Bain & Company zeigt, dass Unternehmen, die zuerst einen Fokus auf Effektivität der IT legen und erst dann die Kollaboration IT/Business adressieren, schneller wachsen und Kosten senken. Unternehmen, die umgekehrt vorgehen, tun sich im Wachsen schwerer und geben mehr Geld für die IT aus. Also gilt: Zuerst die IT Prozesse industrialisieren und agil gestalten, dann ist man für die Zusammenarbeit mit dem Business besser gerüstet. Mehr in [CIOInsight](#)

Projekte stoppen – eine schwierige Entscheidung. Wie immer im Leben sind die wirklich kritischen Fragen nicht leicht zu beantworten. Für CIOs und andere Manager ist es oft schwierig, Projekte mit marginaler Performance zu stoppen. Hier gibt es bei vielen Entscheidungsträgern eine Schwäche, sagt Thomas Cutting, ein Chefberater bei Keane. Cutting empfiehlt, dass CIOs einen disziplinierten und messbaren Ansatz entwickeln, um folgende Fragen zu beantworten: Bringt dieses Projekt dem Unternehmen etwas in langfristiger Sicht? Bringt das Projekt wirklich Kosteneinsparungen oder kostet es dem Unternehmen sogar Geld? Diese Fragen sollten kontinuierlich gestellt werden, mindestens einmal im Quartal. Eine solche Prüfung sollte den Status jedes laufenden Projektes feststellen und den Impact auf die Organisation. Das Resultat ist dann ein „weitermachen“ oder dem Projekt eine letzte Chance geben. Dazu wird ein Coach bestellt mit der Aufgabe, das Projekt korrekt wieder aufzuleisen. Mehr in [CIOUpdate](#)

Dow Chemical investiert in 10 RFID Initiativen. Dow Chemicals CIO Dave Kepler gibt hier ein Vorbild, wie man Innovation durch IT schafft. Vor 2 Jahren gab es eine Mitarbeiterbefragung, wo man mit RFID Verbesserungen und Innovation schaffen könnte. Mehr als 450 Vorschläge gingen ein. Eine Evaluierung auf Basis der Six Sigma Methodologie ergab 10 Projekte. Ein Kompetenzzentrum für RFID wurde dann eingerichtet und innerhalb von 6 Monaten wurde die Machbarkeit der Projekte untersucht. Mehr in [Baseline](#)

Innovation – die Kultur ändern. Mateen Greenway, ein EDS Fellow in London und Chefarchitekt in der EDS EMEA Manufacturing Industry Affinity Group, meint, dass viele C-Level Manager Probleme haben, Innovation zu managen. Innovation ist mehr, als nur schlaue Ideen zu haben. Kreativität heißt, mit Ideen zu kommen, aber Innovation heißt, die Ideen anzuwenden und Wert zu schaffen oder anders gesagt, kreative Ideen zum Leben zu bringen. Mateen Greenway hat Prinzipien aufgestellt, um zu bestimmen, ob ein Unternehmen eine Innovationskultur hat oder nicht. Innovation bedeutet interdisziplinäre Teams aufzustellen und zu managen. Die gute Botschaft: Innovatoren werden so gemacht; sie werden nicht geboren – Hoffnung für uns alle! Mehr in [CIOUpdate](#)

Und zum Schluss:

Typos und irreführende Informationen in Spreadsheets können Millionen kosten. Hier die schlimmsten der schlimmen Fehler
<http://www.cio.com/article/131500/>

Termine



14./15. November, Mainz

„Roadmap to SOA“ ist das Motto des **3. SOA Kongresses**, der vom 14.-15. November 2007 im Kurfürstlichen Schloss in Mainz stattfindet. Über 30 internationale SOA-Experten stellen in 3 parallelen Vortragsreihen ihre Lösungsstrategien zu Prozessgestaltung und Architekturmodellen für SOA, Business-IT-Alignment, Service-Modellierung, Reuse von Services, SOA Governance und Service Lifecycle Management vor.

Renommierete Unternehmen wie DaimlerChrysler AG, Lufthansa Cargo AG, Novartis Pharma AG, O2 GmbH & Co. KG, UBS AG und viele andere werden über die Umsetzung Ihrer SOA-Projekte berichten. Als Keynote-Sprecher wird unter anderem Stefan Beyler, Direktor / CIO, s.Oliver Bernd Freier GmbH & Co. KG zum Thema „Der Weg zur Service-orientierten Architektur“ referieren. Vorsitzender der Veranstaltung ist der unabhängige Analyst **Dr. Wolfgang Martin**. Dieser Kongress richtet sich an IT-Leiter, IT-Manager, Leiter Softwareentwicklung, IT-Architekten und SOA-Experten.

Weitere Informationen unter: www.soa-kongress.de



21./23. November, Bad Soden/Ts

Die Deutsche Gesellschaft für Informations- und Datenqualität (DGIQ e.V.) veranstaltet vom 21. bis 23.11.2007 in Bad Soden nun bereits ihre fünfte Jahreskonferenz. Dabei werden bewährte und neue technologische Lösungen, praktisch-methodische Erfahrungen und wissenschaftliche Ansätze zur Steigerung der Datenqualität diskutiert. Die Keynote zum Thema "Information Company on its way toward Information Quality" wird Herr Christian Müller, Senior Director Strategic Sales on Demand, Oracle Europe, halten. Weitere Referenten sind u. a. Chihiro Yamamoto, Waseda University, Japan; Dr. Jan Phillip Rohweder, Roche Diagnostics GmbH und Prof. Dr.-Ing. Holger Hinrichs, TIQ Solutions GmbH. Am 22. November werden die Ergebnisse der Marktbefragung **Data Quality Check 2007** vorgestellt.

Zur Anmeldung geht es hier www.dgiq.de



29./30. November, Paris

KXEN 2007 - Europäische Benutzerkonferenz rund um das Thema Data Mining. Gastsprecher : **Dr. Wolfgang Martin**.

Mehr auf <http://www.kxen.com/user-group2007/europe/index.php>

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 © 2007 S.A.R.L. Martin

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