



WOLFGANG MARTIN TEAM  
powerful connections



## NEWSLETTER

Ausgabe 40 – September 2008

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

### INHALT

#### Gastbeitrag

Das Wetteifern um den größten Kundennutzen  
[mehr](#)

#### Marktstudie:

Data Quality Check 2008  
[mehr](#)

#### Exasol

Neues Whitepaper zu EXASolution von Bloor Research  
[mehr](#)

#### Neue White Paper

[mehr](#)

#### Merger & Acquisitions

[mehr](#)

#### Zahlen

[mehr](#)

#### Trends

[mehr](#)

#### Kurzmeldungen

[mehr](#)

#### Termine

[mehr](#)

### Gast-Editorial von Fred Keßler

#### **Schier unerschöpfliches Potenzial:**

#### **Das Wetteifern um den größten Kundennutzen hat begonnen**

Der Weg zum Kunden im 21. Jahrhundert ist vorgezeichnet – und immer mehr Unternehmen folgen ihm. Einer der größten ICT-Anbieter der Welt zum Beispiel, hat binnen eines Jahres, in der Region D-A-CH, über € 90 Mio. mehr Umsatz und Ertrag dadurch erzielt, dass er sich auf seine Kunden neu und besser einstellte. Kein Hexenwerk und keine neuen Produkte sorgten dafür. Der Schlüssel war lediglich eine relativ verlustfreie Kommunikation des messbaren und quantifizierbaren Nutzens zum Kunden. Diese Formulierung ist sorgsam gewählt, um den Leser davor zu bewahren, sofort an Vertriebseschulungen oder CRM-Software zu denken!

Die Wahrheit ist zumutbar und sie liegt in der Wahrnehmung der gestiegenen Komplexität der Zusammenhänge von Faktoren für den Unternehmenserfolg. Ich möchte Ihnen an dieser Stelle das Gesamtbild aller dieser Faktoren vor Augen führen. Sie wurden auf einem hohen, aber nicht wissenschaftlichen, Niveau aufeinander abgestimmt und bilden heute eine ausbaufähige Grundlage für das Wachstum der kommenden Jahre. Wir nennen es das „**Wert-Transport-Modell**“ ([Siehe Abbildung](#)). Es sieht sehr wuchtig aus, hat aber nur eine einzige Prämisse: Sie sind in der Lage, mit Ihren Leistungen, Produkten, Technologien (Lösungen), bei Ihren Kunden quantifizierbaren Nutzen zu stiften.

Alles begann mit dem Eingeständnis, dass dieser Kundennutzen bis zum damaligen Zeitpunkt nicht wirklich interessierte. Man war sogar empört über meine direkte Ansprache. Schließlich stand doch in den Statuten, dass der Kunde stets im Mittelpunkt steht. Mein Beweis war ebenso einfach wie frappierend: „Sie haben keinen einzigen Erfolgsbericht aus Ihren Kundenprojekten, in dem überhaupt von einem, in irgendeiner frei konvertierbaren Währung bemessener, Nutzen Ihres Kunden die Rede ist. Ob schriftlich dokumentiert oder nicht spielt dabei keine Rolle. Sie wüssten auch auf die direkte Frage nach dem in einer Währung gemessenen Kundennutzen irgendeines Ihrer Projekte keine Antwort.“ Stille im Raum.

Vorstände / Geschäftsführer, die mit diesem Sachstand konfrontiert werden, reagieren unterschiedlich. Die visionäre Leitung dieses Unternehmens erkannte ihre Chance jedoch sofort und begann mit dem Umbau der Firma zur tatsächlichen Kundenzentrierung. Dabei mussten sämtliche Bausteine des Wert-Transport-Modells unter die Lupe genommen und größtenteils neu justiert werden. Eine regelmäßig gemachte Beobachtung in den Projekten ist hierbei, dass es mehr Defizite in den strategischen Bereichen/Prozessen des Modells gibt als die Geschäftsleitungen es für möglich halten. Hierzu zählen im Besonderen:

- Mission: Eine Aussage, warum das Unternehmen am Markt ist und was die Kunden Gutes davon haben fehlt.
- Verteidigbare Alleinstellungsmerkmale: Eine explizite Kenntnis über die eigenen USP's, deren Alleinigkeit und deren Wert aus Kundensicht fehlt.
- Markt- und Kundensegmentierung: Eine eindeutige Zuordnung von einem räumlichen Gebiet, einer Branche und einer Zielkundengröße für das Unternehmen und jeden Vertriebsmitarbeiter / Partner fehlt.

- Zielpersonen: Die Kenntnis darüber welche Funktionen sich auf der Seite des Kunden oberhalb der Budget- und Entscheiderlinie befinden fehlt.
- In den taktischen Bereichen sind die gravierend defizitären Elemente folgende:
- Situatives Wissen: Die im Vertrieb Beteiligten sind keine Branchenexperten
- Betriebswirtschaftliches Wissen: Den im Vertrieb Beteiligten fehlen die Grundlagen der BWL
- Diagnostische Fähigkeiten: Die im Vertrieb Beteiligten sind nicht in der Lage die Herausforderungen der Kunden zu diagnostizieren und zu quantifizieren
- Fähigkeitswissen: Den am Vertrieb Beteiligten fehlt das Wissen um die positiven Auswirkungen der eigenen Leistungen in den Geschäftsprozessen der Kunden
- Vertriebsmethodik: Irgendeine Methodik wurde meistens schon einmal eingeführt und scheiterte, da die Umgebungsparameter nicht justiert waren.
- Vertriebsprozess: Ein Vertriebsprozess beschreibt eine Reihe von inhaltlich genau definierten Schritten, die aufeinander folgend, messbar und wiederholbar zu gleichen Ergebnissen auf hohem Qualitätsniveau führen. Etwas Derartiges habe ich bis heute noch in keinem Unternehmen vorgefunden.
- Performance Management / Vergütungsregelung: Ein sinnvolles System zur Messung und Vergütung der Vertriebsleistung fehlt. Mitarbeiter werden an dysfunktionalen Kriterien (Anzahl von Anrufen, Protokollen, Angeboten) gemessen
- Vertriebsmanagement: Die besten Vertriebler werden häufig zu Vertriebsleitern gemacht.
- Forecasting: Willkürlich gewählte Stati im Vertrieb werden mit willkürlichen Eintrittswahrscheinlichkeiten belegt, die über die Hierarchieebenen willkürlich gewichtet werden.

Derzeit sind einige Unternehmen dabei, sich mit uns in globalen Projekten den lokalen Herausforderungen zu stellen. Diesen Managern zolle ich höchsten Respekt, denn es gehört ein hohes Maß an Courage und Durchhaltevermögen zur Initiierung und Aufrechterhaltung des Veränderungsprozesses. Dabei spielt es keine Rolle, ob das Unternehmen einstellige Millionenbeträge oder zweistellige Milliardenbeträge als Umsatz stemmt. Wir helfen allen gleich gern. Wenn Sie sich diesen Visionären anschließen möchten, widmen Sie sich der Aufgabe, Ihre Kunden messbar erfolgreicher zu machen. Neukundenakquisition wird dann zum Kinderspiel.

Dr. Wolfgang Martin schrieb in seinem Newsletter, Ausgabe 37 – Mai 2008, dass Erfolgsfaktor Nr. 1 die Firmenkultur sei. Das ist unstrittig, kann aber zu der Annahme führen, dass es mit der Formulierung von Werten und harmonischem Miteinander aller Hierarchiestufen bereits getan ist. Vielmehr ist zu beobachten, dass sich in Unternehmen, die sich in beschriebener Art und Weise dem Nutzen Ihrer Kunden verschrieben haben, automatisch eine angenehme Firmenkultur mit hoher Effizienz und Effektivität entwickelt.

Mit den besten Grüßen

Fred Keßler  
Geschäftsführer Alternus GmbH

#### **Über IntersalesPro und Fred Keßler**

*Der Referent und Autor, Fred Keßler, Dipl. Betriebswirt (VWA), ist seit 1995 in der IT/TK Industrie tätig. Er war Gründer, Geschäftsführer, CEO und später Aufsichtsratsvorsitzender von drei mittelständischen Beratungsunternehmen, die er alle verkaufte, bevor er 2003 als alleiniger Geschäftsführer/Inhaber mit International Sales & Processes (InterSalesPro) an den Start ging.*

*Seitdem hat er persönlich über 4.800 Menschen (Stand Juni 2008) aus 143 Unternehmen beraten und dabei geholfen, messbar und nachhaltig mehr Neukunden, Umsatz und Ertrag zu generieren.*

*Referenzkunden:* [http://www.intersalespro.de/unternehmen\\_kunden.htm](http://www.intersalespro.de/unternehmen_kunden.htm)

*Gemessener Nutzen im ersten Jahr nach der Beratung:*

[http://www.intersalespro.de/unternehmen\\_mehrwert.htm](http://www.intersalespro.de/unternehmen_mehrwert.htm)

InterSalesPro ist der autorisierte Affiliatepartner von Sales Performance International, INC. (SPI) für die Solution Selling® Vertriebsprozessmethodik in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

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



### **Zweite Marktstudie: Data Quality Check 2008**

Im Dezember 2007 haben wir, die DGIQ, das IBI und das Wolfgang Martin Team, Ihnen unsere erste unabhängige deutsche Studie zur Datenqualität präsentieren zu können. Das weiterhin stark steigende Interesse am Thema Daten- und Informationsqualität und die Erfolge der jüngsten Projekte haben uns bewogen die Studie 2007 in 2008 fortzuschreiben, um so insbesondere den Fortschritt im deutschsprachigen Markt in Sachen Datenqualität dokumentieren zu können. Die Ergebnisse 2007 haben deutlich gezeigt, wie sehr Daten- bzw. Informationsqualität in den Fokus des Managements gerückt ist, aber auch das die notwendigen Investitionen größtenteils noch in der Planung sind. Die Trends in 2008 vor dem Hintergrund von 2007 aufzuzeigen, ist die Zielsetzung des DATA Quality Check 2008.

Über eine Beteiligung an unserer Studie würden wir uns sehr freuen:

<http://www.i-bi.de/dataquality2008>

Die Teilnehmer erhalten nach Auswertung der Studie eine Kurzübersicht der Ergebnisse.

### Anzeige



**EXASOL** ist führender Anbieter eines hoch performanten Datenbank-Management-Systems zur präzisen Datenanalyse. **Bloor Research** hat die Datenbank-Software **EXASolution** untersucht und stellt seine Ergebnisse in einem In-Detail White Paper vor.

EXASolution ist ein flexibel skalierbares In-Memory-Cluster-Datenbankmanagementsystem, das die Einsatzmöglichkeiten branchenüblicher Business-Intelligence-Anwendungen für sehr große Datenmengen entscheidend erweitert und enorm beschleunigt. In der Analyse von Bloor Research werden vier entscheidende Vorteile herausgearbeitet:

- **Schnellere Bearbeitung von Abfragen als mit traditionellen Data-Warehousing-Lösungen.**
- **Schnellere Implementierung.**
- **Weniger Administrationsaufwand**
- **Kostengünstiger in der Anschaffung.**

Die Spezialisten von Bloor Research loben u.a. die Flexibilität des Datenbankmanagementsystems, das sowohl als Appliance als auch als Stand-Alone-Softwarelösung eingesetzt werden kann.

**Das Bloor Research White Paper finden Sie unter:**

<http://www.exasol.com/whitepapers.html>

## Neue White Paper

**Die Version 5.0 ist erschienen:**

**Corporate Performance Management – Analytische Services in einer SOA.**

August 2008 – Die neue Version 5.0 von **Dr. Wolfgang Martin** und **Richard Nußdorfer** steht ab sofort in deutsch und englisch im Downloadcenter bereit. Sie ist eine weitgehende Überarbeitung der bisherigen Version 4.1 vom Februar 2008. Neu sind die Abschnitte zu „Trends im Data Mining“ (Kap. 4.5) und „Location Intelligence“ (Kap. 4.7). Weitgehend überarbeitet wurden insbesondere die Abschnitte zu Prozess-Orientierung (Kap. 2.2), zu Governance (Kap. 3.2) und das Kapitel 8. Hier findet man die aktualisierte Klassifikation der Marktspieler mit den neuen Kategorien Web Analytik und Location Intelligence. Ansonsten gibt es eine Reihe neuer Beispiele, neuer Abbildungen und Ergänzungen. Auf 77 Seiten finden Sie den umfassenden Überblick zur Evolution von Business Intelligence, der Rolle von Corporate Performance Management in einem prozess-orientierten Unternehmen und wie mittels analytischer Services Business Intelligence und Geschäftsprozesse zusammenwachsen.

[Download in deutsch](#)

[Download in englisch](#)

**ICS – Individuelle Geschäftsprozesse per Standardsoftware – Prozesse mit Business Mashups komponieren und organisationstechnisch managen.**

Fachabteilungen, die schnelle und flexible Lösungen zur Implementierung ihrer geschäftskritischen Prozesse suchen, die besonders hohe Änderungsraten haben, die durch Standardsoftware nicht abgedeckt werden und die unabhängig von IT selbständig und ohne Programmierung Prozesse modellieren und implementieren wollen, sollten sich CONTINUITY von ICS ansehen und prüfen. Das gilt insbesondere für Prozesse wie Anforderungsmanagement, Anlagenverwaltung, Auftragssteuerung, Ausschreibungen, Bestellprozesse, Change- und Konfigurations-Management, Freigabeverfahren, Genehmigungsverfahren, Reklamationsmanagement, Service-Management-Prozesse (ITIL), Wartungsprozesse etc. CONTINUITY ermöglicht revisions- und betriebssichere Business Mashups, die den Fachabteilungen erlauben, selbständig ihre wettbewerbskritischen Prozesse zu managen, um so autonom von der IT die sich ständig wandelnden Anforderungen von Compliance, Markt und Kunden flexibel zu unterstützen und zügig umzusetzen.

Hier geht es zum [Download](#)

**PitneyBowes MapInfo – Location Intelligence – Mashing Up von geographischen**

**und analytischen Services.** Unternehmen, die Markt- und Kundentransparenz als wettbewerbskritischen Faktor sehen, können sich jetzt mittels Location Intelligence einen Vorsprung sichern. Hierzu muss eine Lösung gewählt werden, die räumliche Inhalte und Services sowie die richtigen Werkzeuge zur Geocodierung, Kartierung, Analyse und Visualisierung umfasst. Eine der dabei wichtigsten Fragen und Aufgaben ist die Auswahl einer Plattform, die sowohl dispositive und operative Location Intelligence service-orientiert unterstützt, die individuell passt und die von den Mitarbeitern nicht nur akzeptiert wird, sondern sie vor allem auch durch ihre Interaktivität und Visualisierung begeistert und an jedem relevanten Arbeitsplatz ohne großen Trainingsaufwand transparent einsetzbar ist. Entscheidend sind die richtige Ergonomie, das richtige Preis-Leistungs-Verhältnis und schnell implementierte, leicht anpassbare und änderbare Lösungen, wie sie in dynamischen und globalen Märkten gebraucht werden. IT-technisch bedeutet das eine 100-prozentige Service-Orientierung. So schafft man einen schnellen und zügigen Einsatz von Location Intelligence als neue Dimension von Business Intelligence in allen relevanten Bereichen im Unternehmen. So erzielt man Wettbewerbsvorteile, die nachhaltigen und geldwerten Mehrwert liefern wie die diskutierten Fallbeispiele zeigen.

Hier geht es zum [Download](#)

**Innovations – Regelbasierte Komposition von agilen Business Services – Das Konzept einer Service Delivery Platform am Beispiel von Credit Rating.** Agilität bestimmt den Unternehmenserfolg. Agilität bedeutet ein kontinuierliches, innovatives und pro-aktives Anpassen des Geschäftsmodells an die Marktdynamik und an sich ständig ändernde Kundenanforderungen und Wünsche. Eine wesentliche Voraussetzung für Agilität ist es, die Kollaboration zwischen Fachabteilungen und IT neu zu erfinden, um die hohe Anzahl von Change Requests bedingt durch Markt- und Kundendynamik bewältigen zu können. Hierzu ist die Einführung geeigneter Methodologien und Technologien, die auf existierenden Architekturen aufbauen können, zwingend erforderlich. Der Schlüssel dazu ist eine Service Delivery Platform, so dass Fachabteilungen und IT zu einer neuen Arbeitsteilung finden. Die IT stellt eine Plattform zur Erstellung und Komposition von Business Services als Composite Applications zur Verfügung, so dass das Business ohne IT Individualsoftware entsprechend dem Metamodell der SDP produzieren kann. Eine praxiserprobte Basistechnologie für SDPs sind Business Rules Management Systeme. So können gemeinsam agile und revisionssichere Systeme für ein agiles und revisionssicheres Unternehmen gebaut werden. Das wird am Beispiel von Credit Rating bei der Volkswagen Bank aufgezeigt.

Hier geht es zum [Download](#)

#### Merger & Acquisitions

**Cubeware wird selbstständiger Teil der Cranes Software Gruppe – Bisherige Geschäftsführer leiten das Unternehmen weiter.** Die Cubeware GmbH, Anbieter von Business Intelligence (BI)- und Performance Management (PM)-Lösungen mit Sitz in Rosenheim, hat sich mit der [Cranes Software International Ltd.](#), einem weltweit agierenden Spezialisten für statistische und analytische Software mit Sitz in Indien zusammengeschlossen. Die Verbindung mit dem neuen strategischen Partner vollzieht sich vor dem Hintergrund und dem Wunsch, die sich bietenden Marktchancen und Internationalisierungsmöglichkeiten expansiv zu nutzen. Darüber hinaus wird Cubeware in der Gruppe die Rolle eines zentralen europäischen Technologiezentrums übernehmen. Das Business-Konzept der Cranes Software erlaubt Cubeware dabei den Erhalt der inhaltlichen und organisatorischen Selbstständigkeit. So bleiben die Cubeware Geschäftsführer auch künftig uneingeschränkt eigenständig für die Geschäfte der Cubeware GmbH verantwortlich. Natürlich werden jetzt auch die passenden Technologien der Schwesterfirmen in die Cubeware Produkte integriert wie statistische Verfahren und Methoden von Systat zur Unterstützung von Data Analytics und Predictive Analysis. Umgekehrt wird die Nutzung der Cubeware Technologie-Plattform für die Produkte der gesamten Unternehmensgruppe verfügbar gemacht. Darüber hinaus wird das Cranes Netzwerk beim Aufbau des internationalen Geschäfts entsprechende Schubkraft verleihen. Cranes Software ist ein in Bangalore/Indien ansässiges börsennotiertes, weltweit agierendes Softwareunternehmen, das mit seinen Töchtern verschiedenste Produkte und Dienstleistungen rund um die Themen Unternehmens-Statistik und -Analyse sowie technische Simulation anbietet. Mit seiner bewährten Geschäftsstrategie hat das global ausgerichtete Unternehmen sukzessive seine Kernkompetenzen in den wissenschaftlichen und technischen Softwarebereichen aufgebaut und verfügt über ein Team aus über 800 erfahrenen Wissenschaftlern, hochqualifizierten Technologiearchitekten und Softwareentwicklern. Die Kunden verteilen sich global auf führende Gesellschaften (inklusive einiger Fortune 500-Unternehmen), Regierungsbehörden und akademische Einrichtungen. (24. Juli)

**Microsoft kauft mit Datallegro Data Warehouse-Know-how.** Mit der Übernahme dieser Data Warehouse Appliance Lösung bekommt Microsoft eine starke Ergänzung zum Microsoft SQL Server 2008. Dann können auch anspruchsvollste Data-Warehousing-Projekte mit Microsoft bewältigt werden. Datallegro hat sich auf großvolumige Data Warehouses mit hoher Performance spezialisiert. Mit bis zu mehreren hundert Terabyte auf einem System kommen die Lösungen etwa bei Einzelhandelsketten, Telekommunikationsanbieter oder in der Fertigung zum Einsatz. Das Besondere ist die standardisierte Hardware-Plattform, für die Datallegro Server von Dell oder Bull sowie Storage-Komponenten von EMC verwendet. Schade für Ingres, dem bisherigen Datenbankpartner von Datallegro. (25. Juli)

**IBM beabsichtigt ILOG zu kaufen.** ILOG® hat mit der IBM eine Vereinbarung zur beabsichtigten Übernahme getroffen. Die Übernahme soll in bar zu einem Preis von €10 pro Aktie erfolgen. Das macht einen Gesamtwert von rund €215m oder \$340m. Man rechnet damit, dass man spätestens Mitte September von den Aufsichtsbehörden grünes Licht für diese Transaktion bekommen wird. Damit hat nun auch der kleine, aber feine Markt von Business Rules Management (BRM) seine Eigenständigkeit verloren, die Bedeutung von BRM als Technologie im Rahmen einer SOA gewonnen. Vor kurzem hatte ja auch die SAP die Yasu Technologies gekauft. Nun arrondiert auch die IBM ihre WebSphere-Plattform um BRM und vergrößert außerdem ihren Einfluss auf die SAP, da im SCM einige SAP-Lösungen auf ILOG-Technologie aufsetzen. (28. Juli)

**Salesforce.com übernimmt InStranet und integriert Wissensmanagement-Technologie in seine CRM-Lösung.** Salesforce.com gibt die Übernahme von InStranet, einem Anbieter von Wissensmanagementtechnologien für Business-to-Consumer (B2C) Call Center bekannt. Die Akquisition erweitert Salesforce CRM Customer Service & Support um die Wissensmanagement-Technologie „Dimensions“. Kunden und Call Agents finden schon bei der ersten Suchanfrage exakt die benötigten Antworten. Die Hinzunahme dieser Technologie sowie von zirka 350.000 Call Center Agenten weltweit beschleunigt die Dynamik von Salesforce CRM Customer Service & Support im wachsenden Customer Service & Support-Markt. Salesforce.com war im Jahr 2007 das schnellstwachsende Unternehmen unter den fünf führenden Anbietern von Customer Services-Applikationen. Laut Gartner werden im Jahr 2013 mindestens 75 % der Customer Contact Center SaaS nutzen. Das Problem traditioneller Anbieter von Customer Service & Support-Lösungen sind stark fehlerbehaftete keywordbasierte Suchtechnologien. Anstatt schnell die gewünschten Treffer nutzen zu können, kämpfen Kunden mit webbasierten Self-Service-Portalen und finden bestenfalls mühsam die gesuchten Antworten. Auch für Call Center Agenten wird es zunehmend schwieriger Kundenanfragen schnell und effektiv zu beantworten – zu groß sind Umfang und Komplexität des in den Unternehmensdatenbanken vergrabenen Wissens. So scheitern laut IDC 30 % – 50 % aller Suchen. InStranet löst diese Probleme durch eine völlig neue Herangehensweise an das Wissensmanagement. Die patentierte „Dimensions“-Technologie verknüpft Kundenkontext wie Produkt oder Region mit der Wissensbasis des Unternehmens und trennt so schnell und effektiv richtige Treffer von irrelevanten Ergebnissen. Die Technologie stellt Call Center Agenten die gesuchten Informationen in hoher Geschwindigkeit zur Verfügung. Darüber hinaus verbessert InStranet die Kundenerfahrung im Bereich webbasierter Eigenrecherche und reduziert so die Anzahl (frustrierter) Kundenanrufe drastisch. Berücksichtigt man die Einschätzung der Yankee Group, derzufolge ein Kundenanruf durchschnittliche Kosten von \$5,50 verursacht, so erfreuen sich InStranet-Kunden sowohl einer höheren Kundenzufriedenheit als auch erheblicher Kosteneinsparungen. Die Übernahme von InStranet durch salesforce.com wurde am 4. August 2008 abgeschlossen. Der Kaufpreis betrug zirka \$31,5m und umfasst dabei rund \$4,2m an Barmitteln aus der InStranet Bilanz. (20. August)

**Innovations Softwaretechnologie mit neuem Eigentümer.** Die Bosch-Gruppe, ein international führendes Technologie- und Dienstleistungsunternehmen mit weltweit 271.000 Mitarbeitern, hat sich bei der Suche nach einem Kern für ein neues Software- und Systemhaus für die Innovations Softwaretechnologie GmbH in Immenstaad am Bodensee entschieden. Maßgeblich für den Entscheid zugunsten von Innovations sind laut Bosch die große technologische Kompetenz sowie das hoch qualifizierte und motivierte Team. Neben geplanten internen Softwareprojekten mit Bosch Geschäftsbereichen soll Innovations vor allem das Geschäft mit Kunden außerhalb der Bosch Gruppe erfolgreich weiter ausbauen. Innovations begrüßt das Engagement von Bosch und sieht großes Potenzial in dem neuen Geschäftsmodell. Die Innovations Softwaretechnologie GmbH wurde 1997 gegründet und beschäftigt am Standort Immenstaad am Bodensee derzeit 120 festangestellte Mitarbeiter, die meisten sind Diplom-Ingenieure und Diplom-Informatiker. Die Akquisition durch Bosch bedeutet für Innovations einen zusätzlichen Wachstumsschub. Neben dem Hauptsitz in Immenstaad und einer Niederlassung in Stuttgart werden weitere Standorte in Asien (Singapore) und Nordamerika aufgebaut. (08. Sept.)

## Zahlen

**inubit verzeichnet umsatzstarkes erstes Halbjahr 2008.** Die inubit AG bestätigt erneut ihren Wachstumskurs mit dem erfolgreichen Abschluss des 1. Halbjahres 2008. Mit einer Umsatzsteigerung von mehr als 20% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum und einem um mehr als 35% gestiegenen Auftragsvolumen hat das Berliner Unternehmen seine anspruchsvollen Geschäftsziele in vollem Umfang erreicht. Immer mehr Unternehmen setzen auf ganzheitliche Prozessmanagement-Lösungen. Zahlreiche Firmen wie das ZDF, UDO BÄR, C.H. Erbslöh und B. & C. Tönnies Fleischwerk haben sich in den ersten 6 Monaten dieses Jahres für inubit entschieden und profitieren so von optimierten und automatisierten Geschäftsprozessen. Darüber hinaus hat das Berliner Softwareunternehmen es geschafft, sich auch im Schweizer Markt erfolgreich zu positionieren. Besonders stark war hier die Entwicklung im Energiemarkt, da dieser aktuell vor der Herausforderung steht, die gesetzlich vorgeschriebenen ebIX-Prozesse termingerecht umzusetzen. Wie für den deutschen Energiemarkt hat inubit auch für die Schweiz branchenspezifische Prozesspakete entwickelt, die es Unternehmen erlauben, die geforderten Prozesse schnell und kostengünstig umzusetzen. Desweiteren wird derzeit eine für die Schweiz richtungsweisende Pionierapplikation für eHealth und SOA mit inubit realisiert. Gemeinsam mit der BINT GmbH, dem inubit Partner des Jahres 2007, wird hierbei die elektronische Kostengutsprache eKoGu umgesetzt. Diese erlaubt es, medizinische Leistungen, die außerhalb des Wohnkantons des Patienten erbracht werden, über einen SOA-basierten Prozess automatisiert zu bewilligen. Um das konsequente Wachstum auch personell abzusichern, wird inubit die Mitarbeiterzahl in den nächsten Monaten weiter aufstocken. Infolge des stetigen Personalzuwachses steht Ende Juli 2008 ein Umzug in neue, mehr als doppelt so große Geschäftsräume an. Dabei bleibt das Unternehmen seinem Standort treu – die neuen Räumlichkeiten liegen weiterhin im Herzen Berlins in der Nähe des Potsdamer Platzes. (08. Juli)

**PSI mit Rekord-Auftragseingang im 2. Quartal.** Der PSI-Konzern hat seinen Auftragseingang im Q2/2008 gegenüber dem Vorjahresquartal um 24% auf 42m Euro gesteigert (Q2/2007: 34m Euro). Das Betriebsergebnis im Q2/2008 wurde um 40% auf etwa 1,4m Euro erhöht (Q2/2007: 1,0m Euro). Damit liegt es wie angekündigt über dem Betriebsergebnis des Q1/2008. Im 1. Halbjahr wurde der Auftragseingang um 8% auf 78m Euro gesteigert (1. Halbjahr 2007: 72m Euro). Bereinigt um das zur Jahresmitte 2007 verkaufte Behördengeschäft beträgt der Anstieg sogar 15%. Das Betriebsergebnis liegt im 1. Halbjahr 2008 mit etwa 2,7m Euro um 50% über dem Vorjahreswert (1. Halbjahr 2007: 1,8m Euro). Der Auftragseingang stieg im Q2 vor allem im Export und hier insbesondere in den Branchen Energie und Stahl. PSI ist mit einer sehr guten Auftragslage und einer weiterhin gut gefüllten Sales-Pipeline in das 2. Halbjahr gestartet. Die hohen Energie- und Rohstoffpreise führen bei den PSI-Kunden in den Bereichen Energie und Schwerindustrie zu weiteren Ausbau- beziehungsweise Effizienzinvestitionen. Das Management erwartet für das 2. Halbjahr die Fortsetzung der positiven Entwicklung und wird das Wachstum der PSI durch Zukäufe weiter stärken. (08. Juli)

**Lawson Software erzielt eine Steigerung des Jahresumsatzes von über \$100m.** Lawson Software, Inc. (Nasdaq: LWSN) veröffentlichte am 10. Juli 2008 seine Geschäftsergebnisse für das Q4 des Geschäftsjahres 2008. Das Unternehmen weist nach US-GAAP für das Q4 einen Umsatz von \$233m aus, was eine Steigerung von 9% gegenüber dem Umsatz von \$212,9m im Vorjahres Q4 bedeutet. Die Umsatzsteigerung ist vor allem auf das Ertragswachstum von 14% bei Wartung als Folge einer größeren Anzahl an Vertragsverlängerungen, üblicher jährlicher Preiserhöhungen und neuer Kundenverträge zurückzuführen. Lizenzgebühren und Erträge aus Beratungsleistungen sind ebenfalls um 3% bzw. 8% gewachsen. Wechselkursschwankungen hatten einen positiven Effekt auf alle Umsatzarten. Die Erträge nach US-GAAP für den am 31. Mai 2008 endenden Zeitraum von 12 Monaten betragen \$851,9m, was eine Steigerung von 14% gegenüber dem Ertrag von \$750,4m im Vorjahr bedeutet. Der Nettogewinn nach US-GAAP belief sich auf \$13,7m oder \$0,08 je Aktie, einschließlich aller Abschwächungseffekte, und hat sich gegenüber einem Nettoverlust von \$20,9m oder \$0,11 je Aktie im Vorjahr verbessert. Im wesentlichen hat der Ertragszuwachs von \$101,5 als Folge vor allem eines organischen Wachstums von Lizenzgebühren und Wartungsleistungen und eines positiven Effekts von Wechselkursschwankungen über das gesamte Jahr zu dieser Nettogewinnsteigerung beigetragen. Währungseffekte haben auch die außerhalb der USA angefallenen Kosten in die Höhe getrieben. Das Unternehmen schätzt den negativen Währungseffekt auf den Nettogewinn je Aktie, einschließlich aller Abschwächungseffekte, im 12-Monats-Zeitraum auf \$0,03 ein. (15. Juli)

**Microsoft enttäuscht die Analysten.** Für das Q4 des Geschäftsjahres 2007/2008, das am 30. Juni endete, berichtet Microsoft einen um 42% gestiegenen Nettogewinn von \$4,3 Milliarden (\$0,46 pro Aktie), nach \$3,04 Milliarden (\$0,31 pro Aktie) im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Im Vorjahr wurden die Ergebnisse aber von hohen Abschreibungen auf die Spielekonsole Xbox belastet: Daher lag die Erwartung der Analysten höher. Der Umsatz stieg um 18% auf \$15,84 Milliarden. Die Client-Konzernsparte, zu der auch das Windows-Betriebssystem gehört, steigerte den Umsatz um 15% auf 4,37 Milliarden. Die Internetsparte arbeitet weiter mit Verlust: im Q4 von \$488m. (17. Juli)

**Informatica schreibt sehr gute Zahlen im Q2 und ist weiterhin auf Erfolgskurs.** Der Umsatz für das Q2/2008 betrug \$113,8m, ein Anstieg von 21% gegenüber den \$94,3m aus dem Q2/2007. Der Lizenzumsatz für das Q2 belief sich auf \$48,5m und liegt damit 16% über den \$41,8m des Q2/2007. Das Nettoergebnis des Q2, berechnet gemäß GAAP, lag bei \$11,5m oder \$0,12 pro Aktie, ein Anstieg von mehr als 9% gegenüber dem Nettoergebnis von \$10,5m oder \$0,11 pro Aktie im Q2/2007. Für die am 30. Juni 2007 und am 30. Juni 2008 endenden Dreimonatsperioden wurde das Ergebnis pro Aktie auf einer „if converted“-Basis berechnet und enthält wieder eingerechnet \$1,1m an Zinsen und Ausgabekosten für Convertible Notes. Einkommensteuern sind dabei nicht berücksichtigt. Für den Sechsmonatszeitraum, der am 30. Juni 2008 endete, lag der Umsatz bei \$217,5m, das entspricht einem Anstieg von 20% im Vergleich zu den \$181,4m der ersten sechs Monaten des Jahres 2007. Der Lizenzumsatz lag in den ersten sechs Monaten 2008 bei \$92,7m und damit 17% über den \$79,4m in den ersten sechs Monaten 2007. (21. Juli)

**Software AG erreicht Ziele im Q2 in schwierigerem Marktumfeld.** Im Q2/2008 konnte die Software AG ihre Ziele erreichen und damit die Ergebnissteigerung der letzten Quartale fortsetzen. Sowohl der Produktumsatz als auch die Umsätze in den beiden Geschäftsbereichen lagen innerhalb der Erwartungen. Der Konzernumsatz (IFRS) betrug 168,8m Euro (Vj. 152,2m Euro) und stieg damit um 11%, wechsellkursbereinigt um 18% an. Die Lizenzumsätze konnten auf 61,4m Euro (Vj. 57,3) und die Wartungserlöse auf 61,8m Euro gesteigert werden (Vj. 51,4). Bereinigt um den Wechselkurseffekt entspricht dies jeweils einem Zuwachs von 15% (Lizenzen) bzw. 30% (Wartung). Der Bereich ETS wuchs auf 92,1m Euro (Vj. 90,6), webMethods auf 76,7m Euro (Vj. 61,6). Dies entspricht einem währungs-bereinigten Plus von 7% bzw. 34%. Das Ergebnis (EBIT) konnte um 11% auf knapp 41m Euro und die EBIT-Marge auf 24,3% (Vj. 24,1%) gesteigert werden. Der Lizenzumsatz im Geschäftsbereich webMethods lag im Q2/2008 insgesamt bei 26,6m Euro (Vj. 24,5) und stieg damit im Vergleich zum Vorjahr währungs-bereinigt um 19%. Die Entwicklung der webMethods-Lizenzumsätze in der Region EMEA hat sich im Q2 leicht verbessert und das US-Geschäft zeigte sich weiterhin robust. Die Wartungsumsätze im Bereich webMethods stiegen organisch und akquisitionsbedingt auf 22,5m Euro (Vj. 11,8) und damit um 91% (währungs-bereinigt 108%). Das Dienstleistungsgeschäft erbrachte Erlöse von 27,6m gegenüber 25,3m Euro im Jahr 2007. Dieser im Vergleich zum Produktgeschäft geringere Umsatzanstieg ist auch eine Folge des niedrigen webMethods-Lizenzumsatzes der Vorquartale. Der Geschäftsbereich ETS trug im zweiten Quartal 92,1% Euro (Vj. 90,6) zum Gesamtumsatz bei und wuchs damit währungs-bereinigt um 7%. Der Umsatz mit Lizenzen betrug 34,7m Euro (Vj. 32,8), ein Plus von währungs-bereinigt 11%. Zum 30. Juni 2008 waren 3.427 Mitarbeiter (Vollzeitäquivalente) bei der Software AG beschäftigt gegenüber 3.719 im Vorjahr. Die Zahl der Beschäftigten in Deutschland lag dabei etwa auf Vorjahresniveau bei 754 (Vj. 763), während die Zahl der Mitarbeiter außerhalb Deutschlands um 9,6 Prozent auf 2.673 sank (Vj. 2.956). (23. Juli)

**Art Technology Group schreibt gute Zahlen im Q2 – eCommerce boomt weiter.** Der Umsatz im Q2/2008 wuchs um 29% auf \$41.9m gegenüber dem Vorjahresquartalsumsatz von \$32.6m. Der Produktlizenzumsatz gemäß GAAP betrug im Q2 \$12.3m gegenüber \$6.5m im Vorjahresquartal. 15 Neukunden konnten gewonnen werden und 30 neue Kunden gab es für die eStara e-Commerce-Optimierungsservices. Der Gewinn gemäß GAAP betrug im Q2 \$348.000 Im Vorjahresquartal gab es dagegen noch einen Verlust \$2.7m. (24. Juli)

**Die SAP Q2-Ergebnisse.** SAP berichtet starkes Wachstum bei den Software- und softwarebezogenen Serviceerlösen und erwartet nunmehr, das obere Ende der Jahresprognose zu erreichen. Im Q2/2008 hat SAP weitere Anteile unter den Anbietern von Core Enterprise Applications hinzugewonnen. Dies ist das 10. Quartal in Folge. Der weltweite Anteil der SAP unter diesen Anbietern erreichte 33,7% zum Ende des

Q2/2008 (auf der Basis der US-GAAP-Erlöse aus Software und softwarebezogenen Services über vier rollierende Quartale). Dies entspricht einem Anstieg von 1,1 Prozentpunkten gegenüber dem 31. März 2008 und 7,7 Prozentpunkten gegenüber dem 30. Juni 2007, wobei rund 4,5 Prozentpunkte aus organischem Wachstum erzielt wurden und rund 3,2 Prozentpunkte aus der Akquisition von Business Objects. Die Erlöse aus Software und softwarebezogenen Services aller Anbieter von Core Enterprise Applications wird von SAP auf rund 38,1 Mrd. US\$ beziffert. Die vollständigen Quartals- und Halbjahresergebnisse finden Sie [hier](#) (29. Juli)

**ILOG von den Turbulenzen an den Finanzmärkten betroffen – schwaches Q4-Ergebnis.** Der Umsatz im Q4 beträgt \$46,1m, der Nettogewinn erreichte eine Höhe von \$0,1m, und der verwässerte Gewinn pro Aktie nach GAAP belief sich auf \$0,00. Im Q4 des Vorjahres hatte der Umsatz bei \$46,3m gelegen, als Nettogewinn hatten \$1,9m verbucht werden können, und der Gewinn pro Aktie hatte \$0,10. Im Q4 war das Umfeld für ILOG schwierig, insbesondere im Finanzsektor, welcher noch immer eines der Hauptgeschäftsfelder von ILOG ist. Das Unternehmen meldete außerdem die Ergebnisse für das Geschäftsjahr 2008. Es wurde ein Umsatz von \$181m erzielt, was einer Steigerung von 12% gegenüber dem Umsatz von \$161,5m in 2007 entspricht. Außerdem belief sich der Nettogewinn auf \$0,5m und der Gewinn pro Aktie auf \$0,03. Demgegenüber stand ein Nettogewinn von \$4,9m und ein Gewinn pro Aktie von \$0,26 für das Geschäftsjahr 2007. Das Unternehmen schließt das Geschäftsjahr mit einem Kassenstand von rund \$74m und hat sich mit IBM auf eine Übernahme geeinigt (siehe „Merger & Acquisitions“). (30. Juli)

**CA weiter auf Erholungskurs mit einem “wie erwartet” Q1/2009.** Das Q1/2009 endete am 30. Juni 2008. Es war das 7. Quartal in Folge mit solider Performance. Der Umsatz im Q1 erreichte \$1.087 Milliarden, 6% mehr als im Vorjahresquartal. Diese leichte Steigerung geht aber auf Währungseinflüsse zurück. So stieg denn auch der Nordamerika-Umsatz im Q1 nur um 3%, während die internationalen Operations um 10% zulegten. Der GAAP-Nettogewinn betrug \$308m. Das macht eine Margin von 28%, 7 Prozentpunkte mehr als im Vorjahresquartal. (31. Juli)  
Alle Ergebnisse im Detail finden Sie [hier](#)

**Sun meldet rückläufige Ergebnisse des Q4 und des Geschäftsjahres 2008.** Im abgelaufenen Geschäftsjahr, das am 30. Juni endete, erreichte der Umsatz \$13,880 Milliarden, was einem Anstieg von 0,1% im Vergleich zum Geschäftsjahr 2007 entspricht. Der Umsatz im Q4/2008 betrug \$3,780 Milliarden. Dies entspricht einer Minderung von 1,4% im Vergleich zum Q4/2007. Die Bruttomarge als Prozentsatz des Umsatzes für das gesamte Geschäftsjahr erreichte 46,5%, was einem Anstieg von 1,3 Prozentpunkten im Vergleich zum Geschäftsjahr 2007 entspricht. Im vierten Quartal des Geschäftsjahres 2008 lag die Bruttomarge bei 44,3%. Dies entspricht einem Rückgang von 2,9 Prozentpunkten im Vergleich zum vierten Quartal des Vorjahres. Im gesamten Geschäftsjahr erreichte der Nettogewinn auf Basis der Bilanzierungsregeln nach US-GAAP \$403m oder \$0,49 pro (verwässerter) Aktie. Im Vergleich dazu erzielte das Unternehmen im Geschäftsjahr 2007 einen Nettogewinn von \$473m oder \$0,52 pro (verwässerter) Aktie. Der Nettogewinn für das Q4/2008 beläuft sich auf \$88m oder \$0,11 pro (verwässerter) Aktie. Im Vergleich belief sich der Nettogewinn des Q4/2007 auf \$329m oder \$0,36 pro (verwässerter) Aktie. (01. August)  
Die vollständige Meldung finden Sie [hier](#)

**Stabiles Business bei Actuate im Q2.** Mit einem Umsatz von \$34,6m und einem non-GAAP Gewinn pro Aktie von \$0,08 ging das Q2 für Actuate zu Ende. Im Jahresvergleich sank der Umsatz des Unternehmens leicht um \$0,1m bei gleichbleibendem Gewinn pro Anteilsschein. Damit lag das Ergebnis über den Konsensschätzungen der Analysten von \$34m. Gleichzeitig kletterte der Umsatz mit der Open Source Plattform BIRT (Business Intelligence and Reporting Tools) im gesamten ersten Halbjahr auf die neue Rekordmarke von \$6,5m. BIRT wurde alleine im Q2 mehr als vier Millionen Mal heruntergeladen – ebenfalls ein Rekordwert. (08. August)

**Unit 4 Agresso: Überzeugendes erstes Halbjahr 2008.** Der Umsatz des Unternehmens ist um 25% gestiegen. Für das Geschäftsjahr 2008 prognostiziert Agresso ein EBITDA-Wachstum von mindestens 30%. Mit der Akquisition des Finanzsoftwarespezialisten CODA hat Unit 4 Agresso seine Wachstumsstrategie erfolgreich umgesetzt und zählt damit seit Beginn des Jahres 2008 zu den fünf größten europäischen Herstellern von Business-Software.

Fakten im Überblick:

- Umsatz steigt um 25% auf 191,4m Euro (1. HJ 2007: 152,7m Euro)
- EBITDA steigt um 29% auf 30,6m Euro, inklusive 1,7m Euro für Integrations- und

Reorganisationskosten

- EBITDA Marge steigt auf 16% (ohne Berücksichtigung der Integrations- und Reorganisationskosten von 17%)
- Operativer Cash Flow steigt um 27,2m Euro
- Nettoumsatz sinkt auf Grund des Verkaufs der Internet- und Security-Division in 2007 (Verkaufserlös von 11,5m Euro wurde in den Ergebnissen des ersten Halbjahres 2007 berücksichtigt)
- Nettogewinn pro Aktie steigt um 41%

Agresso Deutschland verzeichnet im ersten Halbjahr 2008 ein Umsatzwachstum von 15%. Im Geschäftsjahr 2008 setzt das Unternehmen seinen ambitionierten Wachstumskurs fort und plant einen Mitarbeiterzuwachs von über 10%. Damit positioniert sich die deutsche Niederlassung des Konzerns als wichtiger Player im Markt für ERP-Software. (02. Sept.)

### Trends

**Gartner bescheinigt der SAP Marktführerschaft bei CRM, ERP und SCM.** SAP ist weltweiter Marktführer bei Geschäftsanwendungen für Enterprise Resource Planning (ERP), Customer Relationship Management (CRM) und Supply Chain Management (SCM). Zu diesem Ergebnis kommen drei jetzt vorliegende Berichte des unabhängigen Marktforschungsunternehmens Gartner Research. Ermittelt wurden die weltweiten Marktanteile auf Basis des Software-Gesamtumsatzes in den jeweiligen Marktsegmenten im Jahr 2007. Die Analysen von Gartner Research ergeben für das vergangene Jahr in den einzelnen Softwarekategorien folgende Werte:

- CRM: Mit einem Marktanteil von 25,35% liegt SAP in diesem Segment 9% vor dem nächsten Wettbewerber.
- SCM: SAP führt weltweit mit einem Gesamtmarktanteil von 22,4% vor dem nächstplatzierten Anbieter, der einen Marktanteil von 16% aufweist.
- ERP: Mit einem Marktanteil von 27,5% erzielte SAP einen Vorsprung von 13,9% vor dem nächsten Mitbewerber. Diese Marktführerschaft der SAP gilt auch für wesentliche ERP-Segmente wie etwa Finanz- und Personalmanagement.

**CIOs, die mehr als \$1 Million bekommen.** In dieser Welt gibt es offensichtlich 2 Typen von CIOs. Die einen sind OK-bezahlt in Relation zur Größe und Bedeutung ihres Unternehmens und stehen mittels Bonusvereinbarungen und Aktienoptionen in der Regel ganz gut da. Und dann gibt es die CIOs, die ein „High Life“ haben. Sie sitzen im Vorstand Seite an Seite mit dem CEO, dem CFO und den anderen Top-Executives und sind entsprechend bezahlt. *CIO.com* hat eine Liste der Top-Technologie-Führer in den USA erstellt und was sie in 2007 verdient haben. Top 1 ist Barbara Desoer mit \$10.5m als globaler Technologie- und Operations Executive bei der Bank of America. Glen Salow von Ameriprise Financial ist die Nummer 2 mit \$7m. Robert Carter von FedEx folgt mit \$5.4m vor Tim Shack von PNC Financial Services Group und Mark Boxer von Wellpoint mit jeweils \$4.8m. Pas tellement terrible („gar nicht schrecklich“), wie man in LaFrance sagt. Mehr zum Millionärs-Club bei [CIO.com](http://CIO.com)

**Rezessionssichere IT-Jobs.** Auch wenn wir jetzt in eine Rezession schlittern sollten und die Zeiten nicht gerade rosig aussehen, gibt es laut einer neuen Marktuntersuchung von JobFox.com einige IT-Jobs, die weiterhin stark gesucht sind. Laut „Top 20 Most Recession-Proof Professions“ sind das Jobs im Software Design und Entwicklung, Netzwerk- und Systemadministration; Software-Implementierung, Testen und Qualitätssicherung, Datenbank-Administration sowie IT-Management im Allgemeinen. Besonders gesucht bleiben insbesondere Skills für mobile IT und Web 2.0. Gemäß JobFox.com legen die US-amerikanischen Unternehmen jetzt den Fokus auf Verbesserung der Unterstützung für das Business, also auf wettbewerbsfördernde IT. Mehr dazu lesen Sie bei der [Computerworld](http://Computerworld)

## Kurzmeldungen:

**Benchmarks helfen bei der SOA-Planung.** Lesen Sie das Interview mit Kai Nowak von Maturity Consulting und Dr. Wolfgang Martin in der [Computerwoche](#)

**Innovation im Performance Management.** In diesem ersten Teil seines Beitrages begründet Craig Schiff seine These, dass Innovation für die großen BI-Anbieter wie Oracle und SAP ein Fremdwort ist. Lesen Sie [hier](#)

**Forrester: Die IT sieht erste Vorteile durch Web 2.0 Tools.** Lesen Sie dazu die [Computerworld](#)

**Forrester: Der OpenSource-Datenbank-Markt wächst.** Das lesen Sie bei [eWeek](#)

**Orchestrieren von Information.** Lesen Sie hierzu den [Information Age Research Report](#)

**Offizielle US-Zahlen belegen es: Der IT-Markt schrumpft.** Das lesen Sie bei der [Infoworld](#)

## Und zum Schluss:

**Wer stöhnt hier unter SPAM?** Rekordverdächtig ist ein Engländer, der 6 Millionen SPAM-Mails übers Jahr hinweg bekommen hat. Das berichtet [The Sun](#) (Sie wollten doch schon immer wissen, wie die Webseite von The Sun heißt!)

## Termine



07./08. Oktober 2008, Bad Homburg Ts.

Unter dem Motto „Datenqualität und Master Data Governance als Basis für erfolgreiches Stammdaten-Management“ findet in Bad Homburg vom 07.-08. Oktober 2008 das **3. Stammdaten-Management-Forum** mit zusätzlichen Intensiv-Workshops (06.10.08, 09.10.08) statt. Der Aufbau eines konzernweiten Stammdaten-Managements, Datenqualität und Controlling in Stammdatenprojekten, Management von Artikelstammdaten und Materialgruppenmanagement stehen im Mittelpunkt dieser Konferenz. Führende Unternehmen wie BMW Group, Carl Zeiss, Hilcona, Omya International, Paul Hartmann, Phoenix Contact, Quelle, TNT Express, voestalpine Stahl Linz 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](http://www.stammdaten-management.de)



28./29. Oktober, Mainz

„Best Practices, Governance und Prozesse für Business Services und Cloud Computing“ ist das Motto des 4. SOA Kongresses, der vom 28.-29. Oktober 2008 im Kurfürstlichen Schloss in Mainz stattfindet. Zahlreiche SOA-Experten sprechen in 2 parallelen Vortragsreihen unter anderem über Service-Delivery-Plattformen, den SOA-

Entwicklungsprozess, Cloud Computing, SOA Governance sowie Testen von Services. Renommierete Unternehmen wie Deutsche Bank, Irish Life Investment Managers, SBB, Techniker Krankenkasse, Thyssen Krupp Marine Systems Blohm + Voss Shipyards, Volkswagen Business Services und viele andere werden über die Umsetzung Ihrer SOA-Projekte berichten. Als Keynote-Sprecher wird unter anderem Dr. Sanjiva Weerawarana, Founder, Chairman und CEO von WSO2 zum Thema „Convergence in IT“ 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](http://www.soa-kongress.de)



26.-28. November, Bad Soden/Ts.

Wer von der Informationsgesellschaft redet, spricht nicht zuletzt von Informationsqualität. Daten- und Informationsqualität gehen jeden etwas an, und doch werden sie häufig schlichtweg vernachlässigt. Die DGIQ, die Deutsche Gesellschaft für Informations- und Datenqualität e.V., lädt in diesem Jahr zum 6. Mal zu ihrer Jahresveranstaltung ein, um die unterschiedlichen Facetten des Themas zu diskutieren. Ca. 200 Teilnehmer und vier parallele Reihen an den beiden Konferenztagen sorgen dafür, dass alle Fachleute auf ihre Kosten kommen und um Lösungsansätze sowie wertvolle Kontakte bereichert werden. Neben Key Notes und Workshops erwartet die Teilnehmer eine Fortsetzung des DQ-Checks, den das IBI und das Wolfgang Martin Team gemeinsam mit der DGIQ durchführen.

Weitere Informationen zur Veranstaltung finden Sie auf der Website der [DGIQ](http://www.dgiq.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](mailto: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](http://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](mailto: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](http://www.HBI.de)

