



WOLFGANG MARTIN TEAM  
powerful connections



NEWSLETTER

Ausgabe 25 – April 2007

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

## INHALT

### Seminar- Einladung

**05.06.2007:**  
11.

Übersichts-  
seminar  
["Referenz-  
Architektur für  
eine SOA"](#)

**06.06.2007:**  
16. CPM

Seminar  
[„Corporate  
Performance  
Management  
und Business  
Intelligence“](#)

**Cubeware**  
BI-Suite für  
SAP  
[mehr](#)

**Software**  
**AG:**  
crossvision  
[mehr](#)

**Neue White**  
**Paper**  
[mehr](#)

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

## Editorial

### SOA Check – Ergebnisse

Auf der SOA World auf der CeBIT haben wir am 15. März die Ergebnisse des SOA Check 2006/07 zum ersten Male präsentiert. Worum ging es? Was ist herausgekommen?

Für den SOA Check (Auftraggeber: Amadee AG [www.amadee.de](http://www.amadee.de)) wurden 64 Personen in deutschen und Schweizer Unternehmen befragt. Die Zielsetzung war herauszufinden, ob der Begriff „SOA“ für die Unternehmen Relevanz besitzt oder ob SOA doch nur eine vergängliche Modeerscheinung ist. Und wenn Unternehmen in Richtung SOA planen und gehen, sollte herausgefunden werden, was die Ziele und Erwartungen sind und wie der SOA Fahrplan aussieht. Die Befragung erfolgte im Zeitraum vom 14.11.2006 bis zum 22.01.2007. Aufgrund der relativ kleinen Stichprobe erhebt diese Marktbefragung keineswegs den Anspruch „repräsentativ“ zu sein. Die Ergebnisse sind als ein Trend zu interpretieren, können aber als Anhaltspunkte für eigene Entscheidungen und Planungen in Sachen SOA genutzt werden. Aufgeschlüsselt nach der Anzahl der Mitarbeiter stammen 23,25% der Befragten aus Unternehmen mit weniger als 100 Mitarbeitern, 14,25% aus Unternehmen mit 100 bis 1.000 Mitarbeitern und 62,5% aus Unternehmen mit mehr als 1.000 Mitarbeitern. Das unterstreicht die Vermutung, dass das Thema SOA zunächst einmal die großen Unternehmen angeht. Allerdings ist der Anteil der Befragten aus mittelständischen Unternehmen relativ hoch. Das zeigt, dass SOA auch im Mittelstand zum Thema wird. Hier die Ergebnisse:

**Mit SOA stehen wir noch ganz am Anfang, aber das Thema wird ernst genommen.** Der Markt hat gelernt, worum es bei SOA geht und hat den Nutzen verstanden. 85% der Unternehmen sind am Thema dran, obwohl erst 50% dem Thema eine große/sehr große Bedeutung beimessen. Wir stehen aber offensichtlich erst ganz am Anfang, denn die Teams und Budgets sind noch recht klein. Aber immerhin setzte ein Trend zu SOA sich ab 2004 in Gang. Man nimmt das Thema ernst.

Die Sichtweise auf SOA ist ein stark diskriminierender Faktor in unserer Stichprobe. Wer SOA als Unternehmensarchitektur oder IT Architektur versteht, misst SOA auch eher eine größere Bedeutung bei und tut es auch. Wer SOA auch als Produkt versteht, der tut es, weil er vermutlich von seinen Anbietern gezwungen wird, denn selber schätzt man die Bedeutung von SOA eher geringer ein. Wer SOA in erster Linie als Technologie für Schnittstellen sieht, ist erst vor relativ kurzer Zeit mit dem Thema konfrontiert worden. Man befindet sich in einer Sondierungsphase, schätzt die Bedeutung eher geringer ein und ist sich über die Zielsetzung einer SOA noch nicht richtig im Klaren. Der Einsatz einer SOA ist hier nicht geplant.

**Erfolgsfaktor für SOA Programme: Top Management Unterstützung.** Das sagen zwar die Analysten und Berater, aber das ist keineswegs die Realität. Die Botschaft SOA ist noch nicht bei der Geschäftsführung angekommen. Der Treiber für SOA ist immer noch die IT.

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

„Das Geld steckt in den Prozessen“, diese Einsicht setzt sich langsam durch, wird aber noch nicht bis in die letzten Konsequenzen durchdacht. Zwar ist der Nutzen einer SOA ziemlich klar: 67% der Antworten sagen: höhere Flexibilität (28%), Senkung der Kosten (15%), Steigerung der Produktivität (13%) und Steigerung der Qualität (11%). Aber mit der Zielerreichung hapert es doch sehr. Die Unternehmen sind noch ganz am Anfang der Lernkurve, die Kosten sind zu hoch und die Technologie lässt noch zu wünschen übrig.

Bei den Anwendungen für SOA gibt es eine klare Nummer 1: Business Process Management mit 19% der Antworten. Nimmt man die benachbarten Disziplinen Corporate Performance Management und Einführung von Business Process Rules dazu, so kommt man auf 33%. Das unterstreicht dann doch den Vormarsch des Top-Down SOA Ansatzes (SOA basierende Geschäftsprozesse).

**Erfolgsfaktor für SOA Projekte: kleine, schnelle Projekte bringen die höchste Zielerreichung.** Die Ergebnisse der Untersuchung bringen hier keine Überraschung. Vor allem für die Unternehmen, die SOA bereits im Einsatz haben, gilt, dass mit der Größe der Unternehmen auch die Dauer bis zum produktiven Einsatz von SOA wächst. Je mehr Mitarbeiter mit SOA beschäftigt sind, desto höher scheint die Dauer bis zum produktiven Einsatz. So ist auch bei höherem Budget die Dauer bis zum produktiven Einsatz von SOA größer. Die kleineren Unternehmen, die dem Thema SOA hohe Bedeutung beimessen, haben eher einen höheren Zielerreichungsgrad als die großen Unternehmen. Unsere Befragung bestätigt auch eine immer wieder von SOA Experten vorgetragene Vermutung: ***Mit einem eher kleinem Budget und dem dazu passenden Projektteam schafft man eher kurze Projekte mit der derzeit optimalen Zielerreichung. Absolut gesehen lässt die Zielerreichung aber noch zu wünschen übrig.***

Grundsätzlich gilt: SOA Initiativen werden vorsichtig mit einem überschaubaren Budget gefahren. Der Einsatz von externen Beratern in SOA Projekten ist ähnlich wie in anderen Projekten.

**Die Marktspieler: Eigenentwicklungen liegen auf Platz 2.** Das zeigt: Der Markt ist noch sehr jung, denn Eigenentwicklungen sind langfristig die schlechteste Lösung. Sie spielen besonders beim Thema Service Registry/Repository eine große Rolle, eine echte Lücke im Angebot der Anbieter. Neben SAP und IBM, die im Markt gemäß den Ergebnissen unserer Stichprobe im Sinne der Marktsichtbarkeit auf Platz 1 und 3 liegen, haben nur noch Microsoft, BEA und TIBCO Sichtbarkeit in allen abgefragten Kategorien. Hinter TIBCO folgt in der Sichtbarkeit IDS Scheer, deren Kompetenzen im Prozessmanagement und im Service Registry/Repository gesehen werden. Enttäuschend ist das Ergebnis im Sinne der Sichtbarkeit im Markt besonders für Oracle, Software AG und SUN Microsystems. Oracle hat lediglich eine gewisse Sichtbarkeit in Sachen Datenintegration. Die ehemaligen wohl bekannten EAI Anbieter wie Vitria und webMethods oder der ESB Promoter Progress/Sonic konnten in unserer Stichprobe keine Nennung verbuchen.

Ergebnispräsentation:

[http://www.wolfgang-martin-team.net/content/html/key\\_notes\\_dt.htm](http://www.wolfgang-martin-team.net/content/html/key_notes_dt.htm)

Die vollen Ergebnisse erhalten Sie bei [www.soa-check.net](http://www.soa-check.net)

Mit besten Grüßen,

Ihr

Dr. Wolfgang Martin

### Seminareinladung

Die nächsten Seminare von Dr. Wolfgang Martin und Richard Nußdorfer im Hotel Maritim in Köln stehen wieder unter dem Leitmotiv iBonD (=intelligent Business on Demand) und setzen den Fokus auf SOA (Service oriented architecture) und Analytik

in einer SOA als Infrastruktur für Geschäftsprozess-, Geschäftsregel-, Stammdaten- und Performance-Management (BPM, BRM, MDM und CPM).

05.06.2006: [11. Übersichtsseminar "Referenzarchitektur für eine SOA"](#)

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

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

06.06.2006: [16. CPM Seminar „Corporate Performance Management und Business Intelligence“](#)

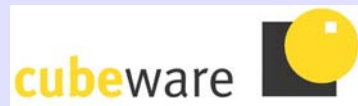
Auch hier geht es business-orientiert zu. Themen sind:

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

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

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

Anzeige



Mehr Power für Analyse, Planung und Reporting.

**Cubeware bietet komplette BI-Suite für SAP**

**Das neue Release 6.0 der Cubeware Connectivity for SAP® Solutions wartet mit noch mehr Funktionalitäten für flexibles und eigenständiges Controlling in der Fachabteilung auf.**

Mehr als 150 Unternehmen mit SAP R/3 und mySAP ERP setzen beim Aufbau ihrer Business Intelligence-Lösungen bereits auf Cubeware. Ausschlaggebend für diesen Erfolg ist neben der einfach und intuitiv zu bedienenden Software auch speziell die Implementierungsgeschwindigkeit, die Cubeware im SAP-Umfeld bietet. Das Release 6.0 der Cubeware Connectivity for SAP® Solutions bringt nun viele zusätzliche Fähigkeiten und Verfeinerungen. Dazu zählen die Unterstützung von SAP NetWeaver 2004s und UNICODE sowie die Nutzung des Analyse- und Reporting-Frontends

direkt auf SAP BW. Mit vorgefertigtem Business Content für Finanz- und Vertriebscontrolling halten Sie zudem nach nur drei Tagen die ersten Reports und Analysen in Händen.

Mehr dazu [hier](#)

### Anzeige



#### **Crossvision – die SOA-Suite der Software AG**

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

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

#### ***CRM Jahresgutachten 2007 – Top-Erfolgstreiber für den CRM-Erfolg***

Braucht man eigentlich CRM, um kundenorientiert zu arbeiten? Oder anders gefragt: Sind die Unternehmen, die als Vorreiter in Sachen Kundenorientierung gelten, auch Vorreiter in Sachen CRM? Dieser Frage ging der CRM-Expertenrat in seinem diesjährigen Jahresgutachten auf den Grund. Das neue Jahresgutachten des CRM-Expertenrats bringt zutage, was viele Experten und Berater schon lange verkünden: Es ist die Firmenkultur, die über den Erfolg von CRM entscheidet – Software und Controlling spielen dagegen eher eine geringe Rolle. In seinem neuen Gutachten, vorgestellt am 19. März auf der CRM Arena der CeBIT, hat der CRM-Expertenrat die Vorreiterunternehmen in Sachen Kundenorientierung eingehend untersucht. Die ausführlichen Praxisbeispiele werden im aktuellen Gutachten dokumentiert. Zweck der Untersuchung war es herauszufinden, ob kundenorientierte Unternehmen überhaupt CRM betreiben und was sie dabei erfolgreich tun.

Weitere Informationen auf [www.ars-pr.de/redaktion/crm013.htm](http://www.ars-pr.de/redaktion/crm013.htm)

Download des Jahresgutachtens auf <http://www.crm-expert-site.de/index.cfm/eBook-Shop/:var:site:eshopstart#eBook9>

## Merger & Acquisitions

**enteo und FrontRange schließen sich zusammen: Marktführung im IT Asset Management anvisiert.** enteo Software GmbH aus Filderstadt, einer der führenden Hersteller von Lösungen für Software-Konfiguration und Systemmanagement, gehört ab sofort zur amerikanischen FrontRange Solutions Inc. Mit dem Zusammenschluss reagieren beide Unternehmen auf den wachsenden Kundenwunsch nach einem proaktiven Management der Gesamtheit aller IT-Ressourcen: Durch die Verbindung von PC Lifecycle Management und IT Service Management (ITSM) in einem hoch integrierten Produktportfolio profitieren Unternehmen zukünftig von effizienten Komplettlösungen für das IT Asset Management. Der Zusammenschluss von enteo und FrontRange ist somit der Startschuss für einen weiteren entscheidenden Ausbau der internationalen Marktposition. FrontRange bringt hier seine Expertise im Management von Veränderungen (ITSM) ein, enteo ist Experte im regelbasierten Umsetzen von Veränderung. Damit ist das Gesamtunternehmen optimal positioniert, um die Entwicklung zum „Real Time Enterprise“ in den nächsten Jahren mit zu gestalten und die darin liegenden Potentiale zu nutzen. FrontRange ist im deutschen Markt besser als **CRM Anbieter** bekannt und hat mit seinem Produkt **GoldMine** eine recht gute Marktakzeptanz insbesondere bei kleineren Unternehmen. (12. März)

**Microsoft erwirbt Tellme Networks – Sprachtechnologie für den Alltag.** Die Microsoft Corporation wird die Tellme Networks, Inc., übernehmen. Tellme Networks ist einer der führenden Anbieter von Sprachdiensten. Die 1999 gegründete Personengesellschaft Tellme bearbeitet jeden Tag Millionen von telefonischen Anfragen. Kunden erfragen zum Beispiel Informationen über Anfahrtswege, Sportergebnisse, Aktienkurse oder das Wetter. Unternehmen nutzen die Sprachdienste und Plattform von Tellme, um Kunden Voice-Access-Dienste zu bieten - von Bankgeschäften bis zur Paketverfolgung. Die Dienstleistungen basieren auf der Spracherkennungsplattform von Tellme, die Anruferanfragen analysiert und so die Genauigkeit und die Anwendererfahrung permanent verbessert. Potenzielle Entwicklungsbereiche, die sich durch die Übernahme ergeben, reichen von gehosteten, sprachbasierten Kundenservice-Lösungen, welche die bestehenden Unified-Communications-Lösungen von Microsoft ergänzen, über Sprachschnittstellen in vorhandenen Microsoft-Produkten bis zu Suchdiensten für Mobiltelefone, die etwa in Live Search for Mobile integriert werden können. Darüber hinaus sind Entwickler und Partner in der Lage, neue sprachbasierte Lösungen zu erstellen und dabei auf einer skalierbaren, standard- und sprachbasierten Anwendungsplattform aufzusetzen. Zu den finanziellen Konditionen der Übernahme wurden keine Angaben gemacht. Die Transaktion soll im zweiten Quartal 2007 abgeschlossen sein. Tellme beschäftigt über 320 Mitarbeiter und wird unter dem Dach der Microsoft Business Division weiterhin in Mountain View, Kalifornien, tätig sein. (15. März)

**Software AG übernimmt SPL Software.** Der deutsche Konzern wird zum Monatswechsel die Aktienmehrheit seines israelischen Partners übernehmen. Die Software AG kauft exakt 80,08% aller Aktien der SPL Software Ltd. mit Sitz in Tel Aviv. Der Aufsichtsrat stimmte soeben dieser Transaktion zu. Die Darmstädter werden 61,6m \$ (46,3m Euro) in bar nach Israel überweisen. Bislang war SPL Software eine hundertprozentige Tochter von Silverboim Holdings Ltd., welche die restlichen Anteile behalten will. 93 Prozent des Umsatzes erwirtschaftet SPL Software mit Produkten der Software AG in den Branchen Banken, Versicherungen und im öffentlichen Sektor. Als Folge der Akquisition rechnet die Software AG für das laufende Jahr mit einem zusätzlichen Umsatz von rund 20m Euro, wodurch die Umsatzsteigerung auf 14% erhöht werden könne. (22. März)

## Trends

**Oracle verklagt SAP wegen Industriespionage.** Oracles Klage basiert meiner Meinung nach auf purer Marketingpsychologie und zielt mit ihrer Terminierung zum Quartalsende darauf ab, SAPs Quartalszahlen negativ zu beeinflussen. Ein Q1 Ergebnis findet immer eine besondere Beachtung bei den Marktanalysten, und SAP hat es diesmal wegen des schwachen US \$ (ein Minus von 13%) besonders schwer. Da kann eine solche Klage einen richtigen Schaden verursachen, zudem so potentielle SAP-Kunden zum Zögern verleitet und das SAP-Management mit Schadensbegrenzung beschäftigt werden soll. Auch der Einfluss auf den Aktienmarkt ist nicht zu vernachlässigen, denn der Aktienwert richtet sich nach dem Quartalsergebnis. Dass die Klage Erfolg hat, glaube ich eigentlich nicht, und der Streitwert ist eh gering, da ja Tomorrow Now verklagt wird. Für bestehende Kunden hat die Klage in meinen Augen keinerlei Auswirkungen. Das Herunterladen solcher Dokumente und Codebeispiele ist übrigens gemäß den Wartungsverträgen völlig legal. Aber Larry Ellison hat mal wieder der Welt gezeigt, dass er Marketing mehr als gekonnt versteht, und die SAP wird ihren Schaden haben. Andere Meinungen zu diesem Thema finden Sie auf [hier](#)

**Für SUN scheint wieder die Sonne.** SUN hat im Server-Business offenbar eine Wende einleiten können. Die Marktanteile von SUN im Q4/2006 sind gestiegen. Hier die [Statistiken](#)

**Cubeware wächst weiter und schreibt Gewinne.** Der Rosenheimer BI Spezialist Cubeware bleibt nach wie vor komplett eigenfinanziert. So entsprechen die im Geschäftsjahr 2006 erzielten 5,8m Euro Umsatz einem Wachstum von 24% gegenüber dem Vorjahr; der Löwenanteil daraus resultiert mit 70% aus dem Lizenzgeschäft, was den niedrigen Beratungsbedarf der für den eigenständigen Einsatz der Fachanwender konzipierten Produkte unterstreicht. Im Geschäftsjahr 2006 hat der BI-Spezialist mit durchschnittlich etwa 60 Mitarbeitern - das waren rund 44% mehr als noch im Jahr zuvor - insgesamt 190 Neukunden akquiriert; mittlerweile beschäftigt Cubeware über 70 Mitarbeiter. Mehr [hier](#)

**Six Sigma versus Innovation.** Six Sigma ist eine Methodologie für eine Business Scorecard, die auf Effizienz- und Produktivitätssteigerung abzielt. Daher hat sie wenig Toleranz für Risiken, und so besteht das Risiko, dass Innovation ausgebremst wird. Das kann man vermeiden, wenn man eine Six Sigma und eine Innovations-Initiative parallel aufsetzt und durch einen Senior-Manager koordinieren lässt. Ideen dazu, wie man es angehen kann, finden sich bei [CIO Today](#)

**IT Trends auf der der CIO Agenda.** Ganz oben steht Security, insbesondere Security Technologien wie Lösungen für drahtlose Kommunikation, Speicher-Security, Datenwiedergewinnung und Business Continuity/Disaster Recovery Lösungen. Andere heiße Themen sind Simulation im Rahmen von Geschäftsprozess-Management zur besseren Entscheidungsfindung und der Paradigmenwechsel von monolithischen zu granularen Applikationen, mit anderen Worten zu Service-Orientierten Architekturen (SOA). Schliesslich stehen noch an der neue Fokus auf Entwicklungsaufgaben, also weniger Ausgaben in Wartung, und der Schritt zur Virtualisierung von Infrastrukturen. Mehr dazu auf dem Blog bei [CIO Readings](#)

**Die Wahrheit über Website Statistiken.** Monitoring seiner Webseiten-Statistiken ist wichtig, aber sind Kennzahlen wie die Verweildauer der Kunden die richtigen Zahlen, wenn es um die Erfolgsmessung geht? Oder bedeutet eine lange Verweildauer nur, dass der Kunde nicht findet, was er sucht? Es kommt natürlich auf die „richtigen“ Metriken an. Richtige Metriken sind solche, die sich aus den Zielen ableiten. Das gilt ja bekanntlich nicht nur für Webstatistiken, sondern für alle Metriken. Für Webseiten aber gilt: Es gibt einige generische Ziele, für die man generische Metriken ableiten kann, beispielsweise die Besucher-Erfolgsrate. Mehr dazu finden Sie bei [CIO Today](#)

**Die wahren Kosten von SaaS.** Software as a Service (SaaS) hat viele Vorteile wie schnelles und relativ einfaches Deployment und grössere Flexibilität in den Applikationen aufgrund der darunter liegenden SOA, aber SaaS ist nicht unbedingt der kostengünstigste Weg. Die Preise pro Benutzer liegen bei rund 65 Euro bis 125

Euro pro Monat, aber das sind nicht immer die Endpreise. Extra Speicher kann da beispielsweise ganz schön zu Buche schlagen. Die jährlichen Subskriptionskosten für Salesforce.com können sich für ein Unternehmen mit 100 Nutzern Enterprise Edition auf bis zu 150.000 Euro aufsummieren. Premier-Support kommt dann noch mit rund 22.500 Euro pro Jahr dazu. Andere Anbieter wie NetSuite benutzen andere Preismodelle, was es aber nicht billiger macht. Und wenn man besonders viel Speicherplatz braucht dann können nochmals 50.000 bis 100.000 Euro pro Jahr dazukommen. Aber auch hier gilt, dass Listenpreise nur der Ausgangspunkt für Verhandlungen sind. Kunden wie OrderMotion in den USA haben flat-fee Modelle für Hosting, für unlimitierte Nutzerzahlen, zahlen aber eine Gebühr pro Transaktion. Alles in allem schätzt Gartner bei SaaS eine Jahresersparnis von rund 11% für größere Unternehmen, immerhin!  
Mehr dazu bei [InfoWorld](#)

#### „Und zum Schluss“

Ein **PriceWaterhouseCoopers Report zu IT Governance** Download [hier](#)

**5 Ansätze für ein grüne IT** oder: Auch die IT gehört zu den Dreckschleudern dieser Erde, mehr dazu bei [CIO Insight](#)

**Und was ist zu tun, wenn Sie eine Tasse Kaffee in ihren Laptop kippen oder ein Glas Wein?** Der folgende [Link](#) hilft!

#### Termine

19. April, Frankfurt „**Zukunftswerkstatt IT**“ – Auftaktveranstaltung  
Jeder Unternehmer kennt diesen Anspruch: Wer seine Strategien heute auf das ausrichtet, was morgen die Branche bewegt, wird auf dem Markt erfolgreich bestehen. Doch wie sind Trends zu entdecken? Zukunftsforscher studieren den Markt, recherchieren im Internet und befragen internationale Experten, die über Branchenkenntnisse verfügen. Die Alternus Gesellschaft (Hamburg) geht einen eigenen Weg. In der „Zukunftswerkstatt IT“ bringt das Unternehmen auf Initiative des Inhabers Thomas Lipinski jetzt hochrangige IT-Experten zusammen, um neue Entwicklungen in der IT-Branche rechtzeitig zu erkennen. So treffen sich IT-Leiter aus den Branchen Versicherungen, Kreditwirtschaft und Gesundheitswirtschaft und anerkannte IT-Experten zum ersten Mal am 19. April in Frankfurt/Main. Ihr Ziel: Anhand der gegenwärtigen Tendenzen die Trends aufzuspüren, welche die Zukunft der IT-Branche prägen. So werden sich die Referenten – die Professoren Helmut Krcmar und Matthias Goeken sowie Dr. Wolfgang Martin – in Ihren Vorträgen mit den derzeit wichtigsten IT-Herausforderungen auseinandersetzen (wie z.B. SOA und BPM). Außerdem wird AUDI-IT-Manager Klaus Straub, erst jüngst von der Zeitschrift Computerwoche zum „CIO des Jahres“ gewählt, ein Beispiel für eine klare IT-Strategie geben. Weitere Infos zur Zukunftswerkstatt IT (Konzept, Mitglieder, Agenda der Auftaktveranstaltung) erhalten Sie unter [www.alternus.de](http://www.alternus.de) oder wenden Sie sich bitte direkt per e-Mail an Tanja Pawlas, Programm-Managerin Zukunftswerkstatt IT: [tanja.pawlas@alternus.de](mailto:tanja.pawlas@alternus.de).

23.-26. April, Rheingoldhalle Mainz



**Business Integration Forum** - Dynamische und event-orientierte End-to-End Geschäftsprozesse durch SOA, EAI, BPM, EDA und BAM  
**Die seit 9 Jahren führende Informationsplattform für die Integration von Daten, Informationen, Applikationen und Prozessen –**

Vom 23. bis 26. April 2007 veranstaltet die IIR Deutschland GmbH in Frankfurt am Main das Business Integration Forum (ehemals EAI-Forum) sowie die parallel dazu stattfindende große Business Integration Fachmesse. Zum neunten Mal berichten renommierte IT-Experten in gut 40 Vorträgen und Workshops über Ihre Erfahrungen in verschiedenen Integrationsprojekten. Aktuelle Trends wie Service-orientierte Architekturen (SOA), Business Process Management (BPM) und Complex Event Processing (CEP) stehen dabei im Vordergrund. Als Top-Keynote Speaker werden dieses Jahr Dion Hinchcliffe, Autor des „Web 2.0 Blog“ mit über 1 Mio. Lesern, Jesse James Garrett, Begründer von AJAX und Dr. Eberhard Kurz, CIO im Vorstandsressort Personenverkehr der Deutschen Bahn AG erwartet. Unternehmen, die Business Integration Projekte umgesetzt haben, können sich bis zum 19. März 2007 um den Business Integration Award bewerben. Der Kongressveranstalter IIR Deutschland schreibt diesen Preis zum vierten Mal aus. Neben dem Award für „Das beste Business Integration Projekt“ wird in 2007 auch wieder „Das beste Business Integration Projekt / Mittelstand“ ausgezeichnet.

Weitere Informationen unter [www.business-integration-forum.de](http://www.business-integration-forum.de) oder bei Anja Lange, Projektleiterin, [anja.lange@iir.de](mailto:anja.lange@iir.de)

08. Mai, Köln, Hotel im Wasserturm

#### **Business Intelligence - der strategische Wertbeitrag der IT.**

Fachabteilungen rufen immer lauter nach Business-Intelligence-Systemen zur effektiveren Steuerung des Geschäfts. Der CIO ist heute gefordert, dem Management flexible und skalierbare Lösungen anzubieten. Dabei zwingt der Kostendruck einmal mehr eine intelligente Einbindung in die IT-Infrastruktur. Gibt es einen Königsweg aus diesem CIO Dilemma?

Mehr dazu auf dem Business Brunch der Computerwoche und Hyperion Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Bitte haben Sie Verständnis, dass die [Anmeldungen](#) in der Reihenfolge Ihres Eingangs bearbeitet werden.

10./11. Mai Düsseldorf

## **CUSTOMER**

#### **2. Fachforum: Kundenfindung und Kundenbindung in B2C-Unternehmen.**

Vom **10.-11. Mai** treffen sich Fach- und Führungskräfte aus Marketing, Kundenbetreuung, Vertrieb und IT in Düsseldorf, um sich über die neusten Trends und Strategien für erfolgreiches Kundenmanagement auszutauschen. Lassen Sie sich die Chance auf einen echten Austausch unter Experten nicht entgehen! Profitieren Sie von spannenden Vorträgen folgender Firmen: BMW, Lufthansa, MLP, Quelle, simyo, VfB Stuttgart u.v.m. Nutzen Sie die **Praxisberichte Ihrer Wettbewerber** und bringen Sie in Ihrem Unternehmen den Kunden nach vorn! [www.iir.de/customer](http://www.iir.de/customer)

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 © 2006 S.A.R.L. Martin

Versand durch: HBI GmbH (PR-Agentur) [www.HBI.de](http://www.HBI.de)