



WOLFGANG MARTIN TEAM  
powerful connections



NEWSLETTER

Ausgabe 32 – Dezember 2007

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

## INHALT

### hybris

PIM powers  
Commerce  
[mehr](#)

### Software AG

webMethods  
Product Suite  
[mehr](#)

### Merger & Acquisitions

[mehr](#)

### Zahlen

[mehr](#)

### Trends

[mehr](#)

### Termine

[mehr](#)

## SOA Check 2008 – Status Quo im deutschsprachigen Markt – 2. Marktbefragung

Wie sieht es bei Ihnen in Sachen SOA aus?

Dazu führen Dr. Rainer Berbner und Nicolas Repp vom Fachgebiet KOM der TU Darmstadt gemeinsam mit Dr. Wolfgang Martin die 2. Marktumfrage zum Status SOA in den Unternehmen durch. Damit können wir auch die Veränderungen und den Fortschritt des Themas service-orientierte Architekturen messen und dokumentieren. Die Befragung findet statt in Zusammenarbeit mit der SOA/BPM World (offizielles SOA/BPM Forum der Deutschen Messe AG zur CeBIT 2008) und der IIR Technology, der Computerwoche als Medienpartner und dem IT Verlag für Informationstechnik als Verleger.

Hauptsponsor ist Informatica, Co-Sponsor die Cordys.



Sie wollen mitmachen? Hier geht es los: [www.soa-check.eu](http://www.soa-check.eu).

Vielen Dank! Jeder der mitmacht bekommt die Ergebnisse zugestellt. Präsentieren werden wir die Ergebnisse auf der SOA World auf der CeBIT 2008.



## Editorial – Trip Report SOA Forum, Mainz, 14./15. November

Über 120 Teilnehmer waren nach Mainz gekommen, um sich beim IIR Forum zum Thema SOA über Status und Fortschritt zu informieren. Stefan Beyler, CIO bei

s.Oliver, machte es in seiner Keynote deutlich: Dort wo es in Unternehmen eine hohe Wachstumsrate, eine dynamische Expansion gibt, gibt es zu SOA keine Alternative. SOA gibt der IT die Möglichkeit mit den Anforderungen an das Business zu wachsen. Er stellte auch ein Reifegradmodell vor, mit dem sich der Fortschritt in Sachen Roadmap zu SOA messen lässt. Die fünf Faktoren in diesem Modell sind die Qualität der Services, der kontinuierliche Verbesserungsprozess der Qualität der Services, die Choreographierung von Services, die Entkopplung der Services und die menschlichen Interaktionen im Rahmen von Services. Entscheidender Erfolgsfaktor aber ist und bleibt hier wie in vielen anderen Aufgabenstellungen: Man muss die Menschen Mitnehmen!

Ein wesentlicher Treiber für SOA ist die Standardisierung. Prof. Dr. Frank Leymann, einer der Väter von BPEL gab die Übersicht, wie die unterschiedlichen Standards im Umfeld von SOA innerhalb der Architektur zusammenspielen. Er stellte auch die wesentliche Idee hinter SOA heraus: die Virtualisierung. Service-Orientierung kann als Virtualisierung verstanden werden und beschreibt so als Modell, wie Kollaboration in unterschiedlichen Kontexten nach gemeinsamen Regeln funktioniert: von der Hardware über die Middleware und Software bis hin zur Kollaboration innerhalb und außerhalb des Unternehmens. Die Fortschritte von BPEL hin zu BPEL4People präsentierte Matthias Kloppmann von der IBM, der maßgeblich daran in den Standardisierungsgremien arbeitet. Er stellte klar, was in-scope und out-of-scope des Standards ist. Hier sind wir kurz vor dem Durchbruch: Mit BPEL4People können wir endlich Prozess-Automatisierung und Standardisierung mit menschlichen Interaktionen gemäß dem Standard modellieren und implementieren.

In den Tracks der Konferenz wurde deutlich, wie weit SOA bereits realisiert und gelebt wird. Stark vertreten waren Finanzdienstler und Versicherer. Die Deutsche Bank Bauspar AG kam mit konkreten Zahlen, die den Nutzen von SOA quantifizieren. Man hat 30% Produktivitätssteigerung in der IT, 20% Steigerung in der Entwicklung und Wartung von Schnittstellen und einen Faktor drei bei der Integration von Fremdsystemen. Neue Prozesse können jetzt dank SOA innerhalb von drei Monaten implementiert werden. Die Aussage war klar: Standards helfen. Gute Tipps kamen unter anderem von der Sparkassen Informatik, die auf die Automatisierung des Testens und auf die Nützlichkeit des SOA Metamodells der Universität St. Gallen hinwies, von der Barmer Ersatzkasse, die die neuen Rollen vor allem der Zusammenarbeit von Business/IT erläuterten, von der HuK Coburg, die die Auswirkungen einer SOA auf IT Service Management und Governance deutlich machten, von der DZ Bank, die die Vorteile eines dezentralen ESB und den Weg von EAI zu SOA beschrieb, und von der HSH Nordbank, die nochmals die Bedeutung des Zusammenspiels von Prozessen und SOA und die Vorteile eines kombinierten Top/Down-Bottom/Up Vorgehens unterstrichen. Beim Beitrag der HSH Nordbank wurden aber auch die Grenzen heutiger Standardisierung aufgezeigt: Eine SOA Implementierung in einer sehr heterogenen Umgebung ist sehr problematisch. Zentrales SOA Thema ist vor allem auch ein User Identity Management.

Schließlich sollte man noch einige der Thesen aus der Keynote des bekannten Bloggers Joe McKendrick herausheben. SOA Initiativen brauchen Leadership, sind also wie schon immer betont „Chefsache“. Ein Ansatz wie SOA lässt sich gut mit „engineer to order“ Fertigungsprozessen vergleichen. Das unterstreicht das SOA Potential, auch ad hoc Prozesse unterstützen zu können und im Sinne von „on Demand“ zu arbeiten. Die Nähe zu Web 2.0 Prinzipien ist auch deutlich gemacht worden: Mash Ups auch im Unternehmen wird man nicht aufhalten können: der Nutzer will zum Produzenten werden. SOA bedeutet auch das Ende des Applikationsdenkens, auf die Prozesse kommt es eben an. Weiterhin ist SOA die Architektur, ohne die ein SaaS („Software as a Service“) nicht zu denken ist, da sonst die notwendigen Integrationsaufwendungen den SaaS Vorteil zunichte machen. Schließlich darf man nicht vergessen: Kein Prozess ohne Daten, oder mit anderen Worten, Stammdatenmanagement ist eine der wichtigsten Voraussetzungen von SOA.

**Fazit: SOA ist „Software for Change“. Die Verständnislücke zwischen Business und IT beginnt sich zu schließen: Business treibt IT und IT kann sich wegbewegen von der Rolle eines Bremsers von Innovation und Fortschritt im Unternehmen. Die Aussage „IT does not matter“ stimmt auf keinen Fall in den Zeiten von SOA.**

Weitere Informationen: <http://www.soa-forum.de/>

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen eine besinnliche Adventszeit, Frohe Weihnachten und einen Guten Rutsch ins Neue Jahr 2008

Ihr

Dr. Wolfgang Martin

PS – Der Abschlussbericht des Data Quality Check 2007 liegt vor. Wir besprechen die Ergebnisse im Januar Newsletter.

Den Bericht können Sie sich aber schon auf

<http://www.i-bi.de/research/projekte2007/dataquality/> abholen. Teilnehmer an der Befragung, die noch nicht den vollen Bericht mit allen Einzelergebnissen bekommen haben sollten, schicken bitte ein eMail an [info@wolfgang-martin-team.net](mailto:info@wolfgang-martin-team.net).

---

#### Anzeige



PIM powers Commerce – Effizienter Multi-Channel-Vertrieb mit hybris Software

Kaum ein Unternehmen nutzt nur noch einen einzigen Kanal, um seine Produkte zu verkaufen. Online-Shop, gedruckte und elektronische Kataloge, stationäre Verkaufsstellen – der Multi-Channel-Vertrieb hat sich durchgesetzt. Alle diese Verkaufskanäle sind auf einheitliche Produktinformationen (Preise, Beschreibungen, Bilder etc.) angewiesen. Doch meist werden diese Daten mehrfach in verschiedenen Systemen und Formaten gepflegt, so dass schon kleine Änderungen, Neuerungen oder Fehlerkorrekturen einen erheblichen manuellen Aufwand mit sich bringen, um Inkonsistenzen zu vermeiden.

hybris liefert eine umfassende Lösung für die Verwaltung von strukturierten und multimedialen Produktinformationen sowie Applikationen für deren Nutzung. Mit unserer **Product Information Management** Software schaffen Sie eine zentrale "Quelle der Wahrheit" für Produktinformationen und weitere Stammdaten im Unternehmen. hybris Anwendungen in den Bereichen **E-Commerce**, **Katalogmanagement** und **Database Publishing** sorgen für eine effektive Verwendung Ihrer Daten in verschiedenen Ausgabekanälen.

---

## Anzeige



### **webMethods Product Suite** - Die Komplett-lösung der **Software AG** für SOA und BPM

Unternehmen verknüpfen ihre Geschäftsstrategie und ihre IT-Infrastruktur eng miteinander, um die Produktivität und die operative Effizienz zu erhöhen. Dadurch hängt die Agilität der Geschäftsabläufe direkt von der Flexibilität der darunter liegenden IT-Systeme ab. Die Fähigkeit der IT, sich neuen Prozessen und Verfahren anzupassen, bestimmt direkt den Aufwand, der für die Ausrichtung der IT an den Geschäftszielen nötig ist. Die webMethods Product Suite der Software AG beschleunigt diesen Prozess, indem sie alle Werkzeuge zur Realisierung einer serviceorientierten Architektur (SOA) und zur Prozessoptimierung mit Hilfe von Business Process Management (BPM) bietet. Ein prozessorientierter Ansatz unterstützt die Fachanwender bei der Nutzung und Pflege von Prozessmodellen, ohne dass sie sich Gedanken um die komplexe Backoffice-Integration machen müssen. Mit dem kombinierten Einsatz von BPM und SOA verbindet ein Unternehmen seine Prozesse flexibel, risikoarm und kostengünstig mit der IT-Infrastruktur. Das Ergebnis ist die beschleunigte Umsetzung von Optimierungsmaßnahmen und damit eine stärkere Wettbewerbsdifferenzierung.

<http://www.softwareag.com/de/products/wm/default.asp>

## Merger & Acquisitions

**Sun plant die Übernahme von Vaau, Inc.** Damit will Sun sein Identity Management Portfolio weiter verstärken. Vaau ist ein Lösungsanbieter von Enterprise Role Management und Identity Compliance. Finanzielle Details wurden nicht bekannt gegeben. Die Akquisition sollte in Sun's Q3/2008, das am 31. Dezember 2007 beginnt, abgeschlossen sein. (14.Nov.)

**MEGA International kauft Control Metrics und erweitert GRC-Plattform um Auditing-Software.** Mit der Übernahme des Software-Herstellers Control Metrics erweitert MEGA International die internen Kontrollfunktionen seiner GRC-Plattform (Governance, Risk and Compliance) um eine leistungsstarke Lösung zur Überwachung und Kontrolle von Audit-Prozessen. Die GRC-Plattform verfügt schon jetzt über umfassende Lösungen in den Bereichen Unternehmenssteuerung, Risikomanagement und Überwachung. Die IC-Quest-Software von Control Metrics wurde speziell für zwei Zielmärkte entwickelt: Produktion und Vertrieb sowie Banken und Versicherungen. Sie entwickelt aus regulatorischen Vorgaben Kontrollmechanismen für Audit-Prozesse. So fällt es Unternehmen leichter, den immer umfassenderen staatlichen Vorgaben und dem wachsenden Druck der Stakeholder zu begegnen. (19.Nov.)

## Zahlen

**PSI bestätigt den positiven Trend auch im Q3.** Der PSI-Konzern hat in den ersten neun Monaten des laufenden Jahres ein operatives Ergebnis von 2,6m Euro erzielt (30.09.2006: 15 TEUR). Das Konzernergebnis, das im Vorjahr noch deutlich negativ war, stieg auf 0,8m Euro (30.09.2006: -0,9m Euro). Der Umsatz stieg in den ersten neun Monaten leicht auf 87,7m Euro (30.09.2006: 86,1m Euro). Darin waren im Q3 erstmals die zur Jahresmitte veräußerten Behördenaktivitäten nicht mehr enthalten. Der Auftragseingang der ersten neun Monate lag mit 103m Euro (30.09.2006: 100m Euro) ebenso über dem Vorjahreswert wie der Auftragsbestand, der nach Bereinigung um die Aufträge der veräußerten Aktivitäten 85m Euro betrug (30.09.2006: 81m Euro). Der operative Cashflow, der zur Jahresmitte noch negativ war, verbesserte sich auf 2,4m Euro (30.09.2006: -9,3m Euro), die liquiden Mittel erhöhten sich auf 18,3m Euro (30.09.2006: 9,3m Euro). Die Mitarbeiterzahl verringerte sich durch den Verkauf der Behördenaktivitäten mit 70 Mitarbeitern und etwa 40 Neueinstellungen auf 1.014 (30.09.2006: 1.046). (30. Okt.)

**Sun Microsystems mit minimalem Umsatzzuwachs.** Sun schreibt nach seiner Rückkehr in die Gewinnzone weiter schwarze Zahlen und machte im Q1/2008 (das am 30.09. endete) einen Gewinn von \$89m. Im Vorjahresquartal war noch ein Verlust von \$56m angefallen. Der Umsatz stieg allerdings nur leicht um rund 1% auf \$3,22 (ca €2,23 Milliarden). Vom Gesamtumsatz entfielen rund 60% auf verkaufte Rechner und 40% auf Dienstleistungen. Der Gewinn je Aktie betrug im Q1 \$0,03 im Vergleich zum Verlust von \$0,02 ein Jahr zuvor. Sun hatte nach drastischen Kostensenkungen im vergangenen Geschäftsjahr 2007 (das am 30. Juni endete) erstmals seit dem Platzen der New-Economy-Blase wieder die Verlustzone verlassen. In Europa wuchs der Umsatz im abgelaufenen Quartal um 5%, Deutschland liege dabei im oberen Durchschnitt. (07. Nov.)

**BEA Q3 Ergebnisse: Gesamtumsatz rauf, Lizenzumsatz runter.** BEA Systems, Inc., gab die Ergebnisse des Q3 bekannt, das am 31. Oktober endete. Der Q3 Umsatz von \$384,4m stieg um 11% gegenüber dem Vorjahresquartal. Der Q3 Lizenzumsatz dagegen von \$134,8m sank dagegen um 1% während der Servicesumsatz von \$249,6m um 18% stieg. Auf GAAP Basis betrug das Nettoeinkommen im Q3 \$56,0m, ein Anstieg von 59% gegenüber den \$35,1m des Vorjahresquartals. Das entspricht einem Nettoeinkommen pro Aktie von \$0,13 gegenüber \$0,08 im Vorjahr. Berücksichtigt man die ganze Aufregung durch das Übernahmeangebot von Oracle, dann sind die Zahlen von BEA doch recht gut, meine ich. Interessant in diesem Zusammenhang ist auch das recht gute Abschneiden der AquaLogic Produkte, die 27% zum Lizenzumsatz beisteuern, und der Anstieg des Lizenzumsatzes in Asia/Pacific um 24%. (15. Nov.)

**Salesforce.com hatte ein Rekord-Q3/2008.** Die Zahlen des Q3, das am 31.10. endete, auf einen Blick:

- Rekord Umsatz von \$193m, ein Anstieg von 48% übers Jahr.
  - Rekord Operating Cash Flow von \$52m, ein Anstieg von 70% übers Jahr.
  - Cash & Marketable Securities Reach \$571m, ein Anstieg um \$200M übers Jahr.
  - GAAP Net Income steigt auf \$6,5m, ein Anstieg von 74% in Folge.
  - GAAP EPS von \$0,05 übertrifft die Erwartungen
  - Netto zahlende Neukunden steigen um 2,800 auf 38,100
- (15. Nov.)

**SoftM – Steigerung bei Software, Rückgang in der Systemintegration, Ergebnisverbesserung.** Bei steigenden Softwareumsätzen und geringeren Erlösen im Bereich Systemintegration verzeichnete der SoftM Konzern in den ersten neun Monaten des Jahres 2007 einen Rückgang des Konzernumsatzes auf 40,3m Euro (Vj. 54,4). Hauptursachen waren die Entkonsolidierung der SoftM Software und Beratung GmbH, Waiblingen/Stuttgart, sowie die Umstrukturierungen und personellen Veränderungen im Bereich Systemintegration. Im Bereich Standardsoftware war eine deutliche Steigerung um 11% zu vermelden. Das Ergebnis nach Zinsen und Steuern (EBIT) lag nach neun Monaten bei -0,9m Euro (Vj. -0,8), der Jahresüberschuss betrug 0,1m Euro (Vj. -0,3). Üblicherweise sind bei SoftM, wie auch allgemein in der IT-Branche, Umsatz und Ergebnis im Q4 am stärksten. Der Konsolidierungskreis hat sich im Vergleich zum Vorjahr um die SoftM

Semiramis GmbH & Co. KG erweitert. Ab 01.07.2007 ist die ehemalige SoftM Software und Beratung GmbH, Waiblingen/Stuttgart, aus dem Konsolidierungskreis ausgeschieden. (20. Nov.)

**Sage Software erzielt mit 36% Wachstum einen neuen Umsatzrekord in Deutschland.** Die britische Sage Group plc stellte die Ergebnisse des Geschäftsjahres

2007 vor (1.10.2006 bis 30.09.2007). Danach steigerte die Sage Gruppe ihren Umsatz weltweit um 30% auf insgesamt 1,157 Milliarden £ (ca. 1,713 Milliarden Euro). Der Gewinn vor Zinsen und Steuern (EBITA) stieg um 20% auf 283,2m £ (ca. 419,1m Euro). In Deutschland stieg der Umsatz um 36%, von rund 58,6m Euro in 2006 auf rund 79,7m Euro in 2007. Gleichzeitig wuchs der operative Gewinn (EBITA) um rund 31% auf 16,5m Euro. Dieses Ergebnis wurde unter anderem durch die Übernahme des Softwarehauses bäurer im Juni 2006 erreicht, das als eigenständige Geschäftseinheit von Sage den gehobenen Mittelstand mit ERP-Lösungen bedient und zum ersten Mal komplett in das Geschäftsergebnis von Sage eingeflossen ist. Aber auch die Effekte der gesetzlichen Änderung der Mehrwertsteuer wirkten positiv auf das Softwarelizenzgeschäft von Sage in Deutschland. Das organische Wachstum des Unternehmens lag mit insgesamt 10% ebenfalls wesentlich über dem durchschnittlichen Marktwachstum der Softwarebranche, das der Branchenverband Bitkom im September 2007 mit rund 6% angab. Besonders positiv entwickelte sich im vergangenen Geschäftsjahr der Bereich Kundenmanagement-Software (CRM), in dem Sage mit seinen drei Produkten ACT!, SageCRM und SalesLogix ein überdurchschnittliches Wachstum von rund 36% gelang. Zudem wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr zahlreiche neue Produkte eingeführt, darunter erstmals eine professionelle Lösung zur Analyse und Auswertung der Geschäftstätigkeit von Unternehmen (Sage Business Intelligence) sowie eine Software-Lösung für die Zeitwirtschaft. Zudem stieß auch die offene Technologieplattform bäurer open access (boa) bei den ersten Kunden, darunter Deutschlands größter Apple-Handelspartner Gravis, auf große Resonanz. Anwender können mit boa von den Vorteilen einer Service-orientierter-Architektur (SOA) sowie offener Standards profitieren. Erstmals werde Sage in 2008 auch eine Kundenmanagement (CRM)-Lösung vorstellen, die Kunden über das Internet (on demand) zur Verfügung gestellt werden soll. Mit diesem Produkt, das im Januar 2008 startet, geht nun auch Sage in Richtung Software as a service (SaaS). (28. Nov.)

## Trends

**Geschäftskritische Anwendungen in jedem dritten Unternehmen veraltet.** In jedem dritten Unternehmen befinden sich die geschäftskritischen Anwendungen bereits durchschnittlich mehr als zehn Jahre im Einsatz. Nach einer Erhebung im Auftrag des Business-Portals Solutionsparc.com sind in weiteren 57 Prozent der fast 400 befragten Mittelstands- und Großfirmen die wichtigen Applikationen zwischen fünf und zehn Jahren alt ... [mehr](#)

**BPM International Close Cycle Rankings 2007: Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz beschleunigen Abschlusszeiten weiter deutlich – USA dagegen im Rückwärtsgang**

- ifb und BPM International vergleichen die Abschlusszeiten von 530 den weltgrößten Unternehmen
  - Novartis (Schweiz) und SAP (Deutschland) bei Bilanzveröffentlichung unter den schnellsten Großunternehmen Europas
  - Schweiz mit weltweit höchster Abschlussbeschleunigung (15% schneller), deutsche und österreichische Unternehmen verkürzen Abschlusszeiten um durchschnittlich 3%
  - Gegenläufiger Trend in USA: Abschlusszeiten bis zu 40% länger
- Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz haben in den vergangenen vier Jahren die Veröffentlichung ihres Jahresabschlusses deutlich beschleunigt. Dies zeigt das weltweite „Close Cycle Ranking 2007“, das der Beratungs- und Softwareanbieter ifb group mit dem europäischen

Beratungsnetzwerk BPM International erstellt hat. Im Durchschnitt verkürzten seit 2004 die deutschen Großunternehmen (DAX 100) ihre Abschlusszeiten um 3%, die Schweizer (SMI) um 15% und die Österreicher (ATX) um 3%. Zu den Spitzenreitern in Deutschland zählen Software AG (23 Kalendertage), SAP (24 Tage) und Merck (30 Tage); SAP liegt bei bei einem Vergleich der 150 größten Unternehmen Europas auf Rang 3. Die stärkste Reduktion der vergangenen vier Jahre verzeichnen Großunternehmen in der Schweiz (im Schnitt 15% schneller), den Niederlanden (11%) und Norwegen (7%); während sich in den USA die bisher weltweit schnellsten Abschlussprozesse um durchschnittlich 10% verlangsamt haben. Europaweit sind die größten niederländischen und britischen Unternehmen nach wie vor am schnellsten bei der Bekanntgabe der vorläufigen Ergebnisse. Deutschland, Österreich und Schweiz bilden wie in den letzten Jahren das Schlusslicht, holen aber auf: In allen drei Ländern haben über 60% der größten Unternehmen ihre Abschlusszeiten um über 4,5 Tage verkürzt. Der Abstand zwischen europäischen und US-Unternehmen hat sich bei der Bekanntgabe der testierten Ergebnisse innerhalb von vier Jahren dramatisch von 25 Tagen auf 9 Tage verkürzt. Doch die 100 größten US-Unternehmen haben mit durchschnittlich 31 Tagen bei den vorläufigen Ergebnissen noch immer einen bedeutenden Vorsprung von 20 Tagen gegenüber europäischen Unternehmen.

Weitere Details zur Studie sind erhältlich bei der ifb group ([andreas.grotz@ifb-group.com](mailto:andreas.grotz@ifb-group.com)).

**IT Gehälter in den USA im Aufwind.** Der Anstieg ist mit 3,7% aber langsam wie die Computerworld's jährliche Gehaltsübersicht zeigt. Nach einem Gehaltsrückgang in 2002 hat sich die Bezahlung von IT Mitarbeitern langsam verbessert. Im 2007 Jahresbericht sagten 75% der Befragten, dass ihre Gehälter gestiegen seien. Noch wichtiger ist, dass die Nachfrage nach IT Spezialisten steigt. Letzteres gilt auch in unseren Märkten. Auf der Microsoft BI Konferenz am 27./28. November in München war die angespannte Situation insbesondere im BI Umfeld das Thema an den Ständen. Mehr zu der Situation in den US im Artikel der Computerworld [article](#).

**Die ITIL Front bröckelt.** Die Information Technology Infrastructure Library (ITIL) gewinnt an Popularität, aber ist kein Zaubertrank für das IT Management. BT INS interviewte 300 IT Manager in diesem Sommer über den Einsatz von ITIL in den IT Service-Management Prozessen. Rund 51% der Befragten nutzen, aber 55% schwören auf selbst entwickelten Methoden und Verfahren. BT INS sagt, dass der Anteil von ITIL Nutzern abgenommen hat nach einem bemerkenswerten Anstieg in den Jahren 2004 bis 2006. Allerdings sagen 46% der Befragten, die heute nicht ITIL nutzen, dass sie planen, mit einer ITIL Nutzung innerhalb von 18 Monaten zu beginnen. Der Bericht sagt, dass ITIL wohl einen Sättigungspunkt erreicht hat, wobei ITIL V3 im kommenden Jahr wieder für ein Wachstum sorgen könnte. Allerdings glauben 25% der Befragten, dass ITIL V3 die heutigen Praktiken nicht verändern wird. Klares Fazit des Reports: Vor 3 Jahren waren die Erwartungen an ITIL höher. Die Realität und Fakten zu ITIL, was es kann und nicht kann, hat die die Erwartungshaltung der Befragten nach unten korrigiert. Mehr dazu bei der [NetworkWorld](#).

**Nicht vergessen:**



**Bewerben Sie sich jetzt für den Best Practice Award Business Intelligence und Data Warehousing 2008.** Haben Sie ein Business-Intelligence-Projekt erfolgreich umgesetzt und möchten für Ihren Fleiß belohnt werden? Ein unabhängige Experten-Jury prämiiert auch nächstes Jahr wieder das beste Anwenderprojekt für Business Intelligence und Data Warehousing mit dem Best Practice Award. Dem Siegerteam winkt ein attraktiver Preis, gestiftet von Hahn & Zwinger Marketing, Veranstalter des Forums Business Intelligence & Enterprise Information Integration auf der CeBIT, in dessen Rahmen die Gewinner am 6. März 2008 präsentiert werden. Sie können ab sofort die Bewerbungsunterlagen per E-Mail bei Axel Bange ([abange@barc.de](mailto:abange@barc.de))

anfordern. Bewerbungsschluss ist der 19. Januar 2008.

**Und zum Schluss:**

**10 Tools, um seine Blogs attraktiver zu machen...**wenn's denn hilft, dann [hier](#) klicken.

**Termine**



**14. Dezember, Telephonaktion „Ask the Expert“**

Aufgrund der großen Resonanz des ersten Termins von ASK the Expert, hier der nächste Termin für Ihre Fragen an die CRM-Experten!

Am 14. Dezember stehen von 9 bis 13 Uhr die Mitglieder des CRM-Expertenrats für telefonische Fragen rund um das Thema Kundenbeziehungsmanagement für Sie zur Verfügung. Nutzen Sie diesen neuen und kostenlosen Service von CRM-Expert-Site und wählen Sie einen der Experten direkt an!

Mehr auf

<http://news.crm-expert-site.de/inxmail7/url?v74c000c43ub00i473a10>

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 © 2007 S.A.R.L. Martin

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

