



Dr. Wolfgang Martin berichtet zu Prozess- und Service-Orientierung, Business Integration und Business Intelligence

INHALT

Editorial

Das service orientierte Business – Teil 2
[mehr](#)

Cubeware

[mehr](#)

Neue White Paper

[mehr](#)

Merger & Acquisitions

[mehr](#)

Zahlen

[mehr](#)

Trends

[mehr](#)

Kurzmeldungen

[mehr](#)

Zum Schluß

[mehr](#)

Termine

[mehr](#)

Editorial: Das service-orientierte Business – Wandel im Business/IT-Alignment (Teil 2)

Im Teil 1 (Newsletter Januar 2010) hatten wir Industrialisierung und Agilität eines Unternehmens als den Management-Fokus heutiger Unternehmenslenker dargestellt. Die Konsequenz ist eine Prozess- und Service-Orientierung. Ein kritischer Erfolgsfaktor von Prozess- und Service-Orientierung im Unternehmen ist neben einer funktionierenden Technologie vor allem ein funktionierendes Business/IT-Alignment. Wir hatten dann postuliert: Will man ein Unternehmen gemäß den Prinzipien Industrialisierung und Agilität führen, so ist die entsprechende Organisationsform ein service-orientiertes Business (SOB). Um das Funktionieren eines serviceorientierten Unternehmens besser verstehen zu können, haben wir dann uns die Prinzipien von Serviceorientierung angeschaut und auf die Organisation übertragen. Wer das nachlesen möchte, hier der [Link](#)

Change von Business/IT-Alignment

In einem SOB kommt es also auf Agilität an, d.h. auf das schnelle Entwickeln und Nutzen von innovativen Prozessen und Business-Services, und auf Industrialisierung, d.h. es besteht die Zielsetzung, kosteneffizient und ressourcensparend zu handeln. Dabei versteht man unter einem Business-Service die individuelle Implementierung eines (Mini-)Prozesses: Er wird aus vorgefertigten Komponenten und vorgegebenen Kompositionsregeln („Bauplan“) von (geeigneten) Mitarbeitern der Fachabteilung komponiert. Änderungen sind auch im laufenden Betrieb möglich. Die Methoden der Komposition schaffen Revisions- und Betriebssicherheit

Das wollte man auf Seiten der IT durch den Einsatz von BPM und SOA erreichen, aber wenn bereits die Modellierung von Prozessen in traditioneller Art und Weise eine Bruchstelle zwischen fachlichem und technischem Design hat, dann bleiben die Mitarbeiter in den Fachabteilungen weiterhin von der IT abhängig, die zähen Abstimmungen zwischen Business und IT verbessern sich nur marginal und der Gewinn an Flexibilität durch eine SOA kann so zunichte gemacht werden. Der eigentlichen Herausforderung, die Steigerung der Produktivität und Qualität im Business durch IT zu unterstützen, kommt man so kaum näher.

Dazu kommt der chronische Ressourcenmangel in der IT: Die IT ist in der Regel zu 80% in Wartung und Betrieb gebunden. Da bleibt für Innovation und Steigerung der Wettbewerbskraft einfach zu wenig über. Und schließlich ist, wenn denn mal Ressourcen frei und verfügbar sind, das Entwickeln von Individualsoftware selbst mittels Ansätzen wie Model Driven Architecture (MDA) zu langsam und zu unflexibel, da – siehe oben – MDA ein reiner IT-Ansatz ist, bei dem die Fachabteilung schnell abgehängt ist. In dieser Situation sind viele Unternehmen in eine Sackgasse gelaufen: Anwendungsentwicklung mit Access, Excel und XChange in der Fachabteilung löste fachliche Aufgaben relativ schnell, aber nur sehr kurzfristig. (Achtung: nicht die Werkzeuge werden hier kritisiert, sondern dieser Nutzen und Einsatz der Werkzeuge.) Die so entstandene Software ist nicht revisions- und betriebssicher, und die Wartung ist meist von ganz bestimmten Personen abhängig. So ist eine Schatten-IT entstanden, heute im Zeitalter von Compliance ein Riesenproblem.

Einen innovativen Ansatz, um diese Herausforderungen zu meistern, findet man in der industrialisierten Softwareentwicklung, die den Konzepten einer „industrialisierten Produktion“ entsprechend dem „Engineer-to-order“-Modell folgt. Das bedeutet eine neue Arbeitsteilung und Organisation zwischen Business und IT. Die IT schafft eine Plattform, auf der das Business selbständig und autonom Prozesse und Business-Services komponieren und managen kann. Komponieren bedeutet hier ganz allgemein das Aggregieren und Konfigurieren von vofabrizierten Komponenten entsprechend vorgegebener Konstruktionspläne. So entsteht eine **Servicefabrik**, die

die Rollen von Business und IT im Unternehmen neu definiert.

Es gibt unterschiedliche technologische Ansätze zum Bau einer Servicefabrik. Ein Weg sind Business Mashups. Dieser Weg wird beispielsweise von der IBM begangen. Er lehnt sich an die Web 2.0 Konzepte an: Der Konsument wird zum Verbraucher. So können beispielsweise individuelle Ergänzungen und auch Neuentwicklung von Mini-Business-Services jetzt unabhängig von der IT in den Fachabteilungen vollzogen werden. Ein anderer Weg geht über dynamische Applikationen. Die basieren auf Business Rule Management Systemen. Die Nutzer in den Fachabteilungen können so unabhängig von der IT das Entwickeln und Ändern von Geschäftslogik in Business Services vornehmen. Die dynamische Applikation agiert dabei wie eine Servicefabrik, die die Regel-Services verwaltet und erforderliche Änderungen am GUI des Business-Service automatisch aus der Geschäftslogik generieren. Diesen Weg gehen beispielsweise Innovations und Pega Systems. Die ICS wiederum hat einen Weg über das Modellieren einer Enterprise-Ontologie eingeschlagen. Damit wird das fachliche Design im Rahmen der Ontologie direkt ausführbar. Die Fachabteilung bekommt so die Kontrolle über den Software-Entwicklungsprozess. Einen wiederum anderen Weg verfolgt die jCOM1, die einen innovativen governance-orientierten Ansatz mittels dem sogenannten „subjektorientierten BPM (S-BPM)“ eingeschlagen hat. Auch hier wird durch diesen methodischen Ansatz die fachliche Semantik vollständig erfasst, so dass die fachlichen Modelle auch hier sofort ohne weitere Programmierung und Codierung sofort ausführbar sind. Das macht die Fachabteilung dann in der Tat zur verlängerten Werkbank der IT. Schließlich bietet Novabit eine Servicefabrik auch als OpenSource.

FAZIT: In einem SOB vollzieht sich also ein tiefgehender Wandel der Organisation und der Kultur bei der Zusammenarbeit von Business und IT. Insbesondere geht es dabei um den Abbau von

- o Silodenken,
- o die Fokussierung auf Unterstützung der Geschäftsprozesse und Business-Services,
- o Industrialisierung, Time-to-Market und Qualität der Geschäftsprozesse
- o die organisatorische Annäherung der IT an die Fachbereiche,
- o den Abbau von Kommunikationsbarrieren,
- o mehr Autonomie in den Fachbereichen beim Erstellen von IT-Lösungen
- o den Wandel von Projekt- zu Produktorientierung,
- o die Service-Orientierung mittels flexible Komposition von Services und Servicekomponenten (Mashups, dynamische Business-Services, Ontologie, Governance-Orientierung etc.),
- o um den Wandel von Technikfokussierung zu Kundenorientierung im Verhältnis Business/IT.

Übrigens, White Paper und Research Notes zu ICS, Innovations, jCOM1 und Novabit finden Sie in meinem Downloadcenter auf www.wolfgang-martin-team.net. Den vollständigen Artikel lesen Sie im IT-Management Jan-Feb 2010 (S. 16 – 19).

Mit den besten Grüßen

Ihr

Dr. Wolfgang Martin

Anzeige



cubeware

Kluger Entscheidung!

CeBIT
2.-6. März 2010
Besuchen Sie
Cubeware auf der
CeBIT 2010
Halle 5 / Stand D35

Holen Sie sich die beste BI!

Kommen Sie zur CeBIT und erleben Sie Analyse, Planung, Reporting und Dashboarding mit Business Intelligence von Cubeware.

Neu für Sie:

- o Stark für jede IT-Landschaft
- o Ad-hoc-Analyse in neuer Dimension
- o Integrierte Unternehmensplanung
- o Mapping macht den Unterschied
- o Gelber BI-Einstieg 'for free'

Egal ob in Windows oder Web, egal welches VORSYSTEM - Cubeware überzeugt durch Flexibilität, Anwenderfreundlichkeit und Investitionssicherheit. Unschlagbar für Ihr Business.

>> [Gleich Termin und Ticket sichern!](#)

Wir freuen uns auf Sie!

Neue White Paper

IBM – Das bessere Unternehmen – Die Industrialisierung von Information Management. Prozess-Orientierung ist die Voraussetzung zu Industrialisierung, Agilität und Compliance. Prozess-Orientierung kann aber nur dann erfolgreich sein, wenn sie es von einem Information Management begleitet wird, denn es gilt: kein Prozess ohne Daten. Die Aufgabe, Prozesse und Informationen zu managen ist daher eine gemeinsame Aufgabe von Business und IT. Entscheidend ist, dass die Governance stimmt: man braucht die richtige Organisation, die richtigen Prozesse und Policies zum Managen der Prozesse und Informationen sowie die richtige Technologie. So lässt sich ein „besseres“ Unternehmen schaffen, denn mit Information Management legt man die Voraussetzung zu intelligenten Prozessen. Information Management ist daher absolute Chefsache. Eine Delegation in die IT ist die falsche Entscheidung. Information muss wie eine Unternehmensanlage („Information as an Asset“) behandelt und gemanagt werden. Ist das nicht der Fall, dann wird jede Initiative zur Prozess-Orientierung scheitern. Industrialisierung, Agilität und Compliance bleiben dann Schlagworte. Der Wettbewerb, der dies verstanden hat, wird an unserem Unternehmen vorbeiziehen, denn das bessere Unternehmen ist keine Utopie, sondern Realität. In diesem White Paper wird aufgezeigt, wie man durch die Industrialisierung von Information Management die Weichen stellt, um den Wandel zum besseren Unternehmen zu machen.

[Kostenfreier Download](#)

Merger & Acquisitions

VMware übernimmt Zimbra. VMware übernimmt das bislang zur Yahoo! Corporation gehörige Unternehmen Zimbra, Spezialist im Bereich Email und Collaboration Software. Die Akquisition ist ein konsequenter Schritt im Rahmen der VMware-Mission, Komplexität in den Bereichen Rechenzentrum, Desktop, Applikationsentwicklung sowie im Bereich IT-Services zu reduzieren. Zimbra ist eine Open Source Email und Kollaborationslösung mit über 55 Millionen bezahlten Mailboxes. Als unabhängige Yahoo! Produktdivision konnte Zimbra vergangenes Jahr einen Gesamtzuwachs von 86% verzeichnen. Basierend auf einer modernen, flexiblen Architektur als Basis virtueller und Cloud-skalierter Infrastrukturen, ermöglicht die Zimbra Technologie eine geringere Total Cost of Ownership (TCO) als herkömmliche Lösungen. Zimbra-Lösungen bieten interessante Enterprise-Features, Kompatibilität mit herkömmlichen Email-Umgebungen und sind auf die Bedürfnisse sowohl kleiner als auch großer Umgebungen ausgerichtet: Sie werden als On-premise-Software bei tausenden kleinen und mittelständischen Unternehmen, bei Großkonzernen mit verschiedenen Standorten sowie "Hosted as a Service" bei großen Service-Providern wie Comcast und NTT Communications eingesetzt. (13. Jan.)

Sage baut Marktauftritt in Österreich aus und fusioniert zwei Tochtergesellschaften. Der mit 6,1 Millionen Kunden laut Gartner weltweit

drittgrößte Anbieter von Unternehmenssoftware, die britische Sage Group, verstärkt das Engagement in Österreich und gründet dort die Sage Software GmbH (www.sage.at). Nachdem das Unternehmen bislang mit zwei unabhängig agierenden Tochterunternehmen, der auf Personalsoftware spezialisierten dpw H.R. Software GmbH und dem für kaufmännische Software bekannten ERP-Spezialisten Sage bäuer GmbH aktiv war, werden nun beide Geschäftsbereiche unter einem Dach zusammengefasst. Mit dem Zusammenschluss beider Häuser unter der Marke Sage entsteht so einer der führenden Anbieter von betriebswirtschaftlichen Software-Lösungen in Österreich, der landesweit rund 7.500 mittelständische Kunden mit Software-Produkten und Services versorgt. Die **Business Software GmbH** aus Klagenfurt wird wie auch bisher das Geschäft mit kaufmännischen Komplettlösungen für kleine und mittlere Unternehmen über den Fachhandel adressieren. (19. Jan.)

EU genehmigt die Übernahme von Sun durch Oracle. Oracle gab diese Nachricht am 21. Jan. bekannt und teilte auch mit, dass man eine entsprechende Genehmigung ohne Auflagen nun auch in Kürze von China und Russland erwartet. Damit kann die Transaktion wohl nun bald abgeschlossen werden.

Informatica übernimmt Siperian. Informatica kündigte an, dass die Übernahme von Siperian, einem Anbieter von Infrastrukturtechnologie für Stammdatenmanagement (MDM) erfolgt ist. Informatica wird Siperian unter vollständiger Einbeziehung von Wandlungs- und Optionsrechten für ungefähr \$130m in bar übernehmen. Siperian ist ein Pionier mit drei differenzierten und erprobten Einsatzmöglichkeiten. Siperian bietet eine Multidomain-MDM-Plattform, um Unternehmensentscheidungen über mehrere Einheiten oder Betrachtungen hinweg zu optimieren. Siperian ist einfach zu konfigurieren und beschleunigt die Ergebnisse. Integrierte Metriken zur Messung der Zuverlässigkeit geben den Verantwortlichen ein größeres Vertrauen in die Stammdaten. Mehr als 60 Kunden weltweit verlassen sich erfolgreich auf Siperian, darunter führende Unternehmen in den Bereichen Life Sciences und Finanzdienstleistungen, beispielsweise Pfizer, Shire, Bank of America, State Street Bank und Lexis Nexis. Siperian wurde im April 2001 gegründet und hat seinen Unternehmenssitz in Foster City, Kalifornien/USA. (29. Jan.) [Die vollständige Pressemitteilung in Englisch](#)

IBM kauft mit Initiate Systems einen Information Management-Spezialisten im Gesundheitswesen. Mit Initiate Systems übernimmt IBM die 30. Firma im Bereich Informationsverwaltung. Das nicht börsennotierte Unternehmen stellt Lösungen her, die die Verwaltung und den Austausch von Patientendaten für Organisationen aus dem Gesundheitswesen und Behörden unterstützt. Die Produkte von Initiate Systems werden in das IBM Information Management-Portfolio aufgenommen. Über den Kaufpreis wurde nichts bekannt. (04. Feb.)

Sybase stärkt seine Echtzeit-Analyseplattform durch den Zukauf der Assets von Aleri. Sybase hat den Zukauf der Assets von Aleri Inc. abgeschlossen. Aleri ist ein Anbieter von Complex Event Processing (CEP)-Technologie und CEP-basierten Lösungen für den Unternehmenseinsatz. Damit hat Sybase seine Plattform für Echtzeit-Analysen durch die Ergänzung des Liquidity Risk Management und Aleris Liquidity Management Suite leistungsfähiger gemacht. Laut Forrester Research ist „die Aleri-Plattform ein ausgereiftes Produkt mit einer überzeugenden Strategie“. Im Forrester-Bericht vom 4. August 2009 mit dem Titel „The Forrester Wave™: Complex Event Processing (CEP) Platforms“ (Q3 2009) wurde Aleri als Marktführer im Bereich CEP-Lösungen eingestuft. Der vollständige Bericht kann unter www.forrester.com abgerufen werden. Über Einzelheiten der Akquisition wurde Stillschweigen vereinbart. (04. Feb.)

Zahlen

CAS Software AG mit 25% Wachstum in 2009. Die CAS Software AG, Anbieter von CRM im deutschen Mittelstand, wuchs trotz der Krise im Jahr 2009 stark: Der Umsatz konnte gegenüber dem Vorjahr um 25,3% gesteigert werden. Gleichzeitig investiert die CAS Software weiter: 26 neue Mitarbeiter wurden 2009 eingestellt und der Vertrieb ist bereits in 24 Ländern aktiv. Auf dem Weg zur europäischen Markführerschaft hält das Unternehmen an der bisherigen Unternehmensstrategie und dem Ausbau seiner innovativen Produktpalette fest. Mit der CRM-Software CAS genesisWorld, dem Online-Kontaktmanager CAS PIA für kleinere Unternehmen und Selbstständige und weiteren Produktinnovationen sieht sich die CAS AG aus

Karlsruhe weiterhin bestens gerüstet. (14. Jan.)

Sage gibt erstmals österreichische Geschäftszahlen bekannt. Die Sage Group hat erstmalig die Ergebnisse des Geschäftsjahres 2008/09 (01.10.2008 bis 30.09.2009) für Österreich vorgestellt. Der Umsatz der Sage Software GmbH in Österreich betrug im abgelaufenen Geschäftsjahr rund 8,7m Euro, was einen Anstieg von 6,1% zum vorherigen Geschäftsjahr bedeutet. Zum Gesamtumsatz in Österreich muss zudem noch der Erlös der Business Software GmbH mit Sage Produkten hinzugerechnet werden: Die Business Software aus Klagenfurt hat sich als Entwicklungspartner und Distributor auf den Vertrieb von Sage-Lösungen für kleine und mittlere Betriebe in Österreich über den Fachhandel spezialisiert und macht rund 2,5m Euro Umsatz mit Sage-Produkten. In Summe belief sich der Umsatz im Geschäftsjahr 2008/09 mit Sage Produkten und Dienstleistungen in Österreich daher auf mehr als 11m Euro. (19. Jan.)

Region Rhein-Main-Neckar ist das Zugpferd der europäischen Softwarebranche. [Truffle Capital](#) hat die erste Ausgabe seiner Studie „Truffle 100 European Clusters“ veröffentlicht, ein Ranking der 42 europäischen Regionen, die eine wichtige Rolle in der Softwarebranche spielen. Laut dieser Bewertungsliste erwirtschaften Unternehmen in der Region Rhein-Main-Neckar 50% des weltweiten Umsatzes der hundert führenden europäischen Softwareanbieter. Mit 12,5 Milliarden Euro softwarebezogener Umsätze im Jahr 2009 ist die Region Rhein-Main-Neckar mit Frankfurt als ihrem wirtschaftlichen Zentrum die führende europäische Region in der Softwarebranche. Die Studie bezeichnet die Rolle der Region Rhein-Main-Neckar als das „Silicon Valley“ Europas. Auf Platz 2 nennt die Studie die Region Paris mit einem Umsatz von 2,4 Mrd. Euro, auf Platz 3 den Nordosten Großbritanniens. Das Cluster-Ranking basiert auf den Ergebnissen des „Truffle 100 Europe“ des Jahres 2009, einer Bewertungsliste, die mit Unterstützung der europäischen Kommissarin für Informationsgesellschaft und Medien, Viviane Reding und in Zusammenarbeit mit dem französischen Analystenhaus [CXP](#) und der „Top 100 Research Foundation“ erarbeitet wurde. (20. Jan.)

VMware kam recht gut durch 2009. Man erreichte ein jährliches Umsatzwachstum von 8% auf \$2,0 Mrd, ein Umsatzwachstum im Q4 von 18% auf \$608m im Vergleich zum Vorjahr. Die jährliche GAAP-Umsatzrendite betrug 11%; die nicht-GAAP Umsatzrendite sogar 24%. (25. Jan.)
Die Details finden Sie in der [VMware-Pressemitteilung](#)

SAP 2009: Ende gut, alles gut? Oder: Man muss nur die Erwartungen tief genug schrauben. Die SAP Q4/2009-Ergebnisse und das Jahresergebnis 2009 finden Sie [hier](#). Die Zahlen geben zu denken, in erster Linie die der Softwareerlöse und das besonders in direktem Vergleich zu Oracle (siehe Januar-Newsletter). Hier hat die SAP in 2009 eine Menge Federn lassen müssen. Das sieht man auch auf der Vorstandsebene. Hier die Kommentare: „Aufgrund des schwierigen und instabilen Marktumfelds, das im dritten Quartal 2008 begann und über das gesamte Jahr 2009 anhielt, haben wir umgehend ein Programm aufgelegt, um Kosten zu senken und unsere operative Marge zu sichern. Unsere ursprünglichen Erwartungen haben wir sogar übertreffen konnten.“, sagte Werner Brandt, Finanzvorstand der SAP. „2009 haben wir unsere Kosten (Non-GAAP) trotz Restrukturierungskosten von rund 200m € um rund 650m € auf 7,8 Mrd. € reduziert. Die wechselkursbereinigte operative Marge (Non-GAAP) lag bei 27,6% - einschließlich eines negativen Effekts von 1,8 Prozentpunkten aufgrund der Restrukturierungskosten. Für 2010 werden wir weiterhin konsequent unsere Kosten kontrollieren und dabei ein starkes Augenmerk auf das weitere Wachstum der Marge legen“. So lassen sich nicht unbedingt neue Kunden gewinnen, aber Léo Apotheker, Vorstandssprecher der SAP ergänzte, „Neben der Margensteigerung möchten wir im Jahr 2010 wieder zu Umsatzwachstum zurückkehren, obwohl das Marktumfeld weiterhin angespannt ist und die Unsicherheit bei den Kunden nach wie vor andauert.“ In diesem Sinne wünschen wir der SAP ein erfolgreiches Jahr 2010, denn die SAP muss sich in einem sich neu bildenden Markt behaupten. Der Kunde will Komplettlösungen von der Hardware über die Middleware bis zur Software zu niedrigsten Kosten ohne Anfangsinvestment (SaaS und die Cloud), da ist die SAP mit Business-by-Design bisher noch nicht so richtig aufgestellt. Oracle hat mit der Übernahme von SUN ein Zeichen gesetzt, dem die Ankündigung der Allianz von Microsoft und HP folgte. IBM hat sowieso alles aus einer Hand, und von Google und Amazon wollen wir erst gar nicht reden. Das alles wird die SAP nicht vom Markt verdrängen, aber der Wettbewerb wird härter und damit wird es auch schwieriger, die bisher guten operativen Margen auch zu halten. Dass es auf die Marge ankommt, haben wir wieder sehen können. Trotz der durch und durch roten

Zahlen legte die Aktie der SAP um fast 1% zu. (27. Jan.)

Gerüchteküche fängt an zu brodeln. Die nicht gerade überzeugenden Zahlen von SAP haben die Gerüchteküche angeworfen. Spekuliert wird insbesondere über mögliche Wechsel im Vorstand der SAP. Hier ein Link zu [e3cms](#)

Und Sonntagabend (07.Feb.) kam es dann über den Ticker: Leo Apothekers Vertrag wird nicht verlängert! [Hier die Mitteilung der SAP](#)

Microsoft mit Rekordumsatz. Microsoft konnte seinen Q2/2010-Gewinn (Das Quartal endete am 31.12.2009.) um 60% auf \$6,66 Mrd. (Vj. 4,17 Mrd.) erhöhen und damit \$0,74 (Vj. \$0,47) pro Aktie erwirtschaften und die Erwartungen von \$0,59 deutlich übertreffen. Der Umsatz stieg um 14% auf den Rekordwert von \$19,02 Mrd. (Vj. \$ 16,63 Mrd.). Treiber waren die wieder anziehenden Verkäufe von PCs, wobei Windows 7 geholfen hat. Der Aktienkurs stieg um 1,5% im nachbörslichen Handel nach der Bekanntgabe der Ergebnisse. (28. Jan.)

[Hier die Microsoft-Pressemitteilung in Englisch](#)

ATG weiterhin auf Erfolgskurs. Art Technology Group hat die Q4/2009 Zahlen und das 2009 Jahresergebnis publiziert. Der Umsatz im Q4 stieg um 9% auf \$49.7m (Vj. \$45.4m) und für das Gesamtjahr ebenfalls um 9% auf \$179.4m (Vj. \$164.6m). Besonders erfreulich ist die Steigerung der Produktlizenz-Buchungen um 8% sowohl im Q4 als auch im Gesamtjahr. (01. Feb.) Hier die [Details](#)

Informatica meldet im Q4/2009 Rekorderlöse und Erlössteigerungen um 25%. Die Erlöse für das Q4/2009 betragen \$150,9m. Dies bedeutet eine Steigerung von 21% gegenüber der Summe von \$124,4m im Q4/2008. Im Q4 konnten 74 Neukunden gewonnen werden. Informatica vergrößert damit seinen Kundenstamm in diesem Quartal auf 3.931 Kunden. (02. Feb.)

Die vollständige Pressemitteilung finden Sie in Englisch [hier](#)

Software AG verzeichnet starkes Wachstum in 2009. Der Umsatz wächst um 18% auf 847,4m Euro. Das operative Ergebnis (EBIT) steigt um 21% auf 218,2m Euro und die EBIT-Marge steigt auf 25,8. Der Gewinn nach Steuern erhöht sich um 22% auf 140,8m Euro. Aufgrund dieser Ergebnisse blickt die Software AG optimistisch ins Jahr 2010 und erwartet ein Umsatzwachstum zwischen 25 und 30% Die Software AG hält inzwischen rund 91% der IDS Scheer Aktien. Auf einer außerordentlichen Hauptversammlung von IDS Scheer wurde am 8. Januar 2010 einem Gewinnabführungs- und Beherrschungsvertrag zugestimmt. Die Software AG rechnet in der Folge mit Kostensynergien von 25 bis 30m Euro. Zur Beschleunigung der vollständigen organisatorischen Eingliederung ist eine Verschmelzung der beiden Unternehmen geplant. Die Minderheitsaktionäre der IDS Scheer AG würden dann Aktionäre der Software AG. Die hierfür benötigten Aktien, will die Software AG in den nächsten Monaten am Markt kaufen. (04. Feb.)

Trends

Ende im Wartungsstreit: SAP lenkt ein. Ich zitiere aus der DSAG-Pressemitteilung: „DSAG-Aktivitäten führen zum Erfolg beim Support-Modell. Die Deutschsprachige SAP-Anwendergruppe (DSAG) e. V. begrüßt die Entscheidung der SAP wieder zu einem optionalen Support-Modell zurück zu kehren und damit einer der Kernforderungen der DSAG nachzukommen. Damit wird die Verpflichtung zur Nutzung des Enterprise Supports außerhalb von Deutschland und Österreich aufgehoben und alle Kunden haben wieder die Möglichkeit, zwischen Standard Support und Enterprise Support zu wählen. Zudem wurde der Mechanismus zur Preisfindung beim Standard Support (Rückrechnung bis zum Vertragsbeginn) „entschärft“. Generell ist ein Wechsel von einem Support-Modell ins andere nun ein Mal im Jahr zu den dann geltenden Konditionen möglich. SAP hat in einer Pressemitteilung verlautbart, dass Kunden auf der ganzen Welt ab jetzt ihr Support-Modell wieder wählen können. Die Rückkehr zum optionalen und weltweit einheitlichen Support-Modell hat die DSAG seit der Ankündigung zum verpflichtenden Enterprise Support vor rund eineinhalb Jahren unbeirrt vertreten. Mit Erfolg, wie die jüngsten Entwicklungen zeigen.“ (14. Jan.)

Eurocloud Deutschland gegründet. Ende Dezember hat eco - Verband der deutschen Internetwirtschaft e.V. - die Eurocloud Deutschland_eco e.V. gegründet.

Mit dieser eigenständigen Organisation adressiert der Verband die Themenbereiche SaaS, CloudComputing und SOA. Weitere Informationen finden Sie [hier](#)

Größter Cloud Computing Deal derzeit weltweit – Panasonic entscheidet sich für IBM LotusLive. Alle 380.000 Mitarbeiter des Unternehmens wechseln schrittweise auf web-basierte E-Mail- und Collaboration-Lösung. Das zeigt Cloud Computing kommt in den Unternehmen an. Durch IBM LotusLive will das Unternehmen vor allem die Zusammenarbeit mit seinem weltweiten Netzwerk aus Kunden, Partnern und Zulieferern effizienter gestalten. Panasonic nutzt IBM LotusLive für Web-Konferenzen, Datenaustausch, Instant Messaging und Projektmanagement. Darüber hinaus wird Panasonic auch LotusLive Connections für Business Social Networking einsetzen. Als Teil dieser Investition in die offene IBM-Technologie wird das Unternehmen Mitarbeiter von Microsoft Exchange und anderen Lösungen zu LotusLive für Email, Kalender und Kontaktmanagement migrieren. Die offene Architektur der IBM Lösung unterstützt Panasonic dabei, sich zu einem global integrierten Unternehmen zu entwickeln und dabei auf die bereits bestehende IT-Infrastruktur aufzubauen, ohne die Ressourcen für die IT-Abteilung erhöhen zu müssen. (14. Jan.)

Wo bleiben die IT-Start-Ups? Einem Bericht der New York Times zu Folge gibt es einen drastischen Rückgang beim verfügbaren Geld der Venture Capitalists, um in neue Technologien zu investieren. Ein Bericht von PricewaterhouseCoopers und der National Venture Capital Association zeigt einen alarmierenden Trend auf: Seit 1997 investierten Venture Capitalists in 2009 der geringsten Betrag in Technologie-Unternehmen. Einige Berater meinen dazu aber, dass das eine gute Entwicklung sei, denn es sei zu viel Geld im System gewesen. Hier einige Zahlen aus dem Bericht: In 2009 wurden \$17.7Mrd. in 2,795 Start-Ups investiert, i.e. 37% weniger Geld und in 30% weniger Deals. Der Rückgang bei Internet-Unternehmen betrug sogar 39%. Einzige Ausnahme: Twitter erhielt \$100m, eine der 10 größten Investments in 2009. Der Grund ist klar: Die Krise hat natürlich auch die Investoren getroffen. Die schlechte Nachricht ist aber: Auch in 2010 soll es nicht besser werden. Mehr dazu in der [New York Times](#)

Kurzmeldungen:

Performance Management 2010. (Teil 2) Eine gute Zusammenfassung von Craig Schiff zum Status Quo und den Trends. Die lesen Sie in der US-Ausgabe von [b-eye-network](#)

Wie grün ist Cloud Computing? Noch so ein Mythos über die Wolke. Zum Entzaubern lesen Sie dazu den Beitrag in der [CNET](#)

Twitter hat jetzt 75m Teilnehmer. So viele sind das gar nicht, meine ich. Plus die Wachstumsraten flachen ab und viele Tweeter sind inaktiv. Lesen Sie dazu den Beitrag in der [Computerworld](#).

2010 IT-Budgets sinken auf das Niveau von 2005. Lesen Sie zu diesem Gartner-Trend den Beitrag auf [eWeek.com](#)

Und zum Schluss:

Kunden aus der Hölle... oder: Es ist nicht immer der Kundenberater, gefunden auf [stern.de](#)

Termine

3./4. März, Hamburg

Alternus Praxis-Seminar: Internetstrategien in der Assekuranz – B2B und B2C

Bereits heute stellt der Internet-Vertrieb einen bedeutenden Vertriebskanal in der Assekuranz dar, dessen strategische Relevanz künftig weiter zunehmen wird. Gezieltes Multikanalmanagement, Webanalyse und -auftritt gehören zu strategischen Erfolgsfaktoren der heutigen Zeit. Aufgrund der Aktualität des Themas und der positiven Resonanz findet am 3. und 4. März 2010 in Hamburg das Praxis-Seminar „Internetstrategien in der Assekuranz – B2B und B2C“ statt. Alternus bietet Entscheidern aus dem Versicherungsbereich die Möglichkeit, mit namhaften Branchenexperten (u.a. Dr. Klaus Heitmeyer, HDI-Gerling, Dr. Marc Surminski, Helmut Kühl und Dr. Wolfgang Martin) ins Gespräch zu kommen und deren aktuellen Ausführungen zu folgen. Hiermit knüpft Alternus an das erfolgreich im Sommer 2009 durchgeführte Seminar „Vertriebskanal Internet – Die strategische Bedeutung im Privatkundengeschäft“ an.

Weitere Informationen bzw. Anmeldung erhalten Sie [hier](#) / Tel: +49 (40) 530 2705 - 60.

Weitere Information stehen im Internet zur Verfügung:

Wolfgang Martin Team <http://www.wolfgang-martin-team.net>

Impressum:

Sie haben Fragen und Anregungen? Sie wollen den Newsletter abonnieren?

Dann schicken Sie uns eine E-Mail an:

info@wolfgang-martin-team.net

Wolfgang Martin Team

S.A.R.L. Martin

74000 Annecy – France

T/F: +33-4-50099244

Internet: www.wolfgang-martin-team.net

Inhalt, Zusammenstellung, Anzeigen, Sponsorship:

Dr. Wolfgang Martin

Wenn Sie den Newsletter abbestellen möchten, senden Sie diese Email einfach mit dem Betreff „unsubscribe“ zurück.

Conformément à la loi 78-17 Informatique et Libertés du 6 janvier 1978, vous disposez à tout moment d'un droit d'accès et de rectification aux données et informations vous concernant.

Inscription par e-mail à:

info@wolfgang-martin-team.net

Désinscription par retour de ce courrier en mentionnant « désinscription »

Tous droits réservés. Alle Rechte vorbehalten.

Copyright © 2010 S.A.R.L. Martin

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