



INHALT

Gasteditorial

Business
Intelligence as a
Service
[mehr](#)

Vitria

Cloud Computing für
BPM
[mehr](#)

Competence Site

Next Level
Competence
Networking
[mehr](#)

**Merger &
Acquisitions**

[mehr](#)

Zahlen

[mehr](#)

Trends

[mehr](#)

Kurzmeldungen

[mehr](#)

Zum Schluß

[mehr](#)

Gasteditorial von Prof. Dr. Peter Gentsch

Business Intelligence as a Service – Business as usual oder Business Illusion?

SaaS Lösungen bieten für viele Bereiche, wie z.B. CRM und IT Service Management große Nutzenpotentiale. Im folgenden Beitrag wird die Frage beantwortet, ob sich die Effizienz- und Leistungsvorteile von SaaS auch im Business Intelligence (BI) Bereich realisieren lassen.

Für den Service-Gedanken sprechen die hohen Aufwände, eigene BI-Infrastrukturen aufzubauen und zu betreiben: Management großer Datenmengen, Spezialisten und Software für Datenanalyse sowie entsprechend performante IT-Infrastrukturen. Dagegen werden vor allem Punkte wie Datensicherheit und Performance der SaaS-Lösung von Analysten momentan noch kritisch beäugt.

Das amerikanische Marktforschungsunternehmen Forrester sieht diesen jungen Markt international derzeit noch mit wenigen Early Adoptern besetzt. Die Business Intelligence Group (B.I.G.) positioniert sich als ein solcher Early Adopter auf dem deutschen Markt.

BI as a Service – die Lösung, die mitwächst. BI als „Hosted-Version“ ist eine Lösung, die sich besonders gut an den Bedürfnissen der Unternehmen orientiert und langfristig mitwachsen kann. Am Anfang mögen effektive ad-hoc-Analysen und Berichte über ein Dashboard ausreichen, doch können sich im Laufe der Zeit neue Anforderungen ergeben. Beispielsweise können spezielle Maßnahmen zur Erhöhung der Kundenzufriedenheit notwendig werden, die sich mit dem BI-Instrumentarium Data-, Text- oder Web-Mining schnell und effizient lösen lassen. Neben diesen analytischen Evolutionsstufen skaliert eine BI as a Service –Lösung auch gut bezüglich gestiegener Datenmengen, z.B. durch die Expansion in neue Märkte. Ebenso ist eine evolutionäre Ausweitung des BI im Unternehmen über Abteilungen hinweg denkbar: So beginnt i.d.R. das Controlling BI einzusetzen, später kommen Marketing und Vertrieb hinzu, bis dann auch Bereiche wie das Innovationsmanagement und Human Resource Management den Nutzen von BI für sich entdecken.

Durch die BI as a Service-Lösung wird damit von vornherein eine optimale Ausgangssituation für sich im Zeitablauf ändernde Anforderungen und Einsatzfelder von Business Intelligence geschaffen.

Einsparungspotentiale durch BI as a Service (BlaaS). Unternehmen profitieren durch die BlaaS-Lösungen in erster Linie von den geringeren und kontrollierbaren Kosten für Nutzung und Wartung. Es werden nur die tatsächlichen Leistungen und Funktionen fakturiert; es müssen keine teuren wartungsintensiven BI-Komplettlösungen gekauft werden. Die Anschaffungs- und Unterhaltskosten für Server entfallen. Des Weiteren erübrigt sich durch die Zusammenarbeit mit den Spezialisten des BI-Dienstleisters die Notwendigkeit dieses Personal inhouse aufzubauen und vorzuhalten.

Geringere Abhängigkeiten und mehr Flexibilität durch BI as a Service. Unternehmen begeben sich nicht in eine Abhängigkeit von bestimmten Herstellern und den damit verbundenen Lizenzmodellen. Durch das i.d.R. große Leistungs- und Funktionsangebot des Service-Partners lässt sich bedarfsorientiert ein Best of Breed-Ansatz realisieren. Dies kann insbesondere vor dem Hintergrund des sich schnell drehenden Akquisitions-Karussells in der BI-Industrie ein Vorteil sein.

BI as a Service – eine Lösung insbesondere für den Mittelstand. In vielen mittelständischen Unternehmen dominieren rein Excel-basierte BI-Lösungen. OLAP, Data Mining oder anspruchsvollere Business Analysen werden mit dem Argument, für solche Lösungen würden zu hohe Kosten anfallen, nicht genutzt. Der „As a Service“-Gedanke ermöglicht es nun gerade den kleinen und mittleren Unternehmen z.B. leistungsfähige OLAP-Systeme im Controlling zu moderaten Kosten einzusetzen. Die Unternehmen profitieren durch die komparativen Kostenvorteile des BI-Dienstleisters („Economies of scale and scope“). Ebenso können mittelständische Unternehmen „on demand“ dezidierte BI-Funktionalität nutzen, z.B. Kundenwert-Modelle oder Responseoptimierung im Marketing auf Basis von Data-Mining. Der skalierbare Service-Ansatz bietet dem Mittelstand eine gute Möglichkeit, trotz vergleichsweise kleiner Budgets analytisch auf Augenhöhe mit großen Firmen zu agieren, die nicht selten ganze BI-Abteilungen unterhalten.

Kritische Punkte: Datensicherheit und Performance. Im Bereich BI werden hoch sensible unternehmensrelevante Daten analysiert. Diese Daten extern aufbereiten zu lassen bereitet einigen Entscheidern noch Bauchschmerzen. Doch die Praxis zeigt, dass die Hosting-Anbieter etablierten Verfahren, Standards und Protokolle nutzen um die Sicherheit der Kundendaten zu gewährleisten. So werden Daten bei der Übertragung zwischen Kunden und Dienstleister mit gängigen Verfahren wie VPNs oder TLS gesichert und beim Hosting Anbieter auf abgesicherten System gespeichert und verarbeitet. So kann eine Datensicherheit die mindestens identisch und durch die Erfahrung des SaaS-Anbieters in vielen Fällen sogar besser als die einer Inhouse Verarbeitung ist garantiert werden

Auch Performancebetrachtungen sind kein Hinderungsgrund mehr für eine Entscheidung Pro-BlaaS. Die Verbreitung schneller Internetanbindung, auch bei mittelständischen Unternehmen, sowie die relativ geringen Datenvolumina welche bei der Konsumtion von Reports- und Datenabfragen entstehen machen die Performanceunterschiede zwischen Inhouse- und Outsourcing-Lösung so marginal, dass sie nicht ins Gewicht fallen. Auch datenintensive Prozesse, wie Spezialanalysen oder Data Mining Anfragen stellen kein Problem dar, finden sie doch direkt auf den Systemen des BlaaS-Anbieters statt und belasten somit nicht die Server oder Internet-Infrastruktur des Kunden.

Fazit: BI as a Service befindet sich insbesondere in Deutschland noch im den Anfängen, besitzt aber das Potential zum Business as Usual nicht nur für den Mittelstand zu werden. Insbesondere in dem komplexen, Know-how-intensiven und dynamischen Business Intelligence-Markt bringt der BI as a Service-Ansatz durch seine Skalierbarkeit und Customisierung große Wertschöpfungspotentiale mit sich. Die permanente Weiterentwicklung entsprechender Sicherheits- und Performance-Konzepte sowie die aktuelle Krisen-bedingte Kosten-/ Effizienz-Diskussion sind weitere Treiber für das Thema BI as a Service.

Mit den besten Grüßen

Ihr

Prof. Dr. Peter Gentsch

Prof. Dr. Peter Gentsch ist Lehrstuhlinhaber des Albert Berner-Stiftungslehrstuhls „direct Customer Relationship Management“ an der Hochschule Aalen und Experte auf dem Gebiet Business Intelligence (BI), Customer Relationship Management (CRM) und e-Business. Zudem ist er Gründer und Chief Analyst der Business Intelligence Group GmbH – eines auf Business und Web Intelligence spezialisierten Full-Service-Unternehmens. Zuvor war Gentsch viele Jahre als Consultant und Coach für namhafte Industrie- und Dienstleistungsunternehmen tätig. Als Autor zahlreicher national und international ausgezeichnete Veröffentlichungen wurde er zu einem gefragten Seminarreferent und Keynote-Speaker für die Themen BI, Data-Mining, Innovationsmanagement und deren Anwendung für das Social Web. In seinen aktuellen Projekten beschäftigt er sich mit der Nutzbarmachung der Kundenkommunikation im Web 2.0 für Unternehmen und mit der Generierung erfolgreicher Strategien zum Umgang mit dieser veränderten Kundenkommunikation.

+++Zur Business Intelligence Group +++

Wesentliches Wissen von Unternehmen und Märkten steckt heute in Daten. Die

Business Intelligence Group (B.I.G.) macht aus diesen verfügbaren Daten kapitalisierbares und messbares Wissen. B.I.G. verschafft Unternehmen so einen einzigartig umfassenden Wissensstand. Denn B.I.G. nutzt nicht nur interne Datenbestände der Unternehmen, sondern auch das Internet als Datenquellen.

Ihre langjährige Erfahrung und ausgereiften Methoden aus der klassischen Business Intelligence hat B.I.G. konsequent für den Einsatz im Internet weiter entwickelt. So bietet B.I.G. neben klassischen Data-Warehouse- und Data-Mining-Angeboten auch innovative Web 2.0-Analysen an. Die umfassende Angebotspalette von B.I.G. reicht dabei von der Analyse und Beratung über die Entwicklung und Implementierung von Softwarelösungen bis hin zu Schulungen.

Die Business Intelligence Group GmbH wurde 2001 von Prof. Dr. Gentsch gegründet. B.I.G. ist national wie international für Konzerne und mittelständische Unternehmen tätig. Das Unternehmen ist mit Büros in Berlin, Frankfurt und London vertreten.

Weitere Informationen finden Sie auf www.intelligence-group.com

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

Anzeige



Cloud Computing für BPM, Trend oder Marketing? Webinar mit Jakob Freund und Vitria am 25.06. um 16:00 Uhr

In diesem Webinar werden die Möglichkeiten aufgezeigt, in wie weit Business Process Management Projekte für Cloud Computing sinnvoll sind.

Ergeben sich fachliche Vorteile für BPM Projekte aus dem Cloud Computing?

Wie unterscheiden sich die verschiedenen BPM Lösungen in ihrem Cloud Computing Ansatz (Modellierung oder auch Ausführung der Prozesse)?

Wie kann Business Process Management von dieser Architektur profitieren ?

Cloud Computing kann eine flexible Alternative zum traditionellen IT Betrieb sein. Es müssen jedoch verschiedene Voraussetzungen bestehen, um BPM erfolgreich als Cloud Computing zu betreiben und damit nachfolgende Ergebnisse zu erzielen:

- **Geringere Kosten:** Durch geringeren Einsatz von Infrastruktur und Wartungskosten verringert Cloud Computing die IT Kosten insgesamt. Ohne teure Hardware und deren Betrieb sinken die Gesamtkosten.
- **Einfachere Skalierbarkeit:** Je nach Bedarf lassen sich die Ressourcen einfach erweitern oder verringern. Dadurch ist die Plattform viel flexibler und leichter an neue Anforderungen anzupassen.
- **Schnellere Realisierung:** Projekte stehen wesentlich schneller zur Verfügung als bisher - mit geringerem Risiko und zu reduzierten Kosten.

In diesem Webinar werden die verschiedenen Alternativen diskutiert und deren Vor- und Nachteile betrachtet.

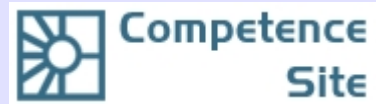
Herr Jakob Freund wird Ihnen einen unabhängigen Bericht über die verschiedenen Einsatz-Modelle von Cloud Computing bis SaaS aufzeigen und welche Ansätze BPM Werkzeuge bei der Umsetzung verfolgen.

Anschließend wird am Beispiel der Vitria Lösung M3O aufgezeigt, welche Möglichkeiten Cloud Computing für das Business Process Management bietet.

Um mehr über „Cloud Computing für BPM“ zu erfahren und die Vitria M₃O Lösung kennenzulernen melden Sie sich gleich [hier](#) zum Webinar von Jakob Freund und

Vitria Technology an!

Partner-Information



Nutzen Sie kostenfrei Next Level Competence Networking!

Die NEUE Competence Site 2.0 ist nun online! Deutschlands führendes Kompetenz Netzwerk bietet neben dem **neuen Design** vor allem eine wesentlich **einfachere Nutzung** für alle sowie **viele neue Funktionen**, die den **registrierten Mitgliedern** zum Competence Networking **kostenfrei** offenstehen. **Dr. Martin** finden Sie **als Beirat** u.a. [hier](#).

Gerade jetzt lohnt es sich besonders, Mitglied zu werden – die **ersten 20.000** neuen Mitglieder erhalten **lebenslang die Gold-Mitgliedschaft kostenfrei**. Damit profitieren Sie bereits heute und ab September noch deutlicher von Mehrwerten für Ihre berufliche Entwicklung und Ihr Networking. [Warum Mitglied werden?](#)

Merger & Acquisitions

Micro Focus kauft Borland und den Bereich Application Testing/Automated Software Quality (ASQ) von Compuware. Die englische Micro Focus bietet für Borland 50m£ in bar. Borland hatte sich zuletzt verstärkt auf das sogenannte Application Lifecycle Management (ALM) fokussiert. Die 1983 von Philippe Kahn gegründete Borland galt Anfang der 90er Jahre als Mitbewerber von Microsoft und Oracle. Vom Glanz der frühen Jahre blieb aber schließlich nichts mehr übrig. Die Borland-Geschichte ist nach 26 Jahren am Ende. Die Details der Übernahme finden Sie in der Pressemitteilung von [Micro Focus](#)

Gleichzeitig kaufte Micro Focus auch noch für 53m£ den Bereich Application Testing/ASQ von Compuware. Die Details finden Sie ebenfalls in einer Pressemitteilung von [Micro Focus](#)

(06. Mai) Einen englischen Kommentar dazu von [InformationAge](#)

Open Text kauft Vignette. Open Text hat angekündigt Vignette für rund \$310m in einer Bar- und Aktientransaktion übernehmen zu wollen. Der Deal sollte in der zweiten Jahreshälfte abgeschlossen sein. Der Deal macht Open Text nun definitiv zu einem der Großen im CMS-Markt. Open Text mit Sitz in Waterloo, Ontario, Canada, hat 46,000 Kunden und machte in 2008 einen Umsatz von \$725m. Der Deal ist ein weiteres Zeichen der Marktkonsolidierung im CMS-Markt. Vor kurzem hatte ja auch Autonomy den Open Text Mitbewerber Interwoven für \$775m übernommen. (06. Mai) Lesen Sie dazu einen Kommentar bei [J.Boye](#)

Nochmal Oracle/Sun. Einen lesenswerten Kommentar von Saugatuck Technology zur Akquisition von Sun durch Oracle finden Sie in den [Sun Systemnews](#)

PSI AG beschließt Kapitalerhöhung: RWE Energy steigt mit 9,09% ein. Der Vorstand der PSI AG hat am 20. Mai 2009 mit Zustimmung des Aufsichtsrats eine Kapitalerhöhung aus genehmigtem Kapital um 1.189.999 Aktien unter Ausschluss des Bezugsrechts zu einem Ausgabepreis von 7,61 Euro je Aktie beschlossen. Sämtliche Aktien werden von der RWE Energy AG, Dortmund, gezeichnet und übernommen. Die RWE Energy unterstreicht damit die langjährige erfolgreiche Zusammenarbeit mit der PSI. RWE Energy ist die Vertriebs- und Netzgesellschaft des RWE-Konzerns für Kontinentaleuropa. RWE Energy erzielte 2008 mit 28.699 Mitarbeitern einen Bereichsumsatz von 32,3 Milliarden Euro und ist damit ein führendes Versorgungsunternehmen in Europa. Zukünftig wird RWE Energy als

Kunde und als Investor vom Wachstum und der technologischen Führungsposition der PSI im Markt für leittechnische Software profitieren. Durch die Ausgabe von 1.189.999 neuen, auf den Namen lautenden Stückaktien wird das Grundkapital der Gesellschaft um nominal 3.046.397,44 Euro auf 33.510.397,44 Euro erhöht. Der PSI fließen 9.055.892,39 Euro zu. PSI wird den Mittelzufluss für die Beschleunigung des Wachstums, strategische Akquisitionen, Investitionen und verstärkte Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten nutzen. Die **PSI AG** entwickelt und integriert auf der Basis eigener Softwareprodukte komplette Lösungen für das Energiemanagement (Elektrizität, Gas, Öl, Wärme, Wasser), unternehmensübergreifendes Produktionsmanagement (Metals, Automotive, Maschinen- und Anlagenbau, Logistik) sowie Infrastrukturmanagement für Telekommunikation, Verkehr und Sicherheit. PSI wurde 1969 gegründet und beschäftigt mehr als 1.100 Mitarbeiter. (20. Mai)

PSI AG integriert Malaysische inControl Tech Gruppe zu 100%. Als weiteren Schritt in der „Grow East!“-Strategie, dem Ausbau der Exportstrukturen in Südostasien, Indien und der Golfregion, hat die PSI AG 100% der Geschäftsanteile der inControl Tech Sdn Bhd, Kuala Lumpur, Malaysia, erworben. inControl Tech ist ein auf Leitsysteme und Automatisierungstechnik für Energieversorgung, Infrastruktur und Industrie spezialisiertes Unternehmen. Mit mehr als 120 Mitarbeitern und Tochterunternehmen in Thailand, Bahrain und Indien erwartet das schnell wachsende Unternehmen 2009 einen Umsatz von mindestens 15m Euro. (27. Mai)

Informatica übernimmt das Unternehmen Addressdoctor. Informatica Corporation hat die Akquisition des Unternehmens AddressDoctor angekündigt, ein Wegbereiter und führender Technologieanbieter im Bereich der globalen Adressvalidierung. AddressDoctor bietet eine Technologie, mit der man Adressprüfungen für mehr als 200 Länder und Territorien durchführen kann und die mehrfache Adressierungsebenen wie beispielsweise die Straßenebene, die Validierung des Lieferortes sowie die Geokodierung unterstützt. Die Akquisition von AddressDoctor erweitert Informaticas Position im Bereich Data Quality Tools. Weltweit führende Kunden, einschließlich Kempinski Hotels und Aramex, vertrauen bei der globalen Adressprüfung auf AddressDoctor. AddressDoctor geht Partnerschaften mit bedeutenden Unternehmen ein, wie beispielsweise mit IBM, DataFlux, Experian QAS, Melissa Data und Siperian. Informatica wird diesen Partnern weiterhin die wichtige globale Adressprüfungstechnologie bieten, auf die sie sich verlassen. (02. Juni)

Zahlen

Micro Focus schreibt gute Zahlen im Geschäftsjahr 2008. Hier die vorläufigen Ergebnisse: Micro Focus hatte ein solides Q4/2008, das am 30. April 2009 endete, und eine gute Performance im zweiten Halbjahr. Das EBITDA für das Geschäftsjahr 2008 wird auf rund \$115m bis \$117m erwartet, was eine adjustierte EBITDA Marge von ca. 42% bedeutet, eine gute Steigerung zum Vorjahresergebnis von 38.8% (FY2008: \$88.5m). Dabei wird eine Steigerung des Gesamtumsatzes von ca. 20% erwartet (FY2008: \$228.2m). (07. Mai)

SoftM AG spürt die Krise im Q1/2009. In den ersten drei Monaten 2009, die von einer weiter rückläufigen Wirtschaftsentwicklung geprägt waren, verzeichnete die SoftM Software und Beratung AG einen deutlichen Rückgang des Gesamtumsatzes auf 10,0 Mio. Euro (Vj. 12,2). Infolge der Umsatzentwicklung verringerte sich auch das Ergebnis: Das EBITDA betrug -0,7 Mio. Euro (Vj. 0,7). (15. Mai) Der Konzern-Zwischenbericht zum Q1 der SoftM AG ist [hier](#) zum Download bereitgestellt.

Salesforce.com gibt Q1/2010 Ergebnisse bekannt: Die Wolke ist mehr als krisensicher. Das Q1/2010 endete am 30. April 2009.

- Rekordumsatz von \$304,9m, eine Steigerung von 23% zum Vorjahresquartal
- Rekord-GAAP-EPS von \$0.15, eine Steigerung von 88% zum Vorjahresquartal
- Zuwachs um 3.900 Kunden im Quartal auf jetzt 59.300
- Rekord beim operativen Cash Flow von \$98m, eine Steigerung von 17% zum Vorjahresquartal
- Liquide Mittel in Höhe von \$984m, eine Steigerung um \$223m zum Vorjahresquartal

Hier finden Sie die ausführliche [Pressemitteilung](#) (21. Mai)

Globale Krise trifft Indiens IT-Firmen schwer. Die weltweite Wirtschaftskrise hat Indien mit Verspätung erreicht und weniger hart getroffen als andere Länder. Das Wachstum wurde im Fiskaljahr 2008/09 (bis 31. März) mit 6,7% zwar deutlich abgebremst, aber von einer Rezession ist man in Indien noch weit entfernt. Das sieht aber im IT-Sektor anders aus, denn die Indischen IT-Firmen sind stark abhängig von Outsourcing-Aufträgen aus USA und Europa (insbesondere UK). Nach jährlichen Wachstumsraten von 30% in den letzten 10 Jahren sind Umsätze und Gewinne der Branche laut der National Association of Software Services Companies im H2 2008/09 stark eingebrochen. Der größte IT-Dienstleister TCS verzeichnete im Q4 einen Umsatzrückgang von 1,5% und einen Gewinnrückgang von 2,1% gegenüber dem Q3. Die Nummer zwei Infosys Technologies meldete im Q4 einen Gewinnrückgang von 1,7% zum Vorjahr. Infosys entließ im April 2.100 Mitarbeiter. Auch bei Wipro ging der Umsatz im Q4 im Vergleich zum Q3 um 2,5% zurück. Als Antwort auf diese Situation richten die indischen Firmen ihr Augenmerk vermehrt auf den Heimatmarkt, wo ein Wachstum der IT-Ausgaben von 20% erwartet wird. Da hier aber die Margen schlechter sind als im Europa- und USA-Geschäft, hat man diesen Markt bisher vernachlässigt. Am besten aufgestellt ist hier noch Wipro, die allerdings zurzeit auch nur 27% ihres Umsatzes in Indien machen. Ein anderes Problem der Inder auf dem Weltmarkt ist neben der Krise in Europa und USA auch der wachsende Wettbewerbsdruck aus Osteuropa, China und Philippinen. Noch beträgt der Marktanteil der Inder 51%, aber in den nächsten Jahren wird ein Rückgang dieses Marktanteils um 10% erwartet. Ein großes Hindernis für die Inder seien die miserable Infrastruktur und der Mangel an gut ausgebildeten Arbeitskräften. China sei da deutlich besser aufgestellt, meint Som Mittal, der Präsident der Nasscom. (Quelle: NZZ, 02. Juni)

Devoteam steigert Umsatz um 4% im Q1/2009. Im Q1/2009 erzielte Devoteam einen Gesamtumsatz von 115m Euro. Das entspricht einer Steigerung von 4% im Vergleich zu Vorjahresquartal. Die operative Marge beträgt 7,3m Euro und damit 6,4% des Umsatzes. Mit der im März integrierten Danet zählt die Gruppe nun 4.570 Mitarbeiter. Die internationalen Aktivitäten der Devoteam Gruppe machten zum ersten Mal mehr als 50% des Gesamtumsatzes aus. Dies bedeutet ein Wachstum von 12% gegenüber dem Vorjahr, das sowohl auf Akquisitionen als auch auf die Stabilität einiger Niederlassungen zurückgeht:

- die Dynamik der skandinavischen Consulting Units (Norwegen und Dänemark), die sich im öffentlichen Sektor gut etabliert haben;
- allgemein zufrieden stellende Aktivitäten in den Schwellenländern (Naher Osten, Nordafrika, Russland, Türkei, Osteuropa);
- die erfolgreiche Integration der TuringSMI Teams in Großbritannien, die die schwierigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und den ungünstigen Wechselkurs zum Teil kompensiert.

Die Niederlassungen, die vorrangig im Bankensektor tätig sind (Benelux und Schweden), haben einen stärkeren Umsatzrückgang zu verzeichnen. In den auf Telekommunikation fokussierten Niederlassungen ist die Situation unterschiedlich: Die Geschäfte mit den Systemherstellern gestalten sich schwierig, wohingegen das Geschäft mit den Festnetz- und Mobilfunkbetreibern zwar stabil geblieben ist, aber unter anhaltendem Preisdruck steht. Die Aktivitäten in Frankreich (49,7% des Umsatzes) sind um 3% gesunken, was sich nur leicht auf die Margen auswirkt: Die Geschäfte im Industrie- und Dienstleistungssektor sind dynamisch. Ebenso bei den Angeboten mit hoher Wertschöpfung, vor allem bei IT-Sicherheit und Open Source. Das Geschäftsfeld Business Consulting weist insgesamt ein organisches Wachstum von 8% aus, vor allem durch internationale E-Government-Projekte. Das Geschäftsfeld Technology Consulting ist infolge von Akquisitionen um 3% gewachsen. (04. Juni)

TDS AG mit Rekordergebnis. Der Neckarsulmer IT-Dienstleister TDS Informationstechnologie AG (a Fujitsu Company) hat das vergangene Geschäftsjahr 2008/2009 (1. April 2008 - 31. März 2009) mit einem Rekordumsatz und -ergebnis abgeschlossen. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) wuchs im Vergleich zum Vorjahreszeitraum (Vergleichszeitraum: 1. April 2007 – 31. März 2008) um 19,0% auf 12,032m EUR, die EBIT-Rendite betrug 9,1% nach 9,0% im Vergleichszeitraum. Das Konzernergebnis nach Steuern belief sich auf 12,2m EUR (Vergleichszeitraum: 4,231m EUR), was im Wesentlichen auf gesunkene betriebliche Aufwendungen sowie positive Einmaleffekte im Steuerergebnis zurückzuführen ist. Das Finanzgericht Baden-Württemberg hat entschieden, dass strittige Verlustvorträge in Höhe von 19,553m EUR aus dem Jahr 2001

anzuerkennen sind. Beim Konzernumsatz war ein Wachstum um 17,3% auf 131,93m EUR zu verzeichnen (Vergleichszeitraum 112,431m EUR). Dieser Zuwachs spiegelt sich auch in der Zahl der Arbeitsplätze wider: TDS hat 131 zusätzliche Stellen geschaffen und die Anzahl der im Geschäftsjahr beschäftigten Mitarbeiter stieg zum 31. März 2009 auf 1.117 (31. März 2008: 986). Die vollständige Pressemitteilung finden Sie [hier](#).

Trends

„Ausfallzeiten wie neulich in der Telekommunikation, wo Millionen Nutzer nicht mehr telefonieren konnten, sind auch beim SaaS möglich und treten auch auf.“ Das war eins meiner Statements im Mai-Editorial zu „Kontra SaaS“. Nun ist es bei Google auch passiert. Ein „Verkehrsstau“ hatte sich gebildet und für Millionen Nutzer war Google am 14./15. Mai während rund einer Stunde nur noch eingeschränkt oder auch gar nicht mehr verfügbar. Das war keine gute Werbung für die Cloud. Lesen Sie einen englischen Kommentar dazu bei den [BBC News](#)

Web-Hosting-Anbieter prosperieren in der Krise. Umsatzsteigerungen melden im Q1/2009 die Web-Hosting-Anbieter, vor allem amerikanische wie Digital Realty Trust, Equinix und Internap. Da Unternehmen eingeschränkten Zugriff zu Kapital haben, greifen sie mehr und mehr zu Leasing-Angeboten: Es ist im Augenblick besser, Platz in einem Rechenzentrum zu leasen als das Eigene auf- oder auszubauen. Der CEO von Digital Realty Trust sagt: "The economic crunch we are all facing is forcing folks to be more creative and more open minded about how they deploy their businesses." Mehr dazu bei [Network World](#)

Der 40.000-Server-Klub. Die zunehmende Virtualisierung schafft riesige Rechenressourcen sowohl zum Teil in Grossunternehmen, aber besonders bei den Web-Hosting-Anbietern. Data Center Knowledge hat basierend auf öffentlichen Daten und dem Server-Report von Netcraft die Unternehmen mit den meisten Servern zusammengestellt. Hier einige der Grössten:

Google: der augenblickliche König im Internet mit geschätzten 450.000 Servern.

Microsoft: ein Screenshot einer Data Center Management Software enthüllte Mitte 2008 rund 218.000 Server.

1&1 Internet: 55.000 Server.

Rackspace: 50.038 Server.

The Planet: 48.500 Server.

Akamai Technologies: 48.000 Server.

OVH: 40.000 Server.

Die vollständige Liste finden Sie bei [Data Center Knowledge](#)

HP plant 6.000 Mitarbeiter weltweit zu entlassen. Das sind 2% der Mitarbeiter, die in den nächsten 12 Monaten gehen sollen. Insgesamt arbeiten 321.000 Mitarbeiter bei HP. HP Chairman und CEO Mark Hurd sagte der *Computer World*, dass es unwahrscheinlich sei, dass sich das Kaufverhalten der Kunden in diesem Jahr noch ändern wird. In einem Konferenz-Call sagte er: „Wir haben Kunden, die mir sagen, dass sie Kaufentscheidungen so lange es nur geht zurückhalten. CIOs geben als Parole heraus, dass man die Infrastruktur so nehmen solle, wie sie ist, und man sie einfach am Laufen halten soll. Weiterhin sollten neue Projekte so lange wie möglich aufgehalten werden!“ Mehr dazu bei [ComputerWorld.com](#)

Gartner: IT-Manager verschieben Projekte statt sie zu streichen. In einer im März durchgeführten Marktbefragung (475 IT-Administratoren großer Unternehmen in 9 Ländern) fand Gartner, dass weniger IT-Projekte abgesagt wurden als erwartet. Der Trend ist verschieben und aufschieben, statt absagen oder zurückstutzen. Nur 12% der Befragten sagten, dass seit Oktober 2008 ein oder mehrere Projekte gestrichen wurden. Das kann man als ein Zeichen deuten, dass die Rezession abebben könnte und dass die IT-Verantwortlichen die Zeit nach der Krise im Blick haben. Nahezu die Hälfte der Befragten sagte, dass einige der Kundenprojekte wie geplant in 2009 abgewickelt werden, nahezu 30% haben wenigstens 1 Projekt verschoben und ein Drittel implementierte wenigstens 1 Projekt in abgespeckter Form. Mehr dazu bei [ComputerWorld.com](#)

Kurzmeldungen:

BI in der Wolke. Wie weit sind die BI-Anbieter, wenn es in die Wolke geht? Lesen Sie dazu den Beitrag von John Colbert im [BeveNetwork](#)

12 Regeln, damit Ihr Unternehmen ein „social business“ wird. Die hat Dion Hinchcliffe zusammengestellt, und die finden Sie im [Social Computing Journal](#)

Starker Nachfrageschub in den USA: Unternehmen kaufen gleichzeitig CMS, Search und social Software. Lesen Sie dazu Beobachtungen von Stacy Monarco im [Vivisimo-Blog](#) zu Forrester-Statements.

Wissen Sie, was Google alles über Sie weiß? Natürlich wissen Sie das, aber haben Sie sich das auch schon einmal klar gemacht? Lesen Sie dazu den Beitrag in der [Computerworld](#)

Wolfram Alpha versus Google – eigentlich nicht vergleichbar. Lesen Sie dazu einen Beitrag bei [Gizmodo](#).

Die InfoTech 100. Die Liste der Top 100 InfoTech-Unternehmen finden Sie bei [BusinessWeek](#)

Inzwischen sind 90% aller eMails SPAM. Lesen Sie dazu den Artikel bei der [PCWorld](#)

Und zum Schluss:

Ein social computing Knigge. Benimm im Web 2.0, Regeln dazu finden Sie bei [CIO](#)

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

	<p>Désinscription par retour de ce courrier en mentionnant « désinscription »</p> <p>Tous droits réservés. Alle Rechte vorbehalten. Copyright © 2009 S.A.R.L. Martin</p> <p>Versand durch: HBI GmbH (PR-Agentur) www.HBI.de</p> <hr data-bbox="502 392 1396 421"/>