



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

**INHALT**

**Editorial**

SOA Check 2009  
[mehr](#)

**Cluster Seven**

Spreadsheet und Compliance  
[mehr](#)

**Merger & Acquisitions**

[mehr](#)

**Zahlen**

[mehr](#)

**Trends**

[mehr](#)

**Kurzmeldungen**

[mehr](#)

**Zum Schluß**

[mehr](#)

**Termine**

[mehr](#)

**Editorial**

**SOA Check 2009 – SOA in der DACH-Region weiter auf dem Vormarsch**

*Erste Informationen zu den Ergebnissen der 3. Marktstudie zum Thema „SOA - Status Quo und Trends im deutschsprachigen Markt“ des Wolfgang Martin Team und des Fachbereichs KOM der TU Darmstadt.*

Trotz der Analystenschelte von Gartner (siehe Artikel „Die perfekte Entschuldigung für geplatze SOA-Projekte“ in der [Computerwoche](#)) und der Unkenrufe „SOA ist tot“ (siehe Artikel „SOA ist tot, es leben die Services“ in der [Computerwoche](#)) ist SOA in deutschsprachigen Unternehmen quick lebendig, und es werden Fortschritte gemacht. Das zeigt der **SOA Check 2009**, der auf dem Forum BI/BPM auf der CeBIT 2009 am 06.03. in Hannover vorgestellt wurde.

So stieg die Bedeutung von SOA für die Unternehmen kontinuierlich vom Indexwert 3,41 (2007) über 3,47 (2008) auf 3,6 (2009; Skala 1 bis 5; 5 = sehr große Bedeutung). Ebenfalls kontinuierlich gestiegen ist der Anteil der Unternehmen, die SOA machen von 31% (2007) über 36% (2008) auf 47% (2009). Von den Unternehmen, die SOA machen, sind bereits 15% in der Endphase, 43% mitten auf dem Weg, 25% in der Anfangsphase und 18% in der Vorbereitung. 2008 waren noch 58% in der Vorbereitungsphase und 30% in der Anfangsphase. Diese Zahlen zeigen deutlich: SOA ist auf dem Vormarsch.

Gelernt hat man auch in Sachen SOA Governance. 2008 musste man noch beklagen, dass gegenüber 2007 hier kein Fortschritt zu verzeichnen war. Jetzt 2009 stieg der Anteil der Unternehmen, die SOA Governance machen von 20% (2008) auf 28% und der, die eine SOA Governance planen von 55% (2008) auf 66%. Die Zahl der „Nein“-Sager sank entsprechend von 24% (2008) auf 6%.

Auch bei dem Sponsorship zeichnet sich eine Wende zum Besseren ab. Es gibt eine leichte Steigerung beim CPO (Chief Process Officer) von 5% (2007 und 2008) auf 8% und eine deutliche Steigerung bei der Geschäftsführung von 13% über 16% auf 26%. Das geht Hand in Hand mit den sinkenden Zahlen bei CIOs (Chief Information Officer) von 58% über 40% auf 29% und bei den Fachabteilungen von 8% über 12% auf 5%. Allerdings hat die Zahl der „nicht klar geregelten“ Sponsorships leider kontinuierlich zugelegt von 21% über 23% zu 26%. Hier gibt es sicherlich Verbesserungsbedarf. Dieser besteht auch beim Zielerreichungsgrad der Projekte: Der Indexwert von 2,52 (2009; Skala 1 bis 5; 5 = Zielerreichungsgrad über 95%) bleibt niedrig. Immerhin ist hier der Trend positiv: Dieser Index betrug in 2008 nur 2,46 und in 2007 gar nur 2,28.

Die Präsentation der Ergebnisse finden Sie [hier](#)

Mit den besten Grüßen

Dr. Wolfgang Martin,  
Nicolas Repp und Julian Eckert, Fachbereich KOM, TU Darmstadt und SOA Competence Center im htcc e.V.

Wir danken den Partnern, die uns bei dieser Marktstudie unterstützt haben!



Anzeige



**“Spreadsheets und Compliance – das Unmögliche möglich machen”**

Spreadsheets sind überall, auch wenn man glaubt, dass das eigene Business vollständig auf ERP, CRM und BI Systemen läuft. Komplexe Analysen mit Spreadsheets sind schnell erstellt und sehen auch schön aus, wodurch wir ein großes, jedoch nicht immer gerechtfertigtes Vertrauen in die Ergebnisse haben. Da Benutzer immer erfahrener mit Spreadsheets umgehen, werden Spreadsheets auch immer komplexer. Es entsteht eine Schatten-IT. Spreadsheets bilden umfangreiche, oft verwendete Geschäftsanwendungen, aber anders als die meisten IT-Anwendungen werden die wenigsten mit notwendigen Sicherheitsmechanismen entwickelt.

Einige Multimillionen-Euro teure Fehler und Betrugsfälle sind mit der Verwendung von Spreadsheets verbunden. Die Konsequenz ist, dass Regulierungs- und Compliance- Anforderungen eine Überwachung und Revisionsicherheit von Spreadsheets in wichtigen Finanz- und Geschäftsprozessen einfordern.

Wie können Sie mehr Kontrolle in dieses Umfeld bringen, ohne dabei gleichzeitig die wertvolle Business-Agilität zu verlieren? Mit Hilfe der ClusterSeven ([www.clusterseven.com](http://www.clusterseven.com)) Lösung können Sie Ihre unternehmenskritischen Spreadsheets finden, Abhängigkeiten nachvollziehen, Risiken in ihren Spreadsheets analysieren und eine vollständige Kontrolle und Nachvollziehbarkeit von Änderungen realisieren.

Aber auch neue Produktivität wird möglich, während Risiken und Verluste reduziert werden können. Für weitere Informationen klicken Sie [hier](#) ...

#### **Merger & Acquisitions**

**Informatica übernimmt Applimation und erweitert seine Datenintegrationsplattform um Information Lifecycle Management (ILM)**

Informatica gibt die Übernahme von Applimation bekannt, dem Marktführer für anwendungsbezogenes Information Lifecycle Management (ILM). Applimation liefert ein Produktportfolio, mit dem Kunden verschiedene Phasen ihres anwendungsbezogenen Daten-Lebenszyklus managen können, vom Testen bis zur Archivierung. Hand in Hand mit unternehmensweiten Geschäftsanwendungen wie ERP, CRM, HR und SCM senkt anwendungsbezogenes ILM die Total-Cost-of-Ownership und erhöht den Return-on-Investment. Informatica schätzt die jährlichen Ausgaben für anwendungsbezogene ILM-Lösungen von Unternehmen weltweit auf mehr als \$400m. Branchenanalysten schätzen, dass diese Kategorie um mehr als 30% wächst, auch in der Krise, denn gesetzliche Vorschriften zur langfristigen

Aufbewahrung von Daten treiben die Ausgaben. Applimation bietet Kunden ein breites Produktportfolio und enthält reichhaltige Metadaten für Anwendungspakete von Oracle und SAP. Diese Unterstützung „out of the box“ deckt mehr als hundert Module von Oracle-, Peoplesoft- und Siebel-Applikationen sowie SAP-Module wie ERP, HR, CRM, SRM, SCM oder APO ab. Applimation unterstützt auch Kundenanwendungen, die für die größeren RDBMS- und Legacy-Mainframe-Systeme entwickelt wurden. Applimation liefert Kunden und Partnern einen belegbaren und differenzierten Nutzen: geringere Kosten für Speicher und Datenbanken, bessere Anwendungsleistung und höhere Datensicherheit. Mehr als 290 Kunden weltweit vertrauen den Lösungen von Applimation, darunter die Aetna Life Insurance Company, AT&T Mobility, Blue Cross and Blue Shield of Florida, Getty Images, The Hudson's Bay Company, IKON Office Solutions und Starbucks. Informatica wird die gesamten Anteile an Applimation in einer Bartransaktion mit einem Wert von knapp \$40m übernehmen. (16. Feb.)

**SAP sichert sich das geistige Eigentum von Coghead, einem PaaS-Anbieter.** Finanzielle Details wurden nicht mitgeteilt. SAP Ventures hatten in Coghead investiert. Auf der Webseite [www.coghead.com](http://www.coghead.com) steht der bittere Abschiedsbrief („Farewell“) des Coghead CEO Paul McNamara. Die Coghead-Plattform umfasste unter anderem eine grafische Editierumgebung, Workflow- und Integrationswerkzeuge sowie eine Datenbank. Die unterliegende Infrastruktur ist vom feinsten, was PaaS heute bietet, nämlich die Amazon „Elastic Compute Cloud (EC2)“. Mit Coghead ist einer der kleinen PaaS-Anbieter gestorben. Dabei sieht es für die Kunden gar nicht gut aus, denn die Plattform wird zum Ende April eingestellt. Das ist ein weiteres PaaS/SaaS-Risiko, das man bei einer Entscheidung pro/contra PaaS/SaaS bedenken sollte. (23. Feb.) Mehr dazu auch in der [InformationWeek](#)

**Software AG baut Forschungskapazität in Deutschland aus: Übernahme der Mehrheitsanteile des Leipziger Softwareunternehmens itCampus Software- und Systemhaus GmbH.** Die Software AG übernimmt zum 1.4.2009 51% des Leipziger Softwareunternehmens itCampus. Mit dem Einstieg bei itCampus baut die Software AG im Bereich Prozessautomatisierung ihre Forschungs- und Entwicklungskapazitäten in Deutschland aus. Das Unternehmen hat 120 fest angestellte und freie Mitarbeiter, davon rund 100 Software-Experten. Niederlassungen bestehen in Großbritannien, Schweiz, Österreich, Italien und der Slowakei. Unternehmen wie Axel Springer, Bertelsmann, ThyssenKrupp, Deutsche Telekom und der Mitteldeutsche Rundfunk zählen zu den Kunden von itCampus. 1999 wurde itCampus unter der wissenschaftlichen Leitung von Prof. Dr. Wolfgang Lassmann aus den Instituten für Wirtschaftsinformatik der Universitäten Halle und Leipzig sowie dem Institut für Unternehmensforschung und Unternehmensführung Halle (ifu) gegründet. Seitdem baute itCampus seine Kompetenz kontinuierlich auf. Die Rekrutierung erfolgt aus den jeweils besten Absolventen der IT-Studiengänge, deren großes Know-how in Theorie und Praxis auf diese Weise für die mitteldeutsche Region erhalten bleibt. Produkte von itCampus sollen zukünftig in Kundenprojekten der Software AG integriert werden. Das Unternehmen soll von dem heutigen Management in Leipzig weitergeführt werden. Die Mehrheitsbeteiligung wird über eine Kapitalerhöhung bei itCampus erreicht, durch die die Leipziger Softwareschmiede frisches Kapital erhält. Diese Investition erweitert die Entwicklungsmöglichkeiten von itCampus. Die Gründer bleiben Minderheitsaktionäre und im Unternehmen aktiv. (02. März)

### Zahlen

**inubit steigert den Auftragseingang in 2008 um mehr als 90%.** Die inubit AG hat auch im Jahr 2008 die geplanten Geschäftsziele übertroffen. Trotz der weltweit eher schwierigen Wirtschaftslage kann inubit 2008 auf eine deutliche Steigerung des Auftragseingangs um mehr als 90% sowie eine Umsatzsteigerung von 25% zurückblicken. Den wirtschaftlichen Erfolgskurs des Unternehmens belegt auch die Steigerung des positiven Ergebnisses um über 100%. Den Erfolg des letzten Jahres konnte inubit durch den Ausbau des Bestandsgeschäftes sowie durch die Gewinnung zahlreicher Neukunden über das eigene, verstärkte Vertriebsteam und die gewachsene Anzahl an Partnern generieren. Zu den 78 Neukunden zählen u.a.

EDEKA, Hanse Merkur, GO!, gsub-Gesellschaft für soziale Unternehmensberatung, EWE TEL, HL komm, die Elektrizitätswerke der Stadt Zürich und die Schweizerischen Bundesbahnen. Bei den Bestandskunden profitiert inubit einerseits vom ausgebauten Professional-Services-Bereich. Andererseits ist es zunehmend gängige Praxis, dass inubit-Kunden zunächst mit der Optimierung und Automatisierung eines konkreten Prozesses beginnen und sukzessive weitere Geschäftsprozesse auf die inubit BPM-Suite übertragen. (26. Jan.)

**IDS Scheer hält sich trotz Krise recht gut.** Im Geschäftsjahr 2008 hat die IDS Scheer AG einen Umsatz von 399,1m Euro nach 393,5m Euro im Vorjahr erzielt. Dies bedeutet ein Umsatzwachstum von 1%; bereinigt um Währungseffekte lag der Anstieg bei 2%. Das operative Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibung der immateriellen Vermögenswerte (Ebita) betrug unter Einbeziehung der Restrukturierungsaufwendungen 16,4m Euro (VJ: 39,6m Euro). Das Ebita enthält Einmaleffekte in Höhe von rund 12m Euro. Im Geschäftsjahr 2008 hatte IDS Scheer angekündigt, bis zu 14m Euro Restrukturierungsaufwendungen für Kostensenkungsmaßnahmen und für die Neuausrichtung des Unternehmens zu investieren. In der Folge ging die Ebita-Marge auf 4,1% (VJ: 10,1%) zurück. Damit hat IDS Scheer die Jahresprognose (Umsatzstabilisierung auf Vorjahresniveau, Ebita-Marge zwischen 3% und 4%) leicht übertroffen. Der Jahresüberschuss der IDS Scheer Gruppe erreichte 8,9m Euro gegenüber 23,4m Euro im Vorjahr. Das Ergebnis je Aktie (unverwässert) betrug 0,26 Euro nach 0,71 Euro im Vorjahr. Um den eingeschlagenen Weg der Dividendenkontinuität fortzusetzen, werden Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung der IDS Scheer AG für das Geschäftsjahr 2008 eine Dividende in Höhe des Vorjahres von 0,22 Euro je Aktie vorschlagen. Gemessen am Jahresschlusskurs im Xetra-Handel vom 30. Dezember 2008 in Höhe von 6,00 Euro bedeutet dies eine Dividendenrendite von 4%. (05. Feb.) Hier die [Pressemittteilung](#) der IDS Scheer AG

**Unisys bleibt auch 2008 in den roten Zahlen.** Das Q4/2008 war für den IT-Dienstleister und Lösungsanbieter Unisys eine Herausforderung: Die Finanzkrise und daraus resultierende Ausgabenbegrenzung bei Kunden beeinträchtigen die Quartalsergebnisse. Für das gesamte Geschäftsjahr 2008 ergab sich ein Verlust von \$130.1m (Vj. \$79,1m) oder \$0,36 pro Aktie (Vj. \$0,23) bei einem Umsatz von \$5.23 Milliarden (Vj. \$5,65 Milliarden). (10. Feb.) Weitere Informationen finden Sie [hier](#).

**SoftM meldet vorläufige Zahlen für 2008 – Systemintegration durch die Krise betroffen.** Die SoftM Software und Beratung AG, München, hat nach vorläufigen Berechnungen im Geschäftsjahr 2008 einen Umsatz in Höhe von ca. 56,3m Euro erzielt (Vj. 59,4). Der Bereich Standardsoftware konnte im Geschäftsjahr 2008 seine Umsätze weiter steigern und stellt jetzt mit 20,5m Euro (Vj. 19,1) erstmals den größten Umsatzanteil unter den drei Geschäftsbereichen des Konzerns. Dieses Wachstum ist insbesondere auf die ERP-II-Software SoftM Semiramis zurückzuführen. Im Bereich Beratung wurden Erlöse auf Vorjahresniveau in Höhe von 17,2m Euro (Vj. 17,6) erzielt, wobei sich die Zahl der Mitarbeiter in diesem Bereich aufgrund von Veränderungen im Konsolidierungskreis gegenüber dem Vorjahr verringert hat. Der Pro-Kopf-Umsatz in der Beratung ist gegenüber Vorjahr leicht gestiegen. Der Bereich Systemintegration, der Produkte und Services für IT-Infrastruktur anbietet, verzeichnete mit Erlösen in Höhe von 18,5m Euro einen Rückgang gegenüber dem Vorjahr (Vj. 22,7). Der Bereich litt unter der allgemeinen Schwäche des Server-Marktes, der im zweiten Halbjahr 2008 infolge des Wirtschaftsabschwungs deutlich schrumpfte. Beim operativen Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) konnte sich SoftM auf ca. 3,9m Euro (Vj. 3,0) und damit um rund 30% verbessern. Da das Neukundengeschäft mit SoftM Sharknex als Stand-alone-Rechnungswesen in 2008 erheblich unter der Planung lag, hat der Vorstand beschlossen, im Interesse einer vorsichtigen Bilanzpolitik den aktivierten Wert in Höhe von 3,1m Euro abzuschreiben. Aufgrund der starken Nachfrage nach dem kombinierten Einsatz von SoftM Sharknex mit SoftM Semiramis wird zukünftig verstärkt in die Integration dieser beiden Lösungen investiert. Beide Produkte werden technisch und ergonomisch noch stärker zusammengeführt. Im Ergebnis führt dies zu einem Rückgang des EBIT auf -2,4m Euro (Vj. -1,9). Die endgültigen Zahlen für das Geschäftsjahr 2008 werden zur Bilanzpressekonferenz am 09.04.2009 bekannt gegeben. (12. Feb.)

**SPSS geht mit Zuversicht ins Jahr 2009.** Gerade in Krisenzeiten sei – so SPSS – „Predictive Analytics“ ein Muss für Unternehmen. SPSS Inc. erreichte in 2008 einen Umsatz von \$302.9m, eine Steigerung um 4% gegenüber dem Vorjahr. Im Q4/2008

musste allerdings vor allem währungsbedingt ein Umsatzrückgang um 7% auf \$74.1m hingenommen werden. Das Altkundengeschäft läuft gut, die Wartung stieg um 6% im Q4 und machte 44% des Umsatzes aus. Starkes Wachstum um 36% verzeichnete die SPSS Data Collection Software. (17. Feb.)

**BearingPoint vor der Insolvenz?** Bearing Point hat sich in den Gläubigerschutz nach Chapter 11 des U.S. Bankruptcy Code begeben, um genug Freiraum für eine finanzielle Restrukturierung beschaffen, mit der man die Verbindlichkeiten reduzieren und neu ordnen will. Eine entsprechende Einigung mit den Hauptgläubigern wurde erzielt. Wie CEO Ed Harbach bestätigte, kann das operative Tagesgeschäft dennoch ungehindert weiterlaufen. Die Tochtergesellschaften außerhalb der USA seien von dem Verfahren nicht betroffen, da sie unabhängige juristische Geschäftseinheiten mit eigener Bilanz und eigenen Barmittelbeständen seien. (18. Feb.) Hier die [Pressemeldung](#) von BearingPoint.

**Wilken im Aufwind - Organisches Wachstum um 10% in 2008.** Die Ulmer Wilken-Gruppe ist im Geschäftsjahr 2008 erneut gewachsen. Der Umsatz lag 2008 bei 27,5m Euro gegenüber 25,2m Euro im Vorjahr. Für 2009 rechnet die Unternehmensgruppe mit einer Umsatzsteigerung von 40% auf 39,5m Euro. Hintergrund ist die im Dezember vollzogene Übernahme des ehemaligen Mitbewerbers Neutrasoft in Greven. Derzeit beschäftigt die Unternehmensgruppe 338 Mitarbeiter, davon rund 250 am Stammsitz in Ulm. Die in den vergangenen Jahren übernommenen Firmen Wilken Entire AG für den Bereich Gesundheit und Soziales und Wilken TS GmbH für den Bereich Stahlhandelssoftware wurden erfolgreich integriert. Wilken konzentriert sich auf wenige Kernmärkte (Energie, Handel, Banken und Versicherungen sowie Gesundheit und Soziales), in denen es sich auskennt und wo es über eine ausreichend große Kundenbasis verfügt. Und es investiert in Zukunftsthemen. So wurde 2008 mit der OSBL eine Marke für Open Source angemeldet. Außerdem zeigt Wilken auf der CeBIT die erste sprachgesteuerte ERP-Software. Wilken pflegt das Image des mittelständischen Davids gegen die globalen Softwaregoliaths. Im Unternehmen regiere, so Geschäftsführer Dr. Andreas Lied, „der schwäbische Sinn für das finanziell Machbare.“ So konnte erst im Januar ein neuer Großauftrag abgeschlossen werden. Die Technischen Werke Friedrichshafen ersetzen die Verbrauchsabrechnung SAP IS-U durch die Wilken-Software. (26. Feb.)

**PSI steigert Betriebsergebnis 2008 um 50% auf 6,2m Euro.** Der PSI-Konzern hat im Geschäftsjahr 2008 das Konzernergebnis auf 4,1m Euro mehr als verdoppelt (2007: 1,9m Euro). Das Ergebnis pro Aktie erhöhte sich auf 0,34 Euro (2007: 0,15 Euro). Das Betriebsergebnis (EBIT) wurde auf 6,2m Euro gesteigert (2007: 4,1m Euro). Der Konzernumsatz erreichte 128,9m Euro (2007: 123,2m Euro), der Auftragseingang lag mit 152m Euro (2007: 132m Euro) deutlich über der Zielvorgabe und über dem Jahresumsatz. Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit verdreifachte sich auf 9,9m Euro (2007: 3,0m Euro), die Liquidität am Jahresende stieg trotz der Aufwendungen für zwei Akquisitionen auf 23,7m Euro (31.12.2007: 18,9m Euro). In das Jahr 2009 ist PSI mit einem sehr starken Auftragseingang von über 25m Euro im Januar gestartet. Schwerpunkte des Auftragseingangs sind Rationalisierungsinvestitionen in der Großindustrie und bei Versorgern. Im Export bestehen für PSI konkrete Chancen, mit der Beschleunigung der Infrastrukturinvestitionen durch die angekündigten Konjunkturprogramme in China, Russland und Osteuropa zu wachsen. Das Management ist trotz der gebotenen Vorsicht zuversichtlich, die Jahresziele von 7,5m Euro für das Betriebsergebnis und 140m Euro für den Umsatz zu erreichen und gegebenenfalls zu übertreffen. Falls es im allgemeinen Marktumfeld erneut zu einer ähnlich drastischen Unterbewertung der PSI-Aktie wie im Q4/2008 kommt, wird das Management das Aktienrückkaufprogramm fortsetzen. (27. Feb.)

## Trends

**Webciety braucht Verantwortung - 1.000 Studierende geschult.** Die Software AG hat nach den ersten 18 Monaten ihres University Relations Programms im Vorfeld der CeBIT eine positive Bilanz gezogen. Über 180 Lehrstühle an nahezu 80 Hochschulen nahmen bisher deutschlandweit an dem Programm teil. Über 1.000 Studierende haben das Programm in den ersten drei Semestern durchlaufen und konnten sich auf diese Weise SOA-Fachwissen aneignen. Das Unternehmen ist

zuversichtlich die genannte Marke von 3.000 Studierenden bis zum Jahr 2010 zu übertreffen. Damit hätte man die Zahl der SOA-Fachkräfte in Deutschland seit 2007 vervierfacht. Die Software AG teilte weiter mit, dass gerade vor dem Hintergrund der Wirtschaftskrise die Ausbildung der Fachkräfte von Morgen nicht vernachlässigt werden dürfe. Gemeinsam mit Bundesbildungsministerin Annette Schavan und den Darmstädter Hochschulen startete die Software AG im Mai 2007 die Pilotphase zum University Relations Programm. Ministerin Schavan nannte das Projekt damals eine „beispielhafte Initiative“. Die Zahl der teilnehmenden Hochschulen hat sich nach drei Semestern vervierzigfacht. Inzwischen sind fast 80 Hochschulen mit über 180 Lehrstühlen, verteilt über ganz Deutschland, Partner im Programm. Darunter unter anderem die RWTH Aachen, die TU München, die TU Berlin sowie die Gründungsmitglieder TU Darmstadt und Hochschule Darmstadt. Der SOA/BPM-Markt gilt weiterhin als strategischer Wachstumsmarkt für Deutschland und Europa in den nächsten Jahren. Vor diesem Hintergrund wird die Software AG das Programm auch in der Wirtschaftsrezession nicht reduzieren.

**Der CMS Watch Web Analytics Report 2009 ist erschienen.** Die große Überraschung in diesem Jahr: Yahoo's Web Analytics wurde in verschiedenen Kategorien stärker bewertet als Google Analytics. Web Analytik ist der Teil von Business Intelligence, der im Kontext von Web Content Management Strategien positioniert ist. Es geht darum zu wissen, welche Inhalte aus den Webseiten von welchen Besuchern wann und wie oft besucht und genutzt werden. Das wird insbesondere dann zu einer komplexen Aufgabe, wenn multiple Webseiten zu managen sind. Insbesondere hier sind gemäß dem Report die Stärken von Yahoo! Mehr dazu bei [Fiercecio.com](http://Fiercecio.com)

**Härtere Zeiten auch für IT.** Ein neuer *CIO.com* US-Report stellt fest, dass 53% der befragten IT-Leiter Budget-Kürzungen aufgrund der Krise planen. Bemerkenswert ist dabei der Trend: Im Vorquartal waren es erst 40% und im Q1/2008 gar nur 17%. Weitere Ergebnisse des Reports: 60% der CIOs haben einen Einstellungsstopp verhängt und rund ein Drittel baut schon Stellen ab. Rund 35% der CIOs planen darüber hinaus auch Gehaltskürzungen. Mehr dazu bei [CIO.com](http://CIO.com)

**Vorsicht bei Entlassungen von Mitarbeitern.** Eine Befragung des Ponemon Instituts in den USA von 945 Personen, die in den letzten 12 Monaten von Stellenstreichungen betroffen waren, aus anderen Gründen entlassen wurden oder selber kündigten, ergab, dass 59% zugaben, Unternehmensdaten gestohlen zu haben, und weitere 67% sagten, dass sie vertrauliche Informationen des alten Unternehmens genutzt hätten, um den neuen Job zu bekommen. Gestohlen werden vor allem eMails und Dateien mittels Kopierens auf CD, DVD, USB-Speichersticks oder mittels Versendens als eMail-Anhang an persönliche eMail-Adressen. Einige der Befragten gaben auch zu, dass sie unrecht gehandelt hätten, aber 79% brachten Entschuldigungen für ihr Tun vor wie „jeder tut es“, „die Information könnte in Zukunft nützlich sein“ oder „das Unternehmen findet das gar nicht heraus“. Mehr dazu bei [CIO.com](http://CIO.com)

#### **Kurzmeldungen:**

**Hier aktuelle IT Trends zur CeBIT.** Lesen Sie die Trends auf der *CompetenceSite* zu [CRM](#), zu [Datenqualität](#) und zu [SOA/BPM](#)

**KMWorld 100 Companies That Matter in Knowledge Management.** Hier geht es zur [Liste der TOP 100 der KMWorld](#)

**So nutzt der Mittelstand Business Intelligence.** Lesen Sie in der [Computerwoche](#) einen Bericht zur IBI-Marktstudie „Unternehmenssteuerung und BI im Mittelstand“.

**Web 2.0 pur in Reinkultur?** Lesen Sie dazu die neuesten Pläne und Projekte von Jimmy Wales im Gespräch mit Marco Dettweiler und Roberto Zicari bei der [FAZ](#)

**Ist IT/Business Alignment tot? Wenn ja, was kommt danach?** Vor allem, was kommt danach, wenn die Rezession vorbei ist? Lesen Sie dazu die Besprechung eines neuen Buches von Peter Hinssen "Business/IT Fusion: How To Move

Beyond Alignment And Transform IT In Your Organization." in der [InformationWeek](#)

**Apropos „Was kommt danach?“: Wie die Krise den Softwaremarkt verändern wird.** Lesen Sie diesen Blick in die Zukunft in der [NewYorkTimes](#)

**In Amazon's Wolke steckt nun auch Cobol.** Micro Focus erweitert seine Enterprise Cloud Services jetzt auch auf Amazon's Elastic Compute Cloud (EC2). Damit lassen sich auch alte COBOL-Applikationen in die Wolke verlagern. Lesen Sie mehr bei [ZDnet](#)

**Zunehmend unter Druck: Microsoft gibt den Performance Point Server auf.** Damit zieht sich Microsoft aus dem Markt für Planungswerkzeuge zurück. Die anderen Komponenten wandern in den SharePoint Server. Lesen Sie mehr bei der [Computerwoche](#)

**Windows XP läuft immer noch auf 71% aller Unternehmens-PCs.** Man hört zunehmend, dass Unternehmen gleich von XP auf Windows 7 wollen. Mehr dazu auf einem Blog bei [ZDNet](#)

**Was ist eigentlich Twitter und was macht man damit?** Haben Sie sich das auch schon gefragt? Hier die Antwort auf [The Content Wrangler](#)

---

**Und zum Schluss:**

**Nigeria-Connection macht 350.000 EUR Deal in Österreich. SPAMMER werden immer gefährlicher.** Infos zum Rekord-Deal der Nigeria Connection finden Sie im [Stern](#), Fakten zum Spamming finden Sie bei [CSO](#).

---

#### Termine



17. März 2009, Webinar

**Visuelle Analytik: der entscheidende Wettbewerbsvorteil!** Zahlreiche Unternehmen haben bereits massiv in Datenverwaltungs- und Berichtssysteme investiert, die Ihnen die Erstellung von Metriken und Modellen zur Nachverfolgung des Status Ihrer Geschäfte erlauben. Wenn aber rasche Veränderungen der Wirtschaftslage aktuelle Modelle und vorangegangene Hypothesen irrelevant machen, wie kann dann schnell und unter Nutzung bereits existierender Daten reagiert werden und so ein entscheidender Wettbewerbsvorteil erreicht werden? Erfahren Sie, wie Sie unter Anwendung visueller Analytik im heutigen Marktumfeld erfolgreich bestehen können:

- Gewinnen Sie neue Einblicke in Ihre bestehenden Datenquellen um deren Potenzial voll auszuschöpfen
- Erkennen Sie neue Risiken und ergreifen Sie unverzüglich geeignete Maßnahmen
- Nutzen Sie Prognosemodelle zur Optimierung der künftigen Performance
- Ermöglichen Sie Entscheidungsprozesse, die auf korrekten Daten basieren

[Melden Sie sich zum Webinar von Wolfgang Martin & Spotfire an](#)

Handelsblatt  
Veranstaltungen

24./25. März 2009, Düsseldorf

**CUSTOMER 2009:** Leistungsstarke Stammkunden beflügeln das Geschäft – Kundenloyalität zahlt sich aus! Themen im Fokus:

- Multi-Channel-Strategien als Königsweg zur langfristigen Kundenbindung nutzen
- Neukunden in gesättigten Märkten gewinnen
- Mit Kundenloyalität und effizienter Bestandskundenpflege Kosten senken
- Erfolgreiches Kundenmanagement im B2B-Bereich betreiben
- Mit neuen Tools wie Viralem Marketing, Social Blogging und Community Management den Kundenwert steigern und so Ab- und Umsatzsteigerungen erzielen
- Erfolgreiches Informationsmanagement und neue Konzepte im Bereich Database Marketing und Loyalitätsmessung anwenden

Weitere Informationen auf: <http://vhb.handelsblatt.com/customer>



31. März/01. April, München

**Effizientes und effektives Kunden-Management mit CRM** - Die CRM-Initiative 2009 stellt erfolgreiche Strategien und Lösungen vor.

"Kunden binden ist billiger als Kunden finden". Diese Marketing-Weisheit bewahrheitet sich in der aktuellen wirtschaftlichen Situation täglich neu. Allerdings kommen die Unternehmen dabei längst nicht mehr auf ausgetretenen Pfaden zum Ziel. Auch "alte" Kunden verlangen nach neuen Angeboten mit mehr Leistung und mehr Service, und das zu möglichst geringen Kosten. Die CRM-Initiative 2009 der Computerwoche stellt am 31. März und 1. April in München aktuelle Trends zum Thema ebenso vor wie Tipps und Tricks für die praktische Umsetzung erfolgreicher Kunden-Management-Strategien. Wie in den vergangenen Jahren wartet die Veranstaltung auch heuer mit einer hochkarätig besetzten Agenda auf. Mitglieder des CRM-Expertenrats wie Dr. Wolfgang Martin, Professor Peter Winkelmann und Wolfgang Schwetz finden sich hier ebenso wie Vertreter von namhaften Anwenderunternehmen wie Zumtobel Lighting, Homeshopping Europe oder IGP Pulvertechnik AG. So geht es beispielsweise in der Keynote von Wolfgang Martin um die Frage, wie Unternehmen durch intelligente Analyse von Daten ihre Angebote gezielter auf die Bedürfnisse ihrer Kunden abstimmen - und damit nicht nur die Kundenzufriedenheit, sondern gleichzeitig die Effizienz ihrer kompletten Unternehmensorganisation erhöhen.

Mehr Informationen zum Programm und Anmeldung finden Sie [hier](#).

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](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

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.

	<p>Inscription par e-mail à: <a href="mailto:info@wolfgang-martin-team.net">info@wolfgang-martin-team.net</a></p> <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) <a href="http://www.HBI.de">www.HBI.de</a></p> 