



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

INHALT

Editorial

Trip-Report IIR
Stammdaten-
Management Forum
[mehr](#)

Marktstudie

SOA-Check
[mehr](#)

**Neue White
Paper**

[mehr](#)

**Merger &
Acquisitions**

[mehr](#)

Zahlen

[mehr](#)

Trends

[mehr](#)

Kurzmeldungen

[mehr](#)

Zum Schluß

[mehr](#)

Termine

[mehr](#)

Trip-Report: IIR Stammdaten-Management Forum, 06./07. Oktober in Bad Homburg

“Data ascends from the basement to the boardroom.” (Deloitte Telecom Predictions 2009)

Die Vorträge und intensiven Diskussionen beim vierten Stammdaten-Management Forum zeigten deutlich, welchen Fortschritt man in den Unternehmen inzwischen gemacht hat. Die kritischen Erfolgsfaktoren aber sind prinzipiell die gleichen geblieben. Die liegen in der Organisation und in den Prozessen von Stammdaten-Management. Erst in dritter Linie folgt die Technologie. Mit Organisation, Prozessen und Technologie hat man auch genau das Trio zusammen, das die Governance ausmacht. In Bad Homburg wurde Stammdaten-Management zum ersten Male in den Obergriff „Data Governance“ gestellt und diskutiert.

Bei der Organisation sind die immer wieder zu meisternden Herausforderungen die Zusammenarbeit Business/IT sowie klare Rollen und Organisationsstrukturen. Dabei kommt es natürlich auf den Sponsor an: Stammdaten-Management ist Chefsache, denn „Kein Prozess ohne Daten“. Der heutige Fokus des Managements liegt zweifellos in der Prozess- und Service-Orientierung. Das ist zu einem wesentlich stärkeren Treiber von Stammdatenmanagement geworden als früher, denn Stammdaten-Management sorgt ja für den „single point of truth“ in den Unternehmensdaten.

Einig war man sich in der Organisationsstruktur: Ein Kompetenzzentrum ist ein guter Ansatz, der als „Best Practice“ gilt. Hier liegt die Verantwortung für Standards und Methoden, für Kommunikation und Marketing und nicht zuletzt für das stets notwendige Change-Management. Es gilt die Menschen mitzunehmen. Das macht man am besten, in dem man vor allem auch die Ängste vor Änderungen abbauen hilft. So lassen sich Abwehrhaltungen überwinden. Das Kompetenzzentrum sollte als Dienstleister handeln, nicht als Kontroll- und Aufsichtsbehörde, um Methoden und Standards einzuklagen. Es ist viel förderlicher – wie die Beiträge insbesondere von Cognis und Emmi aufzeigten – wenn man die Dienste des Kompetenzzentrums in die Projekte einbringt, und die Projekte so mit den Methoden und Standards von Stammdaten-Management unterstützt. So lässt sich auch in geschickter Weise die Finanzierung des Kompetenzzentrums durch die Dienstleistungen in den Projekten finanzieren.

Bei den Prozessen zum Stammdaten-Management geht es heute mehr denn je um Automatisierung. Hier war der Beitrag der Bayer MaterialScience durchaus wegweisend. Eine Data Governance sorgt dort für klare Verantwortlichkeiten. In diesem Rahmen können dann die Prozesse automatisiert werden. Wichtig dabei ist eine saubere Trennung der fachlichen Regeln und der Prozessabläufe: Eine automatisierte Produkt-Stammdatenanlage orientiert sich an Geschäftsregeln und gewährleistet proaktive Datenqualität und Konsistenz. Das Ergebnis kann sich sehen lassen: eine gemessene deutliche Steigerung von Geschwindigkeit und Qualität. In den Anfängen steckt aber erst das Life-Cycle-Management von Stammdaten. Hier sind noch Hausaufgaben zu machen. Die Ideen und Konzepte von ITIL (V3) – die ja auf Life-Cycle-Management beruhen – halten erst langsam Einzug ins Stammdaten-Management.

Bei der Technologie funktioniert inzwischen vieles, aber manches insbesondere bei „großen“ Anbietern ist immer noch „Bleeding Edge“, wie es in einem Vortrag ausgedrückt wurde. Im Beitrag der IMG wurde dann der Versuch gemacht, die Werkzeuge zum Stammdaten-Management zu klassifizieren. Eine brauchbare und

nützliche Klassifikation ist die in operative, analytische und kollaborative Werkzeuge. Aktuell und recht neu im Stammdaten-Management sind hier die kollaborativen Werkzeuge, die aus den Web 2.0 Technologien kommen. Wikis dienen der Zusammenarbeit Business und IT. Mit solchen Werkzeugen kann man die Menschen mitnehmen und engagieren, wenn man es richtig anstellt. Interessant in diesem Zusammenhang sind auch Bewertungen von Definitionen und Modellen durch die Nutzer à la Web 2.0. Hier steckt Potenzial. Bei der Architektur der Werkzeuge war man sich einig: Es sollte eine SOA-basierte Plattform sein. Das unterstützt auch in guter Weise den „Service-Gedanken“ von Stammdaten-Management: „Prozesse sind die Kunden der Daten“. Wenn auch eine SOA als Basis und Infrastruktur der Stammdaten-Management-Prozesse gesehen wird, so war man sich aber auch im Klaren, dass hier noch ein weiter Weg zu gehen ist.

Stammdaten-Standards sind auch dem Vormarsch. Der Erfolg von eCI@ss besonders in den letzten beiden Jahren ist beeindruckend. Natürlich gibt es noch nicht alle Sprachen und Branchen, aber man kommt gut voran. Lebensmittel ist eine der neuesten Branchen, die jetzt bearbeitet wird. Mit chinesisch ist man auch schon gut unterwegs. eCI@ss wird auch von den meisten ERP-Systemen unterstützt, aber hier gibt es deutliche Unterschiede. Zwar kann so gut wie jeder eCI@ss importieren und darstellen, aber bei der Verarbeitung der Merkmale gibt es noch viele Wünsche, die offen sind: So kann man in vielen ERP-Systemen, die eCI@ss unterstützen, immer noch nicht nach den Merkmalen suchen.

Datenqualität im Stammdaten-Management tut Not. Im Beitrag der Universität St. Gallen legte man den Finger auf die Wunde: Datenqualität wird erst dann zum Thema, wenn sie wie ein U-Boot plötzlich und bedrohlich auftaucht. Was immer noch nicht angewendet wird, ist ein Ansatz à la Total Quality Management, bei dem Datenqualität an jeder Stelle in die Prozesse eingebaut wird. Dazu wurde eindrucksvoll eine Parallele zur Thermodynamik herangezogen. Die Entropie ist das Maß der Unordnung eines Systems. Grundsätzlich steigt die Entropie in jedem offenen System – Unordnung nimmt immer zu - es sei denn man führt dem System soviel Energie zu, dass die Entropie konstant bleibt. Das passt gut auf Datenqualität, die – wenn man nichts tut – immer schlechter wird. Setzt man ein Projekt zur Datenbereinigung auf, so entspricht die geleistete Projektarbeit einer Energiezuführung: Die Unordnung im System bleibt stabil oder kann sinken je nach der Menge der reingesteckten Arbeit/Energie.

Zum Schluss kam noch eine mehr als berechtigte Forderung aus den Reihen der Teilnehmer: Warum gibt es eigentlich keinen Ausbildungsgang Stammdaten-Manager an den Universitäten? Wo kann man den Master im Stammdaten-Management machen? Eine gute Frage, oder?

Mit den besten Grüßen

Ihr

Dr. Wolfgang Martin

SOA Check 2010 – Status Quo im deutschsprachigen Markt – 4. Marktbefragung

Wie sieht es bei Ihnen in Sachen SOA aus?

Dazu führen Dr. Nicolas Repp und Julian Eckert vom Fachgebiet KOM der TU Darmstadt und Dr. Wolfgang Martin die 4. Marktumfrage zum Status SOA in den Unternehmen durch. Damit können wir auch die Veränderungen und den Fortschritt des Themas service-orientierte Architekturen von 2007 an messen und dokumentieren. Die Befragung findet statt in Zusammenarbeit mit der SOA/BPM World (offizielles SOA/BPM Forum der Deutschen Messe AG zur CeBIT 2010), der IIR Technology, der Competence Site, den nomina Informations- und Marketing-Services und der Computerwoche als Medienpartner sowie dem IT Verlag für Informationstechnik als Verleger.

Hauptsponsoren sind IBM und SAP, Co-Sponsoren jCOM1 und T-Systems.



Sie wollen mitmachen? [Hier geht es los!](#)

Vielen Dank! Jeder der mitmacht bekommt, wenn gewünscht, die Ergebnisse zugestellt. Präsentieren werden wir die Ergebnisse auf der SOA/BPM World auf der CeBIT 2010.



„Business Intelligence und Data Warehousing“

BARC prämiert auf der CeBIT 2010 wieder besonders gelungene BI- und Data-Warehousing-Projekte. [Jetzt anmelden](#)

Neue White Paper

Die Versicherer erreichen ihre Kunden über das Internet nicht - oder nur schlecht. Das ist die Botschaft des neuen White Papers „Internetstrategie in der Versicherungswirtschaft“ von Alternus in Zusammenarbeit mit dem Wolfgang Martin Team über aktuelle Entwicklungen im Multikanal-Management von Versicherungen. Das Papier umfasst eine Checkliste zur Analyse der Multi-Kanal-Interaktion, Statements aus der Praxis und Handlungsempfehlungen zur Verbesserung des Internetauftritts. Mehr Informationen und einen kostenfreien Download finden Sie [hier](#).

BOARD – Research Note – Agile Corporate Management – Performance Management using process oriented planning and analysis. Jetzt auch in Englisch, zum [kostenfreien Download](#)

jCOM1 – White Paper – Active Compliance Management with Subject-oriented Business Process Management (S-BPM) – on the way to service-oriented Business. Jetzt auch in Englisch, zum [kostenfreien Download](#)

Merger & Acquisitions

TIBCO übernimmt DataSynapse. Diese Nachricht hat uns erst jetzt erreicht: TIBCO hat DataSynapse, Inc. in einer Bar-Transaktion von rund \$28m übernommen. DataSynapse ist ein Anbieter von Enterprise Grid und Cloud Computing Software und

hat mehr als 100 Kunden im Finanzwesen und in der Telekommunikation. Die Akquisition ergänzt TIBCOs Strategie und Produkte für verteilte Software-Infrastruktur und Cloud Computing. (24. August)

GETECO übernimmt TDS-Rechnungswesen und TDS-Sozialwirtschaft. Die TDS AG, Komplettanbieter für IT Outsourcing, IT Consulting und HR Services, verkauft das Geschäft mit den beiden Softwarelösungen TDS-Rechnungswesen und TDS-Sozialwirtschaft aus ihrem Geschäftsbereich HR Services & Solutions an die GETECO GmbH. Die beiden Lösungen hatte TDS durch eine Akquisition mit erworben. Seit dem 1. Oktober wird das Geschäft samt zugehörigem Kunden-, Auftrags- und Datenbestand von der GETECO GmbH aus Korschenbroich weitergeführt. Dazu erhält der Spezialist kaufmännischer Software für die Sozialwirtschaft sämtliche Rechte an den Software-Lösungen und übernimmt von der TDS Mitarbeiter aus den dazugehörigen Abteilungen. Der Verkauf der beiden sozialwirtschaftlichen Speziallösungen, so sagt die TDS AG, dient der strategischen Konzentration auf das TDS Kerngeschäft. Die 1998 gegründete GETECO GmbH ist ein Komplettanbieter von kaufmännischen Softwarelösungen von der Warenwirtschaft über Zeiterfassung zu Abrechnungssoftware mit einem Schwerpunkt auf Einrichtungen der Sozialwirtschaft wie Ambulante Dienste, Behindertenhilfen, Berufsbildungswerke, Pflegeeinrichtungen oder Werkstätten für behinderte Menschen. (09. Okt.)

Hoppenstedt Firmeninformationen übernimmt RAAD Research und startet neuen Geschäftsbereich für Marktforschung und Analysen. RAAD ist ein deutscher Marktforscher und Analyst für Informationstechnologie. Mit dem Know-how von RAAD baut Hoppenstedt einen neuen Geschäftsbereich für branchenspezifische Studien und Analysen auf. Diese vertiefen und ergänzen die umfassenden Wirtschaftsdatenbanken von Hoppenstedt Firmeninformationen. Im Rahmen der Transaktion übernimmt Hoppenstedt sämtliche Mitarbeiter von RAAD Research, die vom bisherigen Standort Münster aus auch weiterhin Studien und Analysen erstellen. Das Produkt- und Leistungsportfolio wird vollständig übernommen und unter der Marke RAAD Research weiter angeboten. Hoppenstedt wird die Datenbasis von RAAD auch in die Produkte von Hoppenstedt Firmeninformationen integrieren und im Gegenzug die bislang auf Deutschland bezogenen Studien von RAAD mit europäischen Daten erweitern. Über die Bisnode Gruppe, zu der Hoppenstedt gehört, kann RAAD nun auf Daten aus nahezu allen europäischen Ländern zurückgreifen. (03. Nov.)

Zahlen

SaaS-Boom: Bestence profitiert. Die Geschäfte beim SaaS-Spezialist Bestence GmbH (Siegburg) laufen bestens. Die 2008 gegründete Bestence GmbH hat bereits im ersten Geschäftsjahr ihre zuvor angestrebten Umsatzziele um das Vierfache übertroffen und einen Umsatz von 2,7m Euro erwirtschaftet. Die Bestence GmbH ist ein auf Kunden-Prozess-Management spezialisiertes Beratungs- und Softwarehaus. (13. Okt.)

IBM stark: Aktie stieg seit Jahresanfang um rund 50%. Das Q3-Ergebnis unterstreicht die Stärke von IBM. Der Umsatz ist zwar im Vergleich zum Vorjahr um 7% auf \$23,6 Mrd. gesunken, aber der Gewinn stieg um 14% auf \$3,2 Mrd. (15. Okt.) Hier geht es zur [IBM-Pressemitteilung](#)

Google noch stärker: Aktie stieg seit Jahresbeginn um rund 70%. Hier ist das Q3-Ergebnis durchweg glänzend: eine Umsatzsteigerung um 7% auf \$5,94 Mrd. und ein Rekordgewinn von \$1,64 Mrd. (15. Okt.) Hier geht es zur [Google-Pressemitteilung](#)

Microsoft-Umsatzeinbruch weniger schlimm als erwartet. Aktie ging um 10% nach oben. Es war weit weniger schlimm als erwartet, denn neben den Kriseneffekten gab es noch einen Sondereffekt, der sich negativ auswirkte: Die Kunden hielten sich mit Käufen zurück, da alle auf Windows 7 warten. Der Gewinn sank im Q1/2010 (das am 30.Sept. endete) um 18% auf \$3,6 Milliarden. Der Umsatz ging um 14% auf \$12,9 Milliarden nach unten. (23. Okt.) Hier geht es zur [Microsoft-Pressemitteilung](#)

Auch Informatica schreibt wieder gute Zahlen. Der Umsatz des Q3/2009 betrug \$123,4m, ein Anstieg um 8% im Vergleich zum Q3/2008, in dem ein Umsatz von \$113,8m gemeldet wurde. Der Lizenzumsatz im Q3/2009 lag bei \$50,0m, im Vergleich zu \$45,8m im Vorjahresquartal. Die Einkünfte aus Operationen für das Q3, berechnet nach GAAP, betragen \$22,3m, ein Anstieg um 26% im Vergleich zum Vorjahresquartal, in dem \$17,7m gemeldet wurden. Die GAAP-Netto-Einkünfte für das Q3 betragen \$16,2m oder \$0,17 pro Aktie einschließlich aller Umtauschrechte, ein Anstieg um 21% im Vergleich zum Vorjahresquartal. Dort wurden \$13,4m, bzw. \$0,14 pro Aktie einschließlich aller Umtauschrechte erzielt. (26. Okt.)
Die vollständige Pressemitteilung finden Sie in Englisch [hier](#)

Aber SAP ist immer noch von der Krise betroffen und meldet ein weiteres Quartal mit zwar positiver Margenentwicklung bei deutlichem Umsatzrückgang. Der Aktienkurs sinkt um fast 8%. Umsätze – Q3/2009:

- Die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (US-GAAP) sanken um 3% auf 1,94 Mrd. € (2008: 1,99 Mrd. €). Die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (Non-GAAP) sanken um 5% auf 1,94 Mrd. € (2008: 2,04 Mrd. €). Ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse bedeutet dies eine Reduzierung um 5%.
- Die Umsatzerlöse (US-GAAP) sanken um 9% auf 2,51 Mrd. € (2008: 2,76 Mrd. €). Die Umsatzerlöse (Non-GAAP) sanken um 10% auf 2,51 Mrd. € (2008: 2,80 Mrd. €). Ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse entspricht dies einem Rückgang um 10%.
- Die Softwareerlöse (US-GAAP) sanken um 31% auf 525m € (2008: 763m €). Ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse entspricht dies einem Rückgang um 30%.

Ergebnisse – Q3/2009:

- Das Betriebsergebnis (US-GAAP) sank im Q3/2009 um 1% auf 606m € (2008: 614m €). Das Betriebsergebnis (Non-GAAP) sank um 8% auf 674 Mio. € (2008: 731m €). Ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse entspricht dies einem Rückgang um 7%. Beide Ergebnisse enthalten Restrukturierungskosten in Höhe von 21m € im Zusammenhang mit der angekündigten Reduzierung von Stellen. Das Betriebsergebnis ist ebenfalls durch einmalige Geschäftsvorfälle beeinflusst, vor allem Kosten für Rechtsstreitigkeiten sowie Erträge, die aus einer Auflösung von Rückstellungen für die Akquisition von Business Objects resultieren. Der Nettoeffekt dieser Geschäftsvorfälle war ein Anstieg des Betriebsergebnisses um 2m €.
- Die operative Marge (US-GAAP) stieg um 2,0 Prozentpunkte auf 24,2% (2008: 22,2%). Die operative Marge (Non-GAAP) stieg um 0,8 Prozentpunkte auf 26,9% (2008: 26,1%). Ohne Berücksichtigung der Wechselkurseinflüsse stieg sie um 1,1 Prozentpunkte auf 27,2%. Beide Margen sind um 0,8 Prozentpunkte negativ beeinflusst durch Restrukturierungskosten in Höhe von 21m €, die sich aus der angekündigten Reduzierung von Stellen ergeben.
- Das Ergebnis (US-GAAP) aus fortgeführten Geschäftsaktivitäten stieg um 6% auf 436m € (2008: 410m €). Das Ergebnis (Non-GAAP) aus fortgeführten Geschäftsaktivitäten sank um 2% auf 488m € (2008: 497m €). Beide Ergebnisse enthalten Restrukturierungskosten in Höhe von 14m € nach Steuern, die sich aus der angekündigten Reduzierung von Stellen ergeben. Die effektive Steuerrate lag im Q3/2009 bei 21,0% (2008: 31,9%) und war um rund 11,7 Prozentpunkte positiv beeinflusst durch einmalige akquisitionsbedingte Geschäftsvorfälle im Q3.
- Das Ergebnis je Aktie (US-GAAP) aus fortgeführten Geschäftsaktivitäten stieg um 6% auf 0,37 € (2008: 0,35 €). Das Ergebnis (Non-GAAP) aus fortgeführten Geschäftsaktivitäten lag wie im Vorjahr bei 0,41 € (2008: 0,41 €). Beide Ergebnisse sind um 0,01 € negativ beeinflusst durch Restrukturierungskosten nach Steuern, die sich aus der angekündigten Reduzierung von Stellen ergeben.

(28. Okt.) Hier geht es zu den Details: [Finanzinformationen](#)

Eine sehr kritische Stellungnahme gibt es bei der [Financial Times Deutschland](#), wobei die SAP bedauert, dass man selber nicht gehört wurde.

PSI steigert Umsatz und Ergebnis in den ersten neun Monaten. Der PSI-Konzern hat sein Betriebsergebnis in den ersten neun Monaten des Jahres 2009 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 11% auf 4,65m Euro gesteigert (30.09.08: 4,18m Euro). Das Konzernergebnis wurde um 39% auf 3,8m Euro (30.09.08: 2,8m Euro) verbessert, der Konzernumsatz stieg um 9% auf 100,1m Euro (30.09.08: 92,0m

Euro). Der Auftragseingang lag mit 115m Euro leicht unter dem Vorjahreswert (30.09.08: 119m Euro), der Auftragsbestand erhöhte sich um 10% auf 116m Euro (30.09.08: 105m Euro). Die Mitarbeiterzahl erhöhte sich zum 30.09.2009 vor allem durch die Akquisitionen der inControl Tech im Mai und der AIS-Gruppe im August auf 1.387 (30.09.08: 1.109). Die PSI AG erwartet zudem eine Auftragsbelegung und Ergebnissteigerung für das Q4/2009. (28.Okt.)

Auch ATG mit Umsatzplus und Gewinnsteigerungen. Der Umsatz im Q3/2009 wächst auf \$43.4m, ein Plus von 6% im Vergleich zum Vorjahresquartal (\$40.8m). Produktlizenz-Buchungen, ein nicht-GAAP-Maß, mit dem ATG den Software-Lizenz-Umsatz definiert, wachsen im Q3/2009 um 9% auf \$10.4m (Vj. \$9.5m). Rund 41% der Produkt-Lizenz-Buchungen im Q3 werden zurückgestellt und später gebucht. Der GAAP-Gewinn stieg im Q3/2009 auf \$4.0m oder \$0.03 pro Aktie, gegenüber \$0,786m, oder \$0.01 pro Aktie im Vorjahresquartal. Das Q3 hat die eigenen Erwartungen übertroffen, und die weiteren Aussichten für das Q4 werden als exzellent eingeschätzt. (29. Okt.)

Weitere Details finden Sie in der Pressemitteilung [der ATG, Inc.](#)

MicroStrategy mit guten Zahlen im Q3/2009 – Produktlizenzumsätze steigen um 39%. Die Q3/2009 Umsätze belaufen sich auf \$104.0m gegenüber \$90.6m im Vorjahresquartal, ein Anstieg von 15%. Die Produkt-Lizenzumsätze betragen \$34.4m gegenüber \$24.8m im Vorjahresquartal ein Anstieg von 39%. Produkt-Support und andere Service-Umsätze für MicroStrategy's BI-Business im Q3/2009 belaufen sich auf \$65.7m gegenüber \$63.2m im Vorjahresquartal, ein Plus von 4%. Der Gewinn im Q3/2009 beträgt \$21.4m, oder \$1.73 pro Aktie, verglichen mit \$11.1m, oder \$0.90 pro Aktie im Vorjahresquartal, ein Anstieg von 92%. (29. Okt.) Weitere Details finden Sie in der Pressemitteilung der [Microstrategy, Inc.](#)

Software AG wächst auch im Q3/2009 profitabel. Die Software AG hat auch im Q3/2009 eine Umsatz- und Ergebnissteigerung erzielt. Der Konzernumsatz stieg im Q3 im Vergleich zum Vorjahr um 19% auf 214m Euro. Im selben Zeitraum erhöhte sich der Produktumsatz um 4% auf 143m Euro, während im Bereich Beratung mit 70m Euro ein Umsatzplus von 66% erzielt wurde. Das operative Ergebnis (EBIT) verbesserte sich um 16% auf 56m Euro, und das Unternehmen erzielte einen Gewinn nach Steuern im Höhe von 38m Euro, was einer Steigerung von 23% entspricht. Die EBIT-Marge erreichte im Q3/2009 mit 26,4% fast die Rekordmarge von 27%, die im Q3/2008 erreicht worden war. Der Gewinn je Aktie erhöhte sich im Q3 auf 1,35 Euro im Vergleich zu 1,08 Euro in 2008, was einer Steigerung von 25% entspricht. Die ab dem 20. August 2009 vorgenommene Konsolidierung mit IDS Scheer hat sich auf Umsatz und Ergebnis positiv ausgewirkt: IDS Scheer trug zum Umsatz 39m Euro und zum Nachsteuerergebnis 0,4m Euro bei. Schließlich erhöht die Software AG die Prognose für 2009: Umsatzerwartung zwischen 835 – 845m Euro, EBIT-Marge zwischen 25 und 25,5%. (05. Nov.)

Weitere Details finden Sie in der Pressemitteilung der [Software AG](#)

Sopra Group und Axway: Stabiles Geschäft in der Krise. Die aus Annecy-Le-Vieux stammende Sopra Group machte im Q3/2009 einen Umsatz von EUR 253.8m, ein leichter Rückgang um -1.8%. Die Tochter **Axway** erzielte EUR 43.0m, ein Anstieg um 11.7%. (05. Nov.)

Weitere Details finden Sie in der Pressemitteilung der [Sopra Group](#)

Trends

Beim Online-Shopping ziehen die Kunden in den USA die Bremsen an. Eine neue Marktuntersuchung von comScore zeigt auf, dass die Zeiten der atemberaubenden Wachstumsraten im eCommerce vorbei sind. Die Einkäufe im Internet gehen sogar leicht um 2% im Q3/2009 zurück. Das ist zwar nicht so dramatisch, aber der Trend soll sich fortsetzen. Der US-Verbraucher hat eben weniger Kaufkraft. Ausnahmen bestätigen die Regel. Amazon's Aktien gingen um 27% nach oben, als die exzellenten Q3-Zahlen bekannt wurden. Andere Online-Händler schnitten dagegen nicht so gut ab. eBay's Marktplatz-Division fiel um 1%. Das ist alles in allem mager im Vergleich zu den mehr als 20% Wachstumsraten der letzten Jahre. 2010 soll es besser werden, die Frage ist nur wann! Mehr dazu in der [Washington Post](#)

Die schmutzigen Tricks der IT-Anbieter. Natürlich sind nicht alle Anbieter so, aber gerade in den heutigen Zeiten sollte man verstärkt aufpassen. Ein Artikel in der *InfoWorld.com* ist da ganz hilfreich und zeigt einige der Tricks. Beispielsweise läuft die Demo perfekt, der Lizenzpreis ist unwiderstehlich, aber aufwendige (und teure) Anpassungen sind nötig und die Wartungsgebühren sind saftig. Die Trickkiste ist umfangreich:

- Unterbieten, dann überteuern. Attraktiven Lizenzkosten folgen unerwartete Kosten nach der Vertragsunterzeichnung.
- Kostengünstige Software, aber dann Zusatzkosten bei der Implementierung.
- Berechnen von Dienstleistungen, die gar nicht erbracht wurden.
- Unnütze Upgrades. Brauchen wir den Upgrade wirklich, auch wenn der Anbieter ihn empfiehlt?
- Der ahnungslose Kunde. Man sollte seinen Systemintegratoren und Anbietern nicht blind trauen. Vergleichsangebote sind essentiell, auch wenn man sich schon lange kennt.

Die meisten Anbieter sind selbstverständlich ehrliche Makler, aber es gibt auch die Anderen auf der dunklen Seite. Mehr dazu bei der InfoWorld.com

Die Wut über die Wartungsgebühren. Oracle und SAP sind in den USA unter Beschuss geraten. Ein Artikel in *Barron's* und ein Investment-Report kritisieren die 22%-Wartungsgebühren der beiden Unternehmen scharf. Der Tenor: Solche Praktiken passen nicht in die aktuelle Wirtschaftslage mit den IT-Budget-Kürzungen. Es wird ein Entgegenkommen von Oracle und SAP gefordert. Einige Marktbeobachter fragen sich inzwischen, wie lange man sich als Kunde dieses Modell überhaupt noch gefallen lässt. In einem Artikel in der *InformationWeek* werden 3 Szenarios diskutiert.

DSAG-Stellungnahme zur SAP-Support-Thematik: Preiserhöhung weiter in der Kritik.

Dauerbrenner unter den SAP-Anwendern bleibt die Vergütung für das SAP-Support-Modell. Hintergrund für die anhaltende Diskussion ist der von SAP an ihre Kunden verschickte Brief mit den Preiserhöhungen der Wartungssätze speziell beim Standard Support (Pflegevergütung). Dieser hat für Unmut bei den betroffenen Unternehmen – vor allem langjährige SAP-Kunden – gesorgt. Die Deutschsprachige SAP-Anwendergruppe (DSAG) e. V. setzt sich daher weiterhin aufgrund der andauernden Kritik aus den Mitgliedsunternehmen gemeinsam mit dem jüngst gegründeten CIO-Beirat für eine deutliche Unterscheidung der SAP-Support-Modelle in Preis und Leistungsumfang ein. „Über die angekündigte Preiserhöhung sollen Kunden bewegt werden, sich für SAP Enterprise Support zu entscheiden, auch wenn sie für die darin enthaltenen Leistungen über den Standard Support hinaus keinen Bedarf haben“, beschreibt Werner Schwarz, Experte für die Support-Thematik im CIO-Beirat und CIO bei der Gerolsteiner Brunnen GmbH & Co. KG, die aktuelle Situation. Deshalb fordern Vorstand und CIO-Beirat der DSAG weiterhin eine klare inhaltliche und preisliche Unterscheidung der beiden Support-Modelle. „Außerdem legen wir nach wie vor großen Wert auf den Nachweis des Mehrwerts von SAP Enterprise Support und arbeiten hier aktiv mit SAP und anderen Anwendergruppen im Rahmen des SAP Usergroup Executive Networks (SUGEN) zusammen“, erklärt Andreas Oczko, stellvertretender DSAG-Vorstandsvorsitzender und Ressortvorstand Operations/Service & Support. Nachdem SAP ihre Kunden über die Preisanpassungen informiert hat, herrscht vielerorts Unsicherheit hinsichtlich des zu nutzenden Support-Modells. Ist doch unter Umständen der Standard Support jetzt teurer als der Enterprise Support. „In Anbetracht der aktuellen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und um zu einer vertrauensvollen Geschäftsbeziehung zurückzukehren, wäre eine generelle Aussetzung der Preiserhöhung der richtige Weg gewesen. Das hätte ein positives Signal zum richtigen Zeitpunkt in die richtige Richtung an alle SAP-Kunden gesetzt“, so die Meinung der Anwendervertreter.

Was kostet es, ein Passwort zu knacken? Wie viele Zeichen sollte ein sicheres Passwort haben? Nach Security-Berater David Campbell sollten es 12 Zeichen sein. Diese Erkenntnis basiert auf der Kostenkalkulation einer Attacke mittels Rechner-Ressourcen wie Amazon's EC2. Mittels seiner eigenen Passwort-brechenden Applikation, die immerhin 9,36 Milliarden Schlüssel pro Stunde abarbeiten kann, hat Campbell berechnet, dass es \$1,5m kostet ein 12 Zeichen langes Passwort zu knacken. Dabei wird der Einfachheit halber angenommen, dass das Passwort nur aus kleinen Buchstaben besteht. Ein solches Passwort mit nur 11 Zeichen kann allerdings schon mit einem Kosteneinsatz von \$60.000 geknackt werden. Und wie viele Zeichen benutzen Sie? Mehr dazu bei The Register

Kurzmeldungen:

Erfolgreiche, aufstrebende Anbieter im Performance Management (Teil 2). Aus der Sicht des US-Marktes beschreibt Craig Schiff diesmal die italienische Tagetik und die brasilianische Carpio. Hier die Details bei [Beve Network](#)

Wer ist bei Ihnen für Ihre Daten verantwortlich? Meistens niemand, aber das kostet Sie durchaus Milliarden! Lesen Sie den Beitrag bei [Forbes.com](#)

Klage erhoben: Gartner's Magic Quadrant sei unfair. Lesen Sie den Bericht bei [InformationAge](#)

Das Ende der eMail-Epoche. Die Tage von eMail sind gezählt, was kommt danach? Dazu ein Beitrag im [Wallstreet Journal](#)

Wie will Twitter dann doch noch Geld verdienen? Hier ein Interview mit Twitter CEO Evan Williams in der [eWeek](#)

KMUs meiden soziale Medien. Eine neue Marktstudie der Citibank und GfK Roper (500 befragte Unternehmen) zeigt, dass 76% der KMUs nicht glauben, dass soziale Medien wie Facebook, Twitter und LinkedIn helfen könnten, Leads zu generieren, und 86% sagen, dass man diese Seiten überhaupt nicht nutze. Mehr zu den 5 Problemen mit sozialen Medien finden Sie bei [Information-Management.com](#)

Mehr und mehr Unternehmen sehen die Notwendigkeit, einen CSO (Chief Security Officer) zu etablieren. Security-Budgets sind so gut wie nicht von der Krise betroffen. Mehr dazu bei [CIO.com](#)

Marktstudie: OpenSource in Frankreich weiter auf dem Vormarsch. 82% der befragten Unternehmen setzen bereits OpenSource ein. Eine Übersicht zu den Ergebnissen finden Sie (en français) bei [ERP-Infos](#)

Und zum Schluss:

Happy Birthday: Der Web-Browser wird 15 Jahre alt. Sind wir wirklich erst 15 Jahre auf dem Web?? Einen Beitrag zur Geschichte des Browsers finden Sie bei [InfoWorld](#)

Termine



Replay, Webinar

Gesetze, Referenzmodelle, Standards, branchenspezifische Vorgaben und firmeninterne Richtlinien bestimmen unseren Unternehmensalltag. Die Herausforderung besteht darin, diese einzuhalten ohne an Agilität zu verlieren. Eine automatisch integrierte Compliance in den Prozessmodellen liefert Transparenz und reduziert weitestgehend die Risiken bei gleichzeitig hoher Flexibilität. Dies erreichen Sie durch subjektorientiertes Business Process Management (S-BPM), bei dem alle Mitarbeiter von Anfang an in die Prozessbeschreibung involviert sind und in Mittelpunkt stehen.

Wollen Sie mehr erfahren? Dr. Wolfgang Martin leitet Sie mit seinem White Paper "Aktives Compliance Management mit subjektorientiertem BPM" auf den Weg

zum governanceorientierten Arbeiten und beschreibt die Potentiale, die diese Vorgehensweise bergen. Zu dieser Thematik haben Dr. Martin zusammen mit der jCOM1 AG am 29. Oktober ein Webinar veranstaltet. Sie haben darin diese revolutionäre Methodik vorgestellt und mit den Teilnehmern diskutiert. Sie haben das Webinar verpasst? Kein Problem, [hier geht es zum Replay](#)

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 © 2009 S.A.R.L. Martin

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