

aufzubauen. Mitunter läuft das unter einem Stichwort wie „Business Service Management“. Dabei ist ein erfreulicher Nebeneffekt aufgetreten: Durch das Aufzeigen der Zusammenhänge und Interferenzen zwischen fachlichen Anforderungen auf der Prozess-Ebene und der IT-Unterstützung konnte die Zusammenarbeit Business/IT deutlich gesteigert werden. Die CMDB gibt eine bis dato nicht gekannte Transparenz der Auswirkung fachlicher Anforderungen auf technische Umsetzungen und schafft schon dadurch allein ein besseres Verständnis und eine gegenseitig gestiegene Wertschätzung.

Ein weiteres wertvolles Ergebnis der Kombination von SOA und ITIL: Mit dem Service-Lifecycle-Management per CMDB erhalten wir simultan ein Prozess-Lifecycle-Management, eine alte Anforderung aus dem BPM, die wir so gleich mit erfüllen.

Mit den besten Grüßen

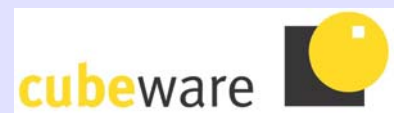
Ihr

Dr. Wolfgang Martin

¹ www.soa-check.eu Marktbefragung im deutschsprachigen Markt zu Status Quo und Trends 2008

² www.soa-check.eu Marktbefragung im deutschsprachigen Markt zu Status Quo und Trends 2009

Anzeige



Nix wie hin zur Cubeware LiveTour! Datenzugriff, Visualisierung und Verteilung

Sie suchen nach Business Intelligence-Lösung mit der Sie einfach und schnell auf Ihre Daten zugreifen, Ergebnisse strukturiert darstellen und zielgruppengerecht in Ihrem Unternehmen verteilen?

Dann kommen Sie im Oktober zur LiveTour nach Hamburg, Berlin, Darmstadt, Düsseldorf, Stuttgart, München, Wien oder Zürich und sehen Sie kompakt an einem halben Tag, was Cubeware Ihnen hier alles bietet.

Gleich anmelden und dabei sein: >> [Einladung und Agenda](#)

*Wir freuen uns auf Sie.
Ihr Cubeware-Team!*

Cubeware GmbH
Mangfallstraße 37
D-83026 Rosenheim
Tel. +49 (0)8031 / 40 660-0
Fax. +49 (0)8031 / 40 660-6600

www.cubeware.de

Neue White Paper

BOARD – Research Note – Agile Unternehmenssteuerung – Performance Management per prozess-orientierter Planung und Analyse. Deutsch – August 2009 – Unternehmen, die nachhaltige, zuverlässige, revisions sichere und agile Unternehmenssteuerung aufbauen, müssen wählen, welche Plattform und welche Komponenten sie zur Implementierung einer solchen Lösung brauchen. Eine der

dabei wichtigen Fragen und Aufgaben ist die Auswahl einer Technologie für prozessorientierte Planung und Analyse, die individuell passt und die von den Mitarbeitern nicht nur akzeptiert wird, sondern sie vor allem auch begeistert. Entscheidend sind die richtige Ergonomie, das richtige Preis-Leistungs-Verhältnis und schnell implementierte, leicht anpassbare und änderbare Lösungen, wie sie agile Unternehmen brauchen. Informationstechnisch bedeutet das eine Service-Orientierung der Lösung. Unternehmen, die vor einer solchen Aufgabe stehen und die auf Microsoft-Technologie setzen, sollten BOARD als eine mögliche CPM-Toolkit-Lösung in Betracht ziehen.

Den kostenfreien Download finden Sie [hier](#)

Performance Management und Analytik – Business Intelligence trifft Business Process Management. Deutsch – August 2009 – Version 6.0 ist eine komplette Überarbeitung und Erweiterung der Version 5.1 vom März 2009. Sie beschreibt auf 89 Seiten Business Architekturen und technische Architekturen von Performance Management und Analytik. Performance Management ist definiert als ein Geschäftsmodell, das einem Unternehmen ermöglicht, Unternehmensziele und Geschäftsprozesse kontinuierlich aufeinander abzustimmen und konsistent zu halten. Es arbeitet als ein closed-loop Modell, um die Leistung („Performanz“) von Geschäftsprozessen auf operativer, taktischer und strategischer Ebene aktiv zu managen, i.e. zu planen, zu überwachen und zu steuern. Die Infrastruktur für das Managen von Geschäftsprozessen („Business Process Management“) und Performance Management ist eine service-orientierte Architektur (SOA). Eine SOA ermöglicht automatisierte, zuverlässige, revisionssichere und anpassungsfähige Prozesse über Abteilungen und sogar Unternehmen hinweg. Dank einer SOA werden Prozesse von den zugrunde liegenden Applikationen unabhängig: Das Unternehmen wird agil und kann sich schnell und flexibel an neue Situationen anpassen. Eine SOA macht "intelligente" Prozesse möglich: Analytik kann per Services in Prozesse eingebettet werden: So wird Business Intelligence operationalisiert. Analytik ist der Schlüssel für die Planung, Überwachung und Steuerung sowohl der Prozesse als auch ihrer Leistung („Performance“). Die Aufgabe lautet, Probleme rechtzeitig zu erkennen, um gegensteuernde Maßnahmen rechtzeitig einzuleiten im Sinne von Risiko-Management („Frühwarnsysteme“).

Den kostenfreien Download finden Sie [hier](#)

Performance Management and Analytics – Business Intelligence meets Business Process Management. English – August 2009 – Dieses White Paper steht auch in Englisch auf meinem Downloadcenter. Hier der [Link](#)

Merger & Acquisitions

Software AG expandiert in der Schweiz mit Übernahme von Teconomic AG. Die Software AG gibt die Übernahme von Teconomic AG durch ihre Schweizer Tochter, die SAG Software Systems AG bekannt. Teconomic, ein Schweizer Unternehmen mit Sitz in Freienbach bei Zürich, bietet umfassende Dienstleistungen und Lösungen für den europäischen Finanzmarkt an und ist spezialisiert auf den Bereich SWIFT Services. Sieben von zehn der Schweizer Top-Finanzinstitute wie UBS AG, Crédit Suisse und Zürich Financial Services nehmen Beratungsdienstleistungen von Teconomic in Anspruch. Durch die Übernahme von Teconomic plant das Unternehmen, sich global im SWIFT Markt noch stärker zu positionieren und seine geschäftlichen Aktivitäten in der Schweiz weiter auszubauen. Finanzinstitute sehen sich derzeit vor erhebliche Herausforderungen gestellt, die mit einer flexiblen IT-Infrastruktur gelöst werden können, um für die weltweit anstehende Neu-Regulierung der Branche optimal gerüstet zu sein. (03. Juli)

Software AG kündigt Übernahmeangebot für IDS Scheer an. Die Software AG hat heute mit Prof. Dr. Dr. h.c. mult. August-Wilhelm Scheer und Prof. Dr. Alexander Pocsay einen Vertrag in Bezug auf die Veräußerung von insgesamt ca. 47,68% der ausgegebenen Aktien (dies entspricht 15.332.622 Stück) von IDS Scheer AG geschlossen. Die Veräußerung der Anteile soll im Rahmen eines freiwilligen öffentlichen Übernahmeangebots erfolgen, das die SAG Beteiligungs GmbH, eine 100% Tochtergesellschaft der Software AG, allen Aktionären von IDS Scheer im laufenden Quartal unterbreiten wird, um alle ausgegebenen Aktien zu je 15 Euro in bar zu erwerben. Das Angebot wird zu den in der Angebotsunterlage noch mitzuteilenden Bedingungen und Bestimmungen ergehen und voraussichtlich

insbesondere unter den aufschiebenden Bedingungen der Freigabe durch die zuständigen Kartellbehörden stehen. Firmengründer Prof. Scheer und Mitgründer Prof. Pocsay haben sich bereits verpflichtet, das Angebot für sämtliche von ihnen gehaltenen Aktien der IDS Scheer AG anzunehmen. Die Transaktion wird einen globalen Hersteller für Infrastruktursoftware und Geschäftsprozess-Management mit mehr als 6.000 Mitarbeitern und über 1 Mrd. Euro Umsatz schaffen. Die gemeinsame Strategie wird klar auf Wachstum ausgerichtet sein. Die Wachstumstreiber werden ein erhöhter Absatz des komplettierten Produktangebots sowie das spezialisierte Beratungsgeschäft von IDS Scheer sein. Diese Beratungskompetenz ist bei der kundenspezifischen Implementierung von serviceorientierten Architekturen (SOA) und BPM- / BPA-Lösungen von Nutzen, insbesondere im SAP-Umfeld. Es wird erwartet, dass die Kombination der beiden erfolgreichen Geschäftsmodelle bei der Software AG bereits im ersten vollen Geschäftsjahr der Konsolidierung (2010) zu einer Steigerung des operativen Ergebnisses pro Aktie führen wird. (13. Juli)

Hier die [Pressemitteilung](#)

SAP AG plant Übernahme der SAF AG. Die SAP AG plant den Erwerb aller Aktien der in Tägerwil, Schweiz, ansässigen SAF Simulation, Analysis and Forecasting AG, einem weltweiten Anbieter für automatische Prognose- und Bestellsysteme im Handel. Die SAP AG will mit der geplanten Übernahme ihr bestehendes Lösungsspektrum für Planungs-, Prognose- und automatisierte Bestellprozesse für Handelsunternehmen weiter ausbauen und abrunden. Beide Unternehmen arbeiten seit vielen Jahren auf Basis einer Originalhersteller (OEM)-Partnerschaft erfolgreich zusammen. Zurzeit besitzt SAP keine Aktien der SAF AG. Den SAF-Aktionären will die SAP AG ein Übernahmeangebot zu 11,50 Euro je Inhaberaktie vorlegen. Das entspricht einer Prämie von 9,5% auf den Xetra-Schlusskurs (10,50 Euro) der SAF-Aktie am 17. Juli 2009 und von 33,9% auf den volumengewichteten Xetra-Durchschnittskurs der SAF-Aktie an der Frankfurter Börse in den vergangenen drei Monaten (8,59 Euro). Das Übernahmeangebot soll unter dem Vorbehalt einer Mindestannahmequote von 50% zuzüglich einer Aktie und der Zustimmung der zuständigen Kartellbehörden stehen. Die beiden Hauptaktionäre der SAF, die gemeinsam rund 38% der SAF-Aktien halten, haben sich gegenüber der SAP bereit erklärt, das Angebot anzunehmen. SAF ist auf die Entwicklung, von Bestell- und Prognosesoftware für Handel, Logistik und Industrie spezialisiert. Das Unternehmen setzt dabei auf den innovativen Denkansatz des Demand Chain Management, bei dem die Prozesskette von ihrem zentralen Treiber, dem Kunden und dessen Kaufverhalten, gesteuert und optimiert wird. Die Gesellschaft wurde 1996 mit Sitz in Tägerwil, Schweiz, gegründet und beschäftigt rund 100 Mitarbeiter. Sie besitzt Tochterunternehmen in den USA, der Slowakei und in Deutschland und hat knapp 100 Kunden. (20. Juli)

UC4 übernimmt SENACTIVE. Nach dreijähriger guter Zusammenarbeit der beiden Häuser, war es für UC4 ein strategisch logischer Schritt das eigene Angebot für Workload Automation und Job-Scheduling durch die Technologien von SENACTIVE zu erweitern. Die Kombination aus UC4s Workload-Automation Suite mit SENACTIVEs CEP-Engine und Ereignisanalyse führt UC4 in Richtung „Intelligente Service Automation“. Über 1.600 UC4 Kunden können ab sofort fundierter entscheiden, Leistung und Durchsatz verbessern und Cloud-, Web- und Unternehmens-IT-Dienstleistungen automatisiert zur Verfügung stellen. Aus SENACTIVE InTime mit der Complex Event Processing Lösung wird UC4 Decision. Die Ereignisvisualisierung des SENACTIVE EventAnalyzer wird nun in UC4 Insight weitergeführt. Die Übernahme durch UC4 sichert SENACTIVE den Zugriff auf bestehende Ressourcen, Vertriebswege und das Know-How über bewährte Prozessabläufe. (21. Juli)

Weitere Informationen in der [Pressemitteilung](#)

Oracle kauft GoldenGate Software. GoldenGate bietet technologisch führende Echtzeit-Datenintegration, insbesondere Daten-Replikation und Synchronisation über heterogene Plattformen. Damit bekommt Oracle die Möglichkeit, eine umfassende und heterogene Datenintegrations-Plattform zu schaffen. Die Transaktion soll noch in diesem Jahr abgeschlossen werden. Finanzielle Details wurden nicht bekannt gegeben. (23. Juli)

Hier die Meldung bei [Oracle](#)

IBM will SPSS übernehmen. Die Übernahmewelle im BI-Markt rollt weiter: IBM will SPSS für rund \$1,2 Milliarden übernehmen. IBM bietet \$50 in bar für jede SPSS Aktie. Die SPSS-Aktionäre und die Wettbewerbshüter müssen noch zustimmen. Die Übernahme soll im laufenden Jahr abgeschlossen werden. (28. Juli) Weitere

Informationen in der [Pressemitteilung](#) und bei [InformationAge](#) finden Sie einen Kommentar aus England

VMware übernimmt SpringSource. VMware übernimmt SpringSource, ein privat geführtes Unternehmen mit Lösungen für die Entwicklung und das Management von Enterprise- und Web-Applikationen. VMware und SpringSource planen zusammen neue Lösungen, mit denen Unternehmen Applikationen effizienter aufsetzen und unterhalten können – sowohl in internen als auch in externen Cloud-Architekturen. Mit SpringSource ist VMware genau dort, wo die wichtigsten treibenden Kräfte des Softwaremarktes – Virtualisierung, moderne Applikationsframeworks und Cloud Computing – aktuell zusammentreffen. VMware wird SpringSource für rund \$362m in bar und in Form von Anteilen übernehmen. Außerdem wird VMware \$58m als Aktien und Optionen bezahlen. Die Aktionäre von SpringSource haben der Übernahme zugestimmt, die voraussichtlich im Q3/2009 abgeschlossen wird – abhängig von anderen üblichen Abschlussbedingungen. SpringSource steht als Innovator und treibende Kraft hinter einigen der bekanntesten und am schnellsten wachsenden OpenSource Entwicklergemeinschaften, Applikationssystemen, Runtimes und Management-Tools. In nur fünf Jahren konnte SpringSource die Mehrheit der 2000 weltweit größten Unternehmen als Kunden gewinnen. VMware will fortführen, was SpringSource so populär gemacht hat: die Kompatibilität der Software mit einer Vielfalt von Middleware-Software und das OpenSource-Modell, das für die Entwicklergemeinschaft so wichtig ist. VMware und SpringSource planen, gemeinsam integrierte Platform-as-a-Service (Paas)-Lösungen zu entwickeln, die entweder im Rechenzentrum von Unternehmen oder bei einem Cloud Service Provider laufen können. (13. August)

PSI wird weltgrößter Produktionsmanagement-Softwareanbieter für die Metallindustrie: Übernahme des stärksten Wettbewerbers AIS. PSI hat 100% der Geschäftsanteile des österreichischen Konzerns AIS Advanced Information Systems erworben. AIS ist ein Anbieter von IT-Lösungen und Services in den Bereichen Advanced Planning, Produktionssteuerung und Supply Chain Management für die Metallindustrie. Das Unternehmen beschäftigt an Standorten in Österreich, Belgien, Russland, Südamerika und Indien insgesamt 100 Mitarbeiter. AIS unterstützt Kunden an mehr als 60 Standorten in 25 Ländern weltweit mit Lösungen für die Stahlindustrie. In 2009 erwartet AIS einen Umsatz von 11,6m Euro und ein operatives Ergebnis vor Abschreibungen (EBITDA) von 1,6m Euro. Der anteilige EBIT-Beitrag zum Ergebnis 2009 des PSI-Konzerns wird nach Amortisation etwa 0,3m Euro betragen. Für die Geschäftsanteile und die Ablösung eines Gesellschafterdarlehens wird PSI eine Zahlung in Höhe des Vorjahresumsatzes in bar an den Verkäufer, die Private Equity Gesellschaft The Riverside Company, leisten. Alle bestehenden Produktlinien werden fortgeführt. Die Technologie-Plattformen werden aufwärtskompatibel konvergiert. Mit der Akquisition der AIS verfügt der PSI-Konzern künftig über mehr als 280 Spezialisten für die globale Unterstützung der Produktionsprozesse in der Metallindustrie, die einen Umsatz von über 35m Euro erwirtschaften. Damit hat PSI seit 2002 den Umsatz im Segment Metallindustrie durch die erfolgreiche Fokussierung und Internationalisierung mehr als verzehnfacht. Die damit erreichte Position als weltweit stärkster Lösungsanbieter in diesem Marktsegment wird PSI aufbauend auf der globalen Präsenz, führender Technik und den besten Skaleneffekten im Markt weiter ausbauen. (26. Aug.)

Informatica übernimmt Agent Logic. Informatica Corp. gibt den Abschluss der Übernahme von [Agent Logic](#), einem Player im Bereich Complex Event Processing (CEP), bekannt. IDC schätzt, dass der CEP-Bereich im Zeitraum von 2008 bis 2012 eine durchschnittliche jährliche Wachstumsrate von 55% aufweisen wird. Die Technologie von Agent Logic zeichnet sich durch ihre Einfachheit, Vielseitigkeit und integrierte Alarmfunktionen aus. Agent Logic RulePoint wurde speziell mit Selbstbedienungsfunktionen ausgestattet, die es Geschäftskunden ermöglichen, selbst Regeln für Ereignisse und damit verbundene Aktionen einzurichten. Agent Logic ermöglicht RuleCast Entwicklern, Event Stream Processing-Regeln für unterschiedlichste Datenquellen wie Mitteilungswarteschlangen, Datenbanken, Fernmessungsvorrichtungen oder Steuerungssysteme zu erstellen. Mit einer zusätzlich integrierten Alarmfunktion liefert der Agent Logic Real-Time Alert Manager zeitnahe Lösungen für Chancen und Risiken, die von RulePoint identifiziert werden. Zusammen mit einer ereignis-getriebenen Architektur ermöglicht es das Agent Logic-Produktportfolio den Unternehmen, schneller zu reagieren. Der Zusammenschluss von Agent Logic und Informatica stärkt die führende Position von Informatica als Technologie-Anbieter in zweifacher Hinsicht: Zum einen erlaubt die Kombination des von Agent Logic gebotenen CEP mit der Plattform von Informatica eine ganz neue,

breiter angelegte Art von Integrationsprojekt, nämlich eine ereignisgetriebene, aktive Datenintegration. Zum anderen unterstützt die Verbindung von CEP mit [Informatica Identity Resolution](#) eine identitätsbezogene Ereignisverarbeitung. Agent Logic hat Kunden im wirtschaftlichen und öffentlichen Sektor, beispielsweise US-amerikanische Nationale Sicherheitsbehörden. Im öffentlichen Bereich kann Agent Logic die Meeresgebiets- und erdraumbezogene Datenverfolgung sowie Gefechtsbefehle- und -kontrolle erleichtern. In der Wirtschaft kann Agent Logic Unternehmen dabei unterstützen, Kosten zu kontrollieren, die mit unternehmenseigenen Kreditkarten-Programmen mit Regeln für die Erfüllung von Reise- und Kostenabrechnungen verbunden sind. Agent Logic wird das Geschäft von Informatica im öffentlichen Sektor weiter stärken, insbesondere innerhalb der US-amerikanischen Bundesregierung. 1999 gegründet, befindet sich der Unternehmenssitz von Agent Logic in der Nähe von Washington, D.C. (03. Sept.)

Weitere Informationen erhalten Sie im [Video](#) von Informatica.

Zahlen

Lawson Software mit deutlichem Umsatzrückgang. Lawson Software, Inc. weist für das am 31. Mai 2009 beendete Q4 des Geschäftsjahres 2009 einen Umsatz von \$186,2m aus, was einen Rückgang um 20% gegenüber dem Umsatz im Q4/2008 bedeutet (wechsellkursbereinigt 11%). Durch Währungsschwankungen verschlechterten sich die Umsätze, da im letzten Jahr Fremdwährungen gegenüber dem US-Dollar deutlich schwächer wurden. Die Umsätze aus Lizenzgebühren gingen um 19% bzw. währungsbereinigt um 12% zurück, was auf einen niedrigeren Softwareumsatz bei Kunden aus dem Bereich der Produktion in Europa, dem Nahen Osten und Afrika zurückzuführen ist. Die Erlöse aus Beratungsleistungen sanken um 34% bzw. währungsbereinigt um 25%, worin sich hauptsächlich die geringeren Software-Lizenzverkäufe und ein Rückgang im Bereich der weiterbelastbaren Berater während des gesamten Jahres widerspiegeln. Dies zog wiederum eine verminderte Nachfrage nach Beratungs- und Implementierungsleistungen nach sich. Die Wartungserlöse gingen um 4% währungsbereinigt zurück, wuchsen aber um 4% wechsellkursbereinigt. (15. Juli) Zusätzliche Kennzahlen sind [hier](#) abrufbar.

Google trifft die Erwartungen, hat aber nur eine magere Umsatzsteigerung von 3%. Für das Q2/2009 berichtet Google einen Umsatz von \$5,52 Milliarden. Das ist aber schon eine Verbesserung gegenüber dem Q1, in dem der Umsatz um 3% sank. Google erwirtschaftete dabei im Q2 einen Gewinn von \$342,8m oder \$1,19 je Aktie nach \$79,1 Mio. oder \$0,30 im Vorjahr. Vor Einrechnung von Kosten für Aktienbeteiligungsprogramme für Mitarbeiter in Höhe von \$47,34 Mio. lag der Gewinn je Aktie bei \$1,36. Gerechnet hatten die Analysten mit einem Gewinn je Aktie von \$1,21, womit Google über den Erwartungen lag. Google ist zwar immer noch ein B2C-Unternehmen, aber im Quartalsbericht wurden Google Apps und Mobil als strategische Entwicklungen unterstrichen: Google ist auf dem Weg zur Enterprise Software. Wie Microsoft hat Google auch einen beachtlichen Barbestand aufgebaut. Der beträgt jetzt \$19,3 Milliarden. (17. Juli)

Microsoft verzeichnet ersten Absatzzrückgang seiner Geschichte. Microsoft berichtet für das Q4/2009 einen um Sondereffekte bereinigten Gewinn von \$0,36, was den Erwartungen von Wall Street entspricht. Der Umsatz dagegen fällt gegenüber dem entsprechenden Vorjahresquartal um 17,3% auf \$13,1 Milliarden, was unter den Erwartungen der Analysten von \$14,37 Milliarden liegt. Das Management führt den Gewinnrückgang von 29% gegenüber dem Vorjahresquartal auf die weltweite Schwäche im PC-Markt und flauen Server-Absätze zurück. Es ist das erste Mal seit dem Börsengang im Jahr 1986, dass Microsoft in einem Geschäftsjahr einen Absatzzrückgang verzeichnete. (23. Juli) Die Microsoft-Aktien stürzten am Folgetag um mehr als 9% ab und zogen weitere Branchenwerte mit in die Tiefe. Weitere Kommentare bei der [NewYorkTimes](#)

CA startet stabil ins Q1/2010, Währungsraten drücken Umsätze. Das Q1 endete am 30. Juni. CA blickt zuversichtlich ins Geschäftsjahr 2010. Man sieht sich besonders gut gerüstet, um im Cloud Computing nicht nur mitspielen, sondern auch eine führende Rolle spielen zu können. (23. Juli) Hier die Ergebnisse im [Detail](#)

Sybase meldet für das Q2/2009 zweistelliges Wachstum beim Datenbank-Lizenzumsatz, operativen Gewinn und dem Gewinn pro Aktie. Sybase, Inc. berichtet herausragende Ergebnisse für das zum 30. Juni beendete Q2/2009. Im

Jahresvergleich wuchsen:

- Operatives Ergebnis, operative Marge, Nettogewinn, Gewinn pro Aktie und Cashflow auf einen Rekordwert für das Q2
- Lizenzumsatz um 4% bzw. um 11% (bei der Annahme unveränderter Wechselkurse)
- Datenbanklizenz-Umsatz um 23% bzw. um 30% (bei der Annahme unveränderter Wechselkurse)
- Umsatz aus Mobilisierungssoftware-Lizenzen um 4% bzw. um 11% (bei der Annahme unveränderter Wechselkurse)
- Operatives Ergebnis nach GAAP um 24% auf \$63,3m; dies entspricht einer operativen Marge von 23%
- Operatives Ergebnis (Non-GAAP) um 23% auf \$78,3m; dies bedeutet eine operative Marge von 28%
- GAAP-EPS um 28% auf \$0,43, Non-GAAP-EPS um 16% auf \$0,56
- Cashflow aus dem operativen Geschäft um 9% auf \$68,3m

Der Gesamtumsatz für das Q2/2009 sank von \$282,7m im Q2 des Vorjahres auf \$278,0m. Der Lizenz-Umsatz erhöhte sich gegenüber \$90,5m im Q2/2008 auf \$94,1m. Der Umsatz mit Services betrug im Berichtsquartal \$139,6m, während sich der Umsatz im Messaging-Geschäft auf \$44,2m belief. Ungünstige Wechselkurse schlugen sich mit einem Minus von 7% im Gesamtumsatz des Q2 nieder. Ohne diese Negativeffekte ergibt sich gegenüber dem Vorjahr ein Wachstum des Gesamtumsatzes um 5% sowie eine Zunahme des Lizenzumsatzes um 11%. (24. Juli)

Actuate im Q2/2009: Einbußen beim Umsatz, leichte Gewinne in den Margen.

Die Leute, die hinter BIRT stehen, berichten:

- Umsatz von \$29,5m (runter von \$34,6), Lizenzumsatz von \$8,5m (runter von \$12,3), Wartung von \$19,2m (rauf von \$18,6m), Professional Services von \$1,8m (runter von \$3,7m)
- Rekord Q2 non-GAAP operative Marge von 21.9% (rauf von 19,1%)
- Rekord non-GAAP Services Marge von 78.7%
- GAAP operative Einkünfte von \$4,0m (rauf von \$3,3m), GAAP Netto-Einkünfte von \$2,8m oder \$0,06 pro Aktie gegenüber \$2,9m oder \$0,04 im Vorjahresquartal

(27. Juli) Mehr Details bei [Actuate](#)

Informatica meldet Rekordumsatz für das Q2/2009. Informatica Corporation hat die Finanzzahlen des Q2, das am 30. Juni 2009 endete, veröffentlicht. Der Umsatz betrug im Q2 \$117,3m, ein Anstieg um 3% im Vergleich zum Q2/2008, in dem ein Umsatz von \$113,8m gemeldet wurde. Der Lizenzumsatz im Q2 dieses Jahres lag bei \$48,7m, im Vergleich zu \$48,5m im Q2/2008. Die Gesamterlöse wurden durch Kursschwankungen negativ beeinflusst. Setzt man die Wechselkurse des Q2/2008 an, wären die Gesamterlöse im Q2/2009 um \$6,5m höher. (27. Juli) Die vollständige Pressemitteilung finden Sie in Englisch [hier](#).

PSI mit weiterem Wachstum im 1. Halbjahr 2009.

- Konzernergebnis um 36% auf 2,6m Euro gesteigert
- Umsatzanstieg um 13% auf 65,3m Euro
- Auftragseingang um 9% auf 85m Euro, Auftragsbestand um 21% auf 119m Euro erhöht

Der PSI-Konzern hat das Betriebsergebnis im 1. Halbjahr 2009 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 30% auf 3,5m Euro (1. Halbjahr 2008: 2,7m Euro) gesteigert. Die Mitarbeiterzahl erhöhte sich zum 30.06.2009 durch die Akquisitionen und gezielte Neueinstellungen 1.256 (30.06.2008: 1.053). (28. Juli)

SAP im Q2/2009: Umsatz runter, Gewinn rauf, Stimmung optimistisch. Das Kostensparprogramm der SAP greift. Seit Jahresbeginn konnten 500m Euro eingespart werden. So stieg denn der Überschuss von 408 auf 423m Euro. Hier macht sich auch der Stellenabbau bemerkbar. Die SAP verringert die Belegschaft um 3000 auf 48.500 Stellen. Der Umsatz in den Krisenzeiten ging etwas stärker zurück als erwartet, von 2,86 auf 2,58 Milliarden Euro. Analysten erwarteten im Schnitt 2,63 Milliarden Euro. Eingebrochen ist wie erwartet deutlich der Lizenzumsatz von 898 auf 543m Euro. (29. Juli)

Hier finden Sie alle [Zahlen](#)

ATG steigert auch in der Krise die Umsätze. Art Technology Group, Inc. berichtet 6% Umsatzwachstum im Q2/2009 von \$41,9m auf \$44,4m. Der Produktlizenzumsatz

nach GAAP stieg um 11% von \$12,3m auf \$13,6m. Mit anderen Worten: eCommerce läuft auch in der Krise gut! Die GAAP Netto-Einkünfte im Q2/2009 stiegen auf \$4,6m oder \$0,03 pro Aktie verglichen mit \$0,35m oder \$0,00 pro Aktie im Vorjahresquartal. Dazu kommt eine gut gefüllte Pipeline, so dass ATG ein sehr positives Jahr 2009 erwartet. (30. Juli)

SoftM begegnet Umsatzrückgang mit Spar- und Effizienzsteigerungsprogramm.

Im ersten Halbjahr 2009 waren die Auswirkungen der Wirtschaftskrise für die SoftM Software und Beratung AG deutlich spürbar. Nach vorläufigen Berechnungen lag der Umsatz nach sechs Monaten bei 19,8m Euro und damit erheblich unter dem Vorjahreswert (Vj. 26,5). Aufgrund des unerwartet starken Umsatzrückgangs wurde im Q2 ein umfangreiches Programm zur Kosteneinsparung und Effizienzsteigerung beschlossen. Die Geschäftsentwicklung verlief in den einzelnen Segmenten unterschiedlich: Im Segment Standardsoftware – Lizenzerlöse und Pflegegebühren für Standardsoftwareprodukte – wurden Erlöse in Höhe von 8,9m Euro (Vj. 9,8) erzielt. Wie schon im Vorquartal blieben die Umsätze mit eigenen Softwareprodukten stabil, während der Umsatz mit Software-Handelsware stark abnahm. Beim ERP-II-System SoftM Semiramis konnte der Umsatz gesteigert werden. Damit hebt sich die innovative Softwarelösung vom derzeit allgemein rückläufigen Softwaremarkt ab. Das Segment Beratung – dazu gehören Beratungs- und Programmierdienstleistungen zur Einführung und Betreuung der Standardsoftware – verzeichnete in den ersten sechs Monaten 2009 einen Umsatz von 7,4m Euro (Vj. 9,2). Hier wirkte sich die allgemeine Zurückhaltung des Marktes bezüglich IT-Ausgaben aus; viele Projekte wurden zeitlich geschoben. Am stärksten ist das Segment IT-Infrastruktur – Hardware und Services für IT-Infrastruktur – von der Konjunktorentwicklung betroffen. So registrierten Marktanalysten weltweit einen Einbruch des Servermarktes im zweiten Quartal. Der Umsatz sank in diesem Segment im ersten Halbjahr 2009 auf 3,5m Euro (Vj. 7,5). Infolge der rückläufigen Umsatzentwicklung und der Sonderbelastungen erzielte SoftM im 1. Halbjahr 2009 ein operatives Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) von -2,7m Euro (Vj. 1,6). Das Betriebsergebnis (EBIT) betrug -6,3m Euro (Vj. 0,2). Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EBT) lag in den ersten sechs Monaten ebenfalls bei -6,3m Euro (Vj. 0,1). Das Ergebnis nach Steuern belief sich auf -5,4m Euro (Vj. -0,3). (05. August)
Der vollständige Bericht über das H1/2009 steht zum Download auf www.softm.com bereit.

TDS AG: Der Umsatz bleibt trotz der Wirtschaftskrise stabil, der Vorstand ist vorsichtig optimistisch für den weiteren Jahresverlauf.

Die TDS AG, Komplettanbieter für IT Outsourcing, IT Consulting und HR Services, steigerte ihren Umsatz im Q1 des Geschäftsjahres 2009/2010 (1. April bis 30. Juni 2009) gegenüber dem Vergleichszeitraum im Vorjahr von 31,7m EUR auf 32,3m EUR. Dies entspricht einem Wachstum von 1,8%. Damit bleibt der Umsatz der TDS trotz der Wirtschaftskrise stabil. Die TDS erhöhte ihr Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) um 54,4% von 1,7m EUR auf 2,6m EUR. Die EBIT-Marge von 8,2% liegt damit im angestrebten Korridor. Der Jahresüberschuss erhöhte sich von 0,8m EUR auf 2,3m EUR. Das Ergebnis je Aktie lag im Berichtszeitraum bei 0,05 EUR (Vorjahr: 0,03 EUR). Zum 30. Juni 2009 beschäftigte sie insgesamt 1.146 Mitarbeiter. Bedingt durch die Wirtschaftskrise sind Unternehmen bei Investitionen zurückhaltender geworden. Dies macht sich vor allem im TDS-Geschäftsbereich „IT Consulting“ bemerkbar: Hier sind die Aufträge für die Einführung neuer ERP-Software sowie der Verkauf von Softwarelizenzen im Q1 zurückgegangen. Der Geschäftsausblick des Vorstands zum Jahresergebnis 2009/2010 konnte im Q1 2009/2010 bestätigt werden. (13. August)
Weitere Details finden Sie [hier](#)

inubit erwirtschaftet 35% Umsatzwachstum im ersten Halbjahr 2009.

Die inubit AG konnte sich im ersten Halbjahr 2009 entgegen der weltweit angespannten Wirtschaftslage erfolgreich behaupten und wächst erneut erheblich schneller als der Markt. Der Umsatz stieg im ersten Halbjahr 2009 im Vergleich zum selben Zeitraum des Vorjahres um 35%. Das Berliner Unternehmen profitierte dabei besonders von der gezielten Ansprache unterschiedlicher Branchen und der eigenen Flexibilität, schnell auf Marktveränderungen reagieren zu können. Im ersten Halbjahr 2009 konnte inubit wichtige Kunden wie etwa RWE, Delvag, Metro, DHL, Bahlsen, Olympus, PADline und die Berliner Justizverwaltung gewinnen. Zudem kann inubit auf erste Erfolge in Ländern außerhalb der DACH-Region verweisen. Über enge, lokal angesiedelte Partnerschaften hat das Unternehmen nun einen Fuß nach UK, Niederlande, Brasilien, Singapur, China sowie Middle East gesetzt. Die ausgebaute Positionierung in der DACH-Region und die ersten globalen Aktivitäten bilden das Fundament für das weitere Unternehmenswachstum. Zu Ende Juni liegt inubit

hinsichtlich der Auftragslage und dem Umsatz im Plan, das positive Ergebnis liegt sogar 22% über den Erwartungen. (27. Aug.)

Trends

Willkommen in der Service-Abteilung – SOA redefiniert Business/IT Alignment.

Peter Hinssen's Ideen zu einer neuen Definition zu Business/IT-Alignment hatten wir ja schon kurz in der Ausgabe 46 (März 2009) vorgestellt: „Business/IT-Alignment ist tot, es lebe die Business/IT-Fusion.“ (www.peterhinssen.com) Eine Fallstudie, die seine These gut unterstreicht, ist die SOA-Einführung bei „I Want One Of Those's (IWOOT)“, einem UK Online-Händler für Geschenkartikel. Angus Gow, Leiter Entwicklung und Strategie bei IWOOT, sagt es recht deutlich: „Service-oriented architecture spells the end for the IT department as we know it.“ Mehr dazu bei [InformationAge](#)

Mobile Computing hat noch einen weiten Weg zu gehen. Mobile Computing im Unternehmen ist ja eine gute Idee, aber bevor alles auch so funktioniert und ist, wie es sein sollte, muss noch viel passieren. Eine neue US-Studie der Nielsen Norman Group bestätigt, was wir schon immer vermutet haben: Mobiles Browsen im Web ist immer noch zu schwierig und zu schwerfällig. Die Erfolgsrate für Browsen per PDA liegt bei 59%, beim Browsen per PC sind es 80%. Es werden auch die Gründe aufgezählt und diskutiert: Immer noch zu kleine Bildschirme (aber trotzdem soll das Gerät ja auch klein sein!), unzureichende Eingabe per Tastatur, Verzögerungen im Download und schlecht designte Webseiten. Mehr dazu auf OhMyGov.com

Kurzmeldungen:

Programmierter Kulturkampf bei der SAP. Lesen Sie diesen Beitrag zum Umbau der SAP in der [Zeit](#)

Fünf Lektionen fürs Konsolidieren von Rechenzentren bei Mergern. Die finden Sie bei [CIO](#)

Cloud Computing als Job-Killer. Welche technischen Jobs werden durch die Cloud eliminiert. Lesen Sie mehr dazu bei der [InfoWorld](#)

Gartner sieht Notwendigkeit in „Cloud Service Broker“. Lesen Sie mehr dazu bei [eWeek](#)

OpenSource weiter auf dem Vormarsch. Lesen Sie die Details zur neuesten Schätzung von IDC (OpenSource Markt wird jährlich um 22,4% auf \$8,1 Milliarden wachsen.) bei [eChannelline](#)

Der Impact von Social Computing (Twitter und andere) auf das Business. Lesen Sie einige Fallstudien dazu im [Wall Street Journal](#)

Vorsicht bei Landing Page Optimierung. Ein paar gute Gedanken zum Thema und vor allem die Diskussion des Satzes „Korrelation bedeutet nicht notwendigerweise auch Ursache-Wirkung“ finden Sie bei [SearchEngineWatch.com](#)

WallStreet signalisiert ein ComeBack der IT. Computer- und Telekommunikationsanbieter befinden sich auf der Gewinnerseite. Seit Jahresbeginn sind die Kurse stark gestiegen. Beginnt das Ende der Rezession in der IT? Mehr dazu bei der [PCWorld](#)

Internetkriminelle machen ein Vermögen mit gefälschter Security Software. "Rogueware" ist ein Typ von Malware, die Internauten glauben macht, dass ihr Rechner mit einer Malware infiziert ist, die nur mit einer bestimmten Security Software beseitigt werden kann und die natürlich zu kaufen ist. Ein gutes Geschäft, wie ein Bericht von Panda Security zeigt. Den lesen Sie bei der [InformationWeek](#)

Roberto Zicari's Interview mit Vinto G. Cerf, einem der "Väter des Internets", VP

und **Chief Internet Evangelist für Google** lesen Sie im [ODBMS Industry Watch](#)

Und zum Schluss:

SPAM for Ever: 12% aller eMail-Nutzer versuchen die im SPAM angebotenen Produkte zu kaufen. Eine neue Studie der Messaging Anti-Abuse Working Group (MAAWG) schockt: 12% der Internauten geben zu, dass sie auf SPAM reagieren und Kaufinteresse an den angebotenen Produkten haben. Die Studie basiert auf Interviews mit 800 US-Internauten mit privaten e-Mail-Adressen. Die Studie "A Look at Consumers' Awareness of Email Security and Practices" ist die richtige Lektüre nach der Sommerpause! Lesen Sie mehr bei [ars technica](#) oder gleich die 60 Seiten Studie ([pdf](#))

Termine



06./07. Oktober, Bad Homburg

Vollständige und genaue Stammdaten sind die Grundlage vieler Planungs- und Geschäftsprozesse. Um Fehler in diesen Prozessen zu vermeiden, müssen Daten wie Artikelnummer, Artikelbezeichnung, technische Merkmale und Verpackungsdaten jederzeit aktuell, fehlerfrei und vollständig sein. Auf dem „Stammdaten-Management Forum“ (6. und 7. Oktober 2009, Bad Homburg), veranstaltet von der IIR Technology, stellen Experten realistische Sparpotenziale, Argumente für ein integriertes Stammdaten-Management und Auswahlkriterien für Stammdaten-Tools vor. Zahlreiche internationale Praxisberichte von Unternehmen wie Alcatel-Lucent Deutschland, Bayer MaterialScience, Cognis, Festo, Fresenius Medical Care, Miele, Stada Arzneimittel und Tchibo geben einen umfassenden Einblick ins Stammdaten-Management. Hier erfahren die Teilnehmer alles über erfolgreiche Migration und Federation von Stammdaten sowie automatisierte Stammdatenpflege und erleben, wie ein Rollout eines globalen Stammdaten-Management vor sich geht.

Weitere Informationen finden Sie [hier](#)



26./28. Oktober, Frankfurt/M

... damit Sie in bewegten Zeiten den entscheidenden Wettbewerbsvorteil nicht verpassen!

Treffen Sie Top International Key Notes von IBM, Google und Amazon: Dr. Kristof Klöckner, CTO und Chefstrategie, IBM, New York, **Robin Williamson**, Engineering Director of Google's Zurich Engineering Centre, Zürich, **Simone Brunozi**, Web Services Technology Evangelist-Europe, Amazon.com – Luxembourg. Weitere hochkarätige Experten, CIO-Berichte und Best Practices erwarten Sie, u.a.: **Dr. Dirk Krafzig**, SOAPARK, **Dr. Detlev Klage**, Finanz Informatik GmbH, **Oliver Meyer**, RUAG Services AG, **Dr. Hans-Joachim Popp**, Deutsches Luft- und Raumfahrtzentrum, **Udo Poth**, Klinikum rechts der Isar, **Dirk Becker**, Siemens AG.

Bereits zum **5. Mal** findet eine der wichtigsten SOA-Veranstaltungen für IT-Entscheider im deutschsprachigen Raum statt. Mit hochkarätigen und viel gefragten Sprechern aus dem In- und Ausland erfahren Sie praxisnah und komprimiert an nur 3 Tagen alles, was Sie über die die neuesten Trends für IT-

Architekturen wissen müssen.

- **Wo? Steigenberger Airport Hotel Frankfurt/Main**
- **Veranstalter? IIR Technology – Informa Deutschland SE**

Dr. Wolfgang Martin und **Prof. Dr. Frank Leymann**, IAAS, Universität Nürnberg, einer der bekanntesten Experten für SaaS & Cloud Computing weltweit, führen in bewährter Weise durch das Programm. Profitieren Sie außerdem von einem **Pre-Workshop zum Thema „SOA Governance“** in Kooperation mit der TU Darmstadt und Frankfurt School of Finance.

Weitere Informationen finden Sie [hier](#)

ACHTUNG: Sie erhalten einen Rabatt von EUR 150 auf den Konferenzpreis, wenn Sie zur Anmeldung das pdf auf www.soa-kongress.de/sarl nutzen, ein Service für die Leser meines Newsletters.

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