



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

Sollte der Newsletter nicht richtig angezeigt werden, dann klicken Sie bitte [hier](#) »

Themenübersicht

Editorial

Cloud Computing – Ziehen bei Ihnen Wolken auf? - [mehr](#) »

EXASOL

EXASOL lässt den Wettbewerb weit hinter sich. - [mehr](#) »

ClusterSeven

Kennen Sie das wahre Gesicht Ihres Risiko Managements? - [mehr](#) »

Neue White Paper

PM and Analytics: Version 7.1 now in English - [mehr](#) »

Merger & Acquisitions

Im Fokus: Mobile, Social Media und ERP - [mehr](#) »

Zahlen

Aufschwung auf der ganzen Linie - [mehr](#) »

Trends

Tipps und Tricks für den CIO - [mehr](#) »

Kurzmeldungen

Neues zu BI, Web 2.0, der Wolke und IT-Innovation - [mehr](#) »

Und zum Schluss...

Die Facebook-Milliardäre und SPAM - [mehr](#) »

Editorial

Cloud Computing ☐ Ziehen bei Ihnen Wolken auf?

Cloud Computing steht in diesem Jahr 2011 als Thema ganz oben. Aber hinter der Idee des Cloud Computing stehen noch viele Fragezeichen. Das beginnt schon bei der Definition. Was ist eigentlich Cloud Computing? Viele Anbieter versuchen hier mit eigenwilligen Definitionen den Markt zu verwirren. Weiterlesen in meinem *Editorial* auf [isis-Specials](#)

Mit den besten Grüßen

Dr. Wolfgang Martin



Folgen Sie uns auf [@wmartinteam](#)

EXASOL

EXASOL lässt den Wettbewerb weit hinter sich.

In diesen Zeiten, in denen Investitionskosten gesenkt werden, die anfallenden Daten aber immer weiter wachsen und schneller ausgewertet werden müssen, sind Lösungen gefragt, die größte Geschwindigkeit mit einem nachhaltigen Verhältnis von Preis und Performance verbinden.

Die schnellste und skalierbarste Datenbank der Welt!

EXASolution dominierte beim TPC-H Benchmark 2011 die gesamte Konkurrenz in Sachen Performance. Und das besondere ist, dass je größer die Anforderungen werden, desto mehr Leistung ist mit EXASolution möglich.

Für Sie bietet EXASolution also **maximale Flexibilität**, da die Performance durch mehr Hardware mitskaliert. Das heißt, Sie bestimmen, wie viel Leistung Sie wünschen - die **Software-Kosten bleiben konstant**.

Im Vergleich zum Benchmark 2008 hat sich die Performance von EXASolution vervielfacht – und das auf weniger Hardware. Das entspricht unserem Versprechen an Sie: **Mehr Leistung für weniger Geld!**

[Hier ist der Beweis!](#)



ClusterSeven

Kennen Sie das wahre Gesicht Ihres Risiko Managements?

Laut Computerwoche steht in der BI-Praxis Excel noch immer an erster Stelle und es heißt neun von zehn Unternehmen setzen für ihre Berichte auf die Tabellenkalkulation von Microsoft Office. Ein „schönes“ Beispiel für die breite Nutzung und die vorhandene Komplexität ist die nachfolgende Abbildung einer produktiven Spreadsheet-Anwendung für das zentrale Risikomodell aus dem wahren Leben eines Versicherers. (Für mehr Details, zoom in und Download, bitte Abbildung anklicken)



Wie man erkennen kann, erstreckt sich die Reichweite eines Spreadsheets auf insgesamt über 400 Sub-Spreadsheets. Dies ist ein beredtes Beispiel für die immer wieder gemachten Hinweise auf die zunehmende Komplexität und damit verbundenen Risiken von Spreadsheet-Anwendungen. Dass Fehler bei diesem Komplexitätsgrad entstehen können erschließt sich auf den ersten Blick.

Glücklicherweise gibt es Werkzeuge mit denen man sich den Überblick verschaffen kann. Software, wie die hier genutzte von ClusterSeven, die das Spinnennetz von Spreadsheets aufdeckt („spidering“) und visualisiert. Damit kann der erste wichtige, aber normalerweise mit sehr hohem manuellen Aufwand verbundene Schritt zur Analyse automatisiert und eine Ablösestrategie dieser komplexen „Biester“ durch bewährte IT-Verfahren wie BI und Reporting Lösungen erfolgen. Darüber hinaus, wie in diesem Beispiel, ist dies auch ein kritischer Bestandteil der Dokumentation für z.B. Solvency II.

Weitere Informationen finden Sie unter www.clusterseven.com/team-germany



Neue White Paper

PM and Analytics: Version 7.1 now in English

Version 7.1 "Performance Management and Analytics". Auf insgesamt 106 Seiten finden Sie hier das auf den neuesten Stand gebrachte White Paper nun auch in Englisch. Hier geht es zum [Download](#)

Merger & Acquisitions

Im Fokus: Mobile, Social Media und ERP

OpenText beschleunigt Mobile App-Strategie. OpenText hat eine Vereinbarung zur Übernahme des Unternehmens weComm mit Sitz in London unterzeichnet. Zur Transaktion wurden keine Details veröffentlicht. Die weComm-Technologie ermöglicht OpenText die Bereitstellung einer strategischen Mobility-Plattform für Unternehmen. Diese können dadurch umfassende mobile Applikationen mit großem Funktionsumfang auf verschiedensten mobilen Betriebssystemen und Geräten kosteneffektiv implementieren und damit Kunden, Endkonsumenten oder Partner ansprechen. Die Akquisition passt sehr gut in die OpenText Vignette-Produktreihe. (10. März) Mehr dazu in der [OpenText-Pressemitteilung](#) und im [Blog](#) der Real Story Group

Infor und Golden Gate Capital wollen sich Lawson Software einverleiben. Wir hatten schon im Beitrag „Merger&Acquisitions“ im Newsletter Ausgabe 65 vom Dezember 2010 vermutet: Mit Charles Philipps, dem früheren Oracle Deal Master an der Spitze von Infor, sind strategische Übernahmen zu erwarten. Mit Lawson Software soll es anfangen. Infor bietet gemeinsam mit Golden Gate \$11,25 pro Lawson-Aktie. Somit hat das Angebot einen Wert von \$1.8 bis \$2 Milliarden. Lawson hat rund 4,500 Kunden und 3,900 Mitarbeiter, generiert einen Umsatz von \$745.1m und einen Gewinn von \$25.9m. Sowohl Infor (Baan, Walker/Elevon, Software 2000/Infinium, SSA, Mapics, Marcam, Geac) als auch Golden Gate (SSA Global Technologies, Systems Union, NetIQ, Geac, Datastream, Aspect Communication, Blue Martini, Mapics, QRS, Concerto Software, Infor) haben in der Vergangenheit bereits etliche Firmen übernommen beziehungsweise privatisiert. Der Merger machte zudem Infor zur Nummer 3 nach SAP und Oracle vor Sage und Microsoft. (14. März) Mehr dazu bei [ZDNet](#)

AT&T will T-Mobile USA für \$39 Milliarden kaufen. Wenn der Deal durchgeht, dann wälzt er den US-Mobiltelefon-Markt um: Der große Verlierer ist dann Sprint. Und die Deutsche Telekom macht einen Verlust von \$12 Milliarden, denn Ron Sommer stieg seinerzeit mit \$51 Milliarden in den US-Markt ein. (20. März) Mehr dazu beim [Handelsblatt](#), bei [sueddeutsche.de](#) und aus amerikanischer Sicht bei [Fierce Mobile Content](#)

Salesforce übernimmt Social-Media-Monitoring-Dienst Radian6. Radian6 ist ein Dienst für Social-Media-Monitoring. Der Kaufpreis von \$326m setzt sich aus \$276m in bar und \$50m in Aktien zusammen. Die Übernahme soll bis Ende Juli abgeschlossen werden. Mit der Akquisition holt sich Salesforce Techniken zum Monitoring und zur Analyse von Social Media wie Facebook, LinkedIn, Twitter, Youtube und von Blogs aller Art an Bord. Das passt besonders gut zum Kollaborationstool Chatter. Zu den Kunden von Radian6 zählen General Electric, Dell, Kodak, Molson Coors, PepsiCo und UPS. (30. März) Mehr dazu in der [salesforce.com-Pressemitteilung](#) und bei [ZDNet](#).

Oracle kauft Datanomic. Datanomic's Datenqualitäts-Lösung für Kundendaten ergänzt Oracle's Lösung für Produktdatenqualität, so dass Oracle jetzt eine integrierte Lösung für Kunden-, Produkt- und andere Datentypen liefern kann. (08. April) Mehr dazu in der [Oracle-Pressemitteilung](#)

Zahlen

Aufschwung auf der ganzen Linie

Schweizer ELCA reiht Erfolg an Erfolg. Mit einem Wachstum von 8% übertraf der IT-Service-Anbieter ELCA sowohl die eigenen Erwartungen wie auch die durchschnittliche Marktentwicklung und erreichte mit einem Umsatz von CHF 76,8 Millionen im Geschäftsjahr 2010 das beste Ergebnis in der Geschichte des Unternehmens. (02. März) Mehr dazu in der [ELCA-Pressemitteilung](#)

Lefebvre Software gewinnt Marktanteile in Europa. Lefebvre Software steigert den Jahresumsatz 2010 um +8% auf 33,664m € (Vj. 31,128m €). Dabei konnte man die Lizenzumsätze um 12% steigern (7,958m € versus 7,127m € in 2009), bzw. wenn man die Arcole-Akquisition herausrechnet, ebenfalls um 8%. Sehr erfreulich hat sich auch das Auslandsgeschäft mit einem Plus von 11,6% entwickelt. Besonders stark lief dabei das Geschäft in Italien und Spanien. (10. März) Mehr dazu (en français) bei [erp-infos](#)

PSI 2010 mit deutlichem Wachstum im Export, Ergebnis lässt aber zu wünschen übrig. Der Konzernumsatz im Geschäftsjahr 2010 steigt um 8% auf 158,7m Euro (Vj. 147m Euro). Dabei steigt der Exportanteil am Umsatz von 34% auf 40%. Der Auftragseingang liegt mit 177m Euro 18% über Vorjahr, wobei mit 51% erstmals über die Hälfte des Auftragseingangs Export ist. Das Konzernergebnis stieg bedingt durch höhere Steuern lediglich um 6% auf 7,0m Euro (2009: 6,6m Euro). (15. März) Mehr dazu in der [PSI-Pressemitteilung](#)

Jaspersoft mit Rekordergebnis. Das Geschäftsjahr, das am 31. Januar endete, war das Beste in der Geschichte des Unternehmens: Der Umsatz stieg um 50%, die durchschnittliche Vertragssumme um 30%. Weitere Meilensteine: Die Deals im Cloud Computing stiegen um den Faktor drei, und das Wachstum in APAC, EMEA und Latein-Amerika war stark und trug mit über 30% zum Gesamtergebnis bei. (22. März) Die Details finden Sie in der [Jaspersoft-Pressemitteilung](#)

Oracle schreibt weiterhin gute Zahlen: Aktienkurs steigt um mehr als 2%. Bei Oracle laufen die Geschäfte bestens. Im Q3/2011 (Ende Februar) stieg der Umsatz um 37% auf \$8,8 Milliarden. Der Gewinn stieg sogar um 78% auf \$2,1 Milliarden. Man will nun auch verstärkt im Server-Markt mitmischen. Ziel des Angriffs ist der bisherige Partner HP. (24. März) Mehr dazu in der [Oracle-EMEA-Pressemitteilung](#) und in der [Computerwoche](#)

Viscovery mit Rekordjahr 2010. Mit einem Wachstum der Außenumsätze von über 15% hatte Viscovery das beste Geschäftsjahr in seiner Geschichte. Auch der Gewinn sprudelte in 2010 kräftig: Über 70% des Umsatzes kommt aus dem Lizenzgeschäft. Der österreichische SOM-Experte (Data Mining) macht über 90% seines Geschäfts international und hat neben Australien und Japan im letzten Jahr auch in den arabischen Ländern Fuß gefasst. Die Partnerschaft mit Deloitte wurde 2010 weiter ausgebaut und erstreckt sich jetzt auf Australien, Kanada, Hongkong, Singapur, UK und Süd Afrika. Neben dem Finanzwesen und der Telekommunikation konnte der Bereich Life Sciences erfolgreich als drittes Standbein etabliert werden. (31. März)

Trends

Tipps und Tricks für den CIO

Herausforderungen beim Kauf von BI-Software. Kaufentscheidungen zu Business Intelligence Software können sehr kompliziert werden, denn die einzelnen Produkte bieten eine große Vielfalt an Wahlmöglichkeiten und Optionen. Das schafft nicht unbedingt Transparenz im Preis-Leistungsverhältnis von BI-Produkten. Cindi Howson, Gründerin von BI Scorecard, einem auf BI fokussierten US-Analystenhaus, meint, dass die Kaufbedingungen im BI-Markt zu komplex und nicht an die wirklichen Bedürfnisse der Nutzer angepasst seien. Viele Unternehmen (in den USA) haben inzwischen sogar eine Vollzeitstelle eingerichtet, um die Angebote, Optionen und Preisstaffeln der verschiedenen Anbieter überhaupt zu verstehen und vergleichen zu können. Viele Klauseln in den Kaufverträgen machen mitunter gar keinen Sinn und führen oft zu Rechtsstreitigkeiten. Ist es fair, bei einem Hardware-Upgrade bei gleichbleibender Nutzerzahl eine Lizenzgebühr an den BI-Lieferanten entrichten zu müssen? Genau das steckt aber in server-basierten Lizenzierungen, die CPU-Leistung als Bemessungsgrundlage haben. Ein paar Tipps, wie man in solchen Situationen den Einkauf an Bord holen sollte und gemeinsam alle Fallstricke identifizieren sollte, um späteren Schaden zu vermeiden, lesen Sie in Cindi Howson's Artikel in der [InformationWeek](#)

Datenqualität? Ist gar nicht so wichtig! Ein zu starker Fokus auf Datenqualität sei durchaus kontraproduktiv, meint Chris Murphy in der [InformationWeek](#). Bei Procter & Gamble wartet der CIO Filippo Passerini nicht bis die Daten perfekt bereinigt sind, sondern beginnt mit den Analysen, wenn die Daten „gut genug“ sind. Man kann in vielen Fällen schon mit Rohdaten beginnen, wenn es darum geht, eine durch Analytik getriebene Business-Kultur zu schaffen. Natürlich sind Rohdaten nicht immer vollständig und korrekt, aber es ist besser mit vorhandenen Rohdaten zu starten als gar nichts zu tun. So bekommt man schnelle Einsichten in die Daten und kann Trends erkennen. Spätestens dann aber sollte man entscheiden, ob man jetzt mehr Zeit und Ressourcen in die Datenqualität stecken will. (Dieser Ratschlag hier gilt allerdings in der Regel nicht für Finanz- oder Transaktions-Daten, die stets korrekt sein sollten!) "Wenn das Management um die Problematik der Daten informiert ist, dann ist ein solches Vorgehen eine Best Practice, da Ressourcen geschont werden und schnelle Einsichten gewonnen werden." Mehr dazu in Chris Murphy's Beitrag in der [InformationWeek](#)

Wie CIOs das Tagesgeschäft managen sollten. Die Theorie sagt, dass ein CIO nur in Ausnahmefällen sich um die Details der IT-Operations kümmern sollte und möglichst viel Zeit in wertschöpfende Aktivitäten stecken sollte. Die Praxis aber zeigt das Gegenteil: Eine kürzlich veröffentlichte Umfrage des CIO Executive Council zeigt, dass

90% der CIOs immer noch die meiste Zeit mit den Operations verbringen. Wie lässt sich das ändern? Der Management-Berater Matt Podowitz schlägt hierzu vier Schritte vor. Beginnen wir mit den drei größten Herausforderungen: 1) der Verstrickung in das Tagesgeschäft der IT-Operations, 2) der Unfähigkeit zu delegieren und 3) die Unternehmensstrategien nicht wirklich zu verstehen, beziehungsweise nicht genügend Glaubwürdigkeit im Business zu haben. Als einen ersten Schritt in Richtung Lösung sollten CIOs ihre eigenen Prozesse verbessern. Vorgänge sollten standardisiert und gut dokumentiert sein. Zusätzlich sollten Prozesse, wenn immer möglich automatisiert werden. Im nächsten Schritt gilt es einen Pool von Managern heranzuziehen, die Routine-Aufgaben selbstständig abwickeln können. Mark Podowitz meint, dass es in der Regel bei den Mitarbeitern gut talentierte Leute gibt, die man entsprechend fördern kann. Auch helfen Lohnanreize, um solche Talente zu entdecken und zu engagieren. Ein Ansatz, um Glaubwürdigkeit beim Business zu schaffen, ist Präsenz zu zeigen und die Management-Kollegen in ihren Fachabteilungen regelmäßig zu besuchen und gemeinsam ihre Prioritäten und Herausforderungen zu diskutieren. Ein CIO darf sich nicht in den Räumen der IT verschanzen! Schließlich sollten CIOs neue Wege gehen, damit ihre Arbeit richtig bewertet werden kann. Die bekannten Kennzahlen wie Systemverfügbarkeit und Fehlerbehebungsraten sind dazu schlichtweg nicht geeignet. Es gilt Kennzahlen zu definieren, die an den Unternehmensprioritäten festgemacht sind wie der Beitrag zum Geschäftsergebnis. Mehr dazu in Matt Podowitz's Beitrag bei [CIOUpdate](#)

Kurzmeldungen

Neues zu BI, Web 2.0, der Wolke und IT-Innovation

Die Top-Performance-Management-Anbieter 2011 nennt Ihnen Craig Schiff im amerikanischen [BeyeNETWORK](#)

Spezialanbieter greifen SAP BO beim Preis an. Einfache Bedienung und geringe Kosten sind starke Verkaufsargumente von Business-Intelligence (BI)-Frontends für SAP-Systeme von Spezialanbietern. Analysten loben zudem deren enge Integration mit SAP Netweaver BI. Eine zentrale Strategie für ihre BI-Initiativen ist aber erforderlich. Mehr dazu im [isreport](#)

BI, aktuell einer der sichersten Jobs in der IT. Die Nachfrage nach BI und analytischen Projekten im Unternehmen ist riesig, Tendenz steigend, so eine kürzlich erschienene Forrester Studie. Mehr dazu bei [ZDNet](#)

Social Business Intelligence. Eine gute Einführung in das Thema lesen Sie im [eCRMGuide](#)

Wo war BI auf der CeBIT? Nicht nur ich habe die Mehrzahl der BI-Anbieter auf der CeBIT vermisst, sondern auch Carsten Bange von BARC. Hier sein Blog auf [BeyeNETWORK](#) dazu

Social Search in Echtzeit. Neue Herausforderungen ans Suchen in Social Media diskutiert Charlene Li im [O'Reilly Radar](#)

Entwicklungen im NoSQL-Datenbankmarkt. Roberto V. Zicari hat dazu ein Interview mit James Phillips (Co-Founder und Senior Vice President von Couchbase) geführt. Es ging um neue Plattformen wie Amazon's Dynamo und Google's BigTable und um neue OpenSource-Entwicklungen wie Apache Cassandra und Hadoop (MapReduce,Hive,Pig). Mehr dazu im [ODBMS.ORG Industry Watch](#)

HP Cloud-Strategie in der Kritik. Leo Apotheker hat seine Cloud-Strategie verkündet, aber die wurde vom Markt keineswegs begeistert aufgenommen. Es fehle die wirkliche Innovation und das Alleinstellungsmerkmal, so der Tenor vieler Analysten und Marktbeobachter. Lesen Sie dazu Beiträge in der [sueddeutsche.de](#) bei [Fortune](#) und im [Wall Street Journal](#)

So verändert Cloud Computing IT-Jobs. Das lesen Sie bei [CIO.de](#)

Sicherheit im hybriden Cloud Computing. Am hybriden Cloud Computing kommen größere Unternehmen in den nächsten Jahren nicht vorbei. Lesen Sie einige Anekdoten aus dem wirklichen Leben dazu bei [CSO Online](#)

IT-Innovation 2011. 11 Ideen zur Inspiration der IT-Strategie finden Sie bei [InformationAge](#)

Wie Bayer MaterialScience Web 2.0 lebt und damit Schritt um Schritt die E-Mail ablöst lesen Sie in [CIO.de](#)

iPad2 – ein PC-Killer? Eher nein, meint Paul Mah in seinem Editorial zu [FierceCIO](#)

Apple iPad2 schon ausverkauft – Bilderbuchstart! Trotz aller Kritik: Jeder will ein iPad2 haben, mehr dazu bei [stern.de](#)

Und zum Schluss...

Die Facebook-Milliardäre und SPAM

Sechs Facebook-Manager stehen in der Forbes-Liste der Milliardäre. Gibt es jetzt noch eine Frage, wie man

mit Social Media Geld verdienen kann? Lesen Sie den Beitrag in der [Computerworld](#)

SPAM, SPAM, SPAM. Alles was Sie zu SPAM schon immer wissen wollten finden Sie in einem lesenswerten Artikel im [SpiegelOnline](#)

Impressum

Sie haben Fragen und Anregungen? Dann schicken Sie uns eine [E-Mail](#).

Sie wollen den Newsletter abonnieren? Hier geht es zur [Anmeldung](#)

Sie wollen den Newsletter abbestellen? Dann schicken Sie uns eine [E-Mail](#).

Inhalt, Zusammenstellung, Anzeigen, Sponsorship: Dr. Wolfgang Martin

Wolfgang Martin Team
S.A.R.L. Martin
74000 Annecy – France
T: +33-4-50099244
Internet: www.wolfgang-martin-team.net

Weitere Informationen über den Absender dieses Newsletters finden Sie im [Impressum](#).

Tous renseignements par e-mail à: info@wolfgang-martin-team.net
Tous droits réservés. Alle Rechte vorbehalten. Copyright © 2011 S.A.R.L. Martin
Versand durch: HBI GmbH (PR-Agentur) www.HBI.de