



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

### Gasteditorial

Data Discovery – BI im Zeitalter von Apps und Social Media - [mehr](#) »

### Cubeware

Cubeware Infotag – anmelden und Platz sichern - [mehr](#) »

### Merger & Acquisitions

Die Großen arrondieren ihre Produktpaletten - [mehr](#) »

### Zahlen

Oracle schreibt sein erstes \$10 Milliarden-Quartal - [mehr](#) »

### Trends

Von CFOs, CIOs und NoSQL-Systemen - [mehr](#) »

### Kurzmeldungen

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

### Und zum Schluss...

Diktatur in den Netzen - [mehr](#) »

### Termine

aroplan Webinar „BI-Governance“ - [mehr](#) »

## Gasteditorial

Data Discovery □ BI im Zeitalter von Apps und Social Media

Spätestens seit Gartners letztem „Hype Cycle for Business Intelligence“<sup>1</sup> ist der Begriff Data Discovery in aller Munde. Die dahinter stehende Technologie hat in den letzten Jahren einen kometenhaften Aufstieg hinter sich.

Data Discovery beschreibt eine neue Generation von Business Intelligence(BI)-Tools, die sich von traditionellen BI-Tools durch außerordentliche Bedienerfreundlichkeit und Flexibilität abgrenzen. Technisch gesehen handelt es sich i.d.R. um In Memory-Technologien, die die Daten in einem dedizierten Repository speichern und ohne aufwendige Modellierung eingesetzt werden können. Die Gestaltung der Anwendung erfolgt hauptsächlich an der

Benutzeroberfläche und kann (muss aber nicht) durch die Endanwender selbst vorgenommen werden. Data Discovery-Tools setzen stark auf Visualisierung, interaktive Analyse und Autonomie der Endanwender. Gartner führt in seinem letzten Magic Quadrant for Business Intelligence Platforms<sup>2</sup> die Hersteller QlikTech, Tibco Spotfire und Tableau als aufstrebende Data Discovery Anbieter auf. Da es sich im Bereich Data Discovery aber oft um kleine, innovative Unternehmen handelt, die die Größenkriterien zur Aufnahme in den Magic Quad noch nicht erfüllen, macht es Sinn auch andere Unternehmen, wie beispielsweise die beiden Open Source-Anbieter Jaspersoft und Pentaho, in Betracht zu ziehen.

Dem gegenüber stehen die traditionellen BI-Anbieter, die meist von Consultants und der IT-Abteilung aufwändig in die bestehende IT-Landschaft implementiert werden und den Anwendern standardisierte Dashboards und Reports zur Verfügung stellen. Die großen BI-Hersteller und viele IT-Abteilungen haben die Data Discovery-Technologie lange belächelt. Jedoch laufen sie damit Gefahr, vom Markt überrollt zu werden. Gartner prognostiziert, dass bis 2014 mindestens 40% der gesamten BI-Budgets von der Fachabteilung kontrolliert werden. Gleichzeitig wird sich der Einsatz von BI bis dahin verdoppeln.<sup>3</sup>

Betrachten wir einmal, warum Data Discovery-Anbieter so erfolgreich sind. Zunächst positionieren sie sich in der Regel als Business-Lösung, adressieren also vor allem die Fachabteilungen. Aufgrund des geringen Modellierungsaufwands können sie via Rapid Prototyping schnell implementiert werden. Die Endanwender verstehen die Funktionen sowie die Strukturen der Daten sehr schnell und fangen i.d.R. ohne viel Schulung direkt an zu analysieren. Eigene Datenquellen (wie z.B. Excel-Dateien oder Web-Daten) können sie selbst dazu laden, Änderungen vornehmen und die Benutzeroberfläche graphisch selbst gestalten. Sie können auf zentrale Daten via Client-Server, Web-Browser oder mobilem Endgerät zugreifen oder eine Replik der Daten auf ihrem Rechner zum Kunden mitnehmen. Da die Daten mit den Strukturen meist in Dateien verwaltet werden, können die Anwendungen via Web oder eMail mit Geschäftspartnern ausgetauscht sowie in Office-Anwendungen eingebunden werden. Und oft können Bemerkungen zu den Daten an Ansichten gekoppelt und an andere Anwender versandt werden. So werden kollaborative Aspekte gut unterstützt, was bei den traditionellen BI-Werkzeugen vielfach gar nicht vorgesehen war. Man kann für jede konkrete Aufgabenstellung eine eigene App erstellen, die dann ganz gezielt auf einen Geschäftsprozess zugeschnitten ist und direkt zu entsprechenden Maßnahmen führt. Ein großer Vorteil der In Memory-Technologie ist auch die nahezu unbegrenzte Verfügbarkeit von Arbeitsspeicher im Rahmen der 64-Bit-Technologie, wodurch riesige Datenmengen mit extrem guter Performance verarbeitet werden können. Dies erlaubt es den Endwendern bei Bedarf bis auf die kleinste Detailebene zu analysieren. Data Discovery Tools treffen also genau den Nerv der Endanwender. Sie versprechen schnelle Hilfe für konkrete Probleme, die oft schon lange in Unternehmen bestehen.

Kunden, die Data Discovery-Produkte einsetzen, tun dies oft gegen den Widerstand ihrer IT-Abteilung. Warum gehen sie nicht den leichten Weg und akzeptieren die Lösungen der IT-Abteilungen? Und warum sind viele IT-Abteilungen gegen Data Discovery-Tools?

Die Fachabteilungen beklagen sich vielfach, dass ihre IT-Abteilung ihre Probleme nicht fachorientiert und zeitnah lösen. Stattdessen werden ihnen BI-Standards angeboten, denen mächtige Architekturen zugrunde liegen, die von der IT modelliert werden und den Anwendern am Ende vorgefertigte Dashboards und Berichte vorsetzen. Die Anwender haben das Gefühl, dass ihre Daten von der IT unter Verschluss gehalten und nur in starren Strukturen zur Verfügung gestellt werden.

Die IT-Abteilungen hingegen stehen unter enormem Kosten- und Erfolgsdruck. Sie setzen auf bewährte BI-Standards und zentrale Architekturen, um Risiken zu minimieren, Synergien zu nutzen und den Pflegeaufwand einzudämmen. Und nicht zuletzt muss die IT-Abteilung ein schlüssiges Informationsmanagement vorweisen, welches eine übersichtliche Metadatenverwaltung und Anwendungsadministration sowie eine einheitliche

Portalintegration ermöglicht. Dies ist mit vielen ad-hoc Tools sehr viel anspruchsvoller als mit wenigen großen Standards. Zumal im Bereich Metadatenverwaltung und Administration bei vielen Data Discovery-Tools noch Optimierungsbedarf besteht.

Und so kommt es, dass sich ein stiller Kampf zwischen den beiden Lagern Fachabteilung und IT-Abteilung entwickelt hat. Die Fachabteilungen führen am Ende heimlich oder gegen den Widerstand der IT eigene Lösungen ein, die zu vielen kleinen Datensilos im Unternehmen führen. Oder sie scheitern am Veto der IT und die Unzufriedenheit nimmt zu.

Wie ist nun die Lösung für dieses Dilemma? Gartner fordert von den IT-Abteilungen eine Abkehr des Strebens nach Standardisierung, hin zu einem pragmatischeren Portfolio-Ansatz mit diversen Anbietern.<sup>4</sup> Wenn die IT-Abteilungen bereit sind, gemeinsam mit den Fachabteilungen nach der jeweils besten Lösung für die individuelle Fachproblematik zu suchen, sind sie nicht mehr Gegner sondern Sparringpartner der Fachabteilungen. Dafür müssen sie sich von Regeln lösen, die zu Zeiten entstanden, als der größte Nutzen von BI-Anwendungen noch die Integration und Excel-ähnlichen Darstellung der Daten war. Jedoch führt der Einsatz von Data Discovery-Tools zum Verlust der Datenhoheit für die IT. Auch hier ist ein Umdenken zu mehr Datendemokratie erforderlich.

Auf der anderen Seite müssen die Fachabteilungen akzeptieren, dass sich alle Tools eines Portfolios in ein stimmiges Informationsmanagementkonzept eingliedern müssen. Themen wie Security, Metadatenverwaltung, Administration, Portalintegration und Look&Feel sollten im Unternehmenskontext gesehen werden. Das Informationsmanagement darf nur nicht zum Selbstzweck werden. Denn der eigentliche Zweck von BI- oder Data Discovery-Tools ist die Entscheidungsunterstützung um Kosten zu sparen, Umsatzpotentiale zu erkennen und schnell auf Trends oder Risiken reagieren zu können.

Und wie geht es weiter? Gartner sieht für die kommenden Jahre eine Wandlung von der reinen Analyse zu Forecasting und Optimierung. Vorausschauende Analysen, die die Zukunft antizipieren und Simulationen zum Auffinden von Mustern (pattern-based strategy) sind Funktionalitäten, die den Unternehmen zu gezielteren Entscheidungen verhelfen werden.<sup>5</sup> Lassen wir uns überraschen, wie sich der Markt entwickeln wird. Am Ende entscheidet immer der Anwender.

Mit den besten Grüßen

Kristine Fredriksson

<sup>1</sup> Hype Cycle for Business Intelligence, Andreas Bitterer, Gartner 16. August 2010

<sup>2</sup> Magic Quadrant for Business Intelligence Platforms, Rita Sallam, James Richardson, John Hagerty, Bill Hostmann, Gartner 27 January 2011

<sup>3</sup> BI and Performance Management — Market Trends and Dynamics, Dan Sommer, Gartner January 31 – February 1, 2011

<sup>4</sup> Magic Quadrant for Business Intelligence Platforms, Rita Sallam, James Richardson, John Hagerty, Bill Hostmann, Gartner 27 January 2011

<sup>5</sup> BI and Performance Management — Market Trends and Dynamics, Dan Sommer, Gartner January 31 – February 1, 2011



Kristine Fredriksson hat nach ihrem Studium der BWL mit Schwerpunkt Wirtschaftsinformatik 17 Jahre Berufserfahrungen in der Business Intelligence-Softwarebranche und im Marketing gesammelt. Dabei hat sie verschiedene Stationen sowohl auf Herstellerseite, als auch bei deren Partnern und in Agenturen durchlaufen und eigene Erfahrungen als Consultant in Kundenprojekten gesammelt.

Wichtige Stationen ihrer Laufbahn waren:

- IT-Consultant bei der MIS Consulting GmbH,
- geschäftsführende Gesellschafterin bei der M&C Consulting GmbH,
- selbständiger Eventmanager im Auftrag verschiedener Marketingagenturen,
- Projektmanager bei der xax gmbh
- Produktmanager bei der MIS AG,
- Produkt Marketing Manager sowie stellvertretender Marketing Director Central Europe bei der Business Objects Deutschland GmbH,
- Marketing Programs Manager sowie Marketing Manager DACH bei der QlikTech GmbH.

Im Bereich Marketing hat sie vom Produktmarketing, über Referenzmarketing, Kampagnen Management, Eventmanagement, Partner Marketing, PR bis zum Marketing Management alle Jobs bereits selbst übernommen.

Aufgrund ihrer Erfahrungen aus dem Projektgeschäft kennt sie die Kundenbedürfnisse im Bereich Unternehmenssoftware und versteht die betriebswirtschaftliche Problemstellung der Fachbereiche. Sie kann den Erfolg von Kampagnen antizipieren und verfügt über ausgezeichnete Kontakte in die Softwarewelt.

Heute arbeitet sie selbständig und bietet Customized Marketing für IT-Unternehmen an.

Mehr Information auf <http://www.customizedmarketing.de/>

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



Folgen Sie uns auf [@wmartinteam](https://twitter.com/wmartinteam)

Cubeware Infotag  anmelden und Platz sichern



### Anmelden und Platz sichern!

Kommen Sie zum Cubeware Infotag, sehen Sie modernste Business Intelligence für Analyse, Planung, Dashboarding und Reporting, erfahren Sie mehr über Technologie, Lösungen und Trends und treffen Sie BI-Experten im persönlichen Gespräch!

### Richtig knackige BI-Themen

- Neues von Cubeware
- BI-Experten zu aktuellen Trends
- Projektberichte aus der Praxis
- 15 Sessions für Profis, Fortgeschrittene und Einsteiger
- Spezialtrack für Interessenten
- Geheimwaffen der Kommunikation (Leo Martin, Mentalexperte, TV-Star, Kriminalist und Profiler)
- Traditioneller Besuch der Rosenheimer Wiesn

-> [zur Anmeldung](#)

---

## Merger & Acquisitions

Die Großen arrondieren ihre Produktpaletten

**Microsoft kauft Prodiance.** Mit dem Kauf dieses Enterprise Risk Management-Anbieters hat Microsoft eine Schlüsseltechnologie erworben, mit der eine tiefere Integration von Compliance-Lösungen in zukünftigen Versionen von SharePoint und Office ermöglicht wird. Microsoft sieht insbesondere drei Anwendungsfelder: verbesserte Effizienz durch automatisiertes Risiko-Assessment, nachhaltiges Einhalten von Policies und kontinuierliches Monitoring und Steuern von Dokumenten. Zum Kaufpreis wurden keine Angaben gemacht. Da Prodiance bereits Teil des Microsoft Partner-Ecosystems ist, sollte die Integration mit SharePoint und Office ein Leichtes sein. (07. Juni) Mehr Detail dazu auf dem [Microsoft Office Blogs](#)

**Taleo übernimmt Jobpartners.** Taleo, Anbieter von on-demand Talent Management (Mitarbeiterentwicklung) Lösungen, hat seinen europäischen Mitbewerber Jobpartners für rund \$38m in bar gekauft. Damit verdoppelt Taleo seine Kundenbasis und bekommt eine gute Startposition in Europa. (21. Juni) Mehr dazu bei [TechCrunch](#)

**eBay wird neuer Intershop-Großaktionär.** Die Intershop Communications AG baut ihr Netzwerk strategischer Allianzen weiter aus und erhält einen neuen Großaktionär. Mit Ablauf der Annahmefrist am 17. Juni 2011 hält der US-Konzern eBay, Inc. die Mehrheit der Anteile der GSI Commerce Solutions, Inc., dem bisherigen Großaktionär und Kooperationspartner von Intershop. Damit wird eBay zum größten Einzelaktionär der Intershop Communications AG. Durch die Übernahme eröffnen sich Intershop weitere Wachstumschancen aufgrund der führenden Marktstellung von eBay im globalen E-Commerce Geschäft. (21. Juni)

**Oracle kauft Fatwire Software.** FatWire Software ist ein Anbieter von Web Experience Management-Lösungen zur Optimierung von Kundeninteraktionen. Fatwire ergänzt so eine Reihe von Oracle-Produkten wie Oracle Fusion Middleware, Business Intelligence, Enterprise Content Management, Portal-Technologie, Oracle Customer Relationship Management und ATG Web Commerce. (22.Juni) Mehr dazu in der [Oracle-Pressemitteilung](#) und bei [TechCrunch](#)

**Dell kauft RNA Networks.** Mit der fast in aller Stille getätigten Übernahme des Virtualisierung-Start-Ups aus Portland/Oregon verstärkt Dell seine Cloud-Lösungen. (23. Juni) Mehr dazu bei [ReadWriteCloud](#)

**Dimension Data kauft OpSource.** Mit diesem Deal beschleunigt Dimension Data, ein \$4,7 Milliarden schwerer ICT-Services und Lösungsanbieter, sein Cloud-Angebot. Gleichzeitig wurde eine neue, zentrale Cloud Solutions Business Unit gegründet, in die OpSource eingegliedert wird und die direkt an den CEO Brett Dawson berichtet. (30. Juni) Mehr dazu [MyBroadBand](#)

**Oracle kauft Pillar Data Systems.** Mit dem Storage-Spezialisten Pillar Data erwirbt Oracle ein Unternehmen, das bereits Larry Ellison gehörte. Die Pillar-Produkte sollen weiter als eigenständige Marke unter dem Namen Axiom verkauft werden, aber auch in andere Oracle-Produkte integriert werden. Ziel ist es, eine durchgängige Reihe von Storage-Produkten anzubieten, mit denen vor allem die Oracle-Appliances wie der Exadata-Storage-Server, die Oracle ZFS Storage Appliance sowie Oracle StorageTek Tape schneller und effizienter laufen. Die mit Pillar übernommenen Axiom-Produkte positioniert Oracle gegen die Clariion-Produktreihe von EMC. (29. Juni) Mehr dazu in der [Oracle-Pressemitteilung](#)

**Aus Atos-Origin wird Atos, Übernahme von Siemens IT Solutions und Services abgeschlossen.** Auf der außerordentlichen Aktionärsversammlung von Atos wurde die Transaktion mit 99,99% von den Aktionären bestätigt. Im Bereich Managed Services kann Atos seine Kapazitäten durch die Übernahme mehr als verdoppeln. Mit mehr als 30 großen Rechenzentren, 900 000 SAP-Usern und dem Management von mehr als 90 000 Servern weltweit positioniert sich Atos eigenen Angaben zufolge als einer der führenden Anbieter von Cloud Computing. Die Partnerschaft zwischen Atos und Siemens hat drei Dimensionen: Siemens hält ab heute einen Aktienanteil von 15% und wird gleichzeitig der größte Kunde von Atos. Zudem sind die beiden Unternehmen eine weltweite strategische Partnerschaft für die Entwicklung neuer IT-Produkte und -Lösungen eingegangen. Die Unternehmen haben sich dazu verpflichtet, in diese Partnerschaft jeweils 50m Euro zu investieren. (04. Juli) Mehr dazu bei [InformationAge](#)

**Twitter kauft BackType, ein Social Media Analytics Startup.** Das in San Francisco ansässige Startup-Unternehmen soll künftig Werkzeuge für Twitters Publishing-Partner entwickeln und wird in das Plattformteam bei Twitter integriert. Integriert in die Twitter-Plattform wird auch Storm von BackType, ein verteiltes und fehlertolerantes System zur Verarbeitung von Datenströmen, das Backtype mit einem Hadoop für Echtzeitdaten vergleicht. BackTweets, das wohl bekannteste Produkt von BackType soll eingestellt werden, kann aber vorläufig von den aktuellen Nutzern kostenlos weiter benutzt werden. (05. Juli) Mehr dazu bei [TechCrunch](#)

**Callidus Software kauft iCentera.** Callidus Software, ein Anbieter von Sales Performance Management und Incentive Compensation Management (ICM) setzt seine Akquisitionsinitiative mit der Übernahme von iCentera fort, einem Anbieter von vertriebsorientierten Portalen. (07.Juli) Mehr dazu bei [SiriusDecisions](#)

**SumTotal Systems kauft Accero und CyberShift.** Mit der Übernahme von CyberShift verstärkt sich der Human Capital Management (HCM) Anbieter um strategisches Personalmanagement und Ausgaben-Management-Software und mit Accero um Lohn-/Gehalt- und Bonus-Software. (07. Juli) Mehr dazu im [SumTotal Blog](#)

**Citrix übernimmt Cloud.com.** Die Zeiten für Technologie-Venture-Funds sind gut. Die von Nexus Venture unterstützte Cloud.com wurde für fast \$250m von Citrix Systems gekauft. Damit bekommt Citrix einen Zugang zum Markt der Private Cloud. (13. Juli) Mehr dazu im [ITWeb Business](#)

---

## Zahlen

Oracle schreibt sein erstes \$10 Milliarden-Quartal

**Planview auf starkem Wachstumskurs.** Planview verzeichnet 40% Unternehmenswachstum durch steigende Nachfrage nach Portfolio Management Lösungen in vielen Unternehmensbereichen. Wachstum konnte Planview sowohl im Bereich „Lösungen für die IT-Abteilungen“ verzeichnen, sowie in den Geschäftsfeldern „Lösungen für die Produktentwicklung und Corporate Finance und Dienstleistungen“. Hier verdoppelte das Unternehmen im Zeitraum 2009 auf 2010 die Anzahl seiner Neukunden und erzielte einen Umsatzanstieg von 270%. Insgesamt verzeichnete Planview ein Gesamtwachstum um 40%. Zudem konnte Planview auch die Anzahl seiner SaaS-Kunden steigern: 40% aller Neukunden haben sich dabei für die SaaS-Variante der Softwarelösung entschieden. (20. Juni)

**TDS AG mit stabiler Umsatzentwicklung, aber negativem Konzernergebnis.** Die TDS Informationstechnologie AG erzielte im abgelaufenen Geschäftsjahr 2010/2011 (1. April 2010 bis 31. März 2011) einen Umsatz von 131,7m Euro im Vergleich zu 132,2m Euro im Vorjahr. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) lag bei minus 4,0m Euro (2009/2010: 10,6m Euro), die EBIT-Rendite belief sich auf minus 3,0% nach 8,0% im

Vergleichszeitraum. Das Konzernergebnis nach Steuern erreichte minus 5,0m Euro (Vergleichszeitraum: 5,1m Euro). Der Auftragseingang ist im vergangenen Geschäftsjahr in allen drei Geschäftsbereichen stark angestiegen und erreichte 207m Euro (Vorjahr 145,1m Euro). (22. Juni)

**TIBCO Software steigert Umsatz um 25%.** Im Q2/2011, das am 29. Mai endete, machte TIBCO Software einen Umsatz von \$216.4m (Vorjahresquartal \$173,3m) und einen Gewinn \$21.0m (Vorjahresquartal \$12,8m) oder \$0.12 pro Aktie (\$0,08 im Vorjahresquartal). Der Lizenz-Umsatz konnte sogar um 32% gesteigert werden. (23. Juni) Mehr dazu in der [TIBCO-Pressemitteilung](#)

**Oracle schreibt sein erstes \$10 Milliarden Quartal, aber die Hardware ist rückläufig.** Oracle's Umsatz im Q4/2011 stieg um 13% auf \$10.8 Milliarden und die Software-Lizenz-Umsätze stiegen um 19% auf \$3.7 Milliarden. Die Software-Lizenz-Updates und Produkt-Support-Umsätze stiegen um 15% auf \$4.0 Milliarden, während die Hardware-System-Produkt-Umsätze um 6% auf \$1.2 Milliarden fielen. Der operative Gewinn stieg um 32% auf \$4.4 Milliarden bei einer Marge von 40%. Der GAAP-Netto-Gewinn stieg um 36% auf \$3.2 Milliarden. Im Geschäftsjahr 2011 stieg der GAAP-Gesamtumsatz um 33% auf \$35.6 Milliarden. Besonders erwähnenswert ist das starke Appliance-Geschäft mit Exadata und Exalogic. Oracle hat inzwischen mehr als 1.000 Exadata-Maschinen weltweit installiert. Ziel für 2012 ist eine Verdreifachung der Installationen. Inzwischen ist Exadata auch zertifiziert und verfügbar für alle SAP-Applikationen inklusive OLTP (SAP ERP), Business Warehouse (SAP BW) und der Konsolidierung von gemischten Workloads. (24. Juni) Mehr dazu in der [Oracle-Pressemitteilung](#)

---

## Trends

### Von CFOs, CIOs und NoSQL-Systemen

**Marktstudie zum Verhältnis CFO zu CIO.** CFOs werden mächtiger und greifen mehr und mehr in die Belange des CIO ein, so die neue Gartner-Studie: CFOs entscheiden in 25% aller IT-Investitionen selbstständig gegenüber 18% im Vorjahr. CIOs haben nur noch in 5% aller Fälle selbstständig entschieden. Im Vorjahr waren es noch doppelt so viele. In der Studie wurden hauptsächlich Finanzvorstände und Verantwortliche befragt. Das gibt zwar nicht unbedingt ein unverfälschtes Bild, aber sehr bedenklich stimmt dennoch das Ergebnis, dass nur weniger als die Hälfte der Befragten IT als strategisch sehen. Das spiegelt sich in der Organisation der IT: 42% der IT-Teams berichten an den CFO, nur 33% an den CEO. Die Studie sagt auch, dass CIOs enthusiastischer zu sein scheinen, wenn es um Virtualisierung und Cloud Computing geht, weniger wenn es um Business Intelligence geht, jedenfalls in den Augen der Befragten CFOs. CFOs sagen, sie sind an einer IT interessiert, die Effizienz und Geschäftsprozesse verbessert und insbesondere Einsicht vermittelt, wie man die Wettbewerbssituation stärkt. Ein weiteres bedenklich stimmendes Ergebnis: Auf die Frage, ob man den CIO als strategischen Partner sieht, sagten nur 32% „ja“. Mehr dazu in Roy Harris's Artikel im [CIO](#)

**Messen der Skalierbarkeit von SQL und NoSQL-Systemen.** Ein Forscherteam am Yahoo! Research in Silicon Valley veröffentlichte im Juni 2010 einen neuen Benchmark für Cloud Serving Systems unter dem Namen YCSB.



Der Benchmark steht seitdem als Open-Source zur Verfügung. Er ist vermutlich der Beste, um die Skalierbarkeit von SQL- und NoSQL-Systemen zu messen. Prof. Dr. Roberto Zicari hat zusammen mit Rick Cattell Adam Silberstein (Forscher in der Gruppe Web Information Management bei Yahoo!) und Raghu Ramakrishnan (Chief Scientist für Search und Cloud Platforms bei Yahoo!) befragt. Mehr dazu bei [ODBMS Industry Watch](#).

---

## Kurzmeldungen

Neues zu BI, Social Media, der Wolke und IT-Innovation

**Die Zukunft von Business Intelligence.** Richard Herschel interpretiert die Ergebnisse des „State of Business Intelligence Survey“. Mehr dazu im amerikanischen [BeyeNetwork](#)

**Was kommt als Nächstes in Analytik?** Lesen Sie dazu Doug Henschen's Gedanken in der [InformationWeek](#)

**Trends in BI.** Der stark wachsende BI-Markt ist sehr kompetitiv geworden: Die klassischen und großen Anbieter werden von innovativen Data Discovery-Anbietern herausgefordert. Mehr dazu bei [ITWire](#) und im Gasteditorial in diesem Newsletter.

**Verborgene Trends in BI und Analytik.** Im amerikanischen BeyeNetwork finden Sie diesen subtilen Beitrag von [Haranath Gnana](#)

**Hat Business Intelligence versagt?** ...und noch einen Beitrag zur Evolution und der neuen Positionierung von Business Intelligence lesen Sie in der [Networkworld](#)

**Das Entstehen „sozialer Relevanz“.** Zum Impact der sozialen Medien auf das Business finden Sie einige Zahlen und Statistiken im [Search Engine Journal](#)

**Der mobile Manager.** Wie Vorstand und Geschäftsleitung die Tablets nutzen und was das für die IT bedeutet. Das lesen Sie bei [InformationAge](#)

**Erwachsene Amerikaner ziehen immer noch Telefon und E-Mail den Social Media vor.** Wenn „man“ beispielsweise mit seiner Frau kommunizieren will, dann greift man als Amerikaner immer noch lieber zum Telefon als sich per Facebook oder Twitter mitzuteilen. Zu diesem nicht wirklich überraschenden Schluss kommt eine Marktstudie von Harris Interactive, die Sie in der [Computerworld](#) finden

**Überraschende Cloud-Ergebnisse.** Die Ergebnisse der PwC-Studie über Cloud Computing widersprechen recht deutlich den Ergebnissen anderer Studien. Mehr dazu beim [CIO](#)

**Mit der Cloud sparen Sie kein Geld.** Das wussten wir ja schon, aber der Beitrag von David Linthicum bringt es unter dem Titel „Cloud's dirty little secret“ nochmal sehr schön auf den Punkt. Den Beitrag finden Sie in der [InfoWorld](#)

---

## Und zum Schluss...

Diktatur in den Netzen

**Wer kontrolliert Apple, Facebook und Co.?** In einem Staat gibt es die Legislative als Kontrollinstanz vor staatlicher Willkür. Wer schützt uns vor der Willkür der Betreiber dominierender Web Communities? Lesen Sie dazu einen Beitrag in [Spiegel Online](#)

---

## Termine

arcplan Webinar  BI-Governance



**arcplan Webinar „BI-Governance“**

22. September, 11:00 Uhr

**„Von der Vision zur Realität im Unternehmensalltag“**

Unternehmen richten Ihre Verhaltensregeln in Bezug auf ihre Innen- und Umwelt aus. Diese Richtlinien werden einerseits aus dem Selbstverständnis eines Unternehmens gespeist, andererseits aber auch **durch gesetzliche**

**Vorgaben** bestimmt. Letzteres in einigen Branchen in immer stärkerem Maße.

Sie bestimmen häufig einen verbindlichen Verhaltenskodex und haben Auswirkungen auf sämtliche Prozesse in allen Bereichen einer Organisation – **insbesondere auch im Kontext von Business Intelligence und Reporting**. Gerade hier wird die Forderung nach geeigneten Werkzeugen laut. Ideal wäre ein BI Werkzeug, das es ermöglicht IT-Prozesse nach den Unternehmensrichtlinien zu modellieren und somit echter BI-Governance Leben eingehaucht wird.

Wie Sie in Ihrem Unternehmen das Ziel lebendiger BI-Governance mit Hilfe der **flexiblen BI-Plattform** arplan Enterprise 7 erreichen, zeigen wir Ihnen in unserem Webinar.

[Mehr Information und Registrierung](#)

---

## 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](http://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](mailto: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](http://www.HBI.de)