



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

INHALT

Editorial

Die dunkle Seite der Wolke

[mehr](#)

Cubeware

Treffpunkt BI

[mehr](#)

Winterheller

Professional Treasury

[mehr](#)

Neue White Paper

[mehr](#)

Merger & Acquisitions

[mehr](#)

Zahlen

[mehr](#)

Trends

[mehr](#)

Kurzmeldungen

[mehr](#)

Zum Schluß

[mehr](#)

Termine

[mehr](#)

Editorial: Die dunkle Seite der Wolke – Risiken des Cloud Computing (Teil 2)

Im Teil 1 im April-Newsletter haben wir eines der prominentesten aktuellen Hype-Themen, das Cloud Computing, also das Bereitstellen von Software, Information, Hardware und anderer IT-Ressourcen per Virtualisierung und mittels alternativer Lizenz- und Preismodelle angefangen zu diskutieren. Wir haben gesehen, dass Kollaboration zu den wichtigsten Einsatzfeldern zählt. Wir haben auch gesehen, dass insbesondere der deutschsprachige Markt gegenüber den anderen Märkten viel vorsichtiger mit Entscheidungen für die Wolke ist, und wir haben Sicherheitsaspekte als Blocker Nummer 1 herausgestellt.

Den Punkt Sicherheitsaspekte möchte ich aus gegebenen Anlass nochmal aufgreifen, denn inzwischen sagt auch Google, dass sie „paranoid about security“ seien. Der Hintergrund: Beim Hack vor kurzem wurde der Quellcode des Google Passwort-Systems für Single-Sign-On (Codename Gaia) gestohlen (Quelle: [New York Times](#)). Es wurden offensichtlich keine Passwörter gestohlen, aber das Wissen, dass nun Hacker in aller Ruhe den Code auf Schwachstellen untersuchen können, sollte die Gmail-Nutzer in Unruhe versetzen.

Darüber hinaus gibt es aber auch noch weitere Blocker für SaaS, die man nicht unterschätzen sollte. Ausfallzeiten wie in der Mobil-Telekommunikation, wo Millionen Nutzer nicht mehr telefonieren können (Wie beispielsweise in 2009 in Deutschland passiert.), sind auch beim SaaS möglich und treten auch auf. Das ist bei Google schon mehrfach passiert. Der letzte bekannte Gau war ein „Verkehrsstau“, bei dem für Millionen Nutzer Google im Mai 2009 während rund einer Stunde nur noch eingeschränkt oder auch gar nicht mehr verfügbar war. Ein Stromausfall legte im Dezember 2009 auch Amazon's EC2 lahm. Und im April-Newsletter im Abschnitt „Kurzmeldungen“ haben Sie vom kärglichen Totalausfall bei YouTube lesen können. Das ist keine gute Werbung für die Cloud. Für 2010 erwarten Experten sogar einen „Wolkenbruch“ ([cloud catastrophe](#)).

Weiterer Blocker sind die versteckten Kosten des Cloud Computing. Auch wenn ein Preis von \$100 pro Nutzer pro Jahr sehr attraktiv klingt, so stecken dahinter noch weitere Kosten, die man nicht unterschätzen sollte, beispielsweise Kosten für die Umstellung, die Architektur (Ohne SOA hat man Probleme und Kosten bei der Integration.) und den Betrieb (siehe [CIO](#)).

Schließlich sind auch rechtliche Fragen zu klären. Sie sollten niemals in die Wolke gehen, ohne sich Rat bei ihren Rechtsanwälten eingeholt zu haben. (Für Interessierte: lesen Sie dazu den Beitrag von John Pavolotsky auf [Forbes](#).) Die Fallstricke sind zahlreich. Es geht um Fragen zum Einhalten von SLAs, zum geistigen Eigentum (auch was die eigenen Daten betrifft) und zur Vertraulichkeit (Wer hat beim Cloud-Betreiber Zugang zu ihren Daten und wie wird Information geschützt?). Dazu kommt, dass Best-Practices in der Vertragsgestaltung beispielsweise noch fehlen, vor allem ja auch aus Mangel an Erfahrung. Erfreulich ist hier eine Initiative der [EuroCloud](#), einer Sektion des eco-Verbandes, die hier Musterverträge zusammenstellen will.

Zum Schluss ist noch eine weitere, diesmal technische Hürde für SaaS zu nennen: Die manchmal doch recht eingeschränkte Anpassung der Lösung. Zwar gibt es bei den meisten SaaS-Lösungen offene Standardschnittstellen, aber das hilft nur, wenn man selbst auch eine SOA fährt. Und schließlich, was passiert, wenn der SaaS-Anbieter sang und klanglos vom Markt verschwindet wie vor einiger Zeit die Coghead. Da wurden die Kunden im Regen stehen gelassen. Mit anderen Worten: niemals SaaS ohne Exit-Alternative!

Allerdings – bei allen hier dargestellten Bedenken – SaaS ist durchaus ein Modell mit Zukunft, wenn man es richtig anpackt. Panasonic hat sich deshalb wohl auch für eine Cloud-Lösung entschieden, die unter den hier dargestellten Aspekten passt: Eine dem heutigen Stand an Security entsprechende Kollaborationslösung mit einem zuverlässigen Partner. Die hier dargestellten Risiken wurden ausgeschlossen, bzw. minimiert. Mit anderen Worten: Cloud Computing eignet sich (heute noch) nicht für alle Anwendungen und Anwendungsgebiete.

Fazit zur Cloud 2010: Unternehmen müssen heute individuell abwägen, ob eine SaaS-Lösung eine für sie attraktive Lösung sein kann, vor allem in Hinblick auf die eigene Unternehmensgröße, globale Ausrichtung und Finanzierungsaspekten, unter der Berücksichtigung der Stabilität und Zukunftssicherheit des Cloud-Anbieters, unter Berücksichtigung der unterschiedlichen SaaS-Angebotstypen und Einsatzfelder und auch unter den technologischen Gesichtspunkten einer Service- und Prozess-Orientierung. Und wie schon gesagt: niemals SaaS ohne Exit-Alternative. SaaS ja oder nein ist daher eine unternehmensindividuelle Entscheidung. Ein generelles „Go for SaaS“ macht (heute noch) keinen Sinn.

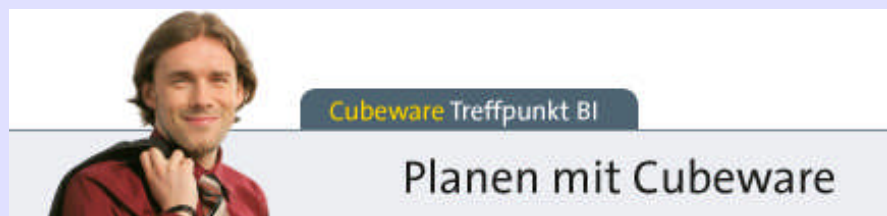
Mit den besten Grüßen

Dr. Wolfgang Martin

Das 1x1 der Cloud: Was macht Cloud Computing anders? Ein Cloud Computing-Anbieter ist ein Anbieter, der ein auf Virtualisierung basierendes IT-Modell als Web-Applikation per (Web) Services über das Internet verbunden mit einem technisch-orientierten Service Level Agreement (SLA) bereitstellt. Das umfasst ein Lösungspaket aus Software (Anwendung und Daten), Middleware und Hardware. Typischerweise bietet er auch Dienste zur Anpassung seiner Services mittels Parametrisierungen an. Cloud Computing definiert sich in diesem Sinne als ein Bereitstellungsmodell für komplette IT-Lösungen, die im Gegensatz zur klassischen Inhouse-Installation von Software IT-Lösungen für die Fachabteilung direkt konsumierbar sind, flexibel skalieren und verbrauchsabhängig abgerechnet werden.

Solche Services können einerseits eine wohl definierte und in sich abgeschlossene Dienstleistung sein – das spricht nicht nur große Unternehmen an, sondern vor allem auch die Kleinen und sehr Kleinen – aber andererseits auch Zusatzservices, die eigene Prozesse anreichern und ergänzen. Solche Dienstleistungen sind dann für Unternehmen besonders attraktiv, wenn sie leicht integrierbar sind, also als Service per standardisierter Schnittstelle beispielsweise im Rahmen einer SOA integrierbar sind. Schließlich kann das Cloud Computing-Modell auch im Sinne eines In-House-Hosting eine „private Wolke“ sein, die nur unternehmensintern oder in Unternehmensverbänden intern genutzt wird. Das bringt beispielsweise in internationalen Unternehmen viele Vorteile.

Anzeige



Planen Sie einfach, damit es passt!

- Unternehmensweit und individuell.
- Durchgängig und fachabteilungsübergreifend.
- Mit geringem Aufwand, schnell und intuitiv.

Kommen Sie zum Cubeware Treffpunkt BI und sehen Sie kompakt an einem halben

Tag, wie einfach es geht!

Von der individuellen Detailplanung bis zu Erfolgs-, Bilanz- und Finanzplanung haben Sie mit Cubeware Ihre Zahlen immer fest im Griff! Analyse, Planung, Reporting und Dashboarding mit unterschiedlichsten Datenquellen und modernster Technologie für klare Ergebnisse.

>> [Jetzt Termin in Ihrer Nähe sichern!](#)

Wir freuen uns auf Sie!

Anzeige



Integrierte kurz- und langfristige Liquidität mit Professional Treasury.

In den letzten Monaten sind wir vermehrt mit den Problemen konfrontiert worden, die Unternehmen in Krisenzeiten am schwersten treffen. Dazu gehört ohne Zweifel Liquidität – Cash is King. Liquiditätsplanung gewährleistet, dass das Unternehmen finanzielle Engpässe vorhersieht und sich entsprechend auf kritische Situationen vorbereiten kann.

Professional Treasury gibt auf einzigartige Weise **wochengenau** die **kurz-**, sowie auch **die langfristige Cash-Situation** des Unternehmens wieder. Mit dem Sanierungsexperten Dr. Dr. Hohberger wurde ein Instrument entwickelt, das Ihnen **zu jedem Zeitpunkt** einen Überblick über Ihre ordentlichen und außerordentlichen Zahlungseingänge und Zahlungsausgänge liefert.

Professional Treasury ist ab Ende Mai erhältlich.

-  [Infomaterial zum Produkt](#)
-  [Webinare](#)
-  [Veranstaltungen im Juni – Details im Newsletter – Hier zur Anmeldung](#)



www.winterheller.com
office@winterheller.com

Neue White Paper

SOA Check 2010 – Status Quo und Trends im Vergleich zu den SOA Checks 2007 bis 2009. Die Zielsetzung vom SOA Check 2010, einem Gemeinschaftsprojekt des Fachbereichs KOM der TU Darmstadt (Dr. Julian Eckert und Dr. Nicolas Repp) und des Wolfgang Martin Team, war die Entwicklung von „SOA“ im Markt gegenüber dem Status Quo in 2009, 2008 und 2007 zu dokumentieren. Die Ergebnisse zusammengefasst: SOA hat sich bei Unternehmen im deutschsprachigen Markt definitiv durchgesetzt und etabliert. Ein Hype ist nicht mehr zu erkennen: SOA ist zum Alltäglichen geworden. Erfolgsfaktoren für SOA-Programme sind: Top Management-Unterstützung und Zusammenarbeit IT/Business – Das wird immer besser. Der Zielerreichungsfaktor der SOA-Projekte ist kontinuierlich gestiegen. Aber mit einem anderen Erfolgsfaktor für SOA-Projekte steht es noch nicht zum Besten: SOA-Governance. Hier sind wir in 2009 nicht weitergekommen. Und was die Marktspieler angeht: Außer OpenSource sind nur die Großen (IBM, Microsoft, Oracle und SAP) im Markt wirklich sichtbar. Lesen Sie den kompletten Report. Hier geht es zum [kostenlosen Download](#).

Schon gesehen, das White Paper „Das bessere Unternehmen – Die Industrialisierung von Information Management“? ([hier](#)) Dazu gab es am 13. April einen WebCast. Den haben Sie verpasst? Kein Problem, hier geht es zum [Replay](#)

Merger & Acquisitions

Adobe integriert Omniture-Analytik in seine Creative Suite 5. Ein Nachtrag zur Akquisition von Omniture durch Adobe (Sept. 2009). Zu dem Deal gab es damals viele Spekulationen, denn auf den ersten Blick passte da nichts zusammen. Jetzt aber ist quasi „die Katze aus dem Sack“: Adobe baut Omniture-Analytik in seine Creative Suite 5 ein, um Marketing- und Design-Nutzern Analytik bei jedem Schritt der Design-Prozesse an die Hand zu geben. Hier hat dann ja endlich jemand verstanden, dass Business Process Management ein Performance Management braucht getreu der Devise: Man kann nur managen, was man auch messen kann. Meine Meinung dazu: ein Schritt in die richtige Richtung.

Google kauft Plink, eine spezielle Suchmaschine für visuelle Darstellungen. Die Idee ist, Google Goggles zu verbessern, denn das läuft noch nicht richtig rund. Ein Nutzer, der zukünftig Google Goggles/Plink--Plink nutzen will, nimmt ein Photo des zu suchenden Gegenstandes und das Programm analysiert den Gegenstand und sucht Information darüber. Das Potenzial liegt auf der Hand: verbesserte visuelle Suche in Büchern, CDs, DVDs, Marken etc. (12. April) Mehr dazu im Blog von [Plink](#)

Oracle kauft Phase Forward für \$685 Millionen. Der Kauf des Pharmasoftwarehersteller Phase Forward soll Oracle's Health Sciences stärken und Mitte des Jahres abgeschlossen werden. Dabei zahlt Oracle einen Aufpreis von 30% auf den letzten Schlusskurs des Unternehmens an der Börse. Phase Forward wurde 1997 in den USA gegründet und stellt Datenmanagementsysteme für klinische Studien und für die Pharmakovigilanz her. Die Firma hat ca. 900 Mitarbeiter. (16. April) Mehr dazu in der Oracle [Pressemitteilung](#)

SAP plant Übernahme von TechniData. Die SAP AG beabsichtigt im Rahmen ihres Engagements für eine nachhaltige Unternehmensführung die Übernahme der TechniData AG. TechniData, ein langjähriger strategischer Partner der SAP, ist auf ganzheitliche Lösungen für Produktsicherheit, Arbeits- und Umweltschutz (Environment, Health and Safety, EHS) spezialisiert. Durch die Übernahme plant SAP, ihr Lösungsportfolio zur Unterstützung einer nachhaltigen Unternehmensführung zu erweitern sowie ihre Position als führender Anbieter in diesem Bereich auszubauen. Die Übernahme soll zu Beginn des Q3/2010 abgeschlossen sein. Danach will SAP weitere Informationen zur Integration des Unternehmens bekanntgeben. Der Kaufpreis sowie Angaben zu Konditionen der Übernahme wurden nicht veröffentlicht. Der Softwarehersteller TechniData mit Sitz in Markdorf am Bodensee beschäftigt rund 500 Mitarbeiter und ist seit mehr als fünfzehn Jahren ein strategischer Partner der SAP. Das Unternehmen mit Niederlassungen in Europa, den Vereinigten Staaten und Asien hat die Angebote von SAP im Bereich EHS-Management-Lösungen mit geprägt. Das Lösungsportfolio von TechniData umfasst Systemintegration, Gesetzesdaten, die Übernahme von EHS-Diensten (Managed Services) sowie Software, um gesetzlichen Auflagen nachzukommen. Nach der Ankündigung von SAP im Februar 2009, Nachhaltigkeit langfristig in die strategische Planung aufzunehmen, ist die beabsichtigte Übernahme von TechniData ein folgerichtiger nächster Schritt. (21. April)

Devoteam übernimmt Tieto Frankreich. Das IT-Beratungsunternehmen Devoteam übernimmt die französische Tochtergesellschaft von Tieto, einem der größten IT-Dienstleister in Europa. Mit der Übernahme von Tieto Frankreich will Devoteam seine Marktposition in der Branche und in Frankreich weiter ausbauen. Tieto Frankreich bietet Entwicklungs-, Implementierungs- und Wartungsdienstleistungen für Mobilfunk-, Fest- und unternehmensinterne Telefonnetze. Die Services richten sich vor allem an Telekommunikationsunternehmen und Konzerne. Zu den wichtigsten Märkten des Unternehmens zählen Frankreich, der Mittlere Osten und Afrika. Tieto Frankreich beschäftigt rund 120 Mitarbeiter. Der Umsatz lag im Geschäftsjahr 2009 bei 28,5m Euro und im Q1/2010 bei rund 5m Euro. "Der Verkauf von Tieto Frankreich ist Teil der Konzernstrategie, uns künftig auf unser Kerngeschäft und unsere Kernmärkte zu konzentrieren. Das Leistungsspektrum von Tieto Frankreich passt leider nicht mehr dazu. Das Know-how der Mitarbeiter von Tieto Frankreich ist ausgezeichnet. Devoteam wird es in vollem Umfang nutzen können", sagt Bengt Möller, Executive Vice President, der Unit Telecom & Media bei Tieto. (27. April)

HP kauft Palm für \$1,2 Milliarden. Reicht das, um Apple Mitbewerb zu machen?

Lesen Sie dazu einen englischen Kommentar bei [InformationAge](#) (28. April)

Empolis wird zu Attensity Europe. Der Text Analytik Spezialist Attensity aus Palo Alto rüstet auf. Man hält jetzt 100% der Aktien der **Living-e AG** (Karlsruhe), die jetzt mit der **Empolis GmbH** (Kaiserslautern) fusioniert wird, wobei die Empolis inzwischen in Attensity Europe umbenannt wurde. Zudem hat Attensity gestern die **Biz360** gekauft, ein Unternehmen, das in „Social Media Intelligence“ spezialisiert ist. (29. April) Die Details finden Sie in der [Pressemitteilung](#)

IBM kauft Cast Iron Systems: ein Schritt in die hybride Cloud. IBM ist zwar im Markt von Integration einer der Marktführer. Aber wenn es um die Integration mit Kunden oder Lieferanten im B2B geht, da war bei IBM eine Lücke, die man jetzt mit der 75 Mitarbeiter großen Cast Iron Systems trefflich füllt. Denn in diesem Segment ist Cast Iron ganz vorne. Jetzt kann IBM mit Hilfe von Cast Iron die hybride Cloud möglich machen. Mit Hilfe von Integrations-Templates lassen sich jetzt on-premise Lösungen wie SAP schnell und zuverlässig mit Cloud-Lösungen wie salesforce oder Amazon EC2 verknüpfen. (03. Mai) Lesen Sie mehr dazu in der IBM [Pressemitteilung](#)

Und nochmal Google. Google investiert und diversifiziert mittels Google Ventures, einer von 2 Mitarbeitern in 2009 auf inzwischen 16 Mitarbeitern angewachsen Geschäftseinheit. Zu den neuesten Akquisitionen zählen zwei Windparks in Nord Dakota (eine Investition von \$33,8m) mit 169,5 Megawatt Leistung (entspricht der Versorgung von 55.000 Haushalten), Recorded Future, ein Anbieter für semantische Suche ([hier geht es zum Blog](#)), Corduro, ein Anbieter von Online-Bezahlungsdiensten und schon vorige Woche BumpTop, ein kanadischer Entwickler von graphischen 3D-Desktop-Interfaces (eine Investition geschätzt auf \$30m bis 45m). Während die Akquisitionen von Recorded Future und Corduro (Demnächst müssen wir also bei Google bezahlen?) unmittelbar Sinn machen, so fragt man sich, wieso Google in Windparks investiert. Die Erklärung liegt aber auf der Hand, denn wer führend als Cloud Computing Anbieter sein will, braucht viel Energie. Google's Politik ist an dieser Stelle, so weit wie möglich auf erneuerbare Energie zu setzen. Zur Akquisition von BumpTop hüllt sich Google allerdings in Schweigen. Weitere Details finden Sie bei [InformationAge](#) (04. Mai)

Zahlen

Wachstum von Google hält an. Im Q1/2010 hat Google \$1,96 Milliarden Gewinn eingefahren. Gegenüber dem Vorjahresquartal ergibt dies ein Wachstum von 38%. Der Umsatz wuchs um 23% und lag im Q1 bei \$6,8 Milliarden. Der erwartete Einbruch als Folge der Wirtschaftskrise scheint doch schwächer ausgefallen als gedacht. Dennoch wurde Google an der Börse abgestraft: Der Aktienkurs sank um 3%. Man hatte im Endeffekt noch mehr erwartet. (16. April) Mehr dazu im [Spiegel Online](#)

Mehr Umsatz durch Cloud-basierte B2B-Integrationservices bei Sterling Commerce. Sterling Commerce, ein Unternehmen von AT&T, verzeichnet ein anhaltendes Wachstum bei seinen Cloud-basierten B2B-Integrationservices. Innerhalb der vergangenen zwölf Monate haben sich 77 neue Kunden für Sterling entschieden. (12. April) Mehr dazu bei [ffpress](#).

Gutes Neukundengeschäft und On-Demand-Lösungen steigern die Gewinne von Angoss um 21%. Angoss Software Corporation gibt seine Q1/2010 Zahlen bekannt. (Das Q1 endete am 28. Feb.) Der Umsatz beträgt \$1,972m, eine Steigerung von 21% gegenüber dem Umsatz im Vorjahresquartal von \$1,631. Die Steigerung im Nord Amerika Geschäft betrug dabei 10%, die in Europa 122%. Der Umsatz mit analytischer Software stieg um 11%, während die analytischen On-Demand-Lösungen um 48% zulegten. (14. April) Mehr dazu in der [Pressemitteilung](#) von Angoss.

Dank des Bereiches Telekommunikation konnte die Comarch Group das Jahr 2009 gut abschließen. Zu den positiven Geschäftsergebnissen, die die Comarch Group im Jahr 2009 erzielte, lieferte der Bereich der Telekommunikation wesentliche Beiträge. Das größte Wachstum wurde auf dem Gebiet der Umwandlung von Mobilfunknetzen zu Next Generation Networks (NGN) und der Konvergenz in den Kommunikationsnetzen erreicht. So brachte das Jahr 2009 hier eine beträchtliche

Umsatzsteigerung mit einem Anstieg von 7,83m Euro, d.h. 29,5% im Vergleich zum Vorjahr. Besonders erwähnenswert ist die Tatsache, dass die Comarch Group im Jahr 2009 trotz der allgemeinen wirtschaftlichen Abschwächung und einer sinkenden Nachfrage nach IT-Produkten und -Dienstleistungen eine Steigerung der Einnahmen erzielte. Rückgänge waren aber beim Verkauf von Hardware und Fremdsoftware zu verzeichnen. So sank der Erlös der Gruppe aus dem Verkauf von Computer-Hardware im Vergleich zu 2008 um 59,9% und der Verkauf von Fremdsoftware ging um 30,5% zurück. Im Vergleich zu 2008 erhöhte sich der Exportumsatz der Comarch Group im Jahr 2009 um 116,6%. Der Export machte einen Anteil am Gesamtumsatz von 43,7% im Vergleich zu 21% im vorangehenden Jahr aus. (16. April)

VMware erzielt im Q1/2010 ein Umsatzwachstum von 35% auf \$634m. Die weiteren Zahlen: Der GAAP Betriebsgewinn belief sich auf \$102m, das entspricht einer Zunahme um 18% im Vergleich zum Q1/2009. Der Nicht-GAAP Betriebsgewinn betrug im ersten Quartal \$175m, das entspricht einer Zunahme von 45%. (21. April) Weitere Informationen finden Sie in der englischen [Pressemitteilung](#)

Informatica meldet Rekordumsatz von \$135,1m im Q1. Informatica verzeichnete im Q1/2010 mit diesem Umsatz einen Anstieg um 24% im Vergleich zum Q1/2009, in dem der Umsatz bei \$109,1m lag. Die Erlöse aus Lizenzen für das Q1 lagen bei \$55,0m, 25% höher als der \$44,1m Rekord im Q1/2009. Die Betriebsergebnisse für das Q1, berechnet nach GAAP, betragen \$14,9m. Dies zeigt den Einfluss der \$3,6m Akquise-bedingte Kosten. Das Ergebnis steht im Vergleich zu \$15,0m GAAP-Einnahmen aus Operationen im Q1/2009. (22. April) Hier die vollständige [Pressemitteilung](#) in Englisch.

Software AG auch im Q1/2010 weiter deutlich gewachsen. Die Software AG ist gut in das Jahr 2010 gestartet und hat im Q1 ihren seit 2003 anhaltenden Wachstumskurs weiter fortgesetzt. Der Konzernumsatz der ersten drei Monate stieg im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 51% auf 250,3m Euro, der Produktumsatz nahm um 20% auf 146,7m Euro zu. Der bereits in den vergangenen Quartalen dynamisch gestiegene Free Cash Flow konnte auch in diesem Quartal um 39% gesteigert werden. Dieser hohe Free Cash Flow erweitert den Handlungsspielraum zur Fortsetzung des Wachstumskurses. Die zu Beginn des Jahres festgestellte leichte Erholung der IT-Nachfrage hat sich im Q1 positiv ausgewirkt. Im Laufe des Jahres rechnet das Unternehmen mit einer Zunahme großer Projekte im Bereich Prozessinnovation und bestätigt die Jahresprognose. (27. April) Mehr dazu in der [Pressemitteilung](#) der Software AG

SAP Q1/2010: die Talfahrt ist zu Ende. Die SAP konnte von der Wiederbelebung der Wirtschaft profitieren und kehrte auf Wachstumskurs zurück. Die Erwartungen der Börse an die Q1/2010-Ergebnisse konnten übertroffen werden, aber dennoch sank der Aktienkurs um mehr als 2%. Den Grund dazu sehen die meisten Marktbeobachter in den enttäuschenden Margen. Das aber, so meine ich, hat zwei Ursachen. Zum einen musste die SAP Marktanteile zurückgewinnen, um Wachstum auch zukünftig zu erreichen. Das kostet und drückt in der Regel auf die Margen. Dazu kommt, dass der Vorstandswechsel auch recht teuer war: Die Abfindungen kosteten 27m Euro! (28. April) Mehr dazu auf [Spiegel Online](#) und die Ergebnisse im Einzelnen finden Sie in der SAP [Pressemitteilung](#)

PSI spürt Marktbelebung im Q1/2010. Der PSI-Konzern hat im Q1/2010 das Betriebsergebnis vor Abschreibungen (EBITDA) um 16% auf 2,8m Euro (31.03.2009: 2,4m Euro) und das Betriebsergebnis (EBIT) um 3% auf 1,8m Euro gesteigert (31.03.2009: 1,7m Euro). Das Konzernergebnis nach Zinsen und Steuern verringerte sich leicht auf 1,2m Euro (31.03.2009: 1,3m Euro), der Konzernumsatz stieg um 21% auf 37,1m Euro (31.03.2009: 30,6m Euro). Der Auftragseingang wurde gegenüber dem Vorjahreswert um 7% auf 45m Euro gesteigert (31.03.2009: 42m Euro), der Auftragsbestand verringerte sich gegenüber dem Vorjahresquartal auf 105m Euro (31.03.2009: 112m Euro). Die Mitarbeiterzahl des Konzerns erhöhte sich zum 31.03.2010 durch die Akquisitionen des Vorjahres und gezielte Neueinstellungen auf 1.398 (31.03.2008: 1.132). (28. April)

ATG schlägt sich im Q1/2010 gut. Art Technology Group, Inc. machte im Q1/2010 einen Umsatz von \$44.7m, einen Anstieg um 7% gegenüber dem Vorjahresquartal mit \$41.9m. Noch erfreulicher: Die Produktlizenz-Buchungen stiegen sogar um 13% auf \$13.9m (Vj. \$12.3m). Der GAAP-Gewinn im Q1 betrug \$2.1m, oder \$0.01 pro Aktie (Vj. \$3.0m, oder \$0.02 pro Aktie. (29. April) Mehr dazu in der ATG

[Pressemitteilung](#)

Cameleon Software steigert Umsatz um 30% im Q1/2010. Das Ganze läuft noch auf niedrigem Niveau: Gegenüber einem Umsatz von 1,71m Euro im Vorjahresquartal erreichte man nun 2,22m Euro. Bemerkenswert dabei ist aber eine Steigerung des Software-Lizenzumsatzes um 60%. (30. April) Mehr dazu in der [Pressemitteilung](#)

Sage stabilisiert organischen Umsatz im H1/2010 und steigert die Profitabilität. Man musste zwar wieder einen Umsatzrückgang verzeichnen, der aber mit 2% weniger drastisch war als der Rückgang um 6% im Vorjahreshalbjahr. Die Details finden Sie auf den [Webseiten](#) von Sage (05. Mai)

Trends

Was man mit prädiktiver Analyse in seinen Daten finden kann. Best Buy, ein US-Online-Händler, entdeckte mittels einer solchen Analyse in seinen großen Datenmengen, dass 43% seiner Umsätze mit gerade mal 7% seiner Kunden gemacht wurden. Mit Hilfe dieses Wissen kam man auf die Idee, seine WebShops zu redesignen, um noch besser diese Top-Käufergruppe zu bedienen. Mit einem ähnlichen Ansatz entdeckte Olive Garden, eine US-Restaurant-Kette, Ineffizienzen in seinen Personaleinsatzplänen und Speisenvorbereitungsprozessen. Basiert auf diesen Fakten konnte man den Personaleinsatz optimieren und die Vergeudung von Lebensmitteln in der Vorbereitung verringern. So hilft Analytik bei der Verbesserung in Preisfindung, Personalbedarf- und Einsatz und beim besseren Managen des Wareneinsatzes. Das unterstreicht die Rolle und Bedeutung von Analytik im Unternehmen. Aber Analytik und die dazugehörige Technologie bieten in der Regel nur einen Mehrwert, wenn Business und IT gemeinsam und partnerschaftlich an die Aufgabe herangehen, Analytik zu einem integralen Teil des Unternehmens zu machen. Mehr dazu in der Rich und Harris' Kolumne bei [Forbes](#)

Werden die traditionellen Meetings überflüssig? Schon bevor die Asche des isländischen Vulkans Europa für einige Tage lahmlegte, war das traditionelle Business-Meeting unter Druck. Denn inzwischen gibt es einerseits gute Alternativen wie Videokonferenzen und Telepräsenz- Technologies. Andererseits sind es die digitalen Gewohnheiten der jungen und rastlosen Generation, der zukünftigen Executives, die lieber über soziale Medien, eMail und Chats managen möchten als am Konferenztisch. Ron Ashkenas meint in einem Blog-Beitrag bei *Harvard Business Review*, dass virtuelle Konferenz-Technologies das Potential als disruptive Technologie haben. Er meint, wenn diese Technologien robuster und preiswerter werden und so eine größere Verbreitung finden, dann stellen sie eine wachsende Bedrohung für die traditionelle Reiseindustrie dar. Während das ein Horrorszenerario für die Luftfahrt darstellt, glaubt Ashkenas, dass es das globale Business für jedermann erleichtert. Mehr dazu bei [FierceCIO](#) oder auch bei [Business Week](#)

Studie: Unternehmen profitieren von mobilen Anwendungen jenseits des m-Commerce. Neue Umfrageergebnisse zeigen, dass mobile Endgeräte unternehmensweit zur Steigerung der Produktivität und der Kundenzufriedenheit eingesetzt werden können. Das zeigt die von Sterling Commerce, einem Unternehmen von AT&T, in Auftrag gegebene Studie zur Nutzung mobiler Applikationen in Unternehmen. Die Erhebung konzentriert sich darauf, wie Entscheidungsträger mobile Anwendungen nutzen. Es wurden Unternehmen mit Firmenzentrale in Deutschland, den USA, Brasilien, Kanada, Frankreich und Großbritannien befragt. Die von Forrester Consulting durchgeführte Untersuchung beleuchtet die Vorteile von mobilen Anwendungen jenseits des m-Commerce und die Faktoren, die diese Entwicklung vorantreiben. Die Resultate der Studie sind im Forrester Consulting Thought Leadership Paper "Key Strategies for Enterprise Mobile Application Deployment and Measurement" enthalten. Das Dokument ist [hier](#) zu finden.

Kurzmeldungen:

BPM Pulse 2010 – Ergebnisse und Analyse. (Teil 1) Der jährliche "BPM Pulse" Marktüberblick von BPM Partners vermittelt Fakten über den aktuellen Stand von Performance Management im Unternehmen. Mehr dazu von Craig Schiff im

amerikanischen [B-Eye-Network](#)

Die Kombination von Complex Event Processing Technologie mit Sensoren und Etiketten bringt Analytik und IT mit der realen Welt zusammen. Mehr dazu bei [Information Age](#)

Gartner sieht eine Steigerung der IT-Ausgaben um 5.3% in 2010. Mehr dazu bei [eWeek](#)

Forrester ist noch optimistischer und spricht sogar von einer Steigerung der IT-Ausgaben um 8,4%. Dabei soll der Schwerpunkt bei Software und Computer-Ausrüstung liegen. Betriebssysteme und Applikationen sollen das Software-Wachstum treiben, während Storage, PCs und Peripherie für das Hardware-Wachstum sorgen sollen. Das Wachstum wird insbesondere von den Branchen Fertigung, Finanzdienstleistungen, Versorgern und Gesundheitswesen getragen. Mehr dazu bei [FierceCIO](#)

Der UK-Markt für Cloud Computing soll sich bis 2012 verdoppeln. IT-Analysten erwarten, dass der UK-Markt in 2012 eine Größenordnung von £1,2 Milliarden erreichen wird. Mehr dazu bei [InformationAge](#)

Amazon deckt die Top 5 Mythen von Cloud Computing auf. Mehr dazu bei [eWeek](#)

Große Anbieter haben die größten Herausforderungen. Lesen Sie dazu die Ausführungen von Bob Evans bei [InformationWeek](#)

Stimmen zum iPad: Ed Felten (Freedom to Tinker [Blog](#)) hat hier in meinen Augen mit seinem Blog "iPad: The Disneyland of Computers." den Nagel auf den Kopf getroffen. Er schrieb "To me, the iPad is Disneyland...I like to visit Disneyland, but I wouldn't want to live there." Es gibt aber viele Besucher im Disneyland: die Millionengrenze beim Verkauf der iPads wurde schon geknackt.

Stromkosten senken im Rechenzentrum? Geht ganz einfach! Lassen Sie die Rechner nicht bei Eises-Temperaturen laufen, bei beispielsweise 27° Celsius laufen die auch ohne Probleme. Das spart im Jahr beträchtliche Kosten. Mehr dazu bei [ComputerWorld](#)

Eine Rückschau auf das Internet: 18 Dinge, die das Internet geprägt haben, die finden Sie bei [Tech Readers](#)

Und zum Schluss:

Sind SmartPhones genauso wichtig wie Sex im Leben ihrer Benutzer? Eine amerikanische Studie legt uns das „ja“ zu dieser Frage nahe. Lesen Sie dazu die Pressemitteilung von [RingCentral](#)

Und ganz zum Schluss noch eine Meldung zum Vulkanausbruch: Ein wegen der Flugverbote in Dubai gestrandetes Paar wurde mittels Webcam verheiratet. Mehr dazu auf [AOL News](#)

Termine



22./23. Juni, Hamburg
Alternus Akademie: Praxis-Seminar

Die Versicherungsfabrik – das vollautomatisierte Versicherungsunternehmen

Während in produzierenden Unternehmen die Notwendigkeit und die Vorteile standardisierter und stark automatisierter Verfahren längst erkannt und umgesetzt wurden, stößt das Thema bei Versicherungen erst in den letzten Jahren auf größeres Interesse. Die Kerngeschäftsprozesse stehen unter einem enormen Standardisierungsdruck, denn der Kunde erwartet immer mehr Leistung zu einem geringeren Preis. Vor diesem Hintergrund gewinnen Versicherungsfabriken in der Assekuranz immer mehr an Bedeutung.

Aufgrund der Aktualität des Themas findet am **22. und 23. Juni 2010 in Hamburg** das Praxis-Seminar „**Die Versicherungsfabrik – das vollautomatisierte Versicherungsunternehmen**“ statt. Alternus bietet Entscheidern aus dem Versicherungsbereich die Möglichkeit, mit namhaften Branchenexperten (u.a. Dr. Horst Karaschewski, Dr. Wolfgang Martin, Dr. Marc Surminski und Dr. Michael Weiß) ins Gespräch zu kommen und deren aktuellen Ausführungen zu folgen.

Weitere Informationen bzw. Anmeldung finden Sie [hier](#), oder unter Tel: +49 (40) 530 2705 - 64.



24. Juni, Zürich

10 Jahre Swiss CRM Forum – der richtige Kick für Ihr CRM

Das Schweizer Spitzentreffen für Unternehmens-, Marketing- und Verkaufsleiter, begeht in diesem Jahr sein zehnjähriges Jubiläum: Unter dem Motto «Ein Blick zurück in die Zukunft» sind Sie herzlich eingeladen zum 10. SWISS CRM FORUM! Neu und innovativ, spannend und wegweisend – das war, ist und bleibt der Anspruch der Organisatoren für die Schweizer CRM-Community. Top Executives, CRM-Experten und internationale Keynote-Speaker präsentieren, wie CRM den Unternehmenserfolg nachhaltig beeinflusst. Hier geht es zur [Anmeldung](#)

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 »

	<p>Tous droits réservés. Alle Rechte vorbehalten. Copyright © 2010 S.A.R.L. Martin</p> <p>Versand durch: HBI GmbH (PR-Agentur) www.HBI.de</p> 