



INHALT

Editorial

XaaS-Check 2010
[mehr](#)

**Enterprise
Intelligence**

Umfrage und
Symposium
[mehr](#)

Winterheller

Über 4.500 Kunden
wissen warum
[mehr](#)

**Neue White
Paper**

[mehr](#)

**Merger &
Acquisitions**

[mehr](#)

Zahlen

[mehr](#)

Trends

[mehr](#)

Kurzmeldungen

[mehr](#)

Zum Schluss

[mehr](#)

Termine

[mehr](#)

Impressum

[mehr](#)

Editorial:

XaaS Check 2010

Kurzinformation zu den Ergebnissen¹ der 1. Marktstudie zum Thema „Cloud Computing – Status Quo und Trends im deutschsprachigen Markt“ des Wolfgang Martin Team und des Fachbereichs KOM der Technischen Universität Darmstadt.

Cloud Computing hat sich gemäß der Ergebnisse dieser Marktbefragung bei Unternehmen im deutschsprachigen Markt bereits fest etabliert und findet breites Interesse. Ein Hype um das Thema ist zwar zweifellos feststellbar, aber die breite Mehrheit der Unternehmen setzt bereits auf Cloud Computing: Erste Erfahrungen und Ergebnisse sind vielfach schon vorzuweisen. Die wesentlichen Treiber für die Beschäftigung der Unternehmen mit dem Thema Cloud Computing sind Kostensenkung, bessere Skalierbarkeit und Verfügbarkeit sowie ein Mehr an Flexibilität. Hindernisse für die Nutzung von Cloud Computing sind und bleiben die Themen Sicherheit, Vertraulichkeit, rechtliche Aspekte sowie Compliance-Anforderungen. Das alles und noch weitere Trends zeigt der XaaS Check 2010, der auf dem eco-Kongress in Köln am 29.09. vorgestellt wird.

Unter Cloud Computing wird mehrheitlich SaaS (20,1%), PaaS (16,7%) und ein IT-Outsourcing-Modell (15,3%) verstanden. Die Bedeutung von Cloud Computing für die befragten Unternehmen ist mit einem Index² von 3,42 überdurchschnittlich hoch (Skala 1 bis 5; 5 = sehr große Bedeutung). Das aus Sicht der Befragten interessanteste Cloud Computing-Modell ist das hybride (33,3%) gefolgt von der Public Cloud (23,1%) und der Private Cloud (21,6%). 38,5% der befragten Unternehmen setzen bereits Cloud Computing ein und weitere 34,7% planen einen Einsatz spätestens ab 2012. Nur 12,9% sagten, sie planen keinen Einsatz von Cloud Computing. Die Treiber sind Kostensenkung (22,4%), bessere Skalierbarkeit und Verfügbarkeit (20,4%) und Steigerung der Flexibilität (19,9%). Als primäre Hindernisse für Cloud Computing wurden durch den XaaS Check Sicherheitsaspekte (23,7%), Vertraulichkeit von Daten und Information (19,8%) und mit je 11,9% rechtliche Aspekte und Compliance-Anforderungen bestätigt. Diese Zahlen zeigen deutlich: Cloud Computing wird verstanden und ist trotz Hype bei den Entscheidern in den Unternehmen angekommen. Die Einschätzung bezüglich der organisatorisch/rechtlichen Fragen ist realistisch.

Die Mehrheit der Unternehmen beschäftigt sich seit mindestens 6 Monaten mit Cloud Computing (darunter die meisten (34,6%) zwischen 6 und 12 Monate). Es wird eine überdurchschnittlich starke Verbindung zwischen Cloud und SOA gesehen (Index² 3,42; über 50% sagen starke bis sehr starke Verbindung). Etwas schwächer mit einem Index² 3,08 wird die Verbindung der Cloud zu Geschäftsprozessmanagement gesehen. Hier sagen nur 34,6% stark oder sehr stark. Marketing und Vertrieb sind mit je 15,2% die Unternehmensbereiche mit der höchsten Affinität zur Cloud gefolgt von Kundensupport/Service mit 12,1%. Das zusammen ist ja Kundenbeziehungs-Management, und man erinnere sich, dass mit CRM on Demand die ersten SaaS-Lösungen entstanden sind. Compliance Management liegt mit 4,5% ganz hinten. Als Anwendungsfelder haben kollaborative Systeme (eMail, CMS, Web 2.0) mit 29,7% das höchste Interesse vor CRM-Applikationen mit 22,5%. Business Intelligence liegt erstaunlich weit dahinter mit 7,2%.

Die Frage der Governance wird in der Cloud ernst genommen. Der Anteil der Befragten, die nach eigener Aussage eine Cloud Computing Governance haben, liegt bei 23,4% plus 25,5%, die eine solche Governance planen. Das wichtigste

Qualitätsmerkmal der Cloud sehen 33,9% in der Verfügbarkeit gleichauf gefolgt von den angebotenen Sicherheitsmechanismen und der Einhaltung von Datenschutzanforderungen mit je 23,7%.

Bei der Frage nach der Sponsorship von Cloud Initiativen zeigt sich die Professionalität, mit der die Unternehmen das Thema angehen: 45,2% haben hier die Geschäftsleitung im Boot, wenn auch bei 19% der Unternehmen nichts klar geregelt ist. Implementiert wird die Cloud im Wesentlichen durch eigene Ressourcen: die interne IT ist bei 41,5% der Befragten der Implementierer; bei 17% ist es die Fachabteilung selbst, welche die Umsetzung hoffentlich nicht gegen und ohne die IT realisiert! Bei 18,9% der Befragten hat man auf die Dienstleistungen eines Cloud-Anbieters gesetzt. Zwar haben 28,6% der Befragten noch keinen Cloud-basierten Service/Prozess/Applikation in Einsatz, aber 40% derjenigen, die bereits Cloud im Einsatz haben, nutzen bereits zwischen 3 bis 10 Cloud-basierte Systeme. Die Cloud ist in den Unternehmen bereits weiter fortgeschritten als so mancher Marktteilnehmer geglaubt hat.

Allerdings ist der Zielerreichungsgrad der Cloud-Projekte noch nicht wirklich gut mit einem Index³ von 3,31, was einer durchschnittlichen statistischen Zielerreichung von 66% der Projekte bedeutet. Der Cloud Computing-Markt steckt in der Tat noch in einem frühen Stadium.

Zum Schluss noch eine Bemerkung zur Rolle der Marktspieler, welche sich im Cloud Computing-Umfeld bewegen bzw. geeignete Produkte und Dienstleistungen anbieten. Den höchsten Nutzen glaubt man mit Open Source Cloud-Angeboten zu erreichen (13,6%), gleichauf gefolgt von IBM und salesforce.com mit je 11,4%. Dahinter kommen mit je 9,1% Amazon, Google und Microsoft. Wenn es um die Implementierung geht, dann greifen 14,3% zu IBM, 11,4% zu Microsoft und 10% zu Amazon. Die Zahlen zeigen, dass die Frage der Marktführerschaft im deutschsprachigen Markt noch nicht entschieden ist. Insbesondere haben 20,4% der Befragten bei der Nutzenfrage „Sonstige“ angegeben und bei der Frage des Produkteinsatzes gab es auch noch 12,9% Sonstige.

Wir danken den Partnern, die uns bei dieser Marktstudie unterstützt haben!



Dank gebührt auch in besonderem Maße unseren Medienpartnern, die uns bei der Kommunikation der Ergebnisse im Markt unterstützen:

Alternus Akademie, Competence Site, Computerwoche, EuroCloud-eco, Hessen IT, und isis special (nomina) sowie unserem Verleger, dem IT Verlag.

Mit den besten Grüßen

Dr. Julian Eckert, Multimedia Communications Lab – Kom, TU Darmstadt
Dr. Nicolas Repp, Multimedia Communications Lab – Kom, TU Darmstadt
und Dr. Wolfgang Martin

¹ Der Abschlussbericht wird im Oktober 2010 auf www.xaas-check.eu veröffentlicht.

² Der Index ist das gewichtete Mittel über den Wertebereich von 1 (= sehr geringe Bedeutung) bis 5 (= sehr große Bedeutung)

³ Der Index ist das gewichtete Mittel analog Fußnote²

Kooperation: Umfrage + Symposium



Enterprise Intelligence: Bessere Entscheidungen treffen Umfrage und Symposium am 23.11.2010 in München

Die Redaktion it management untersucht in Kooperation mit Dr. Wolfgang Martin die Zielvorstellungen, die Best Practices, die Erfolge, die Hürden und die Grenzen von Business/ Enterprise Intelligence in Unternehmen. Die Umfrage hierzu besteht aus 18 Fragen und läuft bis 18. September 2010.

[Hier](#) geht es zur Umfrage:

Wir bitten Sie, an der Umfrage teilzunehmen und bieten Ihnen folgende Vorteile:

- * Sie erhalten die Auswertung der Umfrage kostenlos als PDF.
- * Dr. Wolfgang Martin präsentiert die Ergebnisse auf dem Enterprise Intelligence Symposium 2010 am 23.11.2010 in München. Alle Teilnehmer der Umfrage erhalten bei der Anmeldung den Vorzugspreis von 590,- anstatt 790,- Euro (zzgl. MWSt.). Geben Sie dazu bitte das Codewort „U-Martin“ bei der Anmeldung in das Promotionfeld ein.

Mehr Infos zum Symposium finden Sie auf der Website:

<http://www.enterprise-intelligence.de>

Dr. Wolfgang Martin und der it verlag freuen sich auf Ihre Teilnahme.

Kontakt:

Silvia Parthier, Redaktion it management, Telefon: +49-8104-666 362,
E-Mail: s.parthier@it-verlag.de

Anzeige



WINTERHELLER software gehört seit über 20 Jahren zu den führenden Anbietern von Softwarelösungen zur Unternehmenssteuerung (Corporate Performance Management) für mittelständische Unternehmen und Konzerne.

Mit schnellen, flexiblen und stabilen Tools sowie mit Methodik und Kompetenz ist WINTERHELLER ein verlässlicher Partner, der großen Wert drauf legt, Ihre Bedürfnisse zu verstehen.

WINTERHELLER schafft Mehrwert, indem die Software die komplexen Zusammenhänge und Prozesse der Unternehmensplanung und Konsolidierung intelligent und verlässlich erledigt und Ihnen so Zeitgewinn und Sicherheit bringt.

„Unsere Produkte bringen echte Erleichterung im Planungs- und Konsolidierungsalltag. Unser Anspruch ist: ‚ready to use‘, fehlerfreies Arbeiten rund um die Uhr, mit allen gängigen Systemen verwendbar. Denn wir lösen mit Verantwortung.“ Wolfgang Neuwirth, Geschäftsführer, WINTERHELLER software GmbH

Über 4.500 Kunden wissen, warum ...



„Mit Professional Planner ist die Erstellung des Forecasts schneller, zuverlässiger und komfortabler geworden! Damit gewinnen wir Zeit für qualifizierte Analysen.“

Thomas Schmitt, Head of Division Equipment Controlling,
Heidelberger Druckmaschinen AG

Neue White Paper

Performance Management und Analytik – Business Intelligence trifft Business Process Management. Deutsch – August 2010 – Version 7.0 ist eine komplette Überarbeitung und Erweiterung der Version 6.1.1 vom April 2010. Sie beschreibt auf 105 Seiten Business Architekturen und technische Architekturen von Performance Management und Analytik. In dieser Version 7.0 habe ich insbesondere das Kapitel 5.4 zu Textanalytik komplett überarbeitet, das Kapitel 9.2 (Anbieterverzeichnis) um „Daten-Klassifikation“ erweitert und wie immer auf den neuesten Stand gebracht, ein Glossar als Kapitel 11 neu eingefügt und einige Abbildungen neu eingefügt und überarbeitet.

Kostenfreier Download [hier](#)

Performance Management and Analytics – Business Intelligence meets Business Process Management. English – August 2010 – Dieses White Paper steht auch in Englisch auf meinem Downloadcenter. Hier der [Link](#)

Merger & Acquisitions

Infor übernimmt die Aktivitäten ERP LN von Qurius. Qurius ist ein europaweit aufgestellter IT-Dienstleister. Er ist Integrationspartner von Infor in Deutschland, Italien und Spanien. (06. Juli) Mehr dazu (en français) bei [ERP-Infos](#).

EMC beabsichtigt Greenplum zu übernehmen. Was bringt die Storage-Company dazu, einen Datenbankanbieter zu kaufen? Die Stärke von Greenplum liegt in der Verarbeitung von großen und sehr großen Datenvolumen. Das passt zu EMC und Chuck Hollis, EMC VP und Global Marketing CTO, schreibt dazu in seinem Blog: "In a nutshell: **Big data** driving a new generation of **data computing** applications using a *private cloud* model." (06. Juli) Mehr dazu in [Chuck Hollis' Blog](#) oder in der [EMC Pressemitteilung](#).

SDL kauft erst Xopus und jetzt Language Weaver. Der UK-Content-Management und Anbieter von Übersetzungen, der vor kurzem erst den XML-Editor [Xopus übernommen hat](#), kauft jetzt auch die auf statistische Maschinen-Übersetzung spezialisierte Language Weaver Inc. für \$42.5m in Bar. (15. Juli) Mehr dazu [hier](#).

NTT bietet £2 Milliarden für Dimension Data. Die Japaner wollen den südafrikanischen IT-Dienstleister übernehmen, um sich eine gute Ausgangsposition im Cloud Computing zu verschaffen. (15. Juli) Mehr dazu bei [InformationAge](#).

IBM will Unica übernehmen. IBM und Unica Corporation sind übereingekommen, dass IBM in einer Bar-Transaktion für \$21 pro Aktie (Gesamtwert rund \$481m) übernehmen will. Damit rundet IBM die Akquisition von SPSS durch das Einverleiben eines führenden Kampagnen-Management-Werkzeugs ab. (13. August) Hier die [IBM Pressemitteilung](#).

Zahlen

Google ungebremst erfolgreich, doch die Aktie fällt. Google steigert sowohl Umsatz als auch Gewinn im Q2 um 23%. Der Umsatz legte auf \$6,8 Milliarden zu, der Gewinn auf \$1,8 Milliarden. Die Aktie fällt trotz Erfolgsmeldung nachbörslich um 4%, denn den Aktionären war der Gewinn zu niedrig. Google hatte auf seinem Wachstumskurs mehr Mitarbeiter eingestellt - die Zahl stieg von 20.600 auf 21.800 - und mehr Geld in neue Produkte und die Vermarktung gesteckt. Das schmälerte das Ergebnis. Doch Google hält an seiner Wachstumsstrategie fest. Vor kurzem übernahm man einen Spezialisten für die Suche nach billigen Flügen. Für Akquisitionen hat Google genügend Spielraum. Ende Juni hatte das Unternehmen \$30,1 Milliarden in der Kasse. (15. Juli) [Hier](#) finden Sie die Pressemitteilung von Google.

iphone 4 Probleme stoppen Apple nicht. Apple hat das beste Quartal in seiner Geschichte hingelegt. Im Q3 stieg der Gewinn auf knapp \$3,3 Milliarden. Vor einem Jahr waren es erst \$1,8 Milliarden gewesen. Der Umsatz sprang um 61% auf \$15,7 Milliarden. Der Aktienkurs stieg um mehr als 3% nach der Bekanntgabe der Quartalszahlen. (20. Juli) Mehr dazu in der [Apple Pressemitteilung](#) oder bei der [Computerwoche](#).

Microsoft steigert den Gewinn um 60%. Das Quartalsergebnis ist das Beste der Firmengeschichte, und man schlägt damit sogar den Konkurrenten Apple. Microsoft berichtet einen Gewinn von \$4,52 Milliarden Dollar oder \$0,51 pro Anteil. Mit \$16,04 Milliarden Dollar erzielt Microsoft die höchsten Einnahmen in einem Quartal der Firmengeschichte, erreicht ein Wachstum von 22% gegenüber dem Vorjahresquartal und übertrifft die Wall-Street-Erwartungen. (22. Juli) Mehr dazu in der [Microsoft Pressemitteilung](#) oder beim [manager magazin](#).

SAP verkauft wieder. starkes Q2 übertrifft zwar die Erwartungen, aber der Aktienkurs sinkt um 2,24%. Die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (IFRS) stiegen um 16 % auf 2,26 Mrd. € (2009: 1,95 Mrd. €). Die Softwareerlöse (IFRS) stiegen um 17 % auf 637 Mio. € (2009: 543 Mio. €). Der Gesamtumsatz (IFRS) stieg um 12 % auf 2,89 Mrd. € (2009: 2,58 Mrd. €). „Das Wachstum der Softwareerlöse, ein deutlicher Anstieg der Supporterlöse – hauptsächlich aufgrund der Tatsache, dass die meisten unserer Kunden Enterprise Support gewählt haben – und zweistelliges Wachstum bei den Subskriptionserlösen führten zu dem guten Ergebnis auf der Umsatzseite,“ so Werner Brandt, Finanzvorstand der SAP. Das klingt zwar gut, aber Tatsache ist, dass die Erholung der Weltwirtschaft bei der SAP bis jetzt nur zögerlich angekommen ist, denn die Steigerungsraten sind aufgrund des schwachen Euro geschönt und hinken auch hinter den Ergebnissen von Microsoft und Oracle hinterher. Zudem schrumpften die Lizenzverkäufe in Osteuropa und in Japan. Insgesamt wird man das Jahr 2010 dennoch gut über die Runden bringen, denn die Übernahme von Sybase, die inzwischen abgeschlossen ist, sollte sich positiv auf das Jahresergebnis auswirken. (27. Juli) Mehr dazu in der [SAP Pressemitteilung](#) oder bei der [Computerwoche](#).

Fair Isaac (FICO) mit Gewinn- und Umsatzeinbußen im Q3/2010. FICOs Gewinn und Umsatz im Q3, das am 30. Juni endete, verzeichneten einen Rückgang. Der Nettogewinn betrug \$18.1m, oder \$0,37 pro Anteil, ein 31.7% Rückgang vom Vorjahresquartal (\$26.5m, oder \$0,54 pro Anteil, wobei aber \$0,16 pro Anteil von aufgegebenen Geschäftsbereichen stammten). Der Umsatz ging um 14,9% auf \$156m im Q3 zurück. Drei von FICOs vier Bereichen mussten Einbußen hinnehmen: Strategie-Maschinen-Lösungen, Scoring-Lösungen und Professional Services. Lediglich der Bereich analytische Software-Werkzeuge konnte um 4.2% auf \$12.3m zulegen. (28. Juli) Mehr dazu in der [FICO Pressemitteilung](#).

Software AG steigert Q2-Ergebnis um 33%, webMethods-Bereich erfolgreich als zweites Standbein etabliert.

- webMethods Lizenzumsatz wächst im Q2/2010 um 31%
- Gesamtumsatz steigt um 52% auf 267,3m Euro
- Geschäftsbereich webMethods ist Treiber für Umsatzwachstum und Profitabilität
- Gewinn pro Aktie (EPS) steigt um 29% auf 1,32 Euro
- Free Cashflow: Steigerung um 22% auf 36,3m Euro ist neuer Rekord
- Software AG bestätigt ihre Umsatzprognose 2010 und erhöht Ergebniszuwachsprognose von 8 – 12% auf 10 – 12%

(29. Juli) Mehr dazu in der [Software AG Pressemitteilung](#)

ATG weiterhin auf Erfolgskurs. Im Q2/2010 stieg der Umsatz auf \$49,2m (um 11% im Vergleich zum Vorjahresquartal), der vorgetragene Umsatz um 23%, die Produktlizenz-Buchungen um 10% und der Cash Flow um 62%. (29. Juli) Die Details finden Sie in der [ATG Pressemitteilung](#).

PSI beschleunigt das Wachstum im 1. Halbjahr 2010. Der PSI-Konzern hat im ersten Halbjahr 2010 das Betriebsergebnis vor Abschreibungen (EBITDA) um 19 % auf 5,8m Euro (30.06.2009: 4,8m Euro) und das Betriebsergebnis (EBIT) um 6% auf 3,7m Euro gesteigert (30.06.2009: 3,5m Euro). Das Konzernergebnis nach Zinsen und Steuern lag, bedingt durch den temporären Effekt höherer latenter Steuern, mit 2,2m Euro unter dem Vorjahreswert (31.06.2009: 2,6m Euro). Der Konzernumsatz erhöhte sich um 18% auf 77,1m Euro (30.06.2009: 65,3m Euro). Der

Auftragseingang wurde gegenüber dem Vorjahreswert um 9% auf 93m Euro gesteigert (30.06.2009: 85m Euro), der Auftragsbestand lag mit 114m Euro 4% unter dem Vorjahreswert (30.06.2009: 119m Euro), stieg jedoch gegenüber dem 31.03.2010 um 9m Euro. (30. Juli)

Intershop mit erneuter Umsatzsteigerung im Q2/2010. Das Unternehmen hat im Q2/2010 einen Nettoumsatz von 8,9m Euro erzielt, damit den Rekordumsatz des Q1 von 8,3m Euro übertroffen und mit einem kumulierten Nettoumsatz von 17,2m Euro den höchsten Halbjahresumsatz seit 2003 erreicht. Es wurde ein Plus gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres von 26% erwirtschaftet. Das Bruttoergebnis nach sechs Monaten stieg um 22% von 6,0m Euro auf 7,3m Euro. Die Bruttomarge lag bei 43%. Die betrieblichen Aufwendungen erhöhten sich von 5,7m Euro auf 6,9m Euro, wovon rund 0,4 Mio. Euro auf Sondereffekte entfielen. Das EBITDA erhöhte sich von 1,1m Euro in der Vorjahresperiode auf 1,5m Euro. Das operative Ergebnis (EBIT) überstieg mit 420 TEuro das Niveau des ersten Halbjahres 2009 (306 TEuro) um 37%. Bereinigt um Sondereffekte liegt das Halbjahres-EBIT bei rund 820 TEuro und damit 170% besser als der entsprechende Wert für das Vorjahr. (11. Aug.)

Devoteam steigert den Nettoertrag um 25 Prozentpunkte. Das IT-Beratungsunternehmen Devoteam hat die Trendwende geschafft. Die positiven Anzeichen aus dem ersten Quartal haben sich bestätigt. Das Unternehmen wuchs im zweiten Quartal um 9%. Zum Abschluss des ersten Halbjahres verbuchte das Unternehmen einen Umsatz von 240,2 Millionen Euro, was einem Plus von 5% gegenüber dem Vorjahreszeitraum entspricht. Die operative Marge lag unverändert bei 13 Millionen Euro und entspricht 5,4 % vom Umsatz. Die Zahl der Mitarbeiter ist auf 4.503 (plus 100) angestiegen. (03. Sept.) Mehr dazu in der [Devoteam Pressemitteilung](#).

Trends

Was ist denn Business Intelligence (BI) eigentlich genau? Der BI- Markt wächst zweistellig, aber was bedeutet der Ausdruck "BI" nun wirklich? Keine Frage? BI meint doch den Einsatz von analytischen Techniken und Werkzeugen, um einen Wert in großen bis sehr großen Mengen von Daten zu finden. Aber eine solche Definition ist allerdings sehr breit und unscharf. Um ein besseres Verständnis von und zu BI zu finden, hat Thomas Wailgum von CIO verschiedene US-IT-Experten befragt. Tom Davenport, Professor von Management und IT beim Babson College, beschreibt BI "as all the things that organizations do to make sense of data for purposes of managing an organization better." Ray Wang, ein Partner bei Altimeter Group, definiert: "The ability for the right person to receive the right information at the right time to make the best decision with the information at hand." [Mehr dazu](#) bei CIO.

BTC Logic bewertet Cloud Computing Anbieter. Kein Zweifel, das heutige Hype-Thema Nummer 1 ist Cloud Computing. Da kommt die Analyse von BTC Logic gerade recht. Im Bericht werden 7 Kategorien von Cloud-Angeboten identifiziert und pro Kategorie die Anbieter bewertet. Insgesamt hat man 600 Anbieter ausgemacht. Bei BTC Logic stehen Amazon und IBM über allen Kategorien an der Spitze, aber Cisco, Google, Microsoft, Red Hat und VMWare folgen dicht auf. Die im Report definierten Kategorien sind: Applikationen, Plattform, Infrastruktur, Basis-Dienste, Netzwerk Services, Security und Management. Der Report steht zum Download zur Verfügung. Das Ranking finden Sie auf BTC Logic's [Bericht zu den Cloud-Anbietern](#).

Die Rollen in der IT werden sich wandeln. In den meisten Unternehmen sind heute IT-Teams entsprechend ihrer Spezialisierung organisiert. Da gibt es ein Netzwerk-Team, ein Speicher-Team etc. Macht das aber in Zukunft noch Sinn, wenn Initiativen wie Cloud Computing und Virtualisierung weiter an Fahrt gewinnen? Das diskutiert Elias Khnaser von Artemis Technology in einem Kommentar bei Forbes. Er meint, dass die traditionellen IT-Silos sich auflösen und vermischen werden. Heute noch getrennte Rollen wie Storage-, Netzwerk- oder System-Administrator werden zusammengefasst zu einem Datenzentrum-Administrator. Da in Zukunft sich nur noch ein einziges Team mit der gesamten IT-Architektur beschäftigen wird, braucht man die traditionelle Trennung der Rollen nicht mehr. Mit einem solchen vielleicht auch noch erweiterten Datenzentrum könne man auch die immer dynamischeren Anforderungen aus den Fachabteilungen besser erfüllen. Aber es muss auch die

Finanzierung geändert werden, die auf die verschiedenen nutzenden Fachbereiche verteilt werden sollte. Auch das wird über die Technologie getriggert, da die verschiedenen Fachbereiche im Cloud-Modell eben verbrauchsgemäß abrechnen wollen. Im zukünftigen Modell geht es um die eine Kernfrage: Welche Rechner-Ressourcen kosten mich was? Khnaser denkt hier an eine Art Menu mit definierter Preisliste. Da gibt es Festpreise für Standardleistungen, aber auch die Wahl von „à la carte“-Lösungen. Die haben dann natürlich ihren eigenen Preis. Mehr dazu bei [Forbes](#).

Der Trend zu integrierten, optimierten Appliances (oder „Stacks“). Der Trend bedeutet, dass die IT in Zukunft weniger Zeit aufbringen muss für ein aufwendiges Managen, Updaten und Testen von Systemen und so mehr Zeit für Projekte bekommt, die einen wirklichen Mehrwert für das Unternehmen bringen. Hier sind die Treiber die verschiedenen Anbieter wie IBM, Oracle, Netezza, Teradata und jetzt auch Microsoft mit der Azure-Plattform-Appliance, die jetzt auch in einer privaten Wolke im Unternehmen installiert werden kann. Der Vorteil der privaten Azure-Wolke liegt auf der Hand. Sie bietet nahezu die gleichen Vorteile wie Azure in der öffentlichen Wolke mit zusätzlich den Vorteilen bei Vertraulichkeit und Sicherheit. Lesen Sie mehr dazu von Bob Evans in der [InformationWeek](#).

ELENA muss Einzelfall bleiben. Die Debatte über IT-Großprojekte in Deutschland hält an. Nachdem beim Bundeswehr-IT-Projekt "Herkules" in den letzten Wochen budgetäre Probleme diskutiert wurden, möchte Bundeswirtschaftsminister Rainer Brüderle nun das Projekt "ELENA" (elektronischer Entgeltnachweis) aufgrund von gestiegenen finanziellen Belastungen vorerst stoppen. Der IT-Branchenverband BITKOM sieht diese Entwicklung kritisch. "Bei Modernisierungsprojekten wie ELENA brauchen wir eine nachhaltige Politik, die sich nicht durch kurzfristige Bedenken irritieren lässt. Wenn Verbesserungen notwendig sind, muss man im laufenden Projekt schnell verbessern, nicht stoppen", so BITKOM-Präsident Scheer. Scheer weiter: „Wir müssen bei E-Government nach vorne kommen. Eine Hü-Hott-Politik bringt uns nicht weiter.“ BITKOM sieht die Gefahr, dass sich ELENA in eine Reihe öffentlicher Modernisierungsprojekte einfügt, die ohne den notwendigen politischen Nachdruck und langen Atem betrieben werden. Karl-Heinz Streibich, Vorstandsvorsitzender der Software AG und Co-Vorsitzender der IT-Gipfel Arbeitsgruppe "Innovative IT-Angebote des Staates", betonte: "Wir brauchen weiterhin IT-Großprojekte. Nur so kommen wir in kritischen Feldern sichtbar voran. So ist die LKW-Maut inzwischen ein Referenzprojekt. Doch gerade bei IT-Großprojekten brauchen wir eine transparentere Kostenkalkulation. Hier brauchen wir aber auch einen Sinneswandel bei der öffentlichen Beschaffung. Gerade im IT-Bereich rächt sich die Annahme, dass der billigste Anbieter auch der günstigste Anbieter ist. In der Industrie werden große IT-Projekte immer aufgrund der "Total Cost of Ownership (TCO)" berechnet. Das beinhaltet eine ganzheitliche Betrachtung über einen längeren Zeitraum. In der öffentlichen Verwaltung wird ausschließlich der billigste Anbieter genommen." Streibich weiter: "Es ist dringend notwendig, dass die öffentliche Hand auch Innovationskriterien und TCO's in ihre IT-Vergaberichtlinien aufnimmt. Nur so schaffen wir Kostentransparenz und zielgerichtete Budgetierungen. Denn eines muss klar sein: Nur mit Hilfe von IT-Großprojekten können die Politik und die Verwaltung die Aufgaben der nächsten Jahre bestehen.“

Kurzmeldungen:

BPM Pulse 2010 – Ergebnisse und Analyse. (Teil 4 und Schluss) 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](#).

IDC: 2010 ist Boomjahr für BI. Wachstum im BI-Markt ist 2010 ungebremst. Lesen Sie mehr dazu bei [InformationAge](#).

Warten Sie auch schon auf Gartner's jährlichen "Hype Cycle for Emerging Technologies"? Um Ihnen das Warten zu erleichtern hat Thomas Wailgum von CIO schon mal seinen Hype Cycle veröffentlicht – mit einem gehörigen Schuss von Satire, anschauenswert! Hier der [Link zu CIO](#).

Disaster Recovery im Zeitalter der Cloud. Besonders interessant ist hier die Cloud für kleinere und mittelständische Unternehmen. Mehr dazu bei [eWeek](#).

Sieben Tipps für CIOs und Cloud-Anbieter. Die hat Gartner aufgestellt. Sie finden die Tipps auf [CIO](#).

Smartphones auf dem Vormarsch. Der typische Informations-Nutzer findet bereits heute in seinem SmartPhone alle Funktionalität, die er braucht. Brauchen wir in Zukunft noch PCs? Lesen Sie dazu einen Beitrag bei [CIOInsight](#).

Alles über mobile Geräte. Einen Führer durch diesen sich rasch entwickelnden Markt finden Sie bei [InformationWeek](#)

Und zum Schluss:

...sollte man auch mal wieder lachen. Schauen Sie sich verschiedene IT-Anzeigen aus verschiedenen Teilen der Welt bei [CIO](#) an.

Termine



27./28. September 2010, Frankfurt (Main)

Das 5. IIR **Stammdaten-Management Forum** hält wieder Top-Anwenderberichte rund um das Thema Stammdaten für Sie bereit: Blohm+Voss Naval GmbH, BMW Group, Paul Hartmann AG, Roche Diagnostics GmbH, RWE Services GmbH und UniCredit Bank Austria AG. Folgende Themen-Highlights erwarten Sie:

- Dimensionen zur Informationsqualität – Wann können Sie Ihren Daten vertrauen?
- Stammdaten Management für Material und Leistungen als Prozess "ohne" Medienbruch
- Alle Beteiligten ins Boot holen – Change Management bei Stammdaten-Management Projekten
- Intensiv-Workshop am 29.9.2010: Corporate Data Management 2015: Strategien, Methoden und Lösungsansätze.

Das vollständige Programm sehen Sie [hier](#).



05./06. Oktober 2010, Berlin

04. Oktober 2010, Kick-off: Cloud Camp

Internationales SOA & Cloud Symposium 2010

Zum ersten Mal in Deutschland! Die Veranstaltung ist mit über 100 Vorträgen der führenden SOA Buchautoren und Thoughtleader das weltweit größte und umfangreichste Event aus den Bereichen Service Oriented Architecture, Business Process Management & Cloud Computing. Auf den SOA und Cloud Symposiums hören Sie und diskutieren Sie mit international bekannten Referenten von Microsoft, HP, IBM, Oracle, SAP, Amazon, Red Hat, Vordel, Layer7, TIBCO, Logica, SOA Systems, US Department of Defense und CGI. Zu den Referenten gehören u.a. Thomas Erl, Dirk Krafzig, Stefan Tilkov, Mark Little, Brian Loesgen, John deVadoss,

Nicolai Josuttis, Tony Shan, Toufic Boubez, Paul C. Brown, Clemens Utschig, Satadru Roy, David Chou, Torsten Winterberg, Berthold Maier, Hajo Normann und viele andere – sie alle bringen neue Ideen, praktische Projekterfahrung und exklusive Informationen aus allen Bereichen des SOA und Cloud Computings mit und freuen sich auf die Diskussion mit Ihnen.

Leser des Wolfgang Martin Team Newsletter erhalten einen Preisnachlass von € 109,- mit dem "Partnercode" SOA10WOLDCT10. (einzugeben bei der Registrierung). Dies ist eine einmalige Chance, das dreitägige Symposium für 981,- € zu besuchen!

Webseite: www.soasymposium.com oder: www.cloudsymposium.com



19. Oktober 2010 Köln

IBM SPSS Executive Briefing Telco – Ein **Vormittag** für Ihren Markterfolg

„Social CRM oder der Wandel in der Kundenkommunikation: Outbound – Inbound – Unbound“ – Dr. Wolfgang Martin und Predictive-Analytics-Experten

Telefonierende Kunden lassen sich mit traditionellen Marketing- und Vertriebsansätzen nur noch schwer erreichen. Fernseh-, Print- oder traditionelle Online-Werbung verlieren für bestimmte Kundengruppen wie junge Vieltelefonierer ihre Wirkung. Sie sind auf den Social-Media-Plattformen digital zu Hause und müssen dort in der direkten Kommunikation gewonnen und gehalten werden.

Wie dies funktioniert, erläutern Ihnen an einem wissensdichten Vormittag Kundenmanagement-Experten Dr. Wolfgang Martin und die Predictive-Analytics-Experten von SPSS auf dem Compact Executive Briefing Telco. Erfahren Sie alles über die Herausforderungen und Potenziale des Social Customer Relationship Management sowie über die vorausschauende Analyse von Kundenwünschen, -präferenzen und -einstellungen, um Kampagnen, Kundenmanagement und Kundenbindung zu optimieren.

Wir freuen uns auf Ihr Kommen und stehen Ihnen bis dahin gerne für Rückfragen unter +49.89 4504 2233 zur Verfügung.

Weitere Informationen, die aktuelle Agenda sowie die Online-Anmeldung für Ihre kostenlose Teilnahme finden Sie [hier](#).



19. Oktober 2010 Köln

IBM SPSS Executive Briefing Utilities – Ein **Nachmittag** für Ihren Markterfolg

„Marketing und Vertrieb im Zeitalter sozialer Medien – Herausforderung und Potenzial“ – Dr. Wolfgang Martin und Predictive-Analytics-Experten

Wer bietet die preiswerteste Wasserversorgung, wer den nachhaltigsten Strom, wer hat den besten Kundenservice? Diese Themen diskutieren Ihre Kunden auch und immer mehr auf Social-Media-Plattformen. Deshalb müssen auch Sie dort präsent sein, um in Vertrieb und Marketing langfristig erfolgreich zu sein.

Wie dies funktioniert, erläutern Ihnen an einem wissensdichten Vormittag Kundenmanagement-Experten Dr. Wolfgang Martin und die Predictive-Analytics-Experten von SPSS auf dem Compact Executive Briefing Utilities. Erfahren Sie alles über die Herausforderungen und Potenziale des Social Customer Relationship Management sowie über die vorausschauende Analyse von Kundenwünschen, -präferenzen und -einstellungen, um Kampagnen, Kundenmanagement und Kundenbindung zu optimieren.

Wir freuen uns auf Ihr Kommen und stehen Ihnen bis dahin gerne für Rückfragen unter +49.89 4504 2233 zur Verfügung.

Weitere Informationen, die aktuelle Agenda sowie die Online-Anmeldung für Ihre kostenlose Teilnahme finden Sie [hier](#).

20. Oktober 2010 Hamburg

IBM SPSS Executive Event Retail – Ein wissensdichter **Vormittag** für Ihren Markterfolg im Handel:

„Marketing und Vertrieb im Zeitalter sozialer Medien – Herausforderung und Potenzial“ – Dr. Wolfgang Martin und Predictive-Analytics-Experten

Der Einkauf startet nicht erst im Online- oder Real-World-Shop: Kunden informieren sich auf Social-Media-Plattformen, bewerten dort Produkte und Unternehmen und treffen konkrete Kaufentscheidungen. Was bedeutet das für Ihr Marketing und Ihren Vertrieb?

Antworten geben Ihnen an einem wissensdichten Vormittag Kundenmanagement-Experte Dr. Wolfgang Martin und die Predictive-Analytics-Experten von SPSS auf dem Compact Executive Briefing Retail. Erfahren Sie alles über die Herausforderungen und Potenziale des Social Customer Relationship Management sowie über die vorausschauende Analyse von Kundenwünschen und -präferenzen, um Kampagnen, Kundenmanagement oder Einkauf zu optimieren.

Wir freuen uns auf Ihr Kommen und stehen Ihnen bis dahin gerne für Rückfragen unter +49.89 4504 2233 zur Verfügung.

Weitere Informationen, die aktuelle Agenda sowie die Online-Anmeldung für Ihre kostenlose Teilnahme finden Sie [hier](#).

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 © 2010 S.A.R.L. Martin

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