

KURZ UND AKTUELL

► Microsoft kauft Anbieter für Data-Warehouse-Appliances

Der Softwarekonzern Microsoft hat mit DATAlegro einen Anbieter für Data-Warehouse-Appliances gekauft. Eine Data-Warehouse-Apliance stellt die Hauptbestandteile einer Data-Warehouse-Lösung – Datenbank, Server mit Betriebssystem und Speichersystem – gemeinsam zur Verfügung und erleichtert so die Abstimmung zwischen den Komponenten. DATAlegro nutzte für seine Appliance bevorzugt die Open-Source-Datenbank Ingres und die Hardware von Dell. Das kalifornische Unternehmen ist bislang nicht in Deutschland tätig, hat aber bereits Niederlassungen in Frankreich und Großbritannien. Carsten Bange, Geschäftsführer des Business Application Research Center (BARC), geht davon aus, dass „Microsoft die Produkte von DATAlegro auch in Deutschland anbieten wird“. Microsoft will nach Einschätzung von Carsten Bange mit den aufgekauften Produktlinien in das Marktsegment für High-End-Data-Warehousing-Appliances eindringen. Die eigene Datenbank *Microsoft SQL Server* hat der Softwarekonzern bereits um Business-Intelligence-Funktionen wie die Analysis- und Reporting-Services erweitert.

Außerdem übernimmt Microsoft den israelischen Anbieter Zoomix, der eine Komponente für das Datenqualitätsmanagement anbietet, die den *SQL Server* ergänzt. *heidk*

► Cognos-Partner STAS von Ulmer Unternehmensgruppe aufgekauft

Die Ulmer Unternehmensgruppe FRITZ & MACZIOL : INFOMA hat als Teil des niederländischen Technologiekonzerns Imtech N.V. den Business-Intelligence-Spezialisten STAS GmbH übernommen. Unter der Leitung der bisherigen Geschäftsführer Uwe Schulze und Siegfried Wolf werde der Anbieter von Lösungen für Business Intelligence und Corporate Performance Management (CPM) auch künftig eigenständig agieren und die Produktstrategie der Vergangenheit fortsetzen. STAS gehört den Angaben zufolge zu den Top-3 Platinum Partnern des von IBM übernommenen Business-Intelligence-Anbieters Cognos. STAS hat die Lösung *STAS CONTROL* entwickelt. Die modular aufgebaute, betriebswirtschaftliche Software unterstütze vor allem mittelständische Unternehmen bei der Planung, Analyse und Steuerung. *hei*

SAP verkauft Produktbereich für Beteiligungsmanagement

Die SAP gibt die Marktführerschaft bei Lösungen für Beteiligungsmanagement ab, indem der Bereich an den Entwicklungspartner zetVisions verkauft wurde.

EINEN TEIL seines im letzten Jahr gekauften Geschäftsbereiches Business Objects verkauft die SAP AG an die Heidelberger zetVisions AG. Durch die Übernahme von Business Objects gelangten auch die Lösungen für Beteiligungsmanagement *Business Objects Cosmos* und deren Nachfolger *Business Objects Insider* in das Produktportfolio der SAP AG. Allerdings gibt es seit drei Jahren eine Entwicklungs- und Vertriebspartnerschaft mit der zetVisions AG aus Heidelberg, die für das Beteiligungsmanagement die Software *zetVisions Corporate Investment Manager (CIM)* anbietet. Große Anteilseigner der zetVisions AG sind über ihre Beteiligungsgesellschaften die SAP-Gründer Dietmar Hopp und Klaus Tschira.

„Es gab eine Wettbewerbssituation mit der SAP, die aufgelöst werden musste“, sagte Marko Albrecht, Vorstandsvorsitzender von zetVisions, gegenüber dem *is report*. „Unsere Lösung *zetVisions CIM* ist als Lösung für das Beteiligungsmanagement auf der Solution Map der SAP positioniert. Durch die Übernahme von Business Objects ist ein Wettbewerbsprodukt, *Business Objects Insider*, in das Produktportfolio der SAP mit reingertscht. Beide Produkte haben eine funktionale Überschneidung von über 90 Prozent.“

Albrecht weiter: „Vor diesem Hintergrund haben wir uns mit der SAP

zusammengesetzt. Wir sind gemeinsam zu dem Entschluss gekommen, dass das Know-how für das Beteiligungsmanagement ganz klar bei

zetVisions liegt – mit einer Erfahrung von mehr als zehn Jahren. Und wir betreuen in dem Umfeld schon mehr als hundert Kunden in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Daher ist es sinnvoll, dass wir die Insider-Kunden auch mit betreuen, und so wurde entschieden, diesen Produktbereich herauszulösen, damit zetVisions ihn übernimmt und weiterführt.“

Auf die Frage, ob wegen der Tatsache, dass die Erfahrung des Produktbereichs für Betei-

ligungsmanagement bei Business Objects ähnlich lang und die Anzahl der Kunden sogar höher sei, auch eine andere Entscheidung möglich gewesen sei, sagte der zetVisions-Vorstand: „Das hätte auch anders kommen können. Das stimmt. Wir freuen uns über die getroffene Entscheidung und sind sicher, dass wir die Business-Objects-Kunden auch vernünftig betreuen können.“ Das erste Feedback von den Kunden nach der Ankündigung sei sehr positiv gewesen. Albrecht lässt durchblicken, dass die Anwender von *Business Objects Insider*, das ursprünglich von Cartesis entwickelt und vertrieben wurde, sich nach der Übernahme von Cartesis durch Business Objects im April 2007 nur schlecht betreut fühlten und unzufrieden waren. *dk*



Konnte von der SAP die Marktführerschaft bei Anwendungen für das Beteiligungsmanagement übernehmen: Marko Albrecht, Vorstandsvorsitzender der zetVisions AG.