

# BI-Boom durch Wirtschaftskrise

Der Markt für Business-Intelligence (BI)-Lösungen hat seit den großen Übernahmen von 2007 seine Struktur verändert. it&t business sprach mit Anbietern über ihre zukünftigen Strategien und mit Beratern über optimale Lösungen für ihre Kunden. **Adrienne Nikoll**

Durch die aktuelle Börsen- und Finanzkrise sind Business Intelligence-Lösungen wieder in den Mittelpunkt des Interesses gelangt. Denn die Unkenntnis über den aktuellen Status des eigenen Unternehmens – speziell im Finanzwesen und im Risikobereich – hat manche Organisationen an den Rand des Ruins, und auch darüber hinaus, gebracht.

Wie sieht der BI-Markt nun aus? Nachdem lange Zeit viele unterschiedliche Anbieter mit fokussierten Lösungen den Markt bildeten, setzte vor einigen Jahren der Trend zu integrierten Systemen ein, die zum Teil auch durch Zukäufe realisiert wurden. Der Übernahme-Reigen der BI-Anbieter in den letzten Jahren – Cognos durch IBM und vorher Applix (OLAP-Lösungen), Frango (Konsolidierung) und

Platinum (Planung) durch Cognos; Hyperion und OID durch Oracle; BusinessObjects (BO) und OutlookSoft durch SAP – hat eine massive Konzentration auf weniger Softwarehersteller gebracht. „Seit 2007 sind nur noch sieben bedeutende BI-Anbieter im Rennen, davon sind nur drei, nämlich SAS, Information Builders und MicroStrategy, weiterhin unabhängig und konzentrieren sich auf BI und deren Optimierung für offene Systemlandschaften“, kennzeichnet Wolfgang Mayer, Country Manager von MicroStrategy in Österreich, die Marktentwicklung, „die übrigen BI-Anbieter, als Teil großer Softwarekonzerne, agieren zunehmend in den geschlossenen Systemlandschaften ihrer Muttergesellschaften.“ Seiner Meinung nach würden diese Anbieter in absehbarer Zeit aus

dem „Open-Systems“-BI-Markt aussteigen, da „ihre Unternehmenskulturen und eigenen Technologien von den proprietären Strukturen ihrer neuen Muttergesellschaften absorbiert werden“.

„Stärken ausbauen“. Dieser Aussage widerspricht Oliver Oursin, Produkt- und Lösungs-Architekt Cognos Europe, vehement: „Wir waren immer stolz, ein ‚Best-of-Breed‘-Anbieter zu sein und wollen das auch in Zukunft sein. Wir versuchen, unsere Stärken weiter auszubauen und unser Spezialthema Performance Management zu erweitern.“ Die Zugehörigkeit zu IBM versetze die



Cognos-Mitarbeiter in die Lage, nun eine umfassendere Lösung aus Soft- und Hardware anbieten zu können, so Oursin. „Cognos passt genau in unser Portfolio“, kommentiert Andreas Stejskal, Leiter der IBM Software Group in Österreich die Übernahme, „und wir können unseren Kunden eine bessere Unterstützung im Bereich Information on demand bieten, eine der Grundstrategien der IBM.“ Cognos hat erst kürzlich die neue Version 8 v4 auf den Markt gebracht.

Der Anbieter von vorkonfigurierten BI Lösungen Stas setzt auf die Basis-Systeme von Cognos und Cubeware. „Bei unseren Kunden spielt die zugrundeliegende BI-Technologie zwar eine Rolle, sie ist aber selten ausschlaggebend, dass sich ein mittelständisches Unternehmen für Stas Control entscheidet“, betont Uwe Schulze, Geschäftsführer von Stas. „Unser Schwerpunkt liegt auf den vordefinierten aber anpassbaren betriebswirtschaftlichen Inhalten, die die schnelle Einführung garantieren.“ Sein Kommentar zum neuen Cognos-Eigentümer: „Die Übernahme von Cognos durch IBM bewerten wir und unsere Kunden sehr positiv, da die langfristige Weiterent-

## Das **Bungee-Seil** für den IT-Manager.

Sie müssen jeden Tag Ihre **Flexibilität** beweisen. Vom Management der IT-Infrastruktur Ihres Unternehmens bis hin zum Erreichen der Unternehmensziele. Sie springen hin und her zwischen diesen beiden Welten.

Deshalb brauchen Sie Cognos. Wir bieten Ihnen die beste Performance-Management-Plattform, mit der Ihre IT allen Fachabteilungen die angeforderten Informationen bereitstellen kann.

Cognos Performance Management hält, was es verspricht.

Vertrauen auch Sie auf uns! Mehr Informationen finden Sie unter [www.cognos.com/at](http://www.cognos.com/at).



Copyright © 2008 Cognos ULC, an IBM company.

wicklung der Technologie damit auf stabileren Füßen steht.“

**Strategischer Partner.** Der in Deutschland beheimatete BI-Anbieter Cubeware will seine Expansion und Internationalisierung unter den Fittichen eines strategischen Partners, der indischen Cranes Software Group, weiterführen. Die Cranes Unternehmensgruppe bietet weltweit verschiedene Produkte und Dienstleistungen rund um die Themen Unternehmensstatistik und -Analyse sowie technische Simulation an. Cubeware soll selbstständig und mit der aktuellen Struktur bestehen bleiben und in der Gruppe zentrales europäisches Technologiezentrum werden.

**Technische Integration.** In Richtung technische Integration der zugekauften Lösungen hat SAP die Weichen gestellt. Durch die Übernahme von BusinessObjects habe der ERP-Anbieter seine BI-Strategie „entscheidend verändert“, so Josef Kroer, Leiter BusinessObjects Solutions, SAP Österreich. Auf einer integrierten Plattform auf der Basis von SAP NetWeaver werden nun zwei historisch gewachsene Ansätze zusammengeführt: einerseits SAP ERP Solution und SAP Business Warehouse Solution, die sich auf die Anforderungen von einzelnen Abteilungen konzentriert hat, sowie andererseits BusinessObjects BI für firmenweite Strategien. „SAP-Nutzern stehen nun leicht zu bedienende Analyse- und Reportingwerkzeuge zur Verfügung, die verständliche Vorausschau-Modelle für schnelle, flexible Entscheidungen auf allen Managementebenen und in Fachabteilungen ermöglichen“, betont Kroer, „BusinessObjects-Kunden haben nun zusätzlich mit der auf SAP NetWeaver basierenden Plattform mehr und neue

Möglichkeiten für ERP-, CRM- und SOA-Projekte.“ BusinessObjects wolle den Weg der „offenen Systeme“ weitergehen, betont Kroer den Investitionsschutz für BO-Kunden. Dieter Macher, Gründer und Geschäftsführer des langjährigen BusinessObjects-Partners Macher Solutions, sieht durch die Übernahme eine Ausweitung seiner Geschäftsmöglichkeiten: „Für uns als BO-Partner erschließt sich nun die SAP-Welt, die davor ja teilweise in Konkurrenz gestanden ist.“ Macher bietet mit Kxen Datamining und dem Jedox Excel Spreadsheet-Server zwei ergänzende BI-Werkzeuge an.

**Gleichberechtigung.** Gegen ein „Schwarz-Weiß-Denken“, wie es im „Best-of-Breed“-Ansatz gegenüber einem integrierten Lösungsansatz zum Ausdruck kommt, spricht sich Wolfgang Ennikl, Geschäftsführer des unabhängigen BI-Beratungsunternehmens Cubido, aus: „Beide Ansätze haben eine Berechtigung und können sehr gut nebeneinander existieren.“ Eine BI Lösung müsse auf einer soliden Basis stehen, um darauf aufbauend auf spezifische Benutzeranforderungen gegebenenfalls mit Speziallösungen reagieren zu können. Als Beispiel nennt er einen Anbieter, der seit einigen Jahren beständig in diesen Markt vordringt: „Microsoft bietet mit den Produkten rund um SQL Server, Office und SharePoint ein integriertes System, mit dem erfolgreich der Grundstein für eine BI Strategie gelegt werden kann. Heute etablierte Standards wie SQL, Webservices oder MDX erlauben dann, die Anforderungen gewisser Benutzergruppen mit Hilfe von situativ ausgewählten Best-of-Breed Produkten zu erfüllen. Die Antwort heißt also nicht, entweder integriert oder Best-of-Breed‘ sondern ,solide Basis mit einem inte-

grierten, etablierten System UND gegebenenfalls Lösen von Spezialproblemen mit Best-of-Breed““. Eine reine Best-of-Breed-Strategie sei jedenfalls sehr riskant, dazu komme noch die Gefahr, den Integrationsaufwand bei mehreren Speziallösungen zu unterschätzen, warnt der BI-Experte.

Norbert Kainc, Geschäftsführer von Confirm business consulting, sieht als größtes Problem, dass „manche Hersteller, die andere übernommen haben, die Integration der Produkte keinesfalls auf einen immer zufrieden stellenden Level gehoben haben.“ Daher solle der Anwender bei den sogenannten integrierten Produkten die Qualität der Integration umfassend testen und diese im Rahmen von Proof-of-Concepts den Hersteller auch nachweisen lassen, rät Kainc. „Es ist leider nicht alles integriert, was gemeinsam ver-

kauft wird.“ Sein Resümee: „Es sind nur wenige Anbieter übrig geblieben und eigentlich nur einer – nämlich Microsoft – hat sein eigenes Portfolio um wesentliche Tools wie Reporting Services und BI-Server erweitert.“ ■

Cognos  
[www.cognos.at](http://www.cognos.at)

Confirm business  
consulting  
[www.confirm.at](http://www.confirm.at)

Cubeware  
[www.cubeware.at](http://www.cubeware.at)

cubido  
[www.cubido.at](http://www.cubido.at)

IBM Österreich  
[www.ibm.at](http://www.ibm.at)

Macher Solutions  
Österreich  
[www.machersolutions.at](http://www.machersolutions.at)

MicroStrategy Austria  
[www.microstrategy.at](http://www.microstrategy.at)

SAP Österreich  
[www.sap.at](http://www.sap.at)

Stas  
[www.stas.de](http://www.stas.de)



**cubeware** 

Mehr Power für Analyse, Planung und Reporting.

*Fit for business*

»» Mit Cubeware haben wir Direktzugriff auf verschiedenste SAP-Datenquellen; internes und externes Reporting wird so stark vereinheitlicht. ««

Ludwig Gold, Head of Corporate Finance & Controlling bei der Salzburger Aluminium AG

■ einfach ■ schnell ■ leistungsstark [www.cubeware.at](http://www.cubeware.at)