

manage *it*

[[IT - S t r a t e g i e n u n d L ö s u n g e n]]

Linux kann sich rechnen

Die zwei Seiten
der Linux-Medaille

Moderne Architektur für das Data Warehouse

Neue Wege für die Datenkonsolidierung

Die Virtualisierung der Speicherlandschaft

Aus zwei mach eins –
Fusion von SAN und NAS

Verlässliche Vorhersagen

Business Intelligence

Nutzen Sie unser Angebot für
Sonderdrucke oder E-Publishing-Dateien
von Artikeln dieser Ausgabe

Tel.: +49 8092 87543



Business Intelligence

BI heißt Schätze fördern

Business Intelligence hat den Status einer eigenständigen Software-Kategorie erreicht – wie ERP oder CRM.

BI ist aus den meisten Unternehmen einfach nicht mehr wegzudenken.

Interview mit Gerry Cohen, CEO und President von Information Builders.

Herr Cohen, die Financial Times hat Sie als »Pionier des Business Intelligence« bezeichnet. Warum?

Warum? Sieht man das nicht? [lacht] Weil wir schon unendlich lange auf dem Markt sind. Information Builders haben wir vor knapp 30 Jahren gegründet – damit sind wir übrigens drei Monate älter als Microsoft. Wir haben also dem BI-Markt seit seiner Gründung angehört.

Was hat sich in diesen knapp 30 Jahren an der Business Intelligence geändert?

Vieles – vor allem die Namen! [lacht] Decision Support System, Management Informationssysteme, Enterprise Reporting, und, und, und. Doch das Grundprinzip ist gleichgeblieben: Unternehmen wollen wissen, wo sie gestern standen, heute stehen und morgen stehen werden. Was sich ständig ändert: die Art, wie diese Informationen ausgeliefert werden, die Form – und gerade in jüngster Vergangenheit, die Empfänger dieser Informationen. Heute können – dank Internet-Technologie – nicht nur Mitarbeiter, sondern auch Partner und Kunden von überall her auf relevante Informationen zugreifen. Daher gefällt mir, nach wie vor, der Begriff »Information System« am besten. Aber dafür fand sich wohl leider keine Mehrheit – BI hat gewonnen.

Warum sollten Unternehmen eigentlich nach wie vor in BI-Systeme investieren?

Firmen funktionieren auf der Basis von Information – ohne Informationen gäbe es keine Unternehmen. Unser Geschäft besteht darin, Informationssysteme zu konstruieren, die den Unternehmen dabei helfen, ihren gewaltigen Schatz an Informationen auch tatsächlich ans Tageslicht zu fördern.

**Nutzen Sie unser
Angebot für
Sonderdrucke oder
E-Publishing-Dateien
von Artikeln aus**

manage it
[IT-Strategien und Lösungen]

Tel.: +49 8092 87543

Und doch entwickelt sich der BI-Markt in jüngster Vergangenheit nicht sonderlich gut. Warum?

Nun, letztlich hat sich der gesamte IT-Markt im vergangenen Jahr nicht sehr gut entwickelt; daher haben mich auch die Zahlen für den BI-Markt nicht überrascht. Schließlich bewegt sich der BI-Markt mit dem IT-Markt. Und der wiederum entwickelt sich parallel zu anderen Märkten. Negativ wie positiv. Wenn also Produktion und Konsum steigen, wird auch die Nachfrage nach IT und BI wieder

wachsen.

Sie sprechen von Wachstum – wo vermuten Sie die größten Wachstumspotenziale?

Beim Austausch von Informationen über die Unternehmensgrenzen hinweg! Unter unseren Kunden gibt es beispielsweise eine Bank, die Kreditkarteninformationen für zwei Millionen Kunden bereitstellt. Universitäten tauschen Informationen mit ihren Studenten, Krankenhäuser mit ihren Patienten oder Fluggesellschaften mit der Öffentlichkeit. Damit ist BI nicht mehr ein Tool allein für einen elitären Zirkel innerhalb des Unternehmens. Der Anwenderkreis hat sich geöffnet und extrem vergrößert. Und jeder Anwender benötigt die für ihn relevanten Informationen. Ob innerhalb oder außerhalb des Unternehmens. Je nach Bedürfnis – schnell und individuell. Das öffnet uns viele neue Geschäftsmöglichkeiten.

Ist aber nicht gerade ein allgemeiner Trend zur Reduzierung zu beobachten?

Gut beobachtet – das stimmt! Es gibt Zeiten, in denen Firmen die Informationen konsolidieren und solche, in denen sie die Informationen diversifizieren. Zur Zeit befinden wir uns in einer Phase, in der die Firmen die Zahl der Produkte, die sie einsetzen, reduzieren. In schwierigen Zeiten konsolidiert man eben eher.

Was bedeutet das für die BI-Software?

Unternehmen entscheiden sich dafür, welches Produkt zu ihrem BI-Standard werden soll. Und das ist in diesem Bereich neu. Über Jahre hinweg haben die Firmen BI-Produkte geradezu gesammelt – heute wollen unsere Kunden nicht mehr mit jedem Produkt auch noch eine BI-Funktion erhalten. Damit hat BI den Status einer eigenständigen Software-Kategorie. Wie ERP oder CRM. BI ist aus den meisten Unternehmen einfach nicht mehr wegzudenken.

Damit gewinnt die Integration an Bedeutung.

Genau. Besonders die Integration der Datenquellen. Es geht schlicht um viel Geld. Wenn Sie 25 oder 30 BI-Produkte parallel einsetzen, ist das sehr teuer im Unterhalt. Auf Hardware- und Software-Seite. Daher wählen Unternehmen tendenziell lieber eine BI-Lösung, die alle Anforderungen abdeckt.

Mit dem Web-Services-Modell wird sich die Art und Weise ändern, wie die Informationen gesammelt werden. Entsteht dadurch nicht eine Konkurrenzsituation zwischen Ihrem Geschäft mit BI-Software und Ihren Produkten für Enterprise Application Integration (EAI), die von Ihrem Tochterunternehmen iWay hergestellt werden?

Nein. Ein großer Unterschied besteht darin, dass die EAI-Produkte in der Regel ausschließlich mit Applikationen kommunizieren. Die BI-Software hingegen kommuniziert in erster Linie mit Daten. Ein weiterer Unterschied ist, dass das Geschäft mit BI-Software darin besteht, Menschen mit Informationen zu versorgen. Beim EAI-Geschäft geht es hingegen darum, Informationen von einem System in ein anderes zu übertragen. Dafür braucht man entsprechende Adapter. iWay liefert diese Adapter – wir haben mehr als 250 im Angebot. Damit sind wir der weltweit größte Anbieter von Software-Adaptoren – die im übrigen auch unsere BI-Konkurrenten benutzen.

F: Wie beurteilen Sie die spektakulären Firmenzusammenschlüsse innerhalb des BI-Marktes?

Cohen: Spektakulär? Vielleicht, was die PR anging. Nun, wo der PR-Hype vorüber ist, muss sich zeigen, ob diese unterschiedlichen Technologien und Firmenphilosophien auch wirklich zusammenpassen – und zusammenwachsen werden. Da habe ich meine Zweifel. Fakt ist, dass die Konkurrenten ver-

dern erlaubt. Sie benötigen zweitens: eine Vielzahl an Funktionen, damit Sie die meisten Applikationstypen implementieren können. Und drittens benötigen Sie verschiedene Funktionstypen für unterschiedlichste Nutzer, denn der Analyst interessiert sich für andere Informationen als der Kunde, der Vertriebsvorstand hat andere Bedürfnisse als der Entwickler – und dann haben Sie, dank Internet, noch eine Vielzahl unbekannter Nutzer.



Gerald C. Cohen ist Gründer, President und CEO von Information Builders.

sucht haben, technologisch vorhandene Lücken zu schließen. Sie mussten reagieren. Und hoffen nun, dass sie dadurch genügend Technologien anbieten können, um zu einem Enterprise-Standard zu werden.

Und was braucht man, um zum Enterprise Business Intelligence Standard zu werden?

Technisch?

Ja.

Letztlich dreht sich alles um die Skalierbarkeit – aber in dreifacher Weise. Sie benötigen erstens: eine Architektur, die eine große Zahl von Anwen-

Und alle greifen auf dasselbe BI-Tool zu, ob sie es wissen oder nicht.

Und wie reagieren Sie?

Wir haben schon reagiert. Von Beginn an haben wir uns so aufgestellt, dass wir das komplette Unternehmen abdecken können. Wie gesagt: wir sind seit knapp 30 Jahren am Markt – und haben uns technisch immer weiter entwickelt. Daher haben uns die unabhängigen Analysten von der Gartner-Group auch im rechten oberen Quadrat ihres Quadranten eingeordnet: zu den Marktführern. Und wir machen weiter. Allein im aktuellen WebFOCUS-Release haben wir 326 neue Features eingebaut. ||

3 Monate lang

Einblick

Durchblick

Ausblick

f ü r d r e i z e h n f ü n f z i g !



[] **Ja**, ich bestelle » *manage it* « für drei Monate zum Preis von Euro 4,50 pro Ausgabe. Dieses Probeabonnement verlängert sich nicht automatisch.

Schicken Sie diesen Coupon an:

ap verlag GmbH
Postfach 1380
85554 Ebersberg

oder faxen Sie die Seite einfach an die Nummer

+49 8092 87544

Titel: _____

Vorname: _____

Nachname: _____

Position: _____

Firma: _____

Straße: _____

PLZ: _____ Ort: _____

E-Mail: _____

Telefon: _____

Fax: _____