

Kurz notiert



Eine Vorabversion des für die Cloud entwickelten **Data-Warehouse-Service von Snowflake** gibt es auf Microsoft Azure. Allgemein verfügbar soll das Produkt im Herbst 2018 sein.

Zwischen der Webprojektmanagementsoftware **Projektron BCS und Office 365** lassen sich jetzt Termine synchronisieren. Projektron sieht die Funktion als erstes Ergebnis einer Schnittstelle für das Microsoft-Produkt.

Compliance Check heißt eine neue App von KUMAVISION für

Microsoft Dynamics 365 Business Central. Damit lassen sich Adressen und Kontakte auf Sanktionslisten aus der ERP-Software heraus prüfen.

Deloitte hat Trufa gekauft. Das Start-up mit Heidelberger Wurzeln entwickelt und betreibt eine SaaS-Lösung für die Analyse und das Leistungsmanagement betriebswirtschaftlicher Prozesse in SAP-Umgebungen.

KPMG hat das Berliner SAP-Beratungshaus Conogy geschluckt. Die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft will so ihre Kompetenz rund um S4/HANA Analytics stärken.

Alle Meldungen: Achim Bonn

SCM-Markt profitiert von Digitalisierung

Die weltweiten Umsätze mit Software zum Management von Wertschöpfungs- und Lieferketten (Supply Chain Management – SCM) haben 2017 um 13,9 % auf 12,25 Mrd. Dollar zugelegt. Hinter dem Wachstum vermuten die Analysten des Marktforschungsunternehmens Gartner die Digitalisierungsbemühungen der Anwender, für die SCM eine Schlüsselkomponente darstellt. Insbesondere Cloud-Angebote kurbeln die Geschäfte an. Für mittelständische Firmen scheint dieses Betriebskonzept geeignet, erstmals SCM-Anwendungen einzuführen. Bei auf entsprechende Dienste spezialisierten kleineren Anbietern registrierte Gartner ein überdurchschnittliches Wachstum von 41,4 %.

In der Rangfolge der umsatzstärksten Hersteller änderte diese Entwicklung indes nichts. Die fünf größten SCM-Anbieter konnten unisono ihren Umsatz steigern. Allerdings haben nur JDA und Infor überdurchschnittliche Einnahmen verbucht, die ihre Marktanteile leicht anhoben. Der Abstand zu den führenden beiden Herstellern verringerte sich nur minimal. Wie in den Vorjahren hielt SAP auch 2017 die Poleposition. Mit einem Umsatz von 3,26 Mrd. Dollar erreichte der Konzern einen Marktanteil von 26,6 %. Auf Rang zwei folgte traditionell Erzrivale Oracle mit knapp 1,7 Mrd. Dollar Umsatz und einem Marktanteil von 13,7 %.

(jd@ix.de)

SAPs Cloud-Umsatz hebt ab

SAP überraschte die Finanzanalysten mit einer erfreulichen Bilanz für das zweite Jahresquartal. Europas größter Unternehmenssoftwarehersteller steigerte seinen Umsatz um 4 % auf fast 6 Mrd. Euro. Dabei verbesserten sich die Cloud-Subskriptions- und -Supporterlöse gegenüber dem Vorjahr um 30 % auf 1,21 Mrd. Euro. Rückläufig entwickelten sich dagegen erwartungsgemäß die Einnahmen mit althergebrachter Kaufsoftware. Die Lizenzumsätze sanken um 9 % auf 996 Mio. Euro. Da die zugehörigen Wartungseinnahmen stabil blieben, fiel der Rückgang (-2 %) im Geschäft mit traditioneller Software überschaubar aus. Der Gewinn erhöhte sich um 8 % auf 720 Mio. Euro.

Laut SAP stieg die Anzahl der Unternehmen, die sich für die noch junge ERP-Suite S/4HANA entschieden, binnen eines Jahres um 41 % auf über 8900. Allein im zweiten Quartal sollen rund 600 die Suite angeschafft haben, darunter rund 40 % Neukunden. Und

über 2600 Firmen arbeiteten am Quartalsende mit der Personalmanagementsoftware SuccessFactors Employee Central. Konkrete Umsatzzahlen nannten die Verantwortlichen in beiden Fällen nicht. Ebenso wenig zu erfahren war, wie sich das Leonardo-Portfolio entwickelt.

Im Bereich kundenbezogener Anwendungen und E-Business, der neuerdings unter dem Namen C/4HANA firmiert, gaben sich die Walldorfer weniger verschlossen. Hier stiegen die Erlöse um 57 % auf 231 Mio. Euro, wovon rund 135 Mio. Euro auf SaaS-/PaaS-Angebote entfielen. Als Ergebnis blieben 18 Mio. Euro übrig, 75 % mehr als in der Vorjahresperiode. Mit Geschäftsnetzwerken – Beschaffungsplattform (Ariba), Verwaltung externer Mitarbeiter (Fieldglass) und Abwicklung von Reisebuchungen und Reisekostenabrechnung (Concur) – nahm SAP rund 643 Mio. Euro ein (+13 %). Das Ergebnis soll sich um ein Drittel auf 129 Mio. Euro verbessert haben.

(jd@ix.de)

Weltweiter Markt für SCM-Software

Hersteller	Umsatz 2016	Umsatz 2017	Veränderung (%)	Marktanteil (%)
SAP	2,930	3,257	11,2	26,6
Oracle	1,553	1,679	8,1	13,7
JDA	0,476	0,544	14,3	4,4
Infor	0,243	0,286	17,4	2,3
Manhattan Associates	0,219	0,225	2,8	1,8
übrige Anbieter	5,334	6,256	17,3	51,1
Gesamtmarkt	10,755	12,246	13,9	100,0

Umsatz in Mrd. US-Dollar

Quelle: Gartner Q7/2018

Farbenspiel in der Zeiterfassung

Die Kasseler timeBuzzer GmbH hat ihre gleichnamige App und den Buzzer-Knopf zur Zeitmessung mit neuen Features angereichert. Beispielsweise lassen sich jetzt Stammdaten wie Kunden und Projekte farbig markieren. Auf einen Blick soll der Benutzer erkennen können, für welchen Kunden oder welches Projekt die Zeiterfassung gerade läuft. Zwecks Konsolidierung und Auswertung überträgt das Programm die Zeitdaten in die zugehörige Cloud-Anwendung.

Über eine offene Schnittstelle lässt sich das Produkt in andere Unternehmensanwendungen einbinden. Zu Watson Analytics, LIBIT DMS, Zapier, HelloHQ und Microsoft SharePoint hat man die Integration schon um-

gesetzt. Manko beim Einsatz des Hardwareknopfs: Die Verbindung zum Windows- oder MAC-PC erfolgt noch via USB-Kabel. An einer Bluetooth-Variante arbeitet timeBuzzer. Alternativ lässt sich die App per Tastatur, Maus oder Touchbildschirm bedienen. Die Variante für Android ist seit August verfügbar, die für iOS soll in Kürze folgen.

(jd@ix.de)



SAP: Wesentliche Bilanzzahlen

	Q2/2018	Veränderung (%)	1. HJ 2018	Veränderung (%)
Umsatz aus Cloud-Subskriptionen und -Support	1,213	30	2,283	24
Umsatz aus Softwarelizenzen und -Support	3,731	-2	7,012	-3
Umsatz aus Cloud und Software	4,944	4	9,085	2
gesamte Umsatzerlöse	5,999	4	11,066	2
Betriebsergebnis	1,044	13	2,069	29
Gewinn nach Steuern	0,720	8	1,428	19

Angaben in Mrd. Euro

Quelle: SAP Q7/2018

Tableau-Update mit neuer Erweiterungs-API für Drittanbieter

Tableau hat ein Update seiner gleichnamigen Analytics-Plattform veröffentlicht. Neu in der Release 2018 ist die Erweiterungsschnittstelle, mit der sich Funktionen von Drittanbietern per Drag-and-Drop in ein Dashboard einbinden lassen. Öffentlich verfügbare Erweiterungen stellt der Anbieter über eine

Galerie bereit. Der ebenfalls neue Services Manager (TSM) soll den Administratoren die Arbeit erleichtern.

Mit dem TSM lassen sich im laufenden Betrieb topologische Veränderungen an Prozesskomponenten oder Serverprozessen in der hauseigenen VizQL-Sprache per Mausclick

vornehmen. Zur Verwaltung der Serverinstallationen kann der Admin zwischen einer Weboberfläche, einer Befehlszeilenschnittstelle und einer REST-API wählen. Eine Funktion für räumliche Verknüpfungen (Spatial Join) soll hingegen dem Anwender helfen. Über dieses Feature kann er

Datensätze aus verschiedenen Quellen zusammenführen, die lediglich einen gemeinsamen örtlichen Bezug haben. Beispielsweise könnte er hiermit Stadtteilgrenzen und Paketlieferdaten verbinden, um die Anzahl der Aufträge aus den einzelnen Stadtteilen zu analysieren. (jd@ix.de)

SAS unterstützt die Marketingplanung

Analysespezialist SAS hat unter dem Namen 360 Plan eine neue Anwendung zum Management von Marketingressourcen im Portfolio. Im Rahmen der strategischen Planung können Benutzer damit Marketing- und Zeitpläne sowie dazugehörige Dokumente allen Beteiligten zugänglich machen. Dateien lassen sich über Kennzeichnung (Tagging) und Katalogisierung organisieren. 360 Plan enthält einen Kalender, über den sich während der Ausführungsphase der Einsatz von Ressourcen steuern lässt. Die Software kann sämtliche Budgetaktivitäten zusammenführen. Eine Analysekomponente misst den Return on Invest jeder Tätigkeit sofort. (jd@ix.de)

Neue Cloud-Release von SugarCRM

Die Summer-18-Release von SugarCRM umfasst eine Reihe neuer Funktionen zu Kollaboration und Bedienung. Der Hersteller hat die Software mit zusätzlichen Reports und Diagrammen zu Leads, Vertriebsoptionen, Umsatzposten, Kunden, Aufgaben, Anrufen und Besprechungen ausgestattet. Neu ist auch das automatische Archivieren von E-Mails, wenn Nutzer diese von Outlook an Leads oder Kontakte senden. Angeblich deutlich verbessert soll sich das Workflow-Management präsentieren. Es lassen sich nun Prozessabläufe erstellen, die manuelle Tätigkeiten mit automatisierten Aspekten und Eskalationen kombinieren. Die Version stellt sicher, dass Daten nur erfasst werden, wenn der Kunde ausdrücklich zugestimmt hat. (jd@ix.de)

Anzeige