

PRESSEMITTEILUNG

Software AG bei B2B-Gateway Software im Quadranten „Leader“ positioniert

- Software AG bietet eine bewährte Lösung für das Management weitreichender Handelsnetzwerke. Sie nutzt führende Technologien, unterstützt bestehende Systeme und zeichnet sich durch erwiesene Skalierbarkeit aus.
- Basierend auf webMethods ESB ermöglicht die Lösung die Integration und Interoperabilität von Anwendungen, Services, Prozessen und Partnern über eine einzige Plattform.
- Software AG wurde in den vergangenen sechs Monaten in insgesamt drei Magic Quadrants im Quadranten „Leader“ positioniert - Business Process Management Suites, SOA Governance Technology Sets und B2B Gateway Software.

Darmstadt, 10.06.2008 - Die Software AG, weltweit führender Anbieter von Infrastruktursoftware für Geschäftsprozesse, wurde in der aktuellen Studie „Magic Quadrant for B2B Gateway Software Vendors, 2008“ [von Benoit J. Lheureux und Paolo Malinverno (3. Juni 2008)] von Gartner, Inc. im Quadranten „Leader“ positioniert. Nach der Definition von Gartner gelten diejenigen Unternehmen als ‚Leader‘ in B2B Gateway Software „. . . die ein hohes Umsatzpotenzial haben und sich auf diesen Markt fokussieren, über einen hohen Marktanteil und eine große installierte Kundenbasis verfügen sowie Lösungen anbieten, die für einen breiten Markt von Interesse sind. Darüber hinaus haben ‚Leader‘ ausgewiesene Expertise in diesem Segment bewiesen und den Markt mit ihren Aussagen überzeugt . . . “¹. Die Studie „Magic Quadrant for B2B Gateway Software Vendors, 2008“ steht in englischer Sprache unter www.softwareag.com/recognition kostenlos zur Verfügung.

Mit über 60.000 Kunden in 10.000 Unternehmen gilt Gartner als das weltweit führende Marktforschungs- und Beratungsunternehmen für Informationstechnologie. Das Marktforschungsunternehmen hatte Software AG zuvor in den Studien „Magic Quadrant for Integrated SOA Governance Technology Sets, 2007“ [von L. Frank Kenney und Daryl C. Plummer (31. Dezember 2007)] und „Magic Quadrant for Business Process Management Suites, 2007“ [von Janelle Hill, Michele Cantara, Eric Deitert und Marc Kerremans (14. Dezember 2007)] bereits im Quadranten „Leader“ eingestuft.

„Noch nie war so wichtig, die Geschäftsbeziehungen einer Vielzahl von Unternehmen auf globaler Basis zu steuern und zu optimieren wie in unserer globalisierten Welt. Vor diesem Hintergrund haben wir unser erklärtes Ziel, unsere B2B-Lösungen weiter auszubauen und zu verbessern, mit der Einführung von webMethods 7.1 umgesetzt. Wir freuen uns über die Bewertung von Gartner, die wir als Bestätigung unserer Arbeit sehen“, sagte Dr. Peter Kürpick, Chief Product Officer und Mitglied des Vorstands der Software AG. „Im Gegensatz zu den herkömmlichen EDI-Angeboten bietet unsere Lösung sowohl die Flexibilität einer SOA-basierten Plattform als auch umfassende Unterstützung bestehender Systeme. Das heißt, die Unternehmen nutzen dieselbe Kerntechnologie, mit der sie ihre internen Abläufe steuern, um gleichzeitig auch ihr umfassendes Netz an Handelspartnern zu unterstützen. Nicht zuletzt bietet dieser weitreichende Ansatz unseren Kunden Kostenersparnis und größere Agilität.“

Darüber hinaus schätzt Gartner in dieser Studie „[d]en Markt für B2B Gateway Software als einen weiter wachsenden und dynamischen Markt ein. Dies spiegelt den Trend wider, dass sich die Anforderungen der IT-Anwender im Umbruch befinden (und zunehmend anspruchsvoller werden). Sie verlangen leistungsfähigere B2B-Gateway Softwarelösungen, mit denen sie mehr (und zunehmend komplexere) B2B-Projekte unterstützen können.“²

Die schlüsselfertige Lösung der Software AG für das Management von Business-to-Business Kommunikation umfasst die preisgekrönten Komponenten webMethods ESB, webMethods Trading Networks und webMethods Optimize for B2B. Der webMethods ESB ist ein umfassender, standardbasierter Enterprise Service Bus (ESB), der die Integration und Interoperabilität von Applikationen, Services, Prozessen und Partnern über eine einzige Plattform ermöglicht. Mit webMethods Trading Networks können Handelspartner zentral verwaltet werden. Die Lösung bietet rollenbasierten Zugang, benutzerfreundliche Werkzeuge zur grafischen Darstellung von Geschäftsbeziehungen sowie Funktionen für die Transaktionsüberwachung. Darüber hinaus unterstützt webMethods Trading Networks Technologien wie EDI und EDIINT sowie Industriestandards wie RosettaNet, SWIFT, ACH, FIX, CIDX, 1SYNC, und damit branchenspezifische Lösungen für die High-Tech- und Produktionsindustrie, den Finanzsektor, Handel und den Konsumgüterbereich. Durch den Einsatz von webMethods Optimize for B2B lassen sich alle diese Funktionen noch weiter ausbauen. webMethods Optimize for B2B bietet Performance Monitoring in Echtzeit und stellt dadurch die Einhaltung von Service Level Agreements (SLA), zum Beispiel zur Steuerung termingerechter Leistungserbringung, sicher.

Branchenübergreifende Unternehmen setzen webMethods Trading Networks als Standard ein. Damit nutzen sie eine hochskalierbare und äußerst flexible Lösung, mit der sie weitreichende Handelsnetzwerke steuern und verwalten können. Mit der umfassenden Funktionalität von webMethods Trading Networks können Unternehmen neue Lieferanten schneller und kostengünstiger einbinden und zudem eine größere Zahl von Handelspartnern unterstützen. Darüber hinaus verfügt die Lösung über Funktionen wie User-Level Security (Sicherheit auf Benutzerebene), zertifizierte Schnittstellen und umfangreiche Monitoring Tools, und stellt damit die Integrität und zuverlässige Ausführung jeder Transaktion sicher. Mit webMethods for B2B erzielen Unternehmen eine erhebliche Leistungsverbesserung in der Wertschöpfungskette. So konnte zum Beispiel die Zahl fehlerhafter Aufträge um 75 Prozent reduziert werden. Bei der perfekten Auftragserfüllung verbesserte sich der Wert auf über 99 Prozent.

Darüber hinaus erzielen Unternehmen, die webMethods ESB nutzen, um ihre Anforderungen in Bezug auf Integration und Interoperabilität - sowohl intern als auch extern - auf einer einzigen Plattform zu konsolidieren, signifikante Kosteneinsparungen und höhere Agilität. Niedrigere Wartungs- und Schulungskosten, höhere Produktivität, kürzere Markteinführungszeiten und verbesserte Datenerfassung zählten hier zu den zentralen Vorteilen.

¹ Magic Quadrant for B2B Gateway Software Vendors [von Benoit J. Lheureux und Paolo Malinverno (3. Juni 2008)]

² Magic Quadrant for B2B Gateway Software Vendors [von Benoit J. Lheureux und Paolo Malinverno (3. Juni 2008)]

Über Gartner Magic Quadrant

Magic Quadrant steht unter Copyright 2008 der Gartner, Inc. und wird hier mit Genehmigung zitiert. Der Magic Quadrant ist eine grafische Darstellung eines Marktes zu einem speziellen Zeitpunkt und über einen bestimmten Zeitraum hinweg. Er bildet die Gartner-Analyse ab, die zeigt, inwieweit einzelne Anbieter die von Gartner definierten Kriterien des jeweiligen Marktsegmentes erfüllen. Dabei werden von Gartner weder Anbieter noch Produkte oder Services befürwortet oder empfohlen, die in dem Magic Quadrant aufgeführt werden. Gartner gibt keinerlei Empfehlungen für Technologieanwender ab, nur die Anbieter auszuwählen, die in dem „Leaders“ Quadranten platziert sind. Der Magic Quadrant dient ausschließlich als Research-Instrument und nicht als Ratgeber. Gartner schließt jegliche ausdrückliche oder implizite Haftung in Bezug auf diese Studie aus, ebenso jegliche Gewährleistung der Gebrauchstauglichkeit oder Eignung für einen bestimmten Zweck.

Software AG | Umlandstraße 12 | 64297 Darmstadt | Deutschland

Die Software AG ist der weltweit größte unabhängige Anbieter von Infrastruktursoftware für Geschäftsprozesse. Durch die Modernisierung, Automatisierung und Optimierung ihrer vorhandenen IT-Systeme und -Prozesse erreichen unsere 4.000 Kunden ihre Geschäftsziele schneller, schaffen sichtbare Werte und reagieren flexibel auf veränderte Geschäftsanforderungen. Mit den Lösungen der Software AG öffnen und steuern Unternehmen Informationen, Systeme, Applikationen, Prozesse und Services und erreichen einen hohen Automatisierungsgrad und durchgängige Transparenz.

Unser Produktportfolio umfasst marktführende Lösungen für das Datenmanagement, die Erstellung und Modernisierung von Anwendungen, serviceorientierte Architekturen und die Optimierung von Geschäftsprozessen. Wir verbinden leistungsfähige Technologie mit Branchen-Know-how und bewährten Best Practices und helfen damit unseren Kunden, ihre Unternehmensziele schneller zu erreichen.

Die Software AG hat fast 40 Jahre internationale IT-Erfahrung und ist mit rund 3.600 Mitarbeitern in 70 Ländern vertreten. Das Unternehmen hat seinen Hauptsitz in Deutschland und ist an der Frankfurter Wertpapierbörse notiert (TecDAX, ISIN DE 0003304002 / SOW). 2007 erzielte die Software AG einen Umsatz von 621 Millionen Euro.

[Software AG](#) - Get There Faster

Kontakt:

Paul Hughes <Paul.Hughes@softwareag.com>
Director Media Relations
Telefon +49 (0) 6151-92-1787
Fax +49 (0) 6151- 92-1444

Norbert Eder <Norbert.Eder@softwareag.com>
Vice President Corporate Communications
Telefon +49 (0) 6151- 92-1146
Fax +49 (0) 6151- 92-1444