

# Warum Informatica?

## Warum jetzt?

### Die erschwerten Marktbedingungen überstehen

„Clevere Unternehmen werden sich die Technologie unter genauer Beobachtung der Wirtschaftslage bestmöglich zunutze machen müssen, um die Konkurrenz aus dem Feld zu schlagen und die erschwerten Marktbedingungen zu überstehen. Die Konkurrenz wird groß sein, und es wird für Unternehmen mehr denn je wichtig sein, verfügbare Informationen effizient zu nutzen, um einen schnellen Einblick zu gewinnen. Außerdem müssen Anwendungen und Prozesse auf sich wandelnde Bedingungen angepasst und der finanzielle Gewinn und die Betriebsleistung gesteigert werden.“

INTELLIGENT ENTERPRISE 2009  
10TH ANNUAL EDITORS' CHOICE AWARDS

Die Welt hat sich in den letzten zehn Jahren ungemein verändert und es gibt keine Anzeichen dafür, dass sich daran etwas ändern wird. Das Internet, neue Technologien und Freihandelsabkommen haben den Weg für weltweite Geschäfte geebnet, und Daten sind die neue Währung. Das schnelle Auffinden, der effektive Einsatz und die Verlässlichkeit von Daten sind für das Überleben und Vorankommen eines Unternehmens angesichts der makroökonomischen Bedingungen und des drohenden Wettbewerbs entscheidend.

Leider stellt dies für viele Unternehmen ein erhebliches Problem dar.

Und zwar aus folgendem Grund: Die Daten sind in der Regel über das gesamte Unternehmen verteilt. Sie sind in zahlreichen Unternehmensanwendungen verborgen, z. B. in den Systemen der Finanz-, Personal-, Kunden- und Vertriebsverwaltungsabteilungen. Viele Daten befinden sich noch immer auf dem Mainframe (nach Schätzungen zwischen 30 und 35 %), und das größte und schnellste Wachstum verbuchen unstrukturierte Daten oder Daten in Tabellen, PDF- oder Word-Dokumenten. Die Situation wird dadurch noch komplizierter, dass wichtige Daten darüber hinaus außerhalb der Firewall des Unternehmens aufbewahrt werden, z. B. bei externen Lieferanten, Handelspartnern oder in Cloud-Anwendungen von SaaS-Anbietern. Wenn (sofern überhaupt) die Daten verbunden werden, geschieht dies in der Regel projektbezogen und von Fall zu Fall, was zu einem schwer zu verwaltenden und leicht zu durchdringenden Durcheinander von Schnittstellen führt.

Dazu kommt noch, dass die Datenmengen fast exponentiell ansteigen. Eine IDC-Studie belegt, dass die Menge an digitalen Informationen von 281 Exabyte im Jahr 2007 auf fast 1.800 Exabyte im Jahr 2011 ansteigen wird. Das ist eine jährliche Wachstumsrate von fast 60 %.<sup>1</sup>

## Was also bedeutet das?

INFORMATICA®

<sup>1</sup> „The Diverse and Exploding Digital Universe,“ An Updated Forecast of Worldwide Information Growth Through 2011, IDC, März 2008

**„...ein Großteil des Budgets für IT (63 %) wird für den laufenden Betrieb und die Wartung verwendet, anstatt es in neue Initiativen zu investieren.** Und ein beträchtlicher Anteil der laufenden Wartungskosten fließt in die Wartung der Anwendungsintegration. Dies ist hauptsächlich auf das „Integrationsknäuel“ zurückzuführen, das in den meisten Unternehmen entstanden ist. Durch dieses „Knäuel“ steigen die Kosten für die Integrationswartung, und es kommt bei jeder Veränderung zu Problemen an den Integrationspunkten.“<sup>2</sup>

## Der Druck ist hoch.

In der IT-Branche fließt der Hauptteil des Budgets in die Wartung, damit der Betrieb aufrechterhalten wird, anstatt in neue IT-Initiativen, die das Geschäft fördern. Das bedeutet, dass sich die Situation mit steigenden Datenmengen verschlechtert, es sei denn, es gibt eine Lösung, mit der die Datenbestände besser verwaltet und genutzt werden können.

Für das Geschäft bedeutet dies, dass Projekte, die zu einer Maximierung des strategischen Werts führen könnten, länger andauern und ihre Fertigstellung gefährdet ist. Es ist immer noch schwierig, das Kundenverhalten zu verstehen und dies zur Verkaufssteigerung einzusetzen. Die Vorteile einer Fusion oder eines Firmenaufkaufs werden nicht genutzt, da die Systeme nicht wie erwartet modernisiert oder konsolidiert werden können. Die Sammlung und Validierung von Daten zur Einhaltung der hohen Compliance-Anforderungen wird immer komplizierter und zeitaufwändiger. Kurz gesagt, wenn IT-Unternehmen mit knappen Ressourcen dafür kämpfen, den Betrieb aufrechtzuerhalten, ist jede Unternehmensinitiative, die auf Daten beruht, in Gefahr.

Der Druck lastet auf der IT, die den Knoten lösen und zeitnahe, genaue und zuverlässige Daten für das Unternehmen liefern muss.

Aber welche Möglichkeiten hat die IT, die wachsenden Datenmengen und die steigende Komplexität sinnvoll zusammenzuführen, damit Effizienz, Verbesserungen, Sicherheit und Vorteile gefördert werden?

Gibt es eine Möglichkeit, dies schnell, effektiv und kostengünstig zu bewerkstelligen?

## Die Antwort lautet Informatica – mehr als je zuvor.

# Datenintegration. Damit beschäftigen wir uns. Und nur damit. Deshalb sind wir die Besten in der Branche.

Die Datenintegrationsplattform von Informatica ist auf dem Markt führend. Was wir tun? Wir geben unseren Kunden das, was sie brauchen: eine Datenintegrationslösung, mit der mehr Daten aus mehr Systemen schneller als mit anderen Lösungen integriert werden können.

Unsere Datenintegrationsplattform wurde mit fast 500.000 Plattformen und Anwendungen getestet, und sie eignet sich für den Einsatz mit einer breiten Palette an Standards, Systemen und Anwendungen. Dank dieses unvoreingenommenen und universellen Konzepts sind wir auf dem heutigen Markt einzigartig. Außerdem sind wir der ideale strategische Partner für Unternehmen, die nach einer Lösung für ihre wie auch immer gearteten Probleme in Zusammenhang mit Datenintegration suchen.

Da wir uns einzig auf Datenintegration konzentrieren, sind unsere Lösungen innovativer und besser als die anderer Anbieter, vor allem im Vergleich zu den Anbietern, bei denen die Datenintegration nur einen von vielen Geschäftsbereichen darstellt.

## Keine versteckte Agenda

Wir bei Informatica sind der Ansicht, dass die Branche auf einen starken, unabhängigen Akteur mit einem unvoreingenommenen Blick angewiesen ist, um die Probleme der Kunden zu lösen. Wir sind dieser Akteur. Wir haben keine Standardlösungen, kein unternehmenseigenes System, das gefördert und geschützt werden muss, keine Standards, die auferlegt werden müssen. Wir haben keine Favoriten. Wir ziehen keine Datenbank oder Anwendung einer anderen vor. Wir stehen auf der Seite unserer Kunden. Und von hier aus können wir unseren Kunden dabei helfen, die optimale Lösung zu finden.

Wir sind flexibel. Wir sind aufgeschlossen. Uns geht es darum, unseren Kunden niedrige Gesamtbetriebskosten und eine hohe Kapitalrendite zu bieten.

## Offenes System

„Wir arbeiten mit Unix, Windows und Linux in einer plattform- und datenübergreifenden Verwaltungsumgebung. Uns ist ein offenes System sehr wichtig.“

BNP PARIBAS ASSURANCE

## Marktführer

„Wir haben uns auch die Lösungen anderer Unternehmen angesehen, aber Informatica wird im Allgemeinen als Marktführer für Datenintegration und -qualität angesehen, und genau das hat auch unsere Auswertung ergeben.“

AVAYA

**Laut einer aktuellen Studie von Forrester haben die Kunden von Informatica folgende Eckdaten erreicht:**

- Gesamtkostenvorteile von **5,5 Mio. US-Dollar** (4,2 Mio. US-Dollar IT-Kosten und 1,3 Mio. US-Dollar Unternehmenskosten) über einen Zeitraum von fünf Jahren
- Gesteigerte Entwicklerproduktivität von **30 % bis 50 %** durch Wegfall von manueller Programmierung und verbesserte Betriebseffizienz in der Datenintegrationsumgebung
- Prognostizierte Kapitalrendite von **88 %** nach drei Jahren und Erreichung der Gewinnschwelle 18 Monate nach der Bereitstellung<sup>3</sup>

## Überragende Leistung

„Das Data Warehouse-Team von LowerMyBills.com hat eine eingehende Untersuchung der auf dem Markt erhältlichen Produkte durchgeführt. Aufgrund der fundamentalen Entwicklungsvorteile setzen wir für unseren Fortschritt auf Informatica. Die universelle Architektur von Informatica vereinfacht Wartungsarbeiten und das Change Management. Die Lösungen von Informatica sind leistungsstärker als andere Lösungen und stellen die Offenheit und Flexibilität bereit, die wir benötigen.“

LOWERMYPILLS.COM

## Nicht alle Datenintegrationstechnologien beruhen auf denselben Prinzipien.

Informatica baut auf Innovationen. Unsere Datenintegrationsplattform wurde von Grund auf so entwickelt, dass auch die größten Herausforderungen in puncto Datenintegration gemeistert werden können. Von Anfang an wurde kein gewöhnlicher Weg zur Datenintegration eingeschlagen. Die Logik wurde von der Ausführungsumgebung getrennt. Das mag wie ein technisches Detail klingen, in Wahrheit bezeichnet es jedoch einen eigenständigen Architektur-Ansatz, der sich wesentlich von dem anderer Plattformen unterscheidet. Außerdem macht dies die Schnelligkeit aus, mit der wir auf die Bedürfnisse unserer Kunden reagieren können. Wir haben auf dieser Innovation aufgebaut und sind für die Bereitstellung solider Technologien bekannt.

### Entwickelt, um Sie zu unterstützen.

Damit eine Datenintegrationsplattform zu einer wahren Wertsteigerung führt, muss sie unserer Meinung nach die folgenden vier Faktoren erfüllen:

Sie muss umfassend sein, damit Daten zeit- und ortsunabhängig geliefert werden können. Sie muss offen sein, damit sie mit allen aktuellen und zukünftigen Systemen kompatibel ist. Sie muss einheitlich sein, damit alle Datenintegrationsmöglichkeiten, die der Benutzer für einen optimalen Betrieb benötigt, erfüllt sind, und eine gemeinsame Nutzung sowie Wiederverwendung ermöglicht werden. Außerdem sollte sie wirtschaftlich sein: Durch die Plattform sollten die Gesamtbetriebskosten verringert werden, um mit weniger mehr zu erreichen.

Unsere Hochleistungsplattform entspricht diesen Anforderungen.

Mit unserer Plattform können Sie eine Datenintegrationsinfrastruktur aufbauen, die verschiedene Projekte und Projekttypen unterstützt, die eine projektübergreifende Wiederverwendung fördert und die mit Ihren bestehenden Systemen, Anwendungen und Technologiestandards kompatibel ist. Zudem ist sie so flexibel, dass sie bei zukünftigen Änderungen Ihrer IT-Umgebung einfach angepasst werden kann. Sie können sie zunächst für ein bestimmtes Projekt verwenden und nach und nach weitere Funktionen oder zusätzliche Projekte hinzufügen. Die Plattform wurde so konzipiert, dass sie alle Rollen im Datenintegrationsprojekt unterstützt (z. B. Datenverwalter, Datenanalyst, Datenarchitekt, Administrator oder Entwickler), und um die teamübergreifende Produktivität zu steigern und sicherzustellen, dass die Ergebnisse der IT-Organisation mit den Geschäftsanforderungen übereinstimmen.

Mit unserer Plattform können Sie selbst entscheiden, was das Beste für Ihre Umgebung, Ihr Marktsegment, Ihr Unternehmen und Ihre IT-Infrastruktur ist.

## Wenn Sie selbst entscheiden möchten, entscheiden Sie sich jetzt für Informatica.

## Überragende Leistung. Ein Muss.

Die Leistung steht bei der Beurteilung von Datenintegrationstechnologien an erster Stelle. Die Verbesserung der Leistung steht für unsere Kunden an erster Stelle. Für uns gilt daher dasselbe. Wie unsere Kunden arbeiten auch wir fortwährend daran, die Leistung zu verbessern. Und wir haben es von Jahr zu Jahr immer wieder geschafft. Heute bietet Informatica die leistungsstarke, skalierbare, adaptive Lösung der Branche mit Unterstützung jeglicher Latenz, ganz gleich, ob Stapel- oder Echtzeitverarbeitung. Mit wichtigen Funktionen wie anpassbares Load Balancing, Parallelverarbeitung, Störungsmanagement, Speichermanagement, Unterstützung der 64-Bit-Verarbeitung und einer Vielfalt von Methoden zur Optimierung der Leistung Ihrer Infrastruktur (z. B. dynamische Partitionierung, Workflow und Session on Grid, Pushdown-Optimierung) bietet Informatica eine leistungsstarke Lösung, auf die Sie sich bei anspruchsvollen Anforderungen in Bezug auf Datenintegration verlassen können.

## Optimieren durch Zentralisieren.

Integrationskompetenzzentren (ICCs): Vor fünf Jahren schrieben wir ein Buch zu diesem Thema, das auch heute noch aktuell ist. Eine erfolgreiche Strategie für die Datenintegration ist genauso wichtig wie der Einsatz der richtigen Technologieplattform. Auf diese Weise können Sie von Ihren Investitionen am meisten profitieren und Ihre Mitarbeiter optimal einsetzen.

Datenintegration darf nicht für jedes Projekt einzeln betrachtet werden, sondern muss projekt- und unternehmensübergreifend geschehen. Anderenfalls könnten IT-Organisationen gezwungen sein, die „Integration zu integrieren“, was wiederum zu mehr Komplexität und höheren Kosten führt und dem Sinn der Datenintegration widerstrebt.

Informatica hat zahllose Unternehmen bei der Entwicklung erfolgreicher ICCs unterstützt, unter anderem:

**T. Rowe Price:** Dank des ICC konnten 50 % der Entwicklungsarbeit wieder verwendet und 2,6 Millionen US-Dollar eingespart werden.

**Duke Energy:** Dank des ICC konnten 200.000 US-Dollar pro Jahr eingespart werden, da die Wartung mehrerer Schnittstellen wegfiel. Insgesamt konnten 3 Millionen US-Dollar eingespart werden.

Anstatt mit jedem Datenintegrationsprojekt das Rad neu zu erfinden, können Unternehmen mit einem ICC vorhandene Ressourcen optimal nutzen und auf vergangene Erfolge aufbauen. Das führt in kürzester Zeit zu niedrigeren Verwaltungskosten, stabileren Geschäftsabläufen und einer schnelleren Reaktionsfähigkeit auf sich wandelnde Geschäftsbedingungen.

## Spitzenerfolg

„Unser ICC ist ein Spitzenerfolg. Wir konnten signifikante Personaleinsparungen für neue Entwicklungen und die Wartung der Anwendungen verbuchen sowie gleichzeitig die Kosten für Software und Hardware senken und dadurch in neue Integrationsprojekte investieren. Schließlich sinken die Kosten für neue Projekte weiterhin, und wir können die Vorteile der Wiederverwendung nutzen und die Zeit bis zur Markteinführung verkürzen.“

T. ROWE PRICE, EINSATZ VON INFORMATICA IM INTEGRATIONSKOMPETENZZENTRUM

## Zeit und Geld sparen

Laut eines führenden Analyseunternehmens kann ein Unternehmen mit einem Integrationskompetenzzentrum durchschnittlich 30 Prozent der Zeit und Kosten für die Anwendungsintegration und die Entwicklung von Datenschnittstellen sowie 20 Prozent für Wartungsarbeiten einsparen. Mit einem ICC können Integrationskomponenten außerdem zu 25 % wieder verwendet werden.

**Nahezu  
100 %**

→ Erfolgsrate bei der Implementierung

**95 %**

→ Renewal-Rate, bedeutend höher als die durchschnittliche Rate von 86 %\* in der Branche

## Die Agenda unserer Kunden ist auch unsere Agenda.

Die Kunden von Informatica spielen eine wesentliche Rolle bei der Entwicklung von neuen Produkten. Unser Kundenbeirat unterstützt uns beispielsweise bei der Bestimmung und Überprüfung der Richtung, in die sich unsere Produkte entwickeln. Unsere regionalen Benutzergruppen und Produktverbesserungsprozesse ermöglichen es den Benutzern, sich gemeinsam an der Produktentwicklung zu beteiligen und Prioritäten für Eigenschaften und Funktionen neuer Produkte festzulegen, indem sie ihre Vorschläge dem Produktentwicklungsteam von Informatica direkt mitteilen bzw. über bestimmte Funktionen abstimmen.

## Unsere Kunden sind der Beweis.

Informatica hat branchenweit die höchsten Erfolgsraten bei der Implementierung.

Dieser Erfolg könnte auf die ausgezeichneten Produkte zurückgeführt werden. Das stimmt auch sicherlich. Aber Software-Produkte implementieren sich nicht von selbst. Daher muss es für unsere fast 100 %-ige Erfolgsrate auch noch einen anderen Grund geben.

Wir engagieren uns für den Erfolg unserer Kunden. Und sie sind erfolgreich.

Wie z. B. **ACH Food Companies**. Dank Informatica konnte das Unternehmen **3 Millionen US-Dollar** durch eine 3-monatige Beschleunigung der Datenmigration für sein ERP-Projekt einsparen.

Oder **Avaya**. Das Center of Excellence für Datenqualität des Unternehmens hat bereits 2 Millionen US-Dollar durch die Korrektur von falsch adressierten Rechnungen eingebracht, die nicht beim Endkunden ankamen. Außerdem konnten Leistungen ausfindig gemacht werden, die nicht berechnet worden waren, aber sehr wohl berechnet werden müssen. Es stellt sicher, dass die Kunden eine Rechnung für genau die Produkte und Dienste erhalten, die im Rahmen ihres Vertrags festgelegt wurden. Außerdem wurde die Abrechnungsweise neu strukturiert, so dass Kunden außerhalb von Standard-Abrechnungstarifen wieder auf diese umsteigen können. Dank Informatica konnte Avaya seine **Kapitalrendite um 2.000 Prozent erhöhen**.

**Duke Energy** konnte **in nur 2 Jahren 3 Millionen US-Dollar für Betrieb und Wartung einsparen**. Der Zeitaufwand und die Kosten für Datenkonsolidierungen bei Fusionen und Firmenaufkäufen konnten um 35 % gesenkt werden, und die Marktanteile konnten aufgrund der 17 in den ersten 15 Monaten durch das Integrationskompetenzzentrum ausgeführten Projekte erhöht werden.

**Ellie Mae** konnte durch die Migration von Daten aus CRM-Altsystemen zu salesforce.com die **Gesamtbetriebskosten um 40 % senken** und **die Bereitstellung von Projekten um das Siebenfache beschleunigen**.

**KPN** kann jetzt in den Callcentern auf genaue Echtzeitdaten zugreifen. Das Ergebnis? Die Servicemitarbeiter benötigen 10 % weniger Zeit pro Anruf, erzielen eine 5 % höhere Produktivität und **durchschnittlich 5 % mehr Umsatz pro Anwender**. Des Weiteren konnte die Kundenabwanderung um 10 Prozent pro Jahr reduziert werden.

**Rabobank** konnte die Kosten für die Wartung um 40 % senken. Das führte zu Einsparungen von **über einer Million Euro pro Jahr**.

Unser Erfolg geht mit dem unserer Kunden Hand in Hand. Denn unser Erfolg kann nur am Erfolg unserer Kunden gemessen werden. Ausgezeichneter Service und Support in Verbindung mit einem ausgezeichneten Produkt – alles ist auf den Erfolg unserer Kunden ausgerichtet.

# Wir betreuen Sie gern.

## Branchenführender Support.

Wir haben einerseits in die Erforschung und Entwicklung von überlegenen Produkten und andererseits in einen Kundensupport investiert, der erstklassigen Service bietet. Unser Kundensupport wurde nun zweimal hintereinander als der beste Kundensupport in der Datenintegrationsbranche gewählt. Warum? Dafür gibt es mehrere Gründe.

Unser Kundensupport hat beispielsweise eine Reihe von Prozessen und Verfahren zur Eingrenzung und Lösung von Problemen entwickelt und klar ausgearbeitet. Diese bilden einen einheitlichen und effizienten Ansatz mit einem aufwändigen und zentralen Anrufprotokoll und einem System zur Nachverfolgung, das die Anrufe automatisch nach Dringlichkeit einstuft. Der Kundensupport kann auf verschiedene Wege erreicht werden: per Telefon, E-Mail oder über unser Online-Portal mit zahlreichen Funktionen. Dadurch können unsere Kunden stets auf die nötigen Informationen zugreifen bzw. den Ansprechpartner erreichen, der ihnen bei der Lösung ihres Problems behilflich sein kann. Wir bieten echten „Follow-the-Sun“-Service, damit unsere Kunden unsere Support-Techniker 24 Stunden am Tag und 7 Tage die Woche erreichen können. Wir investieren weiterhin in Online-Self-Service-Inhalte und optimieren diese, damit die Kunden bestimmte Probleme selbst lösen können. Laut einer aktuellen TNS-Umfrage können 80 bis 100 % unserer Kunden ihre Probleme mithilfe unserer Online-Wissensdatenbank selbst lösen. Unser Kundensupport muss die folgenden zwei Faktoren erfüllen: Der Service soll stets verbessert und die Dauer bis zur Lösung eines Problems verkürzt werden.

## Erfahrung. Methodik. Erfolgsgeschichte.

Informatica Professional Services (IPS) hat Tausende von erfolgreichen Datenintegrationsprojekten ausgeführt. Was bedeutet das? Es bedeutet, dass eine bewährte und effektive Methodik entwickelt wurde (Velocity), die von IPS und den Kunden eingesetzt wird, um eine schnelle und erfolgreiche Implementierung von Projekten zu gewährleisten. Es bedeutet auch, dass IPS praktische, branchenspezifische Fertigkeiten erworben hat. Es bedeutet, dass Fehler von weniger erfahrenen Beratern vermieden werden. Und es bedeutet, dass die Informatica Plattform so eingesetzt wird, dass Sie am meisten davon profitieren.

## Mehr Wissen = bessere Ergebnisse

Schulungen von Informatica Global Education Services bieten eine umfassende, intensive und besonders anwendbare Lernerfahrung. Die Kurse werden von anerkannten Experten mit praktischen und theoretischen Kenntnissen in den jeweiligen Themengebieten konzipiert. Bei den rollenbasierten Schulungsplänen steht der praktische Einsatz im Mittelpunkt. Daher finden Vorlesungen und Demonstrationen, praktische Aufgaben, Diskussionen sowie Frage- und Antwort-Sitzungen statt. So kann der Stoff besser behalten werden. Es werden mehr als 20 Kurse, die die gesamte Produktfamilie von Informatica umfassen, vor Ort, über das Internet und in modernen Schulungszentren weltweit angeboten.

## Nr. 1 beim Kundensupport im Datenintegrationsbereich

In einer 2008 von einer Drittpartei durchgeführten Studie wurde der Kundensupport von Informatica als der beste im Datenintegrationsbereich gewählt, und das zweimal hintereinander.

## Ausgezeichnet

Das globale Kundensupportzentrum von Informatica wurde mit dem Stevie® Award in der Kategorie „Vertrieb und Kundenservice“ ausgezeichnet.

## Dreifache Produktivität

„Einer unserer leitenden Entwickler nahm an der Schulung Informatica PowerCenter Level 1 teil, um unser Projekt wieder auf den richtigen Weg zu bringen und eine Verzögerung zu vermeiden. Dank der Informatica Schulung konnten wir unsere Produktivität verdreifachen und das Projekt innerhalb der vorgegebenen Zeit von einem Jahr abschließen.“

PFIZER

# Wir sorgen für Ihren langfristigen Erfolg.

Wir bei Informatica wissen, wie wichtig es ist, integrierte sowie umfassende Lösungen zu entwickeln und unseren Kunden bereitzustellen. Wir wissen auch, wie wichtig es ist, dass unsere Kunden diese Lösungen weiterentwickeln können – und wie wichtig ein umfangreicher Pool an qualifizierten Ressourcen ist, die den fortwährenden Erfolg sicherstellen.

## Mehr Entwickler. Mehr Orte. Mehr Möglichkeiten.

Es heißt, dass Entwickler von Informatica leichter zu finden sind und kostengünstiger arbeiten als diejenigen, die sich auf andere Technologien spezialisieren. Das bedeutet, dass Sie mehr Ressourcen an der Hand haben, die Sie bei Ihren Projekten unterstützen. Unser Technologienetzwerk unterstützt diese Entwickler mit einer kooperativen Online-Community, die Online-Diskussionsforen für interaktiven Informationsaustausch, gemeinsame Ressourcennutzung und offenes Feedback zwischen Mitgliedern und Informatica bietet. Es handelt sich um ein aktives Netzwerk mit mehr als 46.000 Mitgliedern in zahlreichen Ländern weltweit.

## Mehr Partner. Mehr Ressourcen.

Wir schätzen die wertvolle Rolle, die unsere Partner bei der nahtlosen Bereitstellung und beim Einsatz von erstklassigen Datenintegrationslösungen für unsere Kunden spielen. Deshalb pflegt Informatica langfristige, erfolgreiche Partnerschaften mit über 225 branchenführenden Unternehmen.

Ob Beratungs- oder Technologieunternehmen – z. B. Accenture, Bearing Point, Cap Gemini, Deloitte, EDS, IBM, Oracle, SAP, Siebel, Teradata – die Liste ist lang und wächst stetig.

# Die Antwort lautet Informatica – mehr als je zuvor.

**INFORMATICA**

Worldwide Headquarters, 100 Cardinal Way, Redwood City, CA 94063, USA

Telefon: +1 650 385 5000 Fax: +1 650 385 5500 Gebührenfreie Nummer in den USA: +1 800 653 3871 [www.informatica.com](http://www.informatica.com)

Informatica-Niederlassungen weltweit: Australien · Belgien · China · Deutschland · Frankreich · Großbritannien · Japan · Kanada · Korea · Niederlande · Schweiz · Singapur · USA

© 2009 Informatica Corporation. Alle Rechte vorbehalten. Gedruckt in den USA. Informatica, das Informatica-Logo und The Data Integration Company sind Marken oder eingetragene Marken der Informatica Corporation in den USA und in anderen Ländern. Alle weiteren Firmen- und Produktbezeichnungen können Handelsnamen oder Marken ihrer jeweiligen Eigentümer sein.

6485DE (19.05.2009)

## Über 1.000 im Vergleich zu 330

Eine im Dezember 2008 auf Dice.com durchgeführte Umfrage ergab über 1.000 Informatica Entwickler im Vergleich zu 330 für IBM und 60 für Business Objects.

## Kontaktieren Sie uns noch heute

Telefon: +1 650 385 5000

Nummer in den USA (gebührenfrei):

+1 800 653 3871

Vertrieb (gebührenfrei):

+1 888 635 0899