

Wij garanderen uw langetermijnsucces.

Informatica weet hoe belangrijk het is om onze klanten geïntegreerde end-to-end oplossingen te bieden en deze te ondersteunen. Wij weten ook hoe belangrijk het voor hen is om deze systemen te kunnen blijven ontwikkelen. En hoe belangrijk het is om te beschikken over een uitgebreide groep geschoolde krachten die continu succes kunnen helpen waarborgen.

Meer specialisten. Meer locaties. Meer opties.

Informatica-specialisten blijken gemakkelijker te vinden en minder duur te zijn dan specialisten in andere technologieën. In principe kunt u dus beschikken over meer mankracht om u te helpen uw projecten te realiseren. Ons Technology Network ondersteunt deze specialisten met een behulpzame, online community die online discussieforums biedt voor interactieve informatie-uitwisseling, gemeenschappelijk gebruik van hulpmiddelen en open feedback tussen leden en Informatica. Het is een actief netwerk met meer dan 46.000 leden in honderden landen.

Meer partners. Meer mensen en middelen.

Wij erkennen de waardevolle rol van partners om te zorgen dat onze klanten naadloos informatie-integratiesystemen kunnen inzetten en gebruiken. Daarom heeft Informatica langdurige, succesvolle samenwerkingen opgebouwd met meer dan 225 toonaangevende bedrijven.

Onze lijst van partners, variërend van adviesbureaus tot technologieleveranciers, is lang en blijft groeien. We werken onder andere met Accenture, Cap Gemini, Deloitte, EDS, IBM, Oracle, SAP, Siebel en Teradata.

Meer dan ooit is Informatica de oplossing.

INFORMATICA Informatica Nederland B.V. Edisonbaan 14A, Nieuwegein, Nederland

Nederland: telefoon: +31 (0)30 60 86 700 fax: +31 (0)30 60 86 777 www.informatica.com/nl

Informatica-kantoren over de gehele wereld: Australië · Canada · China · Frankrijk · Duitsland · Japan · Korea · Nederland · Singapore · Zwitserland · Verenigd Koninkrijk · VS

1000+ vs. 330

Een CV-zoekopdracht op het Amerikaanse Dice.com leverde in december 2008 meer dan 1000 Informatica-specialisten op tegen 330 voor IBM en 60 voor Business Objects

Neem vandaag nog contact met ons op

Tel: +31 (0)30 60 86 700

Waarom Informatica?

Waarom nu?

de gevaren in de markt omzeilen

“Onder de huidige economische omstandigheden moeten slimme bedrijven technologie optimaal benutten om de concurrentie voor te blijven en de gevaren in de markt te omzeilen. De concurrentie is fel en het is voor bedrijven belangrijker dan ooit om optimaal gebruik te maken van informatie om tijdig inzicht te hebben, applicaties en processen snel aan te passen aan veranderende omstandigheden, en financiële resultaten en de operationele performance te optimaliseren.”

INTELLIGENT ENTERPRISE 2009
10TH ANNUAL EDITORS' CHOICE AWARDS

De afgelopen tien jaar is de wereld sterk veranderd en niets wijst erop dat het tempo van de verandering afneemt. Internet, nieuwe technologieën en vrijhandelsovereenkomsten hebben de handel mondiaal gemaakt en gegevens zijn de nieuwe valuta geworden. Hoe effectief bedrijven informatie kunnen vinden, gebruiken en vertrouwen is van essentieel belang voor hun voortbestaan en succes op de wereldmarkt en hun vermogen de concurrentie het hoofd te bieden.

Helaas is dit een aanzienlijk probleem voor veel organisaties.

De reden: gefragmenteerde gegevens, verspreid over de hele onderneming. Gegevens liggen opgesloten in verschillende bedrijfsapplicaties (financiële administratie, personeelsadministratie, klant- of verkoopbeheersystemen) en een groot deel ervan bevindt zich nog steeds in mainframes (naar schatting 30 tot 35%). Het grootste, snelstgroeiende deel betreft de zogenaamde ongestructureerde data, ofwel informatie in spreadsheets, PDF-bestanden of Word-documenten. Om de zaak nog verder te compliceren bevinden belangrijke gegevens zich tegenwoordig vaak buiten de bedrijfsfirewall bij externe leveranciers, bij handelspartners of 'in de cloud' van SaaS-applicaties (software as a service). Wanneer (of als) gegevens gekoppeld worden, gebeurt dit meestal ad hoc of op projectbasis, wat resulteert in een wirwar van interfaces die moeilijk te beheren is en gemakkelijk te verstoren.

Bovendien groeit de hoeveelheid bijna exponentieel. Onderzoek van IDC Research heeft uitgewezen dat de digitale informatie zal groeien van 281 exabytes in 2007 tot bijna 1800 exabytes in 2011. Een samengestelde, jaarlijkse groei van bijna 60%.¹

Dus wat betekent dat?

INFORMATICA®

¹ "The Diverse and Exploding Digital Universe," een actuele prognose van de wereldwijde informatiegroei tot en met 2011, IDC, maart 2008

“...het overgrote deel van het IT-budget - 63% - wordt besteed aan bestaande bedrijfsprocessen en onderhoud, niet aan nieuwe initiatieven. In feite wordt een belangrijk deel van de lopende onderhoudskosten besteed aan het onderhoud van applicatie-integratie. Dit is in belangrijke mate te wijten aan de ‘integratiewirwar’ die in de meeste bedrijven is ontstaan. Door deze ‘wirwar’ is integratie een kostbare zaak om te onderhouden. Bovendien vormt elke verandering weer een breekpunt in de integratie.”²

IT moet de oplossing bieden.

Als IT-verantwoordelijke besteedt u het grootste deel van uw budget aan onderhoudswerkzaamheden om ‘de zaak aan de gang te houden’ in plaats van aan nieuwe initiatieven die de business ondersteunen. Tenzij u een betere manier vindt om uw informatie-assets te beheren en te benutten, zal de situatie alleen maar verder verergeren door de steeds grotere hoeveelheden.

Voor uw bedrijf betekent dit dat projecten die strategische meerwaarde kunnen bieden, langer duren of wellicht voortijdig moeten worden beëindigd. Het blijft moeilijk om inzicht te krijgen in het gedrag van klanten en dit te beïnvloeden om de omzet te verbeteren. Mergers of overnames leveren geen voordelen op, omdat systemen niet zoals verwacht kunnen worden gemoderniseerd of geconsolideerd. Het vergaren en valideren van data voor toenemende compliance-regelgeving wordt moeilijker en tijdrovender. Kortom, als IT-verantwoordelijke met gelimiteerde resources ‘de zaak aan de gang moeten zien te houden’, betekent dit een risico voor elk bedrijfsinitiatief dat afhankelijk is van gegevens.

Het is aan IT om de knoop door te hakken en te zorgen dat de business tijdig kan beschikken over juiste gegevens die het kan vertrouwen.

Maar hoe krijgt IT dit voor elkaar met de groeiende hoeveelheid en toenemende complexiteit van data? Zodat de business in staat is de efficiëntie te verhogen en verbeteringen te realiseren die zekerheid en voordeel bieden?

Hoe kunnen bedrijven dit sneller, efficiënter en kosteneffectiever doen?

Meer dan ooit is Informatica de oplossing.

Data-integratie. Dat is wat we doen. Alles wat we doen. En we doen het beter dan wie dan ook.

Informatica is leverancier van het meest succesvolle data-integratieplatform in de markt. Onze missie? Onze klanten bieden wat ze nodig hebben: een informatie-integratieoplossing die sneller meer gegevens uit meer systemen integreert dan welk ander systeem dan ook.

Ons data-integratieplatform, die is getest op zo'n 500.000 combinaties van platformen en applicaties, werkt samen met een ongekend groot aantal verschillende standaarden, systemen en applicaties. Dit objectieve, alom erkende feit toont aan dat we in de huidige markt een unieke positie innemen. Het maakt ons ook de ideale strategische partner voor bedrijven die een oplossing zoeken voor hun specifieke informatie-integratieproblemen.

Wij zijn gespecialiseerd in data-integratie. Daarom zijn we innovatiever en kunnen we meer bieden dan andere leveranciers, vooral wanneer integratie maar een van de diensten van die andere leveranciers is.

Geen andere agenda

Wij zijn ervan overtuigd dat het bedrijfsleven behoefte heeft aan een sterke, onafhankelijke partner die objectief kijkt naar de oplossingen die klanten nodig hebben. Informatica is die partner. Wij hebben geen verborgen agenda, geen proprietair systeem dat we aanprijzen en beschermen, geen standaarden die we willen opleggen. Wij doen niet aan bevoordelen. Wij hebben geen voorkeur voor een bepaalde database of een bepaalde applicatie. Wij staan aan de kant van de klant. Op die manier kunnen we, beter dan anderen, klanten helpen de beste oplossing te realiseren.

Het gaat om flexibiliteit. En openheid. En het gaat er om onze klanten te voorzien van de laagste TCO en de hoogste ROI uit hun investering.

open-ended systeem

“Wij werken met Unix, Windows, Linux en multi-platform, multi-data managementomgevingen. We hechten veel belang aan een open-ended systeem.”

BNP PARIBAS ASSURANCE

marktleider

“We hebben oplossingen van andere bedrijven onder de loep genomen, maar Informatica wordt algemeen beschouwd als de marktleider op het gebied van data-integratie en datakwaliteit, en onze bevindingen staven dat.”

AVAYA

Uit een recent onderzoek van Forrester is gebleken dat Informatica-klanten:

- Een totale kostenbesparing van **5,5 miljoen dollar** realiseerden in een periode van vijf jaar – 4,2 miljoen dollar op IT-uitgaven en 1,3 miljoen dollar op bedrijfskosten.
- De productiviteit van ontwikkelaars met **30 tot 50 procent** verhoogden door handmatig programmeren te elimineren en de operationele efficiëntie van processen in de informatie-integratieomgeving te verbeteren.
- In drie jaar een rendement uit investering van **88 procent** verwachten te behalen en het breakeven-punt al te bereiken 18 maanden na implementatie.³

performanceverbetering

“Als het datawarehousesteam van LowerMyBills.com hebben we de verschillende producten in de markt uitgebreid onderzocht, met als leidraad onze in het verleden opgedane ervaringen. We besloten in zee te gaan met Informatica, omdat hun ontwerp essentiële ontwerpvoordelen biedt. De uniforme architectuur van Informatica maakt onderhoud en wijzigingsbeheer veel eenvoudiger. Informatica biedt vergeleken met andere oplossingen niet alleen een aanzienlijke performance verbetering, maar ook de openheid en flexibiliteit die we nodig hebben”

LOWERMYPILLS.COM

Niet alle data-integratietechnologieën zijn gelijk.

Informatica is ontstaan uit innovatie. Ons data-integratieplatform is van begin af aan opgezet om aan de hoogste integratie-eisen te voldoen. Meteen vanaf het begin hebben we een andere aanpak van data-integratie gehanteerd. We hebben de logica gescheiden van de verwerkingsomgeving. Sommigen vinden dat misschien een diepgravend technisch detail, maar het vormt wel de basis van de architectuur die zorgt dat onze platformen zoveel beter presteren en dat we zo snel kunnen inspelen op de veranderende behoeften van onze klanten. We hebben deze innovatie steeds verder ontwikkeld en continu nieuwe releases uitgebracht, waaraan we onze goede reputatie als leverancier van krachtige technologie te danken hebben.

Ontworpen om u de oplossing te bieden die u nodig hebt.

In onze visie moet een informatie-integratieplatform aan vier voorwaarden voldoen om werkelijke waarde te bieden.

Het platform moet veelomvattend zijn, zodat het de gegevens kan leveren die u vertrouwt, waar en wanneer u die nodig hebt. Het moet een open platform zijn, zodat het compatibel is met al uw bestaande en toekomstige systemen. Het moet uniform zijn, zodat data-integratie alle gebruikers dezelfde ervaring biedt. En het moet economisch zijn: het moet de TCO aantoonbaar verlagen, zodat u meer kunt doen met minder.

Ons uiterst productieve platform biedt al deze voordelen.

Met ons platform kunt u er zeker van zijn dat u een infrastructuur voor data-integratie bouwt die meerdere projecten en projecttypes ondersteunt. Ons platform bevordert hergebruik bij nieuwe projecten, werkt met uw bestaande systemen, applicaties en technologiestandaarden, en biedt u de flexibiliteit om te anticiperen op toekomstige veranderingen in de rest van uw IT-omgeving. U kunt het platform gebruiken voor een afzonderlijk, specifiek project en na verloop van tijd extra mogelijkheden toevoegen of aanvullende projecten implementeren. Het platform is ook ontworpen om alle bij data-integratieprojecten betrokken rollen (data stewards, gegevensanalisten, architecten, administrators en ontwikkelaars) te ondersteunen, zodat teams productiever samenwerken en de IT-resultaten zijn afgestemd op de bedrijfsbehoeften.

Met ons platform hebt u de vrijheid om te kiezen wat het beste is voor uw omgeving – uw markt, uw organisatie en uw IT-infrastructuur.

Als u wilt kunnen kiezen, kiest u Informatica.

Superieure prestaties. Zijn niet langer een optie.

Performance staat bij de evaluatie van informatie-integratietechnologieën steeds boven aan de lijst. Het verbeteren van de performance staat ook steeds boven aan de wensenlijst van onze klanten. Daarom heeft het ook bij ons de hoogste prioriteit. Wij werken net als onze klanten voortdurend aan het verbeteren van de performance. En dat is ons elk jaar weer gelukt. Informatica biedt de best presterende, schaalbare en flexibele oplossing in de branche – met ondersteuning van elke latentie, zowel bij batchverwerking als in real-time. Dankzij onder andere ‘adaptive load balancing’, parallele verwerking, afhandeling van storingen, geheugenbeheer, ondersteuning van 64-bits verwerking en allerlei methoden om de performance van uw infrastructuur te verbeteren (bijvoorbeeld Dynamic Partitioning, Workflow on Grid, Session on Grid, Pushdown Optimization) kan Informatica de superieure performance leveren waarop u rekent om te voldoen aan uw meest veeleisende behoeften op het gebied van data-integratie.

Centraliseren om te optimaliseren.

Integration Competency Centers (ICC's). Vijf jaar geleden spraken wij er al over. En het is nu nog net zo van toepassing als toen. De juiste informatie-integratiestrategie hanteren is even belangrijk als het juiste technologieplatform kiezen. Alleen op die manier haalt u optimaal rendement uit uw investering. Alleen op die manier kunt u het potentieel van uw werknemers optimaal benutten.

Informatie-integratie moet niet worden beschouwd als een per project uit te voeren taak, maar als een continu proces dat zich uitstrekt over meerdere projecten, en uiteindelijk over de gehele onderneming. Anders zal IT uiteindelijk bezig zijn met ‘het integreren van de integratie’, wat de complexiteit en de kosten verhoogt en ertoe leidt dat het oorspronkelijke doel van data-integratie teniet wordt gedaan.

Informatica heeft talloze organisaties geholpen succesvolle ICC's te ontwikkelen, zoals:

T. Rowe Price. Dankzij hun ICC konden ze meer dan 50% van het ontwikkelwerk opnieuw benutten en 2,6 miljoen dollar besparen.

Duke Energy. Hun ICC zorgde voor een jaarlijkse besparing van 200.000 dollar doordat meerdere interfaces niet meer hoefden te worden onderhouden, wat een totale kostenbesparing van 3 miljoen dollar opleverde.

Een ICC voorkomt dat bedrijven bij elk informatie-integratieproject ‘het wiel opnieuw moeten uitvinden’. Het helpt ze hun mankracht en middelen optimaal te benutten en voort te bouwen op behaalde successen. Met een ICC kunnen bedrijven hun onderhoudskosten verlagen, hun bedrijfsprocessen stabiliseren en sneller inspelen op veranderende zakelijke omstandigheden.

doorslaand succes

“Ons ICC is een doorslaand succes. Het heeft ons op het gebied van nieuwe productontwikkeling en applicatieonderhoud aanzienlijke besparingen opgeleverd en dankzij het ICC kunnen we bij nieuwe integratieprojecten nog steeds besparen op software- en hardwarekosten. In feite kunnen we bij elk nieuw project kostenverlagingen realiseren, omdat we toepassingen opnieuw kunnen gebruiken en producten sneller op de markt kunnen brengen.”

T. ROWE PRICE, DAT INFORMATICA GEBRUIKT VOOR HUN INTEGRATION COMPETENCY CENTER

tijd en geld besparen

Volgens een toonaangevend onderzoeksbureau kunnen bedrijven met een Integration Competency Center (ICC) gemiddeld 30 procent besparen op de tijd en kosten die verband houden met het integreren van applicaties en het ontwikkelen van data-interfaces. Ook kunnen zij 20 procent besparen op onderhoudskosten en zorgen dat 25 procent van de integratiecomponenten kan worden hergebruikt.

**Bijna
100%**

→ “Go Live” succespercentage

95%

→ Verlengingspercentage, aanzienlijk hoger dan het branchegemiddelde van 86%*

Wij hanteren dezelfde agenda als onze klanten.

Klanten van Informatica hebben een belangrijke stem in de ontwikkeling van nieuwe producten. Hoewel onze Customer Advisory Board de productstrategie helpt definiëren en valideren, biedt ons Regionale Gebruikersverenigingen & Product Enhancement Process (PEP) al onze gebruikers de mogelijkheid een bijdrage te leveren aan het bepalen van prioriteiten voor toekomstige productverbeteringen, inclusief nieuwe kenmerken en functies. Gebruikers kunnen hun ideeën en suggesties voor productverbeteringen direct kenbaar maken aan het Product Development Team van Informatica.

Onze klanten leveren het bewijs.

Het percentage succesvolle implementaties ligt bij Informatica hoger dan bij de meeste andere IT-leveranciers.

Een verklaring daarvoor kan zijn dat we een uitstekend product bieden. Daar valt niets op aan te merken. Maar het is nu eenmaal niet zo dat softwareproducten zichzelf implementeren. Dus dat we een bijna 100% succespercentage halen zegt nog iets anders.

Wij zetten ons 100% in voor het succes van onze klanten. En die zijn inderdaad succesvol.

Vraag het **ACH Food Companies**. Door de datamigratie van hun ERP-project met 3 maanden te verkorten, heeft Informatica dit bedrijf **3 miljoen dollar bespaard**.

Of neem **Avaya**. Hun Data Quality Center of Excellence heeft al 2 miljoen dollar opgeleverd door factuuradressen te corrigeren, zodat klanten de gestuurde facturen ook werkelijk ontvangen. Ook konden te factureren posten worden geïdentificeerd die niet in rekening werden gebracht. Klanten worden nu correct gefactureerd voor de specifieke producten en diensten in hun contract. Het heeft er ook toe bijgedragen de tarieven onder de loep te nemen en klanten van niet-standaardtarieven terug te brengen naar standaardtarieven. Met Informatica is Avaya er in geslaagd een **ROI te behalen van 2000%**.

Duke Energy bespaarde in 2 jaar 3 miljoen dollar op operationele en onderhoudskosten. Ze hebben de consolidatietijd en -kosten bij M&A met 35% kunnen verlagen en schaalvoordelen gerealiseerd bij de 17 projecten die zij hebben uitgerold in de eerste 15 maanden na de introductie van hun Integration Competency Center.

Ellie Mae heeft de **TCO met 40% verlaagd** en een **7x snellere projectimplementatie gerealiseerd** door van hun oude CRM-systeem te migreren naar salesforce.com.

KPN heeft nu toegang tot 100% nauwkeurige real-time informatie in hun callcenter. Het resultaat? Klantenservicemedewerkers zijn nu 10 procent minder tijd kwijt aan het voeren van telefoongesprekken, hun productiviteit is met 5 procent gestegen, de **gemiddelde omzet per gebruiker is met 5 procent gestegen** en het verloop van klanten is elk jaar met 10 procent afgenomen.

Rabobank is erin geslaagd de onderhoudskosten met 40% te verlagen, wat **jaarlijks een kostenbesparing oplevert van 1 miljoen euro**.

Het succes van onze klanten is ons succes. Hoe goed wij het doen is immers alleen te meten aan het succes van onze klanten. Wij bieden uitstekende service en ondersteuning in combinatie met een uitstekend product - alles om het succes van onze klanten te garanderen.

Wij bieden alles wat u nodig hebt.

De beste ondersteuning in de industrie.

We investeren niet alleen in Research & Development om de beste producten te ontwikkelen, maar ook in het opbouwen van een supportorganisatie die de beste service biedt. Onze supportorganisatie is nu al voor het tweede achtereenvolgende jaar gekozen als de nummer 1 in de data-integratiebranche. Waarom? Om verschillende redenen.

Ten eerste heeft ons supportteam een verzameling processen en procedures ontwikkeld en gedefinieerd die een consistente en efficiënte aanpak van probleemidentificatie en oplossing garandeert. Deze aanpak omvat onder andere een geavanceerd, centraal systeem voor het registreren en traceren van oproepen dat automatisch escalaties doorsluisst op basis van urgentie en prioriteit. Ondersteuning kan worden verkregen via meerdere kanalen – telefoon, e-mail en een online portal – wat inhoudt dat onze klanten altijd de informatie of de persoon kunnen traceren die ze nodig hebben om hun probleem op te lossen. Wij hanteren een model dat zorgt dat onderhoudstechnici 24 uur per dag en 7 dagen per week bereikbaar zijn. Wij investeren ook continu in de ontwikkeling en optimalisatie van onze online content om klanten uitgebreide ‘self-service’ informatie te bieden, zodat ze hun problemen ook zelf kunnen oplossen. Uit een recent onderzoek van TNS is gebleken dat 80 tot 100% van onze klanten met behulp van onze online-knowledgebase hun eigen problemen kunnen oplossen. Wij hanteren twee criteria om onze prestaties op het gebied van klantenondersteuning te meten: dat het serviceniveau continu stijgt en problemen in steeds kortere tijd kunnen worden opgelost.

Ervaring. Methodologie. Staat van dienst.

Informatica Professional Services (IPS) heeft duizenden succesvolle data-integratieprojecten voltooid. Wat betekent dit? Het betekent dat IPS een bewezen methode – Velocity – heeft ontwikkeld om projecten samen met de klant snel en succesvol uit te voeren. Het betekent dat IPS beschikt over de juiste ervaring en branchespecifieke kennis. Het betekent dat IPS de fouten vermijdt die minder ervaren consultants maken. Het betekent dat IPS zorgt dat u optimaal rendement haalt uit het Informatica Platform.

Hoe meer u weet, hoe beter u presteert.

De training van Informatica Global Education Services biedt een intensieve en uiterst praktische leerervaring. Alle cursussen zijn ontwikkeld door erkende experts die hun vak zowel praktisch als theoretisch volledig beheersen. Het programma is praktijkgericht en combineert lezingen en demonstraties met hands-on labs, discussies en vraag-antwoordsessies om cursisten optimaal inzicht en een optimale leerervaring te bieden. Wij bieden meer dan 20 cursussen die het hele productassortiment van Informatica omvatten, op locatie, via internet of in goed geoutilleerde trainingcentra over de hele wereld.

Nummer 1 in klanttevredenheid in de categorie data-integratie

In een in 2008 verricht onafhankelijk onderzoek werd Informatica Support voor het tweede achtereenvolgende jaar gekozen tot de nummer 1 op het gebied van data-integratie.

bekroond

Informatica Global Customer Support won een Stevie® Award in de categorie Sales & Customer Service

productiviteit verdrievoudigd

“We hebben een ontwikkelaar naar een Informatica PowerCenter Level I-training gestuurd om ons te helpen ons project weer op de rit te krijgen en zo te voorkomen dat we om uitstel moesten vragen. Dankzij de Informatica-training is onze productiviteit verdrievoudigd en zijn we erin geslaagd het project volgens de oorspronkelijke planning binnen één jaar uit te voeren.”

PFIZER