

# Ziele & Erfolge 2004

## Fokussierung auf Enterprise Transaction Systems und XML Business Integration

- Q1 Aufstellung der zwei Business Lines
- Q1 Formieren Produktmanagement und Marketing
- Q3 Integration F&E in die jeweilige Business Line

## Konsequente Ausrichtung auf die Kunden

- Q1 Unternehmensweiter Start des Customer-First-Programms
- Q1 Beginn Verfeinerung des Go-To-Market-Modells
- Q1 Konzentration der F&E auf marktgetriebene Vorhaben
- Q3 Einrichtung des Customer Briefing Center im Headquarter

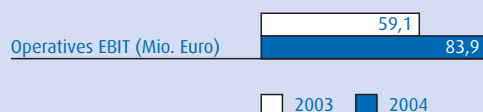
## Definition & Stärkung des Unternehmensportfolios

- Q1 Ergänzung und Optimierung Portfolio Enterprise Transaction Systems
- Q2 Launch des fortentwickelten Portfolios XML Business Integration
- Q3 Erweiterung Portfolio XML Business Integration um Integrationslösungen
- Q4 Ausweitung Integrationsgeschäft auf Unternehmensprozesse (BPM)

## Kulturwechsel & Realisation Global Networked Company

- Q1 Wandlung in teambetonte, lernende Organisation
- Q1 Aufbau interner Netzwerke
- Q2 Neustrukturierung des weltweiten F&E-Verbunds
- Q3 Neugliederung der Regionen, abgestimmt auf Gemeinsamkeiten

## Gesteigerte Profitabilität



## Stabile Umsatzentwicklung

