



STECKBRIEF

Pierre Van Beneden ist Adobes neuer Vice President EMEA. Bevor er zu Adobe kam, hatte Van Beneden die Position des Präsidenten beim US-amerikanischen Software-Unternehmen Critical Path inne. In den Jahren 1995 bis 2000 war er im Management von IBM tätig, davor arbeitete er zehn Jahre bei Oracle.

Intelligente Briefumschläge

Adobe hat letztes Jahr Accelio akquiriert.

Experten werteten dies als Adobes

Eintrittsticket in den ECM-Markt. Nun folgte der

Kauf von Yellow Dragon. DoQ sprach mit Pierre

Van Beneden, Adobes neuen Vice President

EMEA, über die Hintergründe.

Elisabeth Grenzbach: Wie grenzt sich Adobe zu den großen Playern des ECM-Marktes ab?

Pierre van Beneden: Wir sehen es als unsere primäre Aufgabe an, Content zu managen und dementsprechend verstehen wir uns als Partner der großen Player. Konkret haben wir Partnervereinbarungen mit IBM, Documentum und Oracle.

Elisabeth Grenzbach: Und wie sieht diese Zusammenarbeit aus? Sind Sie nicht seit dem Kauf von Accelio mehr als Wettbewerber denn Partnern der großen ECM-Player zu sehen?

Pierre van Beneden: DMS hin oder her. Das große Problem ist auch heute noch, dass die Mitarbeiter das immer noch mit Papier machen. Wir wollen mit e-Paper, sprich PDF, die Mitarbeiter endlich von den Vorteilen einer digitalen Kommunikation überzeugen. Schließlich sind PDFs einfach zu lesen und zu drucken. Noch immer kann sich jeder den Acrobat Reader frei herunterladen. Adobe PDF-Dateien können von jedem Anwender Plattform-unabhängig geöffnet werden. 500 Millionen User nutzen

es. Und man kann immer mehr mit PDFs machen. Interaktive Hyperlinks erleichtern die Navigation in Adobe PDF-Dateien. Mit Tags versehene Adobe PDF-Dateien können auch auf mobilen Geräten wie Palm OS, Symbian und Pocket PC optimal gelesen werden, da der Inhalt an die verfügbare Bildschirmgröße angepasst wird. Adobe PDF-Dokumente können mit speziellen Zugriffrechten und digitalen Signaturen oder Post-ITs versehen werden. Adobes neue XML-Architektur verbindet die Effizienz von XML (eXtensible Markup Language) auf Daten- und Logikebene mit den ausgereiften Präsentations- und Sicherheitsfunktionen des Adobe PDF-Formats. Kurz: Wir wollen die Mitarbeiter von der elektronische Post überzeugen. Im Gegensatz zu unseren ECM-Partnern leisten wir an der Basis, bei den Mitarbeitern, Überzeugungsarbeit! Wir liefern die elektronischen Briefumschläge.

Elisabeth Grenzbach: Wie sehen Sie den USP von Adobe?

Pierre van Beneden: Wir sind eine Technologiefirma. 20 Prozent unserer Erlöse gehen in die Entwicklung unse-

rer Produkte. Unsere Forschungszentren in Hamburg, Indien und Kalifornien geben den Produkten dann noch den lokalen Colour. Schon die Gründer waren Techniker. Und unsere Technologie ist nach wie vor einmalig. Der Nachteil als reine Technologiefirma: man muss auch der Beste sein.

Elisabeth Grenzebach: Wie machen Sie das?

Pierre van Beneden: Wir pflegen Offenheit und setzen konsequent auf Standards. Aufgrund der Tatsache, dass der Acrobat Reader frei herunterladbar ist, ist PDF ein Standard. Gerade haben wir die Technologie der Yellow Dragon Software akquiriert, ein Anbieter von Software für XML Messaging und das Management von Metadaten.

Elisabeth Grenzebach: Was hat die Akquisition von Yellow Dragon mit Standards zu tun?

Pierre van Beneden: Durch den Zukauf der Technologie von Yellow Dragon können wir unsere XML-Architektur weiter ausbauen. Yellow Dragon Software bietet eine standardisierte ebXML-Lösung

(Electronic Business eXtensible Markup Language). ebXML ist ein technisches Gerüst, um XML in standardisierter und konsistenter Form für den Austausch elektronischer Geschäftsdaten einzusetzen. Weil ebXML ein offener Standard ist, sichern Unternehmen zusätzlich ihre bereits getätigten Investitionen.

Adobe wird diese Technologie im kommenden Jahr in seine Server-Produkte integrieren. Das Know-how von Yellow Dragon ist eine bedeutende Erweiterung für Adobes intelligente Dokumenten-Plattform. Die Technologie von Yellow Dragon wird es uns ermöglichen, XML-Funktionalitäten anzubieten. Gleichzeitig gewinnen wir mit der Akquisition erfahrene Entwickler, die in XML-Gremien aktiv sind und daran beteiligt waren, den ebXML Standard zu definieren.“

Elisabeth Grenzebach: Warum die „Erweiterbare Auszeichnungssprache“ (XML)? Warum nicht EDI?

Pierre van Beneden: Es wird erwartet, dass die Anwendung von XML im „Electronic Business“ weniger kostenintensiv sein wird als die Anwendung

EBXML-ÜBERSICHT

Die Entwicklung von ebXML wurde von der UN/CEFACT (United Nations Centre for Trade Facilitation and Electronic Business) und OASIS (Organization for the Advancement of Structured Information Standards) unterstützt. ebXML ist eine global entwickelte, offene XML-Spezifikation und stellt eine Standardmethode für den Austausch von Nachrichten, die Abwicklung von Handelsbeziehungen, die allgemeine Datenkommunikation sowie die Definition und Dokumentation von Geschäftsprozessen dar. Der ebXML-Standard ist bei Unternehmen und Behörden bereits weltweit verbreitet.

traditioneller Formen von EDI und jeder anderen bestehenden Technologie für den elektronischen Handel. Die erwartete Kostenreduzierung ist ein treibender Faktor für die Betrachtung von XML als künftigen Ersatz traditioneller EDI-Technologien.

Elisabeth Grenzebach: Die ebXML-Initiative wurde aus der Taufe gehoben, weil es einen wachsenden Bedarf gibt, zwischen Unternehmen jeder Größe und in jeder geografischen Region Geschäfte in elektronischer Form auf einfache, kostengünstige und zuverlässige Weise zu betreiben. Das Marktsegment Enterprise ist relativ neu für Adobe. Welchen Stellenwert hat das Enterprise-Segment heute bei Adobe und wo wollen Sie damit hin?

Pierre van Beneden: Server lassen sich nicht out of the Box verkaufen. Doch bisher haben wir uns nicht um den Vertrieb gekümmert. Das hat sich jetzt geändert. Wir haben die komplette Vertriebsmannschaft von Accelio übernommen. Darüber hinaus setzen wir auf Integratoren wie Accenture und T-Systems, mit denen wir Partnerschaftsabkommen schließen konnten. 