

Der Brief der Analysten
The Letter of Analysts

MSP



Market Performance Wheel von MSP

Market Performance Wheel of MSP

The Group of Analysts (TGOA) ist ein Marktforschungsunternehmen, das Auswertungen über die Entwicklungen in der IT-Welt anbietet. TGOA beobachtet und deutet die effektive Leistungsfähigkeit des Software- und Integratoren-Marktes basierend auf einer neuartigen Analyse-Methodik, die aus Kundenevaluierungen und Forschungsergebnissen der vergangenen zwölf Jahre resultiert. Das Ergebnis sind Datenschaubilder, die wir Market Performance Wheels (MPW) nennen. Informativ gestaltete, kreisförmige Wissensformen, die die Fähigkeit der multidimensionalen Betrachtung besitzen. Einzigartig im Markt, fangen sie die DNA der Unternehmen, deren Produkte und Dienstleistungen ein.

Die Market Performance Wheels für Integratoren beleuchten das gesamte Spektrum aller Themenfelder im Information Supply Chain Management (ISCM). In insgesamt zwölf Technologiefeldern wird die Kompetenz der jeweiligen Anbieter untersucht und transparent gemacht.

Nicht jeder Anbieter kann oder will aufgrund seines Geschäftsmodells das gesamte ISCM-Spektrum abdecken, sondern agiert gezielt und bewusst fokussierter. Dies ist auch sinnvoll. Somit sind auch die Market Performance Wheels differenzierter zu betrachten und auf das jeweils individuelle Themenanforderungsprofil abzustimmen. Zusätzlich geben die nachfolgenden Ausführungen weitere Detailinterpretationen, um die Aussagekraft zu erhöhen und den einen oder anderen Zahlenwert besser zu interpretieren.

The Group of Analysts (TGOA) is a market research company offering evaluations of developments in the IT world. TGOA observes and interprets the effective performance of the software and integrator market using a new analysis methodology that is based on customer evaluation and research results gathered over the past twelve years. It results in data charts which we call Market Performance Wheels – informative designed, circular forms of knowledge which enable multi-dimensional perspectives. As a stand-alone in the market, they capture the company's DNA, its products and services.

The Market Performance Wheels for integrators survey the entire range of all information supply chain management (ISCM) topics, examining the competence of the respective provider and making it transparent in a total of 12 areas of technology.

Not every supplier has a business model that can or seeks to cover the entire ISCM spectrum; some suppliers deliberately take a more focussed approach instead. This makes sense, too. It means that each Market Performance Wheel must be considered in a differentiated manner and adapted to the individual requirement profile. Additionally, the following remarks offer more detailed interpretations in order to increase the informative value and to better interpret one or the other numerical value.

Der Ihnen vorliegende Brief der Analysten basiert auf der Untersuchung der Integratorenleistung der MSP AG. Das Unternehmen ist technologisch auf Projekte mit der All-in-One-Lösungsplattform censhare fokussiert und konzentriert seine Aktivitäten im Gegensatz zu vielen anderen Integratoren auf diese eine Landschaft. Dies schafft zwar eine gewisse Abhängigkeit zum Software-Partner, aber auf der anderen Seite wird durch diese Konzentration eine extrem gute technische Expertise gesichert und ein sehr hohes Level an Projekterfahrung mit der Lösung, wie es normalerweise nur selbst integrierende Softwarehäuser erreichen. So kommen auch aus dem Hause MSP verschiedene censhare-Module, die mittlerweile in den Standard von censhare Einzug gefunden haben. Dazu gehört ein etabliertes Modul speziell für Handelsunternehmen, das censhare um wesentliche Funktionen für Werbemittel-Planung und -Erzeugung ergänzt. Der Bereich E-Commerce wird mit einem eigens entwickelten Modul aktuell ausgebaut.

Die hohe Expertise der MSP AG drückt sich konsequent auch in der sehr guten Detailkompetenz zum Bewertungsfeld „Integration Technologies“ aus. Alle relevanten Schnittstellen-Technologien, unter anderem REST, ESB, JDBC, sind mehrfach in Projekten eingesetzt und erprobt und damit ohne Experimente stabil einzuführen – bei vielen Projekten ansonsten eines der großen Problem- und Kostensteigerungsfelder.

MSP setzt alle verfügbaren Komponenten von censhare, insbesondere auch PIM, MAM und MRM, konsequent in seinen Projekten ein und ist damit einer der übergreifend agierenden Dienstleister, der hier eine hohe Bandbreite an ISCM-Themenfeldern abdeckt. Insbesondere im MAM- und PIM-Bereich wurden Projekte sowohl im B2B als auch im B2C umgesetzt.

Das Spektrum reicht bis zum Feld „Mobile & POS Commerce“, in dem unter anderem auch Sales-Konfigurationssysteme (CPQ) mit Varianten von mehreren Millionen Möglichkeiten umgesetzt wurden. Im Bereich Print fokussiert sich das Unternehmen auf den Bereich Werbemittelerstellung für insbesondere größere Kunden mit vielen Varianten, Sprachen und Beteiligten. Die umgesetzten Lösungen bestechen durch hohen Seitendurchsatz von durchaus mehr als 20.000 Seiten pro Monat und Integrationen zu Proofing- und Print-Checksystemen wie Pitstop. Aber auch

This Letter of Analysts is based on the examination of the integrator performance of MSP AG. The company's technological focus is on projects that include the all-in-one solution platform censhare. Unlike many other integrators, the firm concentrates its activities on this one landscape. While this results in a certain dependency on the software partner, this concentration also creates extremely good technical expertise and a very high level of project experience, which only self-integrating software houses usually reach with this solution. Consequently, various censhare modules by MSP have since made their way into the standard censhare. This includes an established module designed for retailers, which complemented censhare with essential functions for advertising planning and production. The eCommerce division is currently being expanded with a specially developed module.

MSP AG's high level of expertise is consistently demonstrated by the very good level of detail competency in the assessment area of "Integration Technologies" as well. All relevant interface technologies, such as REST, ESB and JDBC, have often been used in projects, are tried and tested, and can thus be introduced stably without experiments – otherwise a cost factor and major problem in many other projects.

MSP implements all available components of censhare consistently, in particular PIM, MAM and MRM, in its projects and thus ranks among the comprehensive service providers that cover a broad range of ISCM topics. Especially in the MAM and PIM sector, projects have been implemented both in B2B and B2C.

The spectrum reaches as far as "Mobile & POS Commerce," where sales configuration systems (CPQ) with variants of several million possibilities were implemented, among other things. In the area of print, the company places particular focus on advertising production for larger customers with many variants, languages and stakeholders. The implemented solutions impress, with a high page throughput of more than 20,000 pages per month and integrations to proofing and print-check systems such as pitstop. But the

kleinere Printlösungen beherrscht das Unternehmen ebenso. In logischer Konsequenz der (Sprach)Varianten wird auch dem Management von Sprachen (Multi Language Management) eine hohe Bedeutung zugemessen. Hier belegt MSP im aktuellen Marktfeld sogar einen Spitzenplatz, da es sich neben dem intern eingesetzten censhare-Übersetzungsmanagement vor allem auch mit den Standard-TMS-Systemen auskennt.

Spitze finden auch die Kunden vor allem die Schnelligkeit und das Verhalten des Unternehmens bei Problemfällen. Hier gab es in den Kundeninterviews ausschließlich Bestnoten, zum Teil sogar mit Auszeichnung. Eine absolute Ausnahmbewertung in diesem Bewertungsfeld. Dass MSP im Bereich „Ability to execute“ in der Gesamtbewertung nicht ganz vorne dabei ist, ist eher der aktuellen Unternehmensgröße geschuldet. Das 2004 gegründete Unternehmen gehört mit rund 45 Mitarbeitern noch zu den eher mittleren Dienstleistern. Das bisher erreichte Branchenspektrum ist schon erheblich, kann aber mit den Großen der Branche noch nicht mithalten. Auch die Level von Mitarbeiterqualifikation und Projektplanung liegen bereits auf Topniveau, jedoch reicht die mögliche Teamgröße nicht aus, um die Höchstbewertungen im MPW zu erreichen. Durch den vorhandenen Fokus auf censhare besteht ein exzellentes und tiefgreifendes technisches Know-how speziell zu dieser Lösung. So ist es bei dieser vorhandenen Basis wohl nur noch eine Frage des Wachstums und eines eher kürzeren Zeitraums, bis das Unternehmen hier zu den Großen der Branche aufschließen wird. Dass das Unternehmen stark wachsen will, macht es durch seine internationale Ausrichtung und den ersten internationalen Standort in den USA deutlich. Somit sind die Ambitionen klar.

company can cope with smaller print solutions as well. In the logical consequence of (language) variants, the management of languages (multi-language management) is of high importance. Here, MSP even takes a top position in the current market, because it is familiar with censhare's internal translation management but also with standard TMS systems on top.

Clients are amazed by the company's speed and behaviour in case of problems. The customer interviews showed only top marks in this area, some even with distinction. This is the absolute exception in this area of assessment. That MSP does not rank at the forefront in "Ability to Execute" in the overall evaluation owes mainly to the current company size. Founded in 2004, the business is one of the medium-sized service providers, with around 45 employees. The range of industry segments achieved to date is already substantial, but it cannot compete with the big players. Employee qualifications and project planning already receive top marks, but the potential team size is not sufficient to achieve the highest ratings in the MPW. Due to the existing focus on censhare, there is an excellent and profound technical know-how for this solution in particular. With the existing base, it is probably only a question of growth in a rather short period of time until the company becomes a major player in the industry. That the company seeks robust growth is expressed in its international orientation and the first international location in the USA. Thus, its ambitions are clear.

Herzliche Grüße
Ihre Chefanalysten der Group of Analysts

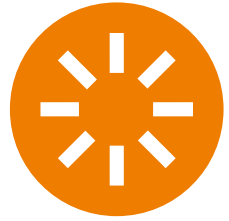
Kind regards,
Your Chief Analysts of The Group of Analysts

Thomas Lucas-Nülle

Temel Kahyaoglu

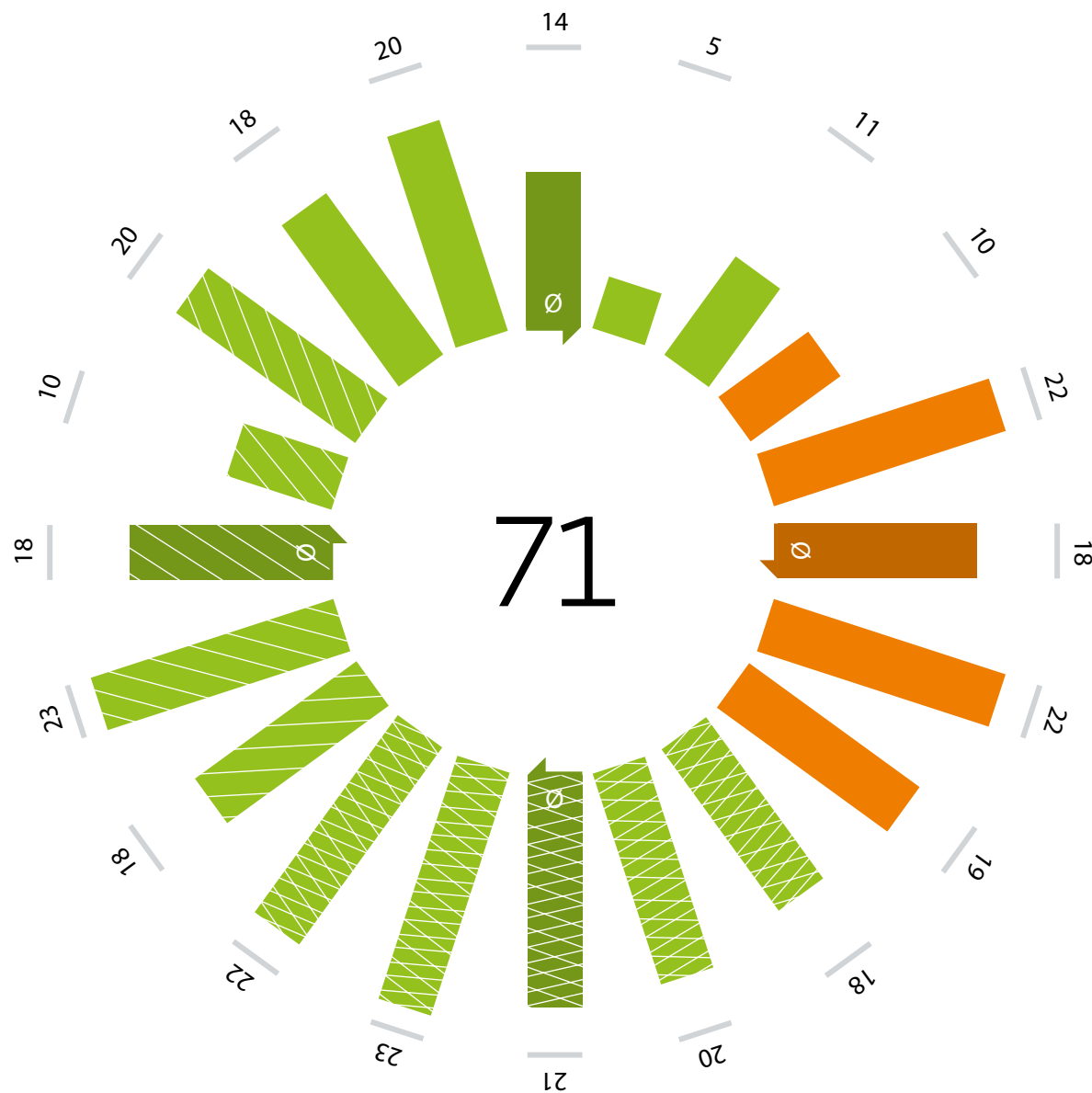
Thomas Lucas-Nülle

Temel Kahyaoglu

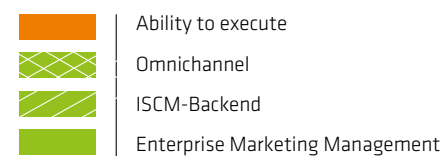


Market Performance Wheel

MSP



71



Die Legende The Legend

Das Market Performance Wheel für Integratoren und Berater vervollständigt das MPW-Portfolio, um bei einer Lösungsentscheidung den Aspekt der Projektdurchführung mit zu berücksichtigen. Da häufig mehrere Technologien zum Einsatz kommen, beleuchtet dieses MPW insgesamt zwölf Teilbereiche, um das Kompetenzfeld des jeweiligen Herstellers auf einen Blick lesen und verstehen zu können. Gegebene Projektanforderungen können so ganz leicht geprüft und mit dem passenden Partner erfolgreich umgesetzt werden.

Zusätzlich im Fokus steht der Bereich Ability to execute, bei dem unter anderem Referenzaussagen zu bestehenden und abgeschlossenen Kundenprojekten eine entscheidende Rolle spielen.

The Market Performance Wheel for integrators and consultants completes the MPW portfolio as it takes into account project implementation as one aspect of the selection of a solution. Often several technologies are utilised and the MPW looks at twelve sections in order to highlight the competence of each vendor at a glance. Set project requirements can thus be easily verified and successfully implemented with the appropriate partner.

An additional focus is on the category called Ability to execute. Here, among other factors, references from clients of previous and existing projects play a vital role.



The Group of Analysts

The Group of Analysts AG
Uferpromenade 5
88709 Meersburg · Germany
Fon +49.7532 494 35 0
Fax +49.7532 494 35 10
www.tgoa.de · info@tgoa.de

