

## **Pressemeldung**

### **Firmenkontakt:**

Magic Software Enterprises (Deutschland) GmbH  
Markus Bleichner  
Lise-Meitner-Str. 3  
85737 Ismaning bei München  
Tel. 089 - 962 73 130  
Fax 089 - 962 73 100  
E-Mail [markus\\_bleichner@magicsoftware.com](mailto:markus_bleichner@magicsoftware.com)

### **Pressekontakt:**

Publizistik Projekte  
Hartmut Giesen  
Faulenbruchstr. 83  
52159 Roetgen  
Tel. 02471 - 921301  
Fax 02471 - 921303  
E-Mail: [giesen@publizistik-projekte.de](mailto:giesen@publizistik-projekte.de)

### **Rekordergebnis 2008, erfolgreiche CeBIT, publizistische Aufmerksamkeit**

## **Magic Software schaut mit Erfolgen im Rücken optimistisch in die Zukunft**

Ismaning, im März 2008. Mit Erfolgen im Rücken schaut Magic Software, Anbieter von Werkzeugen für Software-Entwicklung, -Integration und -Betrieb, optimistisch in die Zukunft. Für das Jahr 2008 konnte das Unternehmen eine Verdreifachung des Gewinns vermelden. Bei einem Umsatz von 65 Millionen Dollar stieg er von 1,1 Millionen Dollar auf 4,5 Millionen Dollar. Auf der IT-Messe CeBIT in Hannover setzte sich dieser positive Trend fort. Über 500 qualifizierte Kontakte kamen auf den stark vergrößerten Stand, um sich die Fähigkeiten der neuen Spezialversionen der Integrationsplattform iBOLT für Salesforce.com und SAP R/3 sowie der Entwicklungsumgebung uniPaaS für Client-Server-, Rich-Internet- und Software-as-a-Service-Lösungen demonstrieren zu lassen. Auch die öffentliche Wahrnehmung in den letzten Monaten spiegelt die positive Entwicklung wider: Analystenberichte würdigen die Innovationen von Magic Software für den Softwaremarkt. Das US-Wirtschaftsmagazin Forbes stellt das Unternehmen als einen der strategisch wichtigen Spieler im SaaS-Markt neben Salesforce.com, Google oder IBM. Basis der Erfolge sind die Integrationsplattform iBOLT und die einheitliche Entwicklungsumgebung uniPaaS für Client-Server-Lösungen, Rich Internet Applications und SaaS. iBOLT ermöglicht es Unternehmen, verschiedene

**Software-Lösungen schnell und einfach in eine durchgängige IT-Landschaft zu integrieren, etwa SAP R/3 mit Nicht-SAP-Lösungen zu verbinden und das On-Demand-CRM Salesforce.com in die interne Infrastruktur einzubinden. uniPaaS bietet die Möglichkeit, mit einem einzigen Werkzeug Software für alle Betriebsformen zu entwickeln. Software-Häuser oder IT-Abteilungen entwickeln eine Lösung nur einmal und entscheiden später, ob sie sie als traditionelle Client-Server-Lösung, Rich Internet Application oder im SaaS-Modus einsetzen.**

Guy Bernstein, Chairman von Magic Software, kommentiert das wirtschaftliche Ergebnis von Magic Software und erläutert die Ursachen: „Ich freue mich, dass wir für 2008 weitere Steigerungen bei Gewinn und Umsatz melden können, trotz des herausfordernden wirtschaftlichen Klimas. Wir halten unseren Wettbewerbsvorsprung, indem wir unseren Kunden kosteneffiziente Lösungen und einen soliden Support bieten. Gleichzeitig kontrollieren wir stark unsere Kosten und bleiben auf das langfristige Wachstum des Unternehmens fokussiert. Die erfolgreiche Einführung von uniPaaS 2008 und die steigende Akzeptanz von iBOLT platzieren Magic Software weit vorne im Application-Plattform-Segment. Wir werden jetzt als einer der wenigen globalen strategischen Anbieter auf diesem Gebiet gesehen.“

## **Rückblick CeBIT**

Bei iBOLT standen die neuen Spezialversionen für Salesforce.com und SAP R/3 (MagiConnect) im Mittelpunkt des Besucherinteresses. iBOLT für Salesforce.com integriert das On-Demand-CRM in die interne On-Premise-Infrastruktur von Unternehmen und macht dessen Nutzung in einer durchgängigen IT erst möglich. MagiConnect „verjüngt“ SAP R/3 durch die schnelle und einfache Integration mit Non-SAP-Lösungen mit vorgefertigten Connectoren und vorkonfigurierten Business Packages.

uniPaaS beeindruckte in den Live-Präsentationen mit seinem einheitlichen Entwicklungsparadigma für alle Betriebsformen datenbankbasierter Software-Lösungen: Wie eine klassische Client-Server-Anwendung programmiert, lassen sie sich durch wenige Konfigurationsschritte als eine Rich Internet Application implementieren und/oder als Software-as-a-Service ausliefern. Magic Software konnte auf der CeBIT demonstrieren, dass diese Fähigkeiten keine leeren Marketingbehauptungen sind, sondern real nutzbare Funktionen mit einem hohen Nutzenpotenzial.

### **Forbes sieht Magic Software als Player im „Great Software Showdown“**

In einem strategischen Artikel über SaaS und was das neue Betriebsmodell für Software-Unternehmen bedeutet, stellt das einflussreiche US-Wirtschaftsmagazin Forbes auch Magic Software und die Entwicklungsumgebung für Client-Server, Rich Internet Applications und SaaS, uniPaaS, ausführlich vor (allerdings ohne uniPaaS mit Namen zu nennen): Autor Dan Woods beschreibt das Angebot von Magic Software als „dritten Weg“, der Software-Unternehmen die Wahl lasse, ob sie Applikationen als On-Demand-Lösung im SaaS-Modus anböten oder sie traditionell als On-Premise-Lösung verkauften.

Interessant an diesem Artikel ist nicht nur die Präsentation von Magic Software an sich, sondern auch die Gewichtsklasse, in der Dan Woods das Unternehmen spielen sieht: Mit IBM, Google, Salesforce.com oder SAP bewegt sich Magic Software mit einer innovativ-nützlichen Technologie als Leichtgewicht zwischen den weit größeren Schwergewichten der Software-Branche.

### **Erfolgreiches Jahr 2008 für Magic Software**

Der Gewinn von Magic Software stieg 2008 von 1,1 Millionen Dollar auf 4,5 Millionen Dollar. Der Umsatz 2008 betrug 62 Millionen Dollar. Die Gewinnsteigerungen hatten vor allem zwei Quellen: Die Lizenzverkäufe stiegen von 15 Millionen Dollar um 19 Prozent auf 17,9 Millionen Dollar. Gleichzeitig gelang es dem Management, die Kosten drastisch zu reduzieren.

#### **Über Magic Software Enterprises**

Magic Software Enterprises (NASDAQ: MGIC) ist einer der führenden Anbieter von Werkzeugen für Software-Integration und Entwicklung. Magic Software ist in über 50 Ländern präsent und verfügt über ein weltweites Netzwerk von ISVs, Systemintegratoren, Value-added Resellern, Distributoren und OEM-Partnern. Die mehrfach ausgezeichneten, codefreien Lösungen erlauben Partnern und Kunden existierende Software zu nutzen, die Agilität zu steigern und sich auf ihr Kerngeschäft zu konzentrieren. Magic Softwares Technologie, die Produkt- und die Unternehmensstrategie wird von führenden Analysten gelobt. Magic Software unterhält Partnerschaften mit den führenden IT-Unternehmen, etwa SAP, Salesforce.com, IBM und Oracle.