



WOLFGANG MARTIN TEAM
powerful connections



NEWSLETTER

Ausgabe 34 – Februar 2008

Dr. Wolfgang Martin und Richard Nußdorfer berichten zu Business Integration und Business Intelligence

INHALT

Neue White
Paper

[mehr](#)

Merger &
Acquisitions

[mehr](#)

Zahlen

[mehr](#)

Trends

[mehr](#)

Termine

[mehr](#)

Editorial – Enterprise Architecture (EA)

Unser Newsletter beschäftigt sich ja grundsätzlich mit Integrations-Thematiken. Ein Thema, das relativ neu ist und zur Integration dazugehört, ist die Definition einer Enterprise Architecture (EA) und deren Management über den gesamten LifeCycle hinweg als Enterprise Architecture Management (EAM).

Ist das jetzt wieder ein neues Modewort nach dem Motto: „Was kommt nach SOA?“ oder steckt dahinter ernsthafter Inhalt?

Wer uns kennt, weiß natürlich, dass wir uns nur mit ernsthaften Dingen beschäftigen ☺. Daher gibt Ihnen dieses Editorial einen kurzen Abstract zur Enterprise Architecture.

Im IT-Umfeld ist das wichtigste Thema die Definition der IT-Architektur, deren Fortschreibung in einem LifeCycle und deren praktische Umsetzung mit permanentem Modernisierungs- und Kostendruck. Die damit zusammenhängenden Aufgaben werden unter dem Sammelbegriff „Enterprise Architecture (EA)“ zusammengefasst. Damit wird zum Ausdruck gebracht, dass die Architekturdefinition ein Unternehmensthema ist und als Top-down-Vorgehensweise in der Praxis eingesetzt werden soll.

EA bedeutet die strategische Planung der IT-Architektur. Diese Architektur „fällt ja nicht vom Himmel“ sondern muss geplant und auch entschieden werden. Die Resultate müssen nachvollziehbar sein – auch noch nach Jahren. Z.B. sollte eine Architekturentscheidung für SOA das Ergebnis eines EA-Prozesses sein. Mit EAM = Enterprise Architecture Management wird diese Entscheidung dann fest- und fortgeschrieben und bleibt damit nachvollziehbar – auch für zukünftige Generationen. Die Entscheidungen werden implementiert und jahrelang im EAM-Datenmodell fortgeschrieben. Die damit verbundenen Prozesse und Datenmodelle sind heute schon in EAM-Tools verfügbar, sind aber kaum bekannt und das Vorhandene wird selten genutzt. Diese Situation zu verbessern und mit brauchbaren EAM-Tools ein Inventory-

Projekt (Dokumentation des IST-Zustandes der installierten IT-Komponenten wie Hardware, Software, Netze und Ressourcen) zu starten, ist die Herausforderung für jedes einzelne Unternehmen.

Nutzen Sie daher EAM für Ihr Tagesgeschäft als Inventory für alle IT-Ressourcen, das automatisch durch EAM-Prozesse am neuesten Stand gehalten wird. Durch das integrierte Reporting bleiben Sie jederzeit auskunftsfähig, auch in kritischen Situationen.

EA besteht aus den Elementen:

EAM = Enterprise Architecture Management (Modell der IT-Landschaft)

BPM = Business Process Management (Modell der Geschäftsprozesse)

EIM = Enterprise Information Management (Modell der Informations-Lieferung)

Diese hier diskutierte Sichtweise sorgt bei der Implementierung des EA-Modells in das IT-Tagesgeschäft dafür, dass in einer Top-down-Vorgehensweise ein strukturierter Blick

auf die vorhandene IT-Landschaft ermöglicht wird (IST-Aufnahme) und dass zukünftige Erweiterungen in das neu geschaffene Datenmodell eingepflegt werden (möglichst automatisiert). Wenn die IT-Landschaft entsprechend der EA-Prinzipien dokumentiert wird, hat jeder Beteiligte die richtige Sichtweise, die auch im Unternehmen auf verschiedenen Ebenen (Management, Fachbereiche, IT-Bereich) verständlich kommuniziert werden kann. Damit fällt es leichter, zukünftige Erweiterungen wie z.B. die SOA-Einführung zu planen und dann auch umzusetzen. Die Ergebnisse werden wiederum im EAM-Datenmodell gespeichert und stehen damit als eigene Informationsquelle zur Verfügung.

Die Planung und Umsetzung einer IT-Architektur wird mit dieser vorgestellten Strukturierung der Themen einfacher und übersichtlicher.

Weitere Details finden Sie im EA-Kompodium unter www.soa-forum.net.

Mit freundlichen Grüßen

Ihr Richard Nußdorfer

Neue White Paper

in-factory – Enterprise Information Management mit Schweizer Präzision. Die in-factory Lösung zu Enterprise Information Management (EIM) beschreibt die Prozesse der synchronisierten Datenbereitstellung als Services im Rahmen einer Service Oriented Architecture (SOA). Das erfordert Ausfallsicherheit und Zuverlässigkeit mittels Service Level Agreements (SLAs). Eine weitere Konsequenz ist es, zuverlässige und nachvollziehbare Information zu liefern. Das leistet die in-factory Lösung durch ein

Stammdaten-Lebenszyklusmanagement, das nach dem Prinzip des „Nicht Vergessens“ arbeitet: Jede Information über die Stammdaten und entsprechende Regel- und Strukturänderungen wird dokumentiert. Schließlich wird auch die Anforderung von Echtzeit erfüllt: Die Services arbeiten auch in zeitkritischen Umgebungen. in-factory modelliert und implementiert EIM Prozesse wie Datenmigration, Kundendatenintegration, Stammdatenmanagement und Datenqualitätsmanagement, die den Bedarf aller unternehmensinternen und externen Informationskonsumenten mittels hochwertiger Informationsprodukte mit garantierter Beschaffenheit nachvollziehbar abdecken. Die Methode basiert auf Total Quality Management (TQM). Als Dienstleistungsunternehmen arbeitet in-factory nach dem Prinzip „Hilfe zur Selbsthilfe“. in-factory möchte seinen Kunden nicht nur ein EIM implementieren, sondern auch den Kunden in die Lage versetzen, diese Prozesse in Zukunft selbst zu betreiben, kontinuierlich zu optimieren und zu erweitern. in-factory hat dazu den Prozeß „Wie wird man seinen Berater wieder los“ entwickelt und in den Projekten implementiert.

Download auf: http://www.wolfgang-martin-team.net/content/html/whitepaper_dt.htm

CPM White Paper in Version 4.1 – Februar 2008 – Die Version 4.0.1 vom November wird durch die Version 4.1 ersetzt. Hier begrüßen wir Panoratio und StatSoft als neue Sponsoren. Das gibt die Gelegenheit, das Kapitel 8 schon wieder fortzuschreiben, um die inzwischen neuen Merger und Akquisitionen zu berücksichtigen. Außerdem haben wir mit einem neuen Abschnitt ein neues Themenfeld eröffnet: **Textanalytik**. Das werden wir in der für den August geplanten Version 5.0 vertiefen.

Download in deutsch auf http://www.wolfgang-martin-team.net/content/html/b_i_dt.htm

Die englische Version folgt gegen Ende Februar.

Merger & Acquisitions

SUN kauft mySQL für \$1 Milliarde. Was 2006 Oracle nicht geschafft hatte, erreicht jetzt Sun: die Übernahme des schwedischen Datenbankhersteller MySQL AB. Das ist für Sun-Chef Jonathan Schwarz die "wichtigste Übernahme in der Geschichte von Sun".

Mit Support- und Service-Angeboten will Sun die freie Datenbank über das Segment der Webanwendungen hinaus auch für unternehmenskritische Applikationen qualifizieren. MySQL-Chef Marten Mickos wird Mitglied im Sun-Management. Als Bestandteil des LAMP-Stacks (Linux, Apache, MySQL, PHP) ist MySQL die Grundlage zahlreicher Webanwendungen. MySQL steht unter der GPL und bietet zertifizierte Versionen mit kostenpflichtigem Support an. (16. Jan.)

Oracle bekommt dann doch BEA – für \$8,5 Milliarden. Das sind 14% mehr als Oracle zuletzt geboten hatte. Oracle zahlt nun \$19,375 pro Aktie statt des letzten Angebots von \$17,00 und der BEA Forderung von \$21,00 – fast in der Mitte getroffen – kein weiterer Kommentar! (17. Jan.)

ATG kauft CleverSet für rund \$10m in bar. CleverSet hat führende Technologien für automatisierte Personalisierungsmaschinen für eCommerce, um Internauten mit relevanten Empfehlungen und Informationen zu versorgen. Der Einsatz von CleverSet hat bei vielen Kunden zu nachweislichen und signifikanten Steigerungen der Konversionsraten und der Bestellungen (größere Warenkörbe) geführt. CleverSet hat patentierte Technologien basierend auf Statistical Relational Learning und Bayesian Network Analysis, die von CleverSet für das US Department of Defense und anderen Behörden für eCommerce, Intelligence Analysis und anderen Echtzeit-Applikationen entwickelt wurde. Der Ansatz hat sich in den meisten Fällen dem von kollaborativem Filtern als überlegen erwiesen. Er nutzt mehr Datentypen von mehr Datenquellen. CleverSet's Personalisierungsmaschine kann Milliarden von Datenpunkten nutzen wie Echtzeit und historisches Verhalten auf der Webseite, Kaufverhalten, Kaufhistorie, Kataloginformation, Vertriebsstrategie und andere externe Bedingungen wie Tageszeit, Wochentag und Jahreszeit, um so Empfehlungen mit mehr Relevanz zu geben. (22. Jan.)

Microsoft will Yahoo schlucken - für 44,6 Milliarden Dollar. Das ist ein Frontalangriff auf den Mitbewerber Google, der von Microsoft schon seit einiger Zeit als der Konkurrent Nr. 1 gesehen wird. Microsoft will im boomenden Online-Werbemarkt endlich auf Platz eins. Yahoo selbst steckt in der Krise: Man verliert kontinuierlich Markt gegenüber Google. Ein erneuter Gewinneinbruch wurde gerade gemeldet und der Abbau von rund 1000 Stellen angekündigt, rund 7% der Beschäftigten. Yahoo - in den Neunzigern noch die Nummer eins im Internet - wird deshalb schon seit einiger Zeit als Übernahmekandidat gehandelt. Der Kurs der Yahoo-Aktien legte nach der Ankündigung um mehr als die Hälfte zu - in den vergangenen Monaten hatten sie noch mehr als ein Viertel ihres Werts verloren. Der Wert der Microsoft-Aktie dagegen sank um zwischenzeitlich 4%. Auch der Kurs der Google-Aktie gab um 8,52% nach. Neben der geplanten Yahoo-Übernahme drückten auch die jetzt bekannt gegebenen Quartalszahlen auf den Kurs: Google hat zwar seinen Gewinn gesteigert, aber weniger stark als erhofft. (01. Feb.)

Workday kauft Cape Clear. Mit Cape Clear (1999 von ehemaligen Iona Mitarbeitern gegründet) verschwindet ein weiterer SOA Spezialist vom Markt. Die technologisch führende ESB Lösung von Cape Clear schnappt sich Peoplesoft Mitgründer Dave Duffield, der 2005 Workday gegründet hat. Workday bietet Integration on Demand im ERP Umfeld. Eine solche SaaS-Lösung braucht einen ordentlichen Broker, technologisch gesehen macht der Deal also Sinn. Die Cape Clear Niederlassung in Dublin soll erhalten bleiben und als neues Integrationszentrum von Workday (die sitzen natürlich in Walnut Creek – da saß ja Peoplesoft!) werden. Finanzielle Details zum Deal wurden nicht bekanntgegeben. (06. Feb.)

Zahlen

Lawson Software steigert Umsatz um 18%. Lawson Software, Inc. legte die Ergebnisse für das Q2/2008 vor. Zum 30. Nov. 2007 meldete Lawson einen Umsatz

nach US-GAAP in Höhe von \$218,6m. Die Umsatzerlöse aus Lizenzgebühren stiegen um 50% auf \$33m, die Wartungserlöse um 19% auf \$84,7m und die Erlöse aus Beratungsleistungen um 10% auf \$100,9m. Der Nettogewinn nach US-GAAP für das Q2 betrug \$3,7m bzw. \$0,02 pro Aktie, einschließlich aller Abschwächungseffekte. Im Vergleichszeitraum des letzten Jahres ergab sich ein Nettoverlust in Höhe von \$3,5m bzw. \$0,02 je Aktie. Nach Schätzungen des Unternehmens wirkten sich Währungsschwankungen mit \$0,01 je Aktie negativ auf den Nettogewinn aus. In Nord- und Südamerika wurden 52 % des Gesamtertrags erwirtschaftet, in Europa, dem Nahen Osten und Afrika ca. 44 % und in Asien-Pazifik 4 %. (11. Jan.)

PSI steigert 2007 Ergebnis und Auftragseingang. Der PSI-Konzern hat nach vorläufigen Berechnungen im Geschäftsjahr 2007 das Betriebsergebnis auf über 3,5m Euro gesteigert (2006: 1,0m Euro). Der Konzernumsatz erreichte etwa 120m Euro (2006: 117,0m Euro), der Auftragseingang wurde wie erwartet auf über 130m Euro gesteigert (2006: 125m Euro). Durch den positiven operativen Cashflow erhöhte sich die Liquidität zum 31. Dezember 2007 auf über 19m Euro (Vorjahr: 15,3m Euro). (17. Jan.)

SUN's Q2/2008 – Gewinn fast verdoppelt. Der Gewinn im Q2 stieg von \$133m in 2007 auf \$260m in Q2/2008. Das entspricht \$0,15 pro Aktie. Der Umsatz aber stieg nur um 1,4% auf \$3.615m. Der Service Umsatz stieg auf \$1.370m von \$1.310m, der Produktumsatz aber fiel leicht auf \$2.250m von \$2.260m. Gut mit zweistelligen Umsatzraten läuft das Geschäft in Indien, China, Lateinamerika, Osteuropa, im Mittleren Osten und in Afrika. (21. Jan.)

Software AG mit bestem Geschäftsjahr in der Unternehmensgeschichte. Die Software AG hat in 2007 das beste Geschäftsergebnis ihrer Unternehmensgeschichte erreicht. Der Konzernumsatz (IFRS) betrug 621,3m Euro (Vorjahr 483,0m Euro). Operativ und wechselkursbereinigt stieg er um 36% an. Die Lizenzumsätze konnten währungsbereinigt um 53% auf 241,3m Euro gesteigert werden (Vorjahr 165,7m Euro). Das EBIT verbesserte sich um 23% auf 136,8m Euro (Vorjahr 111,2m Euro). Den Jahresüberschuss konnte die Software AG im Geschäftsjahr 2007 um 21% von 73,2m Euro (2006) auf 88,4m Euro steigern. Insgesamt wurden die Prognosen für das Geschäftsjahr erreicht, teilweise sogar übertroffen. Für das Geschäftsjahr 2008 plant das Unternehmen einen Anstieg des Konzernumsatzes um währungsbereinigt 24 bis 27% Die EBIT-Marge soll im laufenden Geschäftsjahr auf 24% steigen. (24. Jan.)

Vignette meldet konstantes 4. Quartal und stabiles, aber nicht glänzendes Jahresergebnis 2007. Vignette Corporation machte im Geschäftsjahr 2007 Umsatzerlöse in Höhe von \$191,8m, ein Rückgang von 3% im Vergleich zum Vorjahr, aber auf GAAP-Basis stieg der Reingewinn um 102% auf \$24,8m. Das entspricht einem Gewinn von \$0,89 je Aktie (Geschäftsjahr 2006: \$0,41). In diesem signifikanten Anstieg ist eine Anpassung durch eine zurückgestellte Steuergutschrift bezüglich der

Einkommenssteuer enthalten. Aus operativer Geschäftstätigkeit erzielte Vignette im gesamten Geschäftsjahr einen Cashflow von \$30m. Im Q4/2007 erzielte Vignette einen Umsatzerlös in Höhe von \$52,7m gegenüber \$52,6m im Vorjahreszeitraum. Der Nettogewinn auf GAAP-Basis des Q4 erhöhte sich um 90% auf \$13,0m. (24. Jan.)

Informatica meldet für 2007 Rekordumsatz von \$391m und wächst um 21%. Der Umsatz für das Q4/2007 betrug \$113,9m, ein Anstieg von 24% gegenüber \$91,8m aus dem Q4/2006. Der Lizenzumsatz im Q4 lag bei \$54,9m, ein Plus von 28%. Das Nettoergebnis des Q4, berechnet gemäß GAAP, lag bei \$20,6m oder \$0,21 pro Aktie, 40% mehr als im Q4/2006. Für das am 31. Dezember beendete Geschäftsjahr 2007 lag der Umsatz bei \$391,3m, ein Anstieg von 21% in 2006. Der Lizenzumsatz für das Jahr 2007 lag bei \$175,3m, ein Plus von 20%. Das Nettoergebnis nach GAAP lag für das Geschäftsjahr 2007 bei \$54,6m oder \$0,57 pro Aktie, ein Plus von mehr als 46%. 2007 war das dritte Jahr in Folge mit einem jährlichen Wachstum von 20% oder darüber. Informatica konnte seinen Kundenstamm auf 2.988 Unternehmen erweitern. Im Q4 wurden 79 Neukunden gewonnen. (30. Jan.)

Hier finden Sie alle Details der Ergebnisse der SAP AG. (30. Jan.)
<http://www.sap.com/about/investor/financialnews/press.epx?pressid=9004>

QlikTech verzeichnet \$80m Umsatz in 2007. Dies entspricht einer Steigerung um 80% im Vergleich zu 2006. Bereits zum dritten Mal in Folge konnte das Unternehmen somit eine jährliche Wachstumsrate von über 75% realisieren. Zum 31. Dezember 2007

zählte QlikTech 329.000 aktive QlikView-Anwender bei 7.306 Unternehmen in 82 Ländern. QlikTech hat 2007 Niederlassungen in Frankreich (Paris) und Österreich (Wels) eröffnet und seine weltweite Präsenz mit weiteren Büros in den USA verstärkt. Zum Jahresende 2007 beschäftigte das Unternehmen weltweit 361 Mitarbeiter. Auch im Partner-Bereich ist QlikTech mit über 500 Partnerunternehmen weiter auf Erfolgskurs. Vor allem der OEM Bereich hat 2007 deutlich an Fahrt gewonnen. So wurde QlikView beispielsweise in Lösungen aus den Bereichen Supply Chain Management (Terra Technologies), CRM (Sage) und Business Process Modelling (Prodacapo) integriert. (05. Feb.)

Access Commerce Umsatz steigt in 2007 um 20%. Der aus Toulouse stammende Anbieter von eCommerce und Konfigurator Software machte in 2007 einen Umsatz von EUR 11,07m gegenüber EUR 9,2m in 2006. Der Lizenzumsatz stieg sogar um 66%. Der Anteil des Neugeschäfts am Lizenzumsatz beträgt 73%. Am Gesamtumsatz sind die Lizenzumsätze mit 39% beteiligt, Maintenance und Support mit 33% und Training und Implementierung mit 28%. (05. Feb.)

ATG Umsatz steigt in 2007 um 33%. Ecommerce boomt! ATG machte in 2007 \$137,1m gegenüber \$103,2m in 2006. Der Lizenzumsatz zog um 32% auf \$43,3m an. (05. Feb.)

Trends

Rezession in den USA trifft IT hart. Ein Baseline Survey im Q4/2007 zeigt, dass 46% der Befragten glauben, dass bei einer Rezession IT Kosten und Mitarbeiter hart betroffen sind. Ein Drittel glaubt sogar, dass ihr Job in Gefahr ist. IT sei ein Fachbereich, den man am leichtesten einfrieren kann, wenn die Wirtschaft schlechter läuft. Außerdem glauben die Befragten in Mehrheit, dass mehr Jobs nach Asien und Lateinamerika verlagert werden. Aber mehr als 70% glauben auch, dass mehr Arbeit ins Internet vergeben wird, wenn die Energiepreise weiter so steigen. Mehr auf [Baseline](#)

...oder doch weniger hart? Die NY Times meint: IT Ausgaben werden fallen, aber nicht crashen. Die sich jetzt anbahnende Rezession in den USA wird die IT nicht so hart treffen wie die 9/11 Terroristenattacke in 2001. Käufer wie Monte Ford, CIO bei American Airlines, meint, dass es Kostensenkungen geben wird, aber keinen Ausgabenstopp. Einige Stimmen aber sagen ganz deutlich, dass man Upgrades wie bei PCs, Mobile oder Office-Software schieben wird. Mehr dazu in der [New York Times](#)

SaaS, eine Alternative zum Outsourcing. Da wir schon beim Thema Outsourcing sind, nicht nur mehr Arbeit wird ins Internet gehen, es werden per SaaS auch mehr und mehr Lösungsalternativen und Komponenten angeboten. Die Vorteile von SaaS gegenüber Outsourcing und Offshoring liegen auf der Hand: weniger Risiko! Die Pros von SaaS sind darüber hinaus Kosten, Vertragsflexibilität und Vorhersagbarkeit der Eigenschaften. Eher negativ sieht man die Anpassungsfähigkeit, Skalierbarkeit und Produktreife. Mehr bei [CIOupdate](#)

Praxistipps für IT-Ausschreibungen. In fast jedem zweiten Unternehmen haben nach einer Studie der xac4u strategy consulting AG Mängel in IT-Ausschreibungen zu erheblichen Problemen in den anschließenden Projekten geführt. Jörg Gruhler, Vorstand der Unternehmensberatung, skizziert aus Praxissicht die typischen Probleme und wie sie sich vermeiden lassen. Mehr bei [Solutionsparc](#)

Und zum Schluss:

US-Stimmen zum Umgang mit Web 2.0 – Tenor "Vorsicht"!
Mehr dazu in der [NetworkWorld](#)

Wenn das Internet verschwindet... mehr dazu beim [CIO Magazine](#)

Termine



20. Februar, Wien

T-Systems lädt gleich zu Beginn des Jahres ins T-Center Wien zu einem Executive Round Table zum Thema **Master Data Management** ein.

Besprochen wird eine der am meisten vernachlässigten und dennoch wichtigsten Herausforderungen der heutigen IT-Landschaften:

- Während die Komplexität der IT-Landschaften stetig steigt, muss die Klarheit und Qualität der eigenen Daten sichergestellt werden.
- Während mehr und mehr Services hardcoded Applikationen ablösen, werden die „Sünden“ einer zerklüfteten Datenbasis sichtbar.
- Während Compliance ein immer wichtigeres Thema wird, muss die „Single Truth“ der Daten sichergestellt werden.

Die Keynote wird von **Dr. Wolfgang Martin** gehalten. Stammdaten-Manager aus der Industrie und dem Finanzwesen werden spezielle Aspekte des Themas beleuchten.

Mehr auf [http://www.t-](http://www.t-systems.at/tsi/de/302034/Startseite/UeberTSystems/MessenEvents/2008-02-20-mdm)

[systems.at/tsi/de/302034/Startseite/UeberTSystems/MessenEvents/2008-02-20-mdm](http://www.t-systems.at/tsi/de/302034/Startseite/UeberTSystems/MessenEvents/2008-02-20-mdm)



21./22. Februar, Frankfurt

Enterprise Intelligence 2008 - Auf dem Weg zum intelligenten Unternehmen

Business Intelligence geht in die nächste elementare Entwicklungsstufe! Wie sieht die Business Intelligence Suite der nächsten Generation aus? Auf der zweitägigen Konferenz "Enterprise Intelligence" am 21. und 22. Februar in Frankfurt im Steigenberger Airport Hotel wird im Rahmen von Best Practice Case Studies von Experten aus führenden Unternehmen praxisorientiertes Fachwissen vermittelt. Die Frage, ob Open Source Lösungen mittlerweile eine kostengünstige und ganzheitliche Alternative für Unternehmen darstellen können, stellt neben Customer Intelligence und Datenqualitätsmanagement einen Schwerpunkt der Tagung dar und wird mit Experten im Forum diskutiert. Die Teilnehmer haben zudem die Möglichkeit, an einem Workshop zum Aufbau eines BI-Competence Center teilzunehmen sowie ausgewählte IT Lösungen praktisch zu testen.

Mehr auf [http://www.everest-](http://www.everest-conference.com/index.php?tmpl=enterprise_intelligence/presse_enterprise)

[conference.com/index.php?tmpl=enterprise_intelligence/presse_enterprise](http://www.everest-conference.com/index.php?tmpl=enterprise_intelligence/presse_enterprise)

04.-09. März, Hannover, CeBIT

Forum BI-EII-SOA-BPM – Halle 3 C45 – <http://www.forum-bi-eii.de/>

CRM Arena – Halle 4 D64 – <http://www.crm-arena.com/>



Weitere Information stehen im Internet zur Verfügung:
Wolfgang Martin Team <http://www.wolfgang-martin-team.net>
SOA Forum <http://www.soa-forum.net>

Impressum:

Sie haben Fragen und Anregungen? Sie wollen den Newsletter abonnieren?
Dann schicken Sie uns eine E-Mail an:
info@wolfgang-martin-team.net

Wolfgang Martin Team
S.A.R.L. Martin
74000 Annecy – France
T/F: +33-4-50099244
Internet: www.wolfgang-martin-team.net

Inhalt, Zusammenstellung, Anzeigen, Sponsorship:
Dr. Wolfgang Martin und Richard Nußdorfer

Wenn Sie den Newsletter abbestellen möchten, senden Sie diese Email einfach mit dem Betreff
„unsubscribe“ zurück.

Conformément à la loi 78-17 Informatique et Libertés du 6 janvier 1978,
vous disposez à tout moment d'un droit d'accès et de rectification aux données et informations vous
concernant.

Inscription par e-mail à:
info@wolfgang-martin-team.net

Désinscription par retour de ce courrier en mentionnant « désinscription »

Tous droits réservés. Alle Rechte vorbehalten.
Copyright © 2008 S.A.R.L. Martin

Versand durch: HBI GmbH (PR-Agentur) www.HBI.de