



WOLFGANG MARTIN TEAM
powerful connections



NEWSLETTER

Ausgabe 35 – März 2008

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

INHALT

EXASOL

Next Generation
BI Performance

[mehr](#)

SENACTIVE

Echtzeitkontrolle
bringt Sicherheit

[mehr](#)

Neue White Paper

[mehr](#)

Zahlen

[mehr](#)

Trends

[mehr](#)

Termine

[mehr](#)

Gasteditorial von Andreas Wilmsmeier

Warum wollen die Fachbereiche bei BI autonom bleiben?

Die Fachbereichsverantwortlichen in den Firmen leben in einem erheblichen Widerspruch. Einerseits können sie nach einer coretelligence-Studie der Idee unternehmensübergreifender Business Intelligence-Strategien mehrheitlich nichts abgewinnen. Als hauptsächliche Gründe für diese Position wird von ihnen genannt, dass sie zu komplexe Projekte und auch einen Verlust an Eigenständigkeiten befürchten. Andererseits kämpfen sie mehrheitlich mit erheblichen Schwierigkeiten im BI-Umfeld und gestehen in der Untersuchung ein, ihnen hätte es bei den bisherigen BI-Projekten oft an den notwendigen Kompetenzen gefehlt. Soweit die Situation in der Praxis, aber welche Schlussfolgerungen sind daraus zu ziehen?

Erstens: Mit dieser Haltung positionieren sich die Fachbereichsmanager deutlich gegen die in der Diskussion vorherrschende Auffassung. Danach sollte das derzeitige Eigenleben der Organisationsbereiche zu Gunsten übergreifend angelegter Ziele und Methoden aufgegeben werden. Und zwar aus gutem Grund, denn auf Dauer macht es keinen Sinn, dass etwa der Controlling-Bereich in Sachen BI andere Prozessstrukturen entwickelt als die Vertriebsabteilung und diese wiederum andere technische Konzepte verfolgt als weitere Fachbereiche des Unternehmens. Notwendig ist eine Abkehr von den heterogenen Verhältnissen, da sie den Nutzen von Business Intelligence-Maßnahmen maßgeblich beschränken und für die Unternehmen auch wirtschaftlich nicht empfehlenswert sind.

Zweitens: In den realen Business Intelligence-Strategien müssen die Abteilungsverantwortlichen besser als bisher bei ihren Bedürfnissen abgeholt werden, sie durch aktive Mitwirkung integrieren und ihnen den Nutzen einer Enterprise-Perspektive konkret erlebbar machen. Denn wenn die Fachbereichsleiter sich in ihrer eigenen BI-Welt einigeln wollen, müssen sich dahinter konkrete Motive verbergen. Sie werden in der coretelligence-Studie genannt: Über die Hälfte der befragten Fachbereiche befürchtet, übergreifende Strategievorhaben würden zu Lasten ihrer eigenen Anforderungen gehen. Gleichzeitig führen sie an, dass dann längere Realisierungszeiten und ein höherer Koordinationsaufwand entstehen könnten. Außerdem ist ihnen ein drohender Verlust an Eigenständigkeit bei den Entscheidungen ein Dorn im Auge.

Drittens sind deshalb ganz neue Lösungskonzepte erforderlich, die aus diesem Gegensatz von Autonomiestreben der Fachbereiche einerseits und den von ihnen selbst erkannten begrenzten BI-Kompetenzen herausführen. Denn wenn die Projekte bisher in zwei von fünf Fällen durch unzureichendes Know-how nicht oder nur bedingt zielgenau und kostengerecht durchgeführt werden konnten, besteht hier ein erheblicher Handlungsbedarf. Auch in dieser Hinsicht würden unternehmensweite BI-Strategien positive Effekte schaffen, weil sie den unschätzbaren Vorteil eines internen Wissens- und Erfahrungstransfer bieten.

Aber wie ist dies zu schaffen? Es ist eine BI-Agenda für das Unternehmen erforderlich, die sehr pragmatisch die Business-Ziele, Methoden und Realisierungsbedingungen beschreibt. Vor allem aber muss sie zur Bedingung machen, dass Geschäftsleitung, Fachbereiche und IT-Verantwortliche an einen Tisch kommen, ihre jeweiligen Rollen

klären und Verfahren finden, sich zielgerichtet auch gegenseitig in die Pflicht nehmen zu können. Ein weiterer erfolgskritischer Aspekt ist, dass den Fachbereichen im Rahmen der eigenen Anforderungen maximale Freiheiten gelassen wird, solange sie auf der unternehmensweit definierten Plattform aufsetzen und sie sich strikt an den Rahmenbedingungen orientieren. Dann steht den Autonomiebestrebungen auch eine überzeugende Alternative gegenüber.

Mit besten Grüßen,

Ihr

Andreas Wilmsmeier
Geschäftsführer coretelligence GmbH & Co. KG

coretelligence verkörpert mit dem Konzept der BI-Agenda einen neuen Anspruch in der Business Intelligence-Beratung, der einen real erlebbaren Mehrwert für das Business zu erzeugt. Er beruht auf einer systemischen Betrachtung aller tatsächlich relevanten Erfolgsfaktoren, vermeidet einen zu starken Technikfokus und weist stattdessen den Geschäftsprozessen einen elementaren Stellenwert zu.

Gastbeiträge in diesem Newsletter sind freie Meinungsäußerungen der Gastkommentatoren und geben nicht unbedingt die Meinung der Herausgeber wieder.

Anzeige:



**Next Generation BI Performance:
EXASolution 2.0 überzeugt mit mehr Leistung und noch größerer Flexibilität**

**EXASOL und BARC veröffentlichen gemeinsam Business
Intelligence White Paper**

EXASOL, führender Anbieter von Datenbanksystemen für Enterprise-Data-Warehouse-Anwendungen, gibt die Veröffentlichung eines White Papers zum Thema Business Intelligence mit dem Business Application Research Center (BARC) bekannt.

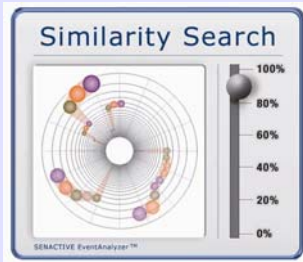
Das skalierbare, relationale Datenbanksystem EXASolution 2.0 basiert auf einer Kombination der In-Memory-Cluster-Technologie mit innovativen Kompressionsalgorithmen und erreicht damit eine extrem hohe Performance. Die benutzerfreundliche Lösung von EXASOL läuft auf parallel arbeitenden Standardservern und erzielt dadurch ein überzeugendes Preis-Leistungs-Verhältnis.

Durch Standardschnittstellen wie SQL Standard 2003, DB-Treiber und BI-Tools kann EXASolution 2.0 reibungslos in die vorhandene IT-Infrastruktur integriert werden. Steigen das Datenvolumen, die Analyseanforderungen oder die Anzahl der Nutzer, kann das System einfach und flexibel um zusätzliche, kostengünstige Server erweitert werden.

Weitere Informationen über das BARC White Paper erhalten Sie unter:
<http://www.exasol.com/whitepapers.html>

Anzeige:

Risiko- und Betrugsmanagement im Finanzsektor gewinnen an Bedeutung – Echtzeitkontrolle von SENACTIVE bringt Sicherheit



Im SENACTIVE EventAnalyzer™ werden Risiko- und Betrugsfälle einfach sichtbar gemacht.

Der Finanzsektor steht vor dem Umbruch. Restriktive Rechtsvorgaben und zunehmende Volatilität der Finanzmärkte aber auch die großen Möglichkeiten und Risiken von hohen Transaktionsmengen steigern den Bedarf an aktivem Risikomanagement. Laut aktueller PwC Global Economic Crime Survey werden erst 5 % der wirtschaftskriminellen Delikte durch aktives Risikomanagement erkannt. Auf die steigende Nachfrage reagiert das österreichische Unternehmen SENACTIVE jetzt mit neuen Spezialfunktionen seines bewährten Echtzeit-Kontrollsystems.

www.senactive.com

Neue White Paper

ICS – Geschäftsprozessmanagement für Dienstleister.

Beim **Dienstleistungsmanagement** geht es um das schnelle und flexible Kreieren von neuen Produkten und Services aus vorhandenen Services und Service-Komponenten. Hier unterscheidet sich ein Dienstleister fundamental von einem Fertigungsbetrieb, der seine Prozesse mit traditionellen BPMS industrialisiert und agil gestaltet. Ein industrialisiertes und agiles Dienstleistungsmanagement aber erreicht man mit einer **Servicefabrik**, einer Lösung für die gesamte tertiäre Industrie, denn die grundlegenden Eigenschaften von Geschäftsprozessen in der Dienstleistungsindustrie sind in allen hier beheimateten Branchen gleich, ob Reiseveranstalter, öffentliche Verwaltung, IT Dienstleister, Management-Berater, Telekommunikation oder Entertainment. Jeder Dienstleister hat eine Basis von **Service-Assets**, die seine Fähigkeiten und Ressourcen darstellen. Aus den Service-Assets muss er ein Portfolio von Dienstleistungen („Services“) erstellen, die er anbieten und kontinuierlich an Markt- und Kundenanforderungen anpassen und erweitern kann (Portfolio-Management). Entscheidend für einen Dienstleister ist, dass jeder Service ein **Service Level Agreement** hat, das regelt, in welcher Zeit, mit welchen Ressourcen und mit welchen Kosten ein Service zu erbringen ist. Eine Servicefabrik unterscheidet sich daher in vielen Dingen von einem traditionellen BPMS. Einer der wichtigsten Unterschiede, bedingt durch die geforderte Agilität, besteht im konsistenten und **konsequenten Life Cycle Management der Services** über alle Ebenen: von der Ebene der Produkte und Dienstleistungen, der Prozesse, der fachlichen Services, der Service-Assets bis hin zur Ebene der Infrastruktur-Services. In der Telekommunikation hat das Telemanagement Forum hierzu Pionierarbeit geleistet und mit eTOM einen Standard für das Life Cycle Management von Services geschaffen. eTOM wurde auch zum Vorbild von ITIL V3. Auf Basis von eTOM lässt sich ein **generisches Solution Framework** für eine Servicefabrik ableiten, auf dessen Basis man das jeweils individuelle Geschäftsmodell eines Dienstleisters modellieren und implementieren kann. In diesem White Paper wird die Architektur und Implementierung anhand von CONTINUITY Business Services Factory der Münchener ICS vorgestellt und die Unterschiede zum traditionellen BPMS herausgearbeitet.

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

Zahlen

Hier die Q2/2008 Ergebnisse von Oracle. Die sind jetzt schon etwas alt (17. Dez.), aber Oracle schickte die erst einen Tag nach dem Redaktionsschluss des Februar-Newsletters! Hier der Link:

www.oracle.com/corporate/investor_relations/earnings/2q08-pressrelease-dec.pdf

Dazu sind noch zwei Kommentare im Originalton lesenswert.

- Oracle President Charles Phillips sieht sich weit vor SAP: "In Q2 Oracle's applications new licence sales grew 63% compared to SAP's new licence sales growth rate of 15% in their most recently completed quarter. We like our growth strategy of expanding beyond ERP into high-end industry specific vertical software in contrast to SAP's strategy of moving down market to sell ERP systems to small companies."
- CEO Larry Ellison nimmt sich die IBM vor: "Our database and middleware new licence sales grew 28% in Q2. We continue to take market share from IBM in both product categories."

Hier die Q3/2008 Ergebnisse von CA. Das Q3/2008 endete bei CA am 31. Dez. Hier die Übersichtstabelle

(in millions, except per share data)	Q3FY08	Q3FY07	Change
Revenue	\$1,100	\$1,002	10%
GAAP Diluted EPS from continuing operations	\$0.31	\$0.10	210%
GAAP Income from continuing operations	\$163	\$52	213%
GAAP Cash Flow from continuing operations	\$233	\$587	(60%)
Non-GAAP Diluted EPS*	\$0.36	\$0.24	50%

*A reconciliation of each non-GAAP financial measure referenced in this press release to its most directly comparable GAAP financial measure is included in the tables following this news release.

Der Umsatz in Nord Amerika stieg um 5% im Q3, der von den internationalen Operations um 17%, allerdings währungsbereinigt nur um 4%. (31. Jan.)

Cubeware setzt dynamischen Wachstumskurs fort und verzeichnet 2007 über 260 Neukunden-Abschlüsse bei mehr als 50% Umsatzsteigerung und anhaltender Profitabilität. Ein überaus positives Resümee des Geschäftsjahres 2007 zieht die Rosenheimer Cubeware GmbH. Von den Neukunden sind über 30 allein im SAP-Connectivity-Umfeld. Zu ihnen zählen beispielsweise Europcar, Flughafen München, Hapag-Lloyd Kreuzfahrten, Molkerei Meggle, ROFU Kinderland und The Swatch Group Deutschland. Der von Beginn an unabhängige BI-Spezialist erwirtschaftete auch im Geschäftsjahr 2007 erneut Gewinne und steigerte den Umsatz um 54,5% auf 9m Euro; davon wurden 63% über Produktverkäufe erwirtschaftet und 37% über Dienstleistungen. Im gleichen Zeitraum hat sich die Mitarbeiterzahl von 64 bis heute auf über 90 erhöht. Im zehnten Jahr des Bestehens hat Cubeware darüber hinaus sein Partnerprogramm neu und erfolgreich aufgesetzt: Aktuell agieren zirka 30 zertifizierte Business Partner im D/A/CH-Bereich, darunter 6 Premium Partner mit über 40 Cubeware Certified Professionals sowie 7 international operierende zertifizierte Business Partner. (14. Feb.)

Salesforce.com weiterhin auf Erfolgskurs. Bei salesforce.com endete das Geschäftsjahr 2008 am 31. Januar. Der Q4 Umsatz betrug \$216.9m, eine Steigerung um 50% gegenüber dem Vorjahresquartal. Die Subskriptions- und Support-Umsätze stiegen um 49% auf \$196.5m gegenüber dem Vorjahr. Professional-Services und andere Umsätze stiegen um 68% auf \$20.4m gegenüber dem Vorjahresquartal. Für das Geschäftsjahr 2008 berichtet man einen Umsatz von rund \$748.7m, eine Steigerung um 51% zum Vorjahr. Subskriptions- und Support-Umsätze stiegen gegenüber dem Vorjahr um 51% auf \$680.6m und Professional-Service-Umsätze um 50% auf \$68.1m. Der Q4 GAAP-Gewinn pro Aktie betrug rund \$0.06, für das gesamte Geschäftsjahr rund \$0.15. Die Zahl der Kunden stieg um rund 2.900 im Q4 und um rund 11.200 im Geschäftsjahr auf jetzt total 41.000. Die Anzahl der Nutzer stieg um nahezu 1.1m. (27. Feb.)

Hier kommen die wohl letzten BEA-Zahlen vor der Übernahme durch Oracle. Das BEA Geschäftsjahr endete am 31. Jan. 2008. BEA berichtet einen Q4 Umsatz von \$440.9m, 13% Steigerung gegenüber dem Vorjahresquartal. Die Lizenzumsätze stiegen um 6% auf \$179.5m, die Serviceumsätze um 17% auf \$261.4m. BEA weist im Q4 ein GAAP-Operating-Income von \$87.7m gegenüber einem Verlust von \$148.3m im Vorjahresquartal. Das Q4 GAAP-Net-Income beträgt \$75.7m und der GAAP Gewinn pro Aktie \$0.18. Im Vorjahresquartal schrieb man noch einen Verlust von \$99.7m und einen Verlust pro Aktie von \$0.25. Für das Geschäftsjahr berichtet BEA einen Umsatz von

\$1,535.8m, eine 10% Steigerung im Vergleich zum Vorjahr. Dabei fielen die Lizenzumsätze um 4% auf \$552.0m – eines der Hauptargumente von Oracle zur Übernahme – während die Serviceumsätze um 19% auf \$983.8m stiegen. Für das gesamte Geschäftsjahr 2008 berichtet BEA ein GAAP-Operating-Income von \$231.3m, ein GAAP-Net-Income von \$208.2m und einen Gewinn pro Aktie von \$0.50. Im Vorjahr schrieb man dagegen wesentlich schlechtere Zahlen mit einem GAAP-Operating-Loss von \$33.6m, einem GAAP-Net-Income von gerade Mal \$4.5m und einem minimalen Gewinn pro Aktie von \$0.01. (28. Feb.)

Unit 4 Agresso realisiert 2007 organisches Wachstum von 14%. Agresso Deutschland hat mit einem überproportionalen Wachstum zum Ergebnis beigetragen. Zudem trägt die gute Performance von Agresso Business World in zahlreichen Ländern zu den Ergebnissen bei. Die geplante Akquisition der britischen Coda Plc, die am 31. Januar 2008 angekündigt wurde, ist der nächste Schritt, um die Wachstumsstrategie von Agresso voranzutreiben. Fakten im Überblick:

- Umsatz steigt (dank Akquisitionen, u.a. Dogro) um 39% auf 320,5m Euro (2006: 230,7m Euro)
 - EBITDA steigt um 29% auf 54,9m Euro (2006: 42,4m Euro)
 - Umsatz aus Wartungsverträgen wächst um 44%.
 - Gewinn pro Aktie steigert sich um 34% auf 1,50 Euro
 - Organisches Wachstum fordert umfassende Personalinvestitionen
- (29.Feb.)

Trends

Wie sicher und geschützt ist Ihr Data Warehouse? Ist das Data Warehouse in Ihrem Notfallkonzept zur Systemwiederherstellung nach einer Katastrophe enthalten? Wenn nein, dann kann das ganz schön kritisch werden, denn bei fortschreitender Nutzung von Informations-Services und Datenintegrationsplattformen, wird das Data Warehouse mehr und mehr zu einer Datenquelle auch für operative Systeme. Außerdem nimmt die Bedeutung von Business Intelligence im Unternehmen zu. Wenn das Data Warehouse nach einer Katastrophe ausgefallen ist, dann bricht die ganze Business Intelligence ebenfalls zusammen. Daher stellt sich die Frage nach einem professionellen Archivieren und Katastrophenschutz heute auch für ein Data Warehouse. Mehr auf [SearchCIO](#)

Wird 2008 das Jahr des Web 2.0 in den Unternehmen? Eine Marktstudie vom Q3/2007 von Forrester Research sagt, dass 42% der Unternehmen nicht planen, in Web 2.0 zu investieren. Trotzdem meint Forrester, dass es in der Hälfte dieser Unternehmen noch einen Meinungsumschwung geben wird. Forrester erwartet, dass die Entscheidung in Web 2.0 Werkzeuge zu investieren noch in diesem Jahr fallen wird. Gute Erfahrungen mit Web 2.0 gibt es auch schon in Deutschland, beispielsweise bei der Quelle GmbH, die in ihrem BI-Programm unter anderem mit Einsatz von Wikis es geschafft hat, ein wirklich gelebtes Knowledge-Management zu implementieren. Dafür wurde Quelle auf der CeBIT letzte Woche mit dem BARC/Hahn&Zwinger-BI-Award ausgezeichnet. Mehr zur Forrester-Einschätzung bei der [Computerworld](#)

Grüne IT – nach der CeBIT unumgänglich. Grün ist en vogue. Eine europäische Umfrage von BEA Systems bestätigt diesen Trend: Europäische Unternehmen sind offen für „Green IT“ und möchten ihre Umweltbilanz verbessern. Geplant sind insbesondere die Reduzierung von Stromverbrauch und Emissionen durch IT. Das möchten nahezu zwei Drittel der Befragten, die am Sustainable IT Survey 2008 von Vanson Bourne teilnahmen. Die Investitionsbereitschaft wird jedoch gebremst durch knappe Budgets, eine wichtige Rolle spielt aber auch unzureichendes Wissen über verfügbare Technologie-Lösungen. Der Begriff „Virtualisierung“ ist beispielsweise noch nicht klar bei den Verantwortlichen angekommen, obwohl dies ein Schlüsselbegriff für Green IT ist. 39% kannten sich im Januar europaweit nicht sehr gut aus, nur 7% waren sehr gut informiert. Dabei ist der Kenntnisstand in UK zwei bis dreimal höher als in Deutschland oder den Niederlanden. Die folgenden Vorteile der Virtualisierung sind den Befragten bekannt: Kosteneinsparungen (41%), effizientere Serverauslastung (34%) sowie höhere IT-Agilität, um die bestehende Nachfrage zu Spitzenzeiten (Kapazitätspeaks) zu bewältigen (22%). „Wie ist der Status grüner IT-Initiativen?“, hat Vanson Bourne gefragt. 27% der europäischen Unternehmen setzen bereits eine Strategie um, die Stromverbrauch und Emissionen der IT reduziert. 10% der

Interviewten haben das Konzept bereits abgeschlossen, aber noch nicht in den Unternehmensalltag integriert, 22% arbeiten gerade einen entsprechenden Plan aus und 33% wollen noch nicht über die Vermeidung von IT-verursachter Energie und Emission nachdenken. Dabei gibt es einige Unterschiede zwischen den europäischen Ländern. In Deutschland setzen beispielsweise fast 33% der Unternehmen IT-Energiesparkonzepte um, in den Niederlanden bereits 47% und in den skandinavischen Ländern 29%. Europäische Organisationen, die mit solchen Konzepten arbeiten, achten besonders auf steigende Energiekosten (55%), Sozialverantwortlichkeit des Unternehmens (45%), Compliance-Anforderungen (41%) und die Kapazitätsauslastung ihrer Speicher (15%). Das Whitepaper „IT nachhaltig gestalten / Sustainability IT“ von BEA Systems gibt es auf: <http://eu.bea.com/sustainableIT>.

Rezessionsangst in den USA noch ohne Auswirkungen auf IT Einstellungspolitik.

Ein neuer Report des IT-Personalberaters Robert Half Technology sagt, dass nur 2% der 1.400 befragten CIOs in den USA eine Personalreduktion in der IT planen, während 14% im Q2 einstellen wollen. Die Nachfrage nach IT Spezialisten sei ungebrochen und ein allgemeiner Optimismus herrsche in der IT vor, so Robert Half Technology VP John Estes. Mehr dazu bei der [InformationWeek](#)

Accenture-Studie: Unternehmen schöpfen Geschäftspotenziale der IT nicht aus.

Deutsche Unternehmen arbeiten mit zum Teil deutlich älteren IT-Anwendungen als ihre europäischen Nachbarn. Ihre Kundenservice-, Buchhaltungs- und anderen Programme sind durchschnittlich sieben, die ihrer europäischen Nachbarn im Durchschnitt dagegen fünfeinhalb Jahre alt. Trotz des höheren Alters der Applikationen erzielen IT-Verantwortliche hierzulande damit verhältnismäßig gute Leistungen, bleiben aber hinter ihren Möglichkeiten zurück Mehr auf Solutionsparc.com

Kurzmeldungen

SOA Check 2008. Über die Ergebnisse berichten wir ausführlich im nächsten Newsletter. Hier vorab die Ergebnispräsentation vom 05.03. auf der SOA/BPM World der CeBIT

http://www.wolfgang-martin-team.net/content/html/key_notes_dt.htm

Die Nutzer der von Oracle eingekauften Produkte befürchten einen Zwang zur Migration. Mehr dazu bei der [Computerworld](#)

Gartner sieht Open-Source in 80% aller Applikationen in 2012. Mehr dazu bei [Ars Technica](#)

Der CIO muss den Kunden begeistern – immer wieder aufs Neue. Mehr dazu im [CIO Magazine](#)

Offshore Outsourcing ist nicht mehr „in“. Mehr dazu in CIOUpdate <http://www.cioupdate.com/trends/article.php/3715936>

IT-Gehälter in den USA. Gemäß Janco Associates verdienen 22 U.S. CIOs mehr als \$2m im Jahr. Mehr Zahlen dazu auf Baseline.com <http://www.baselinemag.com/c/a/Careers/Are-CIOs-Underpaid/>

Und zum Schluss

Freeware: Pdf zu Word-Umwandlung. Das wollten wir doch schon immer, oder? Hier der Link zu einem interessanten, kostenlosen und einfach zu nutzenden Programm für Windows <http://lifelhacker.com/342694/free-pdf-to-word-doc-converter-is-exactly-that>

Termine



16./17. April, Wiesbaden

Business Integration Forum 2008

Geschäftsprozessorientierte und serviceorientierte Integration für das Realtime, Information Centric und Collaborative Enterprise

Vom 16.-17. April 2008 findet das zehnte Business Integration Forum in den Rhein-Main-Hallen in Wiesbaden statt. Zahlreiche Experten stellen in 2 parallelen Vortragsreihen Ihre Lösungsstrategien zu Integrationsarchitekturen für Kollaboration, Portale, Prozessintegration und -automatisierung sowie SOA vor.

Als Keynote wird Werner Vogels, Vice President und Chief Technology Officer von Amazon.com aus den USA zu „Web-scale Computing: Compete on Ideas, not Resources“ sprechen. Darüber hinaus hält der neue Chief Technology Officer von s.Oliver eine Keynote zum Thema „Planung einer SOA-basierten Architektur“.

Des Weiteren werden folgende Unternehmen ihre Strategien zu neuen Integrationsherausforderungen und -projekten vorstellen: Audi, comdirect Bank, Credit Suisse, Fraport, Henkel, HVB Information Services, Siemens, ZF Friedrichshafen uvm.

Dieses Forum richtet sich an IT-Manager, IT-Leiter und IT-Architekten. Darüber hinaus adressiert die Veranstaltung Führungskräfte und Mitarbeiter der Bereiche IT-Strategie, IT-Planung und -Steuerung, IT-Infrastruktur, Informationsmanagement sowie IT-Prozess Management.

Weitere Informationen unter: www.business-integration-forum.de

Handelsblatt
Veranstaltungen

17./18. April, Berlin

Auf der Handelsblatt Jahrestagung „Customer 2008“ berichten Experten aus Handel, Industrie und Dienstleistungsunternehmen unter anderem darüber, wie Unternehmen durch Multi-Channel-Strategien ihre Zielgruppenansprache verbessern und profitable Kundenbeziehungen aufbauen und langfristig pflegen können. Führungskräfte aus Marketing, CRM, Vertrieb und Informationstechnologie informieren über aktuelle Entwicklungen im Customer Management so zum Beispiel über Database Marketing, Chancen und Risiken von Kundenkarten und Bonussystemen sowie Kundenmanagementstrategien im B2B-Bereich. Das laufend aktualisierte Programm steht im Internet unter: www.konferenz.de/pr-customer

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

