



Dr. Wolfgang Martin berichtet zu  
**Prozess- und Service-Orientierung,**  
**Business Integration**  
und **Business Intelligence**

Sollte der Newsletter nicht richtig angezeigt werden, dann klicken Sie bitte [hier](#) »

## Themenübersicht

### Editorial

Trip-Report – 8. IIR-Forum  
Stammdaten-Management - [mehr](#) »

### BISTRO®©

The BI App Store - [mehr](#) »

### Merger & Acquisitions

Schon wieder Actian...Big Data – Big Deal? - [mehr](#) »

### Zahlen

durchwachsene Quartalsergebnisse: besonders  
Hardware bereitet Sorgen - [mehr](#) »

### Trends

Big Data-Debatte zu Hadoop und Analytik im  
Abfallgeschäft - [mehr](#) »

### Kurzmeldungen

Neues zu BI und Big Data, zur Cloud, zu Social  
Media und zur IT - [mehr](#) »

### Und zum Schluss...

Ein Büro im Jahre 1937 - [mehr](#) »

### Termine

Big Data und Customer Information Management -  
[mehr](#) »

## Editorial

Trip-Report □ 8. IIR-Forum Stammdaten-Management

Das achte Stammdatenmanagement-Forum (**MDM** master data management) des IIR fand diesmal am 22./23. April in Köln statt. Die Vorträge und die wie immer intensiven Diskussionen drehten sich um die Themen Geschäftsprozess- und Stammdaten-Management, Portale zur Datenerfassung im MDM, IT-Lösungen für MDM, Data Governance und Data Quality Management. Das Thema Data Governance im Kontext von Stammdaten-Management stand nun zum fünften Male hintereinander auf der Agenda, zog sich wieder durch fast alle Beiträge und unterstrich damit, dass man an diesem Thema nicht vorbeikommt: Menschen, Organisation, Prozesse und Technologie müssen zusammengebracht werden, damit der Erfolg von Stammdatenmanagement nachhaltig sichergestellt wird. „Die Beseitigung des Silodenkens ist Erfolgsfaktor“, so präsentierte es Guido Knorr von TNT Express.

Die aktuellen Trendthemen der IT - Mobile, Social, Cloud und Big Data - spielen in der heutigen Praxis im Stammdaten-Management noch nahezu keine Rolle. Beim Cloud Computing sieht man allerdings erste Anfänge: SaaS-Angebote insbesondere im Datenqualitäts-Management werden schon vereinzelt genutzt. Big Data ist zwar in den Unternehmen, die am Forum teilgenommen haben, noch nicht angekommen, aber Versorger wie die schweizerische BKW FMB Energie AG oder Unternehmen im Gesundheitswesen wie die AOK Baden-Württemberg sehen, dass Big Data in Kürze bei Ihnen zum Thema wird.

Die Vorträge waren durchweg praxisnah und gaben explizite Tipps und Ratschläge, die man im eigenen Unternehmen entsprechend umsetzen kann. Beispielfhaft möchte ich hier die „Lessons learned“ von Jan Hase (TÜV Süd AG) herausgreifen, der die Harmonisierung von Kunden- und Lieferanten-Stammdaten über Gesellschaften, Länder und IT-Systeme vorstellte:

- *Projektlaufzeit: Eine zentrale Kundenstammdatenbank als Entwicklungsprojekt innerhalb eines Jahres einzuführen, ist ein ehrgeiziges Ziel (Realisiert: 1,5 Jahre)*
- *Ressourcen: Die Kapazität der zur Verfügung stehenden Ressourcen muss realistisch geplant werden.*
- *Prozesse: Zukünftige Prozesse müssen vor der Systementwicklung klar definiert sein. Eine klare Prozessabgrenzung ist erforderlich.*
- *IT-Dienstleister: Enge Steuerung des IT-Dienstleisters ist notwendig. Die Steuerungsverantwortung sollte klar definiert sein.*
- *Tests: Das System sollte frühzeitig alle Features enthalten, damit die Funktionalität vor Go-Live durch Tests zu 100% sichergestellt ist.*
- *Kommunikation: Vorteile und Ziele des neuen Systems müssen frühzeitig im Unternehmen kommuniziert werden, um die Unterstützung des Managements zu sichern.*
- *Schulung: Intensive Schulungen, bereits in die Testphase integriert, sind erforderlich, um eine ausreichende Akzeptanz und Einführungstoleranz zu erhalten.*

Die heute anerkannte Architektur für MDM ist ein zentrales MDM mit einem führenden MDM-System. State-of-the-art ist dabei ein SOA-basiertes MDM. Umgesetzt hat das Dr. Torsten Grünwald von Boehringer Ingelheim. Die Vorteile liegen auf der Hand: leichte Anbindung von externen Services, beispielsweise zur Validierung. Die Flexibilität durch SOA erlaubt schließlich auch ein proaktives MDM zur Risikovermeidung. Exzellente, konsistente Produkt-Stammdaten sind für Michael Friebe von Unilever strategischer Erfolgsfaktor, denn Stammdaten wirken auf den Umsatz, auf die Gesundheit und auf die Beurteilung bei einem Unternehmen wie Unilever. Hier gilt: Verantwortung für Stammdaten bedeutet auch Verantwortung für Prozesse. Mittels mehr als 400 Regeln wird bei Unilever die Datenkonsistenz und Vollständigkeit hergestellt und so die Datenqualität gemessen.

Die Teilnehmer waren diesmal nicht nur von den Inhalten begeistert, sondern auch von den erweiterten Möglichkeiten der Mitarbeit in Powerworkshops und Thementischen. Michael Knapp von knapp:consult bringt es

in seinem Blog auf den Punkt: *Beeindruckende Vorträge, sehr gute Fallbeispiele und vor allem ein intensiver fachlicher Austausch machen das IIR Stammdaten-Management Forum immer wieder zu einem lohnenswerten Event. Mein persönlicher Eindruck: die Veranstaltung wird von Jahr zu Jahr besser und entwickelt sich zur Leuchtturmveranstaltung in Deutschland. Nicht nur, dass Referenten aus der Praxis umfassend über ihre Projekte, Methoden und Erfahrungen berichten – auch die offene Gesprächsatmosphäre trägt dazu bei, dass die Teilnehmer handfestes Wissen mit nach Hause nehmen können.*

(siehe: <http://www.knappconsult.de/blog/beitrag/artikel/stammdaten-management-forum-2013/>)

mit den besten Grüßen aus Annecy / Haute Savoie

Dr. Wolfgang Martin

---



Folgen Sie uns auf [@wmartinteam](https://twitter.com/wmartinteam)

---

## BISTRO®©

The BI App Store

Die zentrale Plattform für maßgeschneiderte und bewährte BI-Anwendungen, -Werkzeuge und komplette Branchen-Lösungen.

Ihr Projekt – Ihre Lösung!

>> [Finden Sie Ihre BI-Lösung](#)



# Merger & Acquisitions

Schon wieder Actian...Big Data ☐ Big Deal?

**Fujitsu übernimmt Cloud-BPM-Anbieter RunMyProcess.** Fujitsu hat einen Vertrag mit RunMyProcess (RMP), einem in Paris angesiedelten Cloud-Service-Provider zum Erwerb aller Anteile von RMP abgeschlossen. Mit dieser Akquisition ergänzt Fujitsu seine Cloud-Angebote um Integration-Plattform-as-a-Service (iPaaS) und baut sein Cloud-Portfolio und damit sein weltweites Cloud-Geschäft weiter aus. Bleibt aber die Frage, wie es mit der bisher gut gelebten Partnerschaft Fujitsu-Cordys weitergehen soll? (09. April) Mehr zur Transaktion in der [Fujitsu-Pressemitteilung](#)

**LinkedIn übernimmt Newsreader Pulse.** LinkedIn hat bestätigt, die Newsreader-App Pulse für rund \$90m gekauft zu haben. Gerüchte dazu gab es schon im März. Das Programm Pulse News ist für Android, für iOS und als Web-App verfügbar. Der Service hat 30 Millionen Nutzer aus mehr als 190 Ländern. Es werden mehr als 10 Millionen Texte täglich gelesen. (11. April) Mehr dazu bei [TechCrunch](#)

**Big Data, Big Deal? Actian übernimmt ParAccel.** Finanzielle Details dieser Transaktion wurden nicht bekannt. In der Analysten-Welt rätselt man über den Sinn dieser Transaktion, denn Vectorwise und ParAccel sind zwei Produkte, die nebeneinander im gleichen Big Data-Markt positioniert sind. Integrieren lassen sie sich mit aller Wahrscheinlichkeit nicht. Natürlich kauft Actian die ParAccel-Kunden, aber die Kundenmenge ist eher überschaubar. So bleibt ein großes Fragezeichen und die Furcht, dass Actian hier eine gute Technologie sterben lassen wird. (19. April) Mehr dazu in der (schöngefärbten) [Actian-Pressemitteilung](#) und im [Blog von Curt Monash](#)

**IBM übernimmt UrbanCode.** Das in Cleveland, Ohio, ansässige Unternehmen automatisiert die Bereitstellung von Software und hilft Unternehmen beim schnellen Einsatz von Anwendungen im Bereich Mobility, Social Business, Big Data und Cloud. Das Tätigkeitsfeld des Unternehmens erstreckt sich insbesondere auf das Softwareentwicklungsgebiet Devops (Development & Operations). IBM will UrbanCode in seine Rational Software-Abteilung integrieren. Finanzielle Details zur Transaktion wurden nicht bekannt gegeben. (22. April) Mehr dazu in der [IBM-Pressemitteilung](#)

**Pentaho übernimmt seinen portugiesischen Partner Webdetails.** Webdetails entwickelt bereits seit mehreren Jahren Plug-Ins für Pentaho, wie dessen Community-Tools (auch „CTools“ genannt) zum Erstellen und Verwalten von Dashboards und Berichten. Im letzten November haben Webdetails und Pentaho gemeinsam den Pentaho Marketplace ins Leben gerufen, über den Entwickler auf der Projektplattform Github Plugins austauschen, installieren und laden können. (22. April) Mehr dazu in der [Pentaho-Pressemitteilung](#)

**Software AG übernimmt Cloud-Plattform-Anbieter LongJump.** Diese Übernahme ermöglicht den Kunden der Software AG die Entwicklung von flexiblen, situativen und prozessgesteuerten Anwendungen in der Cloud. Mit der PaaS-Funktionalität von LongJump können Anwendungen in öffentlichen oder privaten Clouds, On-Premise oder

auf jedem beliebigen mobilen Endgerät eingesetzt werden. Die einfache, schnelle und eigenständige Entwicklung von Anwendungen durch den Endbenutzer und die PaaS-Funktionalitäten gewinnen im Zuge der Digitalisierung von Unternehmen zunehmend an Bedeutung. (25. April) Mehr dazu in der [Software AG-Pressemitteilung](#)

---

## Zahlen

durchwachsene Quartalsergebnisse: besonders Hardware bereitet Sorgen

**Schweizer ELCA AG mit Umsatzrekord im Jahr 2012.** Die ELCA-Gruppe erreichte 2012 mit einem Umsatzplus von rund 6% die neue Rekordmarke von CHF 87,9 Millionen. Der Reingewinn betrug CHF 1,1 Millionen. Besonders stark ist ELCA nach wie vor bei der Beratung, Entwicklung und Integration von maßgeschneiderten IT-Lösungen. Rund 91% des Umsatzes stammen aus diesem Gebiet. (27 März) Weitere Zahlen und Fakten finden Sie im [Geschäftsbericht 2012](#).

**Google wächst weiter.** Im Q1/2013 stieg der Umsatz um 31% auf \$13,97 Milliarden, und der GAAP-Nettogewinn um 15,8% auf \$3,35 Milliarden. 92% der Umsätze stammen aus dem Werbegeschäft. Im Vorjahresquartal waren es noch 96%. Damit zeigen sich erste, wenn auch bescheidene Erfolge, die Abhängigkeit vom Werbegeschäft zu reduzieren. Die Umsätze des Werbegeschäfts wurden zu 67% auf Google-eigenen Seiten und zu 25% auf Partner-Seiten (Google AdSense) erwirtschaftet. Ähnlich wie bei Oracle bereitet das Hardware Geschäft Sorgen: Motorola belastet die Google-Bilanz mit einem Verlust von \$271m. (19. April) Mehr dazu in der [Google-Pressemitteilung](#)

**IBM verfehlt im Q1/2013 die Erwartungen der Analysten.** Bei der Hardware sieht es besonders trübe aus: Der Hardware-Umsatz ging im Vergleich zum Vorjahresquartal um 17% zurück. Insgesamt sank der Umsatz um 5% auf \$24,4 Milliarden. Der Gewinn sank um 1% auf \$3,0 Milliarden. Dabei wirkten sich die Einsparungen im Vertrieb und der Verwaltung positiv aus. (18. April) Mehr dazu in der [IBM-Pressemitteilung](#) und bei [InformationWeek](#)

**Trotz der Kritik an Windows 8: Microsoft schreibt gute Zahlen.** Microsoft steigerte den Umsatz im Q3 des Fiskaljahres um 18% auf \$20,49 Milliarden. Der Gewinn verbesserte sich im Vergleich zum Vorjahresquartal um 19% auf annähernd \$6,1 Milliarden. Microsoft übertraf damit die Erwartungen der Analysten. Die Aktie stieg nachbörslich um annähernd 2%. (18. April) Mehr dazu in der [Microsoft-Pressemitteilung](#)

**SAP Q1/2013: Software und Cloud-Subskriptionserlöse (Non-IFRS) um 23 % gestiegen.** Software und Cloud-Subskriptionserlöse (Non-IFRS) sind im Q1 um 23% auf 824m € gestiegen (währungsbereinigt um 25%) und die Software- und softwarebezogene Serviceerlöse (Non-IFRS) um 12% auf 2,94m € (währungsbereinigt um 14%). Das Q1 ist das 13. Quartal in Folge mit zweistelligem Wachstum bei Software- und softwarebezogenen Serviceerlösen (Non-IFRS). Ein außerordentlich hoher Softwareumsatz wurde mit SAP HANA erzielt: Die In-Memory-Plattform der SAP verdreifachte ihren Softwareumsatz. Es gab zudem ein starkes Wachstum im

Cloud-Bereich: Die auf das Jahr hochgerechneten Erlöse im Cloud-Bereich erreichten 900m € (Annual Cloud Revenue Run Rate). Das Betriebsergebnis (Non-IFRS) stieg um 8% auf 901m € (währungsbereinigt um 11%). Das Ergebnis je Aktie (Non-IFRS) stieg um 18% auf 0,58 €. Die SAP bestätigt den Ausblick für das Gesamtjahr 2013. (19. April) Mehr dazu in der [SAP-Pressemitteilung](#). Interessante Details zur Performance einzelner Länder findet man bei [ComputerWeekly](#). Auch lesenswert: Der Einsatz von SAP HANA in Frankreich wird durch den hohen Preis abgebremst. Mehr dazu in den [ERP-Infos \(en français\)](#)

**Zum ersten Mal seit fast zehn Jahren: Apple macht weniger Gewinn.** Apple machte mit \$9,5 Milliarden immerhin noch den vierthöchsten Quartalsgewinn seiner Geschichte. Im Jahresvergleich war das aber ein Rückgang von gut 18%. Der Umsatz stieg im Q2 des Fiskaljahres um 11,2% auf \$43,6 Milliarden. Apple verkaufte im Q2 37,4 Millionen iPhones und 19,5 Millionen iPads. Vor einem Jahr waren es 35,1 Millionen iPhones und 11,8 Millionen iPads gewesen. Der Verkauf der Mac-Computer blieb mit fast vier Millionen Einheiten stabil. (23. April) Mehr dazu in der [Apple-Pressemitteilung](#) und bei [Information Age](#)

**Informatica Q1/2013: Lizenzumsätze und Gewinn rückläufig.** Der Umsatz im Q1/2013 betrug \$214,3m, ein Anstieg um 9% von den \$196,0m im Vorjahresquartal. Die Software-Umsätze stiegen von \$85,9m im Vorjahresquartal auf \$87,9m. Dabei waren die Lizenzumsätze rückläufig: Sie sanken um 2% auf \$78,1m. Der GAAP-Gewinn aus dem operativen Geschäft war ebenfalls rückläufig und sank von \$38m im Vorjahresquartal auf \$24,7m. Der GAAP-Nettogewinn sank von \$26,5m (oder \$0,24 pro Aktie) im Vorjahresquartal auf \$17,9m (oder \$0,16 pro Aktie). (25. April) Mehr dazu in der [Informatica-Pressemitteilung](#)

**QlikTech Q1/2013: Umsatz steigt, der Verlust aber auch.** Der Umsatz ist auf \$96,5m im Vergleich zum Vorjahresquartal um 22% gestiegen und der Lizenzumsatz auf \$52,7m im Vergleich zum Vorjahresquartal um 14%. Der GAAP-Verlust aus dem operativen Geschäft betrug im Q1/2013 (\$16,8)m gegenüber (\$7,8)m im Vorjahresquartal. Der GAAP-Nettoverlust betrug (\$13,2)m oder (\$0,15) pro Aktie gegenüber (\$7,5)m oder (\$0,09) pro Aktie im Vorjahresquartal. (25. April) Mehr dazu in der [QlikTech-Pressemitteilung](#)

**Software AG im Q1/2013 mit enttäuschenden Zahlen.** Im Q1/2013 sank der Gewinn aufgrund deutlich gestiegener Kosten von 35,86m auf 27,21m Euro. Der Gewinn vor Zinsen und Steuern (EBIT) fiel von 54,82m auf 41,63m Euro. Der Umsatz ging von 254,55m auf 224,91m Euro zurück. Man patzte insbesondere beim Beratungsgeschäft. Die Kosten für Marketing und Vertrieb stiegen von 59,27m auf 72,81m Euro, die Ausgaben für Forschung und Entwicklung von 24,24m auf 26,22m Euro. (25. April) Mehr dazu in der [Software AG-Pressemitteilung](#)

**PSI mit Rekordauftragseingang im Q1/2013.** Der PSI-Konzern hat im Q1/2013 erneut einen Rekordauftragseingang von 73m Euro erzielt (31.03.2012: 69m Euro). Der Konzernumsatz erhöhte sich um 11% auf 45,4m Euro (31.03.2012: 40,8m Euro), der Auftragsbestand stieg zum 31.03.2013 um 4% auf 145m Euro (31.03.2012: 140 Euro). Das Betriebsergebnis (EBIT) wurde im Q1/2013 um 2% auf 2,1m Euro verbessert (31.03.2012: 2,04m Euro), das Konzernergebnis lag mit 1,6m Euro 19% über dem Vorjahreswert (31.03.2012: 1,3m Euro). (29. April) Mehr dazu in der [PSI-Pressemitteilung](#)

**MicroStrategy: Umsatzeinbuße von 6%!** Der Umsatz im Q1/2013 ging um 6% auf \$130,2m zurück. Das

überrascht besonders, weil der BI-Markt stark und gesund ist: Gartner erwartet, dass der weltweite BI-Markt um 7% auf \$13.8 Milliarden in 2013 wächst. Der Lizenzumsatz von MicroStrategy fiel sogar um 24% auf \$28,4m. Dazu kommt ein Verlust von \$5,2m (im Vorjahresquartal gab es noch einen Gewinn von \$1,1m). (30. April) Mehr dazu in der [MicroStrategy-Pressemitteilung](#)

---

## Trends

### Big Data-Debatte zu Hadoop und Analytik im Abfallgeschäft

**Pro und Contra: Wird Hadoop die dominierende Plattform?** Apaches Hadoop Rahmenwerk wird vielfach mit der Big Data-Bewegung gleichgesetzt, aber wird es wirklich zur dominierenden Datenmanagement-Plattform für uns alle? In einer früheren Debatte hatten wir gefragt: „Ist das Ende von Data Warehousing nahe?“ (siehe: [InformationWeek](#)) mit dem Hintergrund, dass Hadoop die Rolle des Data Warehouse für immer ändert. Aber mit dem Aufkommen von mehreren hochstehenden SQL-auf-Hadoop-Optionen und Projekten wie Clouderas Impala, der Apache Drill-Initiative angeführt von MapR, IBM BigSQL, Hortonworks Stinger Projekt und EMCs Pivotal Distribution stellt sich die Frage neu und in neuer Form. Die Annahme ist jetzt, dass Hadoop relationale Datenbanken oder andere Werkzeuge nicht vollständig ersetzen wird, wobei sich die Frage stellt: Wird Hadoop zum hoch-skalierenden Zentrum oder Hub, von dem die meisten Datenmanagement-Aktivitäten und Analysen ausgehen oder integriert sein werden? Die Debatte führen:

Pro: David Menninger, Head of Business Development and Strategy, Pivotal Initiative, EMC: Hadoop wird führend.

Contra: James Kobielus, IBM Big Data Evangelist: SQL steht im Zentrum.

Die Beiträge lesen Sie in der [InformationWeek](#)

**Abfallunternehmen spart Geld durch den Einsatz von Analytik.** Abfall-Verarbeitung ist ein altes Geschäft, aber neue Analytik-Technologien bringen einen frischen Wind in die Branche. Eine Reihe europäischer Unternehmen setzen heutzutage Sensoren an den Abfall-Containern ein, um die besten Zeiten und Routen für Abfallabfuhr zu ermitteln. Die in Helsinki ansässige Enevo liefert solche Sensoren an skandinavische Abfallunternehmen aus. Die Sensoren sammeln Daten über Abfallvolumen und Temperaturen in den Abfallbehältern. Die Daten gehen zurück an Enevo, die sie auswertet. Das Ziel ist es, die Anzahl der Behälter zu reduzieren, die mit Abfall überquellen, ebenso wie die Anzahl der Touren mit nahezu leeren Behältern. Unternehmen, die die Sensoren und Auswertung von Enevo einsetzen, sparen nahezu ein Drittel ihrer Logistik-Ausgaben. Als nächsten Schritt plant Enevo ein Pilotprojekt in Kanada. Mehr dazu bei [GigaOm](#)

---

## Kurzmeldungen

Neues zu BI und Big Data, zur Cloud, zu Social Media und zur IT

**Daten-getriebene Unternehmen übertreffen Mitbewerber in den finanziellen Ergebnissen.** Arbeiten mit Daten und Treffen von Entscheidungen auf Basis von Fakten wirkt positiv auf die finanziellen Ergebnisse. Unternehmen, die eine daten-getriebene Kultur leben – i.e. Unternehmen, die sich selber als besser in der Nutzung von Daten sehen als ihre Mitbewerber – stufen sich in der Regel um den Faktor drei als substanziiell besser in der Finanz-Performance ein als ihre Mitbewerber. Das belegt eine Studie der Economist Intelligence Unit. Mehr dazu bei [CIO](#)

**Fallstudie: Tesco spart Millionen mit Supply Chain-Analytik.** Tescos Partnerschaft mit Dunhumby, Anbieter von Analytik-Lösungen für den Handel, ist wohl bekannt und gilt als Musterbeispiel für Kundendaten-Analytik. In den letzten 5 Jahren hat Tesco den Analytik-Ansatz auf Supply Chain-Daten erweitert und hat viele Millionen Pfund durch Abfallvermeidung, Optimierung von Kampagnen und Anpassung von Lagerhaltung an fluktuierende Nachfrage einsparen können. Mehr dazu bei [InformationAge](#)

**Warum die Kollision von Big Data mit Privatsphäre eine neue Politik erfordert.** Bewegungen von Menschen können mit hochgradiger Präzision vorhergesagt werden. Das macht es sehr leicht, anonymisierte Bewegungsprofile Individuen zuzuordnen. Weil man aus solcher Information wertvolle Rückschlüsse ziehen kann, brauchen wir besseren Datenschutz und Regulierung. Mehr dazu bei [GigaOM](#)

**Die Mächtigkeit und Reichweite von Analytik bewirkt neue ethische Dilemmas.** Immer öfter bekommt Technologie-Design und Nutzung eine ethische Dimension. Das gilt insbesondere für Analytik. Mehr dazu in [SearchBusinessAnalytics](#)

**Verbraucher-Datenschutz kommt zuerst, dann kann Analytik folgen.** Die Grenzlinie zwischen Analytik und Privatsphäre war schon immer unklar, aber mit Big Data verschwimmt diese Linie fast völlig. Bessere Technologien und immer detaillierte Datenanalysen stellen dem Management dringende Fragen zu Sicherheit, Verantwortung und Privatsphäre. Mehr dazu in [SearchBusinessAnalytics](#)

**Daten töten nicht die Kreativität, aber sie ändern die Art und Weise, wie man Geschichten erzählt.** Man sieht mehr und mehr Artikel, in denen diskutiert wird, wie Daten die Kreativität beeinflussen. Einige sagen, wir verlieren unseren Sinn zum Erzählen von Anekdoten und Geschichten. Ist das in der Tat so? Lesen Sie dazu den Beitrag in [TechCrunch](#)

**10 Big Data-Trends von der GigaOM Structure Data Conference.** Die GigaOM Structure Data zeigte Trends, die die 10 neuen Regeln präsentieren, um Big Data zu einer effektiven und profitablen Realität in ihrem Unternehmen machen. Mehr dazu bei [eWeek](#)

**Graphen vs. SQL.** Lesen Sie Roberto Zicaris Interview mit Michael Blaha, Partner bei Modelsoft Consulting Corporation, bei [odbms.org](#)

**PwC-Anbieterstudie: Die größten Herausforderungen für Cloud.** Cloud sollte idealerweise mit anderen Trends

wie Mobility, Big Data und Social Media integriert werden. Diesen Anwenderwunsch zeigt eine Befragung von Anbietern. Mehr dazu bei [CIO](#)

**Warum SaaS-Anwendungs-Integration neue Strategien und Werkzeuge erfordert.** Alte Werkzeuge und Adhoc-Methoden taugen nicht zur Integration von In-House- mit SaaS-Anwendungen. Sie sind den Anforderungen von Orchestrierung, Sicherheit, Daten-Transformation und mehr nicht gewachsen. Aber dennoch haben viele Unternehmen immer noch nicht die für Unternehmens-SaaS-Anwendungs-Integration notwendigen Werkzeuge und Methoden eingeführt. Das sagen Analysten von Gartner Research und 451 Research. Mehr dazu bei [SearchCloudApplications](#)

**Woher wissen Sie, dass Ihr Anbieter sein Cloud-SLA auch einhält?** Ein Cloud Service-Level Agreement ist sicherlich wichtig, aber es zu kontrollieren ist noch wichtiger. SLA-Administration ist im Endeffekt eine spezielle Form von Application Performance Management in der Cloud, und wenn das nicht funktioniert, dann können die erwarteten Einsparungen im Betrieb ausbleiben. Einer der wichtigsten Vorteile und Nutzen von Cloud-Services fällt damit aus. Mehr dazu bei [SearchCloudComputing](#)

**Unternehmens-App Stores helfen Nutzern und IT, BYOD richtig zu nutzen.** Erfolgreiche Unternehmens-App Stores zeigen, dass die Nutzer ihre Rolle richtig verstehen, in dem sie sich im Unternehmens-Software-Shop bedienen. Mehr dazu bei [eWeek](#)

**Die 6 Schritte zum Social Business.** Wie Sie Social Media erfolgreich im Unternehmen etablieren. Aber Achtung: Social Media ist nicht mit Social Business gleichzusetzen. Der Weg dahin ist nicht leicht. Das zeigt eine Studie von Altimeter. Mehr dazu bei [CIO](#)

**Mit Daten-Strategien gewinnt die IT ihr „I“ zurück.** In den letzten 50 Jahren war das Wachstum der IT getrieben durch das Aufkommen eines "next big thing" – Mainframes, Minis, PCs, LANs, Web, mobile, social, SaaS, Cloud usw. Jede Epoche etablierte erfolgreich eine neue Plattform, eine Kombination aus Hardware, Software und Kommunikation. Aber immer war es das „T“ in IT, das den eigentlichen Mehrgewinn brachte. Das ändert sich jetzt. Mehr dazu bei [ComputerWeekly](#)

**Der Tod eines/r Vertriebsmanns/frau.** Unternehmen haben bereits die Art und Weise geändert, wie IT eingekauft wird, aber da wird noch ein weitergehender massiver Wandel eintreten. Anbieter wie EMC, IBM, Oracle, Microsoft, SAP und VMware sollten sich rechtzeitig darauf einstellen. Mehr dazu bei [GigaOM](#)

**Sieben Regeln zum Managen von kreativen (aber schwierigen) Mitarbeitern.** Launisch, fahrig, exzentrisch und arrogant? Vielleicht, aber man kommt ohne sie nicht aus. In der Tat muss man lernen, wie man das Beste aus seinen kreativen Mitarbeitern herausholt, denn ohne kreative Mitarbeiter geht es nicht: Wenn man nur freundliche und leichtgängige Mitarbeiter einstellt und promotet, wird das Unternehmen im besten Fall mittelmäßig sein. Was sind also die Schlüssel, um kreative Mitarbeiter zu engagieren und zu halten? Mehr dazu im [Harvard Business Review Blog](#)

---

## Und zum Schluss...

Ein Büro im Jahre 1937

**Wer weiß noch, wie Büros aussahen, bevor es Rechner und Internet gab?** Eine Zeitreise zurück in das Zeitalter, als Schreibmaschinen lautstark klapperten, und Rauchschwaden einem die Sicht auf seine Kollegen und Kolleginnen nahmen. Mehr dazu in Bild und Wort bei [PopSci](#)

---

## Termine

Big Data und Customer Information Management



### Talend Connect

Melden Sie sich an und nutzen Sie die Gelegenheit Talend kennenzulernen und sich mit Talend Kunden, Interessenten und Partnern auszutauschen. Im Fokus stehen die Themen Big Data, Data Management und Data Services, die anhand von Kunden Case Studies vorgestellt werden. Die Analyst-Keynote hält Dr. Wolfgang Martin zum Thema „Wird Big Data die Welt verändern?“

Weitere Informationen zur Agenda erhalten Sie [hier](#) und zur Anmeldung bitte [hier](#) klicken.

06. Juni, Frankfurt/M



### 360° Customer Data View: Die Uniserv Innovative 2013 Aktuelle Trends im Customer Information Management

Wie sieht eigentlich die 360°-Sicht auf den Kunden aus? Alle Informationen und Interaktionen des Kunden sind verfügbar auf Knopfdruck und jederzeit gezielt einsetzbar. Datensätze lassen sich unkompliziert mit weiteren Merkmalen wie z.B. Location Information oder Mikromarketing-Details anreichern. Analysen liefern solide und verlässliche Ergebnisse. Ein Zustand zu schön, um wahr zu sein? Im Gegenteil. In Zeiten von Big Data, Social

Media und Cross-Channel-Strategien ist es für den Unternehmenserfolg sogar wichtiger denn je, Kundendaten intelligent zu nutzen.

Wie das funktioniert? Das und mehr erfahren Sie auf der **Uniserv Innovative 2013 am 06. Juni in Frankfurt**. An diesem Tag erwarten Sie die neuesten Trends rund um das Thema Customer Information Management:

- Entdecken Sie, wie Sie das volle Potenzial aus Ihren Kundendaten schöpfen
- Lernen Sie von Best Practices der Unternehmen Henkel und Vitra
- Erfahren Sie von Journalist und Datenexperte Thomas Ramge, wie Kundendaten die Wirtschaft revolutionieren
- Profitieren Sie vom Marktwissen der renommierten Analysten von:



Melden Sie sich noch heute an unter: [www.uniserv.com/innovative](http://www.uniserv.com/innovative).

14. Juni, Frankfurt/M



**Executive Business Breakfast: Ressourcenmanagement und Kapazitätsplanung** sind ein wichtiges Thema, mit dem sich das Planview Executive Business Breakfast am Freitag 14. Juni 2013 in der Rocco Forte Villa Kennedy (Frankfurt/Main) beschäftigt. Die Ergebnisse einer globalen Studie zu diesem Thema – an der mehr als 600 Führungskräfte aus allen Teilen der Welt teilgenommen haben – liegen nun vor und werden anlässlich dieses Business Breakfast in kleinem Kreise vorgestellt. Außerdem: Die Analyst-Keynote zu „Konsolidierung & Synchronisierung von strategischer, Finanz- und operativer Planung“ hält Dr. Wolfgang Martin. Um sich anzumelden senden Sie bitte eine E-Mail an [Judith Schuder](mailto:Judith.Schuder@planview.com).

---

## Impressum

Sie haben Fragen und Anregungen? Dann schicken Sie uns eine [E-Mail](#).

Sie wollen den Newsletter abonnieren? Hier geht es zur [Anmeldung](#)

Sie wollen den Newsletter abbestellen? Dann schicken Sie uns eine [E-Mail](#).

Inhalt, Zusammenstellung, Anzeigen, Sponsorship: Dr. Wolfgang Martin

Wolfgang Martin Team

S.A.R.L. Martin

74000 Annecy – France

T: +33-4-50099244

Internet: [www.wolfgang-martin-team.net](http://www.wolfgang-martin-team.net)

Weitere Informationen über den Absender dieses Newsletters finden Sie im [Impressum](#).

Tous renseignements par e-mail à: [info@wolfgang-martin-team.net](mailto:info@wolfgang-martin-team.net)

Tous droits réservés. Alle Rechte vorbehalten. Copyright © 2013 S.A.R.L. Martin

Versand durch: HBI GmbH (PR-Agentur) [www.HBI.de](http://www.HBI.de)