



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

Neues von der SAPPHIRE in Madrid - [mehr](#) »

Planview

Planview: Unternehmenskultur und Betrieb
verändern - [mehr](#) »

Neue Research Note

Metasonic: Big Data meets Business Processes –
jetzt auch auf Englisch - [mehr](#) »

Merger & Acquisitions

Infor und SAS Institute arrondieren ihre Angebote -
[mehr](#) »

Zahlen

The (Raise and) Fall of HP - [mehr](#) »

Trends

Probleme in NoSQL, Cloud ist nicht Cloud und zur
Zukunft der IT - [mehr](#) »

Kurzmeldungen

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

Und zum Schluss...

Grenzenlose Freundschaften auf Facebook - [mehr](#) »

Editorial

Neues von der SAPPHIRE in Madrid

Mit 11.000 Teilnehmern bei der SAPPHIRE/TechEd in Madrid (13. bis 15. Nov.) war die SAP zwar weit von den 90.000 bei Salesforce entfernt, aber Madrid ist nicht San Francisco, und außerdem war ein Generalstreik angekündigt. Die Eröffnungsk keynote verfolgten 6.500 im Saal und ungezählte Zuschauer im Web. Bill McDermott wurde von Utah per Satellit zugeschaltet, aber Jim Hagemann Snabe war tatsächlich persönlich da.

Die Botschaft: Technologie Innovation treibt Business Innovation. Technologie Innovation sieht die SAP in einer Vereinfachung (Simplification) der Wertschöpfungskette durch Cloud Computing, der mobilen Verfügbarkeit von überall und jederzeit und der Daten durch SAP HANA. So lässt sich mehr Wert bei geringeren Kosten schöpfen.

Als Business-Beispiele wurden genannt: der Wandel in der Musik-Industrie (Verschwinden der Schallplatte und ihrer traditionellen Wertschöpfungskette ausgelöst durch den MP3-Player und Apples iTunes-Börse), der Mode-Branche (Vereinfachung der Wertschöpfungskette durch Outsourcing und Einbinden des Kunden in den Design-Prozesse, Ergebnis: von 2 Mode-Kollektionen pro Jahr auf 5 und mehr) und des Gesundheitswesens (Entscheidungssysteme assistieren den Ärzten, vermeiden so Fehler, senken die Kosten und lassen dem Arzt mehr Zeit für den Patienten). Einen Satz von Jim Snabe sollte man auch nicht vergessen: Alles, was wir tun, ist „cloud-enabled“!

In Madrid wurde „SAP 360 Customer“ angekündigt, das neue CRM-System auf HANA. Es ist die erste der neuen Generation „SAP 360“ von SAP-Business-Lösungen auf HANA. SAP CRM 360 basiert noch immer auf dem traditionellen Ansatz Vertrieb, Marketing und Service, aber jetzt ist alles „besser“ und vor allem auch schneller. Nun ja, die SAP hat SAPJam dazu gepackt. Das ist eine Kombination aus Streamwork- und SuccessFactors-Komponenten und gibt dem Ganzen einen Social Flavor, die SAP spricht von einer Redefinition von „sozial“ für Unternehmen. In der Tat umfasst SAP Jam sowohl strukturierte Kollaboration als auch ein Facebook und ein YouTube für Unternehmensbelange. So kommen Prozesse und ein sozialer Ansatz zusammen. SAP Jam wird aktuell von rund 8 Millionen Nutzer bereits eingesetzt und hat eine 60% Wachstumsrate. Dazu kommt SAP 360 Customer auch mit einer Sentiment-Analyse plus im nächsten Release noch weiterer prädiktiver Analytik. Mobile ist alles natürlich auch. Die Apps sehen in der Tat auch richtig chic aus. Für den Service insbesondere gibt es auch 3D-Darstellungen von Teilen und Produkten. Die Migration von SAP CRM zu SAP 360 Customer sei auch einfach und schnell. Das wird sich zeigen. Alles in allem ist das schon ein Schritt von CRM zu CX (customer experience). Jim Snabe sagte auch: „In Zukunft werden wir auch gewinnen, weil wir die beste User Experience bieten.“

Damit sind wir auch beim großen Thema der SAPPHIRE 2012: SAP HANA. Da HANA jetzt der Motor für die SAP 360-Lösungen ist, ist HANA nun auch zu einer ACID-Datenbank für das gesamte Unternehmen geworden. Mit SP5 sei HANA jetzt auch betriebstauglich im Rechenzentrum. Vishal Sikka beschreibt HANA als kombinierte OLTP- und OLAP-Datenbank für strukturierte und unstrukturierte Daten. HANA ist aber nicht nur Datenbank, sondern ist in den SAP 360-Lösungen auch Applikations-Server plus Server für Analytik, prädiktive Analytik und Text-Analytik. In der SAP HANA Cloud bei Amazon gibt es Zugriff und Nutzung von HANA für \$0,99 pro Stunde, so Vishal Sikka. Der SAP-Traum für die Zukunft: Die komplette Abschaffung von Batch-Jobs im Unternehmen. Vishal Sikka sieht drei Konsequenzen, die aus HANA folgen: „design thinking and user experience“ (aufgrund der Geschwindigkeit und Rechenleistung von HANA im Betrieb), „radically improved developer experience“ (Die SAP hat zusammen mit WiPro eine neue Generation von Anwendungsentwicklungsumgebung mit HANA als Motor entwickelt.) und „real-time platform for open, evolving systems“ (Die SAP hat ein Start-Up-Programm aufgelegt, das der Entwicklung von Lösungen auf HANA dient, die jenseits des SAP-Geschäftes liegen. (beispielsweise der Einsatz von HANA in der Krebstherapie oder der 3D-Kartographierung von Sternen).

Die SAP BI-Strategie basiert auf einer Vision für „intelligente Daten“. Dazu gehören die Werkzeuge Visual Intelligence, Mobile BI und prädiktive Analyse. So ist man auch für Big Data gerüstet. Für die SAP ist Big Data nicht nur durch die 3V (velocity, volume, variety) gekennzeichnet, sondern auch insbesondere durch die steigenden Anforderungen durch immer mehr Nutzer von BI. Heute haben 10% der Mitarbeiter eines Unternehmens Zugang zu BI, 2014 sollen es schon 50% sein und 2020 dann 75%. Die Basis von BI bei SAP sind Data Warehousing, SAP HANA und Enterprise Information Management. Die vier Bausteine darauf sind Enterprise Performance Management, angewandte Analytik, BI und Governance, Risk und Compliance. Der SAP-Fokus liegt auf Core (BI als Basis von Innovation und kontinuierlicher Marktführerschaft), Creative (schnelle Wertschöpfung für IT und Fachabteilungen), Mobile (BI für alle, überall und jederzeit), Extreme (Big Data, Echtzeit- und prädiktive Analytik) und Social (Entscheidungsfindung, Kontexte und Netzwerke).

Co-CEO Jim Hagemann Snabe sieht mit HANA im In-Memory-Computing einen Vorsprung von zwei Jahren auf die Mitbewerber. Durch die Übernahmen von Ariba und SuccessFactors sieht sich die SAP nun auch als der in der Welt am stärksten wachsende Cloud-Anbieter. Damit unterstreicht die SAP, dass sie sich in der Transformation zu einem zwei Business-Modell-Unternehmen befindet. Man erwartet 2014 im Cloud-Geschäft eine positive Marge. Für den Vertrieb bedeutet diese Transformation auch die Stärkung des indirekten Vertriebs. In 2010 kamen 12% der Umsätze über den indirekten Kanal, aktuell sind es bereits 33% und für 2015 peilt man 40% an. Das hat auch für die Produktstrategie Konsequenzen: Man ist jetzt ein großes Unternehmen und kann sich daher auch ein zwei Plattform-Modell für seine Produkte leisten, nämlich eine für die Cloud und eine für On-Premise. Zum Vergleich betonte die SAP, dass die großen Automobilbauer auch mehr als eine Plattform nutzen.

Und noch etwas konnte man in Madrid lernen: SAP-Kunden brauen mehr als 72% des weltweit produzierten Biers, na denn Prost!

Mit den besten Grüßen aus Annecy / Haute Savoie: Frohe Weihnachten und einen Guten Rutsch!

Dr. Wolfgang Martin



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

Planview

Planview: Unternehmenskultur und Betrieb verändern



50 Wege, Ihre Mitarbeiter zu lenken –
Unternehmenskultur und Betrieb verändern

Führungskräfte sprechen gerne über Veränderungen in der Unternehmenskultur. Obwohl viele dieser erforderlichen Veränderungen eher betriebsorientiert sind, gibt es auch solche, die sich auf Kommunikationsstrategie, Zielausrichtung oder Einblicke in die Mitarbeitermotivation beziehen. Informieren Sie

sich jetzt über die 50 Möglichkeiten, mit denen Sie Ihre Mitarbeiter erfolgreich an betriebliche und unternehmenskulturelle Veränderungen heranführen und dafür sorgen, dass Ihre Initiativen auch erfolgreich umgesetzt werden. [Holen Sie sich jetzt das Whitepaper von Planview!](#)

Neue Research Note

Metasonic: Big Data meets Business Processes [□ jetzt auch auf Englisch](#)

Metasonic – Research Note – Agile Enterprises are Data Driven: *Big Data Meets Business Processes*. Jetzt auch in Englisch, hier geht es zum [Download](#)

Merger & Acquisitions

Infor und SAS Institute arrondieren ihre Angebote

SAS übernimmt die wichtigsten Assets von rPath. SAS hat Technologie und Mitarbeiter von rPath übernommen, einem in North Carolina ansässigen Anbieter von Systemautomations-Technologien. Durch den Ankauf des Codes und die Übernahme ausgewählter Mitarbeiter hat nun SAS die Möglichkeit, Set-Up und Management von SAS-Lösungen in beliebigen virtuellen Umgebungen besser zu automatisieren. Damit verbessert sich auch die Cloud und On-Demand-Expertise von SAS. (30. Nov.) Mehr dazu in der [SAS-Pressemitteilung](#)

Infor übernimmt Orbis Global. Infor verstärkt mit der Akquisition von Orbis Global seine ebenfalls zugekaufte CRM-Suite Epiphany um das Marketing Resource Management (MRM) von Orbis. Der Deal kommt nicht ganz überraschend, denn bereits seit fast zwei Jahren sind Infor und Orbis Partner: Die Orbis-MRM-Applikation ist schon mit „Infor10 CRM Enterprise“ (Epiphany) integriert. Diese Integration soll jetzt weiter verbessert werden. Finanzielle Details wurden nicht bekannt. (04. Dez.) Mehr dazu in der [Infor-Pressemitteilung](#)

Zahlen

The (Raise and) Fall of HP

HP mit Quartalsverlust von \$6,9 Milliarden (\$3,49 Dollar pro Aktie). Im Q4, das am 31. Okt. endete, ging der Umsatz um 7% auf \$30 Milliarden zurück. Viel schlimmer noch als der Umsatzrückgang: HP muss \$8,8 Milliarden der Investition in Autonomy abschreiben. HP vermutet, einer betrügerischen Buchhaltung bei Autonomy aufgesessen zu sein und kündigt rechtliche Schritte an. Der nicht GAAP-konforme Aktiengewinn, in den die massive Abschreibung auf Autonomy nicht eingeht, betrug \$1,16. Analysten hatten \$1,14 Dollar pro Aktie bei einem Umsatz von \$30,4 Milliarden Dollar erwartet. (20. Nov.) Mehr dazu in der [HP-Pressemitteilung](#) und bei [InformationAge](#)

Salesforce.com im Q3 mit Umsatz- und Verluststeigerung. Der Quartalsumsatz im Q3, das am 31. Okt. endete, stieg um 35% auf \$788m. Die Subskriptions- und Support-Umsätze beliefen sich auf \$741m, ebenfalls eine Steigerung um 35% im Vergleich zum Vorjahresquartal. Die Umsätze für Professional Services und andere Umsätze betragen \$48m, eine Steigerung um 36%. Der Verlust pro Aktie nach GAAP betrug (\$1.55). Das hat aber keinen Einfluss auf die Bewertung von salesforce.com, solange wenigstens man ein steiles Wachstum verzeichnet. (20. Nov.) Mehr dazu in der [salesforce.com-Pressemitteilung](#)

Splunk mit 56% Lizenzumsatzsteigerung Q3/2013. Im Q3/2013, das am 31. Okt. endete, konnte Splunk 350 Neukunden gewinnen. So erreichte der Gesamtumsatz \$52,0, eine Steigerung um 67% zum Vorjahresquartal. Dabei betrug der Lizenzumsatz \$34,6m. Allerdings reichte diese beachtliche Umsatzsteigerung noch nicht aus, um Gewinn zu machen. Der operative GAAP-Verlust betrug \$5,4m. (29. Nov.) Mehr dazu in der [Splunk-Pressemitteilung](#)

Sage Deutschland: Umsatz erstmals über 100 Millionen Euro. Die britische Sage Group plc hat die Ergebnisse des Geschäftsjahres 2011/12 vorgestellt, das am 30. September 2012 endete. Für Deutschland und Österreich konnte die Sage Software GmbH ihr Ergebnis deutlich steigern: Der Umsatz verbesserte sich um 5,3% auf 101,6m Euro, womit die deutsche Landesgesellschaft im Vergleich zur Sage Gruppe überdurchschnittlich stark gewachsen ist. Hierzu trug vor allem das Lizenzwachstum von 7,4% bei. Aber auch das Umsatzplus in den strategischen Wachstumsfeldern wie Cloud Computing spielte eine bedeutende Rolle. (05. Dez.) Mehr dazu in der [Sage-Pressemitteilung](#)

Trends

Probleme in NoSQL, Cloud ist nicht Cloud und zur Zukunft der IT

Die beiden typischen Einwände gegen NoSQL-Datenhaltungssysteme. Wenn man über NoSQL-Datenhaltungssysteme spricht und diskutiert, dann kommen immer wieder zwei Einwände hoch:

1. It's very hard to move data out from one NoSQL to some other system, even other NoSQL. There is a very hard lock in when it comes to NoSQL. If you ever have to move to another database, you have basically to re-implement a lot of your applications from scratch.
2. There is no standard way to access a NoSQL data store. All tools that already exist for SQL have to be

recreated to each of the NoSQL databases. This means that it will always be harder to access data in NoSQL than from SQL. For example, how many NoSQL databases can export their data to Excel? (Something every CEO wants to get sooner or later).

Klar, das sind valide Punkte. Roberto V. Zicari wollte aber mehr dazu erfahren und startete eine Expertendiskussion mit Dwight Merriman (Gründer 10gen, Macher der MongoDB), John Hugg (VoltDB Engineering), Steve Vinoski (Architekt bei Basho) und Cindy Saracco (IBM Senior Solutions Architect). Diesen ersten Teil finden Sie auf odbms.org

Im zweiten Teil folgen die Antworten von J Chris Anderson (Couchbase, Mitgründer und Mobile Architect), Marko Rodriguez (Aurelius, Mitgründer), David Webber (Oracle, Information Technologist), Wiqar Chaudry (NuoDB, Tech Evangelist), Robert Greene (Versant, Vice President Technology) und Jason Hunter (MarkLogic, Chef-Architekt). Die finden Sie auch auf odbms.org

Nennt es nicht "Cloud", wenn's doch nur ein "Hosting Service" ist. Eine Marktbefragung von CIOs durch den Hosting-Anbieter ElasticHosts zeigt, dass Unternehmen mehr und mehr frustriert sind, wenn sie feststellen müssen, dass eine angebliche Cloud sich als traditioneller Hosting-Service herausstellt. Es wird Zeit, dass Kunden solche falschen Cloud Services erkennen und zurückweisen, so David Linthicum in der *InfoWorld*. Diese falschen „Cloud“-Services werden gemäß der Befragungsergebnisse mit Festpreis, nicht-skalierbar und ohne Selbstbedienung angeboten. Diesen „aufgewärmten“ Hosting-Technologien fehlen also zentrale Cloud-Merkmale. Bis man das gemerkt hat, hat man u.U. viel Zeit und Ressourcen verschwendet. Gar nicht zu reden, wenn man das erst im Implementierungsprojekt merkt. "What can you do about this problem? Call BS on the BS," he recommends. "If a vendor promotes something as a cloud solution though it's not, tell the guilty party to stop misleading you--you have better ways to spend your day." Mehr dazu in David Linthicums Beitrag in der *InfoWorld*

Die zukünftige IT: "Less Building, More Bundling". In vielen Unternehmen gehen heute Marketing, Personalabteilung und auch andere Bereiche in verschiedene technologische Richtungen. Die IT ist somit nicht mehr der einzige Herr über die im Unternehmen eingesetzte Informationstechnologie. Insofern hat die IT eine neue Mission: Alle Dienstleistungen eines Unternehmens müssen sicher miteinander verbunden werden. Daher wird in Zukunft die IT weniger Applikationen entwickeln, sondern mehr in Richtung Systemintegration gehen. Das ist zwar nicht alles neu, aber man sollte jetzt noch besser die Trends in Unternehmenstechnologie, Budgets sowie Rollen und Profile in der IT bewerten und priorisieren. Eric Lundquist betrachtet dazu in seinem Beitrag in der *InformationWeek* drei Entwicklungen.

Kurzmeldungen

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

Amazon bringt mit Redshift ein Cloud Data Warehouse in den Markt. Es handelt sich um ein auf ParAccel basiertes Data Warehouse für Multi-Terabyte und Petabyte-Datenvolumen. Während eine typische Data Warehouse-Installation \$19.000 bis \$25.000 pro Terabyte pro Jahr kostet, soll Redshift durchschnittlich \$1,000 pro Terabyte jährlich kosten, so Jeff Barr, Amazon Web Services Evangelist. Redshift wird schon von Jaspersoft und MicroStrategy unterstützt. Bald sollen auch Cognos von IBM und BusinessObjects von SAP folgen. Mehr dazu bei *InformationWeek*

Big Data-Debatte: Aus für ETL? Extrakt-, Transform- und Lade-Prozesse waren bisher mit dem Data Warehouse-Konzept untrennbar verbunden. Mit Hadoop & Co. könnte aber alles anders werden. Dazu gibt es eine (anbieter-gefärbte) Debatte mit dennoch einigen Denkanstößen. Mehr dazu bei [InformationWeek](#)

Big Data trifft BI: Jenseits des Hypes. Der Einsatz von Hadoop als Open Source NoSQL-Datenhaltungssysteme gewinnt an Fahrt. Wie kann man mit Business Analytik auf dieser Big Data-Plattform auch die gewünschten neuen Einsichten erzielen? Hier bringen Cloudera, Platfora, SiSense und andere neue Möglichkeiten ins Spiel. Lesen Sie diesen Beitrag von Cindi Howson (BIScorecard) in der [InformationWeek](#)

Wenn Datenfehler keine Rolle spielen: Scheitert Big Data-Analytik an schlechten Daten? Adrian Lane meint: nein! Mehr dazu in seinem Beitrag in [DarkReading](#)

Big Data hat den Hype...aber wir leben immer noch im Zeitalter des Big Spreadsheet. Das ist wohl wahr, aber werden wir auch irgendwann den Sprung von allgegenwärtigen und überall genutzten Spreadsheets zu Big Data schaffen? Mehr dazu bei [InformationActive](#)

Facebooks Warehouse-Daten wachsen um 180 Petabytes im Jahr. Bei Facebook setzt man im Big Data Management auf Hadoop, hat aber Werkzeuge wie Corona selbst entwickeln, bzw. weiterentwickeln müssen, um der Datenmenge Herr zu werden. Mehr dazu bei [TheRegister](#)

Dringend gesucht: Qualifizierte Data Scientists. Es ist schwer genug, einen guten Data Scientist zu finden, aber es ist noch schwerer einen zu finden, der auch effektiv daten-getriebene Einsichten an nichttechnische Mitarbeiter vermitteln kann. Mehr dazu in der [InformationWeek](#)

Im Zeitalter von Big Data sind die guten, alten RDBMS nicht mehr die richtigen Werkzeuge für viele Datenbank-Aufgaben. Alternativen sind die NoSQL-Datenhaltungssysteme, aber welches NoSQL-Datenhaltungssystem für welche Aufgabe? Einen Kurzfürher finden Sie bei der [InfoWorld](#)

Kontroverse Diskussionsbeiträge zu „Eventual Consistency“ in NoSQL-Datenhaltungssystemen. Im ersten Beitrag mit Justin Sheehy (CTO bei Basho) geht es besonders um Eventual Consistency in Bankanwendungen. Den Beitrag finden Sie auf [odbms.org](#).

Im zweiten Beitrag mit Michael "Monty" Widenius (Haupt-Autor der Originalversion der MySQL-Datenbank) wird ein anderer Standpunkt erläutert. Das lesen Sie auch auf [odbms.org](#).

MIT Studie: 'Digitally Mature' Unternehmen sind profitabler. Unternehmen, die eine erfolgreiche Transformation des Geschäftsmodells vollzogen haben und jetzt auf Technologien wie soziale Medien, Mobile und Analytik setzen, sind nicht nur profitabler, sondern auch deutlich besser im Generieren von Umsatz. Mehr dazu bei [InformationAge](#)

Was in Unternehmens sozialen Netzen fehlt: der Zweck. Gruppen mit gemeinsamen Interessen sind der Treiber für den Erfolg von sozialen Netzen. In der Arbeitswelt gilt das nicht. Hier heißt der Treiber: Zweck. Mehr dazu in der [InformationWeek](#)

Wells Fargos frustrierender Weg zum "Social Enterprise". Im Idealfall sollten soziale Werkzeuge und Komponenten in die Unternehmens-Anwendungen integriert sein und den Kunden im Endeffekt mit einschließen. Beispielsweise könnten so kollaborative Werkzeuge, die in einer Kreditvergabe-Anwendung eingebettet sind, sehr wertschöpfend für eine Bank sein. Soweit sind wir aber noch lange nicht mit den angebotenen Produkten im Markt. Das hat Wells Fargo bitter lernen müssen. Mehr dazu in der [InformationWeek](#)

BVDW: Deutsche Unternehmen setzen immer stärker auf Social Media. Mit fast 85% setzt eine große Mehrheit der deutschen Unternehmen auf Social Media. Damit steigt die Nutzung um 17% im Vorjahresvergleich. Das berichtet die Fachgruppe Social Media im Bundesverband Digitale Wirtschaft (BVDW) e.V. anhand einer aktuellen Befragung unter 140 werbungstreibenden Unternehmen. Mehr dazu auf [BVDW.org](#)

12 Gründe, warum wir dem "Social Business" dankbar sein sollten. Die Nutzung von sozialen Medien stellt insbesondere im Marketing (und CRM) neue Spielregeln auf. In der [InformationWeek](#) finden Sie – im „thanks giving“-Stil geschrieben – eine Liste von 12 Vorteilen und Nutzen eines „Social Business“.

Die neue Rolle der IT im Cloud-Zeitalter. Auch im Cloud-Zeitalter brauchen wir eine IT-Abteilung im Unternehmen, aber die braucht neue Rollen und ein neues Selbstverständnis. Es ist nicht mehr die Aufgabe der IT alles zu kontrollieren, sondern sie muss ihren Fokus auf Koordinierung und Optimierung von Dingen legen, die andere im Unternehmen kontrollieren. Mehr dazu bei [gigaom](#)

Gartner: Wie die Megatrends in Sicherheit, Mobile, Big Data und Cloud Computing die IT verändern werden. Eine kurze, aber umfassende Zusammenfassung der IT-Trends von der Android-Durchdringung des Marktes bis zu Cloud-Sicherheit finden Sie in der [NetworkWorld](#)

Eine Kristallkugel, die Einblick gibt in die ERP-Trends 2013. Eine gute und aktuelle Zusammenstellung der Trends 2013 im ERP-Markt finden Sie (*en français*) in den [ERP-Infos](#)

Und zum Schluss...

Grenzenlose Freundschaften auf Facebook

Eine interaktive Weltkarte zeigt grenzüberschreitende Facebook-Freundschaften. Was auch immer ein Freund auf Facebook wirklich ist, sei dahingestellt, aber diese Karte zeigt sehr schön, wie viele Facebook-Teilnehmer in einem Land mit wie vielen in welchen anderen Ländern eine „Beziehung“ haben. So

bekommt man einen interessanten Einblick, welches Land mit welchen anderen Ländern redet. Klicken Sie [hier](#)

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

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

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

Tous droits réservés. Alle Rechte vorbehalten. Copyright © 2012 S.A.R.L. Martin

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