



INHALT

Dritte Marktstudie
SOA Check 2009
[mehr](#)

Editorial
Ergebnisse des
Data Quality Check
2008
[mehr](#)

Merger & Acquisitions
[mehr](#)

Zahlen
[mehr](#)

Trends
[mehr](#)

Kurzmeldungen
[mehr](#)

Zum Schluß
[mehr](#)

Termine
[mehr](#)

SOA Check 2009 – Status Quo im deutschsprachigen Markt –

3. Marktbefragung

Wie sieht es bei Ihnen in Sachen SOA aus? Haben Sie schon an unserer Befragung teilgenommen? Nein, dann wird es Zeit!

Hier geht es zum [Fragebogen](#) nur noch bis zum **31. Januar**.

Vielen Dank! Jeder der mitmacht bekommt, wenn gewünscht, die Ergebnisse zugestellt. Präsentieren werden wir die Ergebnisse auf der BPM/BI World auf der CeBIT 2009.



Editorial – Data Quality Check 2008

Ergebnisse der 2. Marktstudie zum Thema Datenqualität des Instituts für Business Intelligence, der DGIQ und des Wolfgang Martin Team in Stichworten:

- *40% der Befragten bewerten ihre Datenqualität mit „befriedigend“, je 7% sagen „sehr gut“ oder „mangelhaft“.*
- *Der Hauptnutzen von Datenqualitätsmanagement wird in der Optimierung der Prozesse, in der Kostenreduktion und in der Kundenzufriedenheit gesehen. Die Probleme durch unzureichende DQ sieht man in Zeitaufwand im laufenden Betrieb und bei Einführung neuer Systeme und Prozesse sowie in Zusatzkosten. Ein positiver ROI von DQM-Initiativen wird anerkannt.*
- *DQM wird als besonders wichtig für Stammdatenmanagement angesehen, deutlich weniger wichtig dagegen für unstrukturierte Daten. Der Fokus liegt primär auf Kunden- und Produktdaten.*
- *Insgesamt gesehen hat sich der Markt und die Unternehmen beim Thema Datenqualität von 2007 bis 2008 nicht bewegt. Organisation von DQM und Technologieeinsatz für DQM haben sich nicht verbessert. Die IT hat immer noch die führende Rolle.*
- *Die Einschätzung der Bedeutung von Datenqualität wird etwas nüchterner gesehen.*

Die **Zielsetzung der Studie** war, einen Status Quo und Trends von Datenqualität (DQ) und Datenqualitätsmanagement (DQM) in den Unternehmen und im Markt zu beschreiben und mit Ergebnissen des Data Quality Check 2007 zu vergleichen. Dabei sollten Antworten gefunden werden zur Strategie im DQM und zur

Bedeutung von DQ, wie die Unternehmen damit umgehen in Organisation und Prozessen, welche Rolle Technologie dabei spielt und wie die Projekte aussehen. Die Befragung wurde als Online-Befragung im Zeitraum vom 15. Juli bis 27. November 2008 durchgeführt. Insgesamt ergab sich ein verwertbarer Rücklauf von 109 Fragebögen (2007 waren es 118). Zur Unternehmensgröße machten 82 der 109 eine Angabe. Davon kommen 49% aus kleineren und mittelständischen Unternehmen (<1.000 Mio EUR; 2007 waren es 64%), und 51% von größeren Unternehmen (> 1.000 Mio EUR; 2007 waren es 36%). 47% der Befragten sind in der Fertigungsindustrie tätig, 28% bei Dienstleistern, 6% in der öffentlichen Verwaltung/Gesundheitswesen. Keine Angabe dazu machten 16%. Insofern bildet diese Stichprobe Markt und Macher in Sachen DQ und DQM genau wie in 2007 gut ab.

Die **Bedeutung von DQ** wird 2008 etwas nüchterner beurteilt als in 2007. Die sehr große Bedeutung von DQ für das Unternehmen verharrt bei 43% (2007: 42%), steigende Bedeutung im Markt sehen nur noch 81% (2007: 94%) und Wettbewerbsvorteile durch DQ sehen nur noch 82% (2007: 90%). Die eigene DQ beurteilen dagegen nur 26% mit sehr gut oder gut, aber immerhin geben 40% ein befriedigend, 22% ein ausreichend und nur 7% sehen ein mangelhaft. DQ ist also scheinbar kein brennendes Problem. Scheinbar! Das höchste Augenmerk genießt DQ im Stammdatenmanagement (66%), in Logistik (46%), in Kundenservice (45%) und in Vertrieb und Marketing (43%). Das ist stimmig mit der Einschätzung von 80% der Befragten, die als wichtigste Datentypen für DQM die Stammdaten sehen. Transaktions- und analytische Daten folgen mit 51% und 50%, während unstrukturierte Daten mit 20% noch nicht in den Fokus von DQM gerückt sind. Wie in 2007 sieht man den wesentlichen Nutzen von DQM in der Optimierung der Prozesse (78%), Reduktion der Kosten (64%), Kundenzufriedenheit (61%) und Steigerung der Produktivität (54%). Das Thema wird als wichtig/sehr wichtig von 59% der Befragten im Rahmen der Einführung einer SOA gesehen.

Die nüchterne Einschätzung des Themas ist stimmig mit der eigenen **DQ-Initiative**. 32% haben eine fortlaufende Initiative, 11% sind in der Design/Implementierungsphase, 15% in der Planung, 17% in der Evaluierung. Auf einer „befriedigenden“ Datenqualität will man also doch nicht sitzen bleiben! Allerdings ist DQM heute in der Regel noch reaktiv, nicht proaktiv. 61% machen Fehlerkorrekturen, 47% Korrekturen an der Quelle, Vorbeugung an der Quelle betreiben erst 35% und nur 29% haben einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess. In der Organisation hat sich gegenüber 2007 nichts getan: erst 35% haben ein Kompetenzzentrum, 10% planen eins, aber bei 25% ist es nicht geregelt und 27% haben schlicht keins. Die Verantwortlichkeiten für DQ liegen immer noch eher in der IT (32%) als im Fachbereich (26%), aber immerhin haben bereits 13% eine gemeinsame IT/Fachbereichsverantwortung. Das Bild zur Beantwortung der Frage nach dem Sponsor für DQM: Bei 28% der Befragten ist es der Leiter IT, bei 26% ist es nicht klar geregelt, bei 22% tut es keiner (!), bei gerade mal 33% ist es die Geschäftsführung. Die Probleme aufgrund unzureichender DQ sind bei 72% der Zeitaufwand zur Fehlerbeseitigung, bei 50% der Zeitwand bei der Einführung neuer Systeme und Prozesse und bei 50% die so entstehenden Zusatzkosten. Nur 22% bringen hier DQ mit Compliance in Verbindung. Die Ursachen von DQ-Mängeln sind bei 75% die manuelle Datenerfassung, bei 53% die inkonsistente Verwendung von Begrifflichkeiten (also die Stammdaten!) und bei 38% eine nicht ausreichende Datenintegration. Auffällige Datentypen im DQM sind vor allem Kunden- und Produktdaten mit 65% und 43%. Finanzdaten werden nur mit 18% als kritisch beurteilt, aber 26% sehen Probleme bei Daten, die in internationalen Betrieben von den Töchtern und Niederlassungen kommen.

Wie in 2007 sind ERP, CRM und Data Warehouse die drei Top-Applikationen im Rahmen von DQM. Im **Einsatz von Technologie** ist man gegenüber 2007 nicht weiter gekommen. Bei technischen und semantischen Datenbeschreibungen, beim Einsatz von Kreuzreferenzen und Impaktanalysen steht man auf der gleichen niedrigen Stufe wie im Vorjahr. Man hat schlichtweg ein Jahr verloren, um hier Verbesserungen durchzuführen.

Das zeigt sich auch im Rahmen der **Projekte**. Eine Bestimmung der DQ vor einem Projekt machen 71% manuell (!), nur 23% setzen Profiling ein. Nach dem Projekt herrscht das Prinzip „Hoffnung“: Bei 62% der Befragten wird ad hoc reagiert, 56% nutzen Feedback der Anwender, aber nur 30% nannten ein kontinuierliches Messen von DQ. Dagegen sehen 44% den erreichten Nutzen durch höhere DQ positiv. Die Nutzenkategorien sind wieder Zeit (49%), Kosten (41%) und Vertrauen in analytische Zahlen (39%). Nur 18% nannten das Erreichen des „single point of truth“. Der gefühlte Erfolgsgrad der Projekte wird schlechter eingeschätzt als in 2007. Nur 7% sehen einen Erfolgsgrad von >95% (2007: 14%), nur 18% einen

Erfolgsgrad von 80% bis 95% (2007: 32%). Das passt zur Ernüchterung in der Bedeutung und Rolle von DQ.

Bei den **Budgets** sieht es für 2009 ganz gut aus. 28% bleiben bei dem gleichen Budget, 17% haben einen leichten Anstieg, immerhin 15% einen deutlichen Anstieg. 28% sehen DQM 2009 als eine Gesamtunternehmensaufgabe, weitere 21% als bereichsübergreifend, aber 29% sehen in 2009 keine DQM-Initiative. Der Fokus liegt nicht unerwartet auf CRM (22%) plus noch mal 9% für Marketing und auf Data Governance (20%). Nur 10% sehen Compliance als Treiber in 2009. Projekte werden wie in 2007 hauptsächlich intern geleitet (41% Interner Fachanwender, 30% IT-Mitarbeiter) und zu 55% intern implementiert. Allerdings sagen 16%: keine Werkzeuge zum DQM!

Fazit für Nutzer: Im Vergleich zu 2007 ist man 2008 in der Organisation von DQM und im Einsatz von Technologie für DQM nicht weitergekommen. Das Thema DQ ist in vielen Unternehmen immer noch nicht auf der Chefetage angekommen oder wird dort verdrängt. Die Bedeutung von DQ für Compliance wird immer noch unterschätzt. Der Einsatz von Werkzeugen sollte zügig zum Tragen kommen, proaktives DQM sollte verstärkt werden und der Erfolg von DQM muss messbar gemacht werden, damit ein wirkliches Management von DQ erfolgen kann.

Fazit für Anbieter: Das Marketing der Anbieter sollte noch stärker denn je die Schmerzen von unzureichender DQ herausstellen (Zeit- und Kostenaufwand), den Unternehmen noch besser die Konsequenzen aufzeigen und auch die Lücken im heutigen DQM (DQM unstrukturierter Daten) herausarbeiten. Die Anbieter sollten vor allem auch den potentiellen Nutzern helfen, DQM zur Chefsache zu machen und aus der IT in die Fläche des Unternehmens zu tragen.

In diesem Sinne wünschen wir Ihnen einen guten Start ins Neue Jahr: Auf ein erfolgreiches Neues Jahr 2009!

Dr. Wolfgang Martin und Prof. Dr. Andreas Seufert, Institut für Business Intelligence der Steinbeis Hochschule Berlin

Wir danken den Partnern, die uns bei dieser Marktstudie unterstützt haben!



Merger & Acquisitions

IDC sieht keine Merger & Acquisitions bei den PC-Herstellern als Auswirkung der Finanzkrise. Statt Merger & Acquisitions in diesem Markt werden einige der kleineren Player aufgrund der Verlangsamung des Marktes bedingt durch die Krise einfach vom Markt verschwinden. IDC glaubt nicht, dass die Big-Player in diesem Markt wie HP, Dell und Acer die Gelegenheit nutzen und kleinere Anbieter aufkaufen werden. Der Grund ist der herrschende brutale Preiskampf bei den PCs. Lesen Sie dazu mehr bei [eWeek](#)

Zahlen

SPSS Q3/2008-Zahlen mit solider operativer Marge. Die Ergebnisse von SPSS im Q3 erreichten uns erst jetzt! SPSS machte im Q3 einen Umsatz von \$74.9m, eine 4% Steigerung von \$72.3m im Vorjahr. Das Netto-Einkommen betrug \$10.5m, deutliche 25% mehr als im Vorjahresquartal. Der Gewinn pro Aktie (EPS) stieg auf \$0.55. Bei den Lizenzumsätzen lief es aber nicht so gut: Es gab ein Minus von 2% zum Vorjahr auf \$33.7m. (04.Nov.) Die vollständige Pressemeldung lesen Sie [hier](#)

PSI steigert den Auftragseingang auch im Q4. Auch in den kriselnden Geschäftsfeldern Metals und Automotive erfolgten erfreuliche Neuaufträge beim PSI-Konzern, der die bisherige Prognose für den Auftragseingang des laufenden Jahres (mehr als 140m Euro) bereits am 30. November 2008 überschritten hat. Die positive Entwicklung der Aufträge und der Nachfrage setzt sich im Dezember fort. Den Auftragseingang wird PSI bei etwa 150m Euro belassen und sich auf die gute Vertriebs-Pipeline für das neue Jahr konzentrieren. In der antizyklischen Branche Energie war der Geschäftsverlauf im Q4 erneut sehr stark. Besser als erwartet entwickelte sich der Auftragseingang in den zyklischen Bereichen Metals (Stahl, Aluminium, Kupfer) und Automotive. Unter anderem erhielt PSI im Stahlbereich wichtige Aufträge aus Deutschland, Brasilien und Indien. In den nicht zyklischen Branchen Öffentlicher Transport, Sicherheit und Telekommunikation steigt die Nachfrage und es bestehen konkrete Chancen, dass PSI von der Beschleunigung der Infrastrukturinvestitionen durch die Bundesregierung profitieren kann. Die gesetzten Jahresziele 2008 können als erreicht angesehen werden (Umsatz von 130m Euro, Betriebsergebnis/EBIT von etwas mehr als 6m Euro). Für Anfang 2009 zeichnet sich eine Fortsetzung der guten Entwicklung der Auftragseingänge ab. PSI bekräftigt daher die Jahresziele 2009 von etwa 140m Euro für den Umsatz und zunächst 7,5m Euro für das Betriebsergebnis (EBIT). (18. Dez.)

Trends

Jenseits von SOA – Dynamische Business Applikationen. Wie automatisiert man Situativ- oder Kreativ-Prozesse, bei denen traditionelles BPM versagt und die heute in weiten Teilen noch manuell gesteuert oder basierend auf Werkzeugen wie Access, Excel und E-Mail ablaufen. Das sind die Prozesse, deren Geschäftsregeln und Workflows so dynamisch sind, dass auch traditionell programmierte Anwendungen an ihre Grenzen stossen. Mit einem dynamischen Applikationsframework hat man jetzt die Lösung zur Industrialisierung und Agilität solcher Prozesse. Mehr noch, man bezieht auch die Fach-Experten in den Fachabteilungen so weit in die Erstellung ihrer Business-Applikation ein, dass sich die Tätigkeit der IT auf das Aufsetzen und den Betrieb der Plattform beschränken kann. Der Fachbereich übernimmt das vollständige Management der Business Services, inklusive ihrer Produktivnahme. So gelangt man zu einer völlig neuen Arbeitsteilung zwischen IT und Business – mit deutlicher Steigerung der Produktivität durch die IT und in der IT. Wie funktioniert es? Sehen Sie dazu zwei Video-Clips, einmal aus der Praxis: Dr. Karl Teille und Sven Tietjen von der Volkswagenbank zur „[Umsetzung eines Credit Risk Rating Services](#)“, hoch aktuell in Zeiten einer Finanzkrise, und ein Expertengespräch mit Ralph Mueller (Eclipse-Foundation), Dr. Wolfgang Martin und Markus Schärtel (Innovations Softwaretechnologie) in [Langfassung](#) oder in einer [Kurzfassung](#)



„Der neue IT-Report ist da!“ – Zukunftswerkstatt IT diskutiert Umsetzung von Unternehmens-Trends Business Engineering in Zeiten von SOA, der Weg zum Enterprise 2.0 sowie Referenz- und Vorgehensmodelle für die rasche Bewältigung von Unternehmensfusionen (Merger & Acquisition): Das sind die treibenden Themen, denen sich Unternehmen und deren IT-Bereich zurzeit ausgesetzt sehen und die im neuen – knapp 100 Seiten starken – IT-Report zusammengefasst sind. Aufschlussreiche Kommentare und Markteinschätzungen von IT-Spezialisten wie beispielsweise von Dr. Wolfgang Martin, runden den Report ab, der das Ergebnis der zweiten Runde der Zukunftswerkstatt IT ist. Ein Exposé des Reports finden Sie [hier](#).

Zu bestellen ist der neue Branchen-IT-Report zum Preis von EUR 345.- zzgl. MwSt. und Versand unter www.alternus.de / Alternus Gesellschaft, Alter Teichweg

15, 22081 Hamburg, Telefon: 040-530 27 05-60

IT-Markt 2009 – Wieder aufwärts ab Sommer 2009? Die IT Budgets sind natürlich durch die Krise auch betroffen, und eine Wende zum Aufwärts wird auf sich warten lassen. Das unterstreicht auch eine neue Forrester Analyse, die das ursprüngliche IT-Wachstum 2009 von 6,1% auf 1,6% zurücknimmt. Dennoch sieht Forrester Analyst Andrew Bartels eine leichte Besserung ab dem Sommer. Die Gründe dazu: der stark gefallene Ölpreis und sinkende Zinsraten entlasten die Energiekosten und Budgets der Unternehmen, BRIC wächst immer noch und braucht Exporte und schließlich das Obama Investitionspaket von \$700 bis \$800 Milliarden, von dem viel in Technologie fließen wird. Mehr dazu bei [Computerworld](#)

Outsourcing wandert nach Südamerika. Indien und die Philippinen haben bisher bei Outsourcing für Softwareentwicklung und Kundenservice dominiert, während China und Osteuropa die bevorzugten Regionen für ein Outsourcing von Produktion waren. Nun sieht Amit Shankardass, Chief Global Marketing Officer beim globalen Outsourcer Sitel, einen Wandel aufziehen. In einem Interview mit *Forbes.com* spricht er von einer Saturierung in diesen Märkten als auch vom Willen anderer Länder, Spieler im Outsourcing Business zu werden, insbesondere in Zentral- und Südamerika. Aufstrebend seien hier Länder wie Panama und Nicaragua. Mehr dazu bei [Forbes.com](#)

Warum IT-Projekte gekillt werden. Eine Marktuntersuchung von ISACA, einer unabhängigen IT-Governance-Gruppe, zeigt, dass bei 43% der befragten Unternehmen vor kurzem ein IT-Projekt gekillt wurde. Die Studie gibt die 5 Hauptgründe dafür an. 30% sagten, dass die fachlichen Anforderungen sich nach Projektbeginn geändert hätten und so das Projekt keinen Mehrwert mehr darstellte. 23% sagten, dass das Projekt nicht das geliefert habe, was man sich versprochen hätte. Rund 14% sagten, dass sich die Prioritäten geändert haben, und 13% sagten, dass man das Budget überschritten habe. Schließlich sagten noch 7%, dass das abgebrochene Projekt nicht die Unternehmensstrategie unterstützt hätte. Mehr dazu auf einem Blog bei [TechRepublic](#)

"IT-Trends 2009": Vernetztes und zeitnahes Entscheiden wird in unsicheren Zeiten erfolgskritisch. In der soeben veröffentlichten Umfrage von SENACTIVE gaben 160 IT-Praktiker im deutschsprachigen Raum Antwort auf zukünftige Architekturtrends. Die Teilnehmer identifizierten Wettbewerbsvorteile durch vernetzte und rasche Entscheidungsfindung in den Fachbereichen Kundendienst, Finanzen und IT. Um auf Marktereignisse in wirtschaftlich unsicheren Zeiten sofort reagieren zu können, stellt jeder zweite IT-Manager Budgets bereit. Mehr Details und Download der Studie finden Sie [hier](#).

Kurzmeldungen:

2020 werden 40% der IT-Jobs in Bezug zu OpenSource stehen. Dieses Statement wurde auf dem Open World Forum in Paris gemacht. Mehr dazu bei [ZDNet](#)

Britische Highway Agency steuert Autobahnverkehr mit Business Intelligence in Echtzeit. BI in Echtzeit, es funktioniert ja doch, sogar im täglichen Leben. Mehr Details bei [InformationAge](#).

Verstößt Data Mining gegen die Bürgerrechte? Eine kritische Diskussion um den Einsatz von Data Mining bei der Terroristenbekämpfung ist in den USA entbrannt. Das Problem: Der Fehler 2. Art ist zu groß. Lesen Sie die Details bei [CIO](#)

Die neuen IFRS-Regeln zum Performance Management. Einen ausführlichen Artikel in drei Teilen hat dazu Craig Schiff im *B-eye-Network* publiziert. Lesen Sie [Teil 1](#), [Teil 2](#) und [Teil 3](#).

Enterprise Mash Ups zwischen Hype und Wirklichkeit. Lesen Sie eine kritische Auseinandersetzung zum Thema „Jenseits von SOA“ bei [InformationAge](#).

Gartner sieht SOA auf dem Rückmarsch, der neue Hype seien ereignisorientierte Architekturen. Da schauen wir mal, was unser SOA Check

2009 sagt. Auf dem SOA Forum Ende Oktober in Mainz und in der Zukunftswerkstatt IT war davon nicht zu spüren. Außerdem: Eine SOA, die nicht ereignisorientiert arbeiten kann, ist für mich keine SOA. Lesen Sie Gartners Meinung bei [InformationAge](#).

8 Indikatoren, die anzeigen, ob ein Unternehmen ins Schlingern geraten ist. Wenn ein Unternehmen ins Schlingern oder Trudeln gerät, ist es immer besser, selber zu gehen als gegangen zu werden. Bei [CIO](#) finden Sie 8 untrügliche Zeichen, die zeigen, wann es ernst wird.

Und zum Schluss:

Schauen wir auf die „5 coolest hacks of 2008“, die lesen Sie bei [DarkReading](#)

...und beginnen das Neue Jahr 2009 mit Musik. Hier finden Sie die TOP 5 Music-Streaming Services auf dem Web. Lesen Sie den Beitrag von [CNET News](#)

Termine



04./05. Februar 2009, Köln

Bringt die SOA das Ende der großen Versandhandelssysteme? IT-Architektur im Umbruch: Wird die bewährte Konzeption von „Versandhandels-Suiten“ durch ein Patchwork von Web-Services abgelöst? Wie sicher ist die Investition in ein umfassendes ERP-System - und wie riskant ist der Weg, viele Module über Schnittstellen zusammenzufügen? Wird künftig der Webshop bloßes "Fenster" sein und der Kunde direkt auf das Backend zugreifen? Diese drängenden Fragen der IT, bis hin zu ganz aktuellen Themen wie OSTI, stehen im Zentrum des ersten Fachkongresses nur für Versandhandels-IT. Distanzhandel aus System-Sicht: IT@Commerce findet am 4.+5. Februar 2009 in Köln statt. Der neue Treffpunkt für IT-Verantwortliche aus Katalog- und Onlinehandel. Es referieren u.a. Dr. Wolfgang Martin, Javelin Group, Pascal van Vught (Office Depot), MOS-Tangram, Gerald Kallas (IBM), Bernhard Unternehmensberatung, Dr. Richard Brodkorb, SAP Steeb, Peter Wiedekamm, COS-Data Paschold, Christian Satz, Alea, w&co Media Services, cm4, contentmetrics u.v.a.

Mehr Informationen und Anmeldung hinter dem folgenden Link!

[Ja, ich möchte mehr über "IT@Commerce" wissen!](#)



17./18. Februar 2009, München

Business Mashups 2009 - Beyond SOA und BPM. Im Rahmen von Business Mashups stellt die IT-Abteilung Komponenten und Services bereit, und die Fachbereiche bauen sich mit Hilfe der Service Delivery Plattform eigene Anwendungen. Dieser Wandel in der Zusammenarbeit zwischen Business und IT steht im Zentrum der Konferenz Business Mashups 2009, die vom 17. bis 18. Februar 2009 in München stattfindet. Dr. Wolfgang Martin und der it verlag freuen sich auf Ihr Kommen! Anmeldung und weitere Informationen auf www.businessmashups.de



03./08. März, Hannover

CeBIT 2009. Das BI/BPM-Forum und die CRM-Arena sind diesmal beide in der Halle 4. Mehr Informationen dazu finden Sie [hier](#)



24./25. März 2009, Düsseldorf

CUSTOMER 2009: Leistungsstarke Stammkunden beflügeln das Geschäft – Kundenloyalität zahlt sich aus! Themen im Fokus:

- Multi-Channel-Strategien als Königsweg zur langfristigen Kundenbindung nutzen
- Neukunden in gesättigten Märkten gewinnen
- Mit Kundenloyalität und effizienter Bestandskundenpflege Kosten senken
- Erfolgreiches Kundenmanagement im B2B-Bereich betreiben
- Mit neuen Tools wie Viralem Marketing, Social Blogging und Community Management den Kundenwert steigern und so Ab- und Umsatzsteigerungen erzielen
- Erfolgreiches Informationsmanagement und neue Konzepte im Bereich Database Marketing und Loyalitätsmessung anwenden

Weitere Informationen auf: <http://vhb.handelsblatt.com/customer>

Weitere Information stehen im Internet zur Verfügung:

Wolfgang Martin Team <http://www.wolfgang-martin-team.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

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 © 2009 S.A.R.L. Martin

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