



**INHALT**

**Editorial**

Cloud Computing  
[mehr](#)

**TIBCO Spotfire**

Webinar mit Dr.  
Wolfgang Martin  
[mehr](#)

**Neue White  
Paper**

[mehr](#)

**Merger &  
Acquisitions**

[mehr](#)

**Zahlen**

[mehr](#)

**Trends**

[mehr](#)

**Kurzmeldungen**

[mehr](#)

**Zum Schluß**

[mehr](#)

**Editorial: Denken Sie auch an die dunkle Seite der Wolke? – Chancen und Risiken des Cloud Computing (Teil 1)**

Eines der prominentesten aktuellen Hype-Themen – besonders auch auf der CeBIT 2010 – ist zweifellos das Cloud Computing, also das Bereitstellen von Software, Information, Hardware und anderer IT-Ressourcen per Virtualisierung und mittels alternativer Lizenz- und Preismodelle. Denn die Hoffnung mit Cloud Computing IT-Kosten zu sparen ist insbesondere in Zeiten von Wirtschaftskrisen natürlich ein starker Treiber, sich mit der „Wolke“ und ihren Pros und Kons zu beschäftigen. Was die Unternehmen besonders bewegt, ist nach meiner Erfahrung und nach vielen Diskussionen insbesondere die „dunkle Seite“ der Wolke, also besonders die Risiken, die hier lauern.

Beginnen wir mit der Frage, wo denn überhaupt in den Unternehmen Cloud Computing zum Zuge kommt. Wie wir wissen, hat alles im CRM begonnen (Vorreiter: salesforce.com), hat dann auch gut Fuß gefasst im HCM (human capital management) und inzwischen gibt es Angebote für viele Bereiche, auch ERP (Hier will sich ja auch die SAP mit Business-by-Design zu etablieren). Ganz oben auf der Liste der zukünftigen Einsatzmöglichkeiten steht aber laut [Forrester](#) das Thema „Kollaboration“. Und in der Tat hat hier kürzlich die IBM einen Rekorddeal gemacht: Man rüstet 380.000 Arbeitsplätze bei Panasonic mit LotusLive aus, eine web-basierte eMail- und Kollaborationslösung. Das ist derzeit der größte bekannte Deal im Cloud Computing.

Ist ein solcher Deal in Deutschland denkbar? Wohl kaum, denn die Unternehmen im Land des Forschungs- und Entwicklungsvorreiters hinken hinter Frankreich und Großbritannien hinterher. So sieht es wenigstens die Gartner Group, die in einer [Studie](#) untersucht hat, wie stark SaaS in den Unternehmen bereits genutzt wird. Die Gartner-Meinung wird durch eine [Untersuchung des Softguide](#) unterstützt. Danach spielt SaaS im deutschsprachigen Raum eine Nebenrolle: Für die Mehrzahl der hiesigen Software-Anbieter ist SaaS als Geschäftsmodell kaum relevant. Das liegt insbesondere daran, dass sich seitens der potentiellen Kunden die Nachfrage nach SaaS in Grenzen hält. Das sagt auch CRM-Experte Wolfgang Schwetz in seinem Beitrag im CRM Beratungsbrief 01/2009: Er spricht von „CRM on Demand – ein Mauerblümchen“.

Weltweit gelten als Blocker Nummer 1 für die Einführung von Cloud Computing Sicherheitsbedenken und die Angst davor, die Kontrolle über Daten und Systeme zu verlieren. In Deutschland ist in entsprechenden [Studien](#) der Anteil der Bedenkenträger um 8 Prozentpunkte höher als weltweit. Diese Bedenken sind allerdings durchaus gerechtfertigt. Selbst John Chambers, Cisco Systems' Chairman und CEO sagt: "It is a security nightmare and it can't be handled in traditional ways." ([im April 2009](#)).

*In der [InfoWorld](#) findet man 5 Lektionen von der dunklen Seite des Cloud Computing: legale Aspekte (Wenn der Cloud-Anbieter beispielsweise geprüft wird, werden ihre Unternehmensdaten möglicherweise auch geprüft!), man ist nicht Besitzer der Hardware (Das kann Probleme beim Testen bringen: Man braucht die explizite Erlaubnis des Cloud-Betreibers!), Phishing-Angriffe sind schwieriger abzuwehren, die Virtualisierung an sich ist ein Problem (Wer garantiert, dass bei einem Cloud-Anbieter eine Maschinen-Instanz auch wirklich keine Reste von Informationen der vorherigen*

Nutzers mehr enthält.) und in einer virtuellen Umgebung können auch auf Applikationsebene Dinge passieren, die man nicht für möglich gehalten hat (Beispielsweise im analytischen Bereich können Algorithmen betroffen sein, die auf einmal nicht mehr so funktionieren wie gedacht: prominentestes Beispiel sind Zufallszahlengeneratoren).

Als Treiber für Cloud Computing dagegen gelten die typischen Cloud-Anbieter Argumente: schnell einsatzfähige Lösungen, an jedem Arbeitsplatz in der Welt identische Software, flexible, dynamisch anpassbare Kosten, finanzielle Vorteile durch Miete statt Kauf, keine Hardware, keine Infrastruktur. Mit diesen Mythen räumt Gartner auf und sagt unter dem Titel „Anwender unzufrieden mit SaaS-Lösungen“, dass die Implementierung zu lange dauert, Service-Kosten zu hoch sind und die Lösungen sich schlecht integrieren lassen. Unternehmen schaffen teilweise die Anwendungen wieder ab. (siehe [CIO](#)).

(wird fortgesetzt im Mai-Newsletter)

Mit den besten Grüßen

Dr. Wolfgang Martin

### **Anzeige**



**04. Mai, 14:30 Uhr**

**TIBCO Spotfire : besser als BI, eleganter als Spreadsheets.**

Was passiert, wenn Sie Spotfires Stärken in Analytik mit den weltbesten ERP-, CRM- oder SCM-Systemen koppeln? Erkennen Sie die Vorteile und lassen Sie sich die Potenziale vom Analysten und BI-Experten **Dr. Wolfgang Martin** und von TIBCO Spotfire's Dr. Mark Demesmaeker in diesem Webinar aufzeigen. Erfahren Sie, wie Sie Spotfire's Analytik einsetzen können, um neue Einblicke in Ihre ERP-, CRM-, SCM- und andere Daten zu gewinnen und so bessere Entscheidungen zu treffen. Zahlreiche Unternehmen haben bereits massiv in Datenverwaltungs- und Berichtssysteme investiert, die Ihnen die Erstellung von Kennzahlen und Modellen zur Nachverfolgung des Status Ihrer Geschäfte erlauben.

Wenn aber schlagartige Veränderungen der Wirtschaftslage aktuelle Modelle und vorangegangene Hypothesen zunichtemachen, wie können Sie auf kurzerhand reagieren und Ihre existierende Daten neu bewerten, um Wettbewerbsvorteile zu erringen?

Entdecken Sie wie Spotfire Analytics Ihnen einen Vorteil im heutigem Marktumfeld verschafft, indem Sie:

- Neue Einblicke in Ihre bestehenden Datenquellen gewinnen und so deren Potenzial voll ausschöpfen
- Risiken frühzeitig erkennen und so die richtigen Maßnahmen rechtzeitig ergreifen
- Die künftige Leistung durch Prognosemodelle und Forecasting optimieren
- Entscheidungsprozesse einsetzen, die auf korrekten Daten basieren

[Hier melden Sie sich zum Webinar von Wolfgang Martin und Spotfire an.](#)

**Neue White Paper**

**Version 6.1.1 des White Papers „Performance Management und Analytik – BI trifft BPM“.** In der Version 6.1.1 vom April 2010 begrüßen wir pmOne als neuen Sponsor. Das nächste Update ist mit der Version 7.0 für den August 2010 geplant. Hier geht es zum kostenlosen [Download](#) der deutschen Version

**Version 6.1.1 des White Papers „Performance Management and Analytics – BI meets BPM“.** Diese neue Version steht nun auch in Englisch zur Verfügung. Hier geht es zum kostenlosen [Download](#) der englischen Version

### Merger & Acquisitions

**Google kauft DocVerse.** DocVerse ist ein Werkzeug, mit dem mehrere Nutzer an einem Microsoft Office Dokument arbeiten und editieren können. Mit DocVerse werden damit alle Microsoft Office Dokumente im Google Docs Framework bearbeitbar, mit anderen Worten: die Zukunft liegt in der Wolke, jedenfalls wenn es nach Google geht. (05. März)  
Die Details zum Deal finden Sie auf dem offiziellen [Google Blog](#).

**CA kauft Nimsoft für \$350m und verstärkt sich im Cloud Computing.** Nimsoft ist auf Software für das Netzwerkmonitoring spezialisiert bietet seine Unified-Monitoring-Produkte für virtualisierte Rechenzentren, Hosted- und Managed-Services, Cloud-Plattformen und SaaS an. Zu den Kunden von Nimsoft zählt auch 1&1. 1&1 hatte im Oktober 2009 angekündigt, seine vorhandenen Open-Source-Monitoring-Produkte durch NMS von Nimsoft zu ersetzen, um seine mehr als 60.000 Server umfassende Infrastruktur zu verwalten. (10. März) Lesen Sie dazu den Beitrag auf [Computerworld](#)

**Pegasystems bereitet Übernahme von Chordiant Software vor.** Pegasystems Inc. (NASDAQ: PEGA) und Chordiant Software haben sich gemeinsam auf die Übernahme von Chordiant durch Pegasystems geeinigt. Basierend auf der gemeinsamen Vereinbarung wird Pegasystems ein Zeichnungsangebot von \$5,00 pro Aktie für alle verfügbaren Aktien im Markt unterbreiten. Das komplette Angebot beläuft sich \$161,5m vorausgesetzt alle ausstehenden Aktien werden angeboten. Die Übernahme ist Bestandteil der üblichen Abschlussbedingungen, die zum Beispiel die behördlichen Genehmigungen umfassen, und soll bis zum Q2/2010 abgeschlossen sein. Chordiant meldet für sein Q4, das am 31. Dezember endete, einen Umsatz von \$76,3m und \$52,3m an Barmitteln und Vermögenswerten. Die Vorstände von Pegasystems und Chordiant haben der definitiven Vereinbarung einstimmig zugestimmt. (15. März) Mehr Details finden Sie in der [Pressemitteilung](#)

**Informatica übernimmt 29west inc.** Informatica hat die Übernahme von 29West Inc, einem Pionier im Bereich Ultra-Low Latency Messaging (ULLM) bekanntgegeben. Die 29West ULLM- Technologie wird von Kunden genutzt, die Millionen von Nachrichten pro Sekunde senden und empfangen mit einer Auslieferung innerhalb von Microsekunden für verzögerungsfreie Datenübertragung. Mit der Integration der Zero-Latency Fähigkeit bietet Informatica jetzt auch eine Zero-Latency-Datenintegrationsplattform und adressiert das gesamte Spektrum der Anforderungen an Datenübertragung. 29West soll eine deutliche Verbesserung in Latenz, Durchsatz und Vorhersagbarkeit im Vergleich zu herkömmlichen Datenübertragungsansätzen, einschließlich selbstprogrammierter Lösungen und echtzeitnaher Messagesysteme liefern. Einer Schätzung zufolge bedeutet eine Millisekunde Latenzzeit eine Summe von \$100m pro Jahr für eine große Brokerfirma (Wall Street's Quest To Process Data At The Speed Of Light, Martin, R, InformationWeek April 2007). Mehr als 100 Finanzdienste vertrauen 29West bei ihren geschäftskritischen Geschäftstätigkeiten, einschließlich des automatisierten Handels. 29West wurde im Jahre 2002 gegründet. Der Firmensitz befindet sich in Warrenville, Illinois/USA. (22. März)

### Zahlen

**Cegid trotz der Krise und schreibt ein gutes Ergebnis in 2009.** Auf Basis eines konstanten Jahresumsatzes (2009: 248,6m EUR; 2008: 248m EUR) konnte der französische ERP- und SaaS-Anbieter seinen Gewinn in 2009 von 17,4m EUR leicht auf 17,9m EUR steigern und so die Erwartungen übertreffen. (03. März) Mehr dazu finden Sie (en français) auf den [ERP-Infos](#)

**Cubeware GmbH startet mit Rückenwind in das Geschäftsjahr 2010.** Der Anbieter von Business Intelligence (BI)-Technologie und -Lösungen hat das Geschäftsjahr 2009 mit einem Umsatz von 10m Euro und damit einem 5% Wachstum gegenüber dem Vorjahr abgeschlossen. Trotz herausfordernder gesamtwirtschaftlicher Rahmenbedingungen konnte sich Cubeware damit am Markt weiter behaupten und sogar leicht zulegen. Mit insgesamt 259 neu gewonnenen Kunden sowohl aus dem D/A/CH-Kerngebiet als auch dem internationalen Umfeld hat sich parallel zum Umsatz auch die Anwenderbasis beträchtlich weiterentwickelt. (10. März)

Die komplette Pressemitteilung finden Sie [hier](#)

**PSI steigert Betriebsergebnis 2009 um 26% auf 7,8m Euro.** Der PSI-Konzern hat im Geschäftsjahr 2009 das Betriebsergebnis vor Abschreibungen (EBITDA) um 29% auf 11,4m Euro (2008: 8,9m Euro), das Betriebsergebnis (EBIT) um 26% auf 7,8m Euro (2008: 6,2m Euro) und das Konzernergebnis nach Zinsen und Steuern um 61% auf 6,6m Euro (2008: 4,1m Euro) gesteigert. Das Ergebnis pro Aktie erhöhte sich um 35% auf 0,46 Euro (2008: 0,34 Euro) – das sind 0,42 Euro bezogen auf den Aktienbestand zum Jahresende. Der Konzernumsatz wuchs um 14% auf 147,0m Euro (2008: 128,9m Euro), wobei der Exportanteil von 28% auf 34% stieg. Der Auftragseingang liegt mit 150m Euro ebenso wie der Auftragsbestand mit 97m Euro etwa auf Vorjahresniveau. Aufsichtsrat und Vorstand der PSI AG haben wie angekündigt beschlossen, der Hauptversammlung 2010 erstmalig seit dem Börsengang eine Dividendenzahlung in Höhe von 0,21 Euro je Aktie vorzuschlagen. PSI wurde 1969 gegründet und beschäftigt 1.400 Mitarbeiter. (15. März)

**Cordys verzeichnet starkes Umsatz- und Kundenwachstum.** Cordys, Hersteller von Software für Business Process Innovation, hat im Jahr 2009 ein starkes Wachstum verzeichnet, wobei im Vergleich zum Vorjahr ein Anstieg der Lizenzerträge von 56% erreicht wurde. Im Geschäftsjahr 2009/2010 ermöglichten strategische Partnerschaften mit CSC und Google Cordys die weitere Konzentration auf das Lizenzgeschäft, die Produktentwicklung sowie den Kunden- und Partner-Support. Cordys konnte in 2009 unter anderem Siemens Healthcare, MCM Klosterfrau, ING Vysya Bank, RWE/Essent und Rendo Energy als Kunden gewinnen. Cordys kündigte vor kurzem seinen Status als Partner bei der Markteinführung des neuen Google Apps Marketplace an. (16. März)

**Bei Progress Software ging es im Q1/2010 wieder aufwärts.** Die Progress Software Corporation hat die Ergebnisse des Q1/2010, das am 28. Februar 2010 endete, bekannt gegeben. Der Umsatz auf GAAP-Basis betrug \$127,5m. Das entspricht einer Steigerung um 6% im Vergleich zum Vorjahresquartal (\$120,9m). Die Software-Lizenzeneinnahmen stiegen um 3% von \$45,9m auf \$47,1m. (23. März)  
Die vollständige Pressemitteilung in Englisch finden Sie [hier](#)

**Red Hat weiterhin auf Erfolgskurs.** Im Q4/2010, das am 28. Februar endete, stiegen die Umsätze um 14,7% auf \$748,2m und der Gewinn um 10,8% auf \$87,3m. (24. März) Mehr dazu finden Sie bei [InformationAge](#)

**SAP schlägt Dividende von 0,50 € je Aktie vor.** Vorstand und Aufsichtsrat der SAP AG schlagen der Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2009 eine Dividende in Höhe von 0,50 EUR je Aktie vor. Dies entspricht der Dividende im Vorjahr. Vorbehaltlich der Zustimmung der Hauptversammlung beträgt damit die Gesamtausschüttung an die Aktionäre etwa 594m EUR (basierend auf der Anzahl ausstehender Aktien zum 31. Dezember 2009). Die Dividende entspricht einer Ausschüttungsquote von 34% (2008: 32%). Die Hauptversammlung der SAP AG wird für den 8. Juni 2010 in Mannheim (SAP ARENA) einberufen. Die Auszahlung der Dividende erfolgt ab dem 9. Juni 2010. (25. März)

**Oracle erzielt im Q3/2010 einen GAAP-Gewinn von \$0,23 pro Aktie und einen Non-GAAP-Gewinn von \$0,38 pro Aktie.** Im Q3/2010, das zum 28. Februar 2010 endete, steigerte Oracle seinen GAAP-Umsatz gegenüber dem Vorjahresquartal um 17% auf \$6,4 Milliarden, der Non-GAAP-Gewinn stieg um 18% auf \$6,5 Milliarden. Ohne Sun Microsystems Inc., die Oracle am 26. Januar 2010 übernahm, wuchs der GAAP-Umsatz um 7%. Das Geschäft mit neuen Software-Lizenzen stieg um 13%, mit neuen Lizenzen für Oracle Applications um 21%. „Jedes Quartal nehmen wir SAP beträchtlich Marktanteile ab“, so Larry Ellison. Insgesamt aber hat die Übernahme von Sun die Oracle-Ergebnisse belastet: Der Aktienkurs gab um 1% nach. (26. März)  
Die Details finden Sie auf der [Pressemitteilung von Oracle](#)

## Trends

**Aktuelle Studie von Eurocom Worldwide: Technologiebranche blickt mit mehr Zuversicht in die Zukunft.** Der Technologiesektor ist wieder deutlich optimistischer, so das Ergebnis einer europaweit unter Führungskräften im Technologieumfeld durchgeführten Befragung: Zwei Drittel der Befragten sind zuversichtlicher für die Entwicklung des Tech-Sektors in 2010, das schließt die Umsatzerwartungen ebenso ein wie die Beschäftigungsquoten im Technologieumfeld. Das ist das Kernergebnis der aktuellen Umfrage (Befragungszeit Januar bis Februar 2010) des internationalen PR-Netzwerks Eurocom Worldwide in Zusammenarbeit mit Schwartz Public Relations, München, unter mehreren Hundert Entscheidern in europäischen Technologiefirmen. Geteilte Meinung und Unsicherheit herrscht hingegen bei der Frage, ob die Talsohle der globalen Rezession bereits überschritten sei: Während immerhin 43% der Befragten diese als überwunden ansehen, glaubt fast ein Drittel (32%) noch nicht daran und ein Viertel der Befragten ist diesbezüglich unsicher. Interessant ist die grundsätzlich größere Zurückhaltung in Bezug auf die Entwicklungsprognose im eigenen Land: Mehr als ein Drittel (36%) halten zwar das Schlimmste für bereits überstanden, aber fast die Hälfte (48%) glaubt, dass die Rezession im eigenen Land die Talsohle noch nicht erreicht hat. Mehr dazu bei [Schwartz Public Relations](#)

**Die Mauern zwischen IT und Business einreißen.** Susan Cramm veröffentlicht Ihre neue Studie im Harvard Business Review über die Beziehungen zwischen IT und Business. Ihre plausible Hypothese: Ein Unternehmen braucht Business-Manager, die IT verstehen und IT-Manager, die das Business verstehen. Und in der Tat – wenig überraschend – in „IT-smarten“ Unternehmen sind die Business-Manager die treibende Kraft hinter einem Fortschritt durch IT. In zwei-drittel solcher Unternehmen erfordern der Vorstand und die Geschäftsführung nicht nur, dass die Mitarbeiter die IT-Anlagen auch wirklich nutzen und ausschöpfen, sondern nutzt auch selber die Technologie. Dazu gibt es ein konkretes Beispiel, die Northwestern Mutual Life. Hier bemerkte der CIO, dass sich die IT-Mitarbeiter von den anderen Mitarbeitern regelrecht absetzten. Man sprach nicht mehr miteinander, auch nicht in der Kantine und in den Pausen. Die IT fühlte sich aufgrund ihres Spezialwissens als etwas Besonderes. Hier musste jetzt die Unternehmenskultur sich ändern, damit man das Problem in den Griff bekam. Den IT-Managern musste ein Businessverständnis beigebracht werden. Lesen Sie hier Susan Cramm's Post auf dem [Harvard Business Review](#) und einen Artikel auf der [InformationWeek](#).

**Was der CFO von einem CIO erwartet.** Wenn Sie in einem Einstellungsgespräch gefragt werden: „Was war der bedeutendste Technologie-Fortschritt, den Sie je gemacht haben?“ sollten Sie dann mit einer Technologie antworten? Wenn Sie das tun, bekommen Sie vermutlich nicht den Job. Martha Heller von Heller Search Associates meint, die richtige Antwort sei die, die einen Business-Fokus hat und zeigt, wie man mit Technologie Geld spart oder Marktanteile gewinnt. Damit ein Unternehmen den richtigen CIO einstellt, teilt Heller CIOs in drei unterschiedliche Kategorien ein: die mit Fokus auf die Operations, die mit Fokus auf das Business und die mit Fokus auf Innovation und das Entwickeln von umsatzsteigernden Produkten. Ein Unternehmen möchte vielleicht jemanden haben, der alle drei Dinge beherrscht, aber Heller sagt: Solche Menschen gibt es nicht, die gleichzeitig Kosten sparen, Globalisierung oder eine neue Business-Einheit vorantreiben, Umsatz steigern und sich noch persönlich um den BlackBerry jedes Mitarbeiters kümmern. Ihr konkreter Rat für Unternehmen, die einen CIO suchen: Sie schlägt vor, die IT-Anforderungen zu priorisieren, Input von den Business-Verantwortlichen einzuholen und sicherzustellen, dass alle auf der Geschäftsleitungsebene die gleichen Ziele mit der Einstellung verbinden. Dazu hat sie ein Muster-Interview entwickelt. Das lesen Sie im [CFO](#)

**Was machen Ihre Mitarbeiter auf den sozialen Medien – oder „Big Brother is watching you“.** Was sprechen Ihre Mitarbeiter über ihre Produkte und Brands in den sozialen Medien? Verhalten Sie sich loyal? Wie können Sie das in Erfahrung bringen? Wie lassen sich die Spuren Ihrer Mitarbeiter in sozialen Netzen verfolgen? Das ist heute technisch kein Problem mehr mit dem „Social Sentry“-Service von Teneros. Diese SaaS-Lösung warnt Sie, wenn einer Ihrer Mitarbeiter ein bestimmtes, von Ihnen definiertes Schlüsselwort benutzt. Social Sentry verfolgt so alle öffentlichen Aktivitäten auf sozialen Netzen wie LinkedIn, MySpace, YouTube, Facebook und Twitter. Mitteilungen an die Freunde bleiben aber unbeobachtet. Teneros macht es

möglich, den gläsernen Mitarbeiter. „Schöne neue Welt“ kommt einem da in den Sinn. Lesen Sie mehr dazu im Artikel auf der [NetworkWorld](#)

#### **Kurzmeldungen:**

**Performance Management 2010.** (Teil 4) Eine gute Zusammenfassung von Craig Schiff zum Status Quo und den Trends. Die lesen Sie in der US-Ausgabe von [b-eye-network](#)

**Wo war BI auf der CeBIT 2010?** BI zählt zu den TOP-Themen, war aber auf der CeBIT völlig unterrepräsentiert. Lesen Sie dazu den [Blog von Carsten Bange](#)

**Verstehen Sie Ihre Kunden?** Ein Start-Up im analytischen CRM will hier Hilfe anbieten. Es geht um das Analysieren von Web und Web 2.0 Daten. Mehr dazu bei [FierceCIO](#)

**Was macht Cloud Computing so schwierig?** Die Meinungen von Top-Experten dazu lesen Sie in der [NetworkWorld](#)

**Wie sicher ist Cloud Computing?** Eine gute Darstellung der Risiken lesen Sie bei [CNN](#)

**Und ganz konkret: YouTube fiel für einige Stunden aus.** Mehr dazu bei [Spiegel Online](#)

**Gartner: Virtuelle Server sind weniger sicher als virtuelle Maschinen.** Ist eigentlich klar, woran es aber genau liegt, erfahren Sie in der [NetworkWorld](#)

**Google Apps Marktplatz fordert salesforce.com heraus.** Hier geht es um Marktpositionen und zukünftige Profite. Mehr dazu bei [eWeek](#)

**LBS braucht CMS!** Diesen guten Beitrag zu den Potentialen von Location Based Services (LBS) finden Sie auf [FierceContentManagement](#)

**5 Gründe, warum Enterprise-Blogs scheitern.** Wie alle Web 2.0 Werkzeuge im Unternehmen, brauchen auch Blogs eine Organisation und ein Management. Ein paar Ideen dazu finden Sie bei [Technorati](#)

**Warum Online-Werbung wichtig fürs Web ist** erfahren Sie im [Spiegel Online](#)

**Miese Noten für Social Networks** gibt es auf [stern.de](#)

**IT-ler bitte wegschauen:** Susan Cramm's "8 Things We Hate About IT" finden Sie auf [CIOInsight](#)

#### **Und zum Schluss:**

**Es gibt immer noch Internauten, die SPAM öffnen und anklicken,** berichtet [ars technica](#)

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](mailto: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](http://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](mailto:info@wolfgang-martin-team.net)

Désinscription par retour de ce courrier en mentionnant « désinscription »

Tous droits réservés. Alle Rechte vorbehalten.  
Copyright © 2010 S.A.R.L. Martin

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

