



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 – Best in Cloud - [mehr](#) »

### BARC Business Intelligence Congress 2013

BARC Business Intelligence Congress 2013 -  
[mehr](#) »

### Embarcadero „CONNECT“ – Roadshow

Embarcadero „CONNECT“ – Roadshow - [mehr](#) »

### Neue White Paper/Fachartikel

Von Daten- und Applikationsintegration zu Customer  
Information Management - [mehr](#) »

### Merger & Acquisitions

Konsolidierungen - [mehr](#) »

### Zahlen

3. Quartal 2013: mehr Licht als Schatten - [mehr](#) »

### Trends

Agile Methoden und CIO versus CMO - [mehr](#) »

### Kurzmeldungen

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

### Und zum Schluss...

Danke Huffington Post! - [mehr](#) »

### Termine

Webcasts: „Big Data Analytics“ und „Agile  
Unternehmen sind daten-getrieben“ - [mehr](#) »

## Editorial

Trip-Report □ Best in Cloud

Rund 150 Besucher kamen zur *Best in Cloud* nach Frankfurt/M (23./24. Okt.), aber bei der Qualität der Veranstaltung und dem in dieser Form einzigartigen Überblick über die Cloud-Szene in DACH hätten es gerne noch deutlich mehr sein dürfen. Zum Wettbewerb hatten sich 50+ Anbieter angemeldet, davon schafften es 30 in die Endrunde und konnten sich der Jury stellen. Die *Jury* hatte im Vorfeld alle Einreichungen entsprechend der Kriterien (Innovationspotenzial 20%, Marktpotenzial 10%, Kundennutzen 20%, Umsetzungskompetenz 20%, Wirtschaftlichkeitsfaktor 10% und ganzheitlicher Eindruck 10%) bewertet. Auf der Veranstaltung hatte dann jeder Anbieter zusammen mit seinem Referenzkunden die Aufgabe, sich in einem „Elevator-Piece“ von 6 Minuten zu

präsentieren und 4 Minuten lang sich im Kreuzfeuer der Jury zu beweisen. Beide Bewertungen zusammen ergeben dann die Endnote.

In der Kategorie Public Cloud setzte sich die „Vitero GmbH“ mit ihrem Produkt Parlo und seinem Referenzkunden „Parlo-Institut für Forschung und Lehre der Kasseler Stottertherapie (KST)“ durch. Ziel des Projekts war eine national und international nutzbare Cloud-basierte Plattform für die telemedizinische Stotter-, Sprach- und Sprechtherapie.

In der Kategorie Cloud Enabling Infrastructure war „Informatica“ der Gewinner zusammen mit seinem Referenzkunden „Nobel Biocare AG“. Nobel Biocare verwendet die Informatica-Cloud, um die Daten aus den Salesforce.com-Plattformen Sales Cloud und Service Cloud mit seinem SAP R3- und SAP-Business-Warehouse-Daten zu integrieren und zu synchronisieren.

In der Kategorie Private/Hybrid Cloud siegte die „RUD Ketten IT“ mit ihrem Referenzkunden „RUD Ketten“. RUD-ID-NET ist ein Cloud-basiertes Prüf-Management-System. Es wurde zunächst als Speziallösung für die prüfrelevanten Produkte von RUD Ketten konzipiert. Aufgrund des großen Interesses der RUD-Kunden bauten die Entwickler das System während der Projektphase zu einem produkt-unabhängigen, weltweit für alle prüfrelevanten Bauteile einsetzbaren Prüf-Management-System aus.

Den Sonderpreis „Best Business Idea“ holte sich die „BRZ Deutschland“ mit „Klaus Gross Straßenbau“ als Referenzkunden. In diesem Projekt wurde Cloud Computing mit klassischem Outsourcing von Geschäftsprozessen verbunden: Eine echte Turnkey-Lösung für die Baubranche, die dem Kunden eine Kostenersparnis von 33% gebracht hat. Die Lösung erlaubt der Geschäftsleitung unter anderem auf den diversen Baustellen mobil per iPad Controlling-Aufgaben wahrzunehmen oder notwendige Daten zu erfassen.

Den mit 5.000 EUR von der Hessen IT gesponserten Innovationspreis holte sich „Fabasoft“ mit der „3 Banken EDV“. Die ist ein Tochterunternehmen der österreichischen 3-Banken-Gruppe, die sich aus Oberbank, BKS Bank und BTV zusammensetzt. Die Mutter beauftragte den IT-Dienstleister, eine Plattform für Kommunikation und Dokumentenaustausch zu entwickeln, auf der die Banken mit ihren Privat- und Geschäftskunden interagieren können: 2.600 Bankmitarbeiter mit 10.000 Geschäfts- und 100.000 Privatkunden.

Angereichert wurde die Best in Cloud durch Fachvorträge zu High Speed Computing, der Strategie von Intel und zum Datenschutz und seinen Auswirkungen im Cloud Computing. Mitreißend waren die beiden Keynotes: *„Digitale Demenz“* von Prof. Dr. Dr. Manfred Spitzer kam zuerst: Digitale Medien nehmen uns geistige Arbeit ab. Was wir früher einfach mit dem Kopf gemacht haben, wird heute von Computern, Smartphones, Organizern und Navis erledigt. Das birgt immense Gefahren, so Manfred Spitzer. Die von ihm diskutierten Forschungsergebnisse sind in der Tat alarmierend: Digitale Medien machen süchtig. Sie schaden langfristig dem Körper und vor allem dem Geist. Wenn wir unsere Hirnarbeit auslagern, lässt das Gedächtnis nach.

Die zweite Keynote hielt Blogger Sascha Lobo, der Cloud aus der Marketingsicht präsentierte. Für ihn ist Cloud mehr als Technologie, es sei ein Wirkprinzip mit den Eigenschaften Gravitation (Daten werden ins Netz gesaugt), Gleichzeitigkeit (Echtzeit) und Gemeinsamkeit („social“, die Kraft der Vernetzung). So wird die Cloud durch die Weisheit der Vielen zu einer Effizienzmaschine. Als Beispiel stellte er eine preisgekrönte App vor, die in der Tschechischen Republik Schwarzfahrer vor Kontrolleuren warnt. Das zeigt, dass eine solche Effizienzmaschine auch in Grauzonen arbeiten kann. Als weiteres Beispiel führte er die Tatsache heran, dass soziale Profile Experten eine bessere Abschätzung von Jobqualifikation erlauben als aufwändige Assessment-Center. Die Cloud schafft auch eine Transformation von Hardware zu Software, bzw. von Produkt-Orientierung zu

Service-Orientierung. Das belegte er mit der Tatsache, dass in einer Befragung von Apple-Nutzern 10% sagten, sie würden sofort von ihrer Bank zu einer Apple-iBank wechseln. Apple hat durch seine Produkte so viel Vertrauen geschaffen, dass man auch sofort Apple-Dienstleistungen vertrauen würde. Schließlich erlaubt die Cloud eine „augmented reality“: reale und digitale Welt verschmelzen. Dazu gab es zwei Beispiele. Zum einen wurde das Einpassen von neuen Möbeln in seine Wohnung durch Simulation auf einem iPad gezeigt, zum anderen Gerätesteuerung durch Gesten (siehe dazu auch Newsletter 96 vom Oktober 2013: [Google übernimmt Flutter](#)). Letzteres funktioniert über das Messen von Abweichungen von WiFi-Signalen durch Körperbewegungen. Das erlaubt aber letztlich auch ein Beobachten von Bewegungen in einem geschlossenen Raum durch Dritte von außen. Damit waren wir dann schließlich beim NSA und anderen Machenschaften. Wie immer bewirken Wirkprinzipien, dass man positive und negative Effekte bekommt. Das unterstreicht die Notwendigkeit einer Ethik in der Cloud.

mit den besten Grüßen aus Annecy / Haute Savoie

Dr. Wolfgang Martin



Folgen Sie uns auf [@wmartinteam](#)

---

## BARC Business Intelligence Congress 2013

BARC Business Intelligence Congress 2013

Der **BARC Business Intelligence Congress 2013** in Köln



Business Intelligence bringt Unternehmen viele Wettbewerbsvorteile: Ob bei der Nutzung von Big oder Small Data, in der Planung und Simulation oder durch die schnelle Datenanalyse im Fachbereich – das Aufbereiten und Teilen von Informationen ermöglicht schnellere und bessere Entscheidungen.

BARC unterstützt als unabhängiges Analystenhaus Unternehmen seit vielen Jahren durch Beratung, Research und Veranstaltungen. Der „**BARC Business Intelligence Congress**“ am **19. und 20. November im Kölner „Odysseum“** vereint nun erstmals **Best Practices, Marktanalysen und ausführliche Produktvergleiche** zum **Top-Event des Jahres** für IT, Fachbereich und Management.

Der BI Congress bietet Ihnen an zwei Tagen eine Fülle von Informationen und genügend Zeit zum Networking mit Analysten, Anwendern und Anbietern.

Weitere Informationen und Anmeldung unter: [www.barc.de/congress](http://www.barc.de/congress)

---

## Embarcadero CONNECT Roadshow

Embarcadero  CONNECT   Roadshow

**Einladung:** Neue Data Governance-Plattform für Metadaten macht Anwender zu Experten



Vor wenigen Wochen hat **Embarcadero** ein neues Produkt namens „**CONNECT**“ auf den Markt gebracht. **CONNECT** ist eine einfach zugängliche Plattform, ein zentrales Repository für Ihre Metadaten mit schnellem Zugriff. Die Plattform bietet die Möglichkeit, Daten effizient zu suchen, deren dazugehörige Richtlinien zu verstehen und Informationen darüber besser zu schützen.

**Embarcadero** lädt ein über die Thematik zu diskutieren und die Software zu sehen. Es wird beleuchtet ob und wie Datenmodellierungsmethoden genutzt werden können, um Informationen über Daten im Unternehmen zugänglich zu machen. In **München am 5. Dezember** und in **Wiesbaden am 10. Dezember** werden halbtägige Roundtable-Diskussionen stattfinden. Beginn um 10 Uhr, Ende ca. 13 Uhr. Auch ein leckerer Brunch wird bereitstehen. Die Teilnahme ist kostenfrei.

[Anmeldung!](#)

---

## Neue White Paper/Fachartikel

Von Daten- und Applikationsintegration zu Customer Information Management

**Eine Plattform für die Daten- und Applikationsintegration.** Die Integration von Daten und Systemen steht in vielen Organisationen ganz oben auf der Agenda. Dieses Whitepaper stellt einen einheitlichen Ansatz für die Integration aller unternehmensweiten Daten und Applikationen vor. Hier geht es zum kostenlosen [Download](#).

**Customer Information Management.** Diesen neuen Fachartikel von mir und vieles mehr können Sie ebenfalls kostenlos per [Download](#) beziehen. Schauen Sie mal rein!

---

## Merger & Acquisitions

Konsolidierungen

**Facebook übernimmt das israelische Startup Onavo**, ein in Tel Aviv ansässiger Anbieter von mobiler Analytik. Mit der Akquisition bekommt Facebook Talente und Technologie. Zusätzlich wird Onavos Hauptquartier zum neuen Facebook Israel-Büro. Finanzielle Details dieser Transaktion wurden nicht bekannt gegeben. (13.Okt.) Mehr dazu bei [AllThingsD](#)

**Pegasystems übernimmt Antenna Software.** Antenna Software, ansässig in Jersey City, New Jersey, ist ein Spezialist für Mobile Application Development. Die Verbindung der beiden Unternehmen ermöglicht es Anwendern, effiziente Lösungen für Kundenorientierung und CRM auf mobilen Systemen zur Verfügung zu stellen. Antenna Software wurde von Gartner 2013 im Magic Quadrant for Mobile Applications Development Platforms unter den führenden Anbietern eingestuft. (17. Okt.) Mehr dazu in der [Pegasystems-Pressemitteilung](#)

**PROS will Cameleon Software übernehmen.** PROS Holdings, Inc., und Cameleon Software sind übereingekommen, dass PROS Cameleon in einer Bar-Transaktion im Werte von rund €24m übernehmen soll. PROS ist Anbieter von Big Data-Lösungen, um Vertrieb, Preisfindung, Quotierung, Rabatte und Umsatz-Management zu optimieren. Man glaubt, dass man sich mit der Konfigurations-, Preisfindungs- und Quotierungs-Maschine von Cameleon gut verstärken kann. (24. Okt.) Mehr dazu inklusive weiterer finanzieller Details finden Sie (en français) in der [Cameleon-Pressemitteilung](#)

**NTT DATA kündigt Kapitalallianz mit spanischem multinationalem Beratungs- und IT-Unternehmen everis Group an.** NTT DATA Corporation hat sich mit der in Madrid ansässigen everis Group darauf geeinigt, dass NTT DATA 100% der im Umlauf befindlichen Aktien erwirbt. everis ist einer der größten unabhängigen spanischen Beratungs- und IT-Dienstleister und verfügt über eine starke Präsenz in Europa, vor allem in Italien, Portugal und UK, sowie in mehreren lateinamerikanischen Ländern wie Brasilien, Chile, Mexiko, Argentinien, Kolumbien und Peru, mit mehr als 10.000 Mitarbeitern weltweit. (31. Okt.) Mehr dazu in der [NTT DATA-Pressemitteilung](#)

---

## Zahlen

### 3. Quartal 2013: mehr Licht als Schatten

**Cegid wächst mit SaaS.** Im Q3/2013 hat Cegid einen Umsatz-Rückgang von 4,9% gegenüber dem Vorjahresquartal auf €57,1m zu verzeichnen. Dagegen stieg der SaaS-Umsatz um 34% auf €9,7m. (11. Okt.) Mehr dazu (en français) bei [erp-infos](#)

**Yahoo-Zahlen enttäuschen.** Chefin Marissa Mayer hatte schon im Sommer gewarnt, dass in diesem Jahr keine Wachstumssprünge bei Yahoo zu erwarten seien. Daher sind die enttäuschenden Q3-Zahlen keine Überraschung. Der Umsatz ist im Vergleich zum Vorjahr um 1% auf \$1,08 Milliarden gefallen. Der operative Gewinn ging um 39% auf \$93m zurück. Dennoch legte die Aktie nach Börsenschluss um 1% zu, denn der Markt spekuliert über den möglichen Verkauf der 24% Yahoo-Beteiligung an der chinesischen Internet-Hoffnung Alibaba, deren Wert auf bis zu \$24 Milliarden geschätzt wird. (15. Okt.) Mehr dazu in der [Yahoo-Pressemitteilung](#)

**IBM auch im Q3 mit einem Minus.** IBM steht an allen Fronten unter Druck. Das Hardware-Geschäft war mit 17% stark rückläufig, der Umsatz mit Dienstleistungen lag ebenfalls unter dem Niveau des Vorjahreszeitraums und die Software stagnierte. Insgesamt hat IBM einen Umsatzrückgang von 4% auf \$23,7 Milliarden. Man hat aber die Kosten im Griff. und so stieg der Gewinn um 6% auf rund \$4.0 Milliarden. Da aber der Umsatz unter den

Erwartungen der Analysten lag, fiel die Aktie nachbörslich 6%. Besonders bedenklich stimmt, dass IBM auch in Entwicklungsmärkten wie China verloren hat. (16. Okt.) Mehr dazu in der [IBM-Pressemitteilung](#)

**Google Q3: wieder ein starkes Quartal.** Im Q3/2013 stiegen der Umsatz um 12% auf \$14,9 Milliarden und der Gewinn sogar im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 36% auf \$3,0 Milliarden. Die Anleger sind begeistert: Google schnitt besser ab als erwartet. Die Aktie stieg vorbörslich um über 8% auf ein neues Allzeithoch bei \$965. Allerdings bringt Motorola Google nach wie vor Verluste: Der Umsatz ging um ein Drittel auf \$1,1 Milliarden zurück und der operative Verlust stieg auf \$248m. Das aber kann Google verkraften, denn die Bar-Reserven belaufen sich auf rund \$56,5 Milliarden. (17. Okt.) Mehr dazu in der [Google-Pressemitteilung](#).

**SAP im Q3/2013 wieder auf Kurs.** Im Q3/2013 hat SAP einen Umsatzanstieg um 2% von 3,97 Milliarden Euro auf knapp 4,06 Milliarden Euro erzielt, davon entfallen 3,36 Milliarden Euro auf den Bereich Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse. Das Betriebsergebnis wurde von 1,24 Milliarden Euro auf knapp 1,3 Milliarden Euro erhöht. Je SAP-Aktie fällt ein Quartalsgewinn von 0,78 Euro nach 0,70 Euro im Vorjahresquartal an. Die Schwäche in Asien ist überwunden, nur der starke Euro bremsen noch. Cloud-Services und Hana seien auf Kurs, so die SAP. Die Cloud-Umsätze hätten hochgerechnet auf ein Jahr 1 Milliarde Euro übertroffen. Die SAP-Aktie springt darauf um gut 4% nach oben. (21. Okt.) Mehr dazu in der [SAP-Pressemitteilung](#)

**Microsoft steigert im fiskalen Q1/2014 Umsatz und Gewinn.** Microsoft erhöht den Umsatz um 16% auf \$18,53 Milliarden und den GAAP-Nettogewinn um 15% auf \$5,24 Milliarden. Das entspricht \$0,62 pro Aktie. Die Erwartungen der Analysten (Umsatz von \$17,79 Milliarden und GAAP-Nettogewinn von \$0,54 pro Aktie) übertrifft Microsoft damit deutlich. In Folge stieg im nachbörslichen Handel die Microsoft-Aktie um 5,31% auf \$35,51. (24. Okt.) Mehr dazu in der [Microsoft-Pressemitteilung](#)

**Informatica: Umsatz steigt wieder.** Der Q3/2013-Software-Umsatz stieg um 35% von \$73,9 im Vorjahresquartal auf \$99,8m, der Gesamtumsatz um 24% von \$190,3 im Vorjahresquartal auf \$235,4m. Das GAAP-Netto-Einkommen fiel von \$15,5m im Vorjahresquartal auf \$10,4m. Im Q3 konnten 87 Abschlüsse über \$300,000 und 23 Abschlüsse über \$1m getätigt werden. (24. Okt.) Mehr dazu in der [Informatica-Pressemitteilung](#)

**QlikTech: Solides Wachstum im Q3/2013.** Der Umsatz ist von \$86,1m im Vorjahresquartal auf \$104,1m um 21% gestiegen. Der Lizenzumsatz ist von \$48,8m im Vorjahresquartal auf \$54,5m um 12% gestiegen. Der GAAP-Verlust betrug im Q3/2013 (\$3,4)m und ist damit noch tiefer rot als im Vorjahresquartal mit (\$1,8)m. Der GAAP-Nettogewinn betrug \$3,0m oder \$0,03 pro Aktie. Im Vorjahresquartal waren es \$0,2m oder \$0,00 pro Aktie. (24. Okt.) Mehr dazu in der [QlikTech-Pressemitteilung](#)

**Software AG auch im Q3/2013 mit Umsatz- und Gewinneinbuße.** Die strategische Neuausrichtung vom Datenbank- zum Geschäftsprozess-Dienstleister geht nicht ohne Schleifspuren vonstatten. Der Umsatz ging im Vergleich zum Vorjahresquartal um 7% auf 239m Euro zurück, der Lizenzumsatz um 1% auf 79,9m Euro. Gleichzeitig stiegen die Vertriebs- und Marketingausgaben für das Lizenz- und Wartungsgeschäft. Das Ergebnis (Ebit) sank um knapp 20% auf 49,1m Euro. Obwohl die Analysten mehr erwartet hatten, verzeichnete die Aktie einen Kursgewinn von 2%, da die Software AG am Ausblick festhielt. (24. Okt.) Mehr dazu in der [Software AG-Pressemitteilung](#)

**Apple mit durchwachsenem Q4/2013.** Der Umsatz stieg um 4% von \$36,8 Milliarden auf \$37,5 Milliarden. Der Gewinn sank von \$8,2 Milliarden auf \$7,5 Milliarden Dollar, war aber höher als von den Analysten erwartet (\$7,2 Milliarden). Die iPhone-Verkäufe stiegen um 26% von 26,9 Millionen im Vorjahresquartal auf 33,8 Millionen und machten mit \$19,5 Milliarden rund die Hälfte des Gesamtumsatzes aus. Vom iPad wurden 14,1 Millionen Stücke verkauft, ein wenig mehr als im Vorjahresquartal (14 Millionen), aber weniger, als die Analysten erwartet hatten (14,5 Millionen). Vom Mac wurden 4,6 Millionen Stücke verkauft, 400.000 weniger als im Vorjahresquartal. Neue Produkte: Fehlanzeige. Das fand man an der Wall Street nicht gut genug: Nachbörslich sackte die Apple-Aktie ab. (28. Okt.) Mehr dazu in der [Apple-Pressemitteilung](#)

**Tableau Software erreicht Gewinne im Q3/2013.** Der Umsatz stieg um 90% im Vergleich zum Vorjahresquartal auf \$61,1m, der Lizenzumsatz ebenfalls um 90% auf \$42,0m. Der GAAP-Nettogewinn betrug \$2,4m oder \$0,03 pro Aktie. Im Vorjahresquartal erreichte man nur \$0,4m oder \$0,00 pro Aktie. (28. Okt.) Mehr dazu in der [Tableau-Pressemitteilung](#)

**MicroStrategy steigert Umsatz und Gewinn im Q3/2013.** Der Umsatz stieg um 4% von \$136,1m im Vorjahresquartal auf \$141,9m, der Lizenzumsatz um 6% von \$31,7m auf \$33,8m. Die operativen Ausgaben stiegen um 3% von \$93,9m im Vorjahresquartal auf \$97,0m. Der Nettogewinn stieg von \$4,8m oder \$0,43 pro Aktie im Vorjahresquartal auf \$17,1m oder \$1,52 pro Aktie. (28. Okt.) Mehr dazu in der [MicroStrategy-Pressemitteilung](#)

**Facebook übertrifft die Erwartungen: Die Aktie springt um 15% nach oben, um dann wieder 13%/14% nachzugeben.** Hier die Ergebnisse im Q3/2013:

- Nettogewinn \$425m oder \$0,25 pro Aktie.
- Umsatz: \$2,02 Milliarden.
- Aktive Nutzer pro Monat: 1,19 Milliarden (1,155 Milliarden im Q2).
- Aktive Nutzer pro Tag: 728m (699m im Q2).
- Mobil aktive Nutzer pro Tag: 507m (469 m im Q2).
- Mobil aktive Nutzer pro Monat: 874m (819m im Q2).
- Mobile Anzeigen steuerten 49% zum Umsatz bei.

Umsatz und Gewinn lagen damit deutlich über den Erwartungen: Die Aktie schoss um 15% nach oben, verlor aber wieder bis auf 1%/2% fast alles, als Facebook erklärte, dass man eine kleine Reduktion bei den Teens gesehen habe. Das schockte den Markt, denn das kann sehr wohl eine Eintrübung der Zukunft bedeuten. (30. Okt.) Mehr dazu in der [Facebook-Pressemitteilung](#) und bei [BusinessInsider](#)

---

## Trends

### Agile Methoden und CIO versus CMO

**Ist agile Entwicklung skalierbar?** Agile Entwicklungsmethodologien fokussieren auf schneller, iterativer Entwicklung mit kontinuierlichem Feedback. Dabei kommt es auf eine direkte Interaktion von Entwicklern und



Fachabteilungen an. Agile Entwicklung ist gut geeignet um heutigen Business-Anforderungen wie schneller Änderung von Funktionalität gerecht zu werden. Jedoch ist das eher ein Ansatz für kleine Teams. Wie kann man diesen Ansatz auf große Organisationen erweitern? Bill Krebs nimmt dazu in einem Blog beim Project Management Institute Stellung. Er sieht drei Rahmenbedingungen, die das Problem adressieren: Disziplin beim Liefern, ein „Scaled Agile Framework“ und IBMs Rational Unified Process Ansatz. Die Gemeinsamkeiten sind:

- Feedback durch Iterationen (keine Überraschung),
- Technische Praktiken zur Qualitätssicherung,
- 'Schlankes' Denken zur Optimierung des Gesamtsystems,
- Synchronisierte Beziehungen zwischen den Teams.

Dazu kommen Governance, eine konsistentere technische Architektur und neue Metriken, um mit einem agilen Ansatz auch in großen Teams erfolgreich zu sein. Mehr dazu in Bill Krebs-Blog beim [Project Management Institute](#).

**Laufen Sie sich mit ihrem CMO warm - er oder sie könnte bald ihr Chef sein.** CIOs berichten in der Regel an den CEO, COO oder CFO. In Zukunft könnten stattdessen viele für den CMO (chief marketing officer) arbeiten. So sieht es Larry Weber, Chairman und CEO der W2 Group, Gründer der The Weber Group Public Relations Firma, Sprecher und Autor. Im [CIO](#) sagte er neulich: "There will still be all the traditional boring stuff of IT, so the CIO will still have a job. But ultimately I don't see the CIO long term being as important as the CMO--or whatever the CMO is called in the future." Weber glaubt, dass innerhalb der nächsten wenigen Jahre die IT zum Technologie-Arm des Marketing wird. "This is quite a cultural shift because traditionally the IT department is physically far from the marketing department, the IT staff dress differently to marketing staff, and there is no communication between technology people and marketing. But that is how the CIO is going to have to evolve." In der Zwischenzeit berichtete Accenture über den CMO-CIO Disconnect, der deutlich aufzeigte, dass es seine ganze Menge zu tun gibt, um die Beziehung zwischen diesen beiden Rollen neu zu definieren. Dazu kommt, dass inzwischen der CMO sehr häufig Technologie-Entscheidungen trifft, ohne den CIO einzubeziehen. "Whereas more than three quarters of CIOs feel a need for CIO-CMO alignment, only 56% of CMOs agree," sagt eine Untersuchung von [Enterprise Networking Planet](#). "Just under half of CIOs surveyed indicated that their marketing departments adopted technologies without considering IT standards, and 45% of CMOs want freedom for their departments to access and use data without IT interposition. Instead of being aligned, since if the technologies CMOs allow end up causing problems, it's up to IT to pick up the pieces, even when IT wouldn't have authorized the technologies' use in the first place."

---

## Kurzmeldungen

Neues zu Big Data, Cloud, Social Business und IT

**10 Wege, um den Enthusiasmus für Big Data nicht zu verlieren.** Big Data-Projekte können an Fahrt verlieren, wenn aus Wunsch Wirklichkeit wird. Wie man dann das Projekt auf Kurs halten kann und den Enthusiasmus aufrecht hält, lesen Sie bei [TechRepublic](#)

**"Und was, wenn die Daten mir Dinge aufdecken, die ich nicht haben wollte?"** Auch das gibt es auf der

dunklen Seite von Big Data. Etwas Licht versucht hier der Beitrag in [zdnnet](#) zu bringen.

**Big Data-Lektionen, wie der Osten von Facebook, Wal-Mart und LinkedIn lernen kann.** Dem Osten fehlt aktuell der Big Data-Erfahrungshintergrund, den der Westen bereits hat. Was sollte man daher vom Westen lernen? Antworten dazu versucht ein Beitrag bei [Data Informed](#)

**Wissenschaftler sollten sich endlich auch mit Big Data-Ethik befassen.** Spätestens mit den Skandalen um die NSA, die auch persönliche Daten von US-Bürgern ausgespäht hat, kommt endlich in den USA das Thema Big Data-Ethik in die Diskussion. Mehr dazu bei [Politico](#)

**10 erfolgreiche Big Data Sandkasten-Strategien.** Hilfreich beim Einrichten und Managen einer Big Data-Testumgebung sind die 10 Tipps bei [Techrepublic](#).

**Warum NoSQL-Databanken immer mehr Fans bekommen.** MongoDB, DataStax und Couchbase haben kürzlich beachtliche Kapitalspritzen erhalten. Die [InformationWeek](#) versucht zu erklären, warum NoSQL das neue Liebekind der Big Data-Bewegung ist.

**Sollte man unternehmens-kritische Applikationen schon in die Cloud bringen?** Die Cloud hat viele Vorteile und auch schon viele Fans. Aber wie ausgereift ist sie heute, wenn es um das Betreiben unternehmens-kritischer Applikationen geht? Lesen Sie dazu einen Beitrag in [ITBusinessEdge](#)

**Warum Social Business-Initiativen scheitern?** Eine Analyse des "2013 Global Executive Study and Research Project" gibt hierzu Einsichten. Mehr dazu im [MIT Sloan Management Review](#)

**Wie Toyota Social Media-Daten in bessere Autos und in mehr Umsatz wandelt.** All die, die „Social“ für nicht geschäftsrelevant halten, sollten sich anschauen, was Toyota aus Social Media-Monitoring rausholt. Mehr dazu bei [CIO](#)

**Und nochmal Social: Social Media-Monitoring versus Social Intelligence.** Mark Harringtons Ein- und Ansicht hierzu lesen Sie in den [Social Business News](#)

**In einem "sozialen Unternehmen" gehört "sozial" in den Workflow.** Leider hat sich das noch nicht überall herumgesprochen. Lesen Sie dazu den Beitrag in [SearchCIO](#)

**Fallstudie: 3 Unternehmen, die auf "Gamification" setzen.** Spielerische Elemente in internen Applikationen sollen Mitarbeiter engagieren, Probleme lösen, Zusammenarbeit fördern und neue Potenziale identifizieren. Mehr dazu in der [Computerworld](#).

**Wird der CDO dem CIO die Führungsrolle nehmen?** Nicholas Carr hatte unrecht: "IT does matter". Aber die Technologie, auf die es ankommt, beruht auf Daten. Bedeutet das, dass der CDO in einem Coup dem CIO die Führung wegnimmt? Mehr dazu in der [InformationWeek](#)

**IDC: Zum ersten Mal höhere IT-Budgets im Business als in der IT-Abteilung.** Dass die Rolle der IT-Abteilungen stetig an Bedeutung abnimmt, überrascht niemanden mehr. Jetzt zeigt IDC, dass zum ersten Mal mehr IT-Projekte über das Business finanziert werden als von der angestammten IT-Abteilung. Und wie die Marktforscher in einer aktuellen Befragung zeigen, wird sich dieser Prozess künftig weiter fortzusetzen. Mehr dazu bei [silicon.de](#)

---

## Und zum Schluss

Danke Huffington Post!

**Glücklicherweise gibt es die Huffington Post, damit alles einen Sinn bekommt.** Der CTO von heute: The Chief Transformation Officer. Mehr dazu in der [Huffington Post](#)

---

## Termine

Webcasts:  Big Data Analytics  und  Agile Unternehmen sind daten-getrieben

### 28. November, Webcast

#### ***Better Decision-Making with Big Data Analytics.***

If your company is like most, you don't have a problem with collecting information. In fact, you probably have more data than you actually use. The real challenge is finding the key information, trends, and opportunities.

Analytics is the key to successfully tackling Big Data. On our upcoming webcast, Big Data Analytics experts **Dr Wolfgang Martin** and **Fateh Naili** will explain how to create Big Data Analytics projects with clear strategies for collecting, cleansing, correlating, and analyzing all your data. [Register here](#)

### 12. Dezember, Webcast

#### ***Agile Unternehmen sind daten-getrieben.***

Sie haben in Ihrem Unternehmen jede Menge Daten. Wie generieren Sie daraus echte Informationen? Und wie schaffen Sie es, diese zu Ihrem Vorteil einzusetzen und somit die nötige Agilität zu erreichen? In diesem kostenlosen Webinar beantworten wir diese Fragen und zeigen Ihnen praktische Schritte, die Sie sofort unternehmen können.

Melden Sie sich [hier gleich](#) an.



---

## 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)