

COMPUTERWOCHE

www.computerwoche.de



Security sticht Design

Wie Unternehmen die passende Smartphone-Plattform finden.

Microsoft erhöht Druck auf Windows-Kunden

Der 2010 erscheinende „Windows Server 2008 R2“ lässt sich nur dann angemessen nutzen, wenn die Clients auf Windows 7 umgestellt wurden.

Seite 5

Fünf Tipps für das IT-Risiko-Management

Viele Unternehmen sind überfordert, wenn es gilt, die Gefahren im Zusammenhang mit Softwareprojekten zu identifizieren und ihnen zu begegnen.

Seite 34

In dieser Ausgabe

Nr. 46 vom 14. November 2008

Trends & Analysen

Vista-Nutzer schauen in die Röhre 5

Die meisten Neuerungen im Windows Server 2008 R2 erfordern Clients mit Windows 7.

SAP-Kunden weiter unzufrieden 10

Die User Group DSAG hält wenig vom nachgebesserten Wartungsmodell.

Mit Innovationen aus der Krise 12

Gartner-Analysten skizzieren die wachsenden Herausforderungen für IT-Manager.

Titel



Smart-
phones

Plattformen im Vergleich 14

Nokia, Microsoft und RIM haben mit Apples iPhone und Googles Android-Plattform harte Konkurrenz bekommen. Die Vor- und Nachteile im Überblick.

Wie reif ist das iPhone? 22

Geht es um Sicherheit, Offenheit und Gerätevielfalt, ist bei Apple das Ende der Fahnenstange schnell erreicht.

Produkte & Praxis

Spam erobert Blogsites 24

Ausgehebelte Sicherungsverfahren führen zu massivem Anstieg von Spam-Blogs.

Virtualisieren mit Altiris 26

Symantecs Suite zur Anwendungsvirtualisierung bietet reichhaltige Funktionen, ist aber noch nicht vollständig integriert.

Microsoft definiert SOA 29

Die Modellierungsplattform Oslo soll Unternehmen mit SOA-Ambitionen die Anwendungsentwicklung erleichtern.

Oracle forciert Social CRM 30

Vertriebler könnten mit Web-2.0-Verfahren produktiver sein als mit klassischen CRM-Werkzeugen.

IT-Strategien

Web 2.0? – Manager zweifeln 32

In den Unternehmen spielen allenfalls Wikis und Social Networks eine Rolle, so ein aktueller Forrester-Bericht.

Wirksames Risiko-Management 34

Ob sich der Aufwand für das Risiko-Management in Softwareentwicklungs-Projekten lohnt, lässt sich nur am Ergebnis bemessen. Und das hängt davon ab, wie vollständig und exakt die Risiken identifiziert wurden.

Exchange-Mail-Management 37

Der Elektronikhersteller Loewe löst seine Compliance-Probleme mit einer neuen Content-Management-Lösung.

Standards

Impressum 44

Menschen 38

Stellenmarkt 46

Off Topic: Der Finne mit der ... 50

Im Heft erwähnte Unternehmen 50

Im Heft erwähnte Personen 50

Job & Karriere

Noch viel Aufklärungsarbeit 40

Gutes Firmenimage und professionelle Personalarbeit helfen, Top Talente zu finden.

So helfen Wikis weiter 42

Firmen-Wikis stärken die Zusammenarbeit. Wer ihre Vorteile nutzen möchte, muss die Fallstricke kennen.

COMPUTERWOCHE.de

Highlights der Woche

Tricks für den Projektalltag

Mit unseren Tricks vermarkten Sie Datenqualitäts-Management-Projekte besser. Das hilft Kosten senken.

www.computerwoche.de/1877338

So kommen Sie an Ihr Geld

In Krisenzeiten lässt die Zahlungsmoral nach. Zehn Tipps helfen, Zahlungsausfälle zu vermeiden.

www.computerwoche.de/1877718

Best Clicks der Woche

Windows 7 steht illegal im Internet, Google reagiert auf die Krise und weitere Video-News.

www.computerwoche.de/tv/569

Wie IT-Manager mit ständig wechselnden Chefs klarkommen können.

www.computerwoche.de/bilder-galerien/40210

GRATIS Server, GRATIS Anwendungen, GRATIS Räume, GRATIS Personal, GRATIS Energie, GRATIS Speicher...

Effizienzsteigerung auf ganzer Linie mit der revolutionären neuen Enterprise-Architektur

Ältere IT-Systeme haben einen Kühleffekt auf den gesamten Raum, doch die so vergeudeten Energiekosten sind absolut unverantwortlich. Mit ihrer mitunter hoffnungslos überdimensionierten Auslegung werden sie den heutigen Anforderungen nicht mehr gerecht. Die unnötig verschwendeten Mittel fehlen dann für dringend erforderliche IT-Investitionen. Für ein einfaches Problem gibt es eine einfache Lösung: Sparen Sie Energiekosten und investieren Sie die freigesetzten Mittel in neue IT-Infrastruktur.

Einer Gartner-Studie zufolge werden 50 % aller vor 2002 entstandenen Rechenzentren aufgrund ihrer schlechten Energie- und Kühleffizienz 2008 schon überholt sein. Das Energie- bzw. Kühlproblem ist derzeit eine der größten Herausforderungen für Manager von Rechenzentren.

Begrenzte Energie- und Finanzressourcen

Wie viel Energie Sie zur Verfügung haben, sagt Ihnen der Verteilerschrank. Wie viel Geld Sie ausgeben können, sagt Ihnen Ihr Budget. Mit beidem müssen

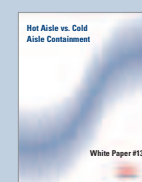
Sie möglichst sparsam umgehen. Dabei unterstützt Sie Efficient Enterprise™ von APC.

Die skalierbare, modulare Lösung von APC lässt sich exakt an Ihre Bedürfnisse anpassen. Das Kapazitätsmanagement erleichtert die Planung von Investitionen in neue Server. Kühlung und Klimasteuerung werden durch dedizierte In-Row- und Wärmevermeidungskonzepte optimiert. Efficient Enterprise unterstützt Sie beim sparsamen, gezielten Einsatz Ihrer Ressourcen. Allein schon die Umschaltung von Raumkühlung auf Reihenkühlung bringt eine Einsparung der Stromkosten von durchschnittlich 35 %.

Unser System macht sich bezahlt

Ob Sie ein neues Rechenzentrum einrichten oder die Effizienz der vorhandenen Systeme ermitteln möchten, an erster Stelle steht immer die Bestandsaufnahme. Unser Online-Dienst „Enterprise Efficiency Audit“ zeigt Ihnen, wie Sie sich die Vorteile eines integrierten, effizienten Systems nutzbar machen und mehr Leistung, Kontrolle und Rentabilität erzielen können.

GRATIS APC White Paper hier herunterladen!



Um das White Paper „Hot Aisle vs. Cold Aisle Containment“ zu erhalten, melden Sie sich online unter <http://promo.apc.com> an, und geben Sie den Schlüsselcode 68886t ein. Mit der Registrierung nehmen Sie automatisch an der Verlosung eines APC Power Ready Messenger Bags teil.



by Schneider Electric

Tel: Deutschland: 0800 1010067 / Schweiz: 0800 111 469
Österreich: 0800 999 670

Was die anderen sagen

Seiten-Spiegel

„Es wird (...) noch viele Innovationen geben. In zehn Jahren werden wir zurückschauen und uns wundern, wie primitiv unser Leben war.“

Microsoft-CEO **Steve Ballmer**

„Ich wurde zum Anti-Christen des Silicon Valley gesalbt.“

Web-Kritiker und Buchautor
Andrew Keen in seinem **Blog**

„Ohne das Web hätte es nicht passieren können.“

Friedensnobelpreisträger **Al Gore**
über die Wahl von Barack Obama
zum US-Präsidenten

„Mitch Altman, der Erfinder von TV-B-Gone, einer Fernbedienung, mit der sich mehrere Fernsehgeräte mit einem Klick abschalten lassen, hat die Hardware als Open Source freigegeben.“

Heise Online



„Es wäre schade, ihn an die Regie-

rung Obama zu verlieren, aber es gibt keine bessere Wahl für einen Staats-CTO.“

Venture Capitalist John Doerr über den Sun-Gründer und seinen jetzigen Unternehmenspartner Bill Joy in der **New York Times**

„Vor MySpace Music gab es im Netz kein Ökosystem für Musik.“

Edgar Bronfman jr., CEO von Warner Music, über den Web-2.0-Vorreiter im Besitz von Konkurrent **News Corp.**

„Die Herrscher des Internets lieben es blutig – schön saftig muss das Fleisch sein, wenn es beim Hackerbarbecue vom Grill kommt.“

Focus Online über die Gefahren von Hacker-Attacken

CW-Kolumne

Mittelstand – der Retter in der Krise

Wenn der ITK-Markt schwächelt, setzen immer die gleichen Mechanismen ein: Die Großwender stoppen Projekte, korrigieren hektisch ihre Budgets (siehe Seite 12) und versuchen, laufende Verträge neu zu verhandeln. Die Hersteller kürzen ihre Vertriebs- und Marketing-Ausgaben und bauen teuer angeworbenes Personal wieder ab.

Jetzt beginnen die goldenen Zeiten für die Marktforschung: Wo sind noch interessante Märkte, wem könnten wir etwas verkaufen? Im Zuge dieser Ermittlungen wird in schöner Regelmäßigkeit der Mittelstand wiederentdeckt: ein unerschöpfliches Potenzial, ein Schatz, der gehoben werden muss – jetzt aber wirklich.

Die Anbieter durchforsten nun ihre Produktportfolien und stellen freudig erregt fest, ein erklecklicher Anteil des Angebots würde sich mit ein bisschen gutem Willen tatsächlich für den Mittelstand eignen. Doch dann folgt – ebenfalls in schöner Regelmäßigkeit – die Desillusionierung. Die Geldtöpfe der mittleren Unternehmen sind kleiner als erwartet, und sie werden in aller Regel von deren Geschäftsführern selbst hartnäckig verteidigt. Zudem ist das Beharrungsvermögen groß: Die Tatsache, dass sich veraltete Produkte im Einsatz befinden, bedeutet für Kleinbetriebe noch lange

nicht, dass sie ausgetauscht werden müssten. Wer neue Lösungen anbietet, muss schon einen konkret messbaren Vorteil bieten, und da kommen auch Marketing-Profis oft ins Schwimmen. Die Verhandlungen sind zäh, und wer es nicht geschafft hat, über die eigenen Verkäufer oder das Partnernetz unmittelbare Nähe zum Kunden herzustellen, verliert ganz sicher.

Aber Gott sei Dank sind die meisten Wirtschaftskrisen von begrenzter Dauer. Die Geschäfte ziehen irgendwann wieder an, neue Produkte sind in der Pipeline, das Geld bei den Großkunden sitzt wieder lockerer. Und genauso schnell, wie das Interesse an der mittelständischen Klientel gewachsen ist, erlahmt es wieder. Davon profitieren alle, denn der Mittelstand gehört jetzt wieder denen, die am meisten davon verstehen: den mittelständischen Anbietern.

Heinrich Vaske
Chefredakteur CW



Leserbriefe



CW 45/08

Alles aus SAP herausholen

Die Softwarehersteller ziehen derzeit alle Register, das Maximum aus ihren Kunden herauszuholen – da ist SAP keine Ausnahme. Die Frage ist, wie weit sie den Bogen noch spannen können. Ich schaue mir jedenfalls immer öfter Open-Source- und Software-as-a-Service-Angebote an.

„Rebell“ (via CW-Forum)

Doktor fürs Praktikum

Was die Bewerber nervt, sind die teilweise völlig überzogenen Ansprüche mancher Arbeitgeber (...): „20-jähriger Doktor mit 30-jähriger Berufserfahrung, der nach einem unbezahlten Praktikum für 1000 Euro im Monat arbeitet.“ Daher rührt übrigens auch ein Teil des angeblichen Ingenieurmangels, denn gleichzeitig gibt es Zehntausende arbeitslose Ingenieure, die den Arbeitgebern aber zu alt und/oder in ihren Fachkenntnissen vermeintlich nicht mehr up to date sind. Ich war mal Arbeitsvermittler in einem Job-Center, weiß also, wovon ich rede, und

kann daher das Gesülze solcher „Bewerbungsexperten“ schon lange nicht mehr hören. Team- und Kommunikationsfähigkeit müssen einem andere attestieren! (...) Welcher Bewerber würde schon schreiben „Ich bin ein notorischer Querulant und Soziopath“, selbst wenn das der Wahrheit entspräche? Stattdessen haben alle die viel zitierte „soziale Kompetenz“ für sich gepachtet, obwohl keiner so genau weiß, was das eigentlich sein soll.

„Izmir Übül“ (via CW-Forum)

Die Lesermeinung bezieht sich auf den CW-Online-Artikel „Was Personalchefs nervt: Die Lügen der Bewerber“.

www.computerwoche.de/1878120

Windows Server 2008 R2 lässt Vista-Nutzer alt aussehen

Microsofts Release 2 des Windows Server 2008 bringt eine Reihe interessanter Neuerungen. Die meisten davon werden aber nur für Clients unter Windows 7 zugänglich sein.

Von Wolfgang Sommergut*

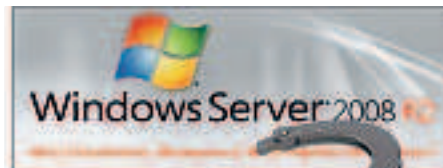
Nach der schleppenden Verbreitung von Vista in Unternehmen möchte Microsoft dieses Schicksal Windows 7 ersparen. Um dieses Ziel zu erreichen, will das Unternehmen einige gravierende Fehler vermeiden, die der Akzeptanz von Vista schaden. Dazu zählt einerseits, dass keine aufwändigen Features angekündigt werden, die dann während einer überlangen Entwicklungsphase auf der Strecke bleiben. Windows 7 tritt daher als moderate Weiterentwicklung von Vista an, das seinem Vorgänger bereits nach drei Jahren folgen soll.

Migration mit Tücken

Viele Unternehmen vermeiden die Umstellung auf Vista, weil das System aufgrund einiger grundlegender architektonischer Änderungen im Zusammenspiel mit bestehender Hard- und Software Kompatibilitätsprobleme bereitet. Microsoft betont die Notwendigkeit dieser weit reichenden Umbauten in den Windows-Fundamenten und weist auf die dadurch erzielten Fortschritte hinsichtlich der Sicherheit hin. Nach dem holprigen Übergang von XP auf Vista will Microsoft allerdings bei Windows 7 auf gravierende Eingriffe in den Systemunterbau verzichten und verspricht Anwendern, die bereits auf Vista migriert sind, einen sanften Umstieg auf Windows 7. All jene aber, die Vista zugunsten seines Nachfolgers überspringen und sich die Schwierigkeiten des Upgrades ersparen wollen, erwartet daher mit Windows 7 eine ähnliche Hürde wie mit Vista.

Wenn die Version 7 wie geplant Ende 2009 auf den Markt kommt, hofft Microsoft, dass dann der Widerstand der Vista-Verweigerer bröckelt und viele Unternehmen bereit sein werden, auf das neueste Windows zu wechseln. XP ist zu diesem Zeitpunkt bereits mehr als acht Jahre alt. Nicht nur der auslaufende Mainstream-Support, sondern auch der technische Rückstand gegenüber der aktuellen Version könnte dann viele Anwender von den Vorteilen eines Updates überzeugen.

IT-Verantwortliche, die trotzdem noch keine Notwendigkeit zur Erneuerung ihrer PC-Betriebssysteme sehen, setzt Microsoft dadurch unter Druck, dass viele



wesentliche Neuerungen des Windows Server 2008 R2, der 2010 auf den Markt kommen soll, Clients unter Windows 7 vorbehalten bleiben.

Marketing bewirbt Abhängigkeit

Microsoft versucht die enge Abhängigkeit der neuen Server- und Client-Betriebssysteme in einer Marketing-Aktion unter dem Slogan „Better Together with Windows 7“

als Vorzug zu verkaufen. Besonders die Vista-Anwender dürfte dieses Vorgehen ärgern. Nachdem sie Microsofts Appellen zum Umstieg gefolgt sind, müssen sie ab 2010 eine weitere Migration einplanen oder vorerst auf wichtige Dienste des R2-Servers verzichten.

Angesichts von Microsofts Versprechen, dass Komponenten, die mit Vista zusammenarbeiten, auch unter Windows 7 funktionieren werden, dürfte es jedoch nicht an technischen Hürden liegen, dass die Client-Module der neuen Server-Dienste nicht für Vista zur Verfügung stehen. Offenbar ist Microsoft zuversichtlich, dass der Erfolg von Windows Server 2008 R2 (Release 2) nicht unter der unkalkulierbaren Migration der Clients auf Windows 7 leiden wird, obwohl das System nur wenige Neuerungen bietet, die für sich alleine von Nutzen sind.

Offenbar ist Microsoft zuversichtlich, dass der Erfolg von Windows Server 2008 R2 (Release 2) nicht unter der unkalkulierbaren Migration der Clients auf Windows 7 leiden wird, obwohl das System nur wenige Neuerungen bietet, die für sich alleine von Nutzen sind.

*Wolfgang Sommergut

wsommergut@computerwoche.de



Vista muss draußen bleiben

Folgende Features von Windows Server 2008 R2 bleiben Vista und seinen Vorgängern verschlossen:

„**DirectAccess**“: Als Alternative zu Virtual Private Networks (VPNs) soll es den Zugriff auf das Firmennetz von außen über das Internet vereinfachen.

„**AppLocker**“: Damit kann die Systemverwaltung die Ausführung von unerwünschten Anwendungen im Firmennetz unterbinden.

„**BitLocker To Go**“: weitet die Laufwerksverschlüsselung auf Wechseldatenträger aus und kann dadurch dem Verlust vertraulicher Daten auf USB-Sticks vorbeugen.

„**BranchCache**“: Diese Funktion soll den Zugriff von Zweigstellen, die über eine langsame WAN-Verbindung an die Firmenzentrale angeschlossen sind, auf Daten im Rechenzentrum beschleunigen. Dazu kann ein R2-Server oder ein Windows-7-Client in der dezentralen Niederlassung als Zwischenspeicher dienen.

Terminaldienste: Die nächste Variante von RDP, die voraussichtlich die Versionsnummer 7 tragen wird, bringt deutliche Verbesserungen bei Video- sowie Audio-Anwendungen. Sie ist für die von Microsoft angekündigte virtuelle Desktop-Lösung von besonderer Bedeutung.

Was macht Siemens mit SIS?

Ian Brown, Senior Analyst von Ovum, glaubt, dass sich Siemens auch von seiner Dienstleistungsparte Siemens IT Solutions and Services (SIS) trennen wird.

Von Jan-Bernd Meyer*

Brown vertritt die Ansicht, dass die Übernahme des 50-prozentigen Siemens-Anteils an FSC insbesondere wegen des IT-Service-Geschäfts für Fujitsu viel Sinn gibt. FSCs Supportmanschaft habe ein erfolgreiches Geschäftsmodell etabliert und einige große Managed-Services-Kunden in

Deutschland und Großbritannien gewinnen können, sagt der Ovum-Analyst.

FSCs erklärte Strategie sei gewesen, sich in Europa als führender IT-Infrastruktur-Anbieter zu mausern – und dies sowohl bezüglich seiner Hardwareprodukt- als auch der Service-Offerten. Es sei FSC gelungen, eine eindrucksvolle Zahl an europäischen Unternehmenskunden für seine Managed-Services-Dienstleistungen zu gewinnen. Hinderlich sei aber immer gewesen, dass FSC Kunden dann an Fujitsu-Services oder an die Dienstleistungs-Division Siemens IT Solutions and Services (SIS) abtreten musste, wenn es um Outsourcing- und Projekt-Services-Deals ging.

schäft mit dem Verkauf des 50-Prozent-Anteils von Fujitsu-Siemens Computers (FSC) an Fujitsu beschlossene Sache ist. Sein Urteil ist ziemlich eindeutig: SIS habe sich zwar nie darauf verlassen von FSC Geschäft zugeschanzt zu bekommen, und habe insofern autark operiert. Im Siemens-Angebotssportfolio stehe SIS nach der Trennung von FSC nun aber völlig isoliert da.

Christoph Kollatz ist Chef von SIS. Ovum-Analyst Ian Brown fragt sich, wann Siemens auch SIS abstoßen wird.



Was wird aus dem IT-Übrigbleibsel?

In diesem Zusammenhang stellt sich Brown nun die Frage, die derzeit viele SIS-Mitarbeiter und -Kunden umtreibt: Wie verfährt Siemens mit seinem IT-Dienstleister, nachdem der Rückzug aus dem Hardwarege-

Letztes Relikt der IT

Siemens selbst stelle die Rolle von SIS für den gesamten Konzern zwar als die eines Partners dar. Brown glaubt aber, dass das bayerische Großunternehmen sich binnen eines Jahres auch von diesem letzten Relikt aus dem IT-Geschäft trennen wird. Insofern sei der jetzt vollzogene Übergang des 50-Prozent-FSC-Anteils von Siemens an Fujitsu viel mehr als ein Hardwarethema. ◀

*Jan-Bernd Meyer
jbmeyer@computerwoche.de



Mülheimer Verkehrsgesellschaft tunt virtuelle Maschinen

Neu auf 10projects.de: Roland Theis, IT-Leiter bei der Mülheimer Verkehrsgesellschaft mbH (MVG), führt die Virtualisierungssoftware VMware Virtual Center ein.

Bei anderen Unternehmen ist das wahrscheinlich schon Standard“, vermutet Theis von dem Projekt, das er kürzlich auf www.10projects.de, der neu geschaffenen Projekt-Community von COMPUTERWOCHE und CIO, vorstellte. Um eine höhere Verfügbarkeit zu erreichen, wollen Theis und sein Team ihre ESX-Server mit der Management-Software Virtual Center bestücken. Dazu müssen aber die Maschinen von derzeit VMware 3.5 auf VMware Enterprise gehoben werden. Was bislang nur zeitaufwändig möglich war, soll dann mit Virtual Center automatisiert laufen. Die Software überwacht die Leistung der physischen beziehungsweise virtuellen Server und ermöglicht eine hohe Verfügbarkeit für die Anwendungen auf den virtuellen Maschinen.



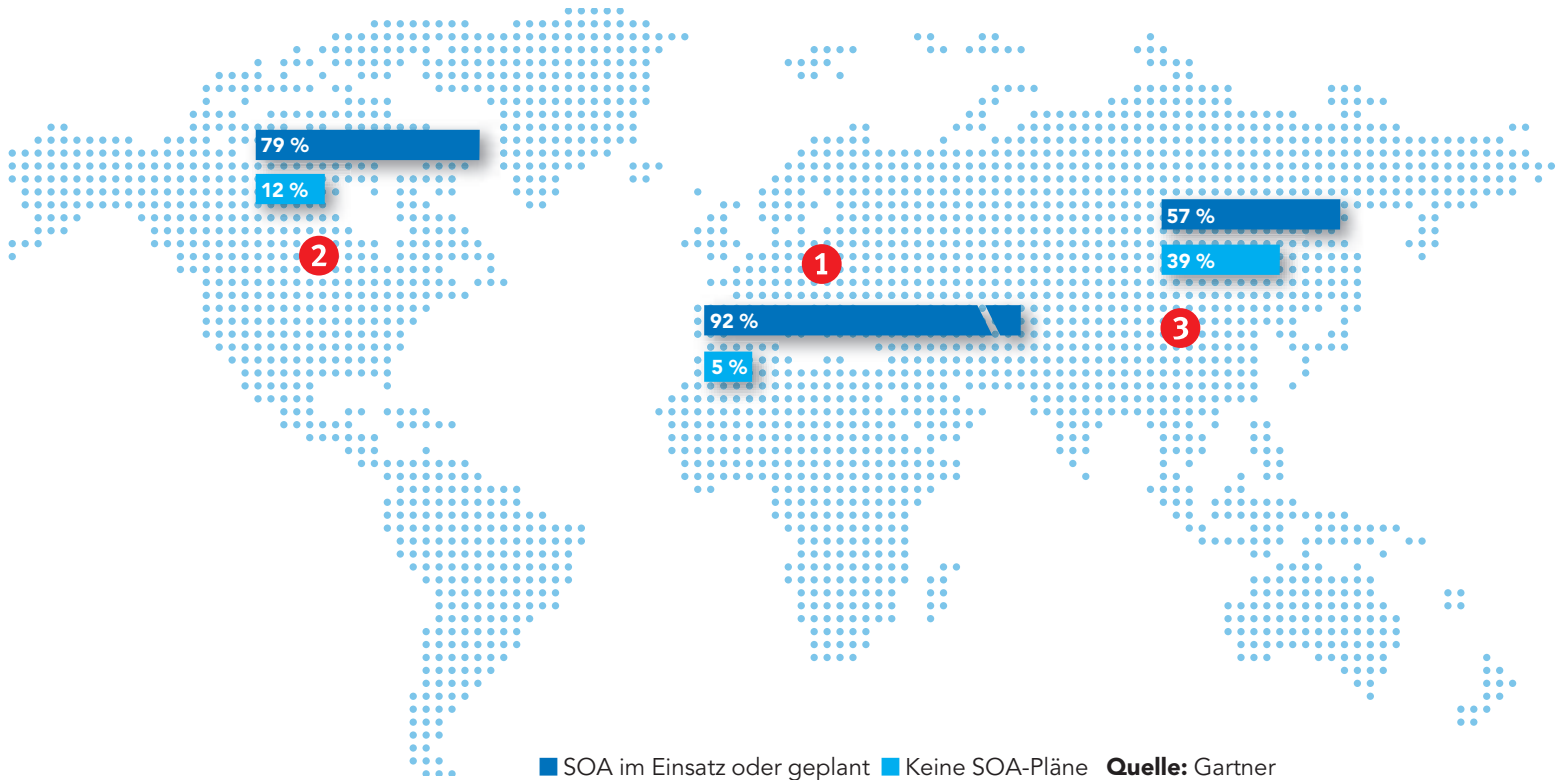
Die zweite Aufgabe, die mit dem Projekt zusammenhängt, ist das Speichernetz. Hier will der IT-Leiter ebenfalls die Verfügbarkeit erhöhen. Setzt das SAN (SAN Melody) aus, werden derzeit eine neue Hardware zur Verfügung gestellt und die Daten manuell hochgespielt. Das kostet Zeit. In Zukunft möchte Theis dies über ein zweites gespiegeltes SAN absichern.

Wer hat Erfahrungen mit solch einem Vorhaben oder wer möchte wissen, wie die IT das Projekt bei der MVG angegangen ist? Der IT-Manager sieht hier die Potenziale der neuen Projektdatenbank 10Projects.

„Ich hoffe, dass sich auf der Projektseite die Möglichkeit zu regelmäßigen Diskussionen ergibt“, sagt er. Im Gegensatz zu den üblichen Arbeitsgruppen, die sich ein- oder zweimal im Jahr treffen, habe man hier eine Chance, sich öfter mit anderen IT-Managern auszutauschen - und wenn es nur mal für eine halbe Stunde ist.

Denn es geht ihm wie vielen seiner Kollegen - viel Zeit hat er eigentlich nicht. Schließlich sind da noch andere Projekte wie der SAP-PM-Rollout oder der Wechsel des Rechenzentrums. (mb)

Weltweite SOA-Akzeptanz



1 Im internationalen Vergleich sind **europäische Firmen** (ab 1000 Mitarbeiter) derzeit klar die SOA-Champions – nicht weniger als 70 Prozent haben bereits eine Service-orientierte Architektur (SOA) im Einsatz, während sich 22 Prozent der Unternehmen auf dem alten Kontinent in den kommenden zwölf Monaten an deren Implementierung machen wollen. Nur fünf Prozent lassen auch künftig lieber die Finger davon. 2 In **Nordamerika** ist SOA ebenfalls kein Fremdwort mehr: 56 Prozent der Firmen haben die Einführung einer Service-orientierten Architektur bereits hinter sich, bei 23 Prozent der Unternehmen steht sie auf der To-do-Liste für das

kommende Jahr. Immerhin zwölf Prozent der US-amerikanischen Betriebe wollen allerdings auch künftig nichts von SOA wissen.

3 **Asien** befindet sich in Sachen SOA offenbar noch im Entwicklungsstadium: Gartner zufolge sehen 39 Prozent der Unternehmen dafür auch in näherer Zukunft keinen Bedarf. Nur 26 Prozent arbeiten bereits mit einer SOA, während 31 Prozent in den kommenden zwölf Monaten eine solche Plattform implementieren wollen. Angesichts der übersichtlichen Zahl an SOA-Initiativen in Asien erwarten die Marktforscher, dass entsprechend versiertes Personal dort vorerst Mangelware bleiben wird.

Netbook-Boom macht Microsoft zu schaffen

Der Markt für abgespeckte Mini-Notebooks wird für den Softwarekonzern zu einem ernstem Problem.

Nach Schätzungen des Softwarekonzerns läuft ein Windows-Betriebssystem auf lediglich 70 Prozent der aktuellen Netbook-Modelle. Bei den Desktop-PCs beherrschen Microsoft-Betriebssysteme dagegen mit einem Anteil von rund 90 Prozent den Markt.

Die abgespeckten Mini-Laptops für deutlich unter 500 Euro gelten als zunehmend wichtiger Umsatztreiber im PC-Markt. Asus eröffnete Ende 2007 mit seinem ersten EeePC

das neue Segment - erst Monate später war ein Gerät mit vorinstalliertem Windows-Betriebssystem verfügbar.

Statt auf das speicherhungrige Windows Vista zu setzen, statteten viele Hersteller ihre Netbooks bisher mit Linux aus. Der Beratungsfirma CLSA zufolge muss ein Anbieter pro Gerät für Linux rund fünf Dollar Kos-

ten einplanen, für Windows XP und Vista hingegen 40 bis 50 Dollar beziehungsweise rund 100 Dollar. „Wenn Hersteller für ihre Geräte Windows nutzen wollen, entscheiden sie sich meist für eine ältere günstigere Version des Betriebssystems“, so IDC-Analyst Dickie Chang. Das sei eine wirkliche Herausforderung für Microsoft. Der Vista-Nachfolger Windows 7 soll jedoch besser auf die Netbox passen, verspricht der Softwarekonzern. (kf)

AMD baut weiter ab

Der kriselnde Chiphersteller AMD will seine Belegschaft um weitere drei Prozent reduzieren und 500 Stellen streichen. Das Unternehmen hat 2008 bereits rund 1600 Jobs und damit etwa zehn Prozent der Arbeitsplätze abgebaut. Die zusätzlichen 500 Positionen sollen quer durch die Abteilungen, Hierarchieebenen und Standorte dem Rotstift zum Opfer fallen. Wie angekündigt sollen AMDs Fertigungsstätten – auch die Dresdener Chipwerke – in den kommenden Monaten in ein Joint Venture namens „Foundry Co.“ ausgegliedert werden. (kf)

