

COMPUTERWOCHE

www.computerwoche.de



Ciscos KAMPF ums Rechenzentrum

*Wie der Netzwerk-Gigant den Einstieg
in das Server-Geschäft plant.*

Kostenlose Hypervisor im Vergleich

Die Kernkomponente der Server-Virtualisierung ist der Hypervisor. Die COMPUTERWOCHE hat die Gratisversionen von Microsoft, VMware und Citrix getestet.

Seite 24

SAP führt die Business Suite 7 ein

Statt einzelner Komponenten wie ERP, CRM und SCM will SAP künftig Prozesse wie Kundenakquise oder Lieferkette unterstützen, die quer zu diesen Modulen verlaufen.

Seite 28

In dieser Ausgabe

Nr. 7 vom 13. Februar 2009

Trends & Analysen

- IBM setzt auf dynamische IT** 5
Nach E-Business und On Demand hat der Konzern ein neues Leitthema entwickelt.
- Lenovo wird bescheiden** 12
Wegen schwacher Quartalszahlen muss CEO Amelio den Hut nehmen.
- Versionitis bei Windows 7** 14
Wie schon für Vista präsentiert Microsoft eine verwirrende Editionsvielfalt.

Titel



Cisco
im Rechenzentrum

Cisco Griff nach dem RZ 16
Gerüchten zufolge arbeitet Cisco an einem eigenen Blade-Server, um künftig im RZ-Business mitzumischen.

Cisco CTO bezieht Stellung 18
Im Interview mit der COMPUTERWOCHE diskutiert Padmasree Warrior, CTO von Cisco, die Strategie des Konzerns in Sachen Rechenzentrum.

Produkte & Praxis

Netzsicherheit aus der Box 23
Der Scanner Norman Network Protection ist nun auch als Appliance verfügbar.

Kostenlose Hypervisor 24
Ein Vergleich der Einsteigerversionen ESXi, Hyper-V und XenServer Express.

IT-Automatisierung 27
Mit NetIQ Aegis lassen sich IT-Prozesse modellieren, steuern und messen.

SAP zeigt Business Suite 7 28
Die neue Version arbeitet mit modulübergreifenden Prozessszenarien.

Argus kontrolliert Glasfaser 30
Die Starnberger Startup-Firma verspricht eine einfach zu bedienende und zugleich kostengünstige Monitoring-Lösung.

IT-Strategien

Outsourcing: neu ausschreiben! 32
Benchmarking gilt als das Mittel der Wahl, um die Servicekosten zu begrenzen. Aber neu ausschreiben bringt oft mehr.

Die Grenzen von SOA 34
Service-orientierte Architekturen sind kein Allheilmittel gegen hochkomplexe Anwendungsstrukturen. Oft ist es günstiger, eine neue Applikation zu installieren.

Fünf IT-Trends für CIOs 36
Das sollte der IT-Chef auf dem Schirm haben, wenn er die Zeichen der Zeit nicht verschlafen will.

Standards

Menschen 38
Impressum 44
Stellenmarkt 46
Off Topic: Sparen am falschen ... 50
Im Heft erwähnte Unternehmen 50
Im Heft erwähnte Personen 50

Job & Karriere

Attraktive Arbeitgeber 39
Auch an der Homepage der Firmen erkennt man, ob sich eine Bewerbung lohnt.

Firmen suchen im Ausland 40
Deutsche Unternehmen schauen sich in anderen Ländern nach Fach- und Führungskräften um.

COMPUTERWOCHE.de

Highlights der Woche

Die größten Flops der IT-Geschichte

IT zum Abgewöhnen: Wir streuen Salz in die Wunden der Microsofts, IBMs, Palms und Netscapes.

www.computerwoche.de/1886028

Business-Notebooks im Test

Wir haben Notebooks auf ihre Business-Tauglichkeit geprüft. Wichtiges Kriterium: die Akkulaufzeit.

www.computerwoche.de/1886589

Best Clicks der Woche

Firefox wird immer beliebter. Mit unseren Tipps reizen Sie die Funktionen des Browsers aus.

www.computerwoche.de/188182

Digitales Fernsehen von überall – mit DVB-T-Sticks kein Problem. Die fünf derzeit besten Modelle im Test.

www.computerwoche.de/1885867

7 Prinzipien der InfraStruXure® HD-Ready Architecture

Hohe Geschwindigkeit und Leistungsdichte – jederzeit und überall

Die APC InfraStruXure® HD-Ready Architecture ist die schnellste und einfachste Möglichkeit, aus Ihrem Rechenzentrum eine High Density-Umgebung zu machen. Durch die Implementierung der 7 Prinzipien der InfraStruXure® HD-Ready Architecture bringen Sie Ihr Rechenzentrum auf die Überholspur und auf den Weg zu optimaler Effizienz. Denn es wird nicht nur der verfügbare Platz optimal genutzt, sondern gleichzeitig auch Spielraum für zukünftiges Wachstum berücksichtigt.

Die preisgekrönte InfraStruXure-Architektur bietet eine integrierte und kompatible Lösung für Racks, Reihenkonfigurationen und Räume. Sieben grundlegende Prinzipien ermöglichen ihren Einsatz jederzeit und überall für totale Systemkontrolle und umfassende Sicherheit.

5 Capacity and Change Management Software
Die Unsicherheit bei der Positionierung eines neuen Servers in den Racks gehört der Vergangenheit an. Jetzt können Sie den optimalen Serverstandort anhand der verfügbaren Stromversorgung- und Kühlkapazität gezielt auswählen und Ausfallzeiten aufgrund überlasteter Stromkreise oder Kühlsysteme vermeiden.



Besuchen Sie uns auf der CeBIT in Halle 12, Stand B49

Bitte achten Sie auch auf unsere Serviceangebote.

Laden Sie das White Paper "Wichtige Anforderungen an das NCP1-Management von Datacenter der nächsten Generation" herunter und gewinnen Sie einen iPod touch!

Besuchen Sie uns dazu unter <http://promo.apc.com> und geben Sie den Keycode 70143t ein.

Telefon Deutschland: 0180 100 09 74*
Schweiz: 0800 111 469 / Österreich: 0800 999 670

APC

by Schneider Electric

Was die anderen sagen

Seiten-Spiegel

„Ich vergleiche immer MySpace mit einer Bar, Facebook mit einem Barbecue und LinkedIn mit dem Büro.“

LinkedIn-Chef Reid Hoffman
in der „Wirtschaftswoche“

„Der große Unterschied zwischen den USA und Deutschland besteht nicht in der Struktur der Netzmedien, sondern in der Partizipation der Bürger am politischen System. In den USA herrscht auch in den kritischen Ecken des Netzes das Selbstverständnis vor, ein Teil des politischen Systems zu sein und aktiv mitgestalten zu können. In Deutschland beschränkt sich die politische Partizipation des Netzes hingegen meist auf die Kritik an der institutionellen Politik.“

„Der Freitag“



„Ich möchte
mein Leben
eigentlich
nicht mit dem

Rest der Welt teilen.“

Youtube-Gründer Chad Hurley im „Focus“

„Softwarehersteller hassen es, Preisnachlässe auf die Wartung zu geben - zumal diese besonders profitabel ist. Zum Beispiel waren 85 Prozent der Umsätze, die Oracle im Geschäftsjahr 2008 mit Softwarewartung erwirtschaftete, reiner Profit. Die Summe steht für 76 Prozent des gesamten Unternehmensertrags, so der offizielle Jahresbericht für das Geschäftsjahr 2008.“

„Computerworld“

„Streng abgeschottet von der Öffentlichkeit tüfteln mittlerweile 76 (...) Leute in der Tomburg-Kaserne im beschaulichen Fachwerkstädtchen Rheinbach bei Bonn an Methoden, um in fremde Netzwerke einzudringen, sie auszukundschaften, zu manipulieren – oder zu zerstören. Was im internationalen Behördengebrauch unter der harmlosen Bezeichnung „Abteilung Informations- und Computernetzwerkoperationen“ firmiert, ist eine Einheit, die sich für den elektronischen Ernstfall vorbereitet.“

„Der Spiegel“ darüber, dass die Bundeswehr Hacker trainiert, um sich für Cyber-Konflikte zu wappnen.

CW-Kolumne

Schreck, lass nach!

Befremdlich, was uns der Personal-Management-Spezialist Atoss Software AG da ins elektronische Postfach schickt: „Die Auftragslage hat sich in den vergangenen Wochen nach dem schon sehr positiven Verlauf des Geschäftsjahres 2008 sowie auch des vierten Quartals 2008 nochmals deutlich verbessert. (...) Demnach erwartet der Vorstand, Umsatz und Ergebnis auf dem Rekordniveau des Vorjahres fortzuschreiben.“

Solche Meldungen quälen den auf Absturz und Krise programmierten Bürger. „Sollte da draußen im Markt vielleicht doch etwas gehen?“, fragt er sich und: „Ist der allseits prophezeite Untergang etwa nicht zwangsläufig?“

Die COMPUTERWOCHE hat sich vorgenommen, ihre Leser in der nächsten Ausgabe 8, die am 20. Februar erscheinen wird, in noch tiefere Zweifel zu stürzen. Wir werden das komplette Heft nach dem Motto „Wir zeigen der Krise die Zähne“ gestalten. Nichts wird so sein, wie Sie es kennen: Vom Format über das Papier bis hin zum Layout haben wir uns etwas Besonderes ausgedacht.

In der kommenden Ausgabe nehmen wir uns die Freiheit, unser Kerngeschäft, das Berichten über den IT-Einsatz im Unternehmen, ein wenig zu vernachlässigen.

Stattdessen beschäftigen wir uns ausführlich mit Gehirn- und Verhaltensforschung, mit Statistik-Lügnern und Innovations-Bremsern, mit Psychologie und Selbst-Management – mit Themen also, die scheinbar weder mit Ihrem Berufs- noch mit unserem Redaktionsalltag zu tun haben.

Unser Ziel: Wir möchten der Krise auf die Spur kommen. Wie und warum entsteht sie, und wie ist der Nährboden beschaffen, auf dem sie gedeiht? Vor allem aber: Wie kann man sich dagegen wehren? Natürlich haben wir auch Sie, liebe Leser, ausführlich befragt. Wir wollten herausfinden, ob CW-Leser in Depression verharren oder – die Verschrottungsprämie fest im Blick – eher pragmatisch reagieren. Unsere Umfrage birgt einige schöne Überraschungen.

Wir wünschen Ihnen schon heute eine interessante Lektüre und freuen uns auf Ihr Feedback!

Heinrich Vaske
Chefredakteur CW



Leserbrief



Die Lügen der Unternehmen

Nach dem Studium arbeitete ich bei einem Startup-Unternehmen in Dortmund. Das erste Projekt war ein Outsourcing-Vorhaben eines großen deutschen Konzerns. Um die Mitarbeiter zu motivieren, Überstunden und Wochenendarbeit zu leisten, versprach das Unternehmen als Gratifikation ein ganzes Monatsgehalt. Darauf warte ich noch heute.

Im Anschluss daran bekam ich einen Job als Leiter einer Softwareentwicklungsabteilung in Solingen. Der Geschäftsführer verschwiegen mir, dass er sich mit seinem Teilhaber gestritten hatte, dieser eine Konkurrenzfirma eröffnet hatte und alle Entwickler gekündigt hatten und zu diesem wechselten. Die bis dahin getätigten Entwicklungen nahmen sie mit (...). Daraufhin arbeitete ich für ein Ingenieurbüro aus NRW. Dieses bot hohe Stundensätze und schnelle Bezahlung. Ich ruinierte mich innerhalb von einem halben Jahr beinahe vollständig, weil ich nur alle drei Monate eine Rech-

nung bezahlt bekam. (...) Tatsache ist, dass in unserer Branche „Tarnen und Täuschen“ in allen Bereichen zum guten Ton gehört. Der eine verkauft Bananenware als ausgereiftes Produkt, der nächste bietet das ultimative Retail-System und wieder andere perfekte System-Management-Tools oder hervorragende Werkzeuge zur Performance-Analyse, die jegliches Know-how unnötig machen. Die IT ist gespickt mit Blendern.

Gerald Roehrbein
(via CW-Forum)

Diese Lesermeinung bezieht sich auf den Online-Artikel „Die Lügen der Unternehmen“, www.computerwoche.de/1885577.

IBM beschwört die dynamische Infrastruktur

Nach den großen Kampagnen zu E-Business und On Demand hat Big Blue ein neues Leitthema entwickelt: Die Dynamic Infrastructure soll digitale und physische Welten verschmelzen.

Von **Wolfgang Herrmann***

Heute stellt IBM die wesentlichen Elemente für die IT-Infrastruktur des 21. Jahrhunderts vor. Mit diesem gewohnt selbstbewussten Satz kündigte der IT-Konzern Anfang dieser Woche eine breite Palette neuer Produkte an (siehe Kasten). „Wir nennen sie Building Blocks“, erläuterte Pete McCaffrey, der bei IBM den vielsagenden Titel „Director of Strategy for Dynamic Infrastructure“ trägt. Dahinter verberge sich eine Sammlung von Produkten und Services, die es Kunden ermögliche, digitale und physische Welten zu vereinen. Am Ende könnten Unternehmen und Behörden von einer effizienteren Infrastruktur profitieren und die „Herausforderungen eines „global integrierten Planeten“ besser beherrschen.

Von der „konvergierenden Infrastruktur“ verspricht sich IBM große Absatzchancen. Die Strategen zitieren unter anderem das Marktforschungs- und Beratungshaus IDC. Demzufolge könnte das Marktpotenzial für entsprechende Software, Server und Dienstleistungen im Jahr 2012 auf rund 95 Milliarden Euro anschwellen. Bei genauerem Hinsehen handelt es sich bei den neuen

Angeboten zu einem großen Teil um neue System-Management-Software aus der „Tivoli“-Familie. Hinzu kommen Systeme für die Bereiche Sicherheit, Daten- und Speicher-Management sowie eine ganze Reihe einschlägiger Services.

„Alle diese Teile erlauben eine erweiterte

IDC erwartet ein Marktvolumen von 95 Milliarden Euro.

Sicht auf die Infrastruktur“, führte McCaffrey aus. Die IDC-Analystin Mary Johnston Turner relativierte unterdessen die Tragweite der Ankündigung: IBM habe schon seit etlichen Jahren darüber gesprochen, die Idee des Service-Managements über die reine IT hinaus zu erweitern. „Es handelt sich überwiegend um bereits existierende Techniken, die nun auf neue Gebiete angewendet werden, um IT-Ressourcen zusammenzufassen und sie effizienter zu nutzen.“ Aus der Sicht von IBM-Manager McCaffrey bildet die dynamische Infrastruktur darüber

hinaus auch die technische Basis, die Unternehmen benötigen, um Benutzern Cloud-Computing-Dienste anzubieten.

Warum Unternehmen die neue Infrastruktur überhaupt brauchen, erläutern die Marketiers des blauen Riesen anhand von drei zentralen Anforderungen. An erster Stelle steht demzufolge die Integration der digitalen und physischen Infrastrukturen. Die IT sei gehalten, nicht nur das Management von Geschäftsprozessen und Infrastrukturkomponenten zu ermöglichen, sondern auch neue und bessere Services hervorzubringen. IBM bezeichnet die daraus resultierende Aufgabenstellung als „Service-Management“. Eine zweite Herausforderung sieht der Konzern im Verwalten, Speichern und Auswerten der rund 15 Petabyte an Informationen, die die Welt täglich erzeuge. Kaum überraschend kommt hier IBMs Leib- und Magen-thema Information Management ins Spiel. Last, but not least geht es den Strategen darum, die „massiven Ineffizienzen“ heutiger Infrastrukturen zu reduzieren. ◀

*Wolfgang Herrmann
wherrmann@computerwoche.de



Die wichtigsten Ankündigungen (Auszug)

- **Tivoli Automation Manager:** Die Software soll das Entwickeln und Verwalten von Anwendungen und Services automatisieren.
- **Tivoli Storage Manager:** Software für eine effizientere Verwaltung von Speicherumgebungen.
- **Tivoli Key Lifecycle Manager:** Management-Software für das Verwalten von Encryption-Systemen.
- **Tivoli Monitoring für Energy Management:** Software zur Kontrolle und Steuerung des Energieverbrauchs.
- **„ProtecTIER“ Deduplication Appliance:** Integriertes System aus Server, Speicher und Software, das redundante Daten identifiziert.
- **XIV Storage-System:** Speichersystem mit niedrigem Einstiegspreis.
- **Internet Security Systems:** Services zum Absichern kritischer Daten.
- **Infosphere Warehouse for System z:** Software zum Einrichten eines Data Warehouse auf System-z-Großrechnern.
- **IBM Service Management Industry Solutions:** Software- und Serviceangebot, das auf bestimmte Branchen wie Energieversorgung, Telekommunikation, Handel und Produktion zugeschnitten ist.
- **Service Management Implementation Enhancement & Accelerators:** Die Dienstleistungen sollen Kunden beim Entwickeln neuer Services und beim Planen von Anwendungen helfen.

SAP verspricht Abkehr vom ERP-Monolithen

Mit der „Business Suite 7“ will das Unternehmen alte Zöpfe abschneiden und stellt niedrigere Betriebskosten in Aussicht.

Von Frank Niemann*

Für Mai dieses Jahres hat SAP die „Business Suite 7“ in Aussicht gestellt. Neben funktionalen Erweiterungen verspricht der Softwarekonzern eine leichtere Handhabung. Firmen seien damit in der Lage, vordefinierte und modulübergreifende Geschäftsprozesse zu nutzen. „Value Scenarios“ binden zum Beispiel Funktionen des Kunden-Managements (CRM) und der Lieferkettensteuerung (SCM) ein. Unternehmen sollen damit schneller auf sich ändernde Kundenwünsche reagieren können. Bedarf dafür gab es schon lange, doch bisher mussten die SAP-Kunden sich solche Szenarien selbst zusammenbauen.

Mit der Suite liefert SAP neue Versionen aller Bestandteile, darunter CRM, PLM, SRM und SCM, erstmals zur gleichen Zeit aus. Früher hatte der Softwareanbieter die Mo-

dul-Updates zeitversetzt freigegeben. Wegen wechselseitiger Abhängigkeiten hatten sich Softwareprojekte dadurch in die Länge gezogen, begründet SAP das neue Vorgehen. Wollten Firmen früher etwa eine neue CRM-Funktion einführen, mussten sie zunächst ihre ERP-Umgebung modernisieren.

Erweiterungspakete

Umfangreiche Release-Wechsel wie in der R/3- und Mysap-Ära sollen nun der Vergangenheit angehören. Neue Funktionen erhalten Anwender künftig über „Enhancement Packages“, die sich laut SAP mit wenig Aufwand und je nach Bedarf des jeweiligen Unternehmens installieren und in Betrieb nehmen lassen. SAP-Vorstandsmitglied Jim Hagemann-Snabe nahm die Wirtschaftskrise zum Anlass, die Vorzüge der Business



Jim Hagemann-Snabe, SAP-Vorstandsmitglied: „Die Betriebskosten lassen sich mit der neuen Suite deutlich reduzieren.“

Suite 7 in puncto Kostenreduktion hervorzuheben. Seiner Überzeugung nach können Unternehmen mit Hilfe von vorkonfigurierten Paketen, die auf der Suite aufsetzen („Best-Run-Now-Packages“), die Implementierungskosten um bis zu 50 Prozent senken. Auch die Betriebskosten lassen sich drücken, behauptet der Manager. Je nach Konfiguration sei es möglich, bis zu 30 Prozent einzusparen. Anwender begrüßen die bessere Integration der Suite-Module, halten die genannten Einsparpotenziale jedoch für überzogen. **Weitere Details zur Business Suite finden Sie auf Seite 28.**

Mehrwert für SAP-Kunden?

Die „Business Suite 7“ ist für SAP eine der wichtigsten Ankündigungen der letzten Jahre. Die COMPUTERWOCHE sprach darüber mit Karl Liebstückel, dem Vorstandsvorsitzenden der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe (DSAG).

CW: Wie groß ist die Bereitschaft der Kunden, innerhalb dieses Jahres auf die Business Suite 7 umzustellen?

DSAG: In wirtschaftlich schwierigen Zeiten überlegen sich Unternehmen sehr genau, in welche Lösungen sie investieren. Die Botschaft über die Vorteile der Business Suite 7, die SAP verbreitet hat, haben wir gerne vernommen. Einen Nutzen für Kunden könnten die synchronisierten Release-Zyklen von SAP ERP und Business Suite bringen. Hier gilt es jedoch noch Erfahrungen zu sammeln, inwieweit dadurch Abhängigkeiten zwischen den einzelnen Komponenten entstehen könnten. Derzeit legen die Nutzer ihren Fokus eher auf SAP ERP 6.0.

Karl Liebstückel, Vorstandsvorsitzender der DSAG



CW: Ist die Einschätzung von SAP realistisch, dass sich die Betriebskosten um bis zu 30 Prozent reduzieren lassen?

DSAG: Eine Reduzierung der Betriebskosten um 30 Prozent durch den Solution Manager und den Enterprise Support erscheint uns aufgrund der Erfahrungen, die wir in Workshops mit DSAG-Mitgliedern gewonnen haben, nicht realistisch. Als vorteilhaft bewerten wir den Aspekt, den SAP uns in Gesprächen zugesagt hat, dass die einzelnen Komponenten der Business Suite 7 besser integriert werden. Beispielsweise soll sich der Beschaffungsprozess durchgängig über die beiden Komponenten „SAP ERP“ und „SAP SRM“ abbilden lassen.

CW: Wie viele der in der DSAG organisierten Kunden bringen heute die Voraussetzungen mit, die neue Suite oder Teile davon einzuführen?

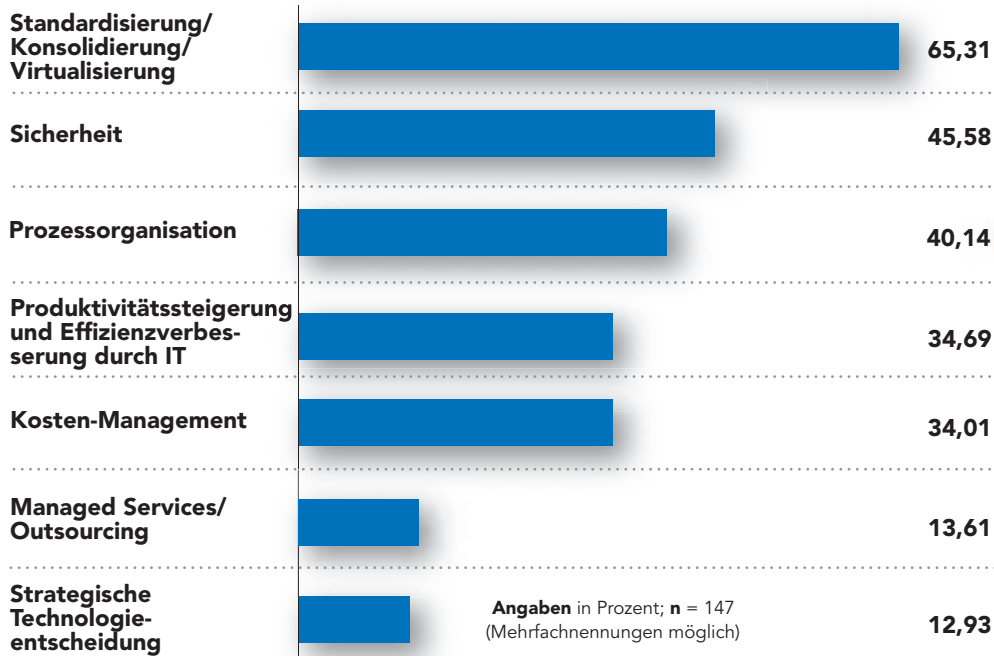
DSAG: Eine Voraussetzung ist SAP ERP 6.0 und das ERP-Enhancement-Package 4. Da dieses Paket gerade erst allgemein freigegeben wurde, dürfte die Verbreitung noch gering sein, könnte aber im Laufe des Jahres ansteigen.

Im Falle der Kunden-Management-Software sollen 2008 über 1000 Kunden das Release „CRM 2007“ installiert haben. Ob diese bereit sind, gleich wieder einen Release-Wechsel auf das mit der neuen Business Suite ausgelieferte „CRM 7.0“ vorzunehmen, möchte ich bezweifeln. ◀

*Frank Niemann
fniemann@computerwoche.de



Die sieben Herausforderungen für die IT



Auch oder gerade in Zeiten der Wirtschaftslaute und straffer Budgets wird von der IT viel verlangt. Dies offenbart jetzt eine Befragung der COMPUTERWOCHE unter rund 150 IT-Entscheidern: Danach ist die Aufgabenliste für 2009 (Mehrfachnennungen waren möglich) lang. Vor allem Standar-

disierung, Konsolidierung und Virtualisierung der IT-Landschaft bleiben neben Sicherheit mit Abstand die wichtigsten Aufgaben. Ebenso ist das Thema Prozessorganisation ein Dauerbrenner, und auch das Kostenthema darf unter den kräftigsten Treibern natürlich nicht fehlen. (as)



Neue Gerüchte um Microsofts Smartphone

Steve Ballmer könnte das Gerät in Kürze auf dem Mobile World Congress in Barcelona vorstellen, spekulieren Analysten.

Laut Doug Freedman, Analyst bei Broadpoint Amtech, wird Microsoft bald einen neuen Anlauf im Smartphone-Markt nehmen. Nach seinen Recherchen werde das für den Softwareriesen gefertigte Gerät voraussichtlich einen „Tegra“-Prozessor von Nvidia sowie einen Breitbandchip vom Hersteller Qualcomm enthalten.

Microsoft ist mit seinem tragbaren MP3-Player „Zune“ und anderen mobilen Geräten kein Neuling im Hardwaregeschäft. Gleichzeitig lizenziert das Unternehmen das Mobil-Betriebssystem Windows Mobile an andere Smartphone-Hersteller.

Eigene Geräte hat der Konzern bisher nicht gefertigt.

Einige Marktbeobachter hatten bereits im Januar auf der

Consumer Electronics Show in Las Vegas vergeblich auf die Vorstellung eines Microsoft-Smartphones gewartet. Stattdessen zeigte Palm den iPhone-Rivalen „Pre“. Laut Branchengerüchten könnte Microsoft seine Präsentation auf dem Mobile World Congress Mitte Februar in Barcelona nachholen.

Marktbeobachter wie Jack Gold, Chefanalyst von J. Gold

Associates, empfehlen Microsoft, lieber die Finger von diesem Geschäft zu lassen: „Sie haben mit dem Zune nicht gerade die Welt in Brand gesetzt. Wieso glauben sie, dass sich daran mit einem integrierten Handy etwas ändert?“

Nicht sexy genug?

Während Apple mit seinem iPhone sofort Erfolg gehabt habe, wirke Microsoft auf Privatkunden nicht so faszinierend. Mit einem eigenen Smartphone laufe der Hersteller zudem Gefahr, Lizenznehmer zu vergraulen, die selbst mit einem solchen Telefon auf dem Markt seien. (mb)



Aus dem Zune-Debakel nichts gelernt? Microsoft plant eigenes Smartphone.