

# COMPUTERWOCHE

www.computerwoche.de

## Gebrauchte Software



*Wie Unternehmen mit  
Second-Hand-Lizenzen  
Kosten senken.*

### Microsoft-Manager Berg im CW-Gespräch

Der Deutschland-Chef erklärt, warum mit Windows 7 alles besser wird und wie der Konzern im Zeitalter des Cloud Computing Geld verdienen will.

Seite 10

### Die Wahrheit über elektronische Archive

Mit übertriebenen oder gar falschen Aussagen zur rechtskonformen Archivierung verunsichern IT-Anbieter Unternehmen. So manche Investition ist unnötig.

Seite 24

## In dieser Ausgabe

Nr. 10 vom 6. März 2009

## Trends & Analysen

**VMware virtualisiert das RZ** 5  
Auf der Konferenz VMworld verspricht der Hersteller einen Software-Mainframe.

**Arcandor holt seine IT zurück** 6  
Der Verkauf der IT-Tochter Itellium an EDS war ein Fehlschlag.

**Microsofts Pläne für die Cloud** 10  
Im CW-Interview wirbt Deutschland-Chef Achim Berg für Windows Azure.

## Titel



Gebrauchtsoftware

**Anwender sind zufrieden** 12  
Trotz einiger Widerstände der großen Softwarehersteller haben IT-Verantwortliche überwiegend gute Erfahrungen mit gebrauchten Lizenzen gemacht.

**Juristische Fallen** 16  
Die rechtlichen Grundlagen für Gebrauchtsoftware sind umstritten.

## Produkte & Praxis

**Kleine Helfer** 22  
Nützliche Productivity-Tools erleichtern die tägliche Arbeit am PC.

**Elektronische Archivierung** 24  
Anwender bringen die elektronische Archivierung oft mit einem Wust angeblicher Gesetzesanforderungen in Verbindung. Doch die Rechtslage ist meist weniger restriktiv als von Herstellern behauptet.

**Monitoring mit SM-Box** 26  
Die Appliance von SHD soll die Vorteile von Open-Source-Lösungen mit dem Komfort eines Framework-Produkts vereinen.

**Juniper forciert Stratus-Projekt** 28  
Der Netzausrüster hat ambitionierte Pläne für seinen Weg ins Rechenzentrum der Zukunft vorgestellt.

## IT-Strategien

**Manager verkennen die IT** 30  
Nicht einmal ein Drittel der deutschen Manager glaubt, dass die IT zu mehr als 20 Prozent zum Geschäftserfolg beiträgt.

**BI im Mittelstand** 32  
Im Berichtswesen und bei der Planung setzen viele Mittelständler BI-Software ein. Doch einer konsequenten Strategie folgen nur wenige.

**Der Handel räumt seine IT auf** 34  
Standardlösungen sind beim Handel beliebt. Vor allem in Warenwirtschaft und Hardwarekonsolidierung wird investiert.

## Standards

**Impressum** 42  
**Menschen** 38  
**Stellenmarkt** 46  
**Off Topic: Rock the DC** 50  
**Im Heft erwähnte Unternehmen** 50  
**Im Heft erwähnte Personen** 50

## Job & Karriere

**Big Brother im Heimbüro** 40  
Programmieren und vom Auftraggeber überwacht werden – in den USA ist dieses Szenario für Freiberufler Realität.

**Personaler sehen in die Zukunft** 45  
Business Intelligence hilft bei der Mitarbeiterplanung.

## COMPUTERWOCHE.de

### Highlights der Woche

#### Nützliche Tools fürs Web 2.0

Sorgenfrei surfen und gleichzeitig die Arbeitsleistung steigern ist mit unseren Tipps kein Problem.

[www.computerwoche.de/1888027](http://www.computerwoche.de/1888027)

#### Trends im Server-Markt

Multicore, Virtualisierung, Blades: Wir haben die zukunftsweisenden Techniken analysiert.

[www.computerwoche.de/1888279](http://www.computerwoche.de/1888279)

### Best Clicks der Woche

Windows 7 Beta wurde millionenfach heruntergeladen. Die Tester schildern erste Erfahrungen.

[www.computerwoche.de/1888136](http://www.computerwoche.de/1888136)

Bei der E-Mail-Nutzung wird vieles falsch gemacht. Die Folge: Stress. Unsere Tipps helfen.

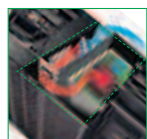
[www.computerwoche.de/1888202](http://www.computerwoche.de/1888202)

## 7 Prinzipien der InfraStruXure® HD-Ready Architecture

6 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.



**6 Effiziente InRow®-Kühlsysteme**  
Innovative, regelbare Lüfter mit variabler Drehzahl optimieren die Effizienz durch die genaue Abstimmung der Leistung auf variable Kühlanforderungen.



Erleben Sie das siebte Prinzip "Flexible und skalierbare USV-Leistung" live auf der CeBIT, Halle 12, Stand B49

Bitte achten Sie auch auf unsere Serviceangebote.



Laden Sie das White Paper "Überdimensionierte Datacenter- und Netzwerkraum-Infrastrukturen: Kostenvermeidung"

herunter und gewinnen Sie einen iPod classic!



Besuchen Sie uns dazu unter <http://promo.apc.com> und geben Sie den Keycode 70144t 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

„Wenn man Geld nur für Schulgebäude, Turnhallen und Beton ausgibt, hat man irgendwann dichte Dächer, aber hohle Köpfe.“

Microsoft-Chef **Achim Berg** auf der CeBIT



„Man kann sich nicht aus einer Rezession herausparen,

man muss sich herausinvestieren.“

**Craig Barrett**, Intel-Chairman, zur CeBIT-Eröffnung

„Menschen, die das Internet zu nutzen verstehen, werden von vielen neuen Möglichkeiten profitieren, sich zu informieren und Geld zu sparen. Umgekehrt werden alle jene immer mehr Schwierigkeiten bekommen, die keinen Zugang haben oder sich bewusst davon abkoppeln. ‚Digitale Spaltung‘ nennen Fachleute diese Entwicklung. Seit Jahren wird sie heraufbeschworen, doch nun wird sie tatsächlich zum Problem.“

„Handelsblatt“

„Amazon, Google und andere Anbieter von Cloud Computing sind noch nicht ausreichend vorbereitet, um die Anforderungen der Unternehmens-IT voll zu erfüllen. (...) Sicherheitsbedenken führen die Liste der Einwände von CIOs an. Aber die IT-Chefs nennen als Hürden ebenso die geringe Zuverlässigkeit und Stabilität, die Cloud Computing überwinden müsste, wenn es wirklich den Sieg über die interne IT davontragen wollte.“

„Computerworld“

„Der Vizepräsident des Bundesverfassungsgerichts, Andreas Voßkuhle, betonte, dass Computerwahlen nicht endgültig verboten seien. Aber die bisher eingesetzten Geräte hätten Mängel. ‚Der Tenor der Entscheidung könnte dazu verleiten, zu meinen, das Gericht sei technikfeindlich und verkenne die Herausforderungen und Möglichkeiten des digitalen Zeitalters‘, sagte Voßkuhle. Dies treffe jedoch nicht zu. Der Einsatz von Wahlgeräten sei durchaus möglich.“

**Spiegel Online** zu „Verfassungsgericht stoppt Einsatz von Wahlcomputern“

CW-Kolumne

## Hersteller schüren Verunsicherung

**G**eht es um die Frage, ob der Handel mit gebrauchten Softwarelizenzen rechtmäßig ist oder nicht, bekämpfen sich die konkurrierenden Parteien schon seit Jahren. Die Softwarehersteller pochen unter Berufung auf das nur ihnen zustehende Vervielfältigungsrecht darauf, dass sie im Grunde bei jedem Second-Hand-Deal gefragt werden müssten beziehungsweise sich die Kunden an die Bestimmungen in den Lizenzverträgen zu halten hätten. Dagegen führen die Lizenzhändler den Erschöpfungsgrundsatz ins Feld, wonach ein Hersteller die weitere Verbreitung eines Softwareprodukts nicht einschränken dürfe, sobald er die Ware einmal in den Verkehr gebracht hat.

Welches Recht wiegt nun schwerer? Die Gerichte, von denen man eigentlich eine Antwort erwarten dürfte, urteilen quer durch die Republik völlig unterschiedlich. Und je nachdem, wie den verfeindeten Parteien der Richterspruch in den Kram passt, wird das Urteil als völlig irrelevant abgestempelt oder als Spruch des Salomon gelobt. Von einer einheitlichen Linie ist man noch weit entfernt. Eine Entscheidung des Bundesgerichtshofs, die Klarheit schaffen könnte – sofern die höchsten deutschen Richter den Fall überhaupt zulassen –, ist frühestens in zwei Jahren zu erwarten.

Von Rechtssicherheit also keine Spur. Den Softwareherstellern kommt das gar

nicht so ungelegen. Schließlich lässt sich so kräftig Unsicherheit unter den Anwendern schüren. Da werden Käufer von gebrauchten Lizenzen schnell mit illegalen Machenschaften in Verbindung gebracht und verdächtigt, Raubkopien einzusetzen. Auch Branchen- und Lobbyverbände sind sich nicht zu schade, diese Verunsicherung anzuheizen.

Unbestritten haben die Hersteller das Recht, gegen den illegalen Einsatz ihrer Software vorzugehen. Die Pirateriestatistiken belegen, dass in Sachen Unrechtsbewusstsein bei der Softwarenutzung noch einiges im Argen liegt. Das rechtfertigt jedoch nicht, einen ganzen Markt samt Anbietern und Kunden pauschal zu kriminalisieren. Am Ende geht es ums Geld, genauer gesagt, das Geld der Anwender. Und die werden gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten das Sparpotenzial, das Gebrauchtssoftware bietet, nicht links liegen lassen.



**Martin Bayer**  
Redakteur CW

## Leserbriefe



CW 9/09

### Das E-Mail-Chaos beginnt im Kopf

Die Ausführungen sind im Prinzip ja alle richtig. Sie lenken aber vom wirklichen Thema ab. Aus über achtjähriger Erfahrung mit E-Mail-Effizienz-Projekten hat SoftTrust eine Erkenntnis gewonnen: Wirkliche Durchbrüche sind nur dann möglich, wenn das Unterneh-

men seine Verpflichtung zur organisatorischen Regelung ernst nimmt und der E-Mail-Nutzung ihren Platz zuweist. Erst im Rahmen einer definierten E-Mail-Kultur wird die Verhaltensänderung des Einzelnen wirklich produktiv. Und erst dann haben die alternativen Technologien ihren Platz und können Wirkung entfalten. Alles andere ist Stückwerk und auf Sand gebaut. Deshalb zeigen in der Praxis alle im Artikel beschriebenen (und im Prinzip ja richtigen) Einzelmaßnahmen so wenig Erfolg.

**Günter Weick**  
(via Online-Forum)

Hier sieht man mal wieder, wie schön man soziale Netzwerke einseitig sehen kann. Der Kunde stand und steht abseits und wird nur von neuen Tools überwacht und beleuchtet. „Social CRM“ ist eine Mogelpackung, die kein wirkliches kollaboratives CRM mit dem Kunden vorsieht, sondern dessen soziale Fahrte im Netz aufspürt und dektivisch aufbereitet.

**Alexander von der Eltz**  
via Online-Forum)

Die Lesermeinung bezieht sich auf den Online-Artikel „Oracle bastelt am Social CRM“ ([www.computerwoche.de/1869436](http://www.computerwoche.de/1869436))

# VMware träumt vom virtuellen Mainframe

*Auf der Anwenderkonferenz VMworld warb der Hersteller für sein Konzept eines virtuellen Betriebssystems für das Rechenzentrum.*

Von **Wolfgang Sommergut\***

**C**EO Paul Maritz beschrieb in seiner Eröffnungsrede das schon seit Herbst letzten Jahres angekündigte Virtual Data Center Operating System (VDC-OS) als einen Software-Mainframe. Untereinander kooperierende Hypervisor sollen die Hardware der beteiligten Server zu einem Gesamtsystem zusammenspannen, das IT-Ressourcen wie CPUs, Arbeits- oder Massenspeicher flexibel für Anwendungen zur Verfügung stellen kann.

## Virtuelle Netze

Während heute nach Schätzungen nur zehn bis 15 Prozent der x86-Server virtualisiert sind, sehen die Pläne von VMware vor, dass Anwender die gesamte Hardware ihres Rechenzentrums auf diese Weise verwalten. Die nächste Version der Plattform, die neben dem VDC-OS eine Reihe von Management-Werkzeugen umfasst und von „Virtual Infrastructure“ auf „vSphere“ umbenannt wurde, soll nicht nur Server zu einer virtuellen Einheit verschmelzen. Vielmehr kann sie auch Speichersysteme unterschiedlicher Herkunft und Leistungsfähigkeit zu einem großen Pool zusammenführen. Zudem erlaubt vSphere, die virtuellen Rechner zu einem ebensolchen Netzwerk (VLAN) zu verknüpfen.

Dieses ehrgeizige Vorhaben würde VMware eine zentrale Position im Rechenzentrum einbringen und Betriebssystemen die Kontrolle über die physische Hardware entziehen. Während viele Unternehmen eine gemischte Umgebung aus Windows, Unix und proprietären Systemen aufgebaut haben, würde das virtualisierte Rechenzentrum eine durchgehende Abstraktionsschicht aus einer Hand voraussetzen. Nur innerhalb der Plattform eines Anbieters lässt sich die dynamische Verteilung von Systemressourcen realisieren. Aber selbst dort gilt die Einschränkung, dass sich Arbeitslasten nicht zwischen Maschinen mit CPUs verschiedener Hersteller (Intel oder AMD) verschieben lassen. Virtuelle Maschinen können zwar zwischen VMware, Microsoft oder Citrix migriert werden, und im günstigsten Fall lassen



**VMware-CEO Paul Maritz** sieht Microsoft als größten Rivalen im Markt für Virtualisierungssoftware.

sich solche heterogenen Umgebungen von einer Konsole aus verwalten. Sie spielen aber nicht so weit zusammen, dass sich damit der von Maritz beschworene virtuelle Mainframe realisieren ließe.

## Citrix vergrößert Gratisangebot

Wie schon in der Vergangenheit nutzte die Konkurrenz die VMworld, um die Zukunftsvisionen von VMware mit eigenen Ankündigungen zu stören. Citrix gab nach entsprechenden Gerüchten im Vorfeld offiziell bekannt, dass es nach der Express-Version auch die Enterprise-Ausführung von „Xenserver“ kostenlos abgeben werde. Fortgeschrittene Features für Hochverfügbarkeit, Speicher-Management und Provisioning können über das Zusatzpaket „Essentials for Xenserver“ nachgerüstet oder als Teil der Platinum-Ausgabe erworben werden. Citrix-CTO Simon Crosby zeigte sich im Gespräch

mit der COMPUTERWOCHE zuversichtlich, dass sein Unternehmen damit dem Marktführer VMware Anteile abjagen könne. Gerade in Krisenzeiten, in denen IT-Budgets beschränkt seien, könnten Anwender eine kostenlose Alternative nicht ignorieren, die technisch ebenbürtig sei.

## Hyper-V oder Xenserver?

Erwartungsgemäß kommentierte VMware das Vorgehen von Citrix als Verzweigungstat, die belege, dass der Microsoft-Partner nach der teuren Akquisition von XenSource im Markt für Server-Virtualisierung nicht Fuß fassen habe können. Das Unternehmen sei mit seiner traditionellen Ausrichtung auf Application Delivery nicht für die Virtualisierung von Rechenzentren vorbereitet. Die gleichzeitige Veröffentlichung der „Essentials für Hyper-V“, den Hypervisor von Microsoft, werteten VMware-Repräsentanten als weiteres Zeichen dafür, dass Citrix von seinem eigenen Hypervisor abrücke.

In einer Pressekonferenz betonte VMware-Chef Maritz, dass sich durch die Citrix-Ankündigung aus seiner Sicht nichts verändere. Als gefährlichsten Konkurrenten betrachtet er weiterhin seinen ehemaligen Arbeitgeber Microsoft, der seine Pläne mit Hyper-V zielstrebig verfolgte.

## Analysten favorisieren Microsoft

Die Analysten von Gartner bestätigen diese Sicht, auch wenn Vertreter von VMware der daraus abgeleiteten Prognose nicht zustimmen. Demnach soll Microsoft im Jahr 2013 VMware als wichtigsten Anbieter von Virtualisierungssoftware ablösen. Die Marktforscher machen dabei aber keine Angaben, ob sich ihre Einschätzung am Umsatz oder an der Zahl ausgelieferter Kopien von Hyper-V und anderen Tools orientiert. Im Fall von Microsoft fällt eine solche Schätzung besonders schwer, weil das Unternehmen seine Basistechnik zur Virtualisierung mit dem Betriebssystem bündelt. ◀

\***Wolfgang Sommergut**  
wsommergut@computerwoche.de



# Freiberufler frieren ihre Forderungen ein

*Durchschnittlich 71 Euro in der Stunde fordern IT-Selbständige heute für ihre Arbeit. Damit stagnieren die Honorarwünsche erstmals seit 2005.*

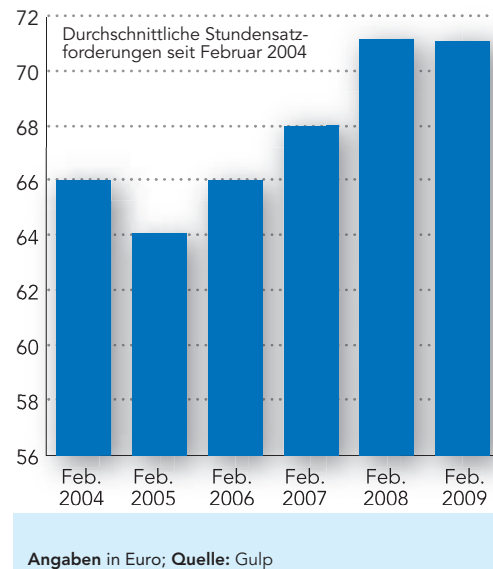
**A**lle sechs Monate analysiert die IT-Personalagentur Gulp die Profile von 65 000 Freiberuflern, die sich bei ihr eingetragen haben. „Freiberufler wollen mehr“ lautete in den vergangenen drei Jahren die wiederkehrende Botschaft. Im Zuge der Wirtschaftskrise ist damit erst einmal Schluss: Die Selbständigen warten ab, wie sich der Projektmarkt entwickelt, und bleiben bei ihrer durchschnittlichen Forderung von 71 Euro in der Stunde, die seit einem Jahr gilt.

## Entwickler wollen 66 Euro pro Stunde

Entscheidend für diesen Durchschnittspreis sind die Softwareentwickler, die in der Gulp-Datenbank die größte Gruppe bilden: Ihre Forderung beträgt unverändert 66 Euro. Trainer und Administratoren haben ihre Honorarvorstellungen um jeweils einen auf nun 69 beziehungsweise 57 Euro erhöht, Qualitätssicherungsexperten um einen auf

## Was Freiberufler verlangen

Im Zuge der Wirtschaftskrise sind die Selbständigen bescheidener geworden.



64 Euro gesenkt. Überdurchschnittlich viel verlangen weiterhin die Projektleiter (78 Euro) und die Berater (75 Euro). Das Schlusslicht bilden die Administratoren mit 57 Euro.

## Projektanbieter profitieren

Die stagnierenden Preise kommen den Projektanbietern entgegen. Denn immer mehr von ihnen kontaktieren Freiberufler mit unterdurchschnittlichen Honorarvorstellungen: So erhielten IT-Selbständige mit Forderungen von unter 60 Euro 17,2 Prozent aller Kontakte.

Im gleichen Maße nahm als Konsequenz der Anteil der Kontakte zu externen IT-Experten mit Stundensatzforderungen über 80 Euro ab. Nur in der Mitte ist alles stabil geblieben, berichten die Personalberater von Gulp: Fast die Hälfte aller Kontakte richtet sich an IT-Freiberufler, die zwischen 60 und 89 Euro pro Stunde verlangen. (am)

# Arcandor holt seine IT zurück

*Der Handels- und Touristikkonzern will den Verkauf seiner IT-Tochter Itellium an EDS rückabwickeln.*

**E**in milliardenschwerer Outsourcing-Deal hat sich als Fehlschlag erwiesen: Arcandor, ehemals Karstadt-Quelle, will den Verkauf seiner IT-Tochter Itellium an den Dienstleister EDS rückgängig machen. Wie ein Arcandor-Sprecher erklärte, soll die Rückabwicklung „in absehbarer Zeit“ erfolgen.

## Einsparungen blieben aus

Die heute zu Hewlett-Packard (HP) gehörende EDS hatte Itellium im Mai 2007 zu knapp zwei Dritteln von Arcandor übernommen. Der Essener Konzern hatte sich von der IT-Auslagerung Einsparungen von rund 650 Millionen Euro über acht Jahre hinweg versprochen. Diese Erwartungen haben sich dem Sprecher zufolge nicht erfüllt. Arcandor habe den Vertrag daher bereits im vergangenen Jahr gekündigt, sich dann aber mit EDS auf eine Rückabwicklung geeinigt.

Nach Ansicht eines Insiders, der nicht genannt werden will, liegen die Gründe für den „von Anfang an desaströsen Deal“ darin, dass Arcandor einen früheren Outsourcing-Vertrag mit Atos Origin zu einem denkbar ungünstigen Zeitpunkt unterzeichnet habe: Der Handelskonzern stand damals kurz vor der Insolvenz. Der Versuch, den dadurch problematischen Deal mit einem zweiten Vertrag zu kurieren, scheiterte dann vollends. „Das Abkommen mit EDS kam völlig überhastet zustande“, kritisiert der Experte. Auch der IT-Dienstleister hätte sich nicht auf eine derart vorbelastete Beziehung einlassen dürfen: „EDS stand

unter großem Druck, in Deutschland eine Transaktion zu machen. Aber der Deal war von Beginn an von falschen Erwartungen geprägt, das konnte nicht gut gehen.“

Das Ende des Abkommens ist ein schwerer Rückschlag für EDS. Mit einem Vertragswert von einer Milliarde Euro war Itellium der bis dato größte Outsourcing-Deal des IT-Dienstleisters in Deutschland. Erschwerend kommt hinzu, dass EDS derzeit in den HP-Konzern integriert wird, der den IT-Serviceanbieter vergangenen August übernommen hat.

Laut dem Firmensprecher wird Arcandor durch die Rückabwicklung so gestellt, als hätte es die Itellium-Transaktion nie gegeben. Aber wie EDS steht jetzt auch der Touristik- und Handelskonzern vor schweren Fragen – etwa wie er sich operativ neu aufstellt und was mit den Mitarbeitern geschieht. (sp)





# Drucker und Kopierer: Marktführer HP verliert an Boden

## HP

Verkäufe: 20,7  
Marktanteil: 43



## Canon

Verkäufe: 8,2  
Marktanteil: 17



## Epson

Verkäufe: 6,6  
Marktanteil: 13,6



## Brother

Verkäufe: 3,3  
Marktanteil: 6,9



## Samsung Electronics

Verkäufe: 2,8  
Marktanteil: 5,9



Verkäufe in der Region Emea im Jahr 2008 insgesamt, in Millionen Stück;  
Marktanteile in Prozent

Der Markt für **Drucker, Kopierer und Multifunktionsgeräte** in Europa, dem Nahen Osten und Afrika (Emea) schrumpfte laut Gartner im Jahr 2008 um 8,4 Prozent auf insgesamt 48,2 Millionen verkaufte Geräte im Vergleich zu 2007 (52,7 Millionen). Dabei musste **Hewlett-Packard (HP) 1** mit fast elf Prozent weniger Verkäufen einen gravierenden Rückgang verkraften: Der Marktführer brachte nur knapp 20,7 Millionen Geräte (2007: 23,2 Millionen) an die Kunden und verlor ein Prozent seines Marktanteils (von 44,1 auf 43 Prozent). **Canon 2** verkaufte mit rund 8,2 Millionen Druckern, Kopierern und Multifunktionsgeräten zwar etwa 1,5 Prozent weniger als im Vorjahr (8,3 Millionen), konnte seinen Marktanteil aber von 15,8 auf 17 Prozent steigern. **Epson 3** legte in ähnlicher

Weise zu und stand 2008 mit rund 6,6 Millionen verkauften Einheiten (2007: 6,65 Millionen) bei 13,6 Prozent Marktanteil (2007: 12,6 Prozent). **Brother 4** konnte mit 3,3 Millionen verkauften Geräten (2007: 3,22 Millionen) nicht nur die Verkaufszahlen, sondern auch seinen Marktanteil auf 6,9 Prozent (2007: 6,1 Prozent) steigern. Der große Gewinner am Markt ist allerdings ein anderer: **Samsung Electronics 5** startete im vergangenen Jahr eine Multifunktionsgeräte-Offensive, die sich mit 2,8 Millionen verkauften Geräten (plus 16 Prozent im Vergleich zu 2007) äußerst positiv auswirkte. 2007 hatte Samsung noch 2,4 Millionen Einheiten verkauft. Der Marktanteil der Südkoreaner stieg von 4,6 auf nunmehr 5,9 Prozent. (sh)

## Huawei baut Android-Smartphone für T-Mobile

*Die Telekom-Tochter hat sich angeblich die Exklusivrechte am dritten Google-Android-Modell gesichert.*

**V**iel war es nicht, was Besucher des Mobile World Congress (MWC) in Barcelona am Stand des chinesischen Netzausrüsters Huawei von dem neuen Android-Smartphone zu sehen bekamen.

### Das iPhone lässt grüßen

Das sehr stark dem Apple iPhone nachempfundene Gerät schlummerte ausgeschaltet in einer Vitrine vor sich hin. Da keinerlei Demonstrationen stattfanden, ist sogar anzunehmen,

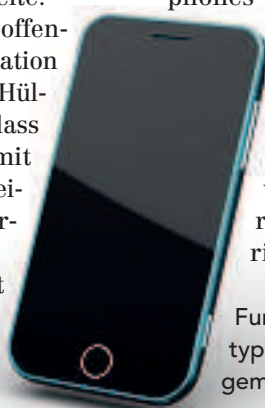
dass es sich bei dem Ausstellungsstück um einen funktionslosen Prototypen handelte.

Für T-Mobile reichte offenbar bereits die Präsentation der zweifellos schönen Hülle - und der Umstand, dass der Rivale Vodafone mit dem HTC Magic das zweite Android-Modell herausbringt.

Wie der News-Dienst „Digitimes“ berichtet, konnte Huawei einen Auftrag der Telekom-

Tochter ergattern. Die ersten Lieferungen des Android-Smartphones sollen bereits im dritten Quartal 2009 erfolgen.

Auch sonst drohen chinesische Hersteller, der taiwanischen Konkurrenz bei den Carriern immer mehr



Funktionsloser Prototyp oder neues Vorzeigemodell?

den Rang abzulaufen. So ist der TK-Ausrüster ZTE mit T-Mobile eine strategische Partnerschaft in den Bereichen Mobiltelefone und Datenkarten eingegangen.

Huawei ist nicht nur in Sachen Android aktiv - dem Bericht zufolge beschäftigt sich das Unternehmen auch mit der Entwicklung von Smartphones auf Symbian-Basis. Die erste Reihe könnte bereits in der zweiten Jahreshälfte 2009 herauskommen. (mb)