

# COMPUTERWOCHE

www.computerwoche.de

## Riskantes Spiel

*Viele SAP-Kunden haben mit dem ergebnisorientierten Kurs des neuen Konzernchefs Léo Apotheker ihre Schwierigkeiten.*

### Notes statt Exchange: Continental steigt um

Die Übernahme von Siemens VDO hat eine Entscheidung verlangt. Diese fiel zugunsten von Lotus Notes und gegen Microsoft Exchange.

Seite 34

### Führungskräfte auf Zeit sind gefragt

Projekte retten, Personal abbauen, unpopuläre Entscheidungen treffen – Interims-Manager haben auch in Krisenzeiten Hochkonjunktur.

Seite 40

## In dieser Ausgabe

Nr. 12 vom 20. März 2009

## Trends & Analysen

**Internet Explorer 8 ist da** 5  
Microsoft punktet vor allem mit verbesserten Sicherheits-Features.

**Cisco bringt Blade-Server** 6  
Umgeben von viel Branchenprominenz kündigt Cisco an, das RZ erobern zu wollen.

**COR und FJA fusionieren** 10  
Unter den Fittichen von msg wächst ein Riese für Versicherungssoftware heran.

## Titel

SAP im Wandel



**Alles wird anders** 14  
Um das neue Wartungsmodell von SAP kommen die Kunden auf Dauer nicht herum.

**Umstrittener Vorstand** 16  
Mit Léo Apotheker an der Konzernspitze agiert SAP vor allem ergebnisorientiert. Nicht alle Kunden finden das gut.

## Produkte & Praxis

**Upgrade für Fortigate** 20  
Die Security-Appliance beherrscht Applikationskontrolle, DLP und SSL-Inspection.

**Test: Acer Veriton L670G** 23  
Der Neue unter den kleinsten Business-Desktops ist ein gelungener Kompromiss zwischen Formfaktor und Leistung.

**Mobiler SAP-Zugang** 24  
Über Sybase als Partner werden Geschäftsprozesse auf Smartphones verfügbar.

**Aris für Business-Anwender** 27  
IDS Scheer will die Prozessplattform Benutzern außerhalb der IT nahebringen.

**Kein Interesse an ERP II** 28  
Überraschende Ergebnisse im „ERP Trend Report“ von Softselect.

## IT-Strategien

**Wertorientierte IT** 32  
Im Rahmen eines breit angelegten Sanierungsprojekts ermittelt die SBB Informatik unter anderem den Beitrag der Anwendungen zum Unternehmenserfolg.

**Notes statt Exchange** 34  
Nach der Übernahme von Siemens VDO hat der Automobilzulieferer Continental seine Messaging-Systeme vereinheitlicht.

**Heidelberg-IT wird grün** 36  
Bei der Heidelberger Druckmaschinen AG sollen Ökologie und Ökonomie in ausgewogenem Verhältnis stehen – auch in der IT.

## Standards

**Impressum** 44  
**Menschen** 38  
**Stellenmarkt** 46  
**Off Topic: Fortsetzung folgt ...** 50  
**Im Heft erwähnte Unternehmen** 50  
**Im Heft erwähnte Personen** 50

## Job & Karriere

**Chancen für Interims-Manager** 40  
Feuerwehrmann, Schmutzarbeiter, Vertrauensperson: Führungskräfte auf Zeit spezialisieren sich unterschiedlich.

**Was bringt Weiterbildung?** 43  
Für Lernwillige ist es oft schwer, das richtige Angebot zu finden.

## COMPUTERWOCHE.de

### Highlights der Woche

#### Zehn Gründe für Linux

Sicherheit und Stabilität sind nicht die einzigen Gründe, die dafür sprechen, auf Linux umzusteigen.

[www.computerwoche.de/1889968](http://www.computerwoche.de/1889968)

#### Nützliche Microsoft-Dienste

Microsoft setzt Windows Live gegen Google, Amazon und Yahoo. Das Ergebnis sind interessante Services.

[www.computerwoche.de/1890109](http://www.computerwoche.de/1890109)

### Best Clicks der Woche

Vor- und Nachteile von Outlook: Die stärksten Argumente für und wider Microsofts E-Mail-Client.

[www.computerwoche.de/1889547](http://www.computerwoche.de/1889547)

Wer die besten Entwickler anheuern will, muss verstehen, wie sie denken. Java-Experte Adam Bien gibt Tipps.

[www.computerwoche.de/1889476](http://www.computerwoche.de/1889476)

## 7 Prinzipien der InfraStruXure® HD-Ready Architecture

6 Hohe Geschwindigkeit und Leistungsdichte – jederzeit und überall

5 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.

4 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.

### 7 Flexible und skalierbare USV-Leistung

2 Reagieren Sie ohne unwirtschaftliche Überdimensionierung rasch und effektiv auf wachsende USV-Leistungsanforderungen. Wählen Sie je nach Bedarf eine skalierbare Rack-, Raum- oder externe USV-Lösung.



Bitte achten Sie auch auf unsere Serviceangebote.



Laden Sie das White Paper "Vorbeugende Wartungsstrategie für Rechenzentren" herunter und gewinnen Sie einen iPod classic!



Besuchen Sie uns dazu unter <http://promo.apc.com> und geben Sie den Keycode 70145t 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

„Microsofts Forschungsleiter Rick Rashid zufolge kaufen nun jedes Jahr einige wenige Internet-Firmen rund 20 Prozent aller weltweit abgesetzten Server – er nannte Microsoft, Google, Yahoo und Amazon. (...) Rashid sagte, die neue Architektur erlaube ganz andere Anwendungen, an die noch niemand gedacht habe, und diese würden die nächste Phase des Computings bestimmen.“

**Financial Times Techblog**



*„Jeder Aussteller sagt, dass er genau das macht, was Firmen in der Krise brauchen. Wir auch. Aber in unserem Fall stimmt es.“*

**Joseph Reger**, CTO Fujitsu-Siemens, auf der CeBIT

„Vor 28 Jahren enthielt der erste IBM-PC das Betriebssystem einer Klitsche namens Microsoft. Der Deal beließ die Eigentumsrechte bei Microsoft und erlaubte der Firma, Lizenzen für MS-DOS an andere Hersteller zu vergeben. (...) Heute, da eine neue Computing-Ära heraufdämmert, gab die IBM einen weiteren Deal bekannt, diesmal mit Amazon Web Services, einer Klitsche im IT-Business, aber einem frühen Marktführer beim Cloud-Computing.“

**Nicholas Carr** in seinem Blog „Rough Type“

„Es wurde immer höllisch laut, wenn schwatzende Schulmädchen in den Zug einstiegen, erinnert sich Yumiko Sugiura, ein Journalist, der über japanische Jugendkultur schreibt. Heute ist es völlig still – man hört nur das Klappern der Daumen auf den Handys.“

**The New Yorker**

„In dieser Diskussion geht es um unser digitales Leben. Es geht darum, wer wir sind, wofür wir uns interessieren und was wir uns privat ansehen.“

Tim Berners-Lee warnt im „**Guardian**“ davor, Web-Nutzerdaten willkürlich zu kommerziellen Zwecken zu verwenden

CW-Kolumne

## Das falsche Signal

**W**arum haben sich die SAP-Anwender eigentlich so furchtbar aufgeregt, als ihr Softwarelieferant Ende letzten Jahres quasi über Nacht ankündigte, die Kunden in ein neues Maintenance-Modell mit deutlich höheren Kosten zwingen zu wollen? Andere kassieren schließlich auch 22 Prozent vom Lizenzumsatz für die Wartung.

Abhängigen Anwendern zu sagen, jetzt wird alles teurer, aber dafür bekommt ihr schließlich auch mehr, ist gelinde gesagt unglücklich. Vor allem wenn der Kunde dann Dinge erhält, die er gar nicht haben will. Kunden möchten immer noch frei entscheiden, was sie kaufen. Zugegeben, im Software-Business hat dieses marktwirtschaftliche Grundgesetz noch nie so richtig funktioniert. Aber die meisten Anbieter haben sich die Mühe gemacht, die Illusion aufrechtzuerhalten. SAP hat das versäumt.

Hinzu kam das schlechte Timing: IT-Verantwortliche stehen seit langem unter dem Druck, die Kosten zu senken – nicht erst seit der Wirtschaftskrise. Oft müssen sie 80 Prozent ihres Budgets und mehr in den laufenden Betrieb stecken. Sie haben kaum die Mittel, um innovative Projekte voranzubringen. Daran aber werden sie gemessen: Die IT soll den viel zitierten „Wertbeitrag“ bringen. So wird seit Jahren konsoli-

diert, harmonisiert, virtualisiert – nur um die Betriebskosten zu senken. Und dann kommt SAP mit der Ankündigung, eben diese Kosten mit einer neuen, eigenen Vorstellung von Wartung wieder hochzutreiben. Und warum? Letztendlich, um höhere Gewinnmargen und damit eine bessere Börsenstory vorweisen zu können. Da kann man als Kunde schon mal ungehalten werden.

Der Zeitpunkt war auch in anderer Hinsicht unglücklich. Vertraute Gesichter wie Henning Kagermann, Claus Heinrich und Peter Zencke gehen von Bord, und das Erste, was das neue Management unternimmt, ist an der Preisschraube zu drehen. Für viele deutsche IT-Verantwortliche war das ein ganz schlechtes Signal. Der Aufstand gegen die neue Wartung muss deshalb als klares Zeichen verstanden werden: Willkürliche Preiserhöhungen sind mit uns nicht zu machen!

**Heinrich Vaske**  
Chefredakteur CW



## Leserbriefe



**CW11/09**

### Sparen mit Gebrauchtsoftware – CW 10/09

Nur eine kurze Ergänzung: Der Anbieter, der seinen Kunden die Möglichkeit zum Download von Programmen eröffnet, räumt den Anwendern ein einfaches Nutzungsrecht ein. Der Kunde darf dieses Nutzungsrecht weiterübertragen, allerdings nur, wenn der Anbieter zustimmt. Das ist nun der entscheidende Punkt: Der Anbieter darf diese Zustimmung nicht treuwidrig verweigern. Folge: In den Fällen, in denen der Kunde problemlos den Lieferdatenträger weiterveräußern darf, muss er auch berechtigt sein, das beim Online-Download er-

worbene Nutzungsrecht auf einen Dritten zu übertragen.

*Rechtsanwalt Frank Koch,  
<http://www.anwaltskanzlei-koch.de>*

Mit großem Interesse habe ich Ihre Artikel über Gebrauchtsoftware gelesen. Die Fakten waren hervorragend recherchiert und sehr objektiv dargestellt. Für uns als Profis war dies die erste wirklich qualifizierte und detaillierte Berichterstattung, die sonst von Halbwissen und Meinungsprägung einzelner Anbieter gekennzeichnet ist. Vielen Dank für diese Ausgabe.

*Peter Reiner,  
Geschäftsführer U-S-C GmbH*

### Deutsche-Bank-Manager kritisiert Green IT

Die klugen Sprüche mancher Kollegen gehen mir auf den Wecker. Wir werden an dem Thema jedenfalls dranbleiben. Tun Sie es bitte auch. Natürlich hätte man alles früher beginnen können. Aber jetzt anzufangen ist das Mindeste.

*Hans-Joachim Popp,  
CIO beim DLR*

# Mit Internet Explorer 8 will Microsoft Vertrauen zurückgewinnen

*Der Browser soll nun Surfer besser vor Gefahren schützen – und einige neue Features bieten.*

Von **Frank Niemann\***

**L**ange Zeit hatte Microsoft die Browser-Entwicklung schleifen lassen. Erst mit dem „Internet Explorer 7“ lieferte das Softwarehaus eine überarbeitete Fassung. Mit dem nun verfügbaren Release 8 erhalten Windows-XP- und -Vista-Nutzer zusätzliche Funktionen, mehr Sicherheit und die Unterstützung wichtiger Web-Standards.

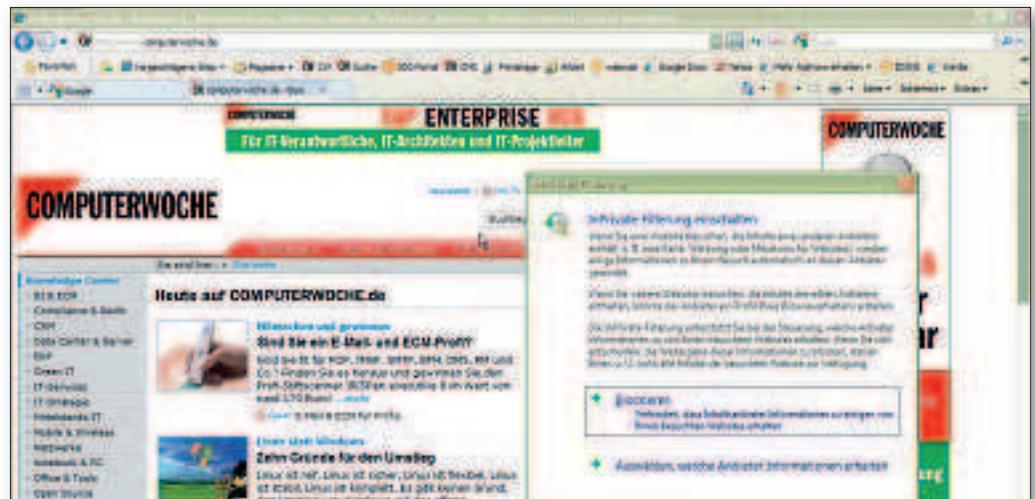
## Konkurrenz durch Firefox wächst

Der mit dem Windows-Betriebssystem ausgelieferte Browser ist zwar noch immer am weitesten verbreitet, doch konnte insbesondere der Open-Source-Konkurrent „Firefox“ dem Programm Marktanteile streitig machen. Mittlerweile hat auch Google, Microsofts Erzrivale im Web-Geschäft, mit „Chrome“ einen eigenen Browser auf den Markt gebracht. Zudem gewinnt „Safari“ von Apple an Popularität. So mancher Anwender nutzt den Internet Explorer nur deshalb noch, weil bestimmte Web-Angebote mit anderen Browsern nicht korrekt abrufbar sind.

Mit Version 8 seines Web-Programms will Microsoft somit auch Marktanteile sichern. „Für uns ist der Browser von strategischer Bedeutung, da mittlerweile viele Applikationen im Netz verfügbar sind“, so Achim Berg, Deutschland-Chef des Softwarehauses. Über den Browser sollen die Anwender auch auf Microsoft-eigene Web-Dienste wie „Live Search“ sowie andere Live-Dienste zugreifen können.

## Webslices und Malware-Schutz

Einige Merkmale des Internet Explorer 8 hat sich der Konzern von Konkurrenten abgeschaut, andere sind tatsächlich neu. Eine Wiederherstellung abgebrochener Browser-Sitzungen beherrschen mittlerweile viele Web-Browser. Eine Neuheit ist dagegen die Funktion „Webslice“. Sie ähnelt der Funktion von RSS-Feeds: Anwender können sich aktuelle Informationen einer Web-Seite über ein Browser-Menü anzeigen lassen, ohne dafür die Page ansteuern zu müssen. Der Internet-Provider Freenet hat beispielsweise ein Webslice entwickelt, mit dem Nutzer des Web-Mail-Dienstes ihren E-Mail-Eingang im Blick haben.



**Inprivate-Browsen und -Filtern** soll anonymes Surfen erlauben und die Weitergabe persönlicher Daten einschränken.

Weit wichtiger für viele Anwender dürften aber die verbesserten Sicherheitsfunktionen des Microsoft-Produkts sein. Dazu zählt der überarbeitete Anti-Phishing-Filter „SmartScreen“. Er soll Surfer vor Sites schützen, die der Softwarekonzern als Schadcode-Schleudern („Malware“) identifiziert hat, unabhängig davon, ob es sich dabei auch um Phishing-Versuche handelt. Phishing bezeichnet das Erschleichen von Benutzerkennungen, Passwörtern oder Bankdaten durch Kriminelle, sei es durch gefälschte

## Neue Features

- **Webslice:** Abruf von Web-Informationen, ohne dafür die Page ansteuern zu müssen.
- **Vorschläge im Adressfeld:** Sobald man eine Web-Adresse eintippt, schlägt der Browser URLs vor.
- **Suchvorschläge:** Der Browser schlägt Suchziele vor, sobald der Nutzer beginnt, Buchstaben in das Suchfeld einzugeben.
- **Inprivate:** Surfen, ohne dass Kennwörter, Cookies, Formulare und der Verlauf gespeichert werden. Kontrolle der Weitergabe persönlicher Daten mittels Filter.
- **Smartscreen:** Anti-Phishing-Filter soll vor Phishing-Attacken und Malware schützen.
- **Add-on-Verwaltung:** Management von Browser-Erweiterungen (Add-ons).

E-Mails oder durch Malware. Mit „Inprivate“ können Anwender zudem anonym surfen. Die Weitergabe persönlicher Daten während des Surfens wird unterbunden.

Microsoft hat angekündigt, das Internet Explorer Administration Kit so zu erweitern, dass Firmen den Browser nach ihren Anforderungen anpassen können. Ferner soll es eine Browser-Version für Kinder und Jugendliche geben.

Abgesehen von den Neuerungen startet der IE 8 deutlich schneller als sein Vorgänger und präsentiert Web-Seiten flotter. Somit hinkt das Microsoft-Tool nicht mehr hinter Konkurrenzprodukten her.

Internet Explorer 8 unterstützt Web-Standards besser als seine Vorgänger. Beispielsweise setzt das Programm die Spezifikation Cascading Style Sheets 2.1 (CSS) gut um.

## Kompatibilitätsmodus

Da der neue Browser unter Umständen bestimmte Web-Seiten nicht anzeigen kann, die Features älterer IE-Versionen nutzen, hat Microsoft einen Kompatibilitätsmodus eingebaut. Dieser verarbeitet Web-Inhalte dann mit der Engine des IE 7. Über eine Schaltfläche rechts neben der Adressleiste wechselt der Nutzer in diese Betriebsart. ◀

\*Frank Niemann  
fniemann@computerwoche.de



# Cisco bringt seinen ersten Blade-Server heraus

*Mit einer eigenen Architektur – dem „Unified Computing System“ – will der Netzgigant künftig im RZ-Business mitmischen und in das Revier von IBM und HP eindringen.*

Von **Jürgen Hill\***

**A**uf einer weltweiten virtuellen Pressekonferenz, zu der 14 Cisco-Video-Konferenzsysteme vom Typ Telepresence vernetzt wurden, reagierte Cisco-Chef John Chambers auf die Spekulationen um einen möglichen Server aus seinem Haus ein Ende. Ja, Cisco baut den Blade-Server unter dem Codenamen „California“, über den in den letzten Wochen spekuliert worden war. Damit hat die über drei Jahre andauernde Geheimniskrämerei ein Ende. Wie sich jetzt bestätigte, haben zehn Betakunden die neue Plattform bereits im Detail getestet.

Hinter dem Projekt California verbirgt sich mehr als nur die „Cisco UCS B-Series Blades“. California bezeichnet auch die Rechenzentrums-Architektur Unified Computing System (UCS), die es Anwendern, so Chambers ganz unbescheiden, „ermöglichen soll, die Virtualisierungs-Power auch in der Praxis zu nutzen“.

## Namhafte Partner

Dabei verlässt sich Cisco auf eine Reihe namhafter Partner. So nahmen an der UCS-Pressekonferenz IT-Größen wie William Green, Chairman und CEO von Accenture, Bob Beauchamp, CEO von BMC Software, Joe Tucci, Chairman, President und CEO von EMC, Paul Otellini, President und CEO von Intel, Bob Muglia, President Server and Tools Business bei Microsoft, sowie Paul Maritz, President und CEO bei VMware, teil. Weitere Partner sind laut Chambers Red Hat, Novell, SAP, Oracle und Qlogic. Zu den Verbündeten aus dem Handel zählen ferner Unisys, Dimension Data und Computacenter. Consultants und Systemintegratoren wie CSC, Tata oder Wipro stehen ebenfalls auf der Liste der Cisco-Alliierten. Auffallend an diesen „Best Breed Partners“, wie Chambers sie bezeichnet, ist, dass zwei langjährige Weggefährten fehlen: IBM und Hewlett-Packard.



Gemeinsam mit Partnern wie Intel-Boss **Paul Otellini** zieht Cisco-Chef **John Chambers** in die Werbeschlacht.

Chambers wurde nicht müde zu betonen, dass UCS mehr sei als ein Stück Hardware. Es bilde die Grundlage für ein neues offenes Ökosystem im Rechenzentrum und stehe gleichzeitig für ein Vertrauensmodell der Partner, wie es bislang in der IT-Industrie nicht üblich gewesen sei. Für den Anwender soll diese neue Architektur die Investitionskosten um 20 Prozent senken und die Betriebskosten um 30 Prozent reduzieren.

## Skalierbarkeit als Trumpf

Dies soll unter anderem dadurch erreicht werden, dass im Rechenzentrum künftig nur noch eine 10 Gbit/s schnelle Infrastruktur zur Anbindung von Netz, Speichersystem oder Peripherie benötigt wird. Gleichzeitig sei das System trotz seiner Skalierbarkeit wie ein einziger Server zu managen – unabhängig davon, ob nur ein Server oder bis zu 320 Server mit Tausenden von virtuellen Maschinen dahinterständen. Die Management-Software stammt von BMC, während VMware in Sachen Virtualisierung zum Einsatz kommt.



Ciscos Blade-Server mit kleinen Modulen.

Als Betriebssystem können beispielsweise die Server-Plattformen von Microsoft oder Linux-Systeme von Red Hat oder Novell/Suse verwendet werden. Aber auch andere Betriebssysteme dürften auf Dauer nutzbar sein, denn die Cisco-Blades basieren auf Intels x86-Architektur. Dazu verbaut Cisco die neuen Nehalem-Prozessoren, hinter denen sich Intels nächste Xeon-Architektur verbirgt. Ansonsten hielt sich Chambers in Sachen Hardware bedeckt und vertröstete seine Zuhörer auf

April. Dann will die Company Details dazu veröffentlichen, in welchen Konfigurationen die UCS-Systeme ausgeliefert werden.

## Mehr Arbeitsspeicher denn je?

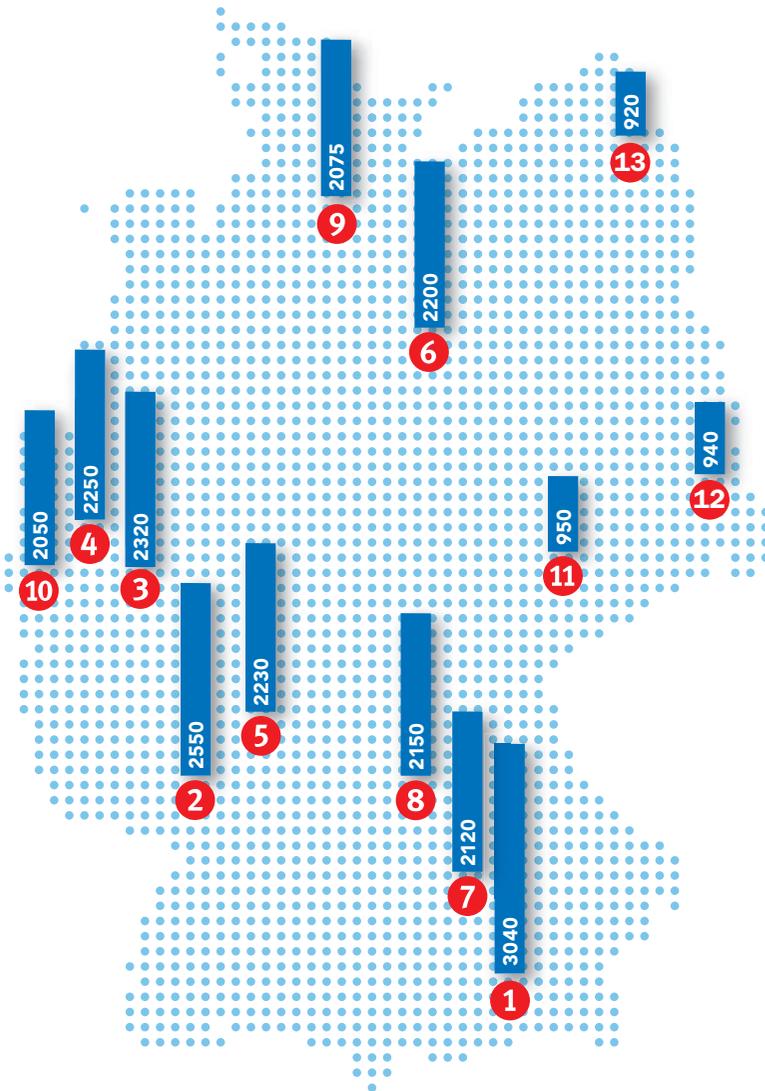
Glaubt man den Partnern, dann scheint Cisco in Sachen Hardware jedoch ein echtes Husarenstück gelungen zu sein. Im Verlauf der virtuellen Pressekonferenz war mehrmals zu hören, dass die Blade-Server dank einer nicht näher spezifizierten Extended-Memory-Technologie eine bisher nicht für möglich gehaltene Menge an Arbeitsspeicher unterstützen. Damit ließen sich pro Server signifikant mehr virtuelle Maschinen betreiben.

Für Cisco-Chef Chambers ist die jetzt vorgestellte Virtualisierungsplattform UCS jedoch nur ein Baustein in der Rechenzentrums-Strategie der Company. Ähnlich wie schon beim Thema Unified Communications existiert auch hier ein mehrstufiger Masterplan. Danach ist das Unified Computing System nur der dritte Schritt. Als Phase vier und fünf stehen Private Clouds und Inter-Clouds auf der Agenda. ▶

\***Jürgen Hill**  
jhill@computerwoche.de



## IT-Ausgaben in Deutschland: Wo die spendablen Firmen sitzen



■ IT-Ausgaben pro Mitarbeiter und Jahr in Euro

*Je nach Region winken den IT-Anbietern gute oder schlechte Geschäfte. Ein besonders lukratives Pflaster ist IDC zufolge der Landkreis München.*

Die Höhe der IT-Ausgaben von Unternehmen schwankt innerhalb Deutschlands beträchtlich, haben die Marktforscher von IDC ermittelt. An der Spitze des Rankings, das 429 Landkreise und Städte erfasst, steht München **1**. Hier geben die Unternehmen jährlich im Schnitt 3040 Euro je Mitarbeiter für IT aus. Damit verteidigte die bayerische Landeshauptstadt ihren Spitzenplatz aus dem vergangenen Jahr. Auf den weiteren Plätzen folgen die Chemiestandorte Ludwigshafen **2** mit 2550 Euro und Leverkusen **3** mit 2320 Euro. Boden gutgemacht hat Düsseldorf **4**, das sich mit 2250 Euro auf Rang vier platzieren konnte. Dagegen rutschte Frankfurt am Main **5** mit 2230 Euro vom dritten auf den fünften Platz ab. In der Finanzmetropole machen sich offenbar die Folgen der Wirtschaftskrise besonders bemerkbar. Die Top Ten komplettieren die zwei Automobilstandorte Wolfsburg **6** mit 2200 Euro und Ingolstadt **7** mit 2120 Euro, außerdem Fürth **8** mit 2150 Euro, Hamburg **9** mit 2075 und der Rhein-Kreis Neuss **10** mit 2050 Euro. Die Spannweite der Investitionen ist weit: Allein zwischen Platz eins und zehn liegt eine Differenz von knapp 1000 Euro. Die Schlusslichter in dem IDC-Ranking kommen aus den neuen Bundesländern. In Gera **11** und Hoyerswerda **12** stecken die Firmen gerade einmal 950 beziehungsweise 940 Euro pro Mitarbeiter und Jahr in die IT-Ausstattung. Die rote Laterne hat der Landkreis Uecker-Randow **13** mit 920 Euro. (ba)

## Handy-Markt bricht ein

*Die Analysten von IDC gehen davon aus, dass im laufenden Jahr weltweit 8,3 Prozent weniger Mobiltelefone verkauft werden als noch 2008.*

Die Handy-Hersteller müssen sich den Prognosen der Marktforscher zufolge auf ein schwieriges Jahr einstellen. 2009 werde düsterer ausfallen als noch vor einigen Monaten erwartet, sagte Ryan Reith, Analyst von IDC. Er rechnet im laufenden Jahr mit einem weltweiten Absatz von 1,09 Milliarden Handys.

Im Vergleich zu 2008 würde dies einen Einbruch von 8,3 Prozent bedeuten. Allerdings soll sich der Markt 2010 wieder

erholen. Dann werde der globale Absatz gegenüber dem laufenden Jahr um 9,5 Prozent auf 1,19 Milliarden verkaufte Mobiltelefone zulegen und damit etwa wieder das Niveau des Jahres 2008 erreichen, lautet die Prognose des Marktbeobachters.

Die Delle im laufenden Jahr können auch

die Smartphones nicht verhindern. Zwar kann die als Hoffnungsträger für die gesamte Branche gehandelte Produktkategorie zulegen, allerdings nicht genug, um den Rückgang in anderen Bereichen auszugleichen. IDC zufolge werden 2009 ungefähr 3,4

Prozent mehr Smartphones verkauft als noch im vergangenen Jahr. 2008 betrug das Wachstum gegenüber dem vorangegangenen Jahr noch 21,9 Prozent. Die gesamte Branche setzt derzeit ihre Hoffnungen auf die neuen Internet-fähigen Mobilgeräte. Auch die Mobilfunkanbieter spekulieren schon auf zusätzliche Geschäfte mit Datendiensten. (ba)



Die neue Handy-Generation lockt längst nicht mehr so viele Käufer an wie im Jahr 2008.