

# COMPUTERWOCHE

www.computerwoche.de



## Unternehmen ohne Grenzen

*Enterprise 2.0 verlangt Offenheit und Mut zum Risiko.*

### Netzausrüster setzen auf 10 Gigabit

Mit einer Produktoffensive reagieren Brocade, Extreme Networks, 3Com und Force10 auf die steigende Nachfrage nach 10-Gigabit-Switching.

Seite 24

### IT-Frauen könnten besser verdienen

Der Gehaltsunterschied zwischen Frauen und Männern liegt in der IT bei zehn Prozent. Frauen sollten hier besser verhandeln.

Seite 40

## In dieser Ausgabe

Nr. 22 vom 25. Mai 2009

## Trends & Analysen

**Fujitsu auf Cloud-Kurs** 6  
CTO Joseph Reger setzt mit Infrastructure as a Service auf traditionelle Stärken.

**Kagermann nimmt Abschied** 10  
Der SAP-Vorstand zog auf der Hauptversammlung eine Bilanz seiner Amtszeit.

**Rekordbußgeld für Intel** 12  
Die EU-Kommission hat den Chipkonzern hart bestraft. Stimmen zum Urteil.

## Titel

Enterprise  
2.0



**Kultureller Wandel** 14  
Unternehmen sollten sich Web-Technologien öffnen, wollen sie im Wettbewerb eine starke Position einnehmen.

**Zwei Welten** 18  
Im Web führen offene Zusammenarbeit und Selbstorganisation zu beachtlichen Ergebnissen. In Firmen kann das an hierarchischen Strukturen scheitern.

## Produkte & Praxis

**Kleine Helfer** 22  
Mit dem A4-Drucker zur Fototapete; versteckte Dateien im Netz finden.

**Hoch skalierbare Blades** 23  
Mit dem neuen Primergy BX900 will sich Fujitsu von den Blade-Systemen der Konkurrenten IBM, Dell und HP abheben.

**10-Gigabit-Switching** 24  
Die Produktoffensiven von Brocade, Extreme Networks, 3Com und Force10 sollen 10-Gigabit-Ethernet im RZ forcieren.

**SAP zeigt schnelle Recherche** 26  
Die Kombination der Analysesoftware von Business Objects mit dem Netweaver Business Warehouse Accelerator erlaubt SAP-BW-Anwendern eine schnellere Suche.

## IT-Strategien

**Hektik bringt gar nichts** 32  
Wie helfen ERP-Systeme dem Mittelstand in der Krise? Indem sich die Unternehmen jetzt die Business-Alignment-Fragen stellen.

**Eine Smartcard für drei Netze** 34  
Im Deutschen Zentrum für Luft- und Raumfahrt eine Smartcard-Authentifizierung einzuführen war Maßarbeit.

## CW-Topics: Data Center

Die Herausforderungen von Cloud Computing, Virtualisierung und Green IT. Eine Verlegerbeilage ab Seite 27.

## Standards

Menschen 38  
Impressum 42  
Stellenmarkt 44  
Off Topic: Piraten entern den ... 50  
Im Heft erwähnte Unternehmen 50  
Im Heft erwähnte Personen 50

## Job & Karriere

**Sind Sie reif für den Jobwechsel? 39**  
Wenn IT-Profis sich nach einer neuen Stelle umschauen, dann nicht wegen des Geldes.

**Der kleinere Unterschied** 40  
Frauen könnten in Lohnverhandlungen mehr herausholen. Zwei Frauen geben zehn Tipps.

## COMPUTERWOCHE.de

### Highlights der Woche

#### Daten synchronisieren

Wir stellen Tools vor, mit denen Sie Datenbestände zuverlässig auf dem aktuellsten Stand halten.

[www.computerwoche.de/1896171](http://www.computerwoche.de/1896171)

#### Die coolsten Storage-Hersteller

Gartner kürte die fünf innovativsten Newcomer im Speichergeschäft. Ihre Konzepte sollten jeden IT-Manager interessieren.

[www.computerwoche.de/1895468](http://www.computerwoche.de/1895468)



### Best Clicks der Woche

Einigen Menschen gelingt alles. Der einstige Internet-Unternehmer Oliver Sinner verrät sein Erfolgsrezept.

[www.computerwoche.de/1896297](http://www.computerwoche.de/1896297)

Ob für Windows, Office oder das WLAN: Wir stellen Tools vor, die vergessene Passwörter zutage fördern.

[www.computerwoche.de/1896154](http://www.computerwoche.de/1896154)

# 13x COMPUTERWOCHE

## Jetzt testen – Sie sparen über 30 %

### 13 Ausgaben für nur 39 €

- + Sie sparen über 30 %
- + Gebündeltes IT-Wissen
- + Jeden Freitag pünktlich ins Haus
- + Keine Ausgabe verpassen
- + **2 GB USB-Stick gratis**

Die **COMPUTERWOCHE** ist die führende deutschsprachige Wochenzeitung für die Märkte der Informations- und Kommunikationstechnologie. Sie informiert aktuell, kompetent und anwendungsorientiert. Die **COMPUTERWOCHE** liefert strategische Informationen und bietet fundierte Analysen über Trends, neue Technologien, Produkte und Märkte. IT-Entscheider und IT-Profis in Unternehmen erhalten eine verlässliche Grundlage für Entscheidungen über betriebliche IT-Investitionen.

2 GB-Stick  
GRATIS



2 GB SanDisk  
Cruzer®  
Micro USB-Stick

- Versenkbarer USB-Stecker
- Zertifiziert für High-Speed USB 2.0 (auch für USB 1.1)
- Für U3-Smart geeignet
- Umfasst die folgenden U3-Programme:
  - CruzerSync-Synchronisierungssoftware
  - SignupShield-Passwortverwaltung
  - SKYPE „Video- und Telefongespräche von PC zu PC“
  - McAfee-30 day Trial-Antivirussoftware

## Jetzt COMPUTERWOCHE testen und Geschenk sichern!

- ▶ Telefon 089/20959144
- ▶ Fax 089/20028105
- ▶ E-Mail [shop@computerwoche.de](mailto:shop@computerwoche.de)

Am schnellsten geht's online unter:

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



Shopcode merken für die Internet-Bestellung

## COMPUTERWOCHE

COMPUTERWOCHE erscheint im Verlag IDG Business Media GmbH, Lyonel-Feining-Str. 26, 80907 München, Handelsregister München, HRB 991817, Geschäftsführer: York von Heimburg. Die Kundenbetreuung erfolgt durch den COMPUTERWOCHE Kundenservice, A.B.O., Verlagsservice GmbH, Postfach 14 02 20, 80469 München, Geschäftsführer: Michael Busch, Telefon 089/20959144, E-Mail: [shop@computerwoche.de](mailto:shop@computerwoche.de)

Was die anderen sagen

## Seiten-Spiegel

„Gleichwohl hat er eine Meinung über (...) SAP-Chef Léo Apotheker. ‚Ich habe lange Zeit sehr viel von Apotheker gehalten‘, sagt Tschira. ‚Aber kurz nachdem er auf den Schild gehoben wurde, sagte er irgendwo, dass er mehr in Vertrieb und Marketing stecken werde‘, so Tschira. ‚Das gibt mir zu denken. Kann sein, dass es einen Boom gibt - dann steht die SAP ohne Produkte da.“

SAP-Mitbegründer Klaus Tschira, zitiert von der „Financial Times Deutschland“



„Wenn Sie gerade erst damit anfangen, Vista zu testen, würde ich empfehlen, gleich zu wechseln und den Test auf Windows 7 Release Candidate vorzunehmen.“

**Bill Veghte**, Microsofts Senior Vice President für das Windows-Business, in seiner Teched-Keynote

„Seitdem das ‚Personal Genome Project‘ Ende letzten Monats für die Öffentlichkeit zugänglich gemacht wurde, haben sich 13.000 Freiwillige eingetragen, die genetisches Material zu Forschungszwecken spenden wollen. (...) Das Projekt war im vergangenen Jahr mit dem Ziel gestartet worden, die weltweit erste, öffentlich zugängliche Datenbank zum menschlichen Genom einzurichten. Die genetischen Merkmale von 100.000 Menschen sollen darin gespeichert werden. (...) Teilnehmer werden mit der Tatsache vertraut gemacht, dass ihre privaten medizinischen Daten einschließlich Krankheiten und Behinderungen weltweit zur Begutachtung offen zugänglich sind.“

„Computerworld“

„Ursprünglich pflegte ich Bücher zu lesen, aber dann hat mein RSS-Reader meine Lesezeit größtenteils in Anspruch genommen. Es wurde schwierig, ein Buch auch nur zur Hälfte zu lesen, weil ich mich immer schon dem nächsten Thema zuwandte. Und jetzt, mit Twitter, habe ich nicht einmal mehr einen RSS-Reader.“

Leserkommentar in Nicholas Carrs Blog „Rough Type“

CW-Kolumne

## Besser als State of the Art

**B**logs, Wikis, RSS, Mashups - die klassischen Web-2.0-Techniken sind in den Unternehmen längst angekommen. Trotzdem machen viele Firmen auf dem Weg zum Enterprise 2.0 nur schleppende Fortschritte. Das liegt daran, dass zwar Wert auf Techniken und Instrumentarien gelegt, aber der zwingend nötige kulturelle Wandel im Unternehmen zu wenig vorangetrieben wird.

Enterprise 2.0 verlangt nicht weniger als die kontrollierte Öffnung der Unternehmensgrenzen. Im weltweiten Netz gibt es Millionen von Menschen mit einem ganz spezifischen Know-how. Kern der Enterprise-2.0-Idee ist es, dass Unternehmen dieses Wissen systematisch nutzen, aber auch eigenes Wissen abgeben. Voraussetzung ist, dass Anreize für die Mitarbeit Dritter an eigenen Problemen geschaffen werden, Voraussetzung ist aber vor allem die Bereitschaft, sich zu öffnen. Viele Firmen sind damit offenkundig überfordert - was sich beispielsweise darin zeigt, dass es noch immer genügend mit PR-Material gefüllte Corporate Blogs gibt, die für Kommentare Dritter unzugänglich sind.

Wer Enterprise 2.0 leben will, braucht den Mut, über Jahrzehnte erlernte Verhaltensmuster abzustreifen. Kollaboration und Partizipation stehen im Mittelpunkt - wech-

selseitige Prozesse also. Niemand verlangt dabei, Firmengeheimnisse offenzulegen oder sogar Patente preiszugeben. IBM beispielsweise steht als einer der Vorreiter des Enterprise-2.0-Gedankens sicher nicht im Verdacht, sich bis zur Selbstaufgabe einzubringen. Was aber IBM und einige andere Unternehmen, vornehmlich aus der IT-Branche, getan haben, ist, den Boden zu bereiten. Sie haben ihre Wertschöpfung analysiert und herausgefunden, wo ihnen Offenheit mehr nutzt als schadet.

Viele Unternehmen, die diesen Schritt konsequent gehen, werden mit einigem Entsetzen feststellen, in wie vielen ihrer Projekte sie dabei sind, das Rad zum zweiten Mal zu erfinden, oder Lösungen für Probleme stricken, die andere schon längst überwunden haben. Hier liegt die Chance von Enterprise 2.0: auf möglichst vielen Gebieten mindestens State of the Art, meistens aber besser zu sein.

**Heinrich Vaske**  
Chefredakteur CW



## Leserbriefe



CW 21-22/09

die Kapselung funktionaler Einheiten durch Dienste.

Alphamale via CW-Forum

Die Lesermeinung bezieht sich auf den Online-Artikel „Service-orientierte Architekturen: ERP fügt sich SOA“ (www.computerwoche.de/1896007)

**O<sub>2</sub>-Probleme nicht nur bei HTC**

Der mit dem Online-Flat-Angebot mitgelieferte Huawei-E160-Stick läuft nicht viel besser: Im HSDPA-Modus klappt es einigermaßen, aber schnell wird nach UMTS heruntergeschaltet, und dann geht nichts mehr.

Teodule via CW-Forum

Die Lesermeinung bezieht sich auf den Online-Artikel „O<sub>2</sub> bestätigt HSDPA-Probleme mit HTC-Geräten“ (www.computerwoche.de/1886666)

**Risiko-Management ist nicht nur Dienstleistung**

Risiko-Management sollte man nicht als isolierte Dienstleistung sehen, die man nur dann benötigt, wenn etwas passiert - und es dann meistens zu spät ist. Für mich unverständlich sind Aussagen wie: „Warum jetzt das Geld für die Beratungsleistung rausschmeißen.“ Solchen Unternehmen fehlt der Weitblick, um überhaupt die Vorteile von Risiko-Management zu begreifen.

Richter via CW-Forum

Die Lesermeinung bezieht sich auf den Online-Artikel „Business Intelligence: Experten über die Zukunft des Risiko-Managements“ (www.computerwoche.de/1894976)

**Zu starke Betonung auf Web-Services**

Mir scheint die zu starke Betonung auf Web-Services ein wenig unangebracht. Auch die Aussage, dass Services eine neue Form der RPCs sind, wird vielfach auf den Hitlisten der Missverständnisse über SOA aufgeführt. Der Kern von SOA ist die prozessorientierte Sicht beim Entwurf von Software und

Alle Gewinner  
im Wettbewerb  
„Fachmedien des  
Jahres 2009“  
auf einen Blick.

# COMPUTERWOCHE erhält Medienpreis

*Die Website der COMPUTERWOCHE darf sich 2009 als bestes Fachmedium im Bereich IT, Telekommunikation und Elektronik bezeichnen.*

Die Website COMPUTERWOCHE.de wurde vom Verband Deutsche Fachpresse (VDF) als beste Online-Fachpublikation 2009 in der Kategorie IT/Telekommunikation/Elektronik ausgezeichnet. Der Preis wurde im Rahmen der Jahresversammlung des VDF im Kurhaus in Wiesbaden verliehen. Die Jury würdigte die crossmediale Ausrichtung der Website, deren logische und



Stefan Huegel (links) und Heinrich Vaske mit dem Award.

strukturierte Konzeption, die nahtlose Integration lebhafter Communities sowie die ausgeprägten Recherchefunktionen der Website.

Den Preis nahmen CW-Chefredakteur Heinrich Vaske sowie Stefan Huegel, Director Online, vor rund 400 Gästen entgegen.

Mit dem Award „Fachmedien des Jahres – Preis der Deutschen Fachpresse“ werden einmal jährlich die besten deutschen

Fachmedien ausgezeichnet. Ziel des Preises ist es, das Augenmerk der Branchenöffentlichkeit auf die vielen hochwertigen Informationsangebote für professionelle Entscheider zu lenken, die es in Deutschland gibt. In der Jury saßen zehn Vertreter von Werbeagenturen, Beratungshäusern für die Medienbranche sowie Zeitschriftenverbänden und journalistischen Ausbildungsstätten. (jha)

## Optimistische Freiberufler

*Die Stimmung unter den IT-Freelancern ist trotz Krise gut.*

*Nur jeder Sechste hätte lieber eine Festanstellung.*

An der Umfrage von Freelance.de beteiligten sich 668 Nutzer des Jobportals. Die Betreiber wollten unter anderem erfahren, welche Auswirkungen die wirtschaftliche Krise auf das Projektgeschäft hat. Knapp die Hälfte der Freiberufler gab an, dass sie von den Sparmaßnahmen ihrer Kunden betroffen sind.

Durch den verstärkten Wettbewerb und damit verbundene Dumpingpreise einiger Freiberufler werde die Projektakquise zusätzlich erschwert. Dennoch sei die Stimmung gut: Nur jeder Sechste wäre momentan lieber fest angestellt. Für jeden zweiten Freiberufler gilt: einmal Freelancer, immer Freelancer.

Bei den Projektbetreibern zeigt sich ein ähnliches Bild. 41 Prozent plädieren für Projektarbeit und nur sechs Prozent für Festanstellungen. Hauptkriterium hier ist die Flexibilität bezüglich der vertraglichen Bindung. Besonders gute Chancen hätten Freelancer mit überdurchschnittlicher Qualifikation.

Mitte April 2009 wies Freelance.de knapp 14.000 registrierte Nutzer auf. Monatlich kommen rund 1000 neue Selbständige hinzu, sagt Geschäftsführer Simon Gravel. Freelance.de unterstützt Freiberufler bei der Projektsuche und Unternehmen aller Branchen bei der Auftragsvergabe. (hk)

# Fujitsu attackiert Amazon und IBM

*CTO Joseph Reger erklärt im Gespräch mit CW-Redakteur Wolfgang Herrmann, wie sich der FSC-Nachfolger im Markt für Cloud Computing positioniert.*



**CW:** *Stellt sich Fujitsu künftig als klassischer Cloud-Computing-Provider auf?*

**REGER:** Cloud Computing bietet eine Fülle neuer Möglichkeiten. Wir konzentrieren uns auf das Segment Infrastructure as a Service. Kunden werden häufig aber nicht nur diesen Teil des Stacks haben wollen, sondern höhere Aggregationsstufen bis hin zu Software as a Service. Hier greifen wir auf unser Partnermodell zurück.

**CW:** *Mit höheren Aggregationsstufen meinen Sie etwa Entwicklungsplattformen wie Force.com oder Google App Engine?*

**REGER:** Ja. Wichtig zu verstehen ist in diesem Kontext, dass wir künftig unter der Marke Fujitsu agieren, nicht als Fujitsu Technology Solutions. Ein großer Vorteil, als Teil des Konzerns zu handeln, liegt darin, dass wir von den Skaleneffekten der weltweiten Organisation und ihrer IT-Strukturen profitieren können. Für die einstige FSC waren fehlende Skaleneffekte durchaus ein Problem.

**CW:** *Fujitsu ist bei weitem nicht das einzige Unternehmen, das mit Infrastructure as a Service Geld verdienen will. Was unterscheidet Ihr Angebot von dem der Konkurrenten?*

**REGER:** Die klassischen IT-Hersteller sind in Sachen Cloud Computing ja eher Nachzügler. Wir bei Fujitsu haben erkannt, dass wir uns klare Ziele setzen und eindeutige Kompetenzbereiche abstecken müssen. Wir gehen also nicht wie IBM vor und offerieren nebenbei auch Software as a Service. Unsere traditionellen Stärken befähigen uns, im Bereich Infrastruktur als Player aufzutreten. Zweitens: Wir wollen nicht einfach Dienste anbieten, sondern die verschiedenen Schichten der Dynamic Infrastructures, wie wir sie

nennen, so gestalten, dass sie ineinandergreifen. Dafür braucht man Produktkompetenz. An diesem Punkt unterscheiden wir uns etwa von Amazon und einer ganzen Reihe anderer Cloud-Anbieter.

**CW:** *Wozu brauchen Sie Produktkompetenz, wenn Sie, wie viele andere Dienstleister, etwa Standard-Server von Dell kaufen können, um die Rechenleistung als Service anzubieten?*

**REGER:** Weil es mitnichten so ist, dass es bei Produkten wie Standard-Servern keine Differenzierung mehr gibt. Im Server selbst mag das zutreffen. Aber dieser Server kommt vielleicht in ein Rack, und hier fan-

**„Unsere traditionelle Stärke ist die Infrastruktur.“**

gen die Unterschiede schon an. Das Rack muss beispielsweise gekühlt werden; der gesamte Energieverbrauch spielt eine immer wichtigere Rolle, und zwar nicht nur bezogen auf die Systemplatine. Es geht weiter mit dem Rechenzentrumskonzept. Auch das Data Center muss gekühlt und mit Energie versorgt werden. Hier liegen Differenzierungspotenziale, auf die wir setzen.

**CW:** *Die Unternehmensberatung McKinsey kritisiert in einer aktuellen Studie den Hype um Cloud Computing. Für Großanwender sei das Modell schlicht zu teuer. Was sagen Sie dazu?*

**REGER:** Man muss unterscheiden: Reden wir über Großunternehmen oder über klei-

ne und mittlere Betriebe? Für Letztere ist Cloud Computing etwa in Form von Software as a Service (SaaS) unbestritten eine sinnvolle Option. Große Organisationen dagegen können den von den Anbietern versprochenen Verbesserungen auch mit ihrer internen IT ziemlich nahe kommen, wenn sie den Cloud-Computing-Stil anwenden.

**CW:** *Was genau meinen Sie mit Cloud-Computing-Stil?*

**REGER:** Er beinhaltet zunächst eine vollständige Virtualisierung der Physik, um eine bessere Auslastung der Systeme zu erreichen. Daraus ergeben sich die größten Effekte zur Effizienzsteigerung. Das ist aber nur die halbe Wahrheit, weil dabei lediglich die Anschaffungskosten der IT-Systeme betrachtet werden.

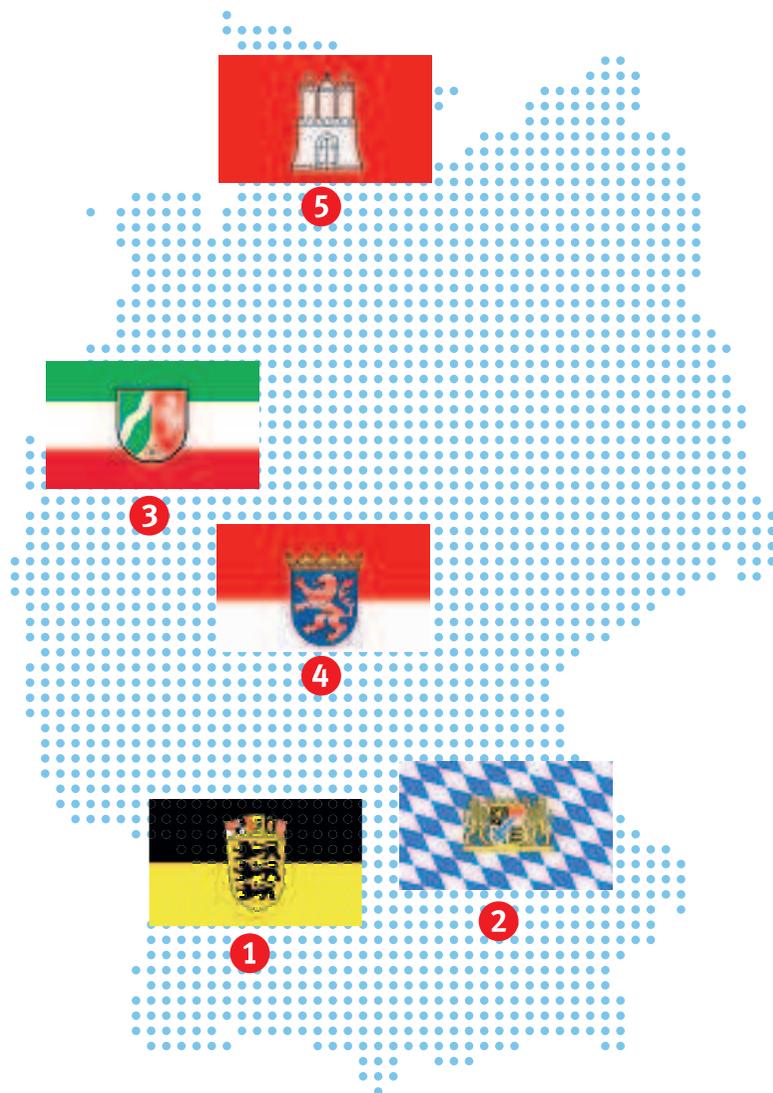
Der zweite Hebel des Cloud-Computing-Stils betrifft die operativen Kosten des IT-Betriebs. Das beinhaltet nicht nur die Virtualisierung einzelner Komponenten, sondern die des gesamten Data Center. Hinzu kommt die optimierte Verwaltung und Zuordnung der Ressourcen. Letztere Aspekte können unterm Strich sogar größere Effizienzeffekte haben als etwa die reine Server-Virtualisierung. Last, but not least müssen die Dienste auch intern nach Cloud-Computing-Methoden abgerechnet werden. Das bedeutet konkret: Es gibt keine Umlagen mehr, sondern eine Bezahlung, die sich nach der tatsächlichen Nutzung richtet. ◀

## Beilagenhinweis

**Vollbeilage und Teilbeihfter:**

IDG Business Media GmbH, München.

## Wo IT-Profis noch gesucht werden



*In Baden-Württemberg, Bayern und Nordrhein-Westfalen gab es im April die meisten freien Stellen.*

*Düster sieht es dagegen in den neuen Bundesländern aus.*

Die Lage auf dem deutschen Arbeitsmarkt hat sich für IT-Fachkräfte nicht überall gleichermaßen verdüstert. So wurden in **Baden-Württemberg** ① im April dieses Jahres insgesamt 3452 Stellen im IT- und TK-Bereich ausgeschrieben. Das entspricht sogar einem Plus von 8,9 Prozent gegenüber dem Vormonat (3171 Stellenangebote). An zweiter Stelle liegt **Bayern** ② mit 2472 Ausschreibungen. Allerdings sind das 7,5 Prozent weniger als im März, also noch 2674 Stellen im IT- und TK-Bereich zu besetzen waren. In **Nordrhein-Westfalen** ③ gingen die Stellenangebote um ein Prozent auf 2291 zurück. In **Hessen** ④ wurden im vergangenen Monat 1317 und in **Hamburg** ⑤ 545 IT-Profis gesucht. Das Schlusslicht bilden die neuen Bundesländer: In Mecklenburg-Vorpommern wurden im April gerade einmal fünf IT- und TK-Jobs ausgeschrieben. In Sachsen-Anhalt gab es lediglich 37 und in Brandenburg 45 freie Stellen. (sp)

Quelle: Index Internet und Mediaforschung GmbH

## IBM warnt vor Preiserhöhungen bei Oracle

*Steve Mills, Chef der Softwaresparte von IBM, bezweifelt, dass Oracle das Geschäft von Sun nennenswert beflügeln wird.*

Gegenüber der US-amerikanischen IT-Zeitung „Infoworld“ bestätigte Mills zwar, dass Oracle durch den Kauf von Sun eine weitere Option erhalte, Hard- und Software zu einer Appliance zu bündeln, wie es bereits durch ein Abkommen zwischen Oracle und Hewlett-Packard im Data Warehousing möglich ist. Der IBM-Manager bezweifelt jedoch, dass es Oracle gelingen wird, das Geschäft mit Sun-Hardware nennenswert voranzutreiben.

Sun habe seit Jahren keine Roadmap für seine Sparc-Rech-

ner veröffentlicht und leide dadurch im Vertrieb, argumentierte Mills. Dies werde sich auch unter Oracle nicht ändern. Der Datenbankriese sei nun einmal keine Hardware-Company und verfüge nicht über die Mittel, um eine Landkarte für das Design oder die Fertigung neuer Sparc-Server zu präsentieren. Sun lebe vom Hardwaregeschäft und sehe sich jetzt mit den gleichen finanziellen Problemen konfrontiert wie vor der Übernahme: „Durch den Verkauf an ein Unternehmen, das keine Hardware anbietet, ge-



**Steve Mills, IBM:** „Durch den Verkauf an Oracle gewinnt Sun nichts.“

winnt Sun nichts“, ist Mills überzeugt.

Oracle wiederum verfüge nun über einen Geschäftsbereich, der nichts mit dem bisherigen Geschäft zu tun habe. Sun habe dem Markt für dieses Jahr zwar schon Gewinne von 1,5 Milliarden Dollar in Aussicht gestellt. Dieses Ziel sei jedoch nur zu erreichen, wenn Oracle in gewohnter Manier die Preise erhöhe und Mitarbeiter entlasse, lästerte Mills. Und dann werde die Kundenbasis weiter bröckeln und der Konkurrenz viele neue Absatzchancen eröffnen. (as)