

COMPUTERWOCHE

www.computerwoche.de



SAP-Kunden halten dagegen

Was Anwender von SAP fordern und wie der Hersteller darauf reagiert.



PLUS: Tipps für Search Engine Optimization / Die größten Flops der IT-Geschichte

Wie Virtualisierung die Sicherheit erhöht

Mit virtuellen Maschinen lassen sich Anwendungen sicher voneinander trennen. Trotzdem bleibt ein Restrisiko.

Seite 22

Datenschutznovelle fordert den CIO

IT-Manager müssen das neue Bundesdatenschutzgesetz kennen und die Hausaufgaben in ihrem Bereich erledigen.

Seite 34

Sommerspecial

Die größten IT-Flops
OS/2, Nextstep, Newton oder WAP: In der IT-Geschichte mangelt es nicht an veritablen Rohrkreperern.



30

Trends & Analysen

Kampf um die Systems-Nachfolge 5
Die Neue Messe Stuttgart positioniert sich gegen die Münchner Discuss & Discover.

IT-Freiberufler in der Kritik 6
Externe IT-Spezialisten geben ihr Wissen zu selten an ihre Kunden weiter.

Cloud-Plattformen mit Macken 10
In Sachen Leistung und Verfügbarkeit offenbaren Cloud-Services Mängel.

Titel



SAP und ihre Kunden

Was SAP-Anwender kritisieren 14
Die Nutzervereinigung DSAG fordert von den Walldorfern weniger komplexe Software und einen flexibleren Support.

SAP gibt Antworten 18
Jim Hagemann Snabe, Entwicklungsvorstand der SAP AG, beantwortet die drängendsten Fragen der Anwendervertreter.

Produkte & Praxis

Kleine Helfer 20
Kopieren mit CloneCD, kostenloser Netzwerk-Benchmark, Ordnung für externe Laufwerke.

Virtualisierung schafft Sicherheit 22
Virtuelle Maschinen bieten neue Möglichkeiten, Programme vor Hacker-Angriffen zu schützen.

Certgate Protector im Test 26
Eine ausgefeilte Lösung zum Schutz von Smartphone-Daten vor unbefugtem Zugriff.

IT-Strategien

SAP-Einführung 33
Der mittelständische Befestigungsspezialist BB Berga hat seine Systemlandschaft durch Business-All-in-One von SAP ersetzt.

Das neue Datenschutzrecht 34
Am 1. September tritt die jüngste Novelle des BDSG in Kraft. Was das für den CIO bedeutet, fasst der Rechts- und Fachanwalt Michael Rath zusammen.

Outsourcing – Grund zur Klage? 36
IT-Chefs sind mit ihren Dienstleistungspartnern meist zufrieden. Die Anwender sehen die Auslagerungen kritischer.

Standards

Impressum 44
Menschen 38
Stellenmarkt 46
Off Topic: Ein Navi findet keine ... 50
Im Heft erwähnte Unternehmen 50
Im Heft erwähnte Personen 50

Job & Karriere

Internet-Wirtschaft sucht Leute 40
Egal ob Dienstleister, Spieleentwickler oder E-Commerce-Firma – Mitarbeiter aus der Online-Welt spüren wenig von der Krise.

Konzern oder Mittelstand? 43
Junge IT-Profis können sich oft schwer für den richtigen Arbeitgeber entscheiden.

COMPUTERWOCHE.de

Highlights der Woche

Scheitern in der Probezeit

Wenn Bewerber in der Probezeit scheitern, muss das kein Karriereknick sein. Ein Berater zeigt Wege aus der Misere.

www.computerwoche.de/1903666

Die heißesten IT-Trends 2009

Cloud Computing, E-Book Reader, Social Software und Twitter gehören laut Gartner zu den wichtigsten Themen.

www.computerwoche.de/1903547

Best Clicks der Woche

Mit Freeware- oder Shareware-Tools lassen sich viele Storage-Aufgaben besser und einfacher erledigen.

www.computerwoche.de/1903753

Von Nixdorf bis Gates: IT-Pioniere prägten die Informationsgesellschaft. Eine Spurensuche in der IT-Geschichte.

www.computerwoche.de/1903534

13x COMPUTERWOCHE

Jetzt testen – Sie sparen über 30 %

13 Ausgaben für nur 39 €

- + Sie sparen über 30 %
- + Gebündeltes IT-Wissen
- + Jeden Montag 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**



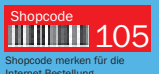
**2 GB SanDisk
Cruzer®
Micro USB-Stick**

- 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 0711/7252-276
- ▶ Fax 0711/7252-377
- ▶ E-Mail kundenservice@computerwoche.de

Am schnellsten geht's online unter:



www.computerwoche.de/shopcode

COMPUTERWOCHE

COMPUTERWOCHE erscheint im Verlag IDG Business Media GmbH, Lyonel-Feininger-Str. 26, 80807 München, Handelsregister München, HRB 99187, Geschäftsführer: York von Heimburg, IDG Business Kundenservice, Postfach 810580, 70522 Stuttgart, Telefon: 0711/7252-276, Fax: 0711/7252-377, E-Mail: kundenservice@computerwoche.de

Was die anderen sagen

Seiten-Spiegel

„„Online-Lernen ist nicht nur besser, als gar nicht zu lernen, es ist offensichtlich auch besser als konventionelles Lernen“, so die Studien-Verantwortliche Barbara Means. (...) Der Report lässt ahnen, dass sich Online-Unterricht in den nächsten Jahren deutlich ausweiten wird, nachdem der große Nutzen nun offenkundig geworden ist. Bis vor kurzem ging es meist um wenig mehr als die elektronischen Versionen klassischer Korrespondenzkurse. Das hat sich mit Web-Videos, Instant Messaging und Collaboration-Tools gründlich geändert. Jetzt sind Lernerfahrungen möglich, die exakt auf individuelle Schüler zugeschnitten sind.“

Der „Bits Blog“ der „**New York Times**“ mit Bezug auf eine Studie des amerikanischen Department of Education



„Das Internet wird zum zentralen Medium für die Kommunikation zwischen Politik und Bürgern.“

Bitkom-Präsident **August-Wilhelm Scheer** in einer Mitteilung des Verbands zur Parteienwerbung im Web

„In vielen anderen Märkten sind wir stark im Einstiegsgeschäft für Kleinstunternehmen – das Segment ist aber in Deutschland von dem Anbieter Lexware besetzt, der leider nicht zu uns gehört. Zudem ist der deutsche Softwaremarkt stark fragmentiert. Anders als in Frankreich oder Großbritannien, wo längst eine Konsolidierung stattgefunden hat, gibt es hier immer noch gut 200 Softwareanbieter. (...) Viele Eigentümer wollen schlicht nicht verkaufen, was an der typischen deutschen Einstellung des Mittelstands liegt.“

Sage-Chef Paul Walker im Interview mit der „**Wirtschaftswoche**“

„Die Möglichkeit, Rechenleistung je nach Bedarf zu steigern, ohne dafür stapelweise Hardware und Software-Upgrades kaufen zu müssen, ist der eigentliche Grund für unser Interesse an Cloud Computing.“

US-Analyst David Linthicum im Cloud-Computing-Blog der „**InfoWorld**“

CW-Kolumne

SAP-Anwender machen Druck

Als SAP den Enterprise Support verpflichtend für alle Kunden einführte und dabei unterm Strich die Wartungskosten kräftig erhöhte, ging ein Aufschrei durch die Anwendergemeinde, der bis heute nicht verhallt ist. Vor allem mittelständische Kunden fühlten sich abgezockt. Kein Wunder: SAP hatte kurzfristig an der Kostenschraube gedreht und dann mühsam versucht, diesen Schritt mit noch zu definierenden Leistungen zu begründen. Dass die Kunden in ihrer Abhängigkeit sauer reagierten, ist kein Wunder.

Inzwischen ist die spontane Wut einem gesunden Misstrauen und einer erhöhten Wachsamkeit gewichen. Die Anwender beobachten viel genauer, was bei SAP passiert, und ergreifen die Initiative. Vor diesem Hintergrund ist zu verstehen, dass sich die deutsche und elf andere SAP-User-Groups auf ein Kennzahlensystem festgelegt haben, mit dem sich messen lässt, wie sich der neue Enterprise Support auf die Softwarebetriebskosten auswirkt. So ist gut vorstellbar, dass SAP das Support-Leistungspaket nach und nach auffüllen muss, damit die Kunden zufriedener sind.

Auch sonst mischen sich die Anwender kräftig ein. Im Gespräch mit der **COMPUTERWOCHE** kritisieren sie beispielsweise

die hohe Komplexität der Business Suite sowie Datenredundanzen und funktionale Überschneidungen zwischen den Modulen. Konkretes Mitspracherecht erwirken sie über die „Customer Engagement Initiative“, in deren Rahmen Anwender jetzt früher in die SAP-Entwicklung einbezogen werden.

Der Gegenwind für SAP bedeutet keineswegs, dass die Kundenbasis nicht mehr loyal oder grundsätzlich unfreundlich gestimmt wäre. Im Gegenteil: Die Kritik an den Produkten ist konstruktiv, man freut sich weiterhin mit einem gewissen Stolz, den „Mercedes“ unter den Business-Softwareprodukten zu fahren. Das Management der Walldorfer steht allerdings unter Beobachtung. Die Anwender sind nicht bereit, sich ohne echte Gegenleistung zur Kasse bitten zu lassen, nur damit die Gewinnmarge des Softwareriesen den Finanzinvestoren gefällt.

Heinrich Vaske
Chefredakteur CW



Leserbriefe



CW 34-35/09

Wie auf dem Basar

Die komplexen und teils inkonsistenten Lizenzmodelle der Softwarehersteller bewirken eine sehr hohe Elastizität der Preise nach unten. Nachfrager haben manchmal das Gefühl, auf einem Basar zu operieren. Es ist anzunehmen, dass Anwender mangels Transparenz eher über ein Zuviel an Lizenzen verfügen, denn die Immaterialität

der Produkte suggeriert tendenziell die Vermutung einer Unterlizenzierung. (...) Wenn sowohl Lizenzpreis als auch Lizenzmenge als variable Größen verhandelbar werden, werden die Volumina einzelner Projekte immer schwerer kalkulierbar, wobei eine solche Politik letztlich auf Kosten des „Anbieter-Goodwill“ stattfindet. Langfristig wird sich der Preis von Software an den Grenzkosten orientieren. Das spricht für ein Geschäftsmodell, das sich an Services orientiert.

Hans-Peter Büttgenbach,
Unternehmensberater
(via E-Mail)

Unsichere Verträge

Das Problem liegt nicht in der Beschaffung entsprechender Softwarelösungen, sondern in der juristischen Unsicherheit bereits abgeschlossener Verträge. (...) Aus Sicht der Anwenderunternehmen ist eine Vereinheitlichung der Lizenzverträge wünschenswert. So wie auch in anderen Bereichen ohne standardisierte Verträge ein Handel nicht mehr denkbar ist, könnten standardisierte Lizenzverträge interessenswährend für Hersteller und Anwender sein und die Administration vereinfachen.

Ingolf Strube, ISC Ingolf
Strube Consulting (via E-Mail)

Stuttgart und München wetteifern um Systems-Nachfolge

Die im Oktober 2007 eingeweihte Neue Messe Stuttgart will mit der IT & Business als Nachfolger der Münchner IT-Messe Systems reüssieren.

Anlässlich einer Pressekonferenz in München haben die Stuttgarter Messeverantwortlichen das Konzept und die wesentlichen Daten zu der Veranstaltung IT & Business vorgestellt. Ulrich Kromer, Geschäftsführer der Messe Stuttgart, sagte, man erwarte für das Branchentreffen vom 6. bis 8. Oktober 2009 etwa 7000 Besucher. „Daran wollen wir uns messen lassen“, so Kromer.

Bislang haben sich 228 Aussteller angemeldet. Hierzu gehören IBM, Microsoft und die SAP. Der Walldorfer ERP-Weltmarktführer wird auf einem Gemeinschaftsstand über seine Partner auf der Stuttgarter Messe vertreten sein.

Fakten zur IT & Business

Die IT & Business Fachmesse für Software, Infrastruktur und IT-Services, wie sie offiziell heißt, wird laut Kromer auf eine Halle beschränkt sein. Diese hat brutto 20.000 und netto 7000 Quadratmeter Ausstellungsfläche. Die Schwaben werben mit einem relativ niedrigen Preis pro Quadratmeter Ausstellungsfläche. Das sei weniger, als die Münchner Messe heute offeriere. Auf dem neben dem Stuttgarter Flughafen gelegenen Messegelände zahlen die Aussteller 178 Euro pro Quadratmeter.

Die IT & Business wendet sich an den Mittelstand. Die ausstellenden Softwareanbieter stammen vorzugsweise aus dem

Gebiet 200 Kilometer um Stuttgart herum. Kromer hierzu: „Der Fokus der Veranstaltung liegt auf dem Mittelstand aus dem Bereich Deutschland, Österreich und Schweiz.“

Harte Konkurrenz

Die Stuttgarter Messe bietet sechs Hauptthemen: allgemeine Unternehmenssoftware, spezielle Unternehmenssoftware, IT-gestützte Geschäftsprozesse, Systemintegration, Infrastruktur sowie Dienstleistungen.

Im Pressegespräch wurde deutlich, dass sich die Mannschaft um Kromer klar gegen die Münchner „Discuss & Discover“ positioniert. Sehr deutlich brachte dies Rainer Glatz auf den Punkt. Der Geschäftsführer VDMA Fachverband Software gehört zum Messebeirat und vertritt dort die Interessen des Verbands und seiner Mitglieder. Glatz sagte mit Bezug auf die eingestellte Systems und deren beide Nachfolgeveranstaltungen in München und Stuttgart: „Da ist eine Eiche gefällt worden. Jetzt sprießen da zwei neue. Mal sehen, welche besser wächst.“

Rainer Huttenloher vom Konradin-Verlag als Medienpartner der IT & Business betonte, das angegliederte Konferenzprogramm der IT & Business bestehe zu 20 Prozent



Ulrich Kromer, Geschäftsführer der Messe Stuttgart, positioniert die IT & Business klar gegen die Münchner Veranstaltung Discuss & Discover.

aus herstellerneutralen Vorträgen. Von den verbleibenden 80 Prozent werde ein Viertel der Präsentationen einen Anwenderbezug haben und Antworten auf IT-Probleme geben. Während die Münchner Veranstaltung ganz wesentlich auf ihr Konferenzprogramm baut, das an jedem der drei Tage 36 Referate bieten soll, beschränkt sich der schwäbische Herausforderer auf deren zwölf pro Tag.

Drei Messen im Oktober

Die Stuttgarter Messemacher hatten es nicht leicht, der Presse ihr Konzept zu verkaufen. Als Wolfgang Schmid, Direktor Mittelstand der IDS Scheer AG, sagte, der Name IT & Business allein sei schon attraktiv und dokumentiere den Willen der Veranstalter, die Verbindung zwischen Informationstechnik und Geschäftsalltag von Unternehmen herauszustreichen, hagelte es Kritik: Diese Aussage sei nicht mehr als ein Allgemeinplatz und gelte seit langem für die

Ambitionen aller IT-Messen, wurde den Stuttgartern vorgehalten.

Auch das Argument Kromers, mit der IT & Business komme man den Wünschen der Anwender entgegen, verschiedene Veranstaltungen zu einer zusammenzuführen, wurde postwendend konterkariert. In die Stuttgarter Veranstaltung wird die bislang gesondert abgehaltene PPS-Hausmesse des VDMA Fachverbands Software ebenso integriert wie die PPS-Tage des Fraunhofer-Instituts IPA und die BITexpo. Trotz dieser Zusammenlegung finden innerhalb kürzester Zeit gleich drei IT-Messen im süddeutschen Raum statt: vom 6. bis 8. Oktober die Stuttgarter IT & Business, vom 13. bis 15. Oktober die aus der „IT-SecurityArea“ der Systems hervorgegangene IT-Sicherheitsmesse „IT-SA“ in Nürnberg. Letztere war ursprünglich auf den Juni 2009 angesetzt. Auf Wunsch der Aussteller findet sie nun zum späteren Zeitpunkt statt. Den IT-Messereigen schließt vom 20. bis 22. Oktober 2009 die Münchner „Discuss & Discover“ (D&D) ab. (jm)



Klaus Dittrich, Geschäftsführer der Messe München, steht in heftiger Konkurrenz zur Schwabenveranstaltung IT & Business.

IT-Freiberufler bunkern ihr Wissen

Der externe Berater, dein Freund und Helfer? Nicht immer. Eine Studie zeigt, wo es in der Zusammenarbeit zwischen Firmen und Freelancern hakt.

Von Ina Hönicke*

Die IT-Freelancer sind aus dem beruflichen Alltag der Unternehmen nicht mehr wegzudenken. Jede zweite Firma setzt regelmäßig Freiberufler ein, und bei weiteren 25 Prozent sind sie fest in die IT-Planung integriert. Das haben der Personaldienstleister Hays und Berlecon Research in der jüngst veröffentlichten Studie „Management und Sourcing externer IT-Spezialisten in Deutschland 2009“ herausgefunden. Die Marktforscher haben 70 Unternehmen mit mindestens 200 Mitarbeitern befragt, die in den letzten zwölf Monaten externe IT-Spezialisten im Einsatz hatten. Bevorzugt werden laut Andreas Stiehler, Direktor bei Berlecon Research, externe IT-Spezialisten für kleine, überschaubare Projekte mit geringerem Einfluss auf das Kerngeschäft.

Nachholbedarf bei Standardisierung

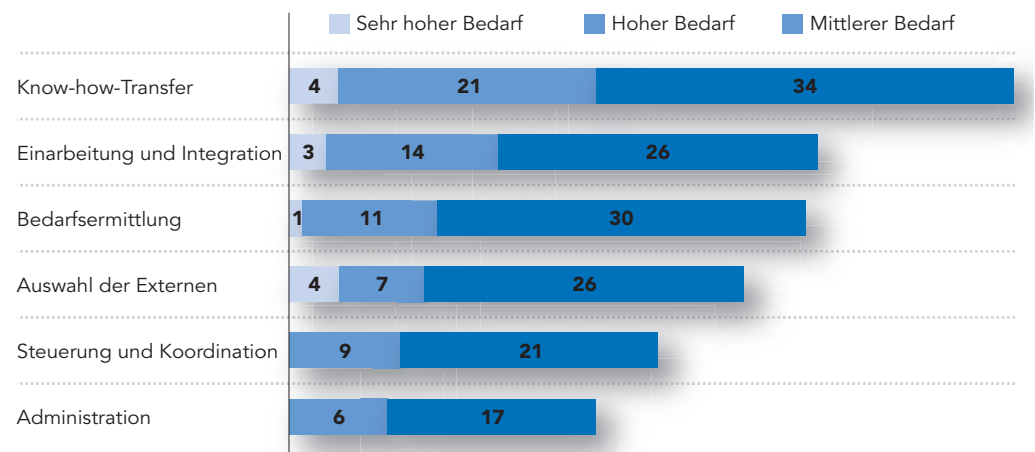
Optimierungsbedarf sehen die Befragten vor allem beim Know-how-Transfer (59 Prozent). Hays-Sprecher Frank Schabel: „Die Weitergabe von externem Wissen an die internen Kollegen muss verbessert werden.“ Aber auch die externen IT-Spezialisten sollten seiner Meinung nach die Ergebnisse dieser Studie zum Anlass nehmen, Soft Skills wie Beratungskompetenz und Integrationsfähigkeit weiterzuentwickeln.

Beim IT-Dienstleister Fiducia ist das Problem der mangelnden Wissensweitergabe seit längerem bekannt. Deshalb wird die Bereitschaft der Externen laut Gernot Nolte, Leiter der Anwendungsentwicklung, bereits im Vorstellungsgespräch abgefragt: „Gerade von den freiberuflichen Tekkis erwarten wir eine gewisse Extrovertiertheit. Das eigene Know-how an die internen Kollegen weiterzugeben ist eine wichtige Voraussetzung für die Mitarbeit an einem Projekt.“

Nach seiner Erfahrung ist es zudem entscheidend, dass das Wissen, das bei den Externen neu aufgebaut wird, zu den internen Leuten zurücktransferiert wird. Der Fiducia-Experte: „Es gab eine Reihe von Externen, die die Wissensvermittlung nicht hinbekommen oder aber ihr Know-how vorsätzlich zurückhalten, um sich unentbehrlich zu machen.“

Was Kunden an Freelancern kritisieren

Bei der Frage nach dem Optimierungsbedarf nennen Unternehmen vor allem den Wissenstransfer von Seiten der IT-Freelancer.



Angaben in Prozent aller Unternehmen (≥ 200 Mitarbeiter) mit Erfahrung im Einsatz externer IT-Spezialisten; Quelle: Berlecon Research

In dem Unternehmen werden selten Freelancer eingesetzt, die als Einzelkämpfer agieren. Die meisten freien Mitarbeiter kommen von Partnern wie Systemhäusern. Mit diesen bestehen laut Nolte Rahmenver-



Jürgen Burger,
CIO von Hellmann:
„Die Persönlichkeit
des Freiberuflers ist
entscheidend.“

träge und Einkaufsbedingungen nach Skill-Klassen. Wenn ein Projekt beendet ist, nimmt die Fiducia für jeden Externen mit Hilfe eines Schulnoten-Systems eine Lieferantenbewertung vor.

Weiteres Optimierungspotenzial

Optimierungspotenzial beim Wissenstransfer sieht auch Jürgen Burger, CIO bei Hellmann Worldwide Logistics GmbH & Co KG. Genau wie sein Kollege Nolte hält er die Persönlichkeit des Freelancers in diesem Punkt für entscheidend. Burger: „Natürlich bemühen auch wir uns, Externe zu rekrutieren, die unsere Mitarbeiter weiterbilden.

Wenn ein Freelancer sein Know-how aber lieber für sich behält, geben wir ihm einen internen Kollegen zur Seite, der das Wissen dediziert abfragt. Das klappt immer.“

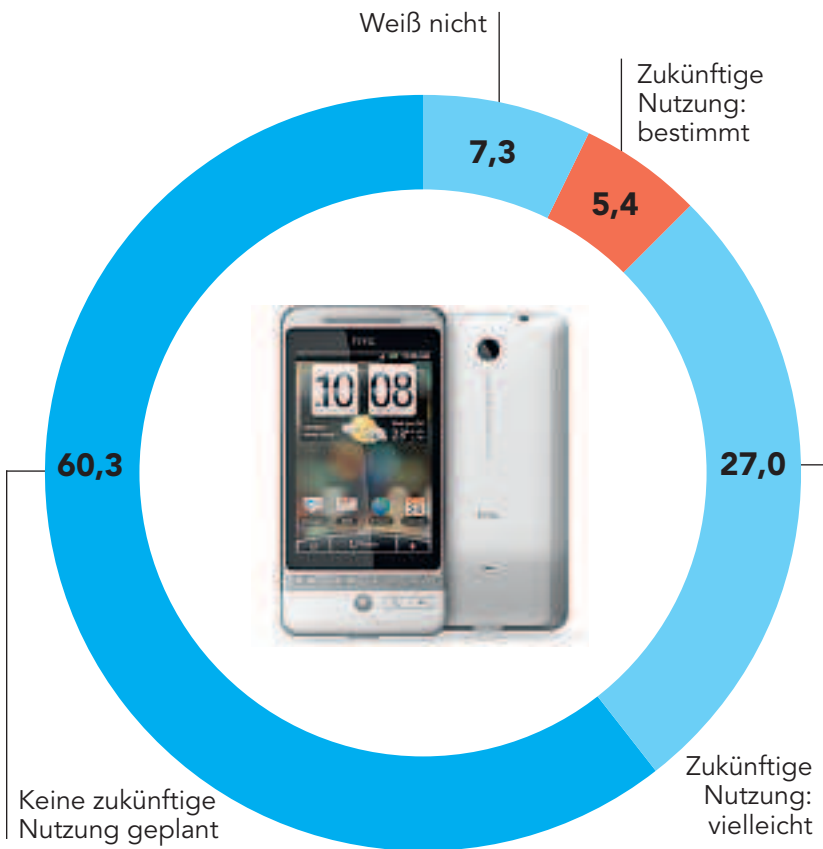
Das Logistikunternehmen arbeitet sowohl mit IT-Dienstleistern als auch mit Personalvermittlungs-Agenturen zusammen. Während Erstere komplexe Projekte übernehmen, seien Agenturen für einzelne Skill-Profile zuständig. Burger: „Wenn wir Freelancer mit besonderen Fähigkeiten suchen, lassen wir uns Namen geben und wählen persönlich aus.“

Bewährt: Mund-zu-Mund-Propaganda

Bei Hellmann Worldwide Logistics gebe es zudem ein zentrales Vertrags-Management, in dem auch Adressen von einzelnen Freelancern enthalten sind. In diesem Pool könnten die Skills der potenziellen Externen nachgelesen werden. Wenn genau danach Bedarf bestehe, würden die Betroffenen direkt kontaktiert. Hin und wieder empfehlen interne Mitarbeiter auch den einen oder anderen Freiberufler. Burger: „Mund-zu-Mund-Propaganda hat gleich zwei Vorteile. Der Externe ist gut, und das Unternehmen spart Vermittlungskosten.“ (hk)

*Ina Hönicke ist freie Journalistin in München.

Deutsche zeigen Mobile Internet die kalte Schulter



Handy-Nutzer verspüren offenbar kaum Lust, unterwegs zu surfen.

Nur jeder Vierte geht mobil ins Internet, so das Ergebnis einer Erhebung der Marktforscher von Fittkau & Maaß Consulting. Die Forscher befragten im April und Mai 2009 zu verschiedenen Online-Themen 121.233 deutschsprachige Internet-Nutzer, von denen 44 Prozent bereits ein Internet-fähiges Handy besitzen. Die meistverwendete Handy-Anwendung ist mit 65,8 Prozent nach wie vor das Versenden von SMS-Nachrichten.

In Sachen mobile Internet-Nutzung rächt sich jetzt die Preispolitik der Mobilfunkanbieter, die sich in der Vergangenheit nur zu häufig jedes übertragene Byte einzeln bezahlen ließen. Das Hauptargument, nicht via Handy ins Internet zu gehen, ist nach Angaben der Forscher das Thema Kosten. Über 70 Prozent der Befragten fürchten hohe Gebühren für die mobile Online-Nutzung. Ferner sei die Internet-Nutzung per Mobiltelefon zu unkomfortabel (44 Prozent). Das Gros der Verweigerer will auch künftig nicht von unterwegs ins Web gehen. (hi)

Basis: Internet-Nutzer, deren Mobiltelefon Internet-Zugang hat, der nicht genutzt wird; **Quelle:** www.fittkaumaass.de

Nokia steigt in den Netbook-Markt ein

Der finnische Handy-Bauer präsentiert auf der Nokia World in Stuttgart einen eigenen Mobilecomputer.

Wenn Nokias neues „Booklet 3G“ in der Praxis hält, was es auf dem Papier verspricht – bis Redaktionsschluss war der Mini-Rechner offiziell noch nicht vorgestellt –, dann ist den Finnen in Sachen Netbook ein großer Wurf gelungen. Alleine die angekündigte Akkulaufzeit von zwölf Stunden liest sich großartig, zumal das Booklet mit rund 1,25 Kilogramm nur etwa gleich viel wiegt wie die etablierte Netbook-Konkurrenz. Im Gegensatz zu den sonst üblichen kratzempfindlichen Klavierlack-Blendern soll der

kleine Finne im Alu-Gehäuse daherkommen. Laut Nokia verfügt das Booklet über ein Zehn-Zoll-Display mit HD-Auflösung und externem HDMI-Anschluss.

Über die genaue Grafikaufklärung wie auch den verwendeten Grafikchip machten die Finnen keine Angaben. Ebenso schwiegen sie zu den weiteren

inneren Werten ihres Netbooks. Sicher ist lediglich, dass das Herz des Systems eine Intel-Atom-CPU ist und als Betriebssystem eine Windows-Version zum Einsatz kommt. Weniger Geheimnisse macht Nokia dagegen um die Kommunikationsfähigkeiten des Netbooks: Unterwegs geht das Booklet entweder per eingebautes HSPA-Modem via

Mobilfunk online oder über ein WLAN. Für Navigationszwecke und zur Standortbestimmung wartet der Mini mit A-GPS auf. Entsprechende Anwendungen sollen über Nokias Ovi-Plattform verfügbar sein. Die Kommunikationsausstattung rundet ein Bluetooth-Modul ab.

Weitere Details und Preise will Nokia erst Anfang September auf der Nokia World in Stuttgart veröffentlichen. Die Redaktion schätzt aber, dass das Booklet in dieser Ausstattung preislich bei 800 bis 1000 Euro liegen dürfte. (hi)

