

COMPUTERWOCHE

www.computerwoche.de



Nachhaltigkeit

*Software kann helfen,
den CO₂-Ausstoß in den
Griff zu bekommen.*

CW-Serie Desktop-Virtualisierung

VMware greift nach dem Desktop. Das Kernprodukt VMware View bietet auch Funktionen zur automatischen Lastenverteilung.

Seite 21

Mainframe-Migration auf Unix spart Kosten

Die Wiesbadener Soka-Bau hat ihre BS2000-Großrechner durch Unix-Server ersetzt und so die Betriebskosten um 72 Prozent gesenkt.

Seite 34

In dieser Ausgabe

Nr. 41 vom 5. Oktober 2009

Trends & Analysen

SAP redet an Kunden vorbei 5
Auf dem Kongress der DSAG lässt SAP-Chef Apotheker die Wartungsfrage offen.

Deutsche Bank setzt auf VoIP 6
Der Finanzkonzern stellt die TK-Landschaft weltweit auf eine IP-Architektur um.

Xerox schluckt Outsourcer ACS 10
Die Übernahme verdreifacht den Serviceumsatz des Büromaschinenkonzerns.

Titel

Nachhaltigkeit



Energieverbrauch und CO₂ 12
Die IT-Branche entwickelt Lösungen für Firmen, die ihre Treibgasemissionen transparent machen wollen.

Gesetze, Kosten und Soziales 16
Peter Graf, Chief Sustainability Officer von SAP, erläutert, was Firmen dazu bringt, sich über Nachhaltigkeit Gedanken zu machen, und wo sie ansetzen können.

Produkte & Praxis

Kleine Helfer 18
Komprimieren mit „IZArc“; WLAN-Schnüffler „Wireless Netview“.

Tipps zu Sharepoint 20
Der MOSS ist so komplex, dass seine Einführung genau geplant sein sollte.

HP-Switches im Blade-Format 22
HP ProCurve integriert erstmals Produkte in die RZ-Hardware der Mutter-Company.

Komplexe Ad-hoc-Analysen 24
Das Open-Source-Projekt „Infobright“ soll die Probleme klassischer Warehouse-Technik lösen.

Bing versus Google 28
Ein Vergleich der beiden Suchmaschinen.

IT-Strategien

Billiger und schlechter 32
„More for less“ ist eine schöne Illusion. Einschnitte im IT-Budget gehen oft zu Lasten der Leistung, so die Unternehmensberatung Schickler.

Sparen durch Migration auf Unix 34
Fast drei Viertel seiner Betriebskosten hat das Versicherungsunternehmen Soka-Bau gespart, indem es seine BS2000-Landschaft durch Unix-Systeme ersetzte.

Geheime Bankberichte 36
Mit Hilfe einer SaaS-Lösung macht die Postbank ihre Management-Berichte schlanker und vor allem sicherer – in einem virtuellen Datenraum.

Standards

Impressum 44
Stellenmarkt 47
Off Topic: Klaus C. Plönzke 50
Im Heft erwähnte Unternehmen 50
Im Heft erwähnte Personen 50

Job & Karriere

Je einfacher, desto erfolgreicher 40
Usability Professionals machen Geräte benutzerfreundlich. Dazu müssen sie herausfinden, wohin Menschen schauen.

Lernen neben dem Beruf 42
Ein Fernstudium lässt sich mit der Arbeit kombinieren und erhöht die Jobchancen.

COMPUTERWOCHE.de

Highlights der Woche

Zehn Fragen zu Blade-Servern

Welche Vorteile Blade-Server im Data Center bringen und was Unternehmen beim Umstieg beachten müssen.

www.computerwoche.de/1906338

Ohne Chef ist auch keine Lösung

So klappt's mit dem Vorgesetzten: Die goldenen Regeln für Angestellte gegen den Arbeitsfrust.

www.computerwoche.de/1906839

Best Clicks der Woche

Google, Amazon, Youtube, Facebook, Twitter – sie alle haben beim Web-Design einmal klein angefangen.

www.computerwoche.de/1906126

Mit unseren Tipps für XP und Vista bekommen Sie Ihr lahmes Windows-System wieder flott.

www.computerwoche.de/1906122

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

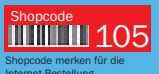


- Versenkbarer USB-Stecker
- Zertifiziert für High-Speed USB 2.0 (auch für USB 1.1)
- Für U3-Smart geeignet
- Umfasst die folgenden U3-Programme:
 - CruzerSync-Synchronisierungssoftware
 - SignupShield-Passwortverwaltung
 - SKYPE „Video- und Telefongespräche von PC zu PC“
 - McAfee-30 day Trial-Antivirussoftware

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

„Wenn man rational darüber nachdenkt, könnte man zu dem Schluss kommen, dass bestimmte CIOs eher dann erfolgreich sind, wenn sie nicht an den CEO berichten. (...) Den meisten CEOs geht es um Produkte, deren Vermarktung und die Kunden. Die Frage ist: Trägt die IT direkt zur Entwicklung und Herstellung der Produkte bei? Generiert sie Umsätze oder sorgt sie unmittelbar für Kundenzufriedenheit? Wenn das der Fall ist, wäre der CEO schlau, wenn er sich direkt von der IT-Leitung berichten ließe. Wenn die IT aber nur mittelbar Einfluss auf das Geschäft hat, warum sollte sich dann der CEO mit ihr beschäftigen?“

Kommentar von Ex-CIO und Management-Berater George Tillmann in „Computerworld“



„Sind die Geräte gefährlich, werde ich einen Rückruf anordnen.“

EU-Kommissarin **Meglena Kuneva** über mysteriöse iPhone-Explosionen (Seite 8)

„Ein neuer Selbstmord bei France Télécom hat die sozialpolitische Krise in dem französischen Konzern verschärft. Am vergangenen Montag stürzte sich ein Mitarbeiter von einer Brücke und hinterließ einen Abschiedsbrief, in dem er das soziale Klima in dem Unternehmen kritisierte. Gewerkschaften und Politiker fordern nun gesellschaftliche und personelle Konsequenzen.“

„Frankfurter Allgemeine Zeitung“

„Nvidia hat am vergangenen Mittwoch eine neue GPU-Architektur vorgestellt, die angeblich nicht nur im Gaming-, sondern auch im Super-Computing-Markt eine größere Rolle spielen kann. Die neue ‚Fermi‘-Architektur enthält nach Angaben von CEO Jen-Hsun Huang Technologien, die sie sehr gut für hochparallele Rechenumgebungen geeignet erscheinen lassen. Huang zeigte eine Grafikkarte mit dem Prototyp des neuen Chips, ohne allerdings spezifische Produkte oder Erscheinungstermine anzukündigen.“

„IDG News Service“

CW-Kolumne

IBM als Vorbild

Zum zweiten Mal innerhalb einer Woche übernimmt ein großer Hardwarehersteller einen IT-Serviceanbieter. Rund 6,4 Milliarden Dollar legt der Büromaschinenkonzern Xerox für den Outsourcing-Spezialisten **Affiliated Computer Services (ACS)** auf den Tisch (siehe Seite 10). Sieben Tage vorher hatte Dell angekündigt, den IT-Dienstleister **Perot Systems** für fast vier Milliarden Dollar zu kaufen. Damit setzt sich ein Trend fort, der sich bereits mit der spektakulären Übernahme von **EDS** durch **Hewlett-Packard** im vergangenen Jahr abzeichnete: Vor allem die ganz großen Hardwareanbieter versuchen durch Zukäufe, im Markt für IT-Dienstleistungen und -Beratung Fuß zu fassen.

Die Gründe sind nachvollziehbar. Das Hardwaregeschäft mit PCs, Servern, Storage und Bürokommunikation leidet besonders unter der weltweiten Rezession. IT-Dienstleistungen dagegen versprechen höhere Gewinnmargen und kontinuierliche Umsatzströme. Die Hardwarehersteller kopieren damit eine Strategie, die **IBM** in den vergangenen Jahren Erfolg beschert hat. Die einstige Mainframe-Company erwirtschaftet heute mehr als die Hälfte der Einnahmen mit Dienstleistungen und kam mit ihrem breiten Portfolio bisher vergleichsweise gut durch die Krise.

Wer wird der Nächste sein? fragen Analysten und Investoren. An Übernahmekandidaten mangelt es nicht. **Peter Bendor-Samuel**, Chef der Outsourcing-Beratung **Everest Group**, nennt beispielsweise **CSC**, **CGI**, **Unisys**, **Capgemini** und **Atos Origin**. Nach Bekanntwerden der **Xerox-ACS-Deals** stiegen die Aktienkurse von **CSC** und **Accenture** prompt um jeweils fünf Prozent.

Auf Seiten der potenziellen Kaufinteressenten drehen sich die Spekulationen vor allem um Hardwaregrößen wie **EMC** und **Cisco**. Aber auch für **Oracle** könnte es Sinn ergeben, das schon durch **Sun Microsystems** vergrößerte Portfolio mit einem starken Service- und Beratungsarm abzurunden. Den Erzrivalen **IBM** auf breiter Front anzugreifen, dürfte sich CEO **Lawrence Ellison** sicher einiges kosten lassen.

Wolfgang Herrmann
Redakteur CW



In eigener Sache

Vielleicht ist Ihnen, liebe Leser, unsere Kampagne zum Thema „Zivilcourage zeigen“ aufgefallen (siehe Seite 25). Aktueller Hintergrund für unser Engagement ist der Fall des Münchner Managers Dominik Brunner, der uns alle zutiefst berührt hat. Brunner hatte sich vor ein paar Wochen am Münchner S-Bahnhof Solln schützend vor vier bedrohte Kinder gestellt und war deshalb von Jugendlichen zu Tode geprügelt worden.

Die italienische Journalistin **Franca Magnani** sagte einmal: „Je mehr Bürger mit Zivilcourage ein Land hat, desto weniger Helden wird es brauchen.“ Wir von **IDG** möchten gemeinsam mit unseren Lesern ein Zeichen für Zivilcourage setzen. Am 15. Oktober 2009 laden wir in unseren Münchner Verlagsräumen in der

Lyonel-Feininger-Straße 26 zu einem Vortrag zum Thema „Zivilcourage – Bürgerpflicht und Mitarbeiterverantwortung“ ein. Im Rahmen unserer IDG-Parkstadtgespräche referieren mit Ralf Ziegler, Polizeidirektor der Polizeihochschule Münster, und Hans-Dieter Volkmann, stellvertretender Polizeipräsident in Münster, zwei erfahrene und renommierte Experten. Sie werden uns einen tieferen Einblick in das Thema vermitteln und Praxisbeispiele für richtiges Verhalten in kritischen Situationen geben.

Wenn Sie dabei sein möchten, sind Sie herzlich eingeladen. Bitte haben Sie Verständnis dafür, dass wir nur eine begrenzte Zahl an Anmeldungen berücksichtigen können. Kontakt: **Gerhard Holzwart, gholzwart@idgbusiness.de.**



Apotheker lässt Wartungsfrage offen

SAP will sich seinen Kunden als verlässlicher Partner präsentieren. Doch auf deren Sorgen ging Firmenchef Léo Apotheker auf dem DSAG-Jahreskongress kaum ein.

Von **Frank Niemann***

Angesichts der seit Monaten andauernden heftigen Diskussionen zwischen Anwendern und der SAP zum Thema Supportgebühren hatten die SAP-Kunden Apothekers Rede auf dem Jahreskongress der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe (DSAG) mit Spannung erwartet. Zuletzt hatte sich so mancher Kunde wegen der umstrittenen Wartungspolitik die Frage gestellt, welche Rolle SAP in der eigenen IT-Strategie und bei Investitionsentscheidungen in Zukunft überhaupt noch spielen soll. Angesichts der Gemütslage etlicher Kunden bemühte sich Apotheker, die Zuhörer davon zu überzeugen, dass diese in SAP einen verlässlichen Partner an ihrer Seite hätten. Unter dem Motto „Clear Enterprise“ fasste der Firmenchef die Leitlinien des Softwarehauses zusammen:

- **Transparenz:** Den Kunden soll klar werden, welchen Weg die SAP bei der Produktentwicklung einschlägt.
- **Kundennähe:** Den Anwendern soll es einfacher gemacht werden, mit SAP zusammenzuarbeiten.
- **Nachhaltigkeit:** SAP will nachhaltig wirtschaften, etwa den CO₂-Ausstoß reduzieren sowie IT-Lösungen zur Förderung von Nachhaltigkeit bereitstellen.

Doch mit diesen Themen redete Apotheker an den aktuellen Problemen und Forderungen seiner Kunden vorbei. Denn auf den umstrittenen „SAP Enterprise Support“ ging der Manager nur am Rande ein. Er verwies lapidar auf dessen Notwendigkeit und vermuteten Nutzen bei der Reduktion der SAP-Betriebskosten. Die DSAG hingegen fordert optionale Supportmodelle, aus denen die Anwender auswählen können. Die Alternativen seien schon deshalb notwendig, weil viele Kunden die gebotenen Leistungen des Enterprise Support noch gar nicht in Anspruch nehmen können. Ein weiteres Anliegen der Kunden: Wenn schon ein teurerer Enterprise Support, dann soll er mehr bie-



SAP-Chef Léo Apotheker hätte den Wartungsstreit lieber hinter verschlossenen Türen ausgefochten.

ten als der alte Standardsupport. Apotheker äußerte sich wenig begeistert über das Vorgehen der DSAG, ihre Argumente insbesondere rund um den Enterprise Support über die Presse kundzutun. Man solle solche Dinge doch besser untereinander klären. Fakt ist aber, dass SAP ohne die Veröffentlichungen weit weniger bereit gewesen wäre, sich um das Thema zu kümmern.

Verlässliche Roadmap

Zumindest mit dem Aspekt Transparenz spricht Apotheker Forderungen der Kunden an. Die wünschen sich klare und vor allem verlässliche Roadmaps etwa bei der Weiterentwicklung von SAP ERP und der Business Suite. Diese müssten auch eingehalten werden, fordern die Anwendervertreter. Mehr Transparenz wollen die Kunden auch bei SAPs Preis- und Lizenzmodellen. Da der Hersteller diese oft und unerwartet anpasst und damit Mehrkosten für die Kunden entstehen können, soll SAP jährlich Bericht erstatten, was sich ändert.

Außerdem wollen die Anwender gewährleistet wissen, dass SAP ihre Investitionen in BI-Technik berücksichtigt, wenn SAP-BI-Komponenten durch Business-Objects-Erzeugnisse ersetzt werden. SAP müsse Argumente liefern und die Integration der eigenen BI-Lösungen in ERP-Umgebungen erleichtern. Zudem fordern die Kunden eine einheitliche Softwarewartung über alle ERP- und BI-Komponenten hinweg, und nicht zuletzt sollte es den SAP-Kunden auch in Sachen Lizenzen Vorteile bringen, sich für BI von SAP zu entscheiden.

Business-Suite mit SOA-Defiziten?

In mancher Hinsicht haben SAP-Kunden und der Softwareanbieter offenbar unterschiedliche Wahrnehmungen. Beispielsweise hob Apotheker die Bedeutung einer hochintegrierten, SOA-fähigen Business Suite als Grundlage für ein effizienteres Risiko-Management hervor. Waldemar Metz, im DSAG-Vorstand für die Business Suite zuständig, musste jedoch feststellen, dass besagte Suite noch nicht SOA-fähig ist. Die Komponenten des Programmpakets (darunter ERP, CRM, SCM, SRM und PLM) seien noch nicht entsprechend aufeinander abgestimmt, so seine Kritik. Zum Beispiel gebe es verschiedene Preisfindungssysteme innerhalb der Suite, die noch dazu mal mit Abap, mal mit Java programmiert wurden. Eine wirklich modulare Softwareumgebung würde für diese Aufgaben eine einheitliche Komponente bereitstellen. SAP-Produktvorstand Jim Hagemann Snabe weiß von diesen Redundanzen, sieht aber keinen Widerspruch zur SOA-Strategie. Wichtig sei, dass die Software mittlerweile rund 2800 Enterprise Services bereitstelle, mit denen sich Prozesse modellieren ließen. ◀

*Frank Niemann
fniemann@computerwoche.de



3 Fragen – 3 Antworten

IT-Jobmarkt in der Krise

CW: Sie analysieren regelmäßig die Stellenanzeigen der 100 größten deutschen IT-Unternehmen. Hat die Krise inzwischen auch den IT-Arbeitsmarkt erreicht?

REHER: Ja, auch unsere Branche spürt die Flaute. Die Jobangebote werden knapper: Im Vergleich zu 2007 hat die Zahl der IT-Firmen, die einstellen wollen, um 32 Prozent abgenommen. Die Anzahl der offenen Stellen sank sogar um 68 Prozent. Von dieser Entwicklung sind aber nicht alle Berufsgruppen und Unternehmen gleichermaßen betroffen. Nach wie vor werden Nachwuchskräfte gesucht – vor allem in der IT-Beratung.

CW: Wer hat momentan die besten Jobchancen?

REHER: Auf jeden Fall muss technisches Fachwissen da sein. Besonders gefragt sind derzeit Informatiker mit Java- und SQL-Know-how. Doch IT-Fertigkeiten allein reichen nicht: In mehr als jeder zweiten Anzeige werden BWL-Kenntnisse verlangt, für zwei von drei Stellen sind Fremdsprachen und nachweisliche Praxiserfahrungen Pflicht. Und auch menschlich muss es stimmen. Teamgeist und Kommunikationsbereitschaft stehen auf der Wunschliste ganz oben.

CW: Bachelor, Master oder Diplom – denken Unternehmen hier um?

REHER: Ja, das anfängliche Misstrauen gegenüber den reformierten Hochschulabschlüssen hat sich inzwischen aufgelöst. Bereits jede dritte Stellenanzeige, die von Einsteigern einen bestimmten akademischen Abschluss verlangt, fragt nach einem Master-Absolventen. Zum Vergleich: Diplomierte IT-Hochschüler werden nur in 25 Prozent der Ausschreibungen ausdrücklich gesucht. (hk)

Thomas Reher ist Vorstand des Hamburger IT-Dienstleisters PPI und untersucht regelmäßig den IT-Arbeitsmarkt.



Deutsche Bank setzt auf VoIP

Um Kosten zu senken und neue Services zu ermöglichen, stellt der Finanzdienstleister seine TK-Landschaft weltweit auf eine IP-basierende Architektur von Avaya um.

Die Deutsche Bank erhofft sich von dem auf drei bis fünf Jahre veranschlagten Projekt niedrigere Kosten für die technische Ausstattung in den Filialen. Gleichzeitig sollen verbesserte Service-Levels möglich werden, während der Aufwand für den Betrieb sinkt. So sind in den 3100 betroffenen Gebäuden in 72 Ländern teilweise neben IP-basierenden auch noch ISDN- oder analoge TK-Anlagen im Einsatz. Die neue Avaya-IP-Infrastruktur will die Deutsche Bank künftig auf nur fünf Servern in ihren Rechenzentren hosten und zentral warten.

Unterstützung für mobile Mitarbeiter

Als weiteren entscheidenden Punkt betonte Deutsche-Bank-Sprecher Klaus Thoma gegenüber der COMPUTERWOCHE, dass das Finanzinstitut mit dem geplanten Wechsel auf eine SIP-basierende (Session Initiation Protocol) Infrastruktur auf die gestiegenen Kommunikationsanforderungen reagiere. Mit „Avaya Aura“ könnten alle Mitarbeiter auch außerhalb des Büros oder mobil über den Java-basierenden Smartphone-Client „Avaya one-X Mobile“ auf ihr gewohntes Kommunikationsequipment zugreifen. Neben der in Aura integrierten Präsenzfunktion ist laut Thoma auch die Unterstützung

von Videoconferencing für die Deutsche Bank ein großes Thema. Die Technik werde wegen des Effekts auf die Reisekosten und den Umweltschutz gefördert.

Vor der Entscheidung für Avaya Aura nahm die Deutsche Bank eine klassische Ausschreibung vor und ließ sich Zeit mit der Auswahl. Dabei wurden verschiedene Lösungen von Anbietern als Piloten getestet. Als einen der Mitbewerber dürfte Avaya dabei den Netzwerkriesen Cisco ausgestochen haben, der das Finanzinstitut seit längerem zu seinen Großkunden zählt. Unklar ist jedoch, ob der verlorene Deal für Cisco weitere Konsequenzen hat. Thoma hielt sich zu diesem Thema bedeckt – Beziehungen zu früheren oder bestehenden Dienstleistern kommentiere man nicht. Auch bei der Frage nach der Höhe des Auftrags winkte der Unternehmenssprecher ab: Als Finanzinstitut gebe man über Gelddinge traditionell keine Auskunft. (mb)

Beilagenhinweis

Teilbeilagen:

Sigs Datacom GmbH, Troisdorf;
Angel Business Communications Ltd.,
England

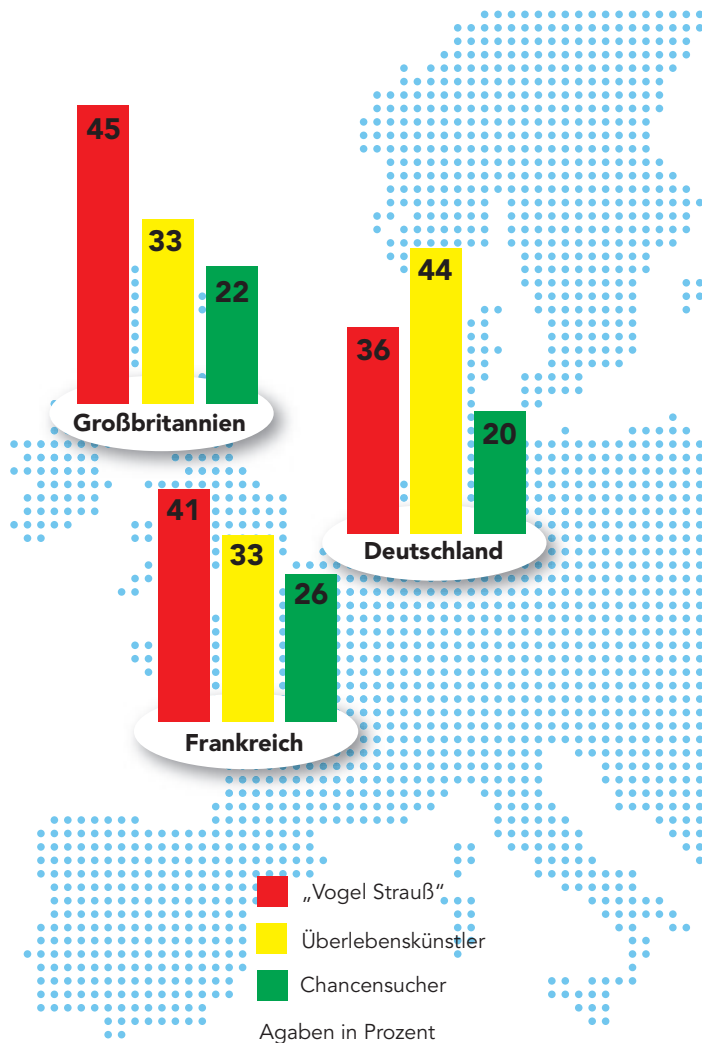
IT-Innovationen: Deutsche sind aufgeschlossener

Fast ein Viertel der hiesigen Unternehmen investiert auch in der Krise.

Nach einer Studie des britischen Marktforschungsunternehmens Loudhouse beschäftigen sich viele deutsche Unternehmen jetzt mit innovativen IT-Systemen. 24 Prozent der befragten CIOs gaben an, gerade in der Wirtschaftsflaute Geld für den Auf- und Ausbau einer modernen, automatisierten IT-Landschaft in die Hand nehmen zu wollen. Damit liegen sie deutlich vor ihren Kollegen aus dem Vereinigten Königreich (17 Prozent) und aus Frankreich (15 Prozent). Zudem haben sie ihre Budgets für innovative IT-Systeme weniger stark zurückgefahren. Die Ausgaben wurden hier gegenüber dem Vorjahr nur um acht Prozent gekürzt, während sie in Großbritannien um neun, in Frankreich sogar um 17 Prozent geringer ausfielen als 2008.

Für die Studie befragte Loudhouse im Sommer dieses Jahres je 100 deutsche, britische und französische CIOs aus Unternehmen mit mehr als zwei Milliarden Euro Jahresumsatz. Auftraggeber der Untersuchung war das Software- und Serviceunternehmen BMC.

Nebenbei enthüllten die Marktforscher drei unterschiedliche Arten, der Wirtschaftskrise zu begegnen. Sie unterscheiden die Unternehmen in „Thrivers“ (Chancensucher), „Survivors“ (Überlebenskünstler) und „Hiders“ (Vertreter der Vogel-Strauß-Taktik). Deutschland zeichnet sich durch einen hohen Anteil an Überlebenskünstlern aus. Er liegt bei 44 Prozent (gegenüber 33 Prozent in den anderen Ländern). Die Vogel-Strauß-Taktik ist hierzulande schwächer ausgeprägt. Nur 36 Prozent befolgen sie. *(qua)*



EU droht Apple mit iPhone-Rückruf

Sollten Untersuchungen fertigungsbedingte Mängel ergeben, will EU-Verbraucherschutzkommissarin Meglena Kuneva das Kult-Handy wegen Explosionsgefahr aus dem Handel nehmen.

Wie die Presseagentur AFP berichtet, sieht es die oberste Verbraucherschützerin als ihre Aufgabe, das Rätsel um die explodierenden Bildschirme zu lösen und bei Gefahr für Konsumenten durchzugreifen. Sie brauche für einen Einfuhrstopp nicht die Erlaubnis von Apple, soll Kuneva gegenüber Reportern erklärt haben: „Sind die Geräte gefährlich, werde ich einen Rückruf anordnen.“

Nach eigenen Angaben hat Kuneva aus Großbritannien, Frankreich und Deutschland

Beschwerden über zerplatzte iPhone-Displays erhalten. In einigen Fällen kam es zu Verletzungen. Ein Mädchen soll sogar Feuer gefangen haben, als das Gerät direkt vor ihr in Brand geriet.

Überhitzte Akkus?

Kuneva zufolge wird derzeit in unabhängigen Laboren in Frankreich geprüft, ob es ein Problem mit dem Handy oder dessen Akku gibt oder die Vorfälle durch unsachgemäßen Gebrauch bedingt waren. Dann

werde die EU im Interesse der Konsumenten handeln.

Apple hatte der EU Mitte August versichert, dass es sich bei den explodierenden Bildschirmen um Einzelfälle gehandelt habe. Sie seien auf mechanische Beschädigungen der Gehäuse zurückzuführen, auf die äußerer Druck ausgeübt worden sei. Hinweise auf überhitzte Akkus gebe es dagegen nicht. In Internet-Foren zweifeln allerdings etliche User an diesen Erklärungsversuchen. Zudem wird der Versuch des Unternehmens,



einem Geschädigten in Großbritannien einen Maulkorb zu verpassen, nicht unbedingt als vertrauensbildende Maßnahme betrachtet. Dort habe Apple, so ein „Times“-Bericht, einem Kunden das Gerät nur nach einer Verschwiegenheitserklärung ersetzen wollen. *(mb)*