

# COMPUTERWOCHE

www.computerwoche.de



## Voice as a Service

*Immer mehr Unternehmen werfen ihre klassischen TK-Anlagen raus und setzen auf Outsourcing.*

### Wie HPs CIO die IT-Kosten halbierte

Randall Mott, IT-Chef von Hewlett-Packard, erklärt im CW-Gespräch, warum radikales Aufräumen manchmal unumgänglich ist.

Seite 34

### Warum deutsche IT-Gründer leiden

Weder Banken noch private Investoren sind derzeit bereit, Pioniere der Informationstechnik mit Risikokapital auszustatten.

Seite 40

## In dieser Ausgabe

Nr. 45 vom 2. November 2009

## Trends & Analysen

**SAP spielt die Middleware-Karte 5**  
Netweaver soll verstärkt Systeme außerhalb der SAP-Welt unterstützen.

**Was IT-Manager bewegt 6**  
COMPUTERWOCHE und IDC starten eine Befragung deutscher IT-Anwenderunternehmen.

**Software AG setzt auf Beratung 12**  
Vorstand Ivo Totev erklärt die neue Strategie im Consulting-Geschäft.

## Titel

Voice  
as a  
Service

### Klassische TK-Anlagen sind out 14

Mit der VoIP-Verbreitung wird auch in Deutschland das TK-Outsourcing unter dem Schlagwort Voice as a Service salonfähig.

### Asterisk in der Praxis 17

In Zeiten knapper Budgets findet die Open-Source-Plattform Asterisk immer mehr Anhänger.

## Produkte & Praxis

**Kleine Helfer 20**  
Mit „Gadwin“ zum Screenshot; „Process-Hacker“ – der bessere Task Manager.

## ERP mit Open Source 23

Kleine und mittelgroße Unternehmen sollen sich mit der kostenlosen Java-Software „Nucleus“ von Novabit ihre Business-Software weitgehend selbst bauen können.

## BPM für jedermann 25

Mit Web-2.0-Features im kostenlosen „Aris Express“ will IDS Scheer die Fachabteilungen dazu bringen, ihre Geschäftsvorgänge zu modellieren.

## Nokia Booklet 3G im Test 27

Edles Design, mittelmäßige Ausstattung und relativ teuer, so das CW-Fazit zum neuen Netbook.

## IT-Strategien

### Consulting ist out 33

Das IT-Beratungsgeschäft erreicht neuen Untersuchungen zufolge seine Grenzen. Anwender setzen auf Do-it-yourself.

### Ein Erfolgs-CIO packt aus 34

Randall Mott, CIO von Hewlett-Packard, erklärt im CW-Interview, wie er die IT-Ausgaben innerhalb von drei Jahren halbiert hat.

### Auslaufmodell CIO? 37

Das Beratungshaus Boyden Deutschland prophezeit das Ende des klassischen CIO.

## Standards

Menschen 38  
Impressum 44  
Stellenmarkt 47  
Off Topic: Thomas Hermanns 50  
Im Heft erwähnte Unternehmen 50  
Im Heft erwähnte Personen 50

## Job & Karriere

### Der schwierige Start 40

Gründer müssen sich zu Beginn die richtige Hilfe holen, denn Geldgeber sind sehr geizig geworden.

### Der Job im Netz 45

Wer im Internet bekannt ist, fällt auch interessanten Arbeitgebern auf.

## COMPUTERWOCHE.de

### Highlights der Woche

#### Wo es noch IT-Jobs gibt

Unser Branchenreport zeigt auf, wo IT-Profis neue Arbeit finden: in Beratung, öffentlichem Dienst, Maschinenbau und Medizintechnik.

[www.computerwoche.de/1909114](http://www.computerwoche.de/1909114)

#### Scheitert das ERP-Projekt?

Zehn Symptome, die auf Probleme hindeuten, und Tipps zum Gegensteuern.

[www.computerwoche.de/1907019](http://www.computerwoche.de/1907019)

### Best Clicks der Woche

Dank Funktionen wie Med-V und App-V erweist sich Windows 7 als Trendsetter, besonders in der Virtualisierung.

[www.computerwoche.de/1908350](http://www.computerwoche.de/1908350)

Diese acht perfekt ausgereizten Programme setzten Standards und erreichten sofort ihren Zenit.

[www.computerwoche.de/1907502](http://www.computerwoche.de/1907502)

# 13x COMPUTERWOCHE

## Jetzt testen – Sie sparen über 10 %

### 13 Ausgaben für nur 52 €

- + Sie sparen über 10 %
- + 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:

Shopcode  
105  
Shopcode merken für die Internet-Bestellung

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

„Im Verkaufsprozess des Speicherplatzanbieters Strato sind nur noch die Deutsche Telekom und United Internet in der engeren Auswahl. Ein Angebot des letzten unter den Bietern verbliebenen Private-Equity-Houses Bridgepoint sei der Strato-Mutter Freenet nicht hoch genug, erfuhr das Handelsblatt aus Finanzkreisen. (...) In den Kreisen heißt es weiter, die Investoren kritisierten die schlechte Qualität des Datenraums und die lückenhafte Präsentation des Managements. Zudem bezweifelten sie die in Aussicht gestellten Wachstumschancen.“

Das „Handelsblatt“ über den laufenden Strato-Verkauf durch die Mutter Freenet

# YAHOO!

„Aufgrund der Komplexität dieser Transaktion gibt es noch einige Details, die zu berücksichtigen sind.“

**Yahoo** begründet gegenüber der US-Börsenaufsicht, warum die geplante Kooperation mit Microsoft immer noch nicht in trockenen Tüchern ist

„Was aber kann die Nummer eins tun? (Es geht um die Rolle des CEO im Unternehmen, Anm. d. Red.) Vor allem dies: die zehn erfolgskritischen Positionen mit exzellenten Personen ihres Vertrauens besetzen. Und die Ausgewählten muss sie dann machen lassen. (...) Karrierekampfmachines und selbstdarstellerische Entscheidungssathleten, die ihre Privatinteressen ideologisieren und mit kokettem Augenaufschlag ‚It's lonely at the top' seufzen, können das nicht.“

Management-Autor Reinhard Sprenger kolumniert im „Manager Magazin“

„Amazon hat Unternehmensangaben zufolge Schritte eingeleitet, um ein Sicherheitsproblem in seiner Cloud-Computing-Infrastruktur zu entschärfen. Das Problem war kürzlich von Forschern des MIT und der University of California in San Diego entdeckt worden. Sie hatten berichtet, wie Angreifer bestimmte Schwachstellen in Amazons Elastic Computer Cloud (EC2) finden, lokalisieren und angreifen können.“

„Computerworld“

CW-Kolumne

## Manchmal hilft nur ein radikaler Schnitt

**E**r ist der Star unter den amerikanischen CIOs: Randall Mott, der IT-Chef von Hewlett-Packard. Im Interview mit der COMPUTERWOCHE (siehe Seite 34) beschreibt Mott, wie es ihm gelungen ist, die gesamte IT-Organisation des Konzerns innerhalb von drei Jahren so zu sanieren, dass die Kosten halbiert werden konnten – bei gleichzeitig deutlich verbesserter Leistung.

Na ja, mag der Leser meinen, er hat ja auch das Know-how im eigenen Haus – und das nötige Equipment obendrein! Dieser Gedanke liegt nahe, aber dieselben Voraussetzungen hatte Motts Vorgänger auch. Außerdem weist der CIO vermutlich zu Recht daraufhin, dass es für interne Kunden eines großen IT-Konzerns nicht selbstverständlich ist, ähnlich zuvorkommend behandelt und versorgt zu werden wie externe Kunden.

Das Besondere an Mott ist die Kompromisslosigkeit, mit der er alte Zöpfe abgeschnitten hat. Ein Kernproblem vieler IT-Organisationen sei es, dass niemand dem Wildwuchs Einhalt gebiete. Ständig würden neue Systeme eingeführt, ohne die alten abzulösen. In über Jahrzehnte gewachsenen IT-Landschaften müssten so permanent neue Schnittstellen, Gateways und Abweichungen vom Standard bedient werden, ein dankbares Feld für teure

Freelancer mit entsprechendem Fachwissen. Mott entschied sich für einen Neuanfang mit modernster Technik quasi auf der grünen Wiese – und fand mit CEO Mark Hurd den Unterstützer, den er brauchte.

Die Sanierung der internen IT von Hewlett-Packard war für beide ein Risiko, aufgrund der hohen Anfangsinvestitionen sogar ein sehr großes. Hurd war sich dessen stets bewusst. Indem er Mott anheuerte, entschied er sich für eine harte Linie – und das, obwohl viele so genannte Experten teils heftige Kritik übten. Wichtiger aber noch war, dass er seinem CIO den Weg freiräumte, indem er die richtigen Entscheidungen auf der Business-Ebene fällte. Weltweit vereinheitlichte und priorisierte HP seine Kernprozesse und schaffte so die Voraussetzungen, dass die Modernisierung zu einem erfolgreichen Abschluss kam. Heute kann HP das interne Projekt als Referenz nutzen, um die Tür bei manchem Kunden zu öffnen.

**Heinrich Vaske**  
Chefredakteur CW



## Leserbriefe



CW 44/09

### Web Application Firewalls

Der Nachführungsaufwand der Sicherheitseinstellungen ist tatsächlich eine große Herausforderung des WAF-Betriebs (Web Application Firewall). Die Dynamik der zu schützenden Applikation wirkt sich direkt auf die WAF-Konfiguration aus. Die Hersteller lösen dieses Problem mit dynamischen Whitelisting-Verfahren, die auch bei Verände-

rungen in der Applikation ihren Dienst weiterhin verrichten. Das Whitelisting umfasst typischerweise URL-Encryption, Smart Form Protection und patentierte Verfahren, in denen die Applikation der WAF mitteilt, welchen Schutzbedarf sie hat, den HTTPS aber nicht decken kann.

Wieland Alge, CEO, Pion AG

### Desaster mit TCS

Unsere Firma aus der Pharmabranche hatte bis 2008 ebenfalls Tata Consultancy Services (TCS) als SAP-Beratungsunternehmen verpflichtet, und ich kann nur sagen: ein großes Desaster. Wir hatten ständig Probleme

mit hoher Fluktuation bei den Internen und schlechter Programmierqualität (keine Ahnung, wie die das Zertifikat für CMMI Level 5 bekommen haben). Außerdem hatte TCS keine Erfahrung mit den Geschäftsprozessen. Unterm Strich wurde vielleicht ein wenig gespart, aber dafür gab es viele Probleme mit der Software und Frustration beim eigenen IT-Personal. Inzwischen haben wir einen neuen CIO und wieder IT-Fachkräfte eingestellt.

Neo2009 via CW-Forum

Die Lesermeinung bezieht sich auf den Online-Artikel „Wabco setzt auf SAP-Know-how von TCS“ (www.computerwoche.de/1907923).

# SAP will Middleware-Profil schärfen

*Auf der Fachkonferenz TechED konkretisierten die Walldorfer ihre Pläne, Netweaver für das Stammdaten- und Prozess-Management sowie für BI auch jenseits von R/3 und ERP zu etablieren.*

Von **Frank Niemann\***

**D**ie Technikplattform Netweaver nehmen Firmen heute vorwiegend als Ablaufumgebung für ERP-Software wahr. Die nächsten Entwicklungsschritte weisen in Richtung einer Middleware, die über die Grenzen des SAP-Portfolios hinausgehen soll. Beispielsweise will der Softwarekonzern die Funktionen für das Stammdaten-Management (Master-Data-Management) ausbauen. Hierzu kombiniert SAP das bereits bestehende Netweaver MDM mit Business-Objects-Funktionen. Marge Brea, Executive Vice President und General Manager, sprach auf der TechED in Wien von einer „MDM Infrastructure“. Brea zufolge könnten Unternehmen mit dieser Software einen firmenweit einheitlichen Kundenstamm einrichten, obwohl sie verschiedene CRM-Systeme und Kundendatenbanken betreiben. Dabei gehe es nicht um ein zentrales Repository, in dem sämtliche Geschäftsdaten kopiert werden. Die Kundendaten verbleiben in den Anwendungen, die MDM Infrastructure sorgt jedoch für eine einheitliche Sicht auf die Kundeninformationen. Einen Zeitplan für die Umsetzung der MDM-Strategie nannte SAP indes nicht. Fest steht aber, dass die Technik zunächst für eine konsolidierte Sicht auf Finanzdaten im Unternehmen bereitgestellt werden soll. Auf dem Fahrplan stehen darüber hinaus Produktdaten, Lieferantendaten und die erwähnten Kundendaten.

## In-Memory-Datenanalyse

Dass SAP-Software nicht nur für die eigenen Systeme taugt, will der Softwarekonzern auch mit dem erweiterten „Business Objects Explorer“ (BO Explorer) beweisen. Die Lösung erlaubt es in der jetzigen Ausführung, auch Geschäftsdaten aus Drittsystemen einzubinden und für die Auswertung bereitzustellen. Bisher war das Produkt auf

das SAP BW (mittlerweile Netweaver Business Warehouse) beschränkt. Damit soll die Technik auch für solche Kunden interessant werden, die keine ERP-Software von SAP verwenden.

## Teradata-Kopplung

Business Objects Explorer nutzt eine Datenhaltung im Hauptspeicher (In-Memory), die es gestattet, große Informationsmengen unter unterschiedlichen Gesichtspunkten auszuwerten.

SAP arbeitet in Sachen BO Explorer mit Teradata zusammen. Firmen mit Teradata-basierenden Data Warehouses sind so in der Lage, Daten über den BO Explorer auszuwerten. Teradata wird künftig eine Kombination aus eigener Data-Warehouse-Hardware nebst BO Explorer anbieten. Der

## SAP nutzt Google Wave

**SAP und Google arbeiten gemeinsam** an Prototypen, die SAP Netweaver mit Google Wave kombinieren. Google Wave ist eine Online-Plattform, die es Internet-Nutzern gestatten soll, zu kommunizieren und zusammenzuarbeiten. Dabei können sie Diskussionen, E-Mails, Dokumente und multimediale Inhalte in einem gemeinsamen Bereich zusammenfassen. Diese Funktionen zur Zusammenarbeit („Collaboration“) macht sich SAP Research für die Prozessmodellierung zunutze. Das Projekt „Gravity“ kombiniert ein grafisches Prozessmodellierungswerkzeug für SAP Netweaver mit Google Wave. Die Anwender können an dem Modell gemeinsam arbeiten. Damit, so die Idee, könnte die Prozessmodellierung einer breiteren Nutzergruppe zugänglich gemacht werden.

SAP-Partner verfügt selbst über keine In-Memory-Technik.

Allmählich muss sich SAP jedoch überlegen, wie die unterschiedlichen Middleware-Stränge zusammengeführt werden sollen. Derzeit gibt es Netweaver 7.0 als Grundlage der Business Suite 7. Zur Entwicklung von neuen Geschäftsprozessen auch unabhängig von dem ERP-Kernsystem dient Netweaver 7.1. Außerdem wurde die Netweaver-Architektur für Business ByDesign zum Betrieb im On-Demand-Umfeld stark angepasst. Die vierte Middleware basiert auf der Architektur des übernommenen Herstellers Frictionless Commerce. Auf dieser Plattform entwickelt das Team rund um Ex-Oracle-Manager John Wookey On-Demand-Produkte, die die Business Suite ergänzen sollen.

## On-Demand und On-Premise

Nach den Worten von SAPs Netweaver-Entwicklungschef Hervé Couturier soll es in Zukunft zwei Middleware-Linien geben: eine für On-Demand- und eine für On-Premise-Software, wobei Letztere in einer Ausprägung für reine Java- und einer für Abap- und Java-Lösungen zur Verfügung gestellt werden soll.

SAP wendet sich nicht zuletzt deshalb vermehrt dem Thema Middleware zu, weil Konkurrenten wie unter anderem IBM, Microsoft, Software AG und Oracle hier in den letzten Jahren viel investiert haben. Diese Firmen versprechen von Anwendungen unabhängige Infrastrukturprodukte, mit denen Anwender heterogene Systeme und Datenbestände einbinden sowie Geschäftsprozesse gestalten können sollen. ◀

\*Frank Niemann  
fniemann@computerwoche.de



# Mitmachen: IT-Kompass 2010

*Gemeinsam mit IDC startet die COMPUTERWOCHE eine Umfrage unter deutschen IT-Anwenderunternehmen. Machen Sie mit und gewinnen Sie!*



**W**ie beurteilen deutsche IT-Verantwortliche die wirtschaftliche Lage ihrer Unternehmen? Welches sind die drängendsten Anforderungen des Business an die IT? Wie entwickeln sich die Budgets, und welche Bedeutung messen Unternehmen der internen IT in Zukunft bei?

Diesen und weiteren Fragen geht der IT-Kompass Deutschland nach, den die COMPUTERWOCHE in Kooperation mit dem Marktforschungs- und Bera-

tungsunternehmen IDC entwickelt. Dazu sind wir auf Ihre Hilfe angewiesen.

**Machen Sie mit unter [www.computerwoche.de/it-kompass](http://www.computerwoche.de/it-kompass)**

Nach Abschluss des Projekts erhalten Sie eine exklusive Zusammenfassung der Ergebnisse. Unter den Teilnehmern verlosen wir ein Netbook „Aspire one Pro 531“ von Acer im Wert von 469 Euro und zwei Business-Smart-

phones „E52“ von Nokia im Wert von jeweils 310 Euro.

Der IT-Kompass soll den Status quo in deutschen Anwenderunternehmen zeigen. Er beleuchtet nicht nur die wichtigsten Hardware-, Software- und Servicethemen, sondern untersucht auch, wie zufrieden die Anwender mit ihren Lieferanten sind. Hinzu kommen detaillierte Angaben zur Rolle der IT in der Unternehmensstrategie und zum Thema Innovationen und Zukunftsstrategien. (wh)



**Machen Sie mit und gewinnen Sie** das Netbook Acer Aspire one Pro 531.



Unter allen Teilnehmern verlosen wir außerdem zwei Business-Smartphones der Erfolgsreihe Nokia E52.

## SAP erwartet noch weniger Umsatz

*Nach einem schwachen dritten Quartal senkt das Management die Umsatzprognose für das laufende Jahr und schickt den Aktienkurs auf Talfahrt.*

**D**er Walldorfer Softwarekonzern hat die Krise offenbar noch längst nicht hinter sich gelassen. Vergangene Woche sah sich das Unternehmen gezwungen, die Umsatzprognose für das komplette Geschäftsjahr nach unten zu korrigieren. Bezogen auf die Einnahmen mit Software und softwarebezogenen Dienstleistungen hatte das Management bisher mit einer Spanne von minus vier bis minus sechs Prozent gerechnet. Die aktuelle Prognose beläuft sich nun auf minus sechs bis minus acht Prozent. Am Ziel, eine währungsbereinigte Ebit-Marge von 25,5 bis 27 Prozent zu erreichen, hält der Vorstand allerdings fest. Im dritten Quartal blieb SAP leicht unter den Erwartungen der Finanzmärkte. Nach Veröffentlichung der Zahlen brach der Aktienkurs um fast sechs Prozent ein.

Von Juli bis Ende September sank SAPs Umsatz im Vergleich zum Vorjahresquartal um neun Prozent auf 2,51 Milliarden Euro. Analysten hatten im Schnitt mit 2,64 Milliarden Euro gerechnet. Der Lizenzumsatz

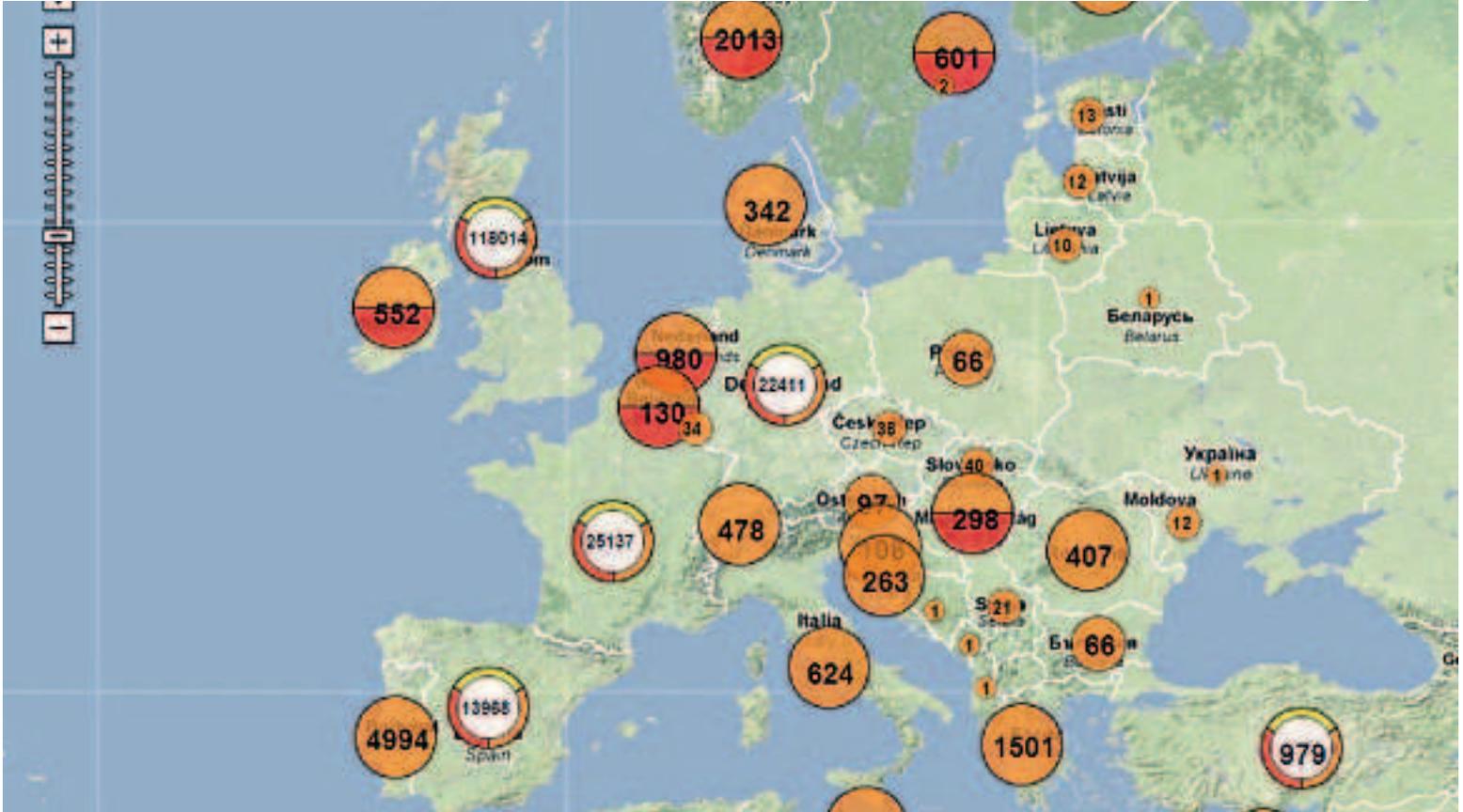
Trotz trüber Aussichten gibt sich SAP-Chef Léo Apotheker optimistisch.



sank von 763 auf 525 Millionen Euro. Prognostiziert hatte der Vorstand 560 Millionen Euro. Der von SAP als Richtwert für die Geschäftsentwicklung ausgegebene Umsatz mit Software und softwarebezogenen Dienstleistungen blieb mit 1,94 Milliarden Euro nach 1,99 Milliarden Euro vor einem Jahr weitgehend konstant.

Unternehmenschef Léo Apotheker gewann der Entwicklung trotzdem positive Seiten ab: „Dank dem Kosten-Management konnten wir im abgelaufenen Quartal trotz gesunkener Umsätze erneut unsere operative Marge steigern.“ Währungsbereinigt stieg diese um 1,1 Prozentpunkte auf 27,2 Prozent. Der Abbau von 3000 Stellen sei beinahe abgeschlossen, sagte Apotheker. Darüber hinaus seien keine Streichungen vorgesehen. (tc/wh)

## Mit Google Maps der Schweinegrippe auf der Spur



Unter <http://flutracker.rhizalabs.com> lässt sich tagesaktuell die Ausbreitung der **Schweinegrippe** verfolgen. Ursprünglich hatte Google mit der Kartierung der weltweiten Fallzahlen begonnen, kapitulierte jedoch unter der Flut der Informationen schnell. Fortgeführt wurde das Projekt in der Folge von **Henry Niman**, einem Forscher aus Pittsburgh. Der Biomediziner sammelt fortlaufend mit Hilfe des **Web-basierenden Data-Tracking-Systems „Insight“** der

Firma **Rhiza Labs** alle im Netz verfügbaren Daten zu Fallzahlen und Ausbreitung der Krankheit. Dabei werden verschiedene Quellen wie **News-Seiten** und offizielle Angaben der **Gesundheitsbehörden** sowie individuelle Angaben von Usern in **Blogs und Foren** ausgewertet. Diese Informationen fließen dann über eine Schnittstelle in **Google Maps** und lassen sich so in einer Kartendarstellung visualisieren. (ba)

## Flip kommt nach Deutschland

*Der Kult-Camcorder von Cisco wird ab Anfang November auch hierzulande zu haben sein.*

**G**erade noch rechtzeitig zum Weihnachtsgeschäft bringt Cisco seinen Flip-Camcorder auch auf den deutschen Markt. Der Netzriese hatte das Gerät mit dem Kauf von Pure Digital übernommen, das den auf das Wesentliche reduzierten Camcorder vor etwa zwei Jahren entwickelt hatte.

Bis dato war der puristisch anmutende Flip lediglich in den USA, Kanada sowie Großbritannien zu haben und fand dort reißenden Absatz. Grund dafür

ist offenbar die leichte Bedienung des Geräts. Der Flip bietet ein Fixfokus-Objektiv mit zweifachem digitalem Zoom. Integriert sind ferner ein Mikrofon, ein Display sowie ein einfacher Knopf zum Starten und Stoppen der Aufnahme. Über einen ausklappbaren USB-Arm lässt sich der Camcorder mit dem PC verbinden.



Mit Hilfe der Software „Flip-Share“ sollen sich die aufgenommenen Clips per Knopfdruck via E-Mail versenden beziehungsweise auf Youtube hochladen lassen.

Darüber hinaus bietet die Software einfache Schnittfunktionen. Die Auswahl des passenden Formats funktioniert automatisch.

Cisco will den Flip in den Varianten Ultra (149 Euro), Ultra HD (199 Euro) und Mino HD (199 Euro) anbieten. Das Mino-Modell präsentiert sich etwas kompakter. Der Ultra HD bietet ein größeres Display als das Standardmodell und lässt sich über die HDMI-Schnittstelle direkt mit dem Fernseher verbinden.

Weiteres Zubehör wie Taschen und Stative soll es in Deutschland allerdings erst ab kommendem Jahr geben. (tc)