

COMPUTERWOCHE

www.computerwoche.de



Reality-Check Green IT

Deutsche Unternehmen tun sich schwer mit dem ökologischen IT-Betrieb.

MS Project 10 bringt mehr Flexibilität

Mit SharePoint als Basis und einer Excel-ähnlichen Bedienung wirbt Microsoft für die neue Version. Trotzdem bleiben Wünsche offen.

Seite 22

20.000 offene Stellen für IT-Experten

Trotz Krise werden IT-Fachkräfte dringend gebraucht. Gesucht sind vor allem Softwareentwickler und Projekt-Manager.

Seite 38

In dieser Ausgabe

Nr. 47 vom 16. November 2009

Trends & Analysen

Cisco attackiert Google 5

Mit einer Palette neuer Angebote, darunter Hosted E-Mail und Social-Software-Lösungen, tritt der Netzwerkkriese in Konkurrenz zu Google und Microsoft.

Hewlett-Packard schluckt 3Com 6

Rund 2,7 Milliarden Dollar will HP für die Netzwerk-Company auf den Tisch legen. Der IT-Kozer positioniert sich damit direkt gegen den Branchenprimus Cisco.

IT-Budgets weiter im Sinkflug 7

Fast die Hälfte der deutschen IT-Entscheider rechnet für 2010 mit einem weiteren Schrumpfen ihres Budgets.

EU bremst Oracle aus 12

Die Übernahme von Sun Microsystems würde dem Wettbewerb im Datenbankmarkt schaden, moniert die EU-Kommission. Oracle-CEO Lawrence Ellison reagiert mit beißender Kritik.

Titel

Expertengespräch 14

IT-Experten sind sich einig: Ökologie und Ökonomie sind in IT-Projekten sehr gut vereinbar.

Hier zahlt der Staat 18

Wer mit seiner IT grüner werden will, bekommt dafür Geld vom Staat. Allerdings kommt das Antragsverfahren einem bürokratischen Hindernislauf gleich.



Produkte & Praxis

Kleine Helfer 20

„CPU-Z“ erfasst PC-Innereien; „ProduKey“ liest Lizenzschlüssel.

MS Project 2010 im Test 22

Mit SharePoint als Basis und einer Excel-ähnlichen Bedienung lockt Microsoft auf die neue Version seiner Projekt-Management-Software.

Neue Risiken, alte Schlamperei 27

Auf der RSA Conference wurde über neue Gefahren diskutiert, die durch soziale Netze, aber auch aufgrund überkommener Admin-Praktiken entstehen.

Konvergente Architektur 28

Hewlett-Packard will die Erkenntnisse aus der internen IT-Restrukturierung „Converged Infrastructure“ bündeln und künftig vermarkten.

Reality-
Check
Green IT

IT-Strategien

Projekt-Management 34

Die Komplexität von IT-Vorhaben wird leicht unterschätzt. Dabei sind es immer wieder dieselben fünf Störfaktoren, die den Erfolg verhindern.

Bewertung von Projektverträgen 36

Ein Urteil des Bundesgerichtshofs droht die Grundlage vieler Projektverträge zu erschüttern. Es widerspricht der bisherigen Rechtsauffassung.

Job & Karriere

Freiberufler spüren die Krise 40

Weniger Aufträge, niedrigere Honorare und Kettengeschäfte – Freelancer müssen sich warm anziehen.

Berufsbild Disability Manager 44

Michael Lehmann kümmert sich bei einem IT-Dienstleister um Kollegen, denen es nicht gut geht.

COMPUTERWOCHE.de

Highlights der Woche

Zehn Wege zum Sparen in der IT

Gartner beschreibt die wirksamsten Maßnahmen, die Kosten für IT-Infrastruktur und -Betrieb zu senken.

www.computerwoche.de/1909982

Das ist neu in Ubuntu 9.10

Die neue Version der beliebten Linux-Variante bietet unter anderem schnelleres Booten und Cloud-Computing-Support.

www.computerwoche.de/1909011

Informiert durch relevANTS

IT-News aus 50 verschiedenen Quellen auf einen Blick, dazu noch per semantische Suche ständig optimiert. Wie's geht, erfahren Sie auf www.relevants.de.

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:

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



Shopcode merken für die Internet-Bestellung

Was die anderen sagen

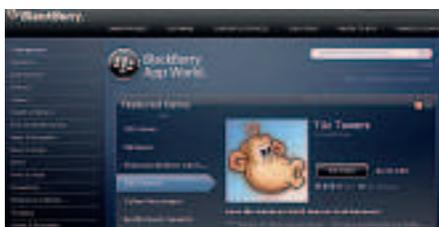
Seiten-Spiegel

„Die CIA und andere Geheimdienste haben das Social Web schon seit einiger Zeit unter verstärkte Beobachtung gestellt und nutzen Web-2.0-Technologien auch intern. Es gibt CIA-Blogs und Wikis, und auch ein eigenes ‚MySpace‘-artiges Social Network für CIA-Angehörige existiert.“

„Spiegel online“

„Was macht Google anders? Es gibt Sorgen um den Datenschutz bei der allwissenden Suchmaschine – aber niemand beschwert sich über Werbung. Das Geheimnis: Anzeigen von Google nerven nicht.“

„Süddeutsche Zeitung“



„Es gab nie einen besseren Zeitpunkt, Entwickler für mobile Anwendungen zu sein.“

Alan Panezic, VP Platform Product Management bei RIM

„Viel Forschung ist im Informatikbereich entweder zu weit von den tagtäglichen Problemen entfernt oder so sehr mit den wirklichen Problemen verschlungen, dass sie eigentlich nicht viel mehr als ein Technologietransfer ist.“

Bjarne Stroustrup, Erfinder von C++, im aktuellen O'Reilly-Buch „Visionäre der Programmierung“

„Wer kauft schon gerne bei einem Hersteller ein, dessen Zukunft völlig in den Sternen steht? Der amerikanische IT-Konzern Sun Microsystems bekommt die Verunsicherung seiner Kunden in diesen Tagen schmerzhaft zu spüren. Weil seit über einem halben Jahr unklar ist, ob Oracle die Firma aus dem Silicon Valley übernehmen darf, brechen die Umsätze regelrecht ein. Schon seit Jahren ist der Computer- und Softwareanbieter nur noch ein Schatten seiner selbst. Die fetten Jahre während des Internet-Booms sind lange vorbei, und hohe Verluste sowie stetig wiederkehrende Sparrunden haben den Konzern ausgezehrt.“

„Handelsblatt“

CW-Kolumne

Green IT: Ökologisch und ökonomisch

Viel ist seit Jahren über Green IT gesprochen worden. Vielleicht zu viel zu früh. Ein Gesprächsteilnehmer des Roundtables der COMPUTERWOCHE zum Thema ökologische IT (siehe Seite 14 ff.) brachte es mit der Bemerkung auf den Punkt: Es sei deshalb nicht verwunderlich, dass viele das Wort Green IT „nicht mehr hören können“.

Fazit der in Berlin versammelten IT-Experten: Die Vereinbarkeit von Wirtschaftlichkeit der IT einerseits und ihrer die Umwelt entlastenden Energieeffizienzpotenziale andererseits ist mittlerweile völlig unstrittig. Zitat eines Teilnehmers: „Es kommt ja wohl nur relativ selten vor, dass man eine ökologisch wertvolle IT aufbaut, die aber ökonomisch schwachsinnig ist.“

Well roared, lion, möchte man sagen. In der Tat gibt es keine triftigen Argumente mehr dafür, Green-IT-Projekte nicht anzugehen. Controllern ist leicht zu vermitteln, dass ökologische IT sich inbarer Münze, sprich in Kostenreduzierungen, bezahlt macht. Das Beispiel der Rehau AG zeigt eindrücklich, dass allein mit Virtualisierungskonzepten dem Kostendruck begegnet werden kann.

Um ökologisch wirkungsvolle IT-Konzepte zu realisieren, muss dabei nicht gleich die gesamte IT vom Kopf auf die

Füße gestellt werden. Oft reichen Einzelaktionen wie etwa Virtualisierung, um spürbare Kosteneffekte zu erzielen.

Ökologisch ist Green IT zudem ein dringendes Gebot der Stunde. Längst ist von internationalen Organisationen und von Wissenschaftlern nachgewiesen worden, dass die Menschheit sofort handeln muss, um noch eine Klimawende zu vollziehen. Der Bericht „Die Ökonomie des Klimawandels“ von Lord Nicholas Stern, einem angesehenen Wissenschaftler aus Großbritannien, belegt eindeutig: Wenn die Menschheit ihr Verhalten in Sachen Klimaschutz nicht sofort ändert, kommen sie die Folgen der Umweltverschmutzung und der weltweiten Klimaveränderung sehr teuer zu stehen. Wie sagte eine Teilnehmerin des Expertengesprächs? „Wir sind verantwortlich für unsere Kinder und Kindeskinde.“

Jan-Bernd Meyer
Redakteur CW



Leserbrief



CW 43/09

Kein holistisches EAM

In einer Reihe von Projekten mit unterschiedlichen Industriekunden haben wir festgestellt, dass bei der Einführung eines Enterprise-Architecture-Managements (EAM) die Frage nach einem geeigneten Werkzeug eher nachrangig ist. Die EAM-Einführung kann über verschiedene Entwicklungspfade erfolgen, dabei ist der holistische Model-

lierungsansatz, also das riesige Modell der IT-Assets und ihrer Beziehungen zu den Geschäftsprozessen, nur eine Möglichkeit. Aus unserer Praxis sieht würden wir diesen Weg auch nicht empfehlen. Obgleich viele Unternehmen in der Vergangenheit, dem jeweils geltenden Trend der Zeit folgend, Daten- und Prozessmodelle entwickelt haben, sind diese zumeist veraltet und nur mit Aufwand für die Umsetzung eines EAM wiederverwendbar. Natürlich besteht kein Zweifel, dass im Rahmen eines EAM die IT-Assets immer aufgenommen, also gezählt werden müssen. Das Entschei-

dende ist dabei allerdings das anschließende „Messen und Wiegen“. Damit gemeint ist eine mehrdimensionale Evaluierung der IT-Assets (Messen) und die Ableitung von Maßnahmen aus der Evaluierung (Wiegen). EAM, wie wir es kennen, ist ein Prozess, in dessen Verlauf IT-Assets auf ihre Geschäftswirksamkeit, operative und technische Leistungsfähigkeit bewertet werden, aber bestimmt keine neue holistische Modellierungsmethode!

Professor Dr. Hermann Krallmann,
Vorsitzender des Aufsichtsrats Krallmann AG, Berlin

Cisco greift Google, Microsoft & Co. an

Mit Angeboten wie Hosted E-Mail und Social-Software-Lösungen überschreitet der Netzwirkriese sein angestammtes Terrain und macht sich neue Feinde.

Von **Manfred Bremmer***

Auf dem Collaboration Summit in San Francisco präsentierte Cisco eine Reihe neuer Produkte. Spektakulärste Neuigkeit ist die Ankündigung von Cisco, mit „WebEx Mail“ ein eigenes Hosted-E-Mail-Angebot auf den Markt zu bringen. Der Service geht auf die Übernahme von Postpath im August 2008 zurück. Hardwaretechnisch basiert das Angebot auf Messaging Appliances von Ironport, einem Unternehmen, das Cisco Anfang 2007 gekauft hat.

Wie Tim Stone, Head of European Collaboration Marketing bei Cisco, gegenüber der COMPUTERWOCHE erklärte, will Cisco Unternehmen mit WebEx Mail eine sichere Möglichkeit bieten, ihre Mail-Infrastruktur in die Cloud auszulagern. Das Angebot unterstützt nativ Microsoft Outlook, kommt jedoch ohne kostspielige Exchange-Server aus. Alternativ können die Anwender aber auch via Browser-Interface und verschiedene Endgeräte auf ihre Mailboxen zugreifen. Je Nutzer stehen dabei bis zu 25 Gigabyte Speicher zur Verfügung. Im ersten Anlauf will Cisco den Dienst nur in den USA und Kanada anbieten, der Gang auf den europäischen Markt ist jedoch geplant.

Doch nicht nur mit Hosted E-Mail betritt Cisco strategisches Neuland. Die Company kündigte zusätzlich eine Reihe von Social-Software-Lösungen

für Unternehmen an, die sich klar gegen Google und andere Web-2.0-Anbieter richten. Zu den neuen Produkten zählt unter anderem das Social-Video-System „Show and Share“. Die Plattform soll es professionellen Anwendern ermöglichen, das Medium Video zur persönlichen Kommunikation mit Mitarbeitern, Geschäftspartnern, Kunden oder Studenten zu nutzen – ähnlich wie YouTube, aber in einer sicheren Umgebung.

Ein Film sagt mehr als tausend Worte

Statt eine formelle E-Mail zu verfassen – so die Vorstellung Ciscos –, erstellt der Nutzer dazu ein kurzes Video und postet es via Show and Share. Dort können es andere Mitglieder der definierten Video-Community bearbeiten, kommentieren und weiterleiten. Neben kurzen Videobotschaften lassen sich auch Live-Events einbetten oder frühere Telepresence-Konferenzen abspielen.

Die wichtigsten Ankündigungen

- WebEx Mail: Hosted-E-Mail-Angebot für Outlook- oder Web-Clients.
- Show and Share: Videoplattform à la YouTube, jedoch in sicherer Enterprise-Umgebung.
- Enterprise Collaboration Platform: Portal mit einer Ansammlung von Kommunikations- und Collaboration-Tools.
- Telepresence-WebEx Exchange: Integration von WebEx-Nutzern in Telepresence-Konferenzen.
- Cisco Unified Communications System 8.0.



Alternative zu Lösungen von Microsoft, IBM und Google: Cisco WebEx Mail.

Eine Adaption von Facebook an die Geschäftswelt stellt die Enterprise Collaboration Plattform dar: Hier erhält der Mitarbeiter in einem Portal eine breite Auswahl an Kommunikations- und Collaboration-Tools quasi auf dem Tablett serviert. Dazu zählen unter anderem Widgets, Blogs, Wikis, Newsfeeds oder Foren. Dank integrierter Directories kann der Nutzer per Mausklick einen Chat, ein Telefonat (via Softphone) oder ein WebEx-Meeting einleiten.

Die Neuvorstellungen „Cisco Unified Presence 8.0“ sowie die Mietlösung „Cisco WebEx Connect Instant Messaging“ wiederum sollen dem Anwender dabei helfen, schnell und einfach die

gewünschten Ansprechpartner inner- oder außerhalb seines Unternehmens zu finden und zu kontaktieren. Mit Hilfe des XMPP-Standards (Extensible Messaging and Presence Protocol) ist es dabei möglich, auch mit anderen IM-Clients, etwa von IBM oder Microsoft, zu kommunizieren und Präsenzinformationen auszutauschen.

Im Bereich Videokonferenzen trug Cisco nicht nur dafür Sorge, dass sich das hauseigene Telepresence-System auch mit Highend- oder Standardlösungen anderer Hersteller versteht. Der neue Dienst „Telepresence-WebEx Exchange“ ermöglicht es nun Teilnehmern einer Telepresence-Sitzung, Dokumente via WebEx bereitzustellen. Außerdem können sich Anwender über WebEx in Telepresence-Konferenzen einwählen und daran teilnehmen. Zunächst ist nur eine telefonische Einbindung möglich, Video-Unterstützung via Webcam soll jedoch folgen. ◀

***Manfred Bremmer**
mbremmer@
computerwoche.de



Das Server-Imperium schlägt zurück

Mit dem geplanten Kauf von 3Com wird Hewlett-Packard zum zweitgrößten Netzausrüster und kontert Ciscos Einstieg in das Data-Center-Geschäft.

Hewlett-Packard hat überraschend angekündigt, den Netzwerkpionier 3Com für rund 2,7 Milliarden Dollar zu übernehmen. Die beiden Verwaltungsräte haben dem Plan bereits zugestimmt. Geben auch noch die Aktionäre beider Firmen und die Wettbewerbsbehörden ihre Zustimmung, soll die Fusion bis Mitte 2010 über die Bühne gehen.

Mit dem geplanten Kauf schwingt sich der kalifornische IT-Konzern zum Komplettanbieter im Netzwerkbereich auf. So ergänzt 3Com nicht nur das Ethernet-Switching-Portfolio, mit dem die HP-Tochter Procurve bereits mit Cisco konkurriert. Zusätzlich wird das Angebot um Router erweitert. Über die Intrusion-Prevention-Lösungen der 3Com-Tochter Tippingpoint steigt HP außerdem in den Bereich Network Security ein.

„Jeder Kunde, mit dem ich gesprochen habe, bat uns darum, stärker im Bereich Netzwerke aktiv zu werden“, erklärte David Donatelli, Leiter der Sparte Enterprise-Servers & Networking von HP, in einer Telefon-

konferenz. „Mit der Technik und dem Know-how von 3Com kann HP eine Netzwerkinfrastruktur der nächsten Generation bereitstellen, die vom Netzwerkrand bis zum Herz des Rechenzentrums reicht.“ Da beide Unternehmen auf Industriestandards setzen, sei HP sofort nach Abschluss der Übernahme in der Lage, mit einem Portfolio an den Markt zu gehen, fügte Donatelli hinzu.

Marktkenner reagieren zustimmend

Analysten bewerteten den Deal positiv: Nachdem 3Com bislang Schwierigkeiten gehabt habe, in den nordamerikanischen Markt einzudringen und sich zu halten, werde die Company nun vermutlich von HPs starker Präsenz und einem direkteren Weg zu den Kunden profitieren, schreibt Ovum. Im Gegenzug sei 3Coms starke Position im chinesischen Markt für HP ein wichtiger Grund für die Übernahme gewesen. HP werde versuchen, die Marktpräsenz für seine eigenen Produkte insbesondere im Bereich RZ-Lösungen zu nutzen. Steve Schuchart von Current Analysis weist zu-

sätzlich auf das große Entwicklungsteam von 3Com im Reich der Mitte hin. Mit ihrem Netzwerk-Know-how seien die Ingenieure sehr wertvoll. 3Com sei vermutlich die am meisten unterschätzte Company im Netzwerkbereich, resümiert Zeus Kerravala, Analyst bei der Yankee Group: Das Unternehmen weise das nach Cisco breiteste Portfolio im Netzwerkbereich auf und werde HP zu einem noch effektiveren Konkurrenten machen.

Auch Cisco hat bereits auf die bevorstehende Fusion reagiert – wenn auch indirekt. „Cisco hat einen gesunden Respekt vor all unseren Konkurrenten“, heißt es in einer Mitteilung. Die Übernahme unterstreiche die Wichtigkeit des Netzwerkgeschäfts. Networking werde zur Plattform aller IT- und Kommunikations-Aktivitäten. Als Marktführer sei Cisco von seiner Strategie überzeugt. Sie bestehe in der Verpflichtung zu weiterer Produktinnovation und der Fähigkeit, Kunden in einem wettbewerbsintensiven Markt strategischen Wert für ihr Business zu liefern. (mb)



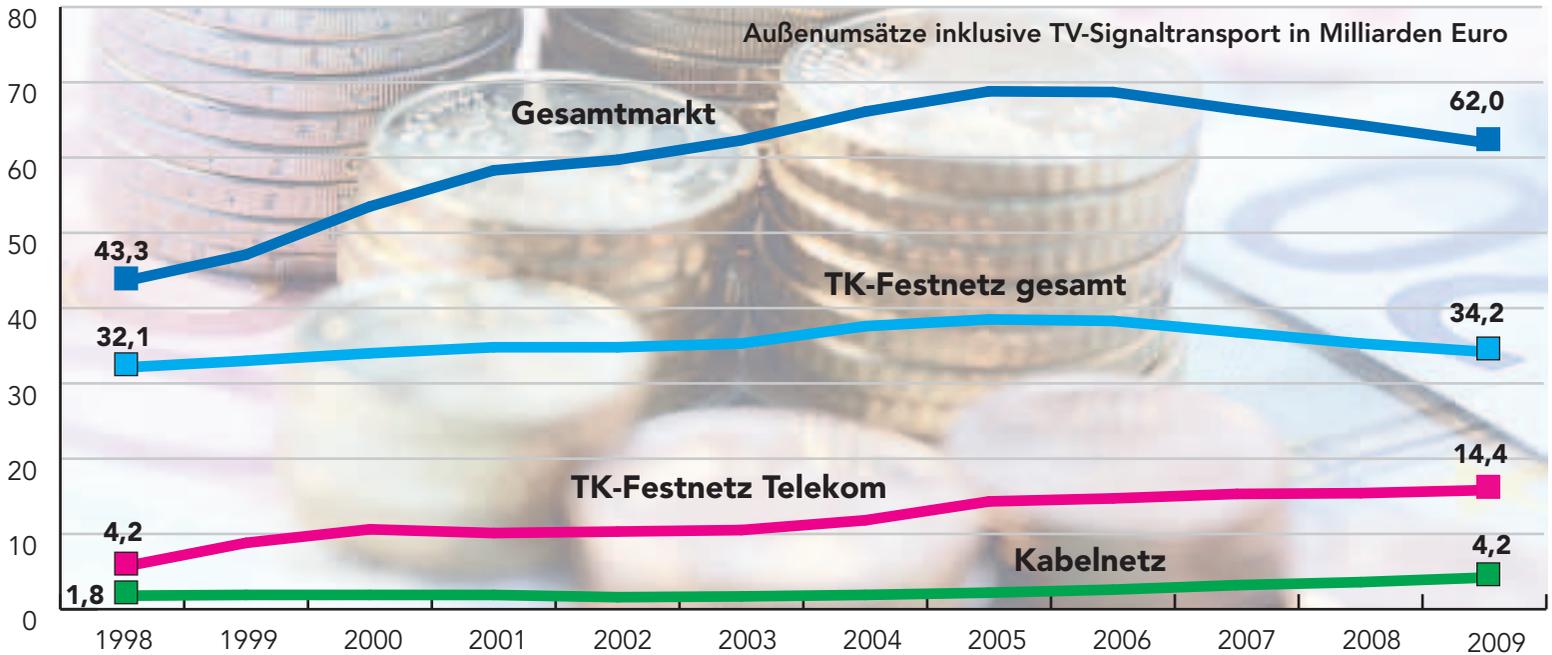
Mit den Core-Switches der Reihe H3CS12500 (rechts) greift HP nun direkt Ciscos Data-Center-Flaggschiff Nexus 7000 an.

HP übertrifft Erwartungen

Im Ende Oktober abgeschlossenen vierten Geschäftsquartal konnte HP trotz teils rückläufiger Zahlen die Expertenerwartungen übertreffen. Zwar schrumpfte der Umsatz gegenüber dem Vorjahresquartal um acht Prozent auf 30,8 Milliarden Dollar. Im Vergleich zum vorangegangenen dritten Quartal legten die Einnahmen jedoch um zwölf Prozent zu. Der Gewinn pro Aktie kletterte im Jahresvergleich von 84 auf 99 Cent, Sonderfaktoren ausgeklammert, stieg er von 1,03 Dollar auf 1,14 Dollar. Besonders das Geschäft in China sei deutlich gewachsen, kommentierte HP-Chef Mark Hurd das Abschneiden seines Unternehmens.



Der Geldregen im deutschen TK-Markt versiegt



Dialog Consult geht in einer gemeinsam mit dem Verband der Telekom-Wettbewerber **VATM** erarbeiteten Marktstudie davon aus, dass die Umsätze mit **Telekommunikationsdiensten** in Deutschland in diesem Jahr auf rund **62 Milliarden Euro** sinken werden. Im Vergleich zum Vorjahr entspricht das einem Rückgang um 3,6 Prozent. Ursache sind unter anderem die weiter **fallenden Endkundenpreise** sowie die zunehmend populären **Pauschaltarife für Festnetz und Mobilfunk**. Im Detail rechnen die Analysten damit, dass die Einnahmen im Mobilfunk im laufenden Jahr trotz steigender Minutenzahlen und Datenumsätze um voraussichtlich 1,8 Milliar-

den Euro auf 23,6 Milliarden Euro (minus sieben Prozent) sinken. Im nach wie vor von der **Telekom** dominierten Festnetz wiederum geht die Zahl der Komplettanschlüsse durch den Wegfall von **Sprachtelefon-Anschlüssen** in Verbindung mit **Voice over IP (VoIP)** und die **Substitution** durch den Mobilfunk weiter zurück. Gleichzeitig schwächt sich auch der **Breitband-Boom** ab. Der Nettozuwachs beläuft sich 2009 auf geschätzte 2,1 Millionen Neukunden. Wachstum – wenn auch auf niedrigem Niveau – registrieren die Kabelnetzbetreiber. Sie können 2009 voraussichtlich ein Umsatzplus von 0,6 Milliarden Euro verbuchen.

Logitech greift nach Lifesize

Der Schweizer Hardwarehersteller will sich in den wachstumsträchtigen Markt für Videokonferenzsysteme einkaufen.

Wie Logitech in seinem Firmen-Blog bekannt gab, bietet der Anbieter von Computerperipherie für Lifesize Communications 405 Millionen Dollar in bar. Das im Privatbesitz befindliche Unternehmen aus Austin, Texas, wurde vor sechs Jahren gegründet und hat sich auf hoch auflösende Videokonferenzsysteme spezialisiert.

Zu den rund 9000 Kunden in 80 Ländern zählen vor allem kleine und mittelgroße Unternehmen sowie Organisationen aus dem Bildungs-, Gesundheits- und Regierungsbereich. Direkte Konkurrenten von Life-

size sind die Hersteller Polycom und Tandberg, während Cisco mit seinen Telepresence-Systemen in erster Linie Großunternehmen anspricht. Der Netzwerkkriese versucht jedoch derzeit, mit dem schwebenden Kauf von Tandberg auch in diese Gefilde vorzudringen.

Eine Gruppe von Tandberg-Aktionären weigert sich aber, das rund drei Milliarden Dollar schwere Übernahmeangebot anzunehmen.

Mit dem Kauf von Lifesize erweitert Logitech sein Angebot an Videokommunikationssystemen

auf PC-unabhängige Konferenzlösungen aus. Bislang hatte sich Logitech auf die Übertragung auf Webcams fokussiert und dazu vor einem Jahr den gleichnamigen Betreiber des Videotelefoniedienstes SightSpeed übernommen.

Abschluss bis Jahresende

Nach Zustimmung der Regulierungsbehörden soll der Deal mit Lifesize noch im Dezember über die Bühne gehen. Anschließend soll Lifesize als eigenständige Tochter unter der Leitung des bisherigen CEO Craig Malloy weitergeführt werden. (mb)

