

COMPUTERWOCHE

www.computerwoche.de



Outsourcing, Shared Service Center oder interne IT-Abteilung – Unternehmen haben die Qual der Wahl.

Wohin mit der IT?

Migration auf Blades spart IT-Kosten

Blade-Server versprechen mehr Effizienz im IT-Betrieb. Doch der Umstieg auf die schlanken Rechner will gründlich geplant sein.

Seite 24

IT-Sicherheitsprofis haben gute Karten

Qualifizierte Security-Experten gehören zu den Gewinnern am Arbeitsmarkt. Das gilt vor allem für so genannte Ethical Hacker.

Seite 40

In dieser Ausgabe

Nr. 48 vom 23. November 2009

Trends & Analysen

Fujitsu setzt auf Cloud-Services 5

Ab sofort offeriert Fujitsu Technology Solutions Server-Rechenleistung als Service. Kunden sollen nur die tatsächlich in Anspruch genommene Leistung bezahlen.

Lufthansa Systems steigt aus 10

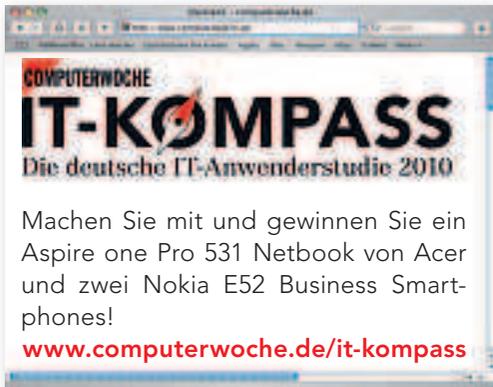
Der IT-Dienstleister konzentriert sich künftig auf Kunden aus der Luftfahrtbranche und gibt damit große Teile des Drittmarktgeschäfts auf.

Microsoft bastelt am Web-Client 11

Auf der Entwicklerkonferenz PDC 2009 präsentiert Microsoft Silverlight 4 für Rich Internet Applications und gibt den Startschuss für Windows Azure.

Smartphone für Angela Merkel 12

T-Systems stattet die Bundesregierung mit speziell abgesicherten Smartphones aus. Der Haken: Die Geräte gelten schon jetzt als veraltet.



Machen Sie mit und gewinnen Sie ein Aspire one Pro 531 Netbook von Acer und zwei Nokia E52 Business Smartphones!
www.computerwoche.de/it-kompass

Titel

Make
or Buy?

Interne IT 14

Die interne IT kennt die Prozesse, tut sich jedoch schwer mit Skaleneffekten.

Shared Service Center 16

Servicezentralen punkten mit Branchenkenntnis. Innovationen kommen zu kurz.

IT GmbHs 18

IT-Töchter sind im Markt gescheitert, könnten ihre Qualität indes verbessern.

Outsourcing 20

Outsourcing kann komplex werden – oder aber für Transparenz sorgen.



Produkte & Praxis

Kleine Helfer 22

Transcodieren mit Super; Growl for Windows bringt Informationen als Popup.

Tipps zur Blade-Migration 24

Blade-Server versprechen mehr Effizienz im IT-Betrieb. Lesen Sie, worauf es beim Umstieg ankommt.

Kostenlose Astaro-Firewall 27

Der Karlsruher Spezialist bietet eine frei verfügbare Version seines Security Gateway mit allen grundlegenden Sicherheitsfunktionen an.

MiFi muss mit! 28

Der tragbare UMTS-Router mit integriertem Hotspot von Novatel Wireless im Test.

IT-Strategien

Security Awareness 34

Dass IT-Sicherheit bei den Mitarbeitern beginnt, ist eine Binsenweisheit. Die Fiducia IT AG nimmt sie ernst und reagiert darauf – ohne erhobenen Zeigefinger und mit einer Menge Spaß für alle Beteiligten.

Kaufrecht oder Werkvertrag? 36

Gibt es für Softwareprojekte künftig keine „Abnahme“ mehr? Ein Urteil des Bundesgerichtshofs hat für Aufregung gesorgt.

Job & Karriere

Sicherheitsprofis gefragt 40

Vor allem Ethical Hacker, die Lücken im System aufspüren, merken nichts von der Krise.

Freiberuflerstatus sichern 44

Die Änderung der Förderrichtlinien für Gründer eröffnet Informatikern neue Chancen.

COMPUTERWOCHE.de

Highlights der Woche

Sicher bezahlen per VPN

Banken tauschen über 100.000 Kreditkarten wegen Betrugsverdacht. Wie sichere Bezahlsysteme aussehen sollten.

www.computerwoche.de/1910969

Berühmte Entwickler ganz privat

Thomas Kurtz (Basic), James Gosling (Java), Bjarne Stroustrup (C++) und andere geben Expertentipps.

www.computerwoche.de/1909785

Sie sind ein Experte im Serverraum! Wir helfen Ihnen das passende Rack- und Kühlsystem zu finden!



Laden Sie das White Paper #130: "Die Vorteile von reihen- und rackbasierten Kühlarchitekturen für Datacenter" herunter und gewinnen Sie einen iPod touch!

Besuchen Sie uns dazu unter www.apc.com/promo und geben Sie den Keycode 72832t ein.
Tel: Deutschland: 0180 100 09 74 Schweiz: 0800 1010067 Österreich: 0800 999 670



Die rack-basierte Kühlung von APC zieht warme Luft von der Wärmequelle auf der Rückseite und leitet kühle Luft zur Vorderseite, wo sie benachbarte Racks kühlt.

APC

by Schneider Electric

Was die anderen sagen

Seiten-Spiegel

„Die andere Sache, die SAP und Microsoft gemeinsam haben, ist die intensive Abneigung gegen Oracle. Für SAP ist Oracle der größte Rivale im Geschäft mit Business-Software, für Microsoft der erste Gegner im Datenbank-Business. (...) Die Zusammenarbeit soll die Partner in die Lage versetzen, sich öfter gegen Oracle durchzusetzen und Aufträge gegen den Rivalen zu gewinnen, sagt Sanjay Poonen, ein Manager von SAP.“

Das „Wall Street Journal“ zur jüngsten Kooperation von Microsoft und SAP



„Welcome Hubert! My company Cinco Capital sold

25,1 % of XING to Hubert Burda Digital.“

Lars Hinrichs, Gründer des Online-Geschäftsnetzwerks Xing, twittert Vollzug

„Sind wir an SAP und Oracle gebunden, nur weil das immer so war? (...) Siemens zum Beispiel, der deutsche Industriegigant und Langzeitkunde von SAP, hat einen Aufschrei erzeugt, als ruchbar wurde, dass die Münchner ihren Wartungs- und Support-Vertrag mit SAP grundsätzlich in Frage stellten. Obwohl Siemens und SAP sich am Ende doch einig wurden – die Details zur Einigung sind nicht öffentlich geworden –, haben die Auseinandersetzungen der Akteure Symbolcharakter. Wenn Siemens den Status quo in Frage stellt, warum tun wir's dann nicht auch?“

„Computerworld“ über die Zukunft von ERP-Software

„Durchaus nützliche mentale Effekte hat offenbar der Umgang mit dem Internet. Die Psychologin Genevieve Marie Johnson (...) konnte zeigen, dass Vielsurfer, die oft im Internet recherchieren, besser planen und Informationen erfolgreicher verarbeiten als Gelegenheitsnutzer. ‚Gewisse geistige Anlagen veranlassen einzelne Menschen, das Internet verstärkt zu nutzen. Das Nutzen des Internet erhöht wiederum ihre geistige Kapazität‘, sagt Johnson.“

„Handelsblatt“ zum Thema „IT verändert das Gehirn“

CW-Kolumne

An der Schwelle zur Industrialisierung

Wer eine kritische Auseinandersetzung mit Projekten zur IT-Auslagerung sucht, ist auf dem „Entscheiderforum Outsourcing“ des Branchenverbands Bitkom nicht gut aufgehoben. Die vielen Referenten aus den Anwenderunternehmen sind handverlesen und ihre Projekte stets erfolgreich.

Dennoch war der Informationsgehalt des Forums hoch, denn er gewährte einen Blick in die Zukunft. Bemerkenswert war, welches großes Interesse die Anwender am Cloud Computing haben. Die Anbieter haben das längst erkannt und hieven manch altes Angebot in die Wolke. Das ist lässlich, geht es den Anwendern doch nicht um Begriffe oder Buzzwords, sondern um industriell betriebene Dienste von einem externen oder internen Provider. Die Unternehmen scheuen lange Laufzeiten und enge Bindungen an Outsourcing-Anbieter, auch dafür liefern echte und vermeintliche Cloud-Services Lösungen, denn sie sollten standardisiert und damit leicht austauschbar sein. Längst reicht das Angebotsspektrum über Speicher- und Computing-Dienste à la Amazon hinaus. Neue Schlagworte wie Platform as a Service (PaaS) und Business Process as a Service (BPaaS) mag man belächeln, sie zeigen aber, wohin die Reise geht: Kein Segment in der IT und den un-

terstützenden Prozessen ist vor Standardisierung und Industrialisierung gefeit.

Schnelle Netze, günstiger Speicher, hohe Rechenpower und Virtualisierungstechniken bereiten die Basis für günstige IT-Services. Auch die Probleme mit der Authentifizierung und Autorisierung scheinen sich zu lösen. Für professionelle Anwender war es bislang undenkbar, persönliche Daten ihrer Mitarbeiter einem Provider zu überlassen, um externe Cloud-Dienste beziehen zu können. Hier schaffen die Anbieter Schnittstellen zu internen Directories, so dass Zugangsdaten im Haus des Kunden bleiben. Im Lichte dieser Entwicklung müssen sich die Outsourcing-Provider zu Anbietern wandeln, die on Demand liefern. Und damit schwinden auch die hohen Margen aus dem klassischen Outsourcing-Geschäft.

Joachim Hackmann
Redakteur CW



Leserbriefe



CW 47/09

Stellen über soziale Netzwerke vergeben werden.

Hier der Link:

<http://www.iab.de>.

Josef Buschbacher
via CW-Forum

Die Lesermeinung bezieht sich auf den Online-Artikel „Personaler nutzen Social Media zu wenig“ (www.computerwoche.de/1910772).

Soziale Netze und Personalabteilungen

Social Media wird für Personal immer wichtiger. Die HR-Seite verliert in Zukunft an Bedeutung, da sich potenzielle Bewerber eher auf Facebook oder Kununu informieren.

Eine neue Studie des Instituts für Arbeitsmarkt und Berufsforschung besagt, dass schon jetzt ein Drittel aller

Sklaventreiber

Dieser Aufsatz hätte auch schon vor zehn Jahren geschrieben werden können. Es hat sich nicht viel geändert außer dem Umstand, dass heutzutage kaum mehr an den „Sklaventreibern“ vorbeizukommen ist. Die Tiefe der Kettenverleih-Strukturen hat sich ebenfalls

etabliert. Anstelle vielleicht einen Generalunternehmer über sich zu haben, gibt es heute, bei mir zuletzt in einem größeren Bankenprojekt, drei oder vier Subunternehmer, die auch alle absahnen wollen beziehungsweise müssen.

Dem Endkunden wird nach wie vor ein X für ein U vorgebracht, und Kollegen, die nicht auf der Wellenlänge des Sklavenhändlers sind, werden auch bei überragenden Spezialkenntnissen dem Endkunden vorenthalten.

Idur via CW-Forum

Die Lesermeinung bezieht sich auf den Online-Artikel „Schwierige Auftragslage: IT-Freiberufler spüren die Krise“ (www.computerwoche.de/1910205).

Fujitsu mutiert zum Cloud-Provider

Mit einer Reihe neuer Serviceangebote will Fujitsu Technology Solutions (FTS) das Image der Hardware-Company abstreifen.

Von **Wolfgang Herrmann***

Schon seit längerem arbeitet Fujitsu daran, sein umfangreiches Portfolio an Server- und Storage-Produkten für neue Dienstleistungen zu nutzen. Zwar meiden die Unternehmensstrategen dabei das arg strapazierte Buzzword Cloud Computing und sprechen stattdessen lieber von Infrastructure as a Service (IaaS). Doch die vergangene Woche auf der Kundenmesse VISIT09 in München vorgestellten Angebote fallen exakt in die Kategorie von Cloud-Services, wie sie Pioniere wie Amazon schon seit geraumer Zeit offerieren. Kai Flore, CEO und President von FTS, will darunter „die oberste Schicht des Dynamic-Infrastructures-Portfolios von Fujitsu“ verstanden wissen.

Das erste konkrete Angebot in diesem Kontext trägt den sperrigen Namen „Infrastructure as a Service for Server“. Fujitsu stellt damit Server-Rechenleistung auf Abruf zur Verfügung, die je nach Verbrauch monatlich abgerechnet wird. Schon für weniger als 200 Euro je Server im Monat könnten Unternehmen das Angebot nutzen. Im Gegensatz zu den so genannten Public-Cloud-Services der Internet-Service-Provider arbeite Fujitsu mit einer sicheren VPN-Verbindung, die Kunden den bestmöglichen Schutz bieten soll. Über ein Web-basierendes Portal offeriert Fujitsu die Services in mehreren Varianten. IT-Verantwortliche können beispielsweise einen virtuellen Server je nach Bedarf mit oder ohne Betriebssystem nutzen. Im Angebot sind auch speziell zugewiesene Server (Dedicated Server), die einzelnen Kunden zur Verfügung stehen.

„Mit IaaS for Server von Fujitsu haben Unternehmen die Wahl, entweder ihre gesamte vorhandene Hardware oder einen Teil über eine einfache, sichere Plug-in-Verbindung zu physikalischen Servern abzulösen“, warb Flore für das Angebot. Die neuen Services offeriert Fujitsu ab sofort in

Kontinentaleuropa, dem Nahen Osten, Afrika und Indien. Doch die Pläne gehen noch weiter. Anders als bislang angekündigt, will Flore auch in den Markt für Application Services einsteigen. Dazu habe man eine Kooperation mit SAP für den Bereich BI (Business Intelligence) geschlossen. Fujitsu denke in diesem Kontext auch über branchenspezifische Angebote nach.

Partnerschaft mit Netapp erweitert

Um Services geht es auch bei der Partnerschaft mit dem Speicheranbieter Netapp, die Fujitsu weltweit ausbaut. Daraus sollen gemeinsam entwickelte und integrierte Produkte und Dienstleistungen entstehen (siehe dazu das Interview mit Netapp-Chef Dan Warmenhoven auf Seite 50). Zu den Neuvorstellungen auf der VISIT09 zählte darüber hinaus der „Managed Workplace for Windows 7“. Fujitsu bietet dabei Services

Fujitsus Ankündigungen

- **„Infrastructure as a Service for Server“:** Server-Rechenleistung auf Abruf mit verbrauchsabhängiger Abrechnung.
- **Application Services:** Kooperation mit SAP für den Bereich Business Intelligence.
- **Partnerschaft mit Netapp:** Fujitsu baut die Kooperation weltweit aus.
- **Managed Workplace for Windows 7:** Dienstleistungen für den Betrieb von Client-Infrastrukturen.
- **Zero Client:** Einfach zu bedienender Bildschirm-Client ohne eigenes Betriebssystem oder Prozessor.
- **Storage-Produkte Eternus DX400 und DX 8000:** Plattenspeichersysteme für Midrange- und Highend-Anforderungen.
- **S175- und S210-Mainframes:** Neue Highend-Systeme aus der BS2000/OSD-Familie.

Fujitsu-Manager Kai Flore sieht Wachstumschancen im Servicegeschäft.

für den Betrieb von Client-Infrastrukturen an. Dazu gehören etwa Planung, Implementierung und Rollout der Rechner, aber auch die Verwaltung der Hard- und Software.

Trotz der breitgefächerten Pläne im Dienstleistungsgeschäft setzt Fujitsu nach wie vor auch auf klassische Hardwareprodukte. Auf der Kundenmesse stellte der Konzern unter anderem zwei neue Speichersubsysteme aus der Eternus-Familie vor. Das Modell Eternus DX400 ist für mittelgroße Data Center konzipiert und bietet eine maximale Plattenspeicherkapazität von 428 TB. Die Highend-Variante DX8000 lässt sich bis auf mindestens 2,7 Petabyte skalieren. Neu im Portfolio ist auch der „Zero Client“, ein einfach zu bedienender Bildschirm, der ohne Betriebssystem oder Prozessor auskommt. Im Rahmen von virtualisierten Clients sieht Fujitsu darin eine Art Frontend für künftige Cloud-Computing-Szenarien.

Last, but not least hält FTS auch am angestammten Mainframe-Geschäft fest. „BS2000 is still alive“, versprach Flores in München. Die Investitionen der Kunden seien sicher. Der Manager untermauerte seine Aussage mit der Ankündigung von zwei neuen Highend-Servern aus der BS2000/OSD-Familie.

Augsburg bleibt wichtiger Standort

Ebenso sicher sind nach seinen Worten die deutschen Standorte in Augsburg und München. Fujitsu werde weiter investieren und plane beispielsweise in München ein „European Innovation Center“ für bestimmte technische Disziplinen. Der Produktionsstandort Augsburg zähle zu den „Key Assets“. Hier solle zudem das größte europäische Data Center für Fujitsu-Kunden entstehen. ◀

***Wolfgang Herrmann**
wherrmann@computerwoche.de



4 Fragen – 4 Antworten

IBMs neue Liebe zum Netz

CW: IBM meldet sich im Networking-Business zurück, nachdem man dort jahrelang nicht mehr sichtbar war. Warum?

HOSCHIED: Dem widerspreche ich, wir hatten uns nie aus dem Netzgeschäft verabschiedet. Die IBM hatte sich nur verändert, nämlich von einem Netzwerk-Hardware-Entwickler zu einem Netzwerk-Reseller, hauptsächlich mit dem Partner Cisco. Jetzt nehmen wir zusätzliche Produkte von anderen Herstellern auf, um unsere Strategie einer dynamischen Infrastruktur auszubauen.

CW: Welche Auswirkungen hat das konkret?

HOSCHIED: Physikalische Komponenten wie Storage und Server hatten wir bereits. Diese ergänzen wir jetzt mit eigenen IBM-OEM-Label-Produkten im Netzbereich, sowohl auf der Infrastruktur- als auch der Virtualisierungsebene. Ihnen fügen wir eigene Software hinzu.

CW: In der Partnerschaft mit Cisco hängt wohl der Haussegen schief, seit der Konzern in Ihre Stammdomäne, das RZ-Business, eindringt?

HOSCHIED: Nun ja, ich spreche jetzt für die Netzwerk-Hardware-Division, und wir fahren einen Best-of-Breed-Ansatz. Da haben wir unter anderem Cisco neben Produkten von Juniper oder Brocade im Portfolio, weil unsere Kunden Produkte von allen drei Herstellern nachfragen.

CW: Best-of-Breed-Ansatz? Kleben Sie nur ein IBM-Label auf die Produkte, oder findet ein Reengineering statt?

HOSCHIED: Wir nehmen die Geräte auf, um einen Zusatznutzen zu kreieren. So investieren wir hier auch in bestimmten Bereichen und haben etwa unsere System-Management-Lösungen um Management-Funktionen für diese Produkte erweitert. (hi)

Jochen Hoscheid,
Leiter Networking-Bereich bei IBM Deutschland



Intel einigt sich mit AMD

Gegen eine Zahlung von 1,25 Milliarden Dollar lässt AMD alle Vorwürfe gegen den Konkurrenten fallen.

Nach jahrelangen Rechtsstreitigkeiten haben sich die Chipanbieter auf einen Vergleich geeinigt. Intel überweist 1,25 Milliarden Dollar an den letzten ernst zu nehmenden Rivalen im Markt für PC- und Server-Prozessoren. AMD zieht dafür mehrere Klagen in den USA und Japan wegen Wettbewerbs- und Patentrechtsverstößen zurück, darunter eine beim US-Berichtungsgericht in Delaware. Die Firmen erklärten dazu: „Nachdem die Beziehung zwischen beiden Unternehmen in der Vergangenheit schwierig war, beendet diese Übereinkunft die Rechtsstreite und ermöglicht es, uns wieder voll auf Produktinnovation und -entwicklung zu fokussieren.“

Im Rahmen der Einigung haben Intel und AMD unter anderem ein Fünfjahresabkommen zur Kreuzlizenzierung bestimmter Techniken geschlossen. Laut den offiziellen Verlautbarungen verzichtet Intel künftig zudem auf „bestimmte Geschäftspraktiken“. Der Branchenprimus hatte PC-Herstellern und Händlern jahrelang hohe Rabatte gewährt, wenn diese auf die Verwendung von AMD-Prozessoren oder den Verkauf von damit ausgestatteten Rechnern verzichteten. Im Mai dieses Jahres verhängte die Europäische Union wegen solcher Praktiken



Intel bleibt im Visier der Kartellwächter.

eine Rekordstrafe von rund einer Milliarde Euro gegen das Unternehmen. Auch koreanische Kartellbehörden verurteilten Intel zu Strafzahlungen. Der Halbleiterkonzern geht gegen beide Entscheidungen in Berufung. Erst kürzlich verklagte der New Yorker Generalstaatsanwalt Andrew Cuomo Intel wegen milliardenschwerer illegaler Rabatte.

AMD jedenfalls kann das Geld des Konkurrenten gut gebrauchen. Seit der Übernahme des Grafikkartenanbieters ATI kämpft das Unternehmen mit hohen Verlusten. (tc/wh)

SOA Check 2010: Machen Sie mit!

Zum vierten Mal organisiert der Analyst

Wolfgang Martin seine Anwenderbefragung.

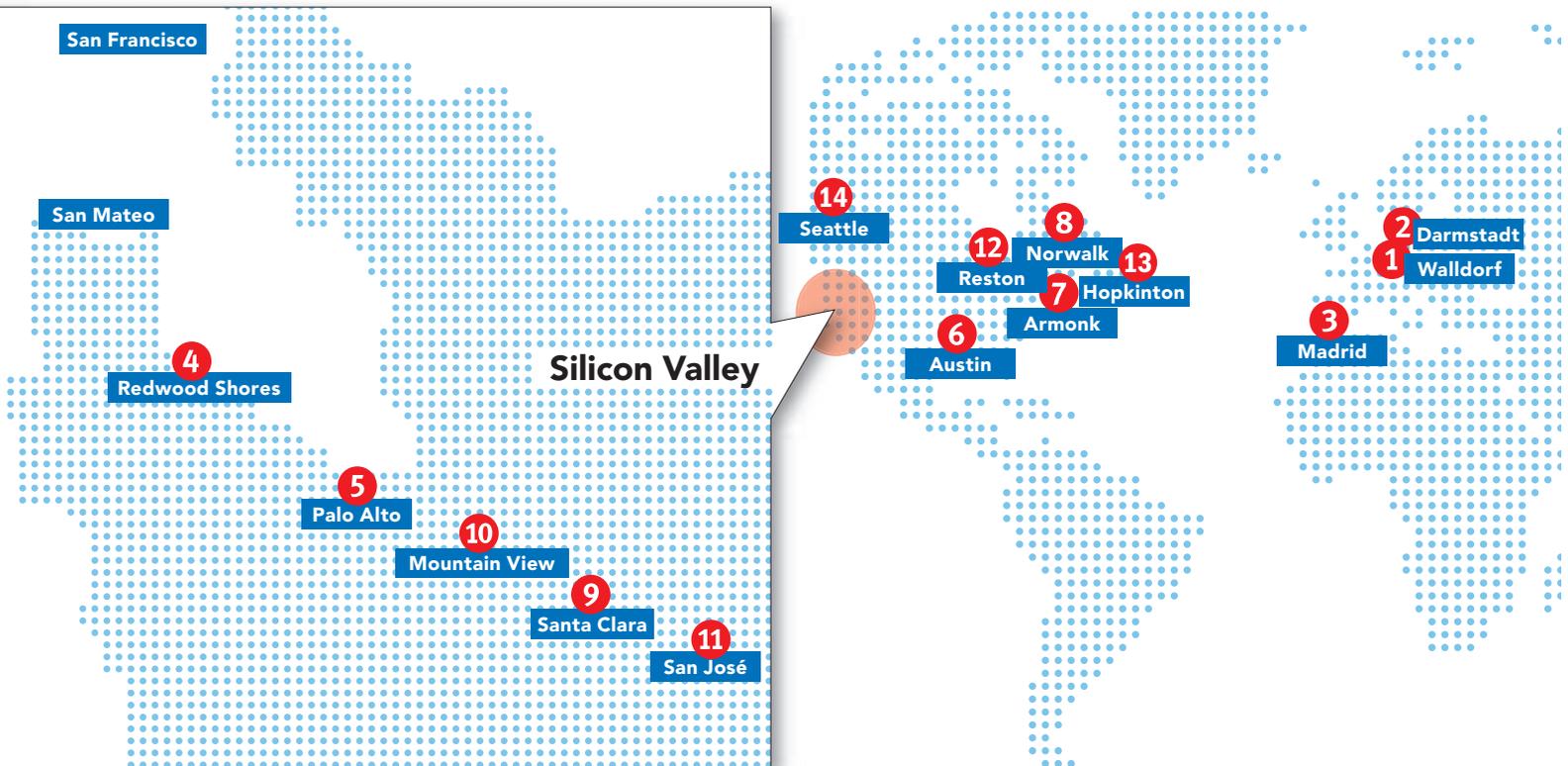
Wie weit sind Unternehmen in Sachen Service-orientierte Architekturen (SOA)? Welche Relevanz hat das Konzept für das Management, und mit welchen Strategien und Techniken wollen die Verantwortlichen ihre Ziele erreichen? Diesen und ähnlichen Fragen geht der Analyst und Berater Wolfgang Martin in der Studie „SOA Check 2010“ nach. Er kooperiert dabei mit Nicolas Repp und Julian Eckert vom Fachgebiet KOM der Technischen Universität Darmstadt. Die COMPUTERWOCHE unterstützt die Initiative als Medienpartner. Unternehmen, die sich an der Befragung beteiligen, erhalten einen

ausführlichen Abschlussbericht. Die Initiatoren präsentieren die Ergebnisse auf der CeBIT 2010.

Machen Sie mit! Den Fragebogen finden Sie unter www.soa-check.eu.

„Trotz der Analystenschelte und der Unkenrufe ‚SOA ist tot‘ ist SOA in deutschsprachigen Unternehmen quicklebendig, und es werden Fortschritte gemacht“, kommentiert Martin die Ergebnisse des SOA Check 2009. So stieg die Bedeutung von Service-orientierten Architekturen für die Unternehmen kontinuierlich vom Indexwert 3,41 (2007) über 3,47 (2008) auf 3,6 (2009; Skala 1 bis 5; 5 = sehr große Bedeutung). (wh)

Fusionen, Fusionen, Fusionen



2009 ist das Jahr, in dem die weltweite Finanz- und Wirtschaftskrise sich richtig bemerkbar machte. Das hinderte viele der großen ITK-Unternehmen nicht, andere Firmen zu schlucken.

Eine kleine Auswahl:

- 1 Die SAP (Walldorf) legte sich die eidgenössische SAF AG zu.
- 2 Die Software AG aus Darmstadt verlebte sich IDS Scheer ein.
- 3 Der spanische Kommunikationsriese Telefónica übernahm Alice/Hansenet.

Die meisten Übernahmen gab es (natürlich) in den USA.

- 4 Oracle will Sun Microsystems übernehmen, hat aber allein 2009 schon mehr als ein halbes Dutzend kleinerer Firmen geschluckt.

- 5 Hewlett-Packard hat die Fusion mit EDS (2008) noch nicht verdaut, schon kauft es 3Com.
- 6 Dell übernimmt Perot Systems.
- 7 IBM legt sich SPSS zu.
- 8 Xerox kauft ACS.
- 9 Intel greift bei Wind River zu.
- 10 Google erstet Gizmo5 und Admob.
- 11 Übernahmespezialist Cisco kauft Scansafe und Starent Networks.
- 12 Sprint Nextel gliedert Virgin Mobile USA ein.
- 13 EMC kann bei Data Domain nicht widerstehen.
- 14 Amazon kauft den Online-Schuhladen Zappos.

Samsung hält Symbian die Treue

Der koreanische Hersteller hat Aussagen dementiert, nach denen er keine Smartphones mehr mit dem Betriebssystem entwickelt.

Die Äußerungen von Don Joo Lee „stimmen nicht mit Samsungs Smartphone-Strategie überein“, erklärte das Unternehmen.

Der hochrangige Manager hatte vor kurzem erklärt, dass man sich bei den zukünftigen Handys auf die Betriebssysteme Android, Windows Mobile und das selbstentwickelte Bada kon-

zentrieren wolle. Diese Aussagen riefen eine Welle von Spekulationen hervor und wurden von vielen Medien als schlechtes Signal für Symbian gewertet. Das maßgeblich von Nokia entwickelte Betriebssystem gilt bei vielen Experten als veraltet. Das letzte Highend-Handy von Samsung mit Symbian war das i8910 HD, auf

dem die Version 5th Edition lief, die für Touchscreen-Handys angepasst ist.

Doch mit einer Presseerklärung trat der Handy-Hersteller jetzt allen Spekulationen entgegen. Dort heißt es: „Samsung ist ein Gründungsmitglied der Symbian Foundation und wird seine Zusammenarbeit mit ihr

fortführen. Samsung unterstützt viele verschiedene Plattformen wie Symbian, Linux, Android und Windows Mobile. Um den unterschiedlichen Vorlieben und Ansprüchen der Handy-Nutzer gerecht zu werden, verfolgen wir weiterhin unsere Multi-Plattform-Strategie.“ (jm)

