

# COMPUTERWOCHE

www.computerwoche.de



## Kampf der Giganten

*Als Komplettanbieter wollen wenige große Hersteller den Markt dominieren. Wer hat die besten Chancen?*

### Die neuen Funktionen von Exchange 2010

Microsoft erleichtert den E-Mail-Zugriff von anderen Plattformen, sorgt für mehr Performance und berücksichtigt Compliance-Anforderungen.

Seite 22

### IT-Arbeitsmarkt im Handel

IT-Profis, die sich auf die besonderen Anforderungen im Handel einlassen, winken attraktive Beschäftigungsfelder und gute Verdienstmöglichkeiten.

Seite 40

## In dieser Ausgabe

Nr. 4 vom 25. Januar 2010

## Trends & Analysen

### Lotus auf den Spuren von Google 5

Auf der Lotusphere in Orlando skizzierte IBM ein umfassendes Collaboration-Konzept für Unternehmen. Ähnlich wie der Suchmaschinenkonzern Google will der Anbieter unterschiedlichste Informationsquellen miteinander verknüpfen.

### Avaya integriert Nortel-Produkte 6

Nach der Übernahme der Nortel Enterprise Solutions versteht sich Avaya nicht mehr als Lösungsanbieter, sondern als Technologielieferant.

### 1&1 startet in die Cloud 7

Mit dem Dynamic Cloud Server des Hosting-Spezialisten können Unternehmen IT-Ressourcen frei wählen.

### Hohes Wachstum im PC-Markt 10

Vor allem dank preisgünstiger Netbooks und Notebooks stiegen die Verkäufe im weltweiten PC-Markt um 22 Prozent.

## Titel

IT-  
Giganten

### Kampf der Titanen 12

Im Ringen um die Kunden bauen die IT-Schergewichte IBM, Hewlett-Packard, Cisco und Oracle ihre Portfolios immer weiter aus. Das Ziel sind komplette Lösungen aus Hardware, Software und Dienstleistungen.

### Anwender sind skeptisch 16

Die IT-Welt wird komplexer, der Integrationsaufwand steigt. Trotzdem wollen Kunden kein One-Stop-Shopping, wie eine exklusive Umfrage der COMPUTERWOCHE zeigt.



## Produkte & Praxis

### Kleine Helfer 20

Dropbox synchronisiert Daten; DriveImage XML rettet Daten.

### Erste Eindrücke zu Exchange 2010 22

Hochverfügbarkeit, erweitertes Unified Messaging und erstmals eine Archivfunktion sind die Highlights in Microsofts neuem Groupware-Server.

### Data Mining auf dem Prüfstand 26

Worauf es beim Data Mining ankommt und was Analyse-Tools leisten.

### Fünf BPM-Trends 28

Gartner gibt eine Prognose, wohin sich Business-Process-Management bis zum Jahr 2014 entwickeln wird.

## IT-Strategien

### Was das Gesetz 2010 fordert 34

Auch in diesem Jahr werden die CIOs wieder mit neuen Compliance-Forderungen konfrontiert. Eine To-do-Liste hilft, den gesetzlichen Anforderungen an die IT zu genügen.

### Auf Linux migrieren und sparen 36

Kostenvorteile von 65 Prozent erzielte die Deutsche Messe AG, indem sie ihre SAP-Anwendungen auf eine neue Betriebsumgebung brachte.

## Job & Karriere

### Alle Hände voll zu tun 40

Der Handel bietet IT-Experten interessantere Jobs als mancher Hersteller.

### Vom Berater zum Vertriebler 43

Der Wechsel aus dem Consulting in den Verkauf wird oft unterschätzt.

Titelfoto: Fotolia/Patrimonio Designs

**Immer im Bild mit CW-Newslettern**

Lesen Sie täglich brandaktuelle Nachrichten aus dem ITK-Markt – mit den Newslettern der COMPUTERWOCHE.

Jeden Morgen und Mittag neu!

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

## COMPUTERWOCHE.de

### Highlights der Woche

#### Das virtuelle Chaos managen

Mehr Flexibilität, weniger Kosten – auf dem Papier offeriert Virtualisierung nur Vorteile. Wir zeigen, welche Herausforderungen auf Ihr Netz zukommen.

[www.computerwoche.de/1927242](http://www.computerwoche.de/1927242)

#### Grober Unfug in Bewerbungen

Diese Stilblüten aus Bewerbungsschreiben lassen kein Auge trocken.

[www.computerwoche.de/1926961](http://www.computerwoche.de/1926961)

## Die offizielle Messezeitung zur CeBIT

Die COMPUTERWOCHE-Redaktion stellt die wichtigsten Nachrichten und Services rund um die Messe zusammen:

- Trends, die 2010 den IT-Markt bestimmen
- Topaktuelle Informationen zu neuen ITK-Produkten
- Praktische Orientierungstipps für CeBIT-Besucher
- Mit englischsprachiger Sektion und vielen weiteren Themen

CeBIT NEWS – die Informationsquelle für jeden Messebesucher

Kontakt für Anzeigenkunden:  
Hotline: 089/36086-115  
E-Mail: [anzeigen@computerwoche.de](mailto:anzeigen@computerwoche.de)  
Anzeigenschluss: 17.02.2010

**COMPUTERWOCHE**

**CeBIT**  
HANNOVER  
2.–6.3.2010  
[cebit.com](http://cebit.com)



150.000 Exemplare

Was die anderen sagen

## Seitenspiegel

„Microsoft will die im Zusammenhang mit Suchabfragen entstehenden persönlichen Daten von Web-Nutzern innerhalb von sechs Monaten löschen – egal, wie sich die Konkurrenz verhält. (...) Damit versucht das Unternehmen, Google in Sachen Privacy auszustechen. Google speichert IP-Adressen, mit denen für Suchanfragen genutzte Rechner identifiziert werden können, neun Monate und löscht Cookies nach 18 Monaten.“

„Wall Street Journal“



„2009 war das bislang schwierigste Jahr für CIOs in Unternehmen wie in Behörden.“

**Mark McDonald,**  
Group Vice President bei Gartner

„Es gibt extrem leistungsfähige und dabei drastisch Strom sparende Alternativen zu Client-Server-Netzwerken mit PCs. In der einfachen Form ist das sicher das Server-based Computing oder Server Centric Computing mit Thin Clients am Arbeitsplatz. Den Durchbruch auf breiter Front werden Thin Clients als vollwertiger PC-Ersatz in Unternehmen jedoch durch die Einführung und Verbreitung der Desktop-Virtualisierung erzielen.“

Frank Lampe in seinem neu erschienenen Buch „Green-IT, Virtualisierung und Thin Clients“

„Der Markt wird sich konzentrieren, und nur die wirklich Großen sind dabei die entscheidenden Spieler. Wenn alles läuft wie bisher, sieht das Internet, das neue mobile Netz in wenigen Jahren so aus: Apple und Amazon verkaufen die Inhalte anderer. Google garniert Kostenloses mit Werbung. Facebook verteilt Aufmerksamkeit gegen Bezahlung. Weil es bekanntlich immer anders kommt, wird man in fünf Jahren ein paar Firmennamen vielleicht durch andere ersetzen müssen. Mit ziemlicher Sicherheit aber wird man nicht mal ein Dutzend Firmen an den entscheidenden Stellen zählen.“

„Spiegel Online“

CW-Kolumne

## Anwender schätzen die Vielfalt

Je intensiver Unternehmen an den ITK-Ausgaben sparen, desto mehr geraten auch solide Anbieter unter Druck und werden zu Übernahmekandidaten. Günstige Zeiten also für die großen Schnäppchenjäger, die ihr Produkt- und Marktspektrum ausweiten können. Doch was halten eigentlich die Anwender davon? Wollen sie wirklich die großen Konglomerate, die alles aus einer Hand versprechen – und ihre Kunden dann auch nötigen, alles von ihnen zu beziehen?

Unsere aktuelle Umfrage zeigt: Nein! Anwender wollen Vielfalt und Auswahl. Dass Produkte von einem Anbieter einen geringeren Integrationsaufwand verursachen und dadurch günstiger sind, kann die Mehrheit der Befragten höchstens teilweise nachvollziehen. Erst einmal müssen ja die zugekauften Produkte unter dem Dach des Großanbieters integriert werden – das dauert und ist meistens mit Problemen verbunden. Zu oft haben die Anwender schlecht integrierte, zugekaufte Produkte von ihrem Haus- und Hof-Lieferanten bekommen, die teurer waren als zuvor und sich erst Produktgenerationen später in dessen Angebotspektrum einfügen.

Rund 70 Prozent der Befragten sagen, sie möchten ihre IT-Landschaft flexibel zusammenstellen und würden dafür einen

höheren Integrationsaufwand in Kauf nehmen. Sie wissen, dass eine zu große Konzentration im Markt von Nachteil wäre, führt sie doch unterm Strich zu einem Verlust an Vielfalt und Qualität.

Bekannt ist ebenfalls, dass es bei Übernahmen nicht um das Wohl des Kunden geht. Die Käufer haben ausschließlich wirtschaftliche Motive, beispielsweise wollen sie einen Konkurrenten vom Markt nehmen, das Angebot verknappen oder gute Produkte mit hohem Potenzial erwerben, die ihnen zu mehr Wachstum verhelfen.

Letztendlich zwingt die nachlassende Dynamik im IT-Geschäft die Anbieter, ihr Portfolio auszuweiten und Marktanteile zu gewinnen, um den Investoren Quartal für Quartal die gewohnte Wachstumsstory liefern zu können. Dass die Kunden einen Vorteil von diesem Konzentrationsprozess haben, mag im Einzelfall zutreffen, ist aber keineswegs die Regel.

**Heinrich Vaske**  
Chefredakteur CW



## Leserbriefe



CW 1-3/10

### Einstein und Windows

Dass unsere Schüler immer weniger wissen und können, liegt daran, dass sie sich privat zu viel mit dem Computer beschäftigen. Wie einfältig muss man sein, wenn man der Meinung ist, dass man ein Notebook braucht, um denken zu lernen. Es gibt eindeutige Studien, die besagen, dass mit zunehmendem Medienkonsum die kogniti-

ven Fähigkeiten zurückgehen. Mit Windows hätte Einstein niemals seine Relativitätstheorie entwickelt: Bluescreens und „Division through zero“-Errors hätten das schon frühzeitig verhindert.

GFS via CW-Forum

Diese Lesermeinung bezieht sich auf die Online-Meldung „Eltern fordern mehr Computereinsatz im Unterricht“ ([www.computerwoche.de/1927419](http://www.computerwoche.de/1927419)).

### Richtiges Gärtnern

Wikis haben sich nach anfänglicher Skepsis inzwischen in den Alltag von Firmen eingebunden, weil sie ihre Vorteile im Zusammenspiel von Abteilungen, Projektgruppen oder auch mit Partnern ausleben und organisatorisches

Chaos eindämmen. Allerdings ist ein Wiki kein Selbstläufer. In vielen Unternehmen verwuchert nach der Installation das Wiki zur unendlichen Müllhalde. Jedes Wiki lebt von engagierten Nutzern, im Wiki-Umfeld Gärtner genannt, die neue User und neue Information ständig mit der Struktur versorgen, die am Ende ein Wiki zur universellen Antworten-Maschine macht. Wie man so ein Wiki richtig mit und für die Gruppe kultiviert, ist weitaus schwieriger als die einfache Installation.

Klml via CW-Forum

Diese Lesermeinung bezieht sich auf den Online-Artikel „Enterprise Wiki in der Projektarbeit“ ([www.computerwoche.de/1912984](http://www.computerwoche.de/1912984)).

# Lotus plant ein Google für das Enterprise

*Auf der Anwenderkonferenz Lotusphere in Orlando präsentierte IBM ein umfassendes Collaboration-Konzept.*

Die Idee, Funktionen zur Zusammenarbeit in den Kontext von anderen Anwendungen wie Business-Applikationen zu stellen, verfolgt IBM schon seit Anfang des Jahrzehnts mit dem seinerzeit ausgerufenen Ansatz der „Contextual Collaboration“. Das auf der Konferenz vergangene Woche von Lotus-Chef Alistair Rennie vorgestellte Projekt „Vulcan“ gilt nun als IBMs Blaupause für die Zukunft der Zusammenarbeit und geht weit über das hinaus, was anfänglich als nützliche Features beworben wurde, etwa das Einbetten von Online-Status und Chat in Drittanwendungen. Vielmehr schwebt den Lotus-Verantwortlichen vor, dass ihre Tools den richtigen thematischen, sozialen und geografischen Kontext für den Benutzer herstellen und ihm so die passenden Informationen liefern.

## Einstieg in Social Software

Konkret hieße das, dass die zu einem Arbeitsvorgang gehörigen Informationen algorithmisch ermittelt werden. Mit dem Einstieg in den Markt für Social Software („Lotus Connections“) lassen sich zusätzlich soziale Zusammenhänge herstellen, beispielsweise über Personenprofile Experten zum Thema ermitteln oder in Social Bookmarks hinterlegte Web-Seiten einbeziehen. Gerade die von den Tools produzierten Informationsmengen unterschiedlicher Relevanz will IBM mit Investitionen in Social Analytics in den Griff bekommen. Schließlich kennt Client-Software auf mobilen Geräten zusätzlich den Standort des Benutzers und kann diesen als weiteres Filterkriterium berücksichtigen.

Dieses ehrgeizige Projekt ist jenem von Google nicht unähnlich, das möglichst alle öffentlich verfügbaren Informationen erfassen und in den richtigen semantischen, sozialen oder geografischen Kontext stellen möchte. Dort dient dieser Aufwand primär dazu, ein möglichst effizientes System für die Online-Werbung zu betreiben. IBM dagegen möchte Unternehmen in die Lage versetzen, intern und extern vorhandenes Wissen zu nutzen, um ihre Produktivität zu erhöhen.

Um dem Anspruch von Vulcan gerecht zu werden, müssen die Anwendungen aus dem



Lotus-Chef Alistair Rennie bezeichnet das Projekt Vulcan als Blaupause für die künftige unternehmensübergreifende Collaboration.

Lotus-Portfolio besser integriert werden. Insofern macht das neue Projekt aus der Not eine Tugend, indem es die bereits in der Vergangenheit angestrebte Synchronisierung von Release-Zyklen zum Ziel hat. Die zusätzlich erforderlichen Verbindungsstücke bieten gleichzeitig die Möglichkeit, Software beliebiger Drittanbieter zu integrieren. Auf der Lotusphere zeigte der Anbieter, wie mittels Filter passende Daten aus einem CRM-System und Reports aus dem zugekauften BI-System von Cognos eingebunden werden können.

## Ankündigungen auf der Lotusphere

### LotusLive Labs:

IBM möchte Ergebnisse aus seinen Forschungseinrichtungen über diesen Weg möglichst schnell in seinen Cloud-Service einfließen lassen. Zu den neuen Funktionen zählen eine Folienbibliothek für Präsentationen, automatisch erstellte Transkriptionen von aufgezeichneten Meetings oder der „Composer“, mit dem sich Mashups aus LotusLive-Diensten bauen lassen.

### Client-Software für Android:

IBM entwickelt „Lotus Traveler“ für Smartphones, die unter Googles Betriebssystem „Android“ in der Version 2.0 oder 2.1 laufen. Es bietet Unterstützung für Mail, Kalender und Adressverwaltung.

Neben der schon in der Vergangenheit praktizierten Integration von unternehmens-internen Anwendungen und Daten kommt nun jene von externen sozialen Netzen hinzu. Eine zusätzliche Aufgabe besteht darin, Cloud-Anwendungen von LotusLive mit firmenintern betriebener Software zu koppeln. IBM setzt wie andere Anbieter auf hybride Modelle, die es erlauben, intern und extern gehostete Anwendungen zu verbinden. Dazu gehört etwa ein übergreifendes Identity-Management, so dass für Benutzer die Grenzen zwischen innen und außen nicht wahrnehmbar sind.

## Browser hoch im Kurs

Als Benutzerschnittstelle setzt IBM weiterhin auf das Portalkonzept, sei es im Browser oder im Eclipse-basierenden Fat Client, der ebenfalls die Erstellung zusammengesetzter Anwendungen erlaubt. Allerdings vermittelten diverse Demos und Ankündigungen auf der Lotusphere den Eindruck, dass der Browser die Client-spezifischen Frontends zunehmend verdrängen dürfte. Ein Beispiel dafür ist iNotes, dessen Benutzerschnittstelle kaum noch Sehnsucht nach einem lokal installierten Notes aufkommen lässt. IBMs Ankündigung, zukünftig auch die Möglichkeiten von HTML 5 zu nutzen, dürfte diese Entwicklung beschleunigen. (ue)

### Sichere Mail für das iPhone:

Der „Lotus Traveler Companion“ erlaubt es iPhone-Nutzern, mit Notes verschlüsselte Mails zu lesen.

### Blackberry:

IBM kündigte einen Client für „Lotus Quickr“ und eine neue Version des Clients für Lotus Connections an. Damit kann auch von unterwegs auf Dokumente im Unternehmen zugegriffen werden.

### Project Concord:

Dahinter verbirgt sich ein Web-Editor, der es mehreren Autoren erlaubt, gleichzeitig an einem Dokument zu arbeiten. Die Software soll im zweiten Quartal auf LotusLive verfügbar sein.

# Avaya schließt Nortel-Integration ab

*Mit der Akquisition wandelt sich der Anbieter zum Netzwerk-Vollsortimenter und Technologielieferanten mit vier Produktschwerpunkten.*

Von Jürgen Hill\*

## Avayas Produktportfolio

Die Produktstrategie von Avaya lässt sich nach der Integration von Nortel grob in vier Bereiche unterteilen:

### Unified Communications:

Herzstück des Unified-Communications-Angebots ist die SIP-basierende Kommunikationsplattform „Avaya Aura“. Sie soll um das Agile Communications Environment von Nortel erweitert werden.

### Contact Center:

Avaya Aura ist ferner ein Bestandteil der Call-Center-Technik, die das Unternehmen unter dem Begriff „Contact Center“ vermarktet. Hier sollen Anwendungen beider Unternehmen wie etwa Agent Desktop, Aufgabenverteilung oder Analysewerkzeuge vereint werden und SIP-basierende Service-orientierte Architekturen entstehen.

### SME Communications:

Für kleinere und mittlere Unternehmen sind weiterhin die Produkte IP Office, Business Communications Manager, Norstar, Partner und Integral 5 im Programm. Allerdings gibt es Pläne, diese Plattformen zu einer Hybrid-IP-Lösung zu konvergieren.

### Data Products:

Neu im Programm sind klassische Netzkomponenten, die Avaya mit der Nortel-Übernahme erwarb. Teilweise handelt es sich dabei um Produktlinien, die noch auf Bay Networks zurückgehen. Das Angebot reicht vom Ethernet Switching, Router und Wireless Networking über Access Control und Unified Management bis hin zur Virtualisation Suite für virtuelle Rechenzentren.

Die Integration der Nortel-Produkte in die Avaya-Familie markiert im Prinzip den Abschluss der Übernahme der Nortel Enterprise Solutions (NES). Gleichzeitig bedeutet sie für Avaya eine strategische Neuausrichtung, denn das Unternehmen versteht sich laut Frank Pieper, Geschäftsführer und Leiter Großkunden, „künftig nicht mehr als Lösungsanbieter, sondern als Technologielieferant“.

Für rund 900 Millionen Dollar hatte Avaya im September 2009 die Sparte Enterprise Solutions von Nortel übernommen. Der kanadische TK-Ausrüster musste sich von

man in ihrer Funktion als Systemintegratoren die erforderliche Technik liefert, die diese dann als Generalunternehmer im Projektgeschäft verbauen. Ebenso soll die Zusammenarbeit mit Service-Providern wie T-Systems, British Telecom oder Orange weitergeführt werden.

Ändern wird sich dagegen das Verhältnis zu Microsoft. Die zwischen Microsoft und Nortel (speziell beim Produkt ICA+) bestehende Unified-Communications-Partnerschaft hat Avaya laut Geschäftsführer Pieper zu Mitte 2010 gekündigt. Dies bedeutete allerdings nicht, so schiebt der Manager



Nach der Integration von Nortel offeriert Avaya neben IP-Kommunikationslösungen (im Bild: IP Office 500) klassische Netzkomponenten.

ihr trennen, nachdem der Konzern – einst ein 250 Milliarden Dollar schweres Lieblingskind der Aktienzocker – eine milliarden schwere Schuldenlast angehäuft hatte.

Auf der anderen Seite bot sich für Avaya die Chance, mit dem Deal im Netzgeschäft Fuß zu fassen und so eine offene Flanke zu schließen. Aus einer Abspaltung von Lucent Technologies entstanden, war Avaya primär als TK-Unternehmen bekannt.

Mit der Integration von Nortel fühlt sich das Unternehmen, das 2007 nur mit Hilfe von Finanzinvestoren am Markt bestehen konnte, nun stark genug, in der Oberliga des Netzgeschäfts mitzuspielen. Und hier heißt der Gegner Cisco. In IBM oder HP sieht Pieper dagegen eher Partner, denen

nach, dass man ab diesem Zeitpunkt mit Microsoft nicht mehr kommunizieren werde: „Eine Zusammenarbeit auf Interoperabilitätsebene wird weiterhin erfolgen.“ Darin spiegelt sich das erstarkte Selbstvertrauen der Company wider, die davon überzeugt ist, dass ihre Produkte im Backend den Anforderungen von Enterprise-Anwendern eher gerecht werden als Microsofts Office Communications Server, dem man nur die Rolle als Frontend zubilligt.

## Serviceversprechen

Für Anwender, die angesichts dieser Entwicklung um die Nutzbarkeit ihrer teuer angeschafften Produkte fürchten, hat Pieper eine Beruhigungsspielkarte parat: „Unsere Support-Policy sieht vor, dass wir nach der Abkündigung eines Produkts noch für sechs Jahre Wartung und Service offerieren.“

Technisch setzt Avaya in Sachen IP-Kommunikation mittlerweile konsequent auf das Session Initiation Protocol (SIP). Pieper rechnet damit, dass sich bei mittelständischen Unternehmen der während der Finanzkrise entstandene Trend fortsetzt, IP-Telefonie nur noch pro genutzten Port zu mieten. ◀



**Frank Pieper,** Geschäftsführer Avaya, baut auf die Zusammenarbeit mit HP und IBM und sieht Cisco als wichtigsten Konkurrenten.

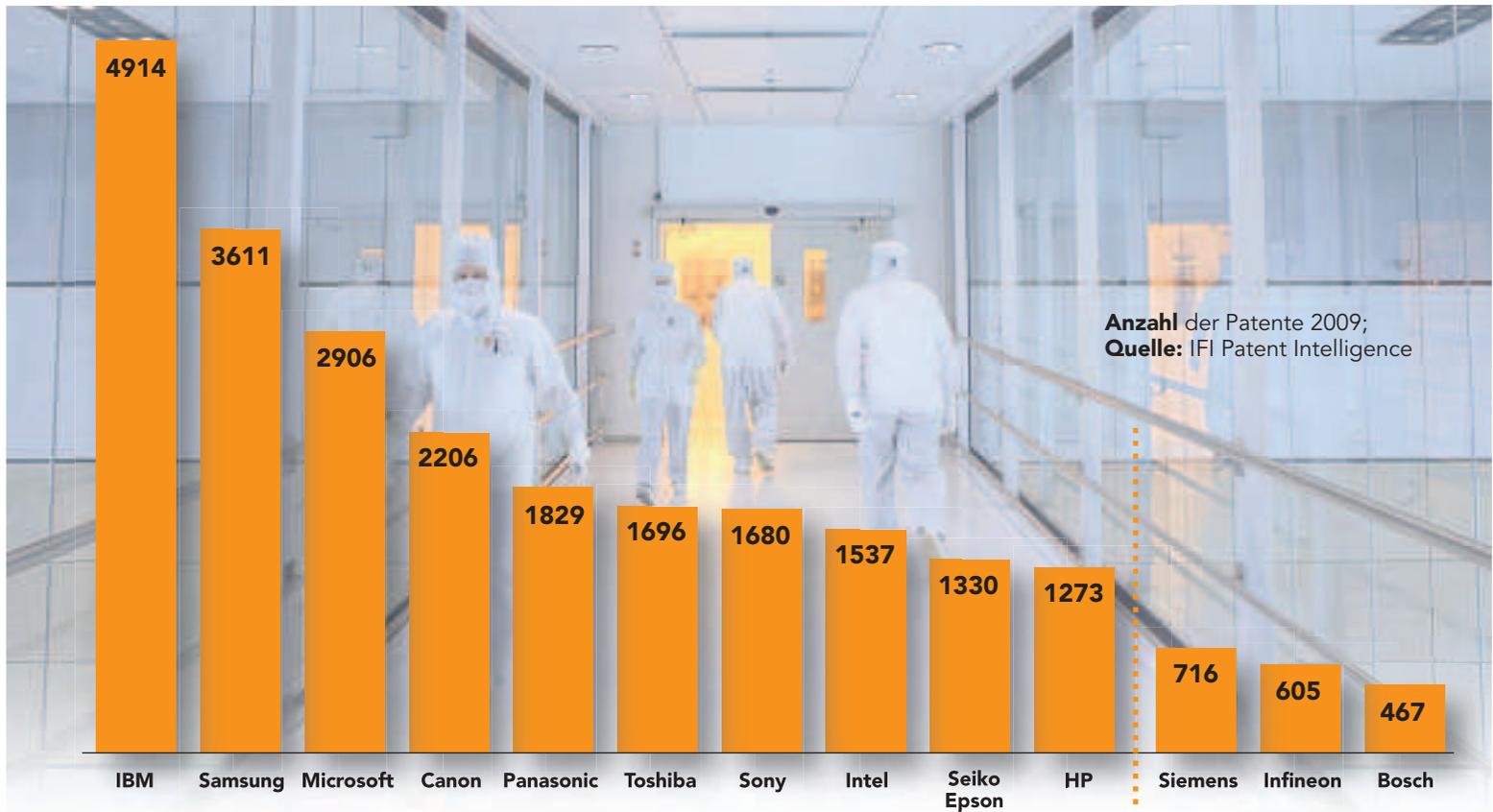
## Beilagenhinweis

**Vollbeilagen:** Hewlett Packard GmbH, Böblingen;  
IDG – ChannelPartner, München,  
Motiv: „CeBIT 2010“

\*Jürgen Hill  
jhill@computerwoche.de



## US-Patente: IBM innovativer als Microsoft



Zum zweiten Mal in Folge haben im Jahr 2009 nichtamerikanische Unternehmen mehr Patente vom U.S. Patent and Trademark Office (USPTO) erhalten als amerikanische. Letztere ergatterten lediglich 49 Prozent der 167.350 vergebenen Urkunden. Am innovativsten waren dabei die Kommunikations- und Halbleiterbranche, die zusammen fast 15.000 neue Patente anmelden konnten. Davon entfällt mit 4914 Patenten beinahe ein Drittel auf die **IBM**. Die IT-

Konzerne **Samsung** (3611 Patente) und **Microsoft** (2906) folgen auf den Plätzen zwei und drei. Mit **Siemens** (716 Patente, Platz 22), **Infineon** (605, Platz 29) und **Bosch** (467, Platz 42) finden sich nur drei deutsche Unternehmen unter den 50 erfolgreichsten Bewerbern um amerikanische Patente. Insgesamt wurden in den Vereinigten Staaten im vergangenen Jahr 457.966 Patentanträge gestellt – knapp zwei Prozent weniger als 2008. (sh)

## Intel kommt gestärkt aus der Krise

*Der weltgrößte Chiphersteller erzielte im vierten Geschäftsquartal knapp 2,3 Milliarden Dollar Gewinn und knüpft an seine besten Zeiten an.*

**D**er Umsatz stieg um 28 Prozent auf 10,6 Milliarden Dollar. Im gleichen Vorjahresquartal hatte Intel nur 234 Millionen Dollar Gewinn gemacht. Intel-Chef Paul Otellini begründete das gute Ergebnis vor allem mit den gestiegenen IT-Investitionen der Unternehmen: „Mikroprozessoren sind in unserer modernen Welt unersetzlich. Wir rechnen mit einem spannenden 2010.“

Vor allem die Unternehmen der Automobil- und Maschinenbaubranche gaben wieder deut-

lich mehr Geld für Halbleiter aus als im Vorjahr. Im Server-Geschäft stieg Intels Umsatz um 21 Prozent, im PC- und Notebook-Geschäft legte man um zehn Prozent zu. Intel profitiert hier besonders von den



wieder gestiegenen Chippreisen, so Otellini. Und auch die Zukunft des Herstellers soll rosiger werden: Für das laufende Quartal erwartet Otellini einen Umsatz von rund 9,3 bis 10,1 Milliarden Dollar.

Wegen seiner Größe gehen vom Branchenprimus wichtige Signale an den gesamten Halb-

Intel-Chef **Paul Otellini** sagt seinem Konzern eine neue Glanzzeit voraus.

leitermarkt und die Wirtschaft generell aus: Vier von fünf Prozessoren aller Geräteklassen stammen von Intel. Trotz diverser Kartellstreitigkeiten, besonders mit dem Dauerrivalen AMD, wächst der Konzern unbeirrt: Der Zukunftsmarkt Mobile stellt die nächste große Herausforderung für Intel dar, das im Bereich Smartphones endlich Fuß fassen möchte. Gelingen soll dies beispielsweise durch eine Kooperation mit dem südkoreanischen Elektronikonzern LG. (sh)