

COMPUTERWOCHE

www.computerwoche.de



DIE BESTEN SYSTEMHÄUSER

*Cancom, MR Datentechnik und Schuster & Walther
haben die zufriedensten Kunden.*

Volkswagen setzt auf die Private Cloud

Im Exklusiv-Interview mit der COMPUTERWOCHE erläutert CIO Klaus Hardy Mühleck die IT-Strategie des Automobilkonzerns.

Seite 34

Weiblich, selbständig und selbstbewusst

Frauen, die in der IT auf eigene Rechnung arbeiten, sind noch immer eine seltene Spezies. Ihrem Erfolg tut das keinen Abbruch.

Seite 40

In dieser Ausgabe

Nr. 35 vom 30. August 2010

Trends & Analysen

HP und Dell im Bieterstreit 5

Eigentlich wollte Dell den Storage-Spezialisten 3Par für 1,15 Milliarden Dollar übernehmen. Doch Hewlett-Packard zwang die Texaner zu einem höheren Angebot.

SAPs Roadmap für Sybase 6

Erstmals erklären die Walldorfer konkreter, wie die Integration der Mobility-Produkte von Sybase in das eigene Portfolio gelingen soll.

Intel schluckt McAfee 10

Mit der 7,68 Milliarden Dollar schweren Übernahme verlässt der Chipkonzern sein angestammtes Hardwareterrain und steigt in neue Märkte ein.

Der e-Perso ist unsicher 12

Mehrere Experten haben bestätigt, dass sich der neue elektronische Personalausweis von Hackern knacken lässt. Die größte Schwachstelle ist der heimische PC.

CW LESER

Leser der COMPUTERWOCHE können sich aktiv am redaktionellen Geschehen beteiligen und Einfluss auf Inhalte nehmen. Treten Sie in Kontakt zu Redakteuren und diskutieren Sie mit anderen Lesern in unserer Xing-Gruppe!

www.xing.com/net/cwleser

Titel

Systemhaus-Award 2010

Die besten Systemhäuser 14

Wie zufrieden sind Kunden in Deutschland mit den Leistungen ihrer Systemhäuser? Wir haben nachgefragt und drei Gewinner gefunden.

Die Sieger und ihre Projekte 16

Wie die deutschen Systemhäuser in Kategorien wie Anwendungssoftware, Mobility oder Sicherheit abgeschnitten haben, zeigen die detaillierten Ergebnisse der Umfrage zum Systemhaus-Award 2010.



Produkte & Praxis

Kleine Helfer 22

Virtueller WLAN-Hotspot mit Windows 7; einheitliche Codedokumentation mit NaturalDocs; Essentials für den USB-Stick.

VMware unter Kontrolle 24

Die Firma Veeam Software präsentiert eine Reihe von Management-Ergänzungen für virtualisierte Infrastrukturen.

Konsolidieren mit SAP 26

Die SAP-eigene Welt bietet drei Tools zur Finanzkonsolidierung. Ein Vergleich der Lösungen zeigt Stärken, Schwächen und Einsatzszenarien.

Wie sicher sind iPhone und iPad? 30

Forrester gibt eine Reihe von Tipps, wie sich die Apple-Geräte trotz einiger Defizite für den Business-Einsatz bestmöglich absichern lassen.

IT-Strategien

Wie man legal Strom spart 33

Software, die den Stromverbrauch am PC misst, kann als Basis für Effizienzverbesserung dienen – aber auch zur Überwachung der Mitarbeiter. Aus juristischer Sicht ist also Vorsicht geboten.

VW hat eine eigene Wolke 34

Vom Cloud Computing im ursprünglichen Sinn hält Klaus Hardy Mühleck (noch) nicht viel. Wie der CIO des VW-Konzerns verriet, setzt er auf eine „Private Cloud“.

Job & Karriere

Weiblich und selbständig 40

Die wenigen Frauen, die in der IT auf eigene Rechnung arbeiten, sind erfolgreich.

Karriere mit Fernstudium 44

Ein berufsbegleitender Master öffnet die Tür zur Promotion und zu internationalen Management-Chefposten.

COMPUTERWOCHE.de

Highlights der Woche

Das Who is Who der IT

Die COMPUTERWOCHE wagt ein Ranking der 50 wichtigsten Köpfe der deutschen ITK-Szene.

www.computerwoche.de/top50

25 Jahre Windows-Gaga

Die schönsten Warn- und Fehlermeldungen aus einem Vierteljahrhundert Microsoft-Betriebssysteme.

www.computerwoche.de/1939081

Exklusiv für Sie: Die COMPUTERWOCHE-Abo-Pakete

Noch nicht abonniert? Jetzt aber los!



- ✓ **Mehr erfahren, viel sparen:**
Erhalten Sie geballtes Fachwissen im Kombi-Paket zum sensationell günstigen Preis
- ✓ **Versandkostenfrei:** Druckfrisch und top-aktuell auf Ihrem Schreibtisch
- ✓ **Vorsprung durch Wissen:**
Fundiertes Know-how von Experten exklusiv im Abo

Alles rund um die Abo-Pakete Ihrer COMPUTERWOCHE finden Sie unter

www.computerwoche.de/aboshop

COMPUTERWOCHE

COMPUTERWOCHE erscheint im Verlag IDG Business Media GmbH, Lyonel-Feining-Str. 26, 80807 München, Registergericht München, HRB 99187, Geschäftsführer: York von Heimburg. Die Kundenbetreuung erfolgt durch den COMPUTERWOCHE Kundenservice, ZENT Pressevertrieb GmbH, Postfach 810580, 70522 Stuttgart, Geschäftsführer: Peter Staudenmaier Tel.: 0180 5 72 7252-276*, E-Mail: shop@computerwoche.de (*aus dem dt. Festnetz nur 0,14 Euro pro Minute, Mobilfunkpreise max. 0,42 Euro pro Minute)

✓ Großer Preisvorteil im Kombiabo!
✓ Exklusiver Premium-Content online!

Schnell sein lohnt sich:
Jetzt bestellen und aus einer Vielzahl von Prämien wählen!
(Prämienbeispiel: Handy LG GB210)

Bestellhotline:
0180 5 72 7252-276*
(*aus dem dt. Festnetz nur 0,14 € pro Minute, Mobilfunkpreise max. 0,42 € pro Minute)

Was die anderen sagen

Seitenspiegel

„Die meisten Deutschen wissen überhaupt nicht, was alles so an Geodaten-sammlungen existiert. Dass es noch weitere Straßenfotofirmen gibt, die Angebote wie Sightwalk, Prima-facie oder Norc unterhalten, mag noch dem einen oder anderen bewusst sein. Aber die Bildersammelwut geht längst darüber hinaus, und ihre wichtigsten Protagonisten sind Otto Normalverbraucher – und der Staat selbst.“

„Spiegel Online“ über die Street-View-Debatte



„Wenn genug Kunden auf die Barrikaden gehen, könnte es passieren.“

Java-Pionier und einstiger Sun-Manager **James Gosling** zu den Forderungen, Oracle solle die Kontrolle über Java einem unabhängigen Gremium überlassen

„Neuer Spitzenreiter beim Einsammeln von Kapital ist Shai Agassi. Der ehemalige Spitzenmanager des deutschen Softwarekonzerns SAP akquirierte für sein Elektro-Infrastruktur-Startup Better Place 350 Millionen Dollar – mehr als zehn Prozent des gesamten Wagniskapitals, das im zweiten Quartal ins Silicon Valley floss. Seit 2007 hat Agassi damit mitten in der schwersten Krise den Rekordbetrag von 750 Millionen Dollar eingesammelt.“

„Wirtschaftswoche“

„Die meisten IT-Organisationen gehen wahrscheinlich davon aus, dass nach den Turbulenzen der vergangenen Jahre nun das Schlimmste überstanden ist. Der heftigste wirtschaftliche Abschwung seit Jahrzehnten hat die IT in einem Ausmaß verändert, das noch gar nicht vollständig zu übersehen ist. Eines aber ist sicher: Business as usual wird es für die IT nicht mehr geben. Gut möglich, dass die Rezession nur das Unvermeidliche beschleunigt hat.“

„Computerworld.com“ über die Zukunft der Unternehmens-IT

CW-Kolumne

Systemhäuser im Aufwind

Die Kunden haben entschieden: Cancom, MR Datentechnik und Schuster & Walther sind die beliebtesten Systemhäuser in Deutschland (siehe Seite 14). Der jährlich von der COMPUTERWOCHE und deren Schwesterpublikation ChannelPartner organisierte „Systemhaus-Award“ wirft zugleich ein Schlaglicht auf die hiesige IT-Branche. Die von rund 2200 Anwendern bewerteten IT-Dienstleister dürfen demnach wieder auf bessere Zeiten hoffen. Zwar litten auch die Systemhäuser im vergangenen Jahr noch erkennbar unter der globalen Rezession. Doch die meisten Anbieter blicken für 2010 und darüber hinaus wieder optimistischer in die Zukunft.

Erste Anzeichen dafür liefern die diversen Kundenprojekte aus dem letzten Jahr. Der Investitionsstau in vielen Anwenderunternehmen scheint sich allmählich aufzulösen, IT- und Business-Verantwortliche sind wieder bereit, mehr Geld für IT-Projekte in die Hand zu nehmen. So haben etliche Unternehmen 2009 neue Anwendungssoftware eingeführt oder alte Systeme modernisiert. Auch wenn dies wie im Fall SAP zum Teil den Wartungsstrategien der Softwarehersteller geschuldet ist, die mehr Gebühren für ältere Releases verlangen, zeigt die Kurve doch insgesamt nach oben.

In der Bewertungskategorie Mobility setzt sich ein Trend fort: Immer mehr Unternehmen beschäftigen sich mit der technisch wie organisatorisch anspruchsvollen

Aufgabe, ihre mobilen Mitarbeiter mit Notebooks, Smartphones oder Tablet-Rechnern unterschiedlichster Hersteller an die Unternehmens-IT anzubinden. Für die Systemhäuser sind solche Projekte ein Segen, versprechen sie doch auf Jahre hinaus gute Umsätze mit den oft überforderten Anwenderunternehmen.

Im Bereich PC und Server, aber auch wenn es um größere Storage-Installationen geht, heißt das bestimmende Thema nach wie vor Virtualisierung. Systemhäuser, die etwa mit Servern Geschäfte machen wollen, müssen die einschlägigen Virtualisierungskonzepte beherrschen.

Last, but not least offenbart die Umfrage zum Systemhaus-Award 2010 auch ein Umdenken in Sachen Security. Viele Anwender wollen weg von den gewachsenen In-sellösungen, die aufwendig zu verwalten sind und dabei längst nicht immer das gewünschte Sicherheitsniveau bringen. Der Trend geht zu unternehmensweiten Konzepten und Policies – auch das eine gute Nachricht für die deutschen Systemhäuser.

Wolfgang Herrmann
Stellvertretender
Chefredakteur CW



Leserbriefe



CW 33-34/10

schnelle Art und Weise. Die Nachrichten über Twitter (so genannte Tweets) sollten aber nicht von jedem über den Firmenaccount versendet werden können.

Vielmehr sollten sie Chefsache sein oder von jemandem aus dem Marketing-Bereich betreut werden. Das Ganze gibt jedoch nur Sinn, wenn man eine Vielzahl von Followern hat.

hitsolutions
via CW-Website

Die Lesermeinung bezieht sich auf den Artikel „Microblogging: Twitter & Co. fürs Business?“ (www.computerwoche.de/2350222).

Selber schuld

Wer mit dem Internet Explorer surft, ist selber schuld.

Atalantorre via CW-Website

Die Lesermeinung bezieht sich auf den Artikel „Peinliche Panne bei Google Street View: Kein Widerspruch per Internet Explorer“ (www.computerwoche.de/2351589).

Satirische Ausführungen

Vielen Dank für Ihre satirisch/komischen Ausführungen über das „reale“ Projektmanagement!

Egonmeier via CW-Website

Die Lesermeinung bezieht sich auf den Artikel „Acht Wege, ein Projekt gegen die Wand zu fahren“ (www.computerwoche.de/2351014).

Twitter und Tweets sind Chefsache

Wir nutzen Twitter schon seit über einem Jahr, um uns mit anderen vom Fach auszutauschen, aber auch, um auf eigene Aktionen aufmerksam zu machen. Mit Twitter erreicht man viele Gleichgesinnte auf

HP entfacht Bieterstreit mit Dell um 3Par

Eigentlich wollte Dell den Storage-Spezialisten für 1,15 Milliarden Dollar übernehmen. Doch HP zwang die Texaner zu einem höheren Angebot.

Bereits Mitte August hatte Dell 3Par ein freundliches Übernahmeangebot in Höhe von 18 Dollar je Aktie unterbreitet. Zieht man davon Barmittel von 3Par ab, hätte der Deal einen Wert von 1,15 Milliarden Dollar gehabt. Die Übernahmebedingungen, so die weiteren Informationen, seien von den Verwaltungsräten beider Unternehmen genehmigt worden.

Doch Dell hatte offenbar nicht mit dem Interesse des Hardwarekonkurrenten Hewlett-Packard gerechnet. Gut eine Woche später meldeten die Kalifornier, sie hätten dem Storage-Anbieter ein Angebot über 24 Dollar in bar gemacht. Die Übernahme wäre damit rund 1,6 Milliarden Dollar schwer, gut 33 Prozent mehr als Dells Offerte. HPs Board of Directors habe bereits zugestimmt. Vorausgesetzt, auch 3Par würde einschlagen, könne die Fusion bis zum Jahresende durchgezogen sein.

Tatsächlich kündigte 3Par an, mit HP in Verhandlungen zu treten. Das wiederum veranlasste Dell, noch einmal nachzubessern. Kurz vor Redaktionsschluss dieser Ausgabe teilte das Unternehmen mit, man biete nun 24,30 Dollar je 3Par-Aktie. 3Par habe diesen Preis akzeptiert. Sollte HP sein Angebot nochmals erhöhen, hätte Dell laut einem Bericht des „Wall Street Journal“

seinerseits die Option, innerhalb von drei Tagen nachzulegen.

HP argumentiert, 3Pars Lösungen, darunter eine geclusterte Multi-Tenant-Storage-Architektur, die gut für Cloud-Konzepte geeignet sei, passten perfekt in die eigene Converged-Infrastructure-Strategie. Hierbei handelt es sich um eine Cross-Produkt-Lösung aus Storage, Servern und Netzkomponenten.

Dell wiederum will die Lösungen von 3Par als integrale Bestandteile seiner Storage-Produkte „PowerVault“, „EqualLogic“ und „Dell/EMC“ vertreiben. Mit den 3Par-Lösungen könne man „innovative Systeme für unterschiedlichste Anwenderanforderungen anbieten, von Direct-Attached-Storage-Lösungen bis hin zu hochgradig virtualisierten Cluster-SANS“, erklärte das Management.

Das sagen Dells Brad Anderson ...

„Wir haben unser Storage-Portfolio in den letzten Jahren stets optimiert, um Anwendern eine große Bandbreite an Lösungsmöglichkeiten anbieten zu können“, warb

CEO Michael Dell dürfte das Lachen ob des Gegenangebots von HP für 3Par vergangen sein.



Brad Anderson, Senior Vice President der Enterprise Product Group bei Dell. „Die 3Par-Lösungen bieten Performance und einfache Handhabbarkeit im Highend-Bereich für virtualisierte Storage-Umgebungen wie die EqualLogic-Produkte für den Einstiegs- und Midrange-Sektor. Sie sind damit eine wichtige Erweiterung unseres Storage-Lösungsportfolios.“

... und 3Par-Chef David Scott

Auch David Scott von 3Par meldete sich anlässlich der Dell-Ankündigung zu Wort: „3Par hat seine Kunden schon immer mit Lösungen unterstützt, mit denen ‚mehr‘ mit ‚weniger‘ gemacht werden kann“, argumentierte der Präsident und CEO. „Mit Dell und seinem großen Vertriebsnetz können wir die virtualisierte Storage-Plattform jetzt einer deutlich größeren Anzahl potenzieller Anwender zur Verfügung stellen.“

... und Dave Donatelli von HP

Demgegenüber lockte HP-Manager Dave Donatelli: „HPs Angebot bietet 3Pars Aktionären einen überdurchschnittlichen Nutzen und Wert. Mit unserer weltweiten Reichweite, unseren starken Zugängen zu Märkten und unserer Verpflichtung zu Innovationen bilden wir eine ideale Ergänzung für 3Par.“ Die Kriegskasse ist jedenfalls gut gefüllt (siehe Kasten). HPs Zahlen für das dritte Quartal können sich sehen lassen.

(jm/wh)

HP glänzt mit guten Zahlen

Das **Server-Geschäft** erweist sich für Hewlett-Packard als wahre Goldgrube. Im dritten Geschäftsquartal (Ende Juli) legte keine andere Sparte derart stark zu wie der Bereich Enterprise Storage and Servers (ESS). Er erwirtschaftete insgesamt 4,4 Milliarden Dollar, 19 Prozent mehr als im Vorjahresquartal.

Dabei legten die Einnahmen mit einfachen **x86-Systemen** um 31 Prozent zu, während der Umsatz mit **Highend-Itanium-Systemen** um 15 Prozent sank. Die Umsätze mit **Speichersystemen** kletterten im Jahresvergleich um zehn Prozent.

Im Vergleich dazu konnte die kleinere **Softwaresparte** nur um zwei Prozent auf 863 Dollar wachsen, die Einnahmen im **Servicegeschäft** stiegen gar nur um ein Prozent auf 8,6 Milliarden Dollar. Für die **Personal Systems Group**, die Notebooks und Desktop-PCs anbietet, wies HP einen Umsatz von 19,9 Milliarden Dollar aus, das sind 17 Prozent mehr als im Vorjahreszeitraum.

Die **Imaging and Printing Group** (IPG) schließlich steigerte ihre Einnahmen um neun Prozent auf 6,2 Milliarden Dollar.

Insgesamt stieg der **Umsatz im Konzern** um elf Prozent auf 30,7 Milliarden Dollar. Der Gewinn verbesserte sich auf knapp 1,8 Milliarden Dollar.

SAP macht mit Sybase mobil

Die Walldorfer erklären, wie sie mit Hilfe von Sybase ihr Produktportfolio im Mobile- und Database-Bereich ausbauen wollen.

Von **Manfred Bremmer***

Bei der im Juli abgeschlossenen Übernahme von Sybase hatte SAP stets auf die mobile Middleware als primären Grund für die 4,6 Milliarden Euro schwere Investition verwiesen. Nun gab der Business-Software-Anbieter erste Schritte bekannt, wie die Integration der Produkte gelingen soll: Auf einer parallel in Frankfurt am Main und Boston abgehaltenen Strategiekonferenz kündigte SAP an, zusammen mit Sybase in neun Monaten eine mobile Enterprise-Plattform auf den Markt zu bringen. Diese soll auf offenen Standards basieren, im eigenen Rechenzentrum oder in der Cloud laufen und alle wesentlichen mobilen Betriebssysteme und Endgeräte unterstützen.

Mobile Geräte ersetzen Desktop

Konkret planen SAP und Sybase, im Rahmen des Projekts „Gateway“ die Komponente „SAP Netweaver Mobile“ und die Software „SAP Business Objects Mobile“ in die „Sybase Unwired Platform“ (SUP) zu integrieren. Zur besseren Verwaltung wird Sybase außerdem die Mobile-Device-Management-Lösung „Afaria“ hinzufügen. Auf diese Weise soll eine einzige mobile Plattform entstehen, für die Kunden und Partner einfach eigene Lösungen auf Basis existierender Anwendungen wie der „SAP Business Suite“ – aber eventuell auch älterer Systeme wie „SAP R/3“ – bauen können. Darüber hinaus beabsichtigt SAP, eigene branchenspezifische mobile Anwendungen anzubieten. Dazu zählen Lösungen für die SAP Business Suite und „Business ByDesign“; im Zuge der bereits vor der Übernahme geschlossenen Kooperation gibt es bereits die Lösungen „Sybase Mobile Sales“ für die Anwendung SAP CRM (Customer-Relationship-Management) und „Sybase Mobile Workflow“ für SAP Business Suite.

Wie SAPs Co-CEO Jim Hagemann Snaube betonte, gehe es SAP nicht darum, seine Business-Anwendungen auf mobile Endge-

räte zu portieren. Vielmehr sollen die Devices als Frontend genutzt werden können, um Geschäftsdaten von Backend-Systemen anzuzeigen. Experten erwarten, dass dies im Zuge der wachsenden Mobilität in Unternehmen immer öfter der Fall sein wird. Die SAP-Manager selbst prognostizieren, dass in fünf bis zehn Jahren sämtliche Interaktionen mit Anwendungen über ein mobiles Endgerät vorgenommen werden. Gleichzeitig gehen sie von einer Erweiterung ihrer Plattform auf M2M-Kommunikation aus.

Mit dem Projekt Gateway adressiere SAP das am schnellsten wachsende Segment der IT und verdopple auf einen Schlag den erreichbaren Markt, schwärmte Co-CEO Bill McDermott. SAP werde zum einzigen Business-Software-Anbieter, der seine komplette Suite zu jeder Zeit und auf allen Geräten zur Verfügung stellt. Die Informationen darüber, wie viel die mobilen Anwendungen von SAP und Sybase den Kunden kosten werden und wie die Lizenzierung abläuft,



Co-CEO **Bill McDermott** will über die mobilen Angebote bis 2015 eine Milliarde SAP-Nutzer erreichen.

waren indes noch sehr vage. McDermott erklärte lediglich, dass man grundsätzlich im besten Interesse der Anwender vorgehe und bezüglich der Lizenzen sowohl Gelegenheitsnutzer als auch Power-User bedacht würden. Auch bei der Terminierung der mobilen Plattform zeigten sich die Anbieter ausgesprochen flexibel. So erklärte Sybase-CEO John Chen, man habe sich für neun Monate entschieden, weil das eine so schöne Zahl zwischen sechs und zwölf sei.

ASE als Alternative

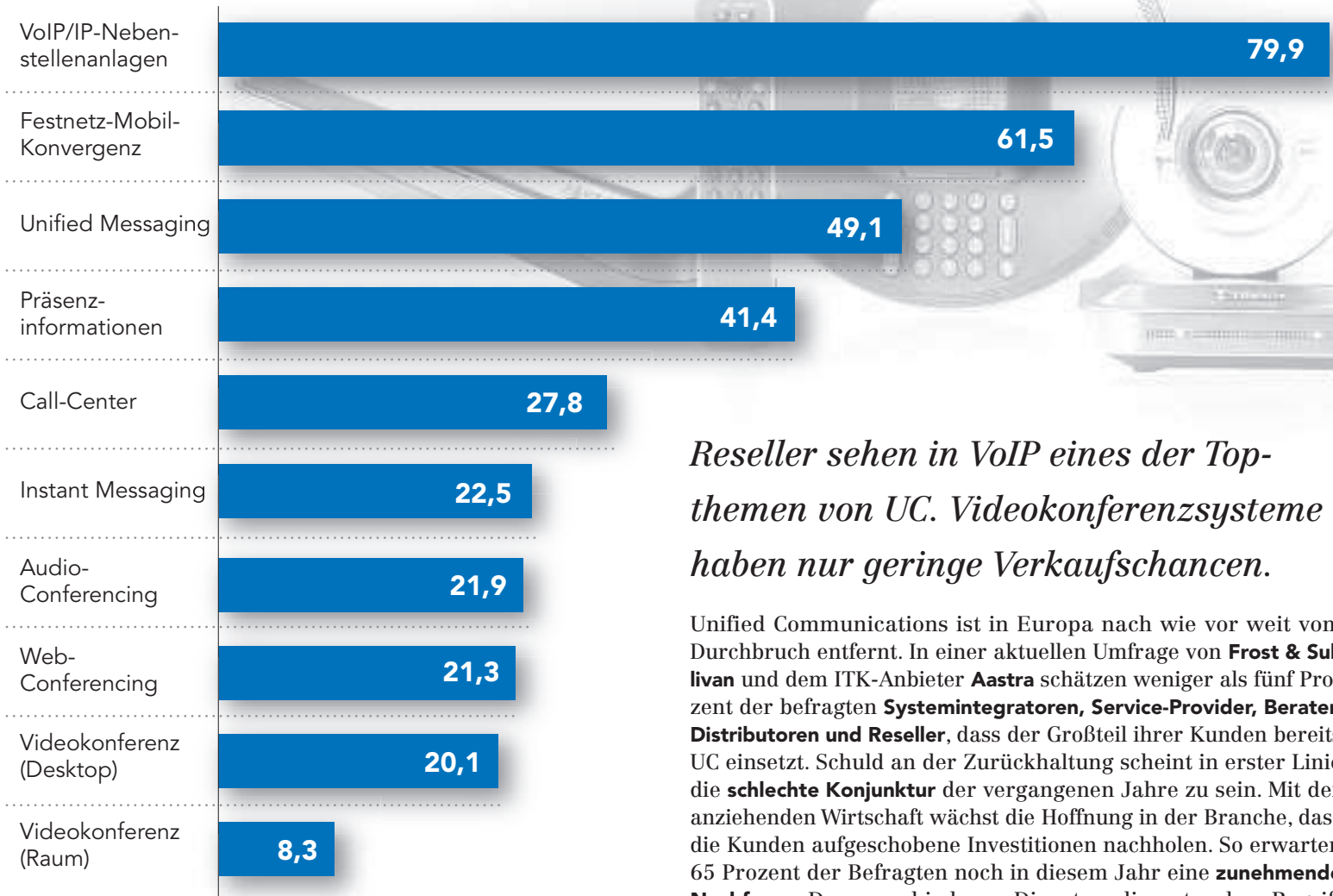
Doch die Übernahme von Sybase, das als selbständige Einheit unter Chens Leitung weitergeführt wird, dreht sich um mehr als nur um mobile Software. So sollen die SAP Business Suite, die Komponente SAP Netweaver Business Warehouse, die Software SAP Business Objects Data Services und BI-Lösungen aus dem SAP-Business-Objects-Portfolio ab der ersten Hälfte 2011 auch auf Sybase' relationaler Datenbank ASE (Adaptive Server Enterprise) laufen. ASE werde dabei jedoch nicht das SAP-eigene MaxDB-System ablösen, betonte SAP. Ziel der Übung sei es vielmehr, Kunden eine größere Wahlmöglichkeit bei Datenbankplattformen für ihre SAP-Lösungen zu bieten. Gleichzeitig richten sich die Walldorfer aber auch gegen Konkurrenten wie Oracle, auf dessen Datenbanken viele SAP-Systeme laufen.

Außerdem wollen die beiden Anbieter SAPs In-Memory-Computing-Technik in allen Daten-Management-Angeboten von SAP und Sybase integrieren. Erklärtes Ziel ist eine Integration von Business Intelligence (von Business Objects), ERP (SAP Business Suite) und Datenbank-Management-Software (Sybase): die Anwender erhielten dadurch sofortigen Zugriff auf alle Arten von Daten in Echtzeit – jederzeit und überall. ◀

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



Unified Communications – welche Dienste sind gefragt?



Reseller sehen in VoIP eines der Top-themen von UC. Videokonferenzsysteme haben nur geringe Verkaufschancen.

Unified Communications ist in Europa nach wie vor weit vom Durchbruch entfernt. In einer aktuellen Umfrage von **Frost & Sullivan** und dem ITK-Anbieter **Aastra** schätzen weniger als fünf Prozent der befragten **Systemintegratoren, Service-Provider, Berater, Distributoren und Reseller**, dass der Großteil ihrer Kunden bereits UC einsetzt. Schuld an der Zurückhaltung scheint in erster Linie die **schlechte Konjunktur** der vergangenen Jahre zu sein. Mit der anziehenden Wirtschaft wächst die Hoffnung in der Branche, dass die Kunden aufgeschobene Investitionen nachholen. So erwarten 65 Prozent der Befragten noch in diesem Jahr eine **zunehmende Nachfrage**. Den verschiedenen Diensten, die unter dem Begriff Unified Communications zusammengefasst werden, messen die Umfrageteilnehmer allerdings stark unterschiedliche Vermarktungschancen bei. (mb)

Verkaufserwartungen der Reseller in Prozent;
Quelle: Frost & Sullivan

Dell wächst mit Enterprise-Produkten

Steigende Einnahmen aus dem Geschäft mit Enterprise-Hardware und Dienstleistungen bescheren dem Hersteller einen Gewinnsprung um 16 Prozent.

Für das zum 30. Juli beendete Geschäftsquartal meldet Dell einen Umsatz von 15,5 Milliarden Dollar, 22 Prozent mehr als im Vorjahreszeitraum. Das Unternehmen übertraf damit die Erwartungen von Finanzanalysten. Der Nettogewinn nach GAAP legte um 16 Prozent auf 472 Millionen Dollar zu.

Vor allem Produkte aus dem Enterprise-Umfeld, darunter Server, Storage- und Netzwerke sowie zugehörige

Dienstleistungen, gehörten zu den Wachstumsträgern, teilte Dell mit. So stiegen die Umsätze mit Servern und Networking-Produkten um 35 Prozent auf 1,89 Milliarden Dollar. Insbesondere Blade-Server verkauften sich überdurchschnittlich gut.

Profitieren konnte Dell indes auch von

Ersatzbeschaffungen im Segment der Unternehmens-PCs. Die Einnahmen mit Mobility-Produkten, zu denen der Hersteller auch Notebooks zählt, stiegen um 21 Prozent auf 4,7 Milliarden Dollar.

Mit Desktop-PCs erzielte der texanische Direktanbieter Um-

sätze in Höhe von 3,87 Milliarden Dollar, 17 Prozent mehr als im Vorjahr.

Unternehmen begannen gerade erst, veraltete PCs im großen Stil auszutauschen, erläuterte der IT-Konzern. Dabei spielte die wachsende Nachfrage nach dem Microsoft-Betriebssystem Windows 7 eine entscheidende Rolle. Diese Entwicklung werde sich in den kommenden 24 Monaten fortsetzen. (wh)

