

# COMPUTERWOCHE

**SOMMER-SPECIAL**  
 iPhone 5 und die Alternativen  
 Seite 22-29

www.computerwoche.de

## Der Browser als Universal-Frontend



*IT-Abteilungen kümmern sich kaum um Browser – eine gefährliche Ignoranz.*



**Atos-Chef Holz über die SIS-Integration**

Atos hat die Integration der Siemens-Tochter SIS abgeschlossen. Zu den Perspektiven haben wir Geschäftsführer Winfried Holz befragt.

Seite 10

**Prince2 kann Brücken in die Scrum-Welt bauen**

Agile und konventionelle Projektansätze prallen im IT-Alltag oft aufeinander. Dabei lassen sich Scrum und Prince2 einfach kombinieren.

Seite 42



## Sommer-Special: Smartphones

Was das iPhone 5 – nach Lage der Gerüchte – Neues bringen wird und welche Geräte sonst noch konkurrieren können.

## Trends & Analysen

**Neues Lizenzmodell von VMware 5**  
Neben der künftigen Produktgeneration 5 hat der Virtualisierungsspezialist seine Lizenzbedingungen präsentiert.

**IBMs Mittelstands-Mainframe 6**  
Der Großrechner „zEnterprise 114“ ist flexibel ausgelegt und soll kleinere Unternehmen ansprechen.

**Leinen los bei Atos 10**  
Der IT-Dienstleister hat die Siemens-Tochter SIS planmäßig integriert. Geschäftsführer Winfried Holz im Interview.

**Ballmer mit Selbstkritik 12**  
Windows Phone 7 ist ein Flop.

**COMPUTERWOCHE App**

Die wichtigsten Nachrichten und Fachbeiträge der COMPUTERWOCHE können Sie auch via kostenlose iPhone-App beziehen. Informieren Sie sich unter:  
<http://w.idg.de/gN8WoT>

## Titel

Der Browser –  
das Frontend

**Frontend-Strategie gefragt 14**  
Mit dem Einsatz von Web- und Cloud-Anwendungen fällt dem Browser schon aus Sicherheitsgründen eine entscheidende Rolle in der Unternehmens-IT zu.

**Der Browser-Markt 18**  
Google Chrome soll die Dominanz des Internet Explorer im Business brechen. Firefox spricht Privatanwender an.

**Branche testet 20**  
Zertifikate sichern ab, welche Angebote in welchen Browsern funktionieren.



## Produkte & Praxis

**Kleine Helfer 30**  
Bildkonvertierung im Batch-Verfahren mit ReaConverter; Xirrus Wi-Fi Inspector überwacht WLANs.

**BI auch für die IT 32**  
Business Intelligence hat sich in vielen Fachbereichen etabliert, nur in der IT-Abteilung selbst ist das Analyse- und Kontrollkonzept noch die Ausnahme.

**Der wartungsfreie Client 36**  
Das Pano System verteilt virtuelle Desktops auf Basis verbreiteter Hypervisor-Technik. Hier ein Test des Produkts.

**Riverbed versucht den Spagat 39**  
Neben den kommerziellen Produkten rund um Wireshark wird der WAN-Optimierer Hauptsponsor des führenden Open-Source-Tools zur Netzanalyse.

## IT-Strategien

**Commerzbank-Integration 40**  
Im COMPUTERWOCHE-Interview berichtet Peter Leukert, CIO der Commerzbank, über die IT-Integration mit der Dresdner Bank.

**Prince2 oder Scrum? Beide! 42**  
Im Projekt-Management schließen sich ein straffes Vorgehensmodell nach Prince2 und die agile Methode „Scrum“ nicht aus.

**Der Finanzchef hat das Sagen 45**  
Wenige CIOs dürfen allein entscheiden.

## Job & Karriere

**Positiv denken kann man lernen 46**  
Bestsellerautor Jo Gordon hat in seinem neuen Buch zehn Tipps für Führungskräfte, die ihre Abteilung motivieren wollen.

**Die neue Landliebe 48**  
Manche IT-Kreative zieht es auf Land. So entstehen neue Spielarten der Community.

## COMPUTERWOCHE.de

### Highlights der Woche

#### Die Top Ten der SAP-Berater

Die zehn umsatzstärksten SAP-Beratungshäuser mit ihrem Angebotsportfolio im Überblick.

[www.computerwoche.de/2490273](http://www.computerwoche.de/2490273)

#### Projekt-Management

Was Praktiker tun können, um auch in schwierigen Situationen die Fäden in der Hand zu behalten.

[www.computerwoche.de/2490253](http://www.computerwoche.de/2490253)

Titelfoto: Fotocollage.com/HaywireMedia; Alii

## COMPUTERWOCHE

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
- ✓ Wählen Sie aus einer Vielzahl exklusiver Prämien



Alles rund um die Abo-Pakete Ihrer COMPUTERWOCHE finden Sie unter  
[www.computerwoche.de/aboshop](http://www.computerwoche.de/aboshop)

Was die anderen sagen

## Seiten-Spiegel

„Es ist eine wahre Schatztruhe, die den Besitzer wechselt. Bei den rund 6000 Patenten und Patentanträgen geht es um wichtige Technologien für Mobilfunk und WLAN, aber auch für die Internet-Suche oder für Online-Netzwerke. Einige Patente betreffen den nächsten schnellen Mobilfunkstandard LTE. Deswegen hatten auch Google und der weltgrößte Chipkonzern Intel bei der Auktion vor knapp zwei Wochen mitgeboten. Beide unterlagen letztlich.“

Bericht der **FTD** zum Kauf der Nortel-Patente durch eine Firmengruppe um Apple und Microsoft I



*„Ihr habt Sicherheitsrichtlinien? Haben wir gar nicht bemerkt.“*

Kommentar der Hacker-Gruppe **Anonymous** im Internet zu ihrem Einbruch bei Booz Allen Hamilton

„In Deutschland verfügt Microsoft laut eigenen Aussagen über rund 37.000 Partner, die Unternehmenskunden bei der Auswahl von Microsoft-Programmen beraten und dann die Einführung und Anpassung durchführen. Doch erst 3000, also weniger als zehn Prozent von ihnen, haben sich bisher fit für das neue Geschäft rund um die Software-Bereitstellung via Internet – das so genannte Cloud Computing – gemacht. Konkrete Umsätze erwirtschaften gar erst 500 von ihnen.“

Bericht in der **„Wirtschaftswoche“** zu Microsoft-Partnern in der Cloud

„Die kostenlose Version muss so gut sein, dass man Evernote für immer benutzen will. Das ist der Trick: Menschen hassen es, im Netz zu zahlen. Aber sie zahlen gerne für Dienste, die sie lieben. Sie müssen Evernote also lange genug nutzen, um sich zu verlieben.“

Evernote-Chef Phil Libin im Interview mit **„Spiegel Online“**

CW-Kolumne

## Schluss mit der Abzocke

**M**it diesen drastischen Worten präsentierte EU-Kommissarin und -Vize-Präsidentin Neelie Kroes ihre Vorschläge zur Regulierung des Daten-Roamings (siehe Seite 9) in der EU. Recht hat sie, die Politikerin. In Zeiten, in denen per Glasfaser Terabytes und Exabytes an Videos und anderen Daten über das Internet rund um den Globus transportiert und gestreamt werden, ist es nicht einzusehen, warum im Mobilfunk nach dem Überschreiten von Landesgrenzen plötzlich die Daten 100-KB-weise abgewogen und mit Tarifen bis zu über zehn Euro pro MB bepreist werden.

Dabei ist die Wut der Urlauber – ja, der Autor zahlte auch schon Lehrgeld – eine Sache. Viel schwerer wiegt ein anderer Punkt: Die Mobilfunkkonzerne bremsen mit ihrer Preispolitik den gerade entstehenden, hochdynamischen Mobility- und App-Markt aus. Denn wo, wenn nicht beim Urlauben in fremden Städten, kann ein Anwender Location Based Services nutzen oder Übersetzungsdienste testen? Doch statt Zukunftsmärkte anzukurbeln, sorgen die Carrier dafür, dass aufgrund ihrer intransparenten Preispolitik aus modernen Hochleistungs-Smartphones im Urlaub dumme Telefone werden (siehe Sommer-Special Seite 22–29).

Weiter muss die Frage erlaubt sein, warum die Carrier immer über ihre Rolle als „Dump Bit-Pipe“ jammern. Wem keine intelligenteren Geschäftsmodelle einfallen, als ein MB mit hundertfachem Aufschlag zu verkaufen, der verdient kein Mitleid. Wo bleiben innovative Apps – zum Preis von null Euro Übertragungsgebühr –, die etwa bei schlechter Wettervorhersage automatisch die Wellness-Oasen oder Museen in der Nähe als Tipp anzeigen? Damit ließe sich sicher mehr Umsatz generieren als mit prohibitiven Roaming-Tarifen.

Der Vorschlag der EU-Kommissarin kann nur begrüßt werden, auch wenn 50 Cent pro MB immer noch viel Geld sind. Besser noch ist ihr zweiter Vorschlag: die Möglichkeit, auf die nationale SIM-Karte ausländische Mobilfunkverträge hinzuzubuchen. Vielen Unternehmen eröffnet diese Option ganz neue Chancen.

**Jürgen Hill**  
Leitender  
Redakteur CW



## COMPUTERWOCHE auf dem iPad

*Jede Ausgabe der COMPUTERWOCHE gibt es frisch auf das iPad – angereichert mit Links, Bildern und Videos.*

**N**och vor dem offiziellen Erscheinungstermin können Leser die aktuelle Ausgabe der COMPUTERWOCHE als App für das iPad herunterladen. Zu finden ist sie im iTunes App Store unter dem Suchbegriff **CW Kiosk**. Leser erhalten nicht nur das komplette Heft, sondern auch Links, Videos, Bildergalerien und weitere multimediale Inhalte. Ein Jahresabonnement der COMPUTERWOCHE kostet in der elek-

tronischen Variante weniger als 200 Euro. Außerdem ist die COMPUTERWOCHE als iPhone-App und als Reader für Java-fähige Smartphones erhältlich. Zudem gibt es eine mobile Version der Website, die für die Bandbreite und Auflösung unterschiedlicher Endgeräte ausgerichtet ist. Dort finden Sie Nachrichten, technische Artikel, Karrieretipps und vieles mehr für unterwegs. Sie ist unter der Web-Adresse <http://mobil.computerwoche.de> erreichbar.



# VMware bittet Kunden mit neuem Lizenzmodell zur Kasse

*Das Unternehmen hat für den Herbst die nächste Generation 5 seiner Virtualisierungsplattform angekündigt. Neben weiteren Tools wird es ein neues Lizenzmodell geben. Das kann für so manchen Kunden deutlich teurer werden.*

Von Thomas Cloer\*

Neben dem Hypervisor hat VMware neue Versionen der Sicherheitsplattform „vShield“, des „vCenter Site Recovery Manager“ sowie der übergreifenden Infrastruktur-Cloud-Plattform „vCloud Director“ angekündigt. Den Hypervisor ESXi 5 hat VMware in Sachen Performance nochmals deutlich aufgewertet. Eine Gast-VM kann nun bis zu 32 virtuelle CPUs sowie bis zu 1 Terabyte virtuellen Arbeitsspeicher ansprechen, eine virtuelle Netzbandbreite von bis zu 36 Gigabit pro Sekunde nutzen und auf eine virtuelle Platte mit bis zu einer Million IOPs zugreifen. Festplatten dürfen nun auch größer als 2 TB sein, und ein einziger Host kann bis zu 512 virtuelle Maschinen beherbergen.

## Keine Core-Beschränkung mehr

Weitere Neuerungen in vSphere 5 sind „Profile-driven Storage“ sowie verteiltes Ressourcen-Scheduling. Damit lassen sich verstreute Storage-Systeme zu logischen Einheiten zusammenfassen. Der vCenter Site Recovery Manager beherrscht nun „vSphere Replication“. Damit können Daten und virtuelle Maschinen direkt über das Netz zwischen verschiedenen Data-Center-Standorten verschoben werden. Mit der neuen vShield-Version lassen sich Daten in unterschiedliche, voneinander logisch isolierte Zonen aufteilen, um beispielsweise branchentypischen Governance- und Compliance-Richtlinien zu entsprechen.

Für die ganze Suite hat sich VMware ein neues Lizenzmodell ausgedacht, das zwar auf Core-Beschränkungen verzichtet, aber für manche Anwender deutlich teurer werden könnte als bisher. vSphere wird künftig abhängig von der Anzahl der CPU-Socket und der Menge des genutzten virtuellen Arbeitsspeichers lizenziert. Es gibt keine Beschränkungen mehr bezüglich der Kerne pro Prozessor oder des physikalischen Hauptspeichers pro Host. Außerdem wurde die Anzahl der Abonnement-Varianten von sechs auf fünf reduziert, um die Lizenzie-



**„Der Markt hat Virtualisierung als Schlüsseltechnik angenommen.“** –

VMware-CEO Paul Maritz

rung „leichter verständlich“ zu machen. Bei den früheren VI3- und vSphere-4Stacks konnte jede „Edition“ nur eine beschränkte Anzahl Cores oder eine limitierte Menge virtuellen Speicher adressieren. Die vier kleineren vSphere-Editionen („Essentials“, „Essentials Plus“, „Standard“, „Enterprise“) waren auf Maschinen mit maximal sechs Kernen pro Socket beschränkt; mehr Kerne pro Socket waren nur mit den beiden High-End-Varianten „Advanced“ und „Enterprise Plus“ möglich. Außerdem waren sie bis auf Enterprise Plus (1 TB) allesamt auf 256 GB physikalischen Hauptspeicher limitiert.

Von der Core-Beschränkung sieht VMware nun ab. Im Rahmen des neuen Lizenz-

modells werden Kunden für die Menge des virtuellen Speichers zur Kasse gebeten, mit dem sie einen Hypervisor konfigurieren. Bezüglich des physikalischen Arbeitsspeichers gibt es bei vSphere 5 keine Grenzen mehr. Anwender müssen aber mehr Lizenzen pro Socket kaufen, wenn sie mehr virtuellen Speicher ansprechen wollen.

Es gibt wie in der Vergangenheit allerdings Grenzen für die virtuellen CPUs, die eine einzelne Gast-VM verwenden darf. Die Standard Edition kostet pro Socket 995 Dollar und ist pro Server-Socket auf acht vCPUs und 24 GB vRAM gedeckelt. Auch die Enterprise Edition ist auf acht vCPUs beschränkt, sie kostet 2875 Dollar pro Socket. Die Enterprise Plus Edition kommt auf 3495 Dollar pro Socket und unterstützt Virtual SMP mit 32 Wegen.

Laut VMwares Marketing-Chef Bogomil Balkansky hat der durchschnittliche Kunde etwa 3 GB vRAM pro virtuelle Maschine konfiguriert. Die meisten Anwender dürften daher beim Umstieg auf Version 5.0 in puncto Lizenzierung kaum einen Unterschied feststellen. Klar ist aber, dass diejenigen mehr zahlen müssen, die viele Cores in wenigen Sockets konsolidieren und gute VM-Leistung durch Zuweisung von viel virtuellem Arbeitsspeicher erzielen wollen.

## Kunden müssen sorgfältig planen

In jedem Fall werden Kunden nun vorsichtiger planen müssen, mit welchen physikalischen CPU- und Hauptspeicherkonfigurationen sie ihre virtuellen Server-Instanzen unterfüttern. Dass das neue Preismodell die Lizenzierung leichter macht, darf bezweifelt werden. Einfacher wäre es sicher gewesen, VMware hätte den Preis für ESXi 5.0 auf 995 Dollar pro Socket plus eine Summe x für physikalischen Arbeitsspeicher festgesetzt und dazu eine Preisliste für zusätzliche Features ausgehängt. ◀

\*Thomas Cloer  
tcloer@computerwoche.de



# Großrechner für den Mittelstand

Mit der „zEnterprise 114“ hat IBM einen neuen Mainframe für mittelgroße Anwenderunternehmen entworfen. Der Hersteller betont die Flexibilität des Geräts.

Nachdem IBM im vergangenen Jahr mit der „zEnterprise 196“ einen neuen Großrechner für hohe Ansprüche auf den Markt gebracht hat, folgt nun das Pendant für mittelständische Kunden. Die zEnterprise 114 soll bis zu 15 Prozent günstiger als ihr Vorgängermodell „z10 BC“ sein, aber bis zu 25 Prozent mehr Leistung bringen. Dazu enthält die neue Maschine 14 Prozessoren, zehn von ihnen sind vom Anwender nutzbar. Zwei CPUs stehen ausschließlich für I/O-Aufgaben zur Verfügung, zwei weitere Prozessoren dienen als Ersatz. Sie sind mit 3,8 Gigahertz deutlich niedriger getaktet als die in der großen 196er Ausführung, dafür begnügt sich der Mini-Mainframe mit Luftkühlung.

Überarbeitet wurden interne Schnittstellen etwa für die Datenzugriffe (Ficon Express8S), den Netzzugang (maximal 10-Gigabit-Ethernet) und das Clustering (Host Channel Adapter Version 3). Außerdem enthält der Bolide mit dem „PCI I/O Drawer“



zEnterprise 114 enthält bis zu zehn CPUs, die bis zu 3100 MIPS schaffen.

ein neues Subsystem für die Ein- und Ausgabe. Bisherige I/O-Module lassen sich weiterverwenden, IBM möchte die Mainframe-Kunden jedoch langsam an die neue Technik heranführen. Sämtliche Leistungssteigerungen gehen

laut IBM nicht zu Lasten des Energieverbrauchs, er übersteige nicht den Bedarf des Vorgängermodells.

Die zEnterprise 114 gibt es in zwei Varianten. „M05“ enthält fünf Prozessoren, „M10“ wird mit den erwähnten zehn Kernen ausgeliefert. Die kleine Variante ist aufrüstbar,

indem ein zweites Prozessormodul mit fünf CPUs eingeschoben wird, was allerdings nicht im laufenden Betrieb funktioniert. In der kleinsten Ausbaustufe mit abgespeckten I/O- und Speicherressourcen kostet der Bolide weniger als 100.000 Euro. Das Leistungsspektrum erstreckt sich je nach Konfiguration von 26 bis 3100 MIPS.

## Windows-Unterstützung folgt

Auch die Einbindung verteilter Systeme wurde neu gestaltet. So lassen sich ausgewählte System-x-Server mit Linux-Workloads als Teil des zEnterprise-Systems integrieren und verwalten. Im Lauf des Jahres soll die Windows-Unterstützung folgen, so dass eine einheitliche Verwaltung der verschiedenen Plattformen möglich ist. Basis dafür ist das Verwaltungs-Tool „zEnterprise Unified Resource Manager“ sowie die „zEnterprise BladeCenter Extension“ (zBX). Bis zu 112 Blades lassen sich mittels zBX integrieren und verwalten. (jha)

# Wo IT und Business sich treffen

Die Stuttgarter Fachmessen „IT & Business“ und „DMS Expo“ wollen Besuchern im September unter anderem tiefere Einblicke in die Social-Media-Welt bieten.

Das Rahmenprogramm der „IT & Business“ konzentriert sich in diesem Jahr auf das Kundenbeziehungs-Management. An den drei Messetagen vom 20. bis zum 22. September gibt es Diskussionen und Vorträge zum Customer-Relationship-Management (CRM). Der dritte Tag widmet sich explizit der Verknüpfung von CRM und Social Media. Zudem stellt die Messe Stuttgart einen Live-Vergleich von CRM-Lösungen in Aussicht, bei dem verschiedene Hersteller gegeneinander antreten. Innerhalb eines vorgegebenen Zeitraums müssen sie Aufgaben lösen, die typische Anforderungen mittelständischer Kunden widerspiegeln. Termin und Teilnehmer stehen noch nicht fest. Eine vergleichbare Veranstaltung ist auch für ERP-Anbieter vorgesehen, auch hier gibt es noch keine genauen Daten. „Wir möchten die Rele-

vanz der IT für das Geschäft in den Vordergrund rücken“, betonte Rainer Glatz, Geschäftsführer des VDMA und Messebeirat. Unter deutschen Maschinenbauern gebe es großes Interesse daran, den Service für den Kundendienst zu verbessern und Web 2.0 sowie Social Media für das Kerngeschäft zu erschließen. Für den gezielten Informationsaustausch unter Anwendern ist die „Business Lounge Mittelstand“ vorgesehen.

## Schwerpunkt Output-Management

Die DMS Expo, Fachmesse für Dokumenten-Management-Systeme (DMS), widmet sich dieses Jahr mehreren Schwerpunkten. Dazu zählen Output-Management, Pro-

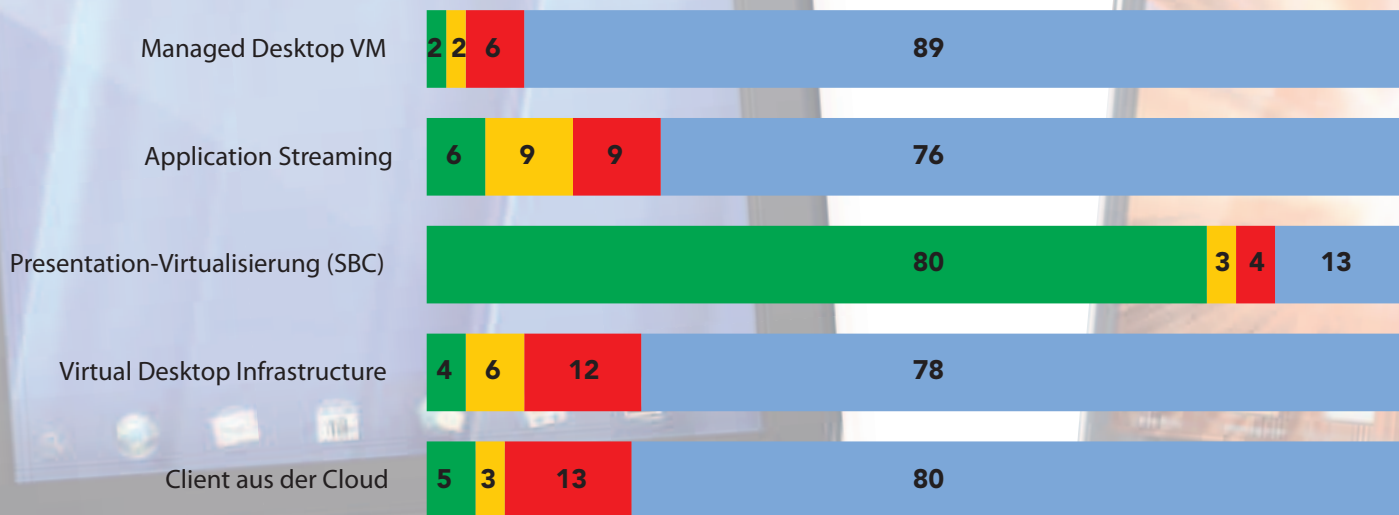


duktinformations-Management, Cloud Computing und soziale Netze. Ein zusammen mit dem Verband Organisations- und Informationssysteme (VOI) gestaltetes Kongressprogramm soll Besuchern praxisnahe Lösungen zeigen.

Beide Veranstaltungen werden dieses Jahr erstmals von der Fachmesse für Wiederverkäufer „Focus Reseller 2011“ ergänzt. Mit diesen drei Events hofft die Messe Stuttgart auf mehr als 600 Aussteller und bis zu 15.000 Besucher. In den nächsten Jahren peilt sie 1000 Anbieter und 25.000 Besucher an. Damit will die Messe Stuttgart eine Alternative zur CeBIT etablieren. Der Termin im Herbst, kurz vor Jahresendgeschäft, sei dafür ideal, so der Veranstalter. (jha)

## Tablets und Smartphones zwingen zur Client-Virtualisierung

### Wie Unternehmen virtualisieren und was sie planen



Angaben in Prozent (gerundet); Basis: 144 Unternehmen ; Quelle: Experton

■ Einsatz bereits aktuell ■ Einsatz geplant noch dieses Jahr ■ Einsatz in zwei Jahren oder später geplant ■ Nicht geplant

Die Zukunft gehört der Client-Virtualisierung. Das legt zumindest eine Studie der Experton Group nahe, in der 150 deutsche Unternehmen zu ihrer Client-Strategie befragt wurden. Sollen mobile Endgeräte wie Tablets und Smartphones integriert werden, so die Autoren der Studie, führt praktisch kein Weg an einer Client-Virtualisierung vorbei. Eine Erkenntnis, die sich bei vielen CIOs noch nicht durchgesetzt hat, denn sie sehen „User-owned-Device“-Modelle als eher unwichtig an – im Gegensatz zu den Business-Ent-

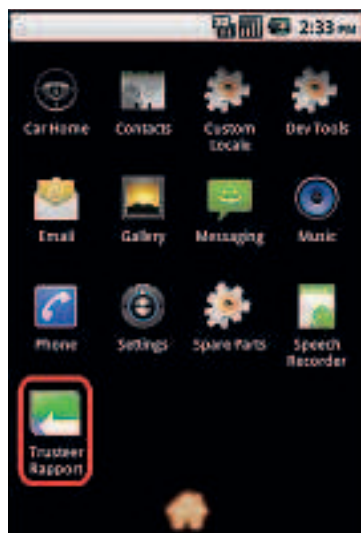
scheidern. Hier liegt laut Experton Konfliktpotenzial. Unter den heute genutzten Virtualisierungslösungen dominiert die Presentation-Virtualisierung (User nutzen eine Applikation, die auf einem Server läuft). Auch wenn die Virtualisierung via Hypervisor (Virtual Machine = VM) einen guten Ruf hat, planen nur wenige Unternehmen damit. Ebenfalls stark ist die Zurückhaltung gegenüber einer Virtual Desktop Infrastructure (Virtualisierung des Desktops im Rechenzentrum) sowie beim Application Streaming. (hi)

## Android-Trojaner spioniert Online-Banking aus

Das Sicherheitsverfahren TAN per SMS wird vom Trojaner Zeus ausgehebelt.

Etliche deutsche Geldinstitute sind derzeit dabei, das im Online-Banking verbreitete iTAN-Verfahren abzulösen. Das indizierte Transaktionsnummern-Verfahren gilt schon seit Jahren nicht mehr als sicher, da es Angreifern via Man-in-the-Middle-Attacken theoretisch ermöglicht, sich in den Datenverkehr einzuschalten. Mehr Sicherheit sollen die Nachfolger smsTAN und chipTAN bringen.

Doch schon bevor die smsTAN im großen Stil eingeführt ist, haben Angreifer den Schutzmechanismus mit dem Trojaner Zeus ausgehebelt. Waren hier von bislang nur Symbian-, BlackBerry- und Windows-Mobile-Nutzer betroffen, so gehören nun auch Android-Smart-



**Gut getarnt:** Auf Android-Smartphones versteckt sich der Trojaner Zeus hinter dem Icon der Sicherheitssoftware Trusteer Rapport.

phones zu den potenziellen Opfern. Mehrere Antivirenhersteller haben in den letzten Tagen den Schädling als Android-Version gefunden.

Zwar ist der Android-Trojaner, wie im Security-Blog von Kaspersky nachzulesen ist, äußerst primitiv und erfordert die indirekte Mithilfe des Users. Das ändert aber nichts an seiner Gefährlichkeit, wenn es den Angreifern gelingt auch den PC des Benutzers zu kontrollieren. Dann können Kriminelle die per smsTAN abgesicherten Online-Überweisungen manipulieren und betrügerische Zahlungsanweisungen vom Konto des Nutzers veranlassen.

Der Trojaner auf dem Android tarnt sich ausgerechnet mit

dem Icon „Trusteer Rapport“. Eigentlich ist das eine Security-Software-Lösung, um die Web-Kommunikation zwischen Unternehmen und ihren Kunden zu schützen.

### Ruhe vor dem Sturm?

Mickey Boodaei, CEO bei Trusteer, hält Trojaner wie Zeus noch für keine große Bedrohung für das Online-Banking. Das könnte sich aber schnell ändern, denn mit dem Siegeszug der Smartphones beim Online-Banking werden diese für Kriminelle interessanter. Boodaei rechnet damit, dass in zwölf bis 24 Monaten 5,6 Prozent aller Androiden und iPads/iPhones mit Malware infiziert sein werden. (hi)