

COMPUTERWOCHE

www.computerwoche.de

Jahresrückblick 2008

*Siemens verkauft FSC,
SAP verärgert Kunden, Telekom verliert Daten.
Doch es gab auch gute Nachrichten.*

Virtualisierung ist kein Allheilmittel

Virens Scanner und Firewalls durch virtualisierte Versionen zu ersetzen ist verlockend. Doch die Folgen sind oft langsame und teure Systeme.

Seite 28

Karriere ohne Führungspflichten

Wer beruflich vorankommen will, muss nicht mehr zwingend Personalverantwortung übernehmen. Die „Fachkarriere“ erlebt einen Boom.

Seite 40

In dieser Ausgabe

Nr. 51/52 vom 19. Dezember 2008

Trends & Analysen

SAP-Kunden bleiben verschnupft 5
Trotz Zugeständnissen zeigen sich ERP-Nutzer unzufrieden mit der Wartung.

HP wirbt für IT-Modernisierung 10
Management-Tools und SaaS-Angebote sollen Unternehmen in der Krise helfen.

Bitkom rechnet mit Stagnation 12
Der Verband korrigiert seine Prognosen und fordert staatliche IT-Investitionen.

Titel



Jahresrückblick

2008 – der große Rückblick 14
Datenschutzskandale, Aufstand gegen SAP und Milliarden-Deals – das IT-Jahr war nicht langweilig. Auch weil über allem der Schatten der Finanzkrise lag.

Was CIOs beschäftigte 20
Standardisieren, konsolidieren, virtualisieren – was die CIOs sonst noch bewegte, lesen Sie im Jahres-Resümee.

Produkte & Praxis

Vernetztes CRM 23
Die Open-Source-Lösung Sugar CRM ist auf Web-2.0-Kurs.

ERP portionsweise 24
Infor will Produktinnovationen seiner betriebswirtschaftlichen Applikationen künftig in Form von Softwarekomponenten ausliefern.

Wie sicher ist Virtualisierung? 28
Angesichts erster Hacker-Angriffe ist die Wirksamkeit virtuell betriebener Sicherheitsprodukte unter Security-Experten umstritten.

Geschützte Mobilität 31
Die neue „Ubi-Suite“ soll eine komfortable und umfassende Verwaltung von Windows-Mobile-Geräten erlauben.

IT-Strategien

Öffentliche Hand investiert 32
Krise hin oder her – im öffentlichen Dienst nimmt das Projektgeschäft weiter zu. Für die IT fällt dabei einiges ab.

NDR konsolidiert und spart 34
Auf den drei Säulen Blade-Server, SAN und virtualisierte Infrastruktur basiert die neue IT-Landschaft des NDR. Damit spart der Sender Personal und IT-Kosten.

Passt das ERP-System? 36
Jedes zweite Unternehmen ist mit seiner Business-Software unzufrieden. Oft passt das gewählte System nicht zum Anwender.

Standards

Impressum 44
Menschen 38
Stellenmarkt 47
Off Topic: Wichtige Wünsche 50
Im Heft erwähnte Hersteller 50
Im Heft erwähnte Personen 50

Job & Karriere

Chefs ohne Mitarbeiter 40
Firmen bieten IT-Experten eine Perspektive ohne Führungsaufgaben, aber mit Gehaltserhöhung und Dienstwagen an.

Arbeit statt Mitleid 45
Die Stiftung Pfennigparade hilft IT-Fachleuten, in ihrem Job zu arbeiten.

COMPUTERWOCHE.de

Highlights der Woche

Die geplante Revolution

Cloud Computing könnte die IT radikal verändern. Mehr dazu im CW-Drilldown.
www.computerwoche.de/knowledge_center/software_infrastruktur/cloud-computing

Ein Monument wackelt

Windows hat viele Angriffe überlebt. Doch nun bröckelt das Monopol.
www.computerwoche.de/1881891

Best Clicks der Woche

2008 war großes Kino: rasanter Aufschwung und deprimierende Krise. Es fehlte nur ein Happy End.
www.computerwoche.de/1881820

Auch 2009 investieren Anwender in Business-Software. Die Anbieter haben schwierige Aufgaben vor sich.
www.computerwoche.de/1881726

13x COMPUTERWOCHE

Jetzt testen – Sie sparen über 30 %

13 Ausgaben für nur 39 €

- + Sie sparen über 30 %
- + Gebündeltes IT-Wissen
- + Jeden Freitag 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 089/20959144
- ☑ Fax 089/20028105
- ☑ E-Mail shop@computerwoche.de

Am schnellsten geht's online unter:

www.computerwoche.de/shopcode



Shopcode merken für die Internet-Bestellung

COMPUTERWOCHE

COMPUTERWOCHE erscheint im Verlag IDG Business Media GmbH, Lyonel-Feining-Str. 26, 80907 München, Handelsregister München, HRB 99187, Geschäftsführer: York von Heimburg. Die Kundenbetreuung erfolgt durch den COMPUTERWOCHE Kundenservice, A.B.O., Verlagsservice GmbH, Postfach 14 02 20, 80469 München, Geschäftsführer: Michael Busch, Telefon 089/20959144, E-Mail: shop@computerwoche.de

Was die anderen sagen

Seiten-Spiegel

„Wenn Microsoft nun noch die Online-Versionen seiner Büroanwendungen wie Word oder Excel ins Netz stellt, könnte es mit der Aufholjagd im Internet doch noch klappen – zumal Konkurrent Yahoo immer schwächer wird und Marktführer Google mit keiner Online-Anwendung bisher annähernd die Nutzerzahlen erreicht hat, wie sie Microsoft in der alten Offline-Welt hat.“

„Frankfurter Allgemeine Zeitung“



„MySpace ist meine Ehefrau und Facebook meine Geliebte.“

Autor Paulo Coelho in seinem Blog

„Verträge sind kritisch für den Erfolg des IT-Outsourcings, weil sie dabei helfen, die Beziehung zwischen dem Kunden und einem Anbieter zu organisieren. Sie statten Unternehmen zwar mit Schutzmitteln gegen ungerechtfertigte Kosten und unterdurchschnittliche Leistungen aus. Aber entgegen der vorherrschenden Meinung kann ein Vertrag, der jede Eventualität abdeckt, genauso schädlich sein wie einer, der zu viel dem Zufall überlässt. Er kann nämlich eine Atmosphäre des Misstrauens schaffen, die die Motivation des Anbieters aufzehrt, guten Service gerade auch in dringenden Fällen zu leisten.“

Der Pariser Management-Professor Jérôme Barthélemy im „Wall Street Journal“

„Viele Menschen werden öfter ein Handy in der Hand halten als eine warme Mahlzeit.“

Wikipedia-Gründer Jimmy Wales über die weltweit sinkenden Kommunikationspreise in der „Zeit“

„Werbetreibende Unternehmen interessieren sich in der Regel nicht für verwackelte Bilder vom Ponyreiten, von Katzenkunststücken oder von Privatpartys. Die Konzerne fürchten, dass die Filme langweilig, anstößig oder gar illegal sein könnten. Bislang konnte Youtube daher erst lediglich rund drei Prozent der gespeicherten Clips bewerben.“

„Financial Times Deutschland“

CW-Kolumne

2009 – ein Chancenjahr

Ein turbulentes Jahr 2008 geht zu Ende, und nun ist auch die ITK-Branche vom Konjunkturgewitter erwischt worden, wenn auch nicht so arg wie andere Märkte. Dass sich der Himmel weiter verfinstern wird, ist absehbar. Ebenso klar ist aber, dass sich daraus gerade für die IT sowohl auf der Anbieter- als auch auf der Anwenderseite neue Chancen ergeben.

Virtualisierung, Cloud Computing, Software as a Service, Compliance, Risk-Management, Open Source, Datenintegration – die Liste der Themen, die dem Abschwung voraussichtlich trotzen werden, ließe sich fortsetzen. Sie helfen Unternehmen, die Kosten zu senken, agiler zu werden und mehr Transparenz herzustellen.

Noch mehr wird es aber darauf ankommen, dass die Kluft zwischen IT und Business überwunden und eine gemeinsame Sprache gefunden wird. Wir sehen unsere Leser förmlich gähnen, wenn sie diese Zeilen lesen. Aber um die Fakten werden wir auch 2009 nicht herumkommen. Ein besseres Verständnis zwischen IT und Business ist die Voraussetzung dafür, dass Geschäftsprozesse weltweit optimal eingerichtet und Unternehmens-Architekturen zukunftsfähig aufgebaut werden können. Hier wird das IT-Management

nur dann Erfolg haben, wenn das Business ihm den Rücken stärkt.

Auch für die COMPUTERWOCHE, liebe Leser, war 2008 ein turbulentes Jahr. Wir haben dem Heft ein neues, handlicheres Format gegeben und den Anstrich rundum erneuert. Auch inhaltlich sind wir zu neuen Ufern aufgebrochen, indem wir beispielsweise eine umfassende Titelgeschichte und zahlreiche Elemente für unsere Kernleser aus den Anwenderunternehmen eingeführt haben. Ihr Feedback zeigt uns, dass wir mit diesen Maßnahmen richtig liegen. Selbstverständlich freuen wir uns auch künftig auf Hinweise, wie wir die COMPUTERWOCHE weiter in Ihrem Sinne verbessern können. Schreiben Sie mir unter hvaske@computerwoche.de!

Zum Schluss möchte ich Ihnen ein entspanntes Weihnachtsfest und einen guten Rutsch in das „Chancenjahr 2009“ wünschen!

Heinrich Vaske
Chefredakteur CW



Leserbriefe



CW 49/08

Vista gemobbt?

Das mit dem schlechten Vista-Start kann man auch ganz anders sehen. Es sind fast die gleichen Aussagen wie zum Windows-95-Start. Damals musste Bill Gates aus dem Vorstand zurücktreten. Diesmal war er „nur“ oberster Softwareentwickler. Obwohl Vista viele neue Funktionen bietet, hagelte es wieder Kritik. Das kann Mobbing

sein, denn die Entwicklung der Software wurde sicher von Ansprüchen der Militärs beeinträchtigt (einerseits sollte das System sicherer werden, damit es militärischen Zwecken dient, andererseits sollte es offen für den Bundestrojaner sein).

Mdtiger (via CW-Forum)

Die Lesermeinung bezieht sich auf den Artikel „Die Windows-Ara geht zu Ende“ aus der CW 49.

ERP im Mittelstand

Sie schreiben, dass sich anhand des von Ihnen angebotenen „Quickchecks“ aus 100 Analysen herauskristallisiert habe, dass viele ERP-Applikationen in keinem besonders guten Zustand seien. Ich glau-

be, dass genau diese Schlussfolgerung der einzige und beabsichtigte Zweck des Quickchecks ist. Schließlich wurde er von einem Beratungshaus entwickelt, dessen Geschäftsmodell es ist, Schwachstellen in ERP-Systemen zu finden und darauf aufbauend Beratung zu verkaufen. Wesentlich verlässlicher erscheint mir die ERP-Zufriedenheitsanalyse, die eine insgesamt hohe Zufriedenheit belegt. Genau betrachtet ist die Welt nicht so schlecht, wie sie in den Medien immer dargestellt wird.

Scholz (via CW-Forum)

Die Lesermeinung bezieht sich auf den Artikel „ERP im Mittelstand 2008 – ein Rückblick“, www.computerwoche.de/1881227.



Unzufriedene SAP-Kunden haben eine Initiative gegen den umstrittenen Enterprise-Support gestartet.

SAP steht weiterer Ärger ins Haus

Auf Kundendruck hat der Konzern die Kündigung der Supportverträge zurückgenommen. Vom Tisch ist der Wartungsstreit deshalb noch nicht.

Von Martin Bayer und Frank Niemann*

Deutsche und österreichische Kunden können ihre bisherigen Supportverträge weiterführen. SAP hat nach lauten Protesten die Kündigung der bestehenden Wartungsverträge zurückgenommen. Viele Softwarenutzer waren nicht bereit, die neuen Verträge zum „Enterprise Support“ zu unterzeichnen, da ihnen der Hersteller aus ihrer Sicht überdimensionierte Wartungsleistungen aufzwingen will, die sie zudem deutlich mehr kosten.

Standardsupport läuft weiter

SAP-Anwender können nun ihre Standardsupportverträge weiterlaufen lassen und zahlen im nächsten Jahr wie bisher 17 Prozent vom Lizenzpreis. Ab 2010 will der Konzern die Preise individuell anheben.

Trotzdem herrscht mit der Rücknahme der Kündigung noch lange keine Harmonie zwischen dem Softwarehaus und seinen Kunden. „Die Entscheidung kann nur ein erster Schritt sein“, machte eine Reihe von CIOs (siehe Bild) deutlich, die sich zu der Initiative „Kein-ES“ (ES = Enterprise Support) zusammengefunden haben. Der Wartungsaufschlag sei nur der Tropfen gewe-

sen, der das Fass zum Überlaufen gebracht habe. Die IT-Leiter monieren vor allem einen schlechenden Qualitätsverfall der SAP-Produkte und fühlen sich vom Softwareanbieter schlecht behandelt.

Was CIOs fordern

- Ein integriertes Produktpaket;
- weniger Komplexität und geringere Betriebskosten;
- höhere Supportqualität;
- Support in deutscher Sprache;
- flexible Wartungsleistungen.

Viele Kunden hätten in der Vergangenheit eigenes SAP-Know-how aufgebaut, weil sie mit der Supportqualität von SAP unzufrieden gewesen seien, berichtet Werner Schwarz, IT-Chef der Gerolsteiner Brunnen GmbH. Er habe in den vergangenen zwölf Monaten über 300 SAP-Probleme intern gelöst, nur 22 Fälle habe ihm der SAP-Support abnehmen können. An diesem Verhältnis werde auch der Enterprise Support nichts ändern, glaubt der CIO. Andere IT-Verantwortliche bezweifeln, dass sie für die Wartungsgebühren angemessene Leistungen erhalten.

Der Ärger sitzt tief bei vielen Kunden, und er gärt schon seit Jahren. Begonnen habe es mit dem Abschied aus der R/3-Welt und dem von SAP erzwungenen Neukauf von Mysap-Lizenzen, berichtet Gerolsteiner-CIO Schwarz. In der Folge hätten sich die Walldorfer von dem integrierten Produktansatz der Vergangenheit mehr und mehr verabschiedet. Benötigten die Anwender zusätzliche Funktionen, müssten sie diese heute kaufen, kritisiert der IT-Leiter. Außerdem steige mit diesem modularisierten Konzept auch noch die Komplexität.

SAP-Kunden fordern mehr Flexibilität

SAP kennt die Problematik und nutzt sie als Argument für das neue Wartungsmodell. Die Komplexität beim Kunden mache die Leistungen des Enterprise Support erforderlich. Laut SAP werden künftige Softwaregenerationen auf einer homogeneren Architektur aufsetzen, so dass der Update-Aufwand und damit die Komplexität abnehmen.

Die Forderungen der CIOs für eine gemeinsame Zukunft mit SAP sind eindeutig: flexible Wartungsleistungen je nach Bedarf sowie eine beherrschbare

Systemlandschaft, um Betriebskosten senken zu können. Ob sich die Beziehungen zwischen SAP und den Kunden schnell wieder normalisieren, ist fraglich. Zunächst dürfte es für die Anwender darum gehen, den notwendigen Support wieder rechtlich abzusichern. Aktuell befinden sich viele Firmen in einem vertragslosen Zustand, berichtet Salim Siddiqi, CIO von Yazaki Europe Limited HQ Cologne.

Ausländische Anwender begehren auf

Für die SAP bahnt sich inzwischen Ärger aus dem Ausland an. Nutzer aus anderen Ländern wollen nicht einsehen, wieso der Hersteller den Kunden aus Österreich und Deutschland eine Extrawurst brät und ihnen ein Wahlrecht zwischen Standard- und Enterprise-Support einräumt. Anderswo wurden die Supportverträge ohne Vertragskündigung einfach angepasst, da dies anders als in Deutschland und Österreich rechtlich möglich war. ◀

*Martin Bayer

mbayer@computerwoche.de

*Frank Niemann

fniemann@computerwoche.de

4 Fragen – 4 Antworten

BKA vs. Europol

CW: Union und SPD haben sich auf einen Kompromiss zur Neufassung des BKA-Gesetzes geeinigt. Was sagt die FDP dazu?

LEUTHEUSSER-SCHNARRENBERGER:

Leider müssen wir enttäuscht zur Kenntnis nehmen, dass die SPD voll auf den Kurs der CDU umgeschwenkt ist. Ich bin dennoch froh, dass im Vorfeld alle Länder, die von der FDP mitregiert werden, mit einer Stimme gesprochen haben.

CW: Ist eine Zustimmung zum Gesetz prinzipiell denkbar?

L.-S.: Wir können nicht zustimmen. Dem Kompromiss fehlt die unterschiedliche Behandlung der Zeugnisverweigerungsberechtigten (unter anderem Ärzte, Seelsorger, Journalisten, Rechtsanwälte, Strafverteidiger, Abgeordnete, Anm. d. Red.). Wir haben darüber hinaus die Befürchtung, dass das BKA mit seinen neuen Kompetenzen zu Lasten der Länderpolizeien agieren wird. Hinzu kommt die Fülle der heimlichen Ermittlungsmaßnahmen, die sich auf das BKA konzentrieren und die ich in ihrer Art bereits für sehr bedenklich halte.

CW: Der EU-Ministerrat bekräftigte jüngst, sich bis 2013 umfangreiche Kompetenzen für die Bekämpfung der Internet-Kriminalität sichern zu wollen. Wie stehen Sie zu diesem Vorstoß?

L.-S.: Von derartigen Ankündigungen halte ich nichts. Ob solche umfassenden Kompetenzen an Europol abgegeben werden sollen und können, wird man sorgfältig prüfen müssen. Ich halte es für bedenklich und wenig zielführend. Von den Mitgliedsstaaten im Rat erwarte ich, dass sie ihre Zustimmung verweigern.

CW: Wer sollte 2009 neuer Innenminister werden?

L.-S.: Dazu möchte ich mich nicht äußern. Ich hoffe auf eine andere Regierung. (sh)

Sabine Leutheusser-Schnarrenberger, Fraktionsvize und rechtspolitische Sprecherin der FDP



Das Softwarewachstum schwächt sich ab

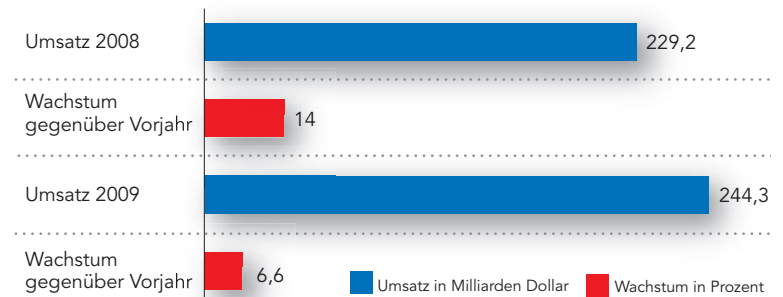
Laut Gartner steigen die Umsätze mit Unternehmenssoftware im Jahr 2009 langsamer als erwartet.

Für das laufende Jahr geht Gartner von einem weltweiten Umsatz mit Unternehmenssoftware von 229,2 Milliarden Dollar aus, was fast 14 Prozent über den Vorjahreszahlen liegt. Ursprünglich hatten die Marktforscher jedoch mit nahezu 15 Prozent Zuwachs gerechnet – das war im September. Nun haben die Analysten auch die Prognose für die kommenden Jahre bis 2012 reduziert. Für 2009 sei nunmehr mit einer Steigerung von 6,6 Prozent zu rechnen, im September waren die Experten noch von 9,5 Prozent ausgegangen. Gartners Umsatzprognose für 2009 beläuft sich auf 244,3 Milliarden Dollar.

Mehrere Faktoren haben die Auguren dazu veranlasst, ihre Vorhersagen anzupassen. Anwendungs- und Infrastrukturprojekte müssten mit Kostensenkung und Risiko-Management in Einklang gebracht

Weltweiter Umsatz mit Unternehmenssoftware* –

Gartner korrigierte seine Wachstumsprognose für 2009 von 9,5 auf 6,6 Prozent.



*Unter Unternehmenssoftware fallen bei Gartner Softwareprodukte für den Firmeneinsatz. Neben Infrastrukturlösungen sind dies Geschäftsapplikationen für ERP, CRM und SCM.

werden. Hinzu komme die Krise im Finanz- und Kreditmarkt. Zudem befänden sich einige Kernländer in einer Rezession.

Gartner zufolge dürften Softwarefirmen in nächster Zeit vor harten Entscheidungen stehen und unter Preis- sowie Margendruck zu leiden haben. „Die fundamentalen Veränderungen in der Art, wie Software eingeführt und genutzt wird, lassen kein Marktsegment und keinen Anbieter ungeschoren“, kommentiert Joanne Correia, Managin Vice-President bei Gartner. (fn)

Messe Hannover erwartet schwieriges Jahr

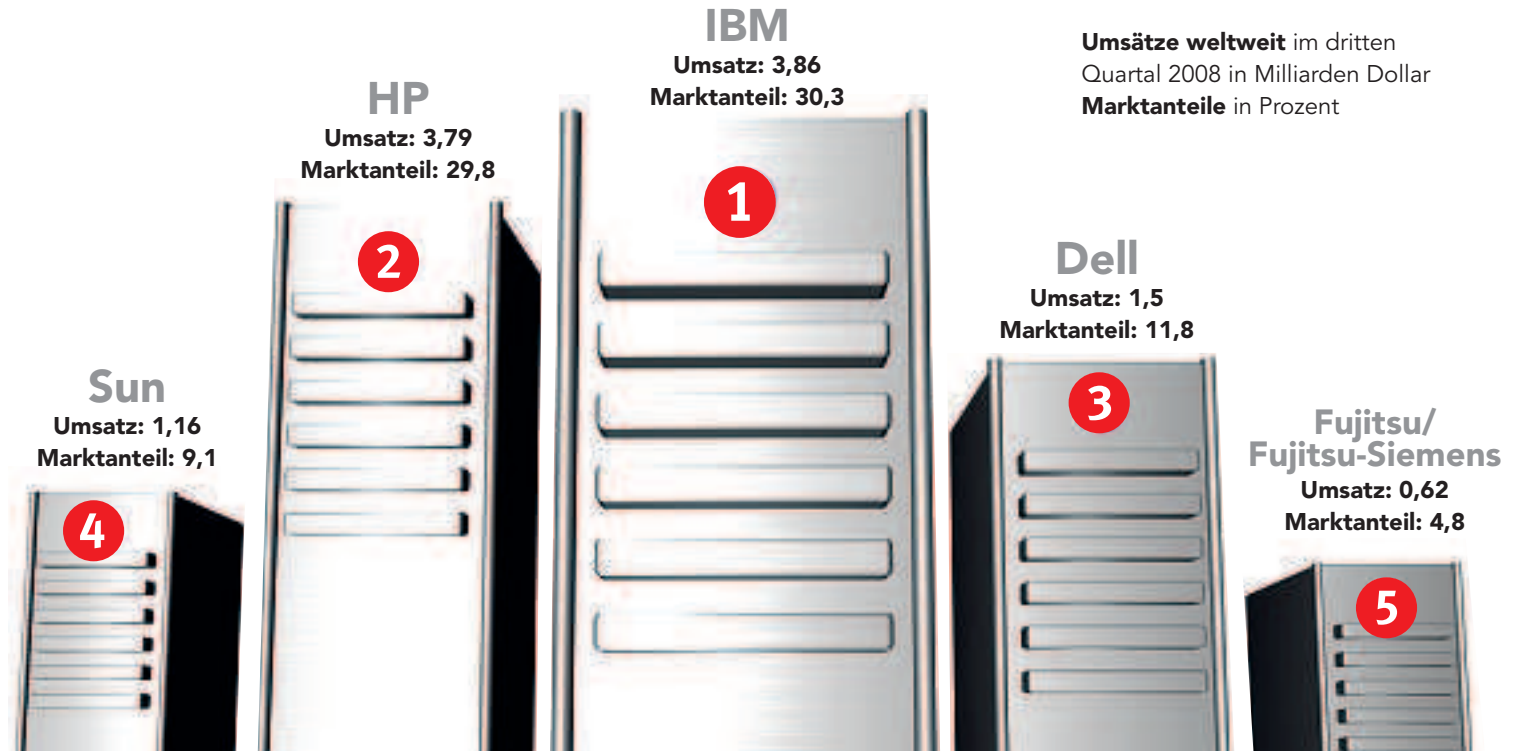
Vorstandschef von Fritsch rechnet für die CeBIT 2009 mit sinkenden Einnahmen.

Die beiden wichtigsten Messen, die CeBIT und die Hannover Messe, werden von der Krise nicht verschont bleiben, prognostizierte der Vorstandschef der Deutschen Messe AG, Wolfram von Fritsch, in einem Pressegespräch in Hannover. Wie stark die Zahl der Aussteller und die Ausstellungsfläche zurückgehe, sei angesichts der Unwägbarkeiten in der Wirtschaft derzeit nicht abzusehen.

„Die Entwicklung der einzelnen Branchen geht an uns nicht vorbei“, sagte von Fritsch. Wenige Monate vor der CeBIT im März 2009 spürten die Verantwortlichen die große Verunsicherung unter den Ausstel-

lern. „Viele Unternehmen schieben Entscheidungen über ihre Messebeteiligung auf. Die CeBIT wird auch die Folgen der weltwirtschaftlichen Konjunkturlage tragen müssen.“ Man müsse sich auf sinkende Ausstellerzahlen einstellen. 2008 konnte die weltgrößte IT-Messe rund 5800 Aussteller verbuchen. Von Fritsch: „Wir kämpfen um jedes Unternehmen und arbeiten noch intensiver an Marketing, Vertrieb und Kundenbindung.“ Für die Hannover Messe, die im April 2009 startet, sehe es besser aus. „Der Maschinenbau hat eine höhere Affinität zum Marketing-Instrument Messe“, so der Vorstandschef. (wh)

Branchenriesen dominieren den Server-Markt



Die großen **Server-Hersteller** bekamen den konjunkturellen Abschwung bereits **im dritten Quartal 2008** zu spüren. Obwohl die Anzahl der ausgelieferten Systeme um 4,4 Prozent stieg, gingen die erzielten **Umsätze** unterm Strich **um 5,4 Prozent** zurück.

① Gemessen am Umsatz heißt der Platzhirsch **im weltweiten Server-Markt** nach wie vor **IBM**. Zwar fielen die Einnahmen des Konzerns im Vergleich zum Vorjahresquartal um gut vier Prozent. Doch auch die Konkurrenten mussten Federn lassen, so dass Big Blue seinen Marktanteil von 30 Prozent halten konnte. ② **Hewlett-Packard** lieferte im Quartalsvergleich zwar elf Prozent mehr Server-Systeme aus, musste aber dennoch einen Umsatzrückgang um knapp vier Prozent verkraften. Im weltweiten Umsatz-Ranking liegen die Kalifornier damit nur noch knapp hinter dem Erzrivalen

IBM. Betrachtet man nur die Stückzahlen, steht HP unangefochten auf Platz eins. ③ Auch **Dell** verkaufte im dritten Quartal 2008 mehr Rechner. Dennoch gingen die Umsätze um gut fünf Prozent zurück. Mit rund 1,5 Milliarden Dollar erzielte Dell nicht einmal halb so viele Einnahmen wie HP. ④ Mit einem Umsatzrückgang von fast 14 Prozent trifft es **Sun Microsystems** besonders hart. Weil die Auslieferungen gleichzeitig gestiegen sind, dürfte die Java-Company stärker als die Konkurrenten unter dem allgemeinen Preisdruck gelitten haben. Im Jahresvergleich büßte Sun fast ein Prozent Marktanteil ein. ⑤ Kaum besser stellt sich die Situation für **Fujitsu** beziehungsweise **Fujitsu-Siemens Computers** dar. Nicht nur der Quartalsumsatz ging um gut sieben Prozent zurück. Auch die Zahl der verkauften Server sank um 3,8 Prozent. (wh)

Studie: WLAN schlägt Kabel

Unternehmen investieren zunehmend in die drahtlose Datenübertragung.

Marktforscher von Vanson Bourne befragten im Auftrag von Motorola rund 400 IT-Verantwortliche aus europäischen Unternehmen. 57 Prozent nannten als Hauptgrund für die verstärkte Einführung von WLANs einen strategischen Bedarf an Mobilität.

Darüber hinaus investieren die unter anderem aus Deutschland, Frankreich und Spanien stammenden Firmen in die Übertragungstechnik, um generell Bereiche mit drahtlosem

Netzzugang auszustatten (43 Prozent), bestehende kabelgebundene LAN-Lösungen aufzu-

rüsten oder zu ersetzen (36 Prozent) beziehungsweise um abgelegene Gebiete zu versor-

gen (35 Prozent). Insgesamt gehen 88 Prozent der Umfrageteilnehmer davon aus, dass ihre komplette Netzausrüstung innerhalb der nächsten drei Jahre eine drahtlose Datenübertragung unterstützen kann.

Aktuell arbeitet bereits ein Fünftel der Firmen „größtenteils“ oder „vollständig“ drahtlos. Dabei liegt Spanien im europäischen Vergleich mit 42 Prozent vorn, die deutschen Unternehmen sind mit 16 Prozent relativ vorsichtig. (mb)

