

COMPUTERWOCHE

www.computerwoche.de

INTERNET-KRIMINALITÄT

Betrug, Diebstahl, Erpressung – im weltweiten Netz blüht die Schattenwirtschaft.

Exklusivinterview mit Microsofts Kevin Turner

Der Chief Operating Officer erklärt, warum die weltgrößte Software-schmiede so massiv in das Cloud-Business drängt.

Seite 8

Prozess-Management hilft bei IT-Projekten

IT-Vorhaben scheitern trotz aller Hilfsmittel viel zu häufig. Einen Plan zu haben reicht nicht, man muss sich auch daran halten.

Seite 34

In dieser Ausgabe

Nr. 12 vom 22. März 2010

Trends & Analysen

Internet Explorer renoviert 5

Mit der nächsten Generation des Internet Explorer (IE 9) schneidet Microsoft alte Zöpfe ab und orientiert sich an offenen Standards.

Telekom enthüllt Strategie 2.0 6

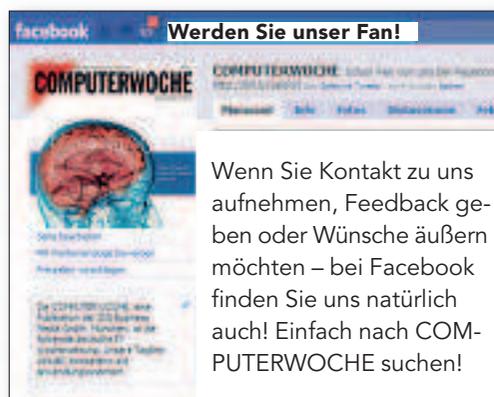
Konzernchef René Obermann setzt auf neue Wachstumsfelder wie das mobile Internet, Breitband, Unterhaltung und Cloud-Dienste.

Leistungsschub für x86-Server 7

Mit neuen Intel-Prozessoren der Serie Xeon 5600 bringen x86-Server mehr Leistung. HP, IBM, Dell und Fujitsu kündigten entsprechend ausgestattete Server-Modelle an.

Microsoft-Vize im Interview 8

Kevin Turner, nach Steve Ballmer der zweite Mann bei Microsoft, glaubt an das Cloud-Modell. Im CW-Gespräch behauptet er: „Wir erfinden Microsoft gerade neu!“



Werden Sie unser Fan!

COMPUTERWOCHE

Wenn Sie Kontakt zu uns aufnehmen, Feedback geben oder Wünsche äußern möchten – bei Facebook finden Sie uns natürlich auch! Einfach nach COMPUTERWOCHE suchen!

Titel

Internet-Kriminalität

Es gibt sie, die Web-Mafia 12

Im Internet hat sich eine Dienstleistungsbranche etabliert, die mit kriminellen Machenschaften Unternehmen, Behörden, Organisationen und Staaten gefährdet.

Schadsoftware überall 16

Security-Berater Gunnar Porada äußert sich im COMPUTERWOCHE-Interview beunruhigt über die Gefahrenlage im Web.

Die Täter 18

Bulletproof-Hoster bieten für Kriminelle ausgefeilte IT-Infrastrukturen an.



Produkte & Praxis

Kleine Helfer 22

Mit „Wink“ schnell zum Tutorial; Internet-Radio ganz einfach; Analyse-Tool für Outlook.

Beratung via Surface 24

Finanz Informatik testet interaktive und multimediale Kundengespräche an Microsofts Touchscreen-Tisch.

Virtuelle Netz-Appliance 25

Mit „ProxySG“ von Blue Coat können Außenstellen die WAN-Optimierungstechnik virtuell auf einem Standard-Server betreiben.

Das bringt SharePoint 2010 26

Eine konsequente Weiterentwicklung nennen Betatester das Upgrade der Microsoft-Plattform für die Zusammenarbeit im Unternehmen und im Web.

IT-Strategien

Angebot auf Knopfdruck 33

Eine Kombination aus Produktkonfigurator und CRM-System beschleunigt kundennahe Prozesse des Maschinenbauers Maha.

Warum Projekte scheitern 34

Der dritte Teil der COMPUTERWOCHE-Serie „Zertifikat – was nun?“ beschäftigt sich mit der Frage, wieso eine Projekt-Management-Methode noch keinen Erfolg garantiert.

Job & Karriere

Honorare stagnieren 38

IT-Selbständige verlangen im Schnitt 70 Euro in der Stunde. Nur Projektleiter und Berater taxieren ihren Marktwert höher.

Jobsuche in schwierigen Zeiten 40

Der Arbeitsmarkt ist eng. Wenn erfahrene IT-Experten einen neuen Arbeitgeber suchen, brauchen sie Instinkt und Selbstbewusstsein.

COMPUTERWOCHE.de

Highlights der Woche

So bleiben Sie compliant

Führungskräfte unterschätzen ihre eigene rechtliche Verantwortung beim Lizenz-Management.

www.computerwoche.de/1931965

Die besten Blackberry-Apps

Mit diesen Anwendungen wird Ihr Blackberry zum perfekten Business-Tool.

www.computerwoche.de/1931669

Exklusiv für Sie:

Das CIO-Mini-Abo – Jetzt testen und Insiderwissen sichern!



➔ **2 Ausgaben inklusive Prämie**
Abonnieren Sie 2 CIO-Ausgaben und freuen Sie sich über ein tolles Dankeschön

➔ **Die IT-Strategien für Manager**
pünktlich auf Ihrem Schreibtisch

➔ **Sparen Sie satte 30%**
gegenüber dem Einzelpreis von 10,80 EUR



Im Mini-Abo **30%** sparen!

Jetzt das **Mini-Abo bestellen** und eine dieser tollen **Prämien sichern!**

Bestellhotline: 0711/72 52-276

Prämien:
Mini Lautsprecher iUFO
oder MAGLITE Taschenlampe

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

www.cio.de/aboshop



CIO erscheint im Verlag DG Business Media GmbH, Lyonel-Feining-Str. 26, 80807 München, Registergericht München, HRB 99187, Geschäftsführer: York von Helmburg. Die Kundenbetreuung erfolgt durch den CIO Kundenservice, ZENIT Pressevertrieb GmbH, Postfach 810580, 70522 Stuttgart, Geschäftsführer: Peter Staudenmaier Tel.: 0711-7252276, E-Mail: shop@cio.de

Was die anderen sagen

Seiten-Spiegel

„Trotz Mahnungen aus den eigenen Reihen hatte sich Obermann in den vergangenen Jahren ganz auf den Verkauf von Anschlüssen und Handyverträgen konzentriert, um weitere Kundenverluste zu stoppen. Dadurch vernachlässigte die Telekom das Web-Geschäft und rutschte auf einen Marktanteil von gerade mal zehn Prozent ab. Tochtergesellschaften wie Immobilienscout 24 und Musicload steuern nur rund eine Milliarde Euro zum Konzernumsatz von knapp 65 Milliarden Euro bei.“

„Wirtschaftswoche“



„Für unsere Branche ist das Thema Cloud Computing ein echter Wachstumstreiber.“

Telekom-Chef René Obermann, der große Chancen für T-Systems sieht

„Die drei wichtigsten Argumente für eine zentrale IT sind Kostensenkung, Effizienzverbesserung und die bessere Kontrolle über den Betrieb. (...) Doch Zentralisierung hat auch Nachteile, möglicherweise etwa einen Verlust an Innovationskraft und eine schlechtere Unterstützung der Fachabteilungen. Gartner empfiehlt CIOs deshalb, eine hybride Strategie zu verfolgen, mit der sich die Vorteile beider Modelle nutzen und die Nachteile beherrschen lassen.“

„Computerworld“ zur IT-Konsolidierung

„Google und Intel entwickeln gemeinsam mit Sony an einer Plattform, genannt Google TV. (...) Den Partnern schwebt eine Technik vor, die es TV-Nutzern so einfach macht, Web-Anwendungen wie Twitter oder Picasa zu nutzen, als müssten sie nur den Kanal wechseln. Google will die auf Android basierende TV-Plattform für Softwareentwickler öffnen, um deren Kreativität in vergleichbarer Weise zu nutzen, wie es im Handygeschäft schon geschieht. (...) Die drei Firmen haben außerdem den Peripherieanbieter Logitech ins Boot geholt. Das Projekt läuft nach Insiderinformationen schon seit einigen Monaten. Einige Kooperationsdetails seien noch in Verhandlung.“

„The New York Times“

CW-Kolumne

Maximale Schadenswirkung

Stellen Sie sich bitte folgendes Szenario vor: Unternehmen A kämpft verzweifelt gegen Unternehmen B, ist aber weder so innovativ noch so erfolgreich.

Es gäbe die Möglichkeit, nach den in der Geschäftswelt geltenden Gepflogenheiten zu agieren. Um attraktive Produkte zu entwickeln, kann man in exzellente Mitarbeiter investieren. Man kann das Management auswechseln. Man kann sich Berater ins Haus holen. Was das Instrumentarium des Business eben so hergibt.

A könnte aber auch versucht sein, mit Hilfe global verfügbarer und kaum beweisbarer Angriffe aus dem Netz B möglichst effektiv zu schaden.

Ein Botnet zu mieten und über Zombie-PCs Schadsoftware anzubringen ist nicht schwierig (siehe Seite 12). Eine höhere Kunst ist es da schon, den Angriff so zu inszenieren, dass es aussieht, als ob er von Servern des Unternehmens B ausginge.

Sie glauben, das geht nicht? Dann sollten Sie Ihren Kenntnisstand in Sachen Web-Kriminalität schnellstens auffrischen. Die technischen Fertigkeiten, die die Web-Mafia mittlerweile entwickelt hat, sind besorgniserregend. Unisono sagen alle Experten, die sich mit dem Thema Security beschäftigen, dass die internationale

Hacker-Szene extrem professionell arbeitet. Sie geht dabei arbeitsteilig vor: Die einen entwickeln die Schadsoftware. Die Zweiten verteilen sie via Botnets. Die Dritten kassieren, verteilen das Geld und waschen es in Ländern, die gewohnten rechtlichen Verfahren nicht zugänglich sind.

Es mutet zynisch an, dass sich in der globalen Marktwirtschaft eine Dienstleistungsbranche im Internet-Untergrund entwickelt hat, die geläufige Geschäftsmodelle und perfide Techniken zu einer Einheit verschmilzt. Diese „Spezialisten“ arbeiten geräuschlos, unsichtbar, unerkannt. Ihre Spuren im Web verwischen sie bis zur Unkenntlichkeit.

Sie glauben immer noch, es gibt keine echten Gefahren im Internet? Sie werden umdenken müssen.



Jan-Bernd Meyer
Redakteur CW

Leserbriefe



CW 11/10

Die Deutsche Cloud

Aus Sicht des deutschen Mittelstands ist Scheers Vorstoß zu begrüßen (CW 11/2010, Seite 11). Studien zeigen, dass kleine und mittlere Unternehmen immer noch skeptisch sind gegenüber leistungsabhängigen Bezugsmodellen für IT. Haupt-

grund: die Datensicherheit. Es gibt gute Gründe für europäische Standards, wie sie etwa auch die Eurocloud-Initiative erarbeiten will. Aber ein deutscher Cloud-Standard wäre eine psychologische Brücke für den Mittelstand, auch neue Ansätze wie Cloud Computing zu seinem Vorteil zu nutzen.
tsprengrer via CW-Forum

Männer mit Rampensau-Gen

Wer so daherschwätzt wie die „Professorin“ der „University of Applied Sciences“ (CW 10/2010, Seite 40), hat wohl keine Ahnung von der Realität und kennt auch nicht

die Karrieren zum Beispiel von Grace Hopper sowie einer Reihe hervorragender Führungsfrauen in der IT – auch in Deutschland von der Automobilindustrie bis zu großen Zeitungsverlagen. Meine letzte „Chefin“ und Projektleiterin war allerdings eine 23-jährige Göre mit Mittlerer Reife und Banklehre, sechs Monaten Umschulung zur „IT-Expertin“ und Karrierepflege im Bett des Hauptabteilungsleiters. Dass sie heute wieder am Bankenschalter steht und Rentner betreut, ist auf keinen Fall einer Frauenfeindlichkeit zuzuschreiben.
Idur via CW-Forum

Microsoft renoviert seinen Browser



Zur Entwicklerkonferenz MIX10 in Las Vegas hat der Hersteller eine „Platform Preview“ des Internet Explorer (IE) 9 präsentiert, die mehr Offenheit verspricht.

Von Thomas Cloer*

Der IE 9 schneidet jede Menge alte Zöpfe ab – und wird deswegen auch nicht mehr auf Windows XP laufen. Die Platform Preview steht bereits zum Download bereit. Sie lässt sich parallel zu vorhandenen IE-Versionen installieren und stellt vorerst noch keinen vollwertigen Browser dar, sondern nur ein simples Fenster, in dem der aktuelle Entwicklungsstand der neuen Rendering-Engine läuft. Bei der Weiterentwicklung des IE setzt das Microsoft-Team um General Manager Dean Hachamovitch nach eigenen Angaben im „IEBlog“ auf die Zukunft des Web und von Web-Anwendungen: HTML5 und andere moderne offene Standards wie DOM und CSS3 gehören dazu.

Erste Benchmarks überzeugen

Der IE9 bekommt Hardwarebeschleunigung für HTML5-Grafik und Scalable Vector Graphics (SVG). Die Platform Preview zur MIX10 erreicht mit ihrer unter dem Codename „Chakra“ entwickelten neuen Javascript-Engine (mit separatem Hintergrund-Thread fürs Kompilieren) bereits erstaunlich gute Werte im „SunSpider“-Benchmark von WebKit und erzielt im anspruchsvollen Acid3-Test immerhin schon einmal 55 Punkte.

Silverlight 4 am Start

Microsoft Silverlight 4 gibt es ab sofort als **Release Candidate**. Die neue Version bietet laut Microsoft **umfangreiche Funktionen** für Unternehmensanwendungen, Lauffähigkeit außerhalb des Browsers und Tool-Unterstützung über **Visual Studio** und „Expression Blend“ mit Sketchflow. Auf der MIX10 gab es passend auch die Beta von **Expression Blend 4**, das unter anderem Pfadwerkzeuge zur visuellen Erstellung und Animation von Benutzeroberflächen ohne Coding enthält und neben Silverlight 4 auch das „**.NET Framework 4**“ sowie Visual Studio 2010 unterstützt.

Auch deutsche Softwareschmieden verwenden laut Microsoft-Mitteilung zunehmend Silverlight. Als Beispiele nennt der Konzern die Softwaresuite „**CAS 8**“ der CAS AG aus Kaiserslautern, die auf Windows Azure und Silverlight basierende **Cloud-Kassenlösung** „POS-Flow“ der Höltl Retail Solutions GmbH oder die Integration von Silverlight-Applikationen in SAP-Systeme über „**Web Dynpro**“ und **Netweaver**.



Beim IE 9 setzt Microsoft auf Standards, GPU-Beschleunigung und einen modernen Unterbau ohne Windows XP.

Erstaunlich, zu welchen Aussagen Hachamovitch sich mittlerweile hinreißen lässt – der Wettbewerb durch moderne Browser wie Firefox, Safari, Opera und Chrome hat bei Microsoft offenbar ein Umdenken bewirkt: „Das Ziel von Standards und Interoperabilität ist, dass dasselbe HTML-, Script- und Formatierungs-Markup auf unterschiedlichen Browsern gleich funktioniert“, schreibt der IE-Verantwortliche in dem Blogpost. „Davon, dass man keine unterschiedlichen Codepfade mehr für unterschiedliche

Browser braucht, profitiert jeder, und für Entwickler bietet dies mehr Möglichkeiten für Innovation.“

Microsoft will die Platform Preview des IE 9 voraussichtlich alle acht Wochen aktualisieren und das Feedback von Entwicklern und Testern einfließen lassen. Dies stellt eine deutliche Abkehr vom bisherigen Entwicklungsprozess und damit eine Öffnung in Richtung Community dar – das Echo im Kommentar-Thread unter der Ankündigung fällt entsprechend positiv aus.

Einen Erscheinungstermin für den fertigen IE 9 hat Microsoft noch nicht genannt. Aus Nutzersicht bleibt dabei zu hoffen, dass die Verbesserungen der Benutzeroberfläche ebenso erfreulich ausfallen wie unter der Haube.

Windows Phone und Silverlight

Am ersten Tag der MIX10 standen zuvor Windows Phone 7 Series und Silverlight 4 im Mittelpunkt (siehe Kasten). Die Keynote-Bühne in Las Vegas teilten sich zu diesem Zweck Scott Guthrie, Corporate Vice President .NET Developer Platform, und Joe Belfiore, Corporate Vice President Windows Phone Program Management, der Windows Phone 7 bereits auf dem Mobile World Congress in Barcelona erstmals der Öffentlichkeit präsentiert hatte.

Microsoft will seine bekannten Techniken und Tools mit Windows Phone 7 Series auf eine weitere Plattform ausdehnen. Entwickler sollen so möglichst einfach Applikationen für verschiedene Geräte erstellen können.

Tools zur Entwicklung von Silverlight-Anwendungen für Windows Phone 7 Series stehen ab sofort kostenlos zum Download bereit. Entwickler können Apps und Spiele demnächst über den neuen Windows Phone Marketplace vertreiben. ◀

*Thomas Cloer
tcloer@computerwoche.de



Siemens streicht 4200 SIS-Stellen

Der Konzern hat seine Pläne zur Ausgliederung der IT-Tochter veröffentlicht. In Deutschland entfällt mehr als jede fünfte Stelle.

Die Einschnitte, die Siemens nach einer außerordentlichen Sitzung des Wirtschaftsausschusses ankündigte, fallen deutlich schlimmer aus, als Arbeitnehmervertreter im Vorfeld erwartet hatten. Von 35.000 Stellen weltweit sollen bis 2011 etwa 4200 entfallen. Hierzulande führt SIS noch etwa 9700 Mitarbeiter auf der Gehaltsliste. Künftig sollen es 2000 weniger sein. Ursprünglich hatten sich Betriebsrat und IG Metall um „mehr als 1000 Jobs“ gesorgt.

Künftig wird SIS zwei Geschäftsbereiche für Outsourcing-Dienste und das branchenorientierte Lösungsgeschäft betreiben. Zurzeit gibt es noch sieben Einheiten. „Wir wollen



Christian Oecking, SIS-CEO: „Wir wollen SIS auf ein langfristig solides Fundament stellen.“

SIS auf ein langfristig solides Fundament stellen“, sagte Interims-CEO Christian Oecking.

Siemens hatte im Dezember 2009 die rechtliche Ausgliederung der IT-Sparte zum 1. Juli

2010 angekündigt. Noch in diesem Geschäftsjahr, das im September 2010 endet, sollen darüber hinaus alle Voraussetzungen dafür geschaffen werden, dass SIS als eigenständige Gesellschaft arbeiten kann. Der Siemens-Konzern stellt der IT-Sparte dazu bis 2012 zusätzliche Mittel von mehr als 500 Millionen Euro zur Verfügung. Sie sollen laut SIS dafür verwendet werden, „den Kunden noch stärker als bisher wirtschaftliche Lösungen anzubieten“. Dazu könnten auch Akquisitionen zählen.

Zudem plant Siemens Mittel für den Stellenabbau ein, denn der soll so weit wie möglich auf freiwilliger Basis und sozialverträglich vorangetrieben werden. Siemens kündigte dazu Ge-

sprache mit den Arbeitnehmervertretern an.

IG Metall und Gesamtbetriebsrat lehnen die Restrukturierungspläne ab und kritisieren, dass das vorgestellte Modell kein tragfähiges wirtschaftliches Konzept erkennen lasse.

Kritik vom Betriebsrat

Sie monieren zudem, dass die Zukunft von über 2000 deutschen Beschäftigten, die nicht in die künftige SIS wechseln können, ungeklärt sei. „Diese Arbeitsplätze einfach abzuwickeln wird der Verantwortung von Siemens für überwiegend langjährige Mitarbeiter in keiner Weise gerecht“, schimpfte der Gesamtbetriebsratsvorsitzende Lothar Adler. (jha)

Telekom enthüllt die „Strategie 2.0“

Konzernchef René Obermann setzt auf neue Geschäftsfelder, die ein Wachstum aus eigener Kraft ermöglichen sollen.

Anlässlich des Investorentags in Bonn präsentierte Obermann vergangene Woche die lange erwartete Wachstumsstrategie des Unternehmens. Unter dem Motto „Strategie 2.0“ hofft die Führungsriege vor allem auf neue Wachstumfelder wie das mobile Internet, Breitband, Unterhaltung und IT-Dienstleistungen. Sie sollen die Einbußen im Kerngeschäft spätestens in drei Jahren wettmachen und bis 2015 knapp 30 Milliarden Euro Umsatz in die Kassen spülen. Das Geschäftsmodell der Telekom und damit auch der Umsatzmix werden sich laut Obermann grundlegend verändern. Die Bonner konnten Umsatz



Binnen drei Jahren will René Obermann die Einbußen im Kerngeschäft auffangen.

und Gewinn zuletzt nur noch durch Zukäufe steigern.

Dennoch wird das klassische Telefongeschäft auch in Zukunft noch den Großteil der Erlöse ausmachen. „Wir müssen ler-

nen, mit dem sinkenden Preisniveau umzugehen“, forderte Obermann. Das Netzgeschäft bleibe ein Milliardenmarkt. Für Deutschland kündigte der Manager den Aufbau eines Glasfasernetzes bis in die Gebäude (FTTH = Fiber to the Home) an. Zu den neuen Wachstumfeldern zählt die Telekom unter ande-

rem mobile Datendienste und Dienstleistungen rund ums Festnetz wie Internet-Fernsehen (IPTV, „Entertain“), aber auch eigene Internet-Angebote wie Musik-Downloads.

Das Geschäft mit Großkunden soll ebenfalls weiter wachsen: So hofft der Konzern, im Jahr 2015 rund eine Milliarde Euro allein mit intelligenten Netzen wie Stromzählern oder der Übermittlung von Krankendaten zu verdienen. Acht Milliarden Euro Umsatz soll T-Systems mit Services im entstehenden Markt für Cloud Computing beisteuern. Obermann: „Wir wollen im Bereich IT-Services stärker als der Markt wachsen.“ (tc)

Beilagenhinweis

Vollbeilage: CA Computer Associates Intl., USA.

„Wir erfinden Microsoft neu!“

Kevin Turner, Chief Operating Officer (COO) von Microsoft, glaubt felsenfest an das Cloud-Modell – und an die Chance seines Unternehmens, auch in diesem Spiel zu den Gewinnern zu gehören.

Von Heinrich Vaske und Horst Ellermann*

CW: Sie sagen, dass Microsoft Vorreiter beim Cloud Computing sei. Gleichzeitig müssen Sie Ihr klassisches Lizenzgeschäft verteidigen. Ist Cloud eher eine Chance oder ein Risiko für Microsoft?

TURNER: Wir erleben derzeit eine Übergangsphase. Es gab mehrere solche grundlegenden Einschnitte, man denke etwa an das zentrale Mainframe-Modell, das vorherrschte, bis Bill Gates dann das erste PC-Betriebssystem schrieb. Verteilte Server-Umgebungen haben ebenfalls eine neue IT-Ära eingeleitet und natürlich das Internet. Wir glauben tatsächlich, dass die nächste große Marktveränderung Cloud-Services sind. Unser Unternehmen ist voll darauf ausgerichtet, hier eine führende Rolle zu spielen. Wenn Sie sich unser Produktportfolio ansehen, können Sie feststellen, dass wir eigentlich schon seit 15 Jahren im Cloud-Geschäft sind.

CW: Was war denn Ihr erster Cloud-Service?

TURNER: Wir haben schon seit vielen Jahren unser MSN-Business. Zu den Angeboten für Privatkunden gehören MSN, Windows Live oder unsere 400 Millionen Hotmail-User. Oder denken Sie an Xbox Live - wir zählen rund 20 Millionen Nutzer. Und dann gibt's ja auch die Windows Live Applications mit rund 500 Millionen Windows-Live-IDs.

CW: Das sind Beispiele, die eher aus dem Bereich B2C stammen. Was macht Microsoft im Bereich B2B?

TURNER: Wenn wir uns unsere kommerziellen Cloud-Services ansehen, dann gibt es Office in the Cloud mit entsprechenden Web-Apps. Auch Exchange ist in der Cloud verfügbar, dasselbe gilt für SharePoint und unsere gesamte Business Productivity Online Suite (BPOS). Wir haben in den letzten sechs Monaten allein in Deutschland

über 500 Kunden gewonnen. Das ist phänomenal! Und natürlich haben wir die Azure-Plattform, also SQL Azure, Windows Azure und die gesamte Entwicklungsplattform, in der Cloud. Unternehmen können damit Anwendungen schnell in der Cloud schreiben und bereitstellen.

CW: Das heißt, Sie nehmen Ihre traditionellen Produkte und stellen Sie entweder als Cloud-Angebote bereit oder stricken Zusatzangebote in der Cloud?

TURNER: Richtig. Wir erfinden Microsoft gerade neu! Was mir besonders gefällt: Alles, was ich Ihnen erzähle, ist keine Zukunftsvision, es ist entweder

schon jetzt oder in den nächsten 90 Tagen am Markt. Wir stecken mitten in dieser umfangreichen Veränderung, und das ist auch der Grund, warum dieses Jahr die CeBIT für uns so wichtig war: Wir haben dort den Vorhang beiseitegezogen und gezeigt, was wir in der Cloud anzubieten haben.

CW: Ist Microsoft nicht in Wirklichkeit massiv unter Druck, diesen Weg zu gehen?

TURNER: Hier geht es vor allem um Chancen! Es vollzieht sich eine faszinierende technische Revolution über alle Plattformen hinweg. Wenn Märkte sich so verschieben, muss man an vorderster Front dabei sein,

„Wenn Sie sich unser Produktportfolio ansehen, können Sie feststellen, dass wir eigentlich schon seit 15 Jahren im Cloud-Geschäft sind.“



oder man gerät in Rückstand. Wir arbeiten ja nicht erst seit gestern an Cloud Computing, wir sind schon seit einigen Jahren voll involviert. Was Sie heute hier sehen können, sind die Ergebnisse dieser Investitionen.

Das Gute daran ist, wir haben nicht großartig erzählt, wie sich Microsoft in der Cloud positionieren wird. Wir haben entschieden, damit zu warten und erst an den Markt zu gehen, wenn wir wirklich etwas vorweisen können.

CW: Cloud Computing bedeutet auch, dass Sie Ihre Kunden jetzt direkt ansprechen können. Hat das Auswirkungen auf Ihr Partner-Ökosystem?

TURNER: Unsere Partner sind unglaublich wichtig für uns. Wir bekennen uns natürlich auch im Umfeld von Cloud-Services zu ihnen. Sie werden uns unterstützen, und sie werden partizipieren. Denken Sie an die großen Telcos weltweit, an Konzerne wie Hewlett-Packard und Accenture, die mit uns zusammenarbeiten, und nicht zuletzt an die vielen lokalen Partner, die