

COMPUTERWOCHE



PLUS
8 SEITEN
Karriere für
Entwickler
16 SEITEN
ERP im
Mittelstand



Ist APPLE reif fürs Unternehmen?

*Nach dem Erfolg des iPhone
prüfen CIOs, wie der Mac-Anbieter
in ihre IT-Strategie passt.*

+++ Sun-Gründer Andreas von Bechtolsheim im Interview Seite 57 +++

Wenn E-Mails zum Risiko werden

Der laxer Umgang mit elektronischer Post kann besonders für Banken und Versicherungen gefährlich werden.

Seite 36

Programmierer müssen sich umstellen

Agile Softwareentwicklung nach dem Vorgehensmodell Scrum verändert die Unternehmenskultur und stellt neue Anforderungen an IT-Experten.

Seite 42

In dieser Ausgabe

Nr. 20/21 vom 17. Mai 2010

Trends & Analysen

EMC mobilisiert das RZ 5

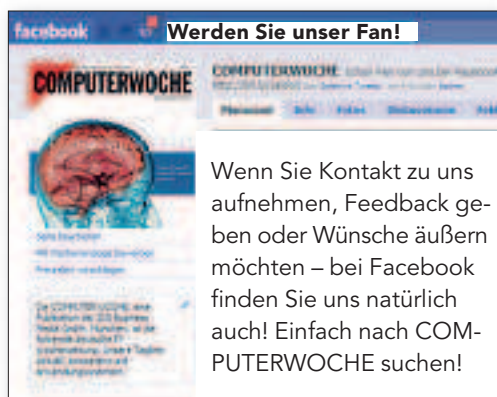
Auf der EMC World in Boston erläuterte der Speicherhersteller, wie Unternehmen mit Hilfe von virtualisierten Storage Appliances eine private Cloud einrichten können. Nicht nur virtuelle Server, sondern auch zugehörige Daten sollen sich künftig im Data Center und zwischen verteilten Rechenzentren verschieben lassen.

Servicemarkt im Umbruch 6

Das IT-Servicegeschäft läuft gut, wirft aber alte Strukturen über den Haufen. Mitarbeiter müssen sich auf den Wandel einstellen, fordert Michael Eberhardt, Geschäftsführer der Service-Sparte von Hewlett-Packard in Deutschland. Besonders gefragt seien Spezialisten mit Prozess- und Itil-Kenntnissen.

Konkurrenz für das iPad? 8

Der Suchmaschinenkonzern Google arbeitet angeblich an einem Tablet-PC nach dem Vorbild von Apples iPad.



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

Apple fürs Unternehmen

Ist Apple fit für Unternehmen? 10

Apple wird gemeinhin mit Privatkunden in Verbindung gebracht. Die aber wollen zunehmend Produkte der Steve-Jobs-Company auch in ihrer Arbeitsumgebung. Die Frage ist, wie gut Apple- und die PC-Welt harmonisieren.

Keine Ausrede mehr 16

Experten-Analyst Carlo Velten sagt, dass mit Internet-basierenden Anwendungen und Virtualisierungstrends Apple- und Wintel-Welt zusammenkommen werden.



Produkte & Praxis

Kleine Helfer 18

Cronjobs für Java-Projekte; automatisierte Build-Prozesse; praxisnahe To-do-List.

Data-Warehouse-Trends 20

Auf Tempo und Skalierung folgt Mixed Workload.

In sechs Schritten zum ECM 24

Der CW-Expertenrat sagt, worauf es bei der Projektvorbereitung ankommt.

Skype als UC-Vehikel 28

Wer noch keine umfassende Lösung für Unified Communications hat, kann mit Skype erste Schritte gehen.

CW-Topics: CRM-Initiative

Soziale Netze und mehrstufige Vertriebswege fordern Kunden-Manager heraus. Eine Verlegerbeilage ab Seite 31.

IT-Strategien

Risikofaktor E-Mails 36

Der laxer Umgang mit der elektronischen Post ist ausgesprochen gefährlich.

Was ist ein guter CIO? 38

Ein CIO hat darüber nachgedacht, was er eigentlich für seinen Job mitbringen muss.

Cloud liegt noch im Nebel 39

Die Anwender sind offenbar noch nicht so weit, wie die Anbieter sie gern hätten.

Job & Karriere

Entwickler stellen sich um 42

Agile Softwareentwicklung verändert die Kultur eines Unternehmens und erfordert eine andere Haltung aller Beteiligten.

Karriere mit Security-Tests 48

Sicherheitszertifizierungen liegen im Trend und bringen Netzadministratoren und Entwickler beruflich weiter.

COMPUTERWOCHE.de

Highlights der Woche

Die besten Websites Deutschlands

Die NEG Website Awards für Mittelständler und Kleinunternehmen sind vergeben: Wir präsentieren die 13 Landesieger.

www.computerwoche.de/1935483

Elf Ticket-Portale im Vergleich

Last-Minute-Tickets für die Fußball-WM oder das Pink-Konzert? Kein Problem!

www.computerwoche.de/1935089

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

✓ 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)

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

www.computerwoche.de/aboshop

COMPUTERWOCHE

COMPUTERWOCHE erscheint im Verlag DG 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)

Was die anderen sagen

Seitenspiegel

„Sieben von zehn Konzernen nutzen soziale Plattformen im Netz für Kommunikation und PR, rund die Hälfte für Marketing und Kundenmanagement. Im Vertrieb und Kundenservice setzt jeder fünfte befragte Konzern auf die neuen Web-Dienste. Und mehr als ein Drittel der befragten Unternehmen wollen mittels Facebook, Xing oder LinkedIn neue Mitarbeiter finden.“

„Wirtschaftswoche“ zum Thema Social Media in großen Unternehmen

„Ich habe eben intern angekündigt, dass ich Mozilla nach fünf Jahren verlassen und zu Greylock Partners wechseln werde.“



Foto: Joi Ito

John Lilly, CEO des für den Firefox-Browser zuständigen Non-Profit-Unternehmens Mozilla, wechselt das Fach

„Microsoft erwartet, dass die neue Office-Version diejenige sein wird, die in der 20-jährigen Geschichte des Produkts am schnellsten vom Kunden akzeptiert wird. Das könnte dem Unternehmen helfen, einen drohenden Umsatzeinbruch zu vermeiden und die Konkurrenz durch Googles Web-basierende Konkurrenzprodukte abzuwehren. Die Software wird derzeit von 7,5 Millionen Anwendern getestet, dreimal mehr als vorhergehende Versionen. Chris Capossela, Senior Vice President der Office Group, glaubt, dass Anwender auf die neue Office-Version genauso schnell upgraden, wie im Jahr zuvor auf Windows 7.“

„BusinessWeek.com“

„Sie wachsen in einer 24/7-Medienwelt auf, die uns mit einer Vielfalt an Inhalten und Meinungen bombardiert, von denen einige nicht sehr hoch auf der Wahrheitskala rangieren. Mit iPods und iPads und Xboxen und Playstations – ich weiß von keinem dieser Geräte, wie sie arbeiten – wird Information zu einer Zerstreung, einer Ablenkung, einer Art Unterhaltung, und nicht zu einem Werkzeug, das uns stärker und unabhängiger macht.“

US-Präsident Barack Obama vor Studenten der Hampton University, Virginia (AFP)

CW-Kolumne

Produkte – keine Religion!

Wer über Apple redet, wähnt sich gezwungen, in einen religiösen, wenigstens philosophischen Diskurs abzugleiten. Das dürfte zu einem nicht geringen Maß an der Führungsgestalt Steve Jobs liegen. Dem wird in der medialen Darstellung eine Überhöhung zuteil, die einigermaßen grotesk ist. Die Tatsache, dass jemand die Technik versteht, die seine Firma verkauft, ist ja lobenswert. Dass ein Firmenboss die Potenziale dieser Technik für neue Geschäftsfelder voraussehen kann, ist unbestreitbar bemerkenswert. Die zugegebenermaßen außergewöhnlichen Fähigkeiten des Apple-Chefs sollten aber trotzdem nicht dazu verleiten, ihn als iGott wahrzunehmen.

Das kann auch nicht im Sinn eines Steve Jobs sein. Denn bei allem Marketing-Gewese und Kultbrimborium um Apple bleibt doch eine Tatsache: Apple verkauft Produkte und keine Religion. Geräte aber kann man vergleichen, ihre Tauglichkeit für diverse Aufgaben prüfen. Bei solcher Nagelprobe nun zeigt sich, dass es Gründe für das gute Image gibt, das Apple und seine Produkte genießen.

Nun beweisen auch noch Anwender, dass sich das iPhone reibungslos an Backend-Systeme anbinden lässt. Gleiches kann man jetzt schon für das iPad sagen.

Je mehr Internet-basierende Anwendungen und Services genutzt werden, desto weniger wirken sich Inkompatibilitäten zwischen den Apple- und Wintel-Welten aus. Experton-Analyst Carlo Velten argumentiert außerdem zu Recht, dass via Virtualisierungstechnologien Rücksichten auf Besonderheiten des Mac-OS-X-Betriebssystems nicht mehr genommen werden müssen. Zudem gibt es für Apple-Rechner Lösungen, um sie an die geschäftskritischen Backend-Systeme anzufanschen.

Es wird Zeit, weniger über das Phänomen Apple und mehr über Produkte zu reden. Diese Geräte gehören auf den Prüfstand. Sind sie besser, heißt es: Kaufen! So einfach kann Religion, kann Philosophie auch sein. Nur ist es dann keine Religion, keine Philosophie mehr. Und das ist auch gut so.



Jan-Bernd Meyer
Redakteur CW

Leserbriefe



CW 19/10

Panikmache!

Zunächst bleibt festzuhalten, dass die in der Arbeit des tschechischen Teams beschriebenen Bedrohungsszenarien bereits seit vielen Jahren bekannt, also alles andere als neu sind! Weiterhin bleibt festzustellen, dass diese seit mindestens sechs Jahren bekannte (theoretische) Bedrohung „in the wild“ noch nie auftrat! Die

Bedrohung ist als eher gering einzustufen. Warum? Weil sehr viele Faktoren erfüllt sein müssen, um einen solchen Angriff überhaupt zu ermöglichen. So muss der Rechner zum Beispiel vorher bereits infiziert sein (beispielsweise über Software-Sicherheitslücken, diese werden aber von leistungsfähigen AV-Programmen abgefangen!). Es handelt sich um eine sehr theoretische und äußerst geringe Wahrscheinlichkeit, mit der hier die Ausführung von Malware ermöglicht wird. Diese Bedrohung betrifft, wenn überhaupt, dann auch nur die Selbstschutz-Mechanis-

men von Anti-Malware-Produkten und nicht die eigentliche Scannerfunktionalität. Fazit: Viel Lärm um sehr, sehr wenig!

Zwecke via CW-Forum

Die Lesermeynung bezieht sich auf den Online-Artikel „Jedes AV-Programm ist leicht zu knacken“ (www.computerwoche.de/1935844).

Bestes Tool fehlt

Warum fehlt hier eigentlich das beste Wiki-Tool Atlassian Confluence? Wir (unsere Firma) setzen es seit mehreren Jahren ein und sind mehr als zufrieden!

Torsten-Hi via CW-Forum

Die Lesermeynung bezieht sich auf den Online-Artikel „Wikis fürs Business: Dienste und Tools fürs Wiki“ (www.computerwoche.de/1932449).

EMC macht das Data Center mobil

Mit einem neuen Storage-Konzept für private Clouds sollen Unternehmen Daten und Anwendungen unterbrechungsfrei zwischen Rechenzentren verschieben können.

Von Uli Ries*

Den Kern des Konzepts bildet die Storage Appliance Vplex, die EMC vergangene Woche auf der Fachkonferenz EMC World in Boston vorstellte. Das System soll bislang nicht gekannte Funktionen in die privaten Cloud-Infrastrukturen von Unternehmen bringen: Die Technik verspricht im Zusammenhang mit Storage-Arrays die gleichen Funktionen, wie sie die Server-Virtualisierung im Zusammenhang mit Servern bringt. Virtuelle Maschinen (VM) sollen sich samt den zugehörigen Daten und Anwendungen unterbrechungsfrei zwischen Rechenzentren verschieben lassen. Dies beispielsweise, um drohenden Naturkatastrophen auszuweichen oder um besonders hardwarelastige Anwendungen in Rechenzentren auszulagern, an deren Standort die Energiekosten niedrig sind.

„Virtual Storage“

Vplex funktioniert entweder im gleichen, lokalen Rechenzentrum (Vplex Local) oder auch zwischen zwei Rechenzentren (Vplex Metro). Um die VMs zu verschieben, arbeitet Vplex sowohl mit VMwares Vmotion zusammen als auch mit Live Migration von Microsofts Windows Server 2008 R2 Hyper-V. EMC-Chef Joseph Tucci erklärte, dass eine Abstraktionsschicht den

Im Mittelpunkt des EMC-Konzepts steht die Storage-Appliance Vplex.

eigentlichen Speicherort der Daten loslöst vom Ort, an dem die auf die Daten zugreifende Anwendung genutzt und betrieben wird. Der von Intel gekommene Pat Gelsinger, heute EMCs President für Information Infrastructure Products, sprach in Verbindung mit Vplex von „Virtual Storage“.

Außerdem soll Vplex laut Gelsinger die bisher von Entwicklern und Kunden in Speichersysteme getätigten Investitionen nutzen und fördern, anstatt sie zu zerstören: Das Produkt arbeite auch mit Storage-Arrays anderer Hersteller zusammen und soll sich ohne große Anpassung oder irgendeine Betriebsunterbrechung in vorhandene Infrastrukturen eingliedern lassen.

Synchronisieren in Echtzeit

EMC will Vplex in vier Varianten anbieten, von denen jetzt zwei verfügbar sind: Neben Vplex Local und Metro sollen noch Vplex Geo (erste Hälfte 2011) und Vplex Global (Marktstart noch nicht bekannt) folgen. Die ersten beiden Varianten funktionieren im Synchronbetrieb. Das heißt, dass die Daten an allen Speicherorten jeweils in Echtzeit auf dem gleichen Stand gehalten werden. So lassen sich Anwendungen für den Benutzer völlig transparent auf verschiedene Storage-Arrays verteilen. Dabei arbeitet Vplex zusammen mit Oracle VM 2.2, Oracle Enterprise Linux, Red Hat Linux und Win-

dows sowie EMCs PowerPath.

Der Weg in die Cloud

Gelsinger und sein Chef Tucci sind sich einig, dass sich der Weg zur privaten Unternehmens-Cloud in drei Schritten vollzieht: Zuerst diene Virtualisierung den IT-Mannschaften als Mittel zum Kostensenken. Sind knapp 30 Prozent der Infrastruktur virtualisiert, profitierten auch andere Unternehmensbereiche, indem beispielsweise die Verfügbarkeit von Anwendungen erhöht werde. In einem letzten Schritt – laut EMC denkbar ab einem Virtualisierungsgrad von 85 Prozent – könnte die IT dann als Service angeboten werden: Das IT-Team offeriere die Infrastruktur dann mit verschiedenen abgestuften SLAs, die die Fachabteilungen je nach Bedarf nutzen könnten.

EMC-Kunden äußerten sich zurückhaltend zum Thema private Cloud: Am Rande der EMC World war verschiedentlich zu hören, dass viele IT-Organisationen noch reichlich Arbeit beim Virtualisieren von Servern und beim Umgang mit Techniken wie Vmotion haben. Außerdem haben viele IT-Entscheider gerade erst ihre Skepsis hinsichtlich der Zuverlässigkeit von virtualisierten Servern überwunden. An weitergehende Pläne für virtualisierte Storage-Techniken wollen viele noch nicht denken. (wh)

*Uli Ries ist freier Journalist in München.



EMC-Chef **Joseph Tucci:**
„Es wird nicht wenige, gigantische Clouds geben, sondern eine riesige Anzahl kleiner privater und öffentlicher Datenwolken.“

„Mitarbeiter müssen sich bewegen“

Im IT-Servicegeschäft verändern sich die Anforderungen an die Dienstleister. Mitarbeiter müssen sich darauf einstellen, fordert HP-Services-Geschäftsführer Michael Eberhardt.

Von Hans Königes*

CW: Sie sind ein erfahrener Experte im Service- und Outsourcing-Geschäft. Wie würden Sie die aktuelle Entwicklung beschreiben?

EBERHARDT: Der Trend zu großen, internationalen Abschlüssen setzt sich fort. Um da gut im Geschäft zu bleiben, muss man möglichst viel standardisieren, und man benötigt unbedingt große Volumina. Wir brauchen nicht über Off- oder Nearshoring für 3000 PCs zu reden, ganz anders sieht es hingegen für den Service von 30.000 Geräten aus. Probleme treten auf, wenn Prozesse nicht klar definiert und standardisiert sind.

CW: Welche Konsequenzen hat das für die Qualifikation der Mitarbeiter?

EBERHARDT: Sagen wir es mal so: Generalisten und Spezialisten werden immer gefragt sein.

CW: Das bedeutet konkreter?

EBERHARDT: Dass etwa ein Global Account Manager mit einem breiten fachlichen Know-how, ein Solution Architect oder auch ein SAP-Profi sehr gute Chancen haben. Das Gleiche gilt für gute Vertriebler oder für Oracle- und Sharepoint-Fachleute.

CW: Wer muss sich umstellen?

EBERHARDT: Vor allem Mitarbeiter mit hochautomatisierten Tätigkeiten wie Helpdesk oder Server-Monitoring. Aufgrund der hohen Standardisierung und des immensen



Michael Eberhardt, HP: „Prozesswissen und Itil-Kenntnisse sind uns wichtig.“

Kostendrucks werden solche Aufgaben am ehesten ausgelagert.

CW: Welche Bewerber haben bei Ihnen Chancen?

EBERHARDT: Ganz wichtig ist uns Prozess-Know-how und auch Itil-Wissen. Fachlich erwarten wir eine Spezialisierung, zum Beispiel als Collaboration-, Server- oder Datenbankprofi. Und schließlich spielt die Kundenorientierung eine wichtige Rolle. Im Vorteil ist zudem, wer keine Angst vor internationalen Herausforderungen hat.

CW: Wenn von Outsourcing-Deals die Rede ist, wird auch von Change-Management

gesprochen, das die emotionalen Aspekte eines solchen Geschäfts berücksichtigt. Wie sieht die Rolle des Change-Managers aus?

EBERHARDT: Der emotionale Aspekt ist eines der wichtigsten Elemente, von denen es abhängt, ob ein Outsourcing-Projekt gelingt. Die Widerstände gegen eine Standardisierung und vor allem Zentralisierung, in der lokale Mitarbeiter das Gefühl haben, dass ihnen von außen etwas auferlegt wird, können sehr groß sein. Deshalb sind in so einer Situation erfahrene Change-Manager gefragt, Personen mit mehrjähriger Berufserfahrung, gestandene Persönlichkeiten, die so ein Projekt über die erste, oft nicht ganz einfache Phase professionell begleiten.

CW: Und wie sieht es für die restlichen IT-Mitarbeiter aus?

EBERHARDT: Um es kurz zu beantworten: Wir zeigen den Mitarbeitern die Möglichkeiten auf, die sich aufgrund der Veränderungen ergeben, bieten einen Strauß an Entwicklungsmöglichkeiten, erwarten aber auch, dass die Beschäftigten sich bewegen. Konkret formuliert: Wer 20 Jahre denselben Job gemacht hat, der jetzt automatisiert werden kann, der wird erkennen, dass es damit so nicht weitergeht. Also muss er sich für neue Aufgaben qualifizieren. Unser Business bietet viele Chancen. ◀

*Hans Königes

hkoeniges@computerwoche.de



Ihre Meinung bitte!

Der gesamten Auflage der COMPUTERWOCHE liegt ein Fragebogen bei, mit dem Sie uns Ihre Meinung zu der aktuellen Ausgabe mitteilen können. Unter allen Einsendern verlosen wir ein Set für ein leistungsfähiges Heimnetzwerk von Netgear im Wert von 320 Euro.



Es besteht aus einem schnellen Wireless-N-Gigabit-Router WNDR 3700, einem dazu passenden Wireless-N-Adapter WNDA3100 (Dual Band) sowie einem Netzwerkadapter-Set Powerline AV+ 200 (HomePlug-AV-zertifiziert) zum Aufbau einer Fast-Ethernet-Verbindung über die Steckdose.

Beilagenhinweis

Beihefter: IDG Business Media GmbH, München; COMPUTERWOCHE-Beihefter „Mittelstand“.

Vollbeilage: COMPUTERWOCHE-Beilage „Performance Index“ (Leserbefragung).

Der weltweite IT-Servicemarkt schrumpft



Die IT-Dienstleister haben ein schweres Jahr 2009 erlebt. Nur die indischen Provider sind gewachsen.

Der weltweite Markt schrumpfte laut Erhebung von Gartner um 5,3 Prozent auf 763 Milliarden Dollar. Die Großen der Branche wurden besonders gebeutelt, ihr Umsatz ging stärker als der Marktdurchschnitt zurück. Nur Fujitsu konnte sich diesem Trend entziehen. Der japanische IT-Anbieter musste lediglich 0,4 Prozent Umsatzeinbußen hinnehmen und verbesserte seinen Marktanteil damit auf 3,1 Prozent.

Als Gewinner dürfen sich die indischen Provider fühlen. Ihre Geschäfte legten um 3,6 Prozent zu. Allerdings haben auch sie schon bessere Zeiten erlebt. Im Jahr 2008 verzeichneten die Inder noch einen Zuwachs von 15,8 Prozent. Sie haben die Auswirkungen der Finanzkrise sehr früh zu spüren bekommen, weil viele ihrer Kunden aus der Bankenbranche stammen.

Nach wie vor ist der Markt sehr zerklüftet. Marktführer IBM belegt lediglich 7,2 Prozent des Gesamtmarkts (Vorjahr 7,3 Prozent). Auch HP (4,3 Prozent) und Accenture (2,7 Prozent) mussten Marktanteile abgeben. Insgesamt bedienen die größten fünf Anbieter weniger als 20 Prozent der weltweiten Nachfrage nach IT-Dienstleistungen. (jha)

Tritt das Google-Pad gegen Apples iPad an?

Verizon ist Entwicklungspartner für einen Tablet-PC.

Das Vorhaben des Internet-Konzerns machte Lowell McAdam, CEO von Verizon Wireless, gegenüber dem „Wall Street Journal“ öffentlich. Der größte US-Carrier ist demnach Entwicklungspartner für einen geplanten iPad-Konkurrenten. Verizon steht unter Zugzwang, denn der Rivale AT&T ist sowohl TK-Partner für Apples iPad als auch für Amazons E-Book-Reader „Kindle“. Bereits in der Vergangenheit hat sich Verizon eng an Google angelehnt. Im letzten Jahr rührte der TK-Konzern beispielsweise die Werbetrömmel für das Motorola-Handy „Droid“, das mit Googles Betriebssystem Android arbeitet.

Details nannte McAdam nicht, beispielsweise sind Zeitplan und Hardwarepartner offen. Zudem erscheint die Rolle von Google nicht ganz klar. Offenbar haben die Partner über Möglichkeiten neuer Smartphones diskutiert. In diesem Zusammenhang sei die Idee eines Tablet-PC entstanden, sagte der Verizon-Manager. Ein Google-Sprecher kommentierte die Meldung nicht. Er verwies lediglich darauf, dass jeder Hersteller die Software nut-

zen könne, um Handys, Smartphones und andere Geräte auszustatten.

Allerdings sucht Google seit geraumer Zeit nach Wegen, das Online-Werbegeschäft auf den Markt für mobile Endgeräte zu übertragen. Mit Hilfe von Hardwarepartnern und TK-Betreibern sowie von Googles Betriebssystem

sollen leichte, mobile Endgeräte entstehen, die dieses Geschäftsmodell unterstützen.

Derweil kündigte Apple die Verfügbarkeit der iPads in Deutschland für den 28. Mai an. Die Preise beginnen bei 499 Euro für die einfache Ausführung mit WiFi-Übertragung und 16 GB Flash-Speicher.

Das Spitzenmodell mit 64 GB Speicher sowie WLAN- und 3G-Übertragung kostet 814 Euro. Interessenten können gleich die passende Micro-SIM von Vodafone oder O2 dazubestellen. Die Daten-Flatrates schlagen mit knapp 30 beziehungsweise 25 Euro pro Monat zu Buche. (jha)

