

COMPUTERWOCHE

**PLUS
24 SEITEN**

Die Zukunft der
Kommunikation

www.computerwoche.de



DESKTOP VIRTUALISIERUNG

Virtuelle Desktops auf zentralen Servern sollen die IT effizienter machen. Doch das Konzept hat auch Nachteile.

CSC propagiert die hybride Cloud

Abgeschirmte Hosting-Dienste, ergänzt um preisgünstige Services aus der öffentlichen Cloud, sollen die Unternehmens-IT optimieren.

Seite 34

Biotechnik – neue Chancen für Informatiker

Trotz Krise beschäftigt die Biotechnik-Branche immer mehr Mitarbeiter. Mit den Datenmengen wächst auch der Bedarf an IT-Profis.

Seite 40

In dieser Ausgabe

Nr. 37 vom 13. September 2010

Trends & Analysen

Oracle und HP im Clinch 5

Der einstige HP-Chef Mark Hurd heuert überraschend beim Konkurrenten Oracle an. Hewlett-Packard fürchtet Geheimnisverrat und will den Wechsel gerichtlich verhindern.

EMCs Pläne für die Cloud 6

Auf dem EMC Forum 2010 in Frankfurt am Main erklärte COO Pat Gelsinger EMCs Vision für die Private Cloud und dazu passende Produkte.

Software AG will expandieren 10

Nach den Übernahmen von IDS Scheer und Webmethods kündigt Vorstandschef Karl-Heinz Streibig weitere Zukäufe an.

IT-Champions gekürt 11

In den Räumen der COMPUTERWOCHE machten fünf Finalisten den Sieger der ersten deutschen Application-Management-Championship unter sich aus.



COMPUTERWOCHE App

Die wichtigsten Nachrichten und Fachbeiträge der COMPUTERWOCHE können Sie ab sofort auch via kostenlose iPhone-App beziehen. Laden Sie die CW-App herunter:
www.computerwoche.de/iphoneapp

Titel

Desktop-Virtualisierung

Die Zukunft von VDI 12

Die von Herstellern geschürte Euphorie um eine Virtual Desktop Infrastructure ist der Ernüchterung gewichen. Nur wenige Anwender wagen eine strategische Nutzung.

Virtuelle Desktops 16

Experten unterscheiden fünf Virtual-Desktop-Typen. Sie bieten Unternehmen nicht nur Vorteile.

Praxisbeispiele 18

Wie die Hochschule Darmstadt, die Rasselstein GmbH und die Energie Südwest AG ihre Clients virtualisieren.



Produkte & Praxis

Kleine Helfer 22

Datensicherung mit Wuala; FTP-Client für Mac-Profis; Netzmonitor von Microsoft.

Netzspeicher im Vergleich 24

Neben NAS und SAN gewinnen Verfahren wie iSCSI und FCoE zunehmend an Bedeutung. Ein Vergleich offenbart die Vor- und Nachteile der Lösungen.

Wege zur SOA-Security 28

Eine Arbeitsgruppe des SOA Innovation Lab geht das Sicherheitsthema in SOA-Umgebungen über den Enterprise Service Bus an. Damit sollen Standards entstehen.

Microsoft im Web 30

Ein Überblick über die Online-Angebote des Herstellers für Office und Server, was sie leisten und was sie kosten.

IT-Strategien

Was ist eine hybride Cloud? 34

Das Cloud-Computing-Modell wird sich in seiner Reinform möglicherweise niemals durchsetzen, so der CSC-Manager Brian Boruff. Er propagiert die „hybride Cloud“.

IT-Service-Management 36

In dem Maße, wie sich Cloud Computing verbreitet, gewinnen Standardisierung und Automatisierung der IT-Prozesse sowie SLA-Management an Bedeutung.

Job & Karriere

IT-Jobchancen in der Biotechnik 40

Die Aussichten für interdisziplinär denkende IT-Profis mit naturwissenschaftlichen Grundkenntnissen gelten als sehr gut.

Die richtige Mannschaft 42

Berater Andreas Preißing gibt sieben Tipps für die Zusammensetzung eines guten Teams.

COMPUTERWOCHE.de

Highlights der Woche

Ausgezeichnete ERP-Software

Neun Business-Applikationen haben 2010 den Open-Source-Award der InfoWorld erhalten, darunter SugarCRM, Alfresco und Drupal.

www.computerwoche.de/2352951

IFA-Highlights

Ausgewählte Produktneuheiten von der 50. Internationalen Funkausstellung.

www.computerwoche.de/2353023

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 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)

Was die anderen sagen

Seitenspiegel

„Zum Thema Private Cloud wird eine Menge Unsinn erzählt. Dessen ungeachtet ergibt das Modell Sinn, Commodity-Services auf Basis von zusammengefassten und gut verwalteten virtuellen Ressourcen bereitzustellen. Denn es hat das Potenzial, einen großen Teil der Kosten und einfachen Arbeiten in der IT einzusparen. Die Lichter im Data Center werden niemals ausgehen. Doch der Wunsch nach mehr Effizienz wurde in der Geschichte der IT schon unter Dutzenden Namen gehandelt. Private Cloud ist nur der jüngste in der Reihe.“

„InfoWorld“-Chefredakteur Eric Knorr



„Die Private Cloud könnte dem CIO eine wichtigere und vor allem dankbarere Rolle als bisher verschaffen.“

EMCs COO Pat Gelsinger

„E-Reader sind reine Lesegeräte, ein bisschen MP3-Beschallung ist nicht mehr als eine Dreingabe. Und doch bieten sie Vorteile, die zahlreiche Kunden durchaus attraktiv finden: Ihre Akkus halten ewig, ihr Schriftbild ist wie gedruckt und ihr Speicher groß genug, Hunderte von Büchern und Magazinen vorzuhalten, wenn man sich die leisten kann. Und nicht in Deutschland lebt – und wenn, dann wenigstens höchst firm ist in Fremdsprachen. Denn bisher mauerte die deutsche Verlagslandschaft gegen die Publizierung eines (...) E-Book-Angebots.“

„Spiegel online“

„Seit wenigen Tagen können die Nutzer von Google Mail ihre Post virtuell nach Bedeutung vorsortieren lassen. Die wichtigsten Briefe bekommen sie in einem gesonderten Postfach angezeigt, der so genannten Priority Inbox. Das ist vergleichbar mit einer Sekretärin, die ihrem Chef in der Hektik des Alltags immer nur die wichtigste Korrespondenz auf den Tisch legt. Dafür beobachtet Google seine Nutzer: Mit wem tauschen sie regelmäßig Nachrichten aus? Wessen Post beantworten sie schnell? Wer bleibt unbeachtet?“

„Wirtschaftswoche“

CW-Kolumne

Wer zu spät kommt

So viel ist sicher: Die Rolle der Clients im Umfeld von IT-Infrastrukturen wird sich in den kommenden Jahren deutlich ändern. Ungewiss ist allerdings, welchen Anteil an dem Wandel einschlägige Virtualisierungslösungen, insbesondere die jüngst mit viel Marketing in die Öffentlichkeit getriebene Virtual Desktop Infrastructure (VDI), übernehmen werden. Auf den ersten Blick stehen die Zeichen für Systeme zur Client-Virtualisierung gut. Analysten von Gartner und Forrester bescheinigen ihnen ein enormes Wachstumspotenzial, und die dafür ins Feld geführten Argumente leuchten ein: Im Rechenzentrum sind zentralisierte Desktops leichter zu verwalten, versprechen somit geringere Supportkosten und kürzere Reaktionszeiten, wenn es beispielsweise um das Einrichten neuer Arbeitsplätze geht. Auch eine der letzten großen technischen Hürden, die auf den reinen Online-Betrieb eingeschränkte Nutzung virtueller Clients, ist mittlerweile genommen.

Doch in die Euphorie mischen sich vermehrt skeptische Stimmen. Beachtung verdient eine Stellungnahme des Marktführers VMware, wonach die Erwartungen an das Geschäft mit VDI noch nicht erfüllt sind und weder eine technische noch eine wirtschaftliche Trendwende für diese Technik erkennbar ist. Ein Grund dafür

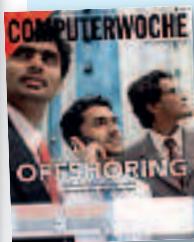
ist sicher, dass die von den Herstellern angebotenen Systeme nach wie vor funktionale Defizite für den Enterprise-Einsatz aufweisen. Besonders schmerzen dürfte aber die Anbieter, dass Firmen nicht wie erhofft eine breit gestreute, also strategische Einführung virtueller Desktops anstreben, sondern die Technik nur gezielt für Mitarbeiter bestimmter Tätigkeitsbereiche nutzen. Ein weiterer Aspekt sind die Initialkosten, die gerade für VDI im Vergleich zu anderen Varianten der Client-Virtualisierung besonders hoch ausfallen.

Damit gerät die Desktop-Virtualisierung unter Zeitdruck, denn der größte Konkurrent, das Cloud Computing, steht bereits in den Startlöchern. So prophezeien die Analysten von Experton, dass Cloud-basierende Desktops auf längere Sicht das Potenzial hätten, VDI zu ersetzen. Wenn alle Applikationen Browser-basierend aus der Wolke kommen, muss im Unternehmen eigentlich nur noch der Browser funktionieren.

Stefan Ueberhorst
Redakteur CW



Leserbriefe



CW 36/10

ders landen, werden die Geschädigten, was Sicherheit angeht, hellhörig.

R. Kluge via CW-Website

Die Lesermeinung bezieht sich auf den Artikel „Grenzenlose Mobilität braucht neue Sicherheitskonzepte“ (www.computerwoche.de/2352547).

Kein Sicherheitsbewusstsein

Das Problem mit den 20- bis 25-Jährigen ist, dass sie kein Sicherheitsempfinden haben. Nur aus Schaden wird man klug, heißt es. Da ist viel Aufbauarbeit zu leisten, denn erst, wenn sie mal gehackt wurden und ihre Daten dann, wie in dem jüngsten Welpenbeispiel, ganz woan-

Qualität statt Quantität

Ob es der Chef, ein Marketing-Mitarbeiter oder viele verschiedene Nutzer sind, die über den Firmen-Account Twitter schreiben und sich austauschen, ist alleine noch nicht entscheidend. Auch die Fixierung auf die Anzahl der Follower ist nicht immer sinnvoll, da die Qualität der Follower

wichtiger sein kann als die reine Zahl.

Hotwire via CW-Website.

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

CRM kann auch einfach sein

Die Berater stellen CRM immer noch als besonders komplex und kompliziert dar. Vielleicht bei Großkonzernen. Für KMUs gibt es schon längst CRM-Software für jeden Tag und jeden (Nicht-Profi-) Anwender.

Juhihe via CW-Website

Die Lesermeinung bezieht sich auf den Artikel „Neue Impulse für die Kundenbetreuung“ (www.computerwoche.de/2351974).

HP stemmt sich gegen Hurds Wechsel zu Oracle

Nach dem überraschenden Einstieg von Mark Hurd beim Konkurrenten Oracle hat Hewlett-Packard seinen einstigen CEO verklagt. Oracle-Chef Lawrence Ellison reagierte mit bissiger Kritik.

Hewlett-Packard befürchtet, dass Oracle durch den geschassten Firmenchef Hurd an wichtige Firmenheimnisse gelangen könnte. Nur wenige Stunden, nachdem Hurd seinen Job als Co-President neben Safra Catz angetreten hatte, verklagte HP den 53-jährigen Manager.

Hurd habe Geheimhaltungserklärungen unterschrieben, erklärte HP in einem Firmen-Blog: „HP beabsichtigt, diese Vereinbarungen auch durchzusetzen.“ Hurd, der fünf Jahre an der Spitze von Hewlett-Packard stand, hatte sich laut einem Bericht des „Wall Street Journal“ im August vertraglich zur Verschwiegenheit verpflichtet, nachdem er das Unternehmen wegen falscher Spesenabrechnungen und der Liaison mit einer externen Mitarbeiterin verlassen musste. Im Gegenzug erhielt er ein Abfindungspaket im Wert von rund 35 Millionen Dollar.

„Rachsüchtige Klage“

Oracle-Chef Lawrence Ellison reagierte mit einer bissigen Stellungnahme auf die Klageangekündigung. „Oracle hat HP lange als wichtigen Partner gesehen“, ließ der streitbare CEO verlauten. „Mit dieser rachsüchtigen Klage gegen Oracle und Mark Hurd handelt der HP-Verwaltungsrat mit äußerster Geringschätzung dieser Partnerschaft, unserer gemeinsamen Kunden sowie der eigenen Aktionäre und Mitarbeiter. Der HP-Verwaltungsrat macht es praktisch unmöglich, dass Oracle und HP im IT-Markt weiter kooperieren und zusammenarbeiten.“ Die beiden Oracle-Presidents führen maßgeblich das Tagesgeschäft, aus dem sich der 66-jährige Firmengründer Ellison weitgehend zurückgezogen hat.

Beilagenhinweis

Vollbeilagen: IDG Business Media GmbH, München, „Performance Index“ und Sonderheft „COMPUTERWOCHE Plus“.



Mit seinen Insider-Kenntnissen könne Hurd HP schweren Schaden zufügen, argumentieren die Anwälte des IT-Konzerns.

Nach der Übernahme von Sun Microsystems konkurriert Oracle nicht mehr nur mit dem deutschen Erzrivalen SAP, sondern auch mit den weltgrößten Hardwareherstellern, allen voran IBM und eben HP. Ellison machte keinen Hehl daraus, dass er Hurd gerade wegen dessen Erfahrung in diesem Segment geholt hat.

Die Klage, die HP am Dienstag vergangener Woche bei einem Gericht im kalifornischen Santa Clara einreichte, hat auch eine persönliche Note: Ellison gilt als guter Freund von Hurd und hatte den Rauswurf des Managers öffentlich kritisiert. „Das war die dümmste Personalentscheidung, seitdem die Idioten im Apple-Verwaltungsrat vor vielen Jahren Steve Jobs gefeuert haben“, schrieb Ellison im August in einer E-Mail an die „New York Times“.

„Oracle hat HP lange als wichtigen Partner gesehen“, ätzte Lawrence Ellison. Damit könnte jetzt Schluss sein.

In der Klageschrift argumentiert HP unter anderem, dass Hurd gar nicht anders könne, als sein erworbenes Wissen in die neue Position bei Oracle einzubringen. So habe er beispielsweise detaillierte Kenntnisse einer internen Studie über den Konkurrenten Oracle. Vor diesem Hintergrund soll das Gericht Hurd jegliche Beschäftigung bei einem Konkurrenten untersagen, im Rahmen derer er HP-Geschäftsheimnisse preisgeben könnte.

Wie gefährlich wird Hurd HP?

Die Erfolgsaussichten der Klage bewerten Experten unterschiedlich. „Nach kalifornischem Recht kann man niemanden davon abhalten, für einen Konkurrenten zu arbeiten“, erklärte der Bostoner Rechtsanwalt Michael Rosen.

Gartner-Analyst Kenneth Chin kann HPs Befürchtungen nachvollziehen. Beispielsweise kenne Hurd die Roadmaps für die diversen Hardwareprodukte von HP, darunter vor allem Server- und Storage-Systeme. Doch der potenzielle Nutzen solcher Informationen für Oracle sei zumindest zeitlich auf ein bis zwei Jahre begrenzt, da sich einschlägige Produktpläne änderten. Nach Chins Einschätzung werden die Kontrahenten ihren Streit schon bald im Wege eines Vergleichs beilegen. *(wh/tc)*



EMC rüstet sich für die Private Cloud

Rund 1400 Besucher kamen am 7. und 8. September zum EMC Forum 2010 nach Frankfurt am Main. Zu hören bekamen sie von COO Pat Gelsinger vor allem die Private-Cloud-Vision des Unternehmens.

Von Ariane Rüdiger*

Gelsinger formulierte auf der Veranstaltung ehrgeizige Ziele: Als einziger Anbieter eines „virtualisierten Cloud-Konzepts“ wolle EMC mit seinen VCE- (Virtual Computing Environment)-Allianzpartnern Cisco und VMware zum Marktführer bei Private-Cloud-Umgebungen werden. Die Konkurrenz biete entweder wie Google oder Amazon „Über-Clouds“ an, die dem Anwender nicht für einen sicheren Umgang mit seinen Daten und Informationen garantieren könnten, oder aber vertikalisierte Clouds, die Kunden an einen einzigen Hersteller bänden. Gelsinger nannte in diesem Kontext die Konkurrenten Hewlett-Packard und IBM.

Security in der Wolke

Die nächsten Schritte auf EMCs Weg sind erstens eine Sicherheitslösung von der Applikation bis auf die Hardwareebene. Hierzu hat die Neuerwerbung RSA erst kürzlich eine Cloud-Security-Suite vorgestellt, die mit Intels TXT-Hardwareerweiterungen für den Prozessor gepaart wird.

Anzeige



Zweitens will EMC zusammen mit VMware die Bereitstellung kompletter Services, beispielsweise E-Mail, die heute Tage und Wochen dauert, erheblich beschleunigen und von der IT-Abteilung in die Hände des Anwenders legen. Dazu dienen der bereits

Anzeige



auf der VMworld in San Francisco präsentierte vCloud Director auf Serviceebene und der Unified Infrastructure Manager 2.0 (UIM, derzeit als Betaversion angekündigt) für die darunterliegende Hardware.

Beide werden so eng miteinander verzahnt, dass die Bestellung eines Dienstes in einer bestimmten Qualität durch den Anwender auch das Hardware-Provisioning in der gewünschten Menge und Qualität anstößt. Im Gegensatz zur ersten Version von UIM integriert Version 2.0 neben Netz und Servern auch die Primärspeicher. Backup-Systeme sollen später folgen, dann ist sogar ein Durchgriff auf automatische Bestellfunktionen denkbar.

Provisioning per Mausclick

EMCs Zusammenarbeit mit SAP intensiviert sich auch durch den Dienstleister Fluid Operations. Dessen eCloud Manager erlaubt SAP-Kunden, auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene vBlock-Umgebungen der EMC-Allianz in Eigenregie und automatisiert am Bildschirm zu konfigurieren. Vor allem Mittelstandskunden mit engem IT-Beratungsbudget sollen so einen weiteren Anreiz erhalten, in vBlocks einzusteigen.

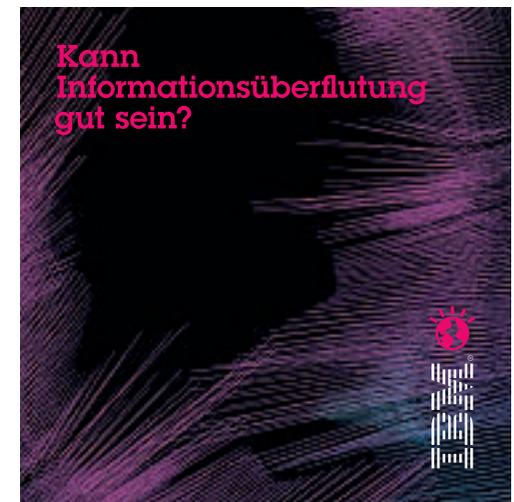
Trotz der Konzentration auf vBlocks zeigten sich auch andere EMC-Virtualisierungspartner in Frankfurt, zum Beispiel Microsoft. Anna Fetzer, Produkt-Manager

Virtualisierung des Softwaregiganten, betont: „Der Vorteil standardisierter Cloud-Umgebungen ist ihre Offenheit. Man kann mit vielen Partnern kooperieren.“

Cloud-Begriff ist Anwendern egal

Den Anwendern sind Werbebotschaften, Marken und Definitionen zur Cloud inzwischen relativ egal. „Sie kommen mit einem Problem und wollen eine Lösung. Den Cloud-Begriff führen meist wir in die Debatte ein“, berichtet beispielsweise Klaus Neuwaldt, Storage Resales Consultant bei Bull. Bei Computacenter registriert man immerhin reges Interesse an EMCs vBlock-Konzept.

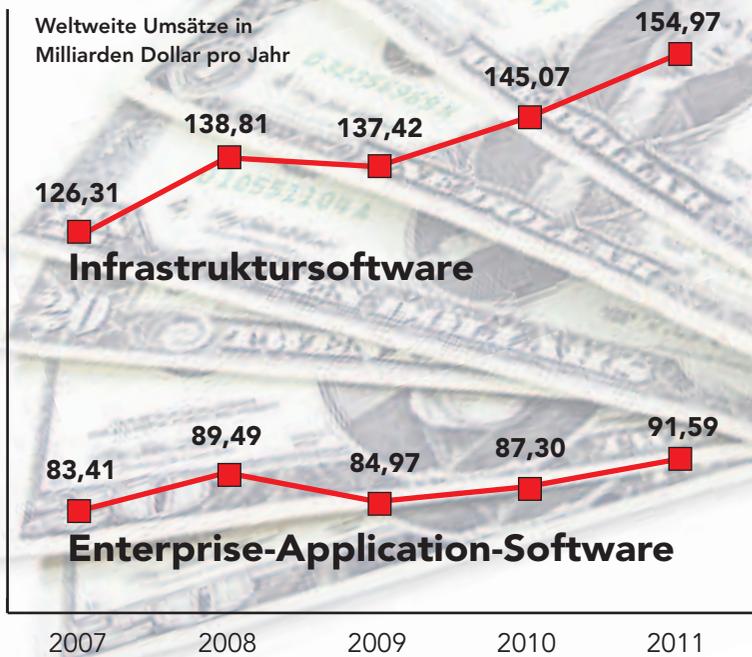
Anzeige



Für Ralf Jahnke, Geschäftsführer der Accenture GmbH, ist die Private Cloud ohnehin nur „eine clevere Vermarktung von Überkapazitäten“ und Durchgangsstation auf dem Weg zur Public Cloud. Schließlich befreie nur Letztere den Kunden von Investitionszwängen und mache ihn damit so flexibel, wie er gern sein möchte. Pat Gelsinger dagegen sieht den CIO als Profiteur des Private-Cloud-Zeitalters: „Cloud könnte ihm eine wichtigere und vor allem dankbarere Rolle als bisher verschaffen.“ (wh)

*Ariane Rüdiger ist freie Journalistin in München.

Unternehmenssoftware ist gefragt wie nie



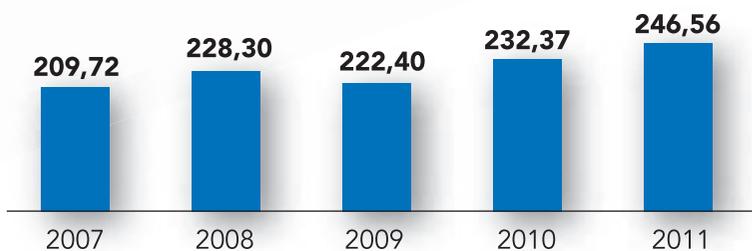
Der jüngste Gartner-Forecast prognostiziert für das kommende Jahr ein weltweites Wachstum um mehr als sechs Prozent.

Nach dem Einbruch im vergangenen Jahr erholt sich der Markt für Unternehmenssoftware zusehends. Vor allem das Infrastruktursegment legt 2010 tüchtig zu. Laut den Hochrechnungen des Marktforschungs- und Beratungsunternehmens Gartner kann es heuer eine Umsatzsteigerung von 4,5 Prozent verzeichnen. Für das kommende Jahr rechnen die Analysten sogar mit einem Wachstum von 6,8 Prozent auf insgesamt 155 Milliarden Dollar.

Nicht ganz so schnell klettern die Umsätze im Markt für Anwendungssoftware. Sie vergrößern sich laut Gartner in diesem Jahr um 3,2 Prozent und im kommenden um 4,9 Prozent, so dass sie sich 2011 auf etwa 91,6 Milliarden Dollar summieren werden.

Damit erweitert sich der Gesamtmarkt für Unternehmenssoftware in diesem Jahr um 4,5 Prozent. Im kommenden Jahr wird das Wachstum den Prognosen zufolge sogar mehr als sechs Prozent betragen. Von den erwarteten Umsatzsteigerungen sollen alle Marktbereiche etwa im selben Maß profitieren. *(qua)*

Gesamtumsätze mit Business-Software weltweit



Angaben in Milliarden Dollar; Quelle: Gartner

Hewlett-Packard gewinnt das Rennen um 3Par

Nach zweiwöchigem Wettbieten um den Storage-Spezialisten 3Par hat sich HP mit einem Kaufpreis von rund 2,4 Milliarden Dollar gegen Dell durchgesetzt.

Der Einigung war ein beispielloser Kampf vorangegangen. Fast im Stundenrhythmus hatten sich Hewlett-Packard und Dell gegenseitig überboten. Objekt der Begierde war 3Par, ein Anbieter von Systemen für die Storage-Virtualisierung. Am Ende entschied er sich für das Angebot des kalifornischen IT-Konzerns HP, der sich bereit erklärt hatte, 33 Dollar je 3Par-Aktie zu bezahlen. Dells letztes Angebot lag bei 32 Dollar.

Bereits am 16. August hatte Dell geäußert, 3Par für rund

1,15 Milliarden Dollar übernehmen zu wollen. Am 23. August konterte HP mit einem Angebot von 1,6 Milliarden Dollar. Der Bieterstreit eskalierte daraufhin. Am 2. September entschied sich der 3Par-Verwaltungsrat für die mehrmals aufgestockte HP-Offerte.

Nun muss 3Par an Dell 72 Millionen Dollar zahlen, weil sich das Unternehmen eigentlich schon mit den Texanern geeinigt hatte. Bei der mit HP vereinbarten

Übernahmesumme von 2,4 Milliarden Dollar dürfte diese Strafe aber zu verschmerzen sein.

Ist der hohe Preis gerechtfertigt?

Einige Analysten zweifeln, ob der hohe Preis für 3Par gerechtfertigt ist. Zuletzt erzielte das Unternehmen lediglich einen Jahresumsatz von 194 Millionen Dollar – und schrieb auch noch Verluste. Doch HP ging es möglicherweise vor allem darum, mit dem

Deal einem aufkommenden Konkurrenten im lukrativen Storage-Geschäft ein Schnippchen zu schlagen. Aus strategischer Sicht könnte sich der stolze Kaufpreis also durchaus lohnen.

3Par wurde 1999 gegründet und hat seinen Sitz in Fremont, Kalifornien. Die Firma gilt als Pionier des Thin Provisioning und anderer Techniken der Speicher-Virtualisierung. Sie bietet unter anderem eine geclusterte Multi-Tenant-Storage-Architektur an, die sich besonders für Cloud Computing eignen soll. *(wh)*

