

IBM findet B2B-Kunden für Cell

Für den 'Cell'-Chip gibt es ein Einsatzgebiet jenseits der Videospiegelindustrie. Das beweist ein neuer Vertrag zwischen Mercury Computer Systems und IBM. Big Blue liefert den Chip schließlich an einen Spezialisten für Radar-Visualisierung, Medizin-Bilddarstellung und Erdölvorkommen-Erkennung.

Mercury ist ein kleiner Spezialanbieter. Craig Lund, Chief Technology Officer des Unternehmens, das unter anderem für das US-Militär arbeitet, hat bei ersten Tests festgestellt, dass der Cell "um drei bis vier Mal schneller" und damit effizienter läuft. Diese Beobachtung habe die Firma bei Versuchen mit Radar-Bilddarstellung und -Datenverarbeitung gemacht. Vergleichssysteme bestanden einem Bericht des Wall Street Journal zufolge aus einem Array aus Intel-Chips. Diese Erkenntnis habe die Firma bewogen, IBM den Zuschlag zu geben.

Für IBM bedeutet dies einen großen Schritt, weil der Cell bislang vor allem Sony als Großkunden gewinnen konnte. Der Chip wird massenhaft für den Betrieb der Videospiegelkonsole Playstation 3 verwendet. Erst letzten Monat hatte IBM zusätzlich den Großkunden Apple an Intel [verloren](#), weil die Firma unter anderem unzufrieden mit der Leistung des 'Power'-Prozessors war. IBM engagiert sich jetzt entsprechend für den B2B-Kunden aus Massachusetts: 50 bis 100 IBM-Experten sollen bei Mercury den Einbau und die Adaption des Cell mit konstruieren. IBM wird außerdem Hardware für den Chip in seinem neuen Umfeld bauen.