

COMPUTERWOCHE

**DIESES
HEFT LEBT!**

**Augmented
Reality**

Seite 12

www.computerwoche.de

IT-HIGHLIGHTS 2010

*Wikileaks, das iPad, Street View –
lesen Sie alles über die wichtigsten
IT-Ereignisse des zu Ende
gehenden Jahres!*

IT-Chefs nennen ihre Trends 2010

Infrastruktur und IT-Organisation auf Effizienz zu trimmen, war eine Kernaufgabe für IT-Verantwortliche in diesem Jahr.

Seite 14

Wer delegiert, hat mehr vom Leben

Viele IT-Gründer verpassen den richtigen Zeitpunkt, eine zweite Führungsebene einzuziehen. Die Folge: Sie verzetteln sich.

Seite 42

In dieser Ausgabe

Nr. 51-52 vom 20. Dezember 2010

Trends & Analysen

Dell setzt auf die Cloud 5

Michael Dell erklärt im Gespräch mit der COMPUTERWOCHE, wie Cloud Computing die Strategie seines Unternehmens ändert. Vor allem der Mittelstand soll mit entsprechenden Angeboten adressiert werden.

Siemens verkauft SIS 6

Atos Origin wird den IT-Dienstleister des Münchner Konzerns zusammen mit einem gewaltigen Outsourcing-Auftrag übernehmen. Analysten sind über diesen Deal geteilter Meinung.

Microsoft meets Mittelstand 10

Mit neuen Versionen des Windows Small Business Server 2011 will Microsoft bei kleinen und mittleren Betrieben punkten.

Ich sehe was, was du nicht... 12

Die COMPUTERWOCHE zeigt an Beispielen, welche Möglichkeiten Augmented Reality bietet. Holen Sie Ihr Smartphone raus.



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:
<http://w.idg.de/b308L6>

Titel

Highlights
2010

Trends der IT-Chefs 14

Zum Jahreswechsel fragte die COMPUTERWOCHE IT-Chefs, was die ITK-Trends waren, die den Arbeitsalltag am wesentlichsten beeinflusst haben.

Das war 2010 18

Menschen, Projekte, Tops und Flops: Wie die IT die Menschen in Bann hielt – nicht nur wegen Wikileaks.

Ausblick in die Zukunft 22

Analysten blicken in die Zukunft. Nicht alles wird lustig.



Produkte & Praxis

Kleine Helfer 24

On-the-Fly-Verschlüsselung mit FreeOTFE; bequemes Bildschirmlineal für Pixelverliebte; Richcopy erleichtert die Datensicherung.

Jahrescartoon 2011 26

Die Redaktion hat sich entschieden: Sicherheit wird das wichtigste IT-Thema 2011. Es lebe der „Data Leakage Scanner“!

HP bedient den Lifecycle 28

Hewlett-Packards Softwareportfolio soll künftig alle Themen rund um IT-Entwicklung, -Betrieb und -Management abdecken.

Probleme mit der Datenqualität 30

Viele Unternehmen betreiben immer noch isolierte Datensilos und vergeben damit die Chance, ihre Informationen effizient zu verwalten und zu verwerten zu können.

IT-Strategien

Kennzahlen im ITSM 33

Beim IT-Service-Management spielen KPIs bislang eine untergeordnete Rolle.

Die juristische Agenda 2011 34

Auch im kommenden Jahr werden sich die CIOs wieder mit neuen rechtlichen Vorgaben auseinandersetzen müssen.

Papiertiger IT-Controlling 36

Eine Studie der Universität St. Gallen deckt Missverständnisse und Versäumnisse auf.

Job & Karriere

Zeit zum Geben 40

2011 ist das europäische Jahr der Freiwilligkeit. Viele Menschen aus der IT engagieren sich bereits ehrenamtlich.

Durchstarten mit guten Chefs 42

Wenn Startups wachsen, ist es wichtig, die richtigen Manager einzustellen.

COMPUTERWOCHE.de

Highlights der Woche

Die beliebtesten Apps 2010

In seiner jährlichen Aktion „iTunes Rewind“ gibt Apple bekannt, welche Apps für iPhone und iPad am häufigsten heruntergeladen worden sind.

www.computerwoche.de/2381811

Wo Geld verschwendet wird

An vielen Stellen ist die IT ein Fass ohne Boden. So retten Sie Ihre Budgets.

www.computerwoche.de/2357969

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

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

www.cio.de/aboshop



CIO erscheint im Verlag IDG Business Media GmbH, Lyonel-Feiningerg-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.: 0180 5 72 7252-276, E-Mail: shop@cio.de (*aus dem dt. Festnetz nur 0,14 Euro pro Minute, Mobilfunkpreise max. 0,42 Euro pro Minute)



Im Mini-Abo
30%
sparen!

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

Bestellhotline:
0180 5 72 7252-276*
(*aus dem dt. Festnetz nur 0,14 €/Minute,
Mobilfunkpreise max. 0,42 €/Minute)

Prämien:
Mini Lautsprecher iUFO
oder MAGLITE Taschenlampe

Was die anderen sagen

Seiten-Spiegel

„Bausünder könnte Googles digitaler Satellitenkarten-Weltatlas Earth teuer zu stehen kommen. Denn wer bisher ungenehmigte An- und Umbauten am Eigenheim und drumherum hinter hohen Hecken oder einem Konstrukt aus Hausfassade und Garage vor fremden Blicken zu verbergen suchte, könnte jetzt enttarnt werden. Mit Hilfe der Satellitenbilder, die Google kostenlos verfügbar macht, entdecken Baubehörden immer öfter illegale Bauten auf bislang uneinsehbaren Grundstücken.“

„Der Spiegel“



„Die drei Gründer stehen zu SAP, nicht nur als Investoren,

auch mit ihrem Herzen“

Jim Hagemann Snabe,

Co-Vorstandsvorsitzender der SAP AG, gegenüber dem „Handelsblatt“

„Unternehmen stellen sich global auf, gleichzeitig setzen sie in der IT auf Standards und Nutzen. Diese Effekte führen zu einer verlangsamten Entstehung neuer IT-Jobs. Typische IT-Berufe, etwa in Helpdesk, Netz-Management, RZ-Betrieb, Disaster Recover oder Programmierung, werden die Vereinigten Staaten verlassen oder sind schon abgewandert. Ihre Aufgaben müssen nicht mehr lokal erledigt werden. Heute kann man am Problem eines jeden Unternehmens von überall aus arbeiten.“

CIO.com interviewt Analyst

Honorio Padron von The Hackett Group

„Ich glaube tatsächlich, dass die Welt eine reine Web-Appliance (Chrome-OS-Notebook, Anm. d. Red.) vertragen könnte. Die wenigsten von uns brauchen die Monsterfunktionalität von MS Office: Das Patch-, Upgrade-, Wartungs-, Backup- und Troubleshooting-Elend bringt uns um – ganz zu schweigen von den Sicherheitsrisiken am Endgerät. Eine Web-Appliance wie das Google-Chrome-Notebook könnte für Mobile Worker mit geringen Ansprüchen genau richtig sein, allerdings unter einem großen Vorbehalt: Ein Minimum an Offline-Funktionalität ist einfach unentbehrlich.“

„Infoworld“

CW-Kolumne

Dieses Heft lebt!

Ein turbulentes Jahr 2010 geht zu Ende – das Jahr, in dem das iPad das Licht der Welt erblickte, HP-Chef Mark Hurd über eine Blondine stolperte und ein Hacker namens Julian Assange Politiker und Wirtschaftsbosse in aller Welt das Fürchten lehrte. Die SAP wechselte nach dem Supportgebühren-Desaster ihre Führungsspitze aus, die Post begab sich mit ihrem E-Postbrief auf den steinigigen Weg zur IT-Company, und – ganz aktuell – Atos Origin kauft die Siemens-IT-Sparte SIS.

In den IT-Abteilungen der Anwender ging es ähnlich aufregend zu: Was 2009 als krisenbedingte Konsolidierung begonnen hatte, setzte sich 2010 als systematische Industrialisierung der IT fort, wobei Virtualisierung auf allen Ebenen die zentrale Rolle spielte. Applikationslandschaften standardisieren, die IT-Organisation vereinheitlichen, die Geschäftsprozesse optimal unterstützen und die Rechenzentren auf Vordermann bringen, das waren Spielfelder, auf denen sich IT-Verantwortliche tummelten (siehe Seite 14).

Bei all diesen Verpflichtungen fanden manche CIOs kaum Zeit, sich mit Zukunftsthemen zu beschäftigen: Wie reif sind Cloud-Angebote, welche Vorteile bringen sie? Welche Social-Media-Strategie ist die richtige? Wie soll man mit „Bring-

your-own-Device“-Begehrlichkeiten umgehen? Und wie lassen sich Digital Natives in den IT-Apparat integrieren? Diese Themen werden unsere Leser und uns ins neue Jahr begleiten. Wir hoffen, dass wir die richtigen Antworten finden und Ihnen auch 2011 helfen können, erfolgreich Ihren Job zu machen. Doch erst einmal möchten wir Ihnen frohe Weihnachten und einen guten Rutsch in ein glückliches und erfolgreiches neues Jahr wünschen.

Zum Schluss noch ein Hinweis in eigener Sache: In dieser letzten Ausgabe des Jahres experimentieren wir ein wenig mit Augmented Reality. An verschiedenen Stellen im Heft finden Sie präparierte Grafiken, die Sie mit Hilfe Ihres iPhones oder Ihres Android-Geräts und entsprechender Software zum Leben erwecken können. Wie das genau funktioniert, erfahren Sie auf Seite 12.

Heinrich Vaske
Chefredakteur
CW



Licht ins Cloud-Dunkel – multimedial

Die COMPUTERWOCHE veranstaltet einen Webcast zu Microsofts Cloud-Plattform „Azure“.

Welche Strategie verfolgt Microsoft mit Azure? Wie können Anwender von der Infrastrukturplattform in der Wolke profitieren? Antworten gibt ein einstündiger, kostenloser Live-Webcast, zu dem wir CW-Leser am 20. Januar um 11 Uhr einladen. Besuchen Sie www.idgevents.de/webcasts und registrieren Sie sich. Rede und Antwort stehen Ihnen IDC-Analyst Thomas Meyer, Microsofts-Azure-Chef Carsten Hecht und Johann Meyer, Entwicklungsleiter bei der Knowledgepark AG.

Wer wissen möchte, wie sich so ein Webcast abspielt, dem empfehlen wir den Abruf unserer aufgezeichneten Live-Events. Darin geht es unter anderem um diese Themen:

- WAN-Optimierung, oder wie muss die Netzinfrastruktur für das Cloud-Modell aussehen?
 - Workload-optimierte Systeme, oder wie lässt sich schneller Nutzen aus IT-Investitionen ziehen?
 - Massenspeicher, oder wie effizient arbeitet Ihr Rechenzentrum?
- Webcasts der COMPUTERWOCHE sind einstündige Live-Ereignisse, an denen Sie als Besucher je nach



Bedarf auch aktiv teilnehmen können, indem Sie den Experten Ihre Fragen stellen. Inhaltlich passende Detailpräsentationen stehen kostenlos zur Verfügung. Alle Webcasts können außerdem nachträglich als Aufzeichnung abgerufen werden. (hv)

Dell baut auf die Cloud

Das Unternehmen verstärkt sein Cloud-Computing-Geschäft. Im CW-Gespräch heizt Chef Michael Dell zudem Spekulationen über einen erweiterten App Store an.

Von Uli Ries*

Dell errichtet derzeit weltweit Rechenzentren für neue Cloud-Angebote. Zielgruppe für neue, noch nicht näher beschriebene Services sollen kleine und mittlere Unternehmen sein. Diese Firmen, betonte Firmengründer und -chef Michael Dell in einem Gespräch mit der COMPUTERWOCHE, zeigten sich derzeit noch zurückhaltend, wenn es um die Migration von Daten in die Wolke gehe. Das werde sich ändern, denn Cloud Computing und Virtualisierung sind nach Dells Ansicht Lösungen, die vor allem jungen Firmen ein deutlich schnelleres Wachstum erlauben, als es ihnen bislang möglich war.

Dell-Tablet kommt 2011

Bisher beurteilt der Unternehmenslenker die Angebote allerdings zurückhaltend. Vor allem die noch nicht ausgereifte Integrationsfähigkeit der Cloud-Dienste mit vorhandenen IT-Installationen erweise sich immer wieder als Hemmschuh. Virtualisierung sei zwar deutlich weiter verbreitet als Cloud Computing. Vom massenhaften Einsatz könne aber keine Rede sein, schränkte der Manager ein.

Neben der Datenwolke setzt Dell große Hoffnungen in neue



Michael Dell, Gründer und CEO von Dell: „Wir liefern komplette Unternehmenlösungen, dazu gehören auch Storage-Systeme.“

Handy-Entwicklungen: Von den knapp fünf Milliarden weltweit verkauften Mobiltelefonen seien lediglich 200 Millionen Smartphones. Da die verfügbare Bandbreite rasant ansteige, würden neue Business-Modelle für die mobilen Computing-Plattformen möglich. Doch sein Unternehmen ist ein relativ neuer Spieler im Feld der Smartphones. Eigene Geräte wie die Modelle „Aero“ und „Streak“ sind erst kurz am Markt und können Blackberry, iPhone & Co. kaum Paroli bie-

ten. Im von Apples iPad beherrschten Segment der Tablets will Dell ebenfalls nicht lockerlassen. So soll es dem CEO zufolge im kommenden Jahr neue Tablet-Modelle geben. Über genauere Ausstattungsdetails und Preise verriet er nichts. Außerdem stehe man in Verhandlungen mit Anbietern von Inhalten für mobile Endgeräte und Herstellern von Mobil-Apps. Offenbar will Dell den eigenen, im Sommer gestarteten App-Store weiter ausbauen.

Konzentration auf KMU

Aber auch im angestammten Geschäft erwartet der Firmengründer Innovationsschübe: „Insbesondere im Mobile Computing und im Entwickeln energiesparender Komponenten sehe ich noch viel Potenzial“, zeigt sich der Manager zuversichtlich. Dell wird weiterhin ein breites Portfolio pflegen. Den begonnenen Umbau des Unternehmens von einem Hardwarehersteller hin zum Anbie-

ter von IT-Lösungen und Dienstleistungen will der Firmenchef weiter vorantreiben. Hier fügt sich auch die zuletzt übermäßige Gewichtung des Storage-Angebots etwa in der Akquisitionsstrategie ein: „Vor fünf Jahren haben wir einzelne Komponenten wie Notebooks, Desktop-PCs und Server verkauft. Heute bieten wir komplette Lösungen für Unternehmen jeder Größe an. Daher müssen wir mehr Zutaten im Angebot haben, darunter auch Storage-Systeme“, erläutert Dell das Vorhaben (siehe Kasten „Dell übernimmt Speicherspezialisten“).

Kontakte via Social Media

In der Zielgruppe der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) vermutet Dell das größte Wachstumspotenzial, immerhin gebe es in diesem Markt sehr viel mehr Abnehmer als im Großkundengeschäft. Zurzeit steuert dieser Bereich ein Drittel der Umsätze aus dem Geschäftskundensegment bei.

Um die Bedürfnisse der Kunden frühzeitig erkennen zu können, legt Dell großen Wert auf die Kommunikation via Social Media. Der Anbieter leistet schon seit Jahren technischen Support über soziale Netze. Anfang Dezember wurde zudem das Social Media Listening Command Center in Austin, Texas, eröffnet. Hier werden die sozialen Netze zentral auf Dell-relevanten Content abgehört, damit der Anbieter frühzeitig über Stimmungen informiert ist. Unternehmensangaben zufolge schlagen täglich 22.000 Beiträge über Dell oder hauseigene Produkte in den Netzwerken auf. (jha)

*Uli Ries ist freier Journalist in München.

Dell übernimmt Speicherspezialisten

Nach der gescheiterten Akquisition von 3Par im Sommer 2010 will Dell nun die **Compellent Technologies** übernehmen. Der weltweit drittgrößte Hardwarehersteller lockt die Compellent-Aktionäre mit insgesamt rund **900 Millionen Dollar** oder 27,75 Dollar je Anteilsschein. Seit Oktober 2010 hatte sich der Börsenwert des Unternehmens verdoppelt. Ursache waren anhaltende Übernahmegerüchte. Kernprodukte von Compellent sind **SAN-Lösungen** aus Standardhardware und Management-Software für schnelle Datenzugriffe, Thin Provisioning und Replikation. Zielgruppe sind mittelgroße Unternehmen.

Siemens findet Käufer für Problemfall SIS

Der Siemens-Konzern stößt seine IT-Tochter Siemens IT Solutions and Services (SIS) ab. Ob der Deal ein jahrelanges Problem löst, ist ungewiss.

Von Joachim Hackmann*

Siemens veräußert die IT-Sparte SIS für 850 Millionen Euro an Atos Origin. Nur 186 Millionen Euro zahlt der neue Eigentümer in bar, den Rest begleicht Atos Origin in Wandelanleihen und Anteilscheinen. Damit steigt Siemens bei dem französischen Dienstleister mit 15 Prozent ein und bekommt einen Sitz im Aufsichtsrat. Das finanzielle Engagement des deutschen Konzerns ist für die kommenden fünf Jahre festgeschrieben.

Die zweite wesentliche Komponente, um die Partner mittelfristig aneinanderzubinden, ist ein Outsourcing-Abkommen über mindestens 5,5 Milliarden Euro und eine Laufzeit von sieben Jahren. „Das ist einer der weltweit größten, wenn nicht gar der größte IT-Auslagerungs-Deal“, freute sich Thierry Breton, CEO von Atos Origin. Im Zuge dieses Abkommen betreibt der französische IT-Provider die IT des Dax-Konzerns und stellt wesentliche Integrationsleistungen bereit. Atos Origin übernimmt dazu sämtliche Verträge, die der Konzern mit der IT-Tochter abgeschlossen hat.

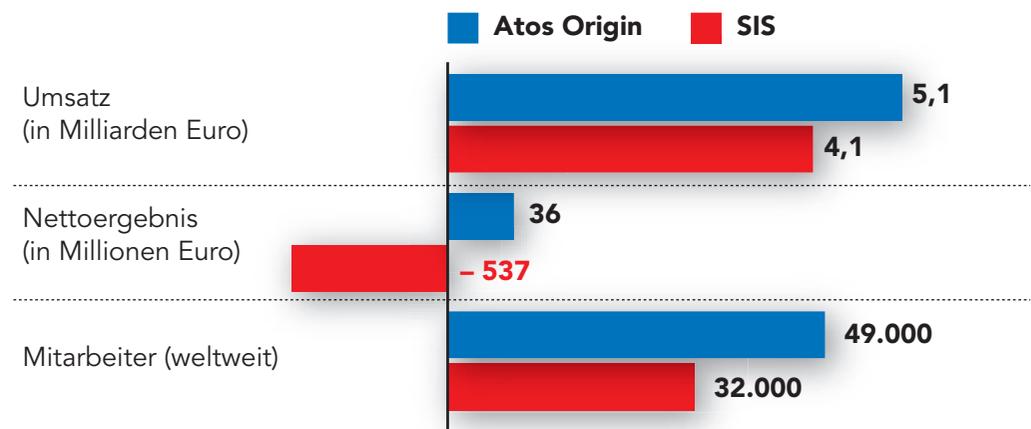
Im Juli 2011 soll SIS integriert sein

Das Gemeinschaftsunternehmen wird 78.500 Mitarbeiter beschäftigen. Rund 1750 Siemensianer bleiben jedoch auf der Strecke. Im Zuge der Integration sollen ihre Arbeitsplätze gestrichen werden. 650 Stellen davon fallen in Deutschland weg. Siemens stellt Restrukturierungsgelder in Höhe von 250 Millionen Euro bereit.

Atos Origin möchte SIS zügig integrieren. Der Fahrplan sieht vor, das Projekt bis Mitte 2011 abzuschließen. Am Ende des Prozesses soll es zwei Firmen geben: Atos SBS (Specialized Business Services) wird Services etwa für Transaktionen und Geschäftsprozess-Outsourcing (BPO) bereitstellen. Ziel ist es, mit diesem Geschäft im Jahr 2013 rund zwei Milliarden Euro einzunehmen. Atos SBS wird 11.000 Mitarbeiter beschäftigen. Das zweite Standbein wird Atos ITS (IT-Services) bilden. Hier werden

Atos Origin und SIS im Vergleich

Mit Atos Origin und SIS finden zwei große, aber nicht unbedingt starke Partner zusammen. Das letzte Ergebnis der Siemens-Tochter war verheerend. Atos Origin meldete zwar Gewinne, lieferte aber eine eher durchschnittliche Marge ab.



Quelle: Unternehmensangaben, jeweils zum Geschäftsjahresende (SIS: 30.09.10 / Atos Origin: 31.12.09)

rund 67.000 Mitarbeiter Outsourcing- und Systemintegrations-Projekte betreiben. Das prognostizierte Umsatzvolumen beläuft sich auf 7,5 Milliarden Euro.

Siemens-CEO Peter Löscher bemühte sich, die Vorteile des SIS-Verkaufs herauszustellen. „Wir haben nun die Größe, mit der wir als europäischer IT-Champion in den Wettbewerb um globale Aufträge eintreten können“, warb der CEO für das Abkommen. „Damit werden wir größere und wichtigere Deals gewinnen. Für Mitarbeiter und Kunden tun sich enorme Entwicklungsmöglichkeiten auf.“ Man trete in eine langfristige strategische Partnerschaft ein.

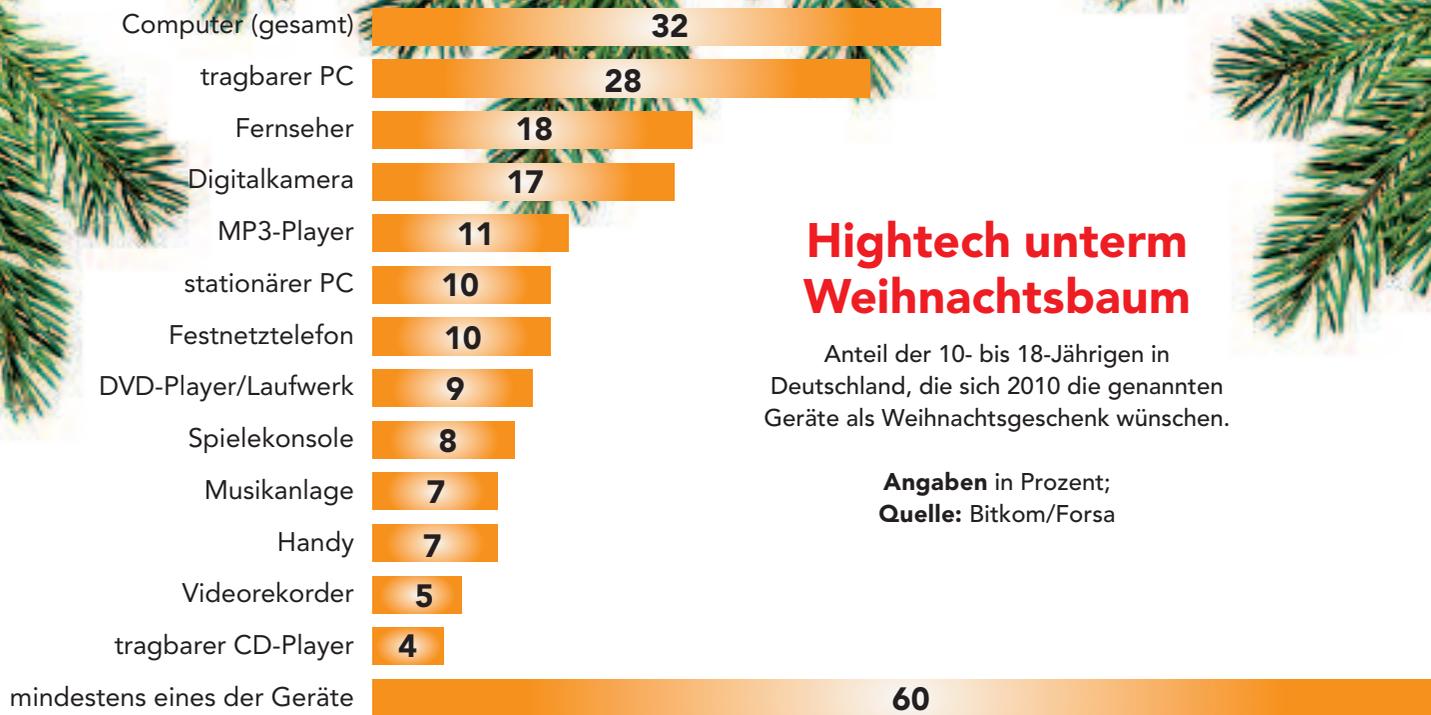
Die Historie der Siemens-Veräußerungen lässt indes nichts Gutes erahnen. Die Verkäufe der Handy-Sparte an BenQ, der Kommunikationsprodukte an Nokia, des SEN-Geschäfts an den Investor The Gores Group sowie des Telefonbereichs an die Beteiligungsgesellschaft Arques waren allesamt mit Schwierigkeiten behaftet. Fast immer zahlte der Konzern hohe Summen drauf. Auch jetzt entledigt sich Siemens eines Sor-

genkinds. SIS hat dem Konzern seit der Gründung des Vorläuferunternehmens SBS im Jahr 1995 Probleme bereitet. Im letzten Geschäftsjahr bescherte die IT-Tochter dem Konzern einen Verlust in Höhe von 537 Millionen Euro. Spätestens seit 2001, als die Vorgängerorganisation SBS von einem faulen Deal mit den britischen Sparkassen tief in den roten Bereich gerissen wurde, ist die IT-Tochter ein Sanierungsfall.

Siemens zahlt kräftig drauf

Nach dem damaligen Geschäftsführer Friedrich Fröschl versuchten sich vier weitere Chefs mit wechselnden Strategien. Bei allen Restrukturierungen blieb der nachhaltige Erfolg aus. Das Siemens-Topmanagement war zudem immer in erster Linie den eigenen Industriesparten verpflichtet. Das finanzintensive Auslagerungsgeschäft sowie das schwankende IT-Projekt-Business blieben stets ein Fremdkörper im Konzern.

Nun soll es also Atos Origin richten. Als Mitgift räumt Siemens den Franzosen hohe finanzielle Zugeständnisse ein. Der Ver-



Hightech unterm Weihnachtsbaum

Anteil der 10- bis 18-Jährigen in Deutschland, die sich 2010 die genannten Geräte als Weihnachtsgeschenk wünschen.

Angaben in Prozent;
Quelle: Bitkom/Forsa

Computer, Digitalkameras, MP3-Player, TV-Geräte und Spielekonsolen stehen auf den Wunschzetteln deutscher Teenager in diesem Jahr ganz weit oben. Einer repräsentativen Umfrage des Branchenverbands Bitkom zufolge wünscht sich jeder dritte Jugendliche hierzulande einen Computer zum Fest. Dabei stehen vor allem tragbare Rechner wie Notebooks, Netbooks und Tablets hoch im Kurs. Gefragt sind auch Fernseher (18 Prozent), Digitalkameras (17 Prozent) und MP3-Player (elf Prozent).

In der Umfrage offenbarten sich kaum Unterschiede zwischen den Wünschen von Jungen und Mädchen, berichtet der ITK-Verband. Auffallend sei darüber hinaus das Interesse der Jüngeren an Hightech-Produkten. Demnach wünschten sich in der Gruppe der 10- bis 12-jährigen 45 Prozent der über 700 befragten Jugendlichen einen Computer. „Ein eigener Computer ist heute ein fester Bestandteil der Lebenswelt von Jugendlichen“, kommentiert Bitkom-Präsident August-Wilhelm Scheer. (ba)

CeBIT hofft auf ITK-Aufschwung

Messeveranstalter setzen auf Vier-Säulen-Strategie und Cloud Computing.

Die CeBIT 2011 wird von der zunehmend positiven Stimmung im ITK-Markt profitieren“, gab sich Frank Pörschmann, Bereichsleiter CeBIT bei der Deutschen Messe AG, im Vorfeld der weltweit größten IT-Veranstaltung zuversichtlich. Die Veranstalter wollen die IT-Messe, die vom 1. bis 5. März 2011 in Hannover stattfindet, in vier Bereiche gliedern. „CeBIT pro“ präsentiert ITK-Anwendungen für den professionellen Einsatz in Unternehmen. „CeBIT gov“ spricht IT-Entscheider aus dem öffentlichen Sektor an. Im Bereich „CeBIT lab“ sollen Universitäten und Forschungsinstitute

eine Plattform finden, um aktuelle Entwicklungen vorzustellen. Ferner will die Messe mit „CeBIT life“ Lösungen und Produkte für Privatanwender zeigen. Das Leitthema 2011 soll Cloud Computing sein. Die Technik sei mittlerweile beherrschbar, sagte Pörschmann. Nun gelte es, konkrete Geschäftsmodelle und Anwen-

dungen zu entwickeln: „Cloud wird mittelfristig zu einem Paradigemenwechsel in allen Bereichen der ITK-Industrie führen.“ Zusätzlichen Auftrieb für das überarbeitete Konzept erhofft sich die Messe durch Polit- und IT-Prominenz. Eröffnen werden die CeBIT Bundeskanzlerin Angela Merkel und der türkische Ministerpräsident Recep Tayyip

Erdogan, der das Partnerland repräsentiert. Außerdem werden der IBM-Chef Samuel Palmisano und Alan Mulally, CEO des Automobilherstellers Ford, erwartet.

Die CeBIT hatte in den vergangenen Jahren zu kämpfen. Strukturelle Veränderungen im Markt sowie die Finanz- und Wirtschaftskrise machten den Hannoveranern zu schaffen. Bei den Besucherzahlen konnten die Veranstalter 2010 aber einen leichten Aufwärtstrend verbuchen. Eine Prognose für 2011 wollte Pörschmann nicht abgeben. Die Messe befinde sich noch in der Akquisephase. (ba)