

INTERVIEW

Weshalb Cloud die Zukunft gehört



Gerald Hahn

ist Vorstandsvorsitzender der Softshell AG. Er war in unterschiedlichen Managementfunktionen bei IT-Unternehmen wie Cisco, Ironport oder dem Internet-Security-Anbieter AVG tätig und verfügt über langjährige Erfahrungen beim Auf- und Ausbau eigener Unternehmen.

„Cloud Computing wird die wirtschaftlichen Strukturen so **grundlegend verändern** wie es das Internet getan hat“, **kontert** Softshell-Vorstand **Gerald Hahn** die Aussage von GfK-Analyst Dr. Rudolf Aunkofer, der findet, dass „SaaS-Konzepte noch nicht wettbewerbsfähig sind.“ Im Interview bringt Hahn seine Gegenargumente vor.

Das Interview führte **Regina Böckle**

ITB: Wird Cloud Computing durchstarten oder ein Nischendasein fristen?

HAHN: Mittelfristig wird Cloud Computing die gesamte Geschäftswelt verändern und revolutionieren. Großkunden mit hauseigenen IT-Abteilungen verwenden intern schon seit Jahren Technologien, die auf Cloud Computing beziehungsweise den Vorstufen heutiger Private Clouds aufbauen: Vor zehn-Jahren nannte man es noch ASP, später SaaS und heute Cloud Computing. Was dabei jedoch häufig übersehen wird ist die Tatsache, dass sich nicht nur der Begriff weiterentwickelt hat, sondern vor allem auch die Technologie.

ITB: Welche Rolle spielen Ihrer Meinung nach Fachhandelspartner im Cloud-Karussell?

HAHN: Die Rolle des Systemhauses ist und bleibt entscheidend für den Erfolg eines IT-Projektes. Deshalb kann prinzipiell jeder Reseller von Cloud-Services profitieren. Besonders für Fachhandelspartner oder Reseller ergeben sich neue und vor allem langfristige Verdienstmöglichkeiten.

ITB: Mit welchen Geschäftsmodellen können diese beim Kunden punkten?

HAHN: Meist sind die Kunden IT-technisch bereits bestens versorgt, was leider auch schwindende Einnahmequellen zur Folge hat. Durch die Public Cloud

können auch kleine Anbieter ihren Kunden in der Regel völlig neue Services und Möglichkeiten anbieten und ihre Umsätze so wieder steigern. Das geschieht zwar langsamer als beim Produktverkauf, da es sich um einen kontinuierlichen Service-Prozess handelt, dafür aber wesentlich planbarer und langfristiger. Der Aufbau von Private und Hybrid Clouds ist hingegen meist den hochspezialisierten Beratungshäusern und Dienstleistern vorbehalten. Auch die Liste zusätzlicher Verdienstmöglichkeiten mit SaaS- und Cloud-Services ist lang. Sie reicht von der reinen Beraterleistung über die Veredelung der Services mit eigenen Zusatzleistungen, der kundenspezifischen Anpassung von Cloud-Diensten bis hin zur Integration bereits vorhandener Daten in eine cloud-basierte Lösung.

ITB: Warum gehört Ihrer Ansicht nach Cloud Computing die Zukunft?

HAHN: Public Clouds bieten dem Mittelstand und kleineren Unternehmen die technologischen Möglichkeiten von Großkonzernen mit riesigen finanziellen Budgets und können diesen damit einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil verschaffen – ohne hohe Investitionen und Fixkosten für Hard- und Software, ohne eigene hausinterne IT-Abteilung. Und dabei geht es um mehr als nur um die

— ANZEIGE —

EXPERTENTREFFEN | FACHVORTRÄGE | HERSTELLERMESSE

IT-SECURITY & COMPLIANCE
PARTNER SOLUTION DAYS & IT-ENTSCHEIDER KONGRESS 2010

20.04. Frankfurt/Hanau
22.04. München
04.05. Düsseldorf/Neuss
06.05. Hamburg

Jetzt anmelden unter www.security-2010.de

Bereitstellung einer Applikation als Service. Es geht um einen neuen Produktionsfaktor, der dem Mittelstand aus finanziellen Gründen bisher verschlossen war.

ITB: Wo bietet Cloud Computing Unternehmen noch Potenzial?

HAHN: Zum Beispiel bei den großen Unternehmenslösungen wie ERP- oder CRM-Anwendungen. Für welches kleine Unternehmen war eine professionelle CRM-Lösung bisher tatsächlich finanzierbar? Nun kann es erstmals dringend benötigte, früher aber nicht erschwingliche Technologien einsetzen, die bisher einem Großkonzern vorbehalten waren. Eventuell lassen sich dabei sogar Kosten sparen. Cloud Computing hat das Potenzial, die wirtschaftlichen Strukturen der Welt, wie wir sie kennen, so grundlegend zu verändern, wie es das Internet getan hat und immer noch tut.

ITB: Sicherheitsbedenken werden oft als Hindernis für das Cloud-Modell genannt. Ein berechtigter Einwand oder nur Panikmache?

HAHN: Ich bin der Überzeugung, dass nicht Sicherheitsbedenken an sich, sondern ein Informationsdefizit das eigentliche Problem ist. Und das müssen die Anbieter von „In the Cloud“-Modellen gemeinsam mit privaten und offiziellen Initiativen beheben. Wichtige Aufklärungsarbeit in Sachen Sicherheit leistet schon heute die Non-Profit-Orga-

Zum Unternehmen

Die Softshell AG ist ein Spezial-Distributor für Dienstleistungen und Anwendungen in den Bereichen Cloud Computing und Software as a Service (SaaS). Das Unternehmen versteht sich einerseits als Interessenvertretung und Sprachrohr für ihre Händler gegenüber den Herstellern, andererseits als Service-Dienstleister für Hersteller.

WEB | WWW.SOFTSHELL.AG

Softshell-Portfolio

- F-Secure
- BSI-zertifizierte SaaS-Sicherheitslösungen wie Hosted Ironport Antispam
- Internet Services von Smart-NiC
- nfon
- Zaunz Publishing, Cosmoshop
- Zscaler
- Softshell-Cloud-Lösungen auf Basis unterschiedlicher Hersteller

nisation „Cloud Security Alliance“. Sie wird von Praktikern aus der Industrie geführt und derzeit von mehr als 25 Mitgliedsunternehmen unterstützt.

ITB: Für wie ausgereift halten Sie die aktuellen SaaS- und Cloud-Channel-Programme der Hersteller?

HAHN: Da trennt sich die Spreu vom Weizen: Einige Hersteller benennen ihre bereits vorhandenen Lösungen einfach um. Diese angeblich neuen Services sind indiskutabel, auch wenn nutzungsbezogen abgerechnet wird. Echte SaaS- und Cloud-Modelle hingegen definieren sich über die Technologie. Es existieren bereits viele ausgereifte Angebote, die halten, was sie versprechen.

ITB: Wie hoch schätzen Sie die Wahrscheinlichkeit ein, dass Hersteller direkt an den Endkunden gehen?

HAHN: Die Erfahrung der vergangenen 15 Jahren zeigt, dass dies immer wieder passieren kann. Die meisten Hersteller wählen für ihre SaaS- und Cloud-Services aber bewusst einen Zwischenanbieter, denn dies ist für sie auf Dauer ebenfalls profitabler. Eine Möglichkeit für den Reseller, sich vor dem direkten Vorgehen der Hersteller zu schützen, besteht darin, über einen auf Cloud-Services spezialisierten Distributor wie etwa Softshell zu gehen. Solche Distributoren können über die Masse an Kunden Vereinbarungen mit den Herstellern aushandeln, die denen eine direkte Adressierung der Endkunden untersagt. □