

Wege der Software-Nutzung

Vor allem kleine Unternehmen profitieren von Cloud Computing

Die Analysten sind sich längst einig: Cloud Computing wird die Software-Nutzung in gleichem Maße verändern wie das Internet unsere Kommunikationsgewohnheiten. Während bei anderen technologischen Innovationen häufig nur die großen und finanzstarken Unternehmen profitieren, können durch Cloud Computing insbesondere auch kleine Firmen ihre Wettbewerbsfähigkeit steigern. Sie können Software als Service aus der Cloud beziehen oder – wie viele Internet-Start-ups – direkt in der Cloud ihre Dienste entwickeln und bereitstellen.

Über 40% Wachstum erwartet

Den Marktforschern der Münchner Experton Group AG zufolge ist Cloud Computing kein „Hype“ mehr, sondern praktische Realität in deutschen Unternehmen. Bereits 2010 haben die deutschen Unternehmen mehr als 1,1 Mrd. EUR in Cloud-Technologien, -Services und -Beratung investiert. Nach Analysen und Prognosen der Experton Group werden die Wachstumsraten im Bereich Cloud Computing von 2010 bis 2015 im Durchschnitt bei jährlich über 40% liegen. Neben Infrastructure und Platform as a Service wächst vor allem der Bereich Software as a Service, der allein im letzten Jahr schon ein Volumen von rund 440 Mio. EUR hatte. Dies liegt zum einen an der breiten Verfügbarkeit der Softwarelösungen wie E-Mail, Collaboration, CRM, Finanzbuchhaltung, Projektmanagement etc., zum anderen an der einfachen Einführung und am kostengünstigen Betrieb.

Neue Möglichkeiten

Die Open-Xchange AG, deren Wurzeln in und das Entwicklungsteam aus Olpe stammen, hat die Möglichkeiten frühzeitig erkannt, die das Internet auf die Software-Nutzung haben wird. Heute ist das Unternehmen mit über 25 Millionen Nutzern und 100% Wachstum in diesem Geschäftsbereich der weltweit führende Technologielieferant für cloudbasierte E-Mail- und Groupware-Lösungen. Daneben entdecken Systemhäuser und Systemintegratoren wie die Kölner Bull GmbH, die bislang vom Verkauf von Hardware, Software-Lizenzen und Projekt-Dienstleistungen lebten, Cloud Computing als neues Geschäftsfeld, welches ihnen kontinuierliche Einnahmen liefert.

Minenfeld für Wagniskapital

Anders als der Bereich E-Commerce bietet der Cloud-Markt nur eine sehr überschaubare Anzahl an Investitionsmöglichkeiten für Venture Capital-Geber. Die Gründe dafür sind einfach: Ein Start-up braucht schon einen sehr genauen „Bauplan“ und einen langen finanziellen Atem, um Cloud-Software bis zur Produktreife zu entwickeln. Im Falle von Open-Xchange wurden mehr als 14 Mio. EUR Kapital eingeworben, unter anderem von eCapital aus Münster, BayBG und Baytech aus München und einer Reihe prominenter Business Angels, wie z.B. dem ehemaligen CEO der Suse Linux AG, Richard Seibt. Wäre das Einbringen von Kapital und die Entwicklung zur Produktreife geschafft, bliebe noch die Herausforderung der Vermarktung in einem neuerdings stark umkämpften Markt, den auf der einen Seite Software- und Internetgiganten wie Microsoft und Google mit ihrer Marketing-Power bearbeiten, auf der anderen Seite die IT-Giganten IBM, HP und Oracle mit ihren etablierten Kundenbeziehungen in die Unternehmen. Natürlich gibt es auch immer wieder erfolgreiche Investments und Exits in diesem Bereich wie die Übernahme der Frankfurter visionapp AG durch die Allen Systems Group (ASG) im April 2011. Doch ist den erfolgreichen Anbietern im Cloud-Markt eines gemeinsam: Sie sind den Kinderschuhen schon entwachsen. ■

Zum Autor



Rafael Laguna leitet seit Januar 2008 als Vorstandsvorsitzender die Open-Xchange AG, die er 2004 mitgründete. Er arbeitete mehr als ein Jahrzehnt als Geschäftsführer und Gesellschafter in verschiedenen Software-Unternehmen, bevor er ab 2000 auch als Technologie-Investor und Berater für Venture Capital-Fonds tätig wurde.