



„Wir liefern PC- und Web-Komponenten“

Ray Ozzie, Chief Software Architect bei Microsoft, erläutert die neue Web-Fokussierung seines Hauses.

CW: Mit Windows Azure haben Sie den Einstieg in das Cloud-Computing angekündigt. Das weckt Erinnerungen an die .NET My Services, damals auch Hailstorm genannt, die 2001 vorgestellt wurden, dann aber scheiterten. Warum sollte der große Umschwung in Richtung Web-basierende Softwareinfrastrukturen nun gelingen?

OZZIE: Der Sturm ist vorbei, nun ist der Himmel blau. Hailstorm beruhte auf einer Reihe guter Ideen, allerdings haben wir damals einige Probleme völlig unterschätzt. So wurden wir heftig für das Konzept eines zentralen Identitäts- und Daten-Managements kritisiert, bei dem sich alle Nutzer hätten anmelden müssen. Wir haben daraus gelernt, dass vernetzte Cloud-Systeme dezentral aufgebaut sein müssen, mit of-

fenen Datenformaten und föderierten Repositories. Wir wollen uns darauf konzentrieren, Services mit hoher Verfügbarkeit und Bandbreite bereitzustellen, die Daten hingegen bleiben in

Anzeige

COMPUTERWOCHE 25. November 2008
München, IDG
Konferenzzentrum

**POWER
SEMINAR**

Unified Communications
Kommunikation aus einem Guss

www.idgevents.de/ps-uc
Service-Hotline 089-36 08 68 79

©-08-81

der Hand der Kunden. Gegenüber der Hailstorm-Ära haben sich aber auch einige Rahmenbedingungen verändert. Damals gab es für Web-gestützte Services kein Geschäftsmodell.

Heute hingegen lässt sich so etwas zum Beispiel mit Werbung refinanzieren.

CW: Wie hat man sich ein Internet-Betriebssystem vorzustellen?

OZZIE: Für Betriebssysteme gibt es viele Definitionen, aber lassen Sie es mich mit folgender Analogie versuchen: Wenn Sie heute am PC mehrere Programme wie Word, Photoshop oder Autocad laufen haben, nimmt Ihnen das Betriebssystem die gesamte Verwaltung der Ressourcen ab - von der Rechenleistung über den Arbeitsspeicher bis zur Festplatte. Das neue Betriebssystem in der Wolke leistet Vergleichbares, indem es beispielsweise einzelne Prozesse über das Netz auf entfernte Computer verteilt. Als Anwender oder Administrator installiert man ein solches Programm in der Wolke, anschlie-

Bend kümmert es sich selbsttätig darum, auf wie viele Maschinen es verteilt werden muss, wie es unter Antwortzeit- und Latenzaspekten installiert sein darf und wie die Lastverteilung zu bewältigen ist.

CW: Welchen konkreten Nutzen haben Unternehmen von diesen IT-Modellen?

OZZIE: Für Unternehmen öffnet sich dadurch eine neue Sichtweise auf die IT. Heutige Server-Umgebungen sind komplex, man muss sie konfigurieren und verwalten, das Personal dafür ist teuer. In einer Cloud-Umgebung brauchen sich Firmen nicht mehr

Beilagenhinweis

Teilbeilage: Sigs Datacom, Troisdorf.

mit Fragen zu beschäftigen, wie man etwa einen eigenen Hochleistungsrechner aufbaut, ein Netz installiert oder eine hoch skalierende Website entwickelt. Stattdessen laden sie einfach ihre Software, den Rest erledigt das Cloud-System. In fünf bis zehn Jahren wird sich niemand mehr vorstellen können, wie wir ohne diese Art von Computer überhaupt arbeiten konnten.

CW: Nun sind solche Ideen ja nicht ganz neu, Anbieter wie Google, Amazon oder Salesforce.com bieten heute bereits Software as a Service an.

OZZIE: Ganz klar, wir befinden uns hier in einem Wettbewerb mit einer Vielzahl von Anbietern. Cloud-Windows steht für unsere Sicht der Dinge, wie man diese Services anbieten kann. Ich denke, dass wir als Anbieter aus mehreren Gründen attraktiv für die Kunden sein werden. Einer davon ist das Thema Service-Level-Vereinbarungen. Gerade größere Unternehmen wollen sich keinem Provider ausliefern, der im Falle von Störungen weniger zu verlieren hat als sie selbst. Hinzu kommt unsere Erfahrung mit Applikationen, die bis zu Hunderten Millionen Anwendern skalieren.

CW: Googles Erfolg beruht auf einem einfachen Geschäftsmodell mit Werbung und Web-Applikationen. Nun haben Sie angekündigt, zukünftig auch stärker auf Werbung zu setzen. Wollen Sie sich langsam von Ihrem traditionellen Lizenzgeschäft verabschieden?

OZZIE: Wir sind überzeugt davon, dass es für Software unterschiedliche Geschäftsmodelle gibt – je nach Marktsegment, in dem man sich bewegt. Unternehmen beispielsweise erwerben heute Software entweder als Li-

zenz, oder sie mieten sie auf Basis von Verträgen. Werbung wird in diesem Umfeld als störend empfunden. Die gleiche Software wiederum verkaufen wir an Konsumenten in Form eines Pakets. Auch mit werbefinanzierten Modellen haben wir bereits einige Erfahrungen gesammelt, wie Sie an unserem MSN Messenger sehen können. Wir experimentieren hier auf einigen Feldern, um zu lernen, wo Werbung funktioniert und wo nicht. Als weitere erfolgversprechende Erlösquelle betrachten wir auch die transaktionsbasierte Nutzung etwa im Mobilfunk mit Inhalten oder kleinen Appli-

„PCs haben weiterhin ein riesiges Potenzial.“

kationen. Entsprechende Infrastrukturen bauen wir gerade für uns und unsere Entwicklungspartner auf. Es kommt darauf an, das richtige Modell für den richtigen Markt zu finden.

CW: Haben Sie mit Azure und den Office Web Applications das Ende des traditionellen Rich-Client-PC eingeläutet?

OZZIE: Nein. Was Sie hingegen künftig verstärkt von

Was wird aus Groove?

Microsoft hat mit den Office-14-Applikationen auch neue **Web-Collaboration-Funktionen** vorgestellt. Dass das bislang wenig bekannte Office Groove damit seine Existenzberechtigung verliert, kann sich sein Erfinder Ray Ozzie erwartungsgemäß nicht vorstellen:

„Ich kann Ihnen versichern, dass Groove in zukünftigen Office-Versionen eine sehr **zentrale Rolle** spielen wird – und zwar im **Zusammenhang mit Sharepoint**. Derzeit setzen es viele Unternehmen ein, um Sharepoint-Bibliotheken auch offline unterwegs bearbeiten zu können. Im Moment kann ich nur so viel verraten, dass wir beträchtliche Investitionen aufgebracht haben, um Groove noch besser in Sharepoint zu integrieren.“

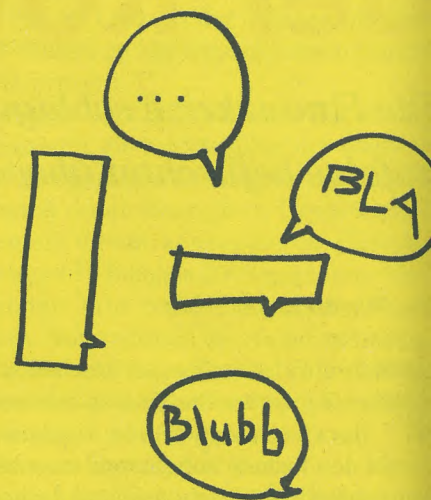
uns sehen werden, sind Multi-Client-Anwendungen, die sowohl auf dem PC als auch im Web und auf Mobiltelefonen laufen. Das entsprechende Office-14-Beispiel haben wir bereits gezeigt, ein weiteres ist die Windows-Live-Fotogalerie. Es geht darum, die jeweils spezifischen Stärken des PC, des Webs und des Handys zu nutzen. Allerdings erfordert das auch bei den Entwicklern ein Umdenken. Sie müssen ihren Horizont erweitern und verstehen, dass wir die gesamte Plattformbreite unterstützen.

CW: Aber der PC wird an Bedeutung verlieren?

OZZIE: Wir sind nach wie vor fest davon überzeugt, dass der PC ein riesiges Potenzial besitzt, für das der Kunde beim Kauf bewusst bezahlt. Unsere Aufgabe ist es, dieses Potenzial zu nutzen, indem wir zunächst den Teil der Applikation liefern, der auf den PC gehört. Dazu gibt es nun auch die entsprechende Web-Komponente. Da aber Web-Applikationen im Bedienkomfort den PC-Programmen unterlegen sind, besteht der Trick darin, den jeweils richtigen Teil der Applikation für die entsprechende Plattform zu finden. (ue)

Das Interview führte **Wolfgang Miedl**, freier Fachautor in Erding bei München.

Nicht unser Beratungsstil!



→ Das Produzieren von heißer Luft überlassen wir anderen. Stattdessen konzentrieren wir uns lieber auf Ihre Bedürfnisse.

Wir bringen Ihre IT auf den Punkt: mit innovativen Strategien, durchdachten Lösungen und kompetenten Teams aus über 2.000 Mitarbeitern weltweit. Als eines der Top 10 IT-Beratungs- und Systemintegrationsunternehmen in Deutschland bietet Ihnen die Unternehmensgruppe msg systems integrierte Lösungen auf Basis von Standard- und Individualsoftware für die Branchen Versicherungen, Finanzdienstleistungen, Automotive und Gesundheitswesen.

www.msg-systems.com

.consulting .solutions .partnership

msg
systems