

# Steve Ballmer wirbt um Partner für die Cloud

*Auf dem Kölner Strategy Summit bemühte sich Microsofts CEO um gute Stimmung bei den Partnern, die den Cloud-Geschäftsmodellen noch skeptisch gegenüberstehen.*

Von **Wolfgang Miedl\***

**A**usgerechnet in einen der seltenen Deutschland-Besuche von Steve Ballmer platzte die Hiobsbotschaft, dass sein Unternehmen erstmals Einbußen bei Quartalsumsatz und Gewinn gegenüber dem Vorjahr hinnehmen musste. Auf dem Software Strategy Summit in Köln hielt sich das anwesende Management jedoch nicht lange mit Geschäftszahlen auf. Stattdessen präsentierte es den 800 teilnehmenden Partnern ein breites Themenspektrum – von Anschubhilfen für das lahmende Geschäft bis zu aktuellen Produktstrategien. Vor allem aber rührte man kräftig die Trommel für neue und für zukünftige Cloud-Computing-Offerten.

Zur Eröffnung der Veranstaltung versuchte Bitkom-Vizepräsident Heinz-Paul Bonn im Stil einer „Ruck“-Rede, die Bedeutung der IT in Krisenzeiten zu unterstreichen: „Die IT-Industrie braucht keine Abwrackprämie, sie ist selbst ein Konjunkturprogramm.“ Darüber hinaus erörterte er die enormen Umwälzungen in der IT-Industrie durch Internet-basierende Services. Für

deutsche Anbieter sieht er hier ein großes Potenzial, sofern sie sich der Technik öffnen: „Cloud Computing ist im positiven Sinn ein erschütterndes Paradigma, das der IT ganz neue Perspektiven erschließt. Da 70 Prozent unseres Bruttoinlandsprodukts über Services erwirtschaftet werden, sehe ich die deutsche IT-Industrie gut gerüstet für kommende Services-Geschäftsmodelle.“

## **Erschütterndes Cloud Computing**

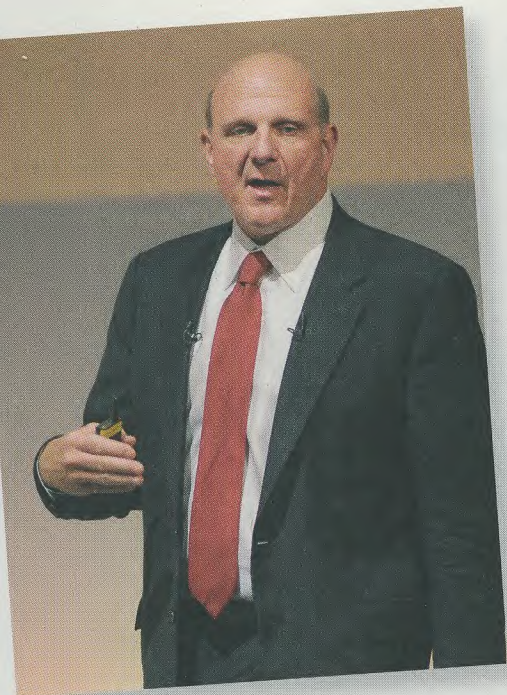
Dies unterstrich Wolfgang Brehm, Direktor des Microsoft-Partnergeschäfts, der die einschlägigen neuen Angebote für Partner und Kunden präsentierte. Hierzu zählt zunächst die jetzt freigegebene „Business Productivity Online Suite“. Firmenkunden haben damit die Möglichkeit, Exchange Sharepoint Online, Office Communications sowie Office Live Meeting anstelle einer bisher üblichen Vor-Ort-Installation nun als gehosteten Cloud-Service über das Netz zu beziehen.

Vorgestellt wurde auf der Konferenz auch ein erweitertes Mittelstandsprogramm mit Rabatten und Finanzierungshilfen, mit denen

man Unternehmen in der angespannten Lage bei IT-Investitionen unter die Arme greifen möchte. Kunden mit Open-License und Open-Value-Lizenzen erhalten dabei einen Nachlass von zehn Prozent auf bestimmte Produkte. Zudem wollen die Redmonder den Kunden mit einer Null-Prozent-Finanzierung für die CRM- und ERP-Produkte auch bei IT-Projekten unter die Arme greifen.

Als letzter Redner betrat Steve Ballmer die Bühne. Zum Einstieg gab er zunächst seine Analyse der Krise zum Besten: „Privatpersonen wie Unternehmen haben zu lange mit Hilfe von billigen Krediten über ihre Verhältnisse gelebt.“ Bei seiner Prognose für die nächsten Jahre blieb er zurückhaltend: „Vielleicht haben wir die Talsohle erreicht, vielleicht aber erst in zwei Jahren. Wir sollten uns jedenfalls darauf einstellen, dass wir nicht über Nacht wieder das alte Niveau erlangen werden, und daher auf der Basis der jetzigen Lage die zukünftigen Geschäfte planen.“

Gemäß dem Veranstaltungstitel legte der Microsoft-CEO anschließend einige strate-



um daraus maßgeschneiderte Lösungen entwickeln zu können. Die Tabellenkalkulation Excel soll in diesem Zusammenhang gar zu einem Vielzweck-Modellierungstool mutieren - mit Einsatzszenarien in Branchen wie Finanzdienstleistungen oder Fertigungsindustrie.

Schließlich stellte sich Ballmer einigen Fragen, die der Fürther Softwareunternehmer Damir Tomicic stellvertretend für die deutschen Partner vortrug. Auf welche Abrechnungsmodelle Microsoft im Bereich Cloud Computing setze, war eine davon. Ballmer antwortete, dass er bei Konsumenten von werbefinanzierten Konzepten ausgehe, bei mittelständischen Anwendern erwarte er Abrechnungsmodelle über Hoster, Dienstleister oder Telekommunikationsunternehmen, während Konzerne direkt mit Microsoft abrechnen würden.

Nach seiner Meinung zum Konkurrenten Google und dessen Geschäftsmodell befragt, äußerte sich Ballmer kritisch: „Google macht ein gutes Geschäft mit Werbung, aber sie haben keine Plattform, und ihre Cloud-Angebote sind nicht geeignet für Enterprise-Applikationen. Google probiert viele Dinge aus, wir machen viele Dinge.“

### Noch keine Cloud-Geschäftsmodelle?

Das Thema Cloud Computing zog sich wie ein roter Faden durch die Veranstaltung. Ob der Markt dafür allerdings schon reif und die Anwender bereit dazu sind, stehe auf einem anderen Blatt, kommentierte Peter Burghardt, Geschäftsführer des Kasserler Analystenhauses Techconsult: „Aus Sicht der Anbieter fehlen für Cloud Computing immer noch die überzeugenden Geschäftsmodelle. Da hier die Lizenzentnahmen wegfallen, kann sich dieses Geschäft nur über das Erschließen neuer Kundensegmente lohnen.“ Dies sei bis heute aber keinem SaaS-Anbieter durchschlagend gelungen, weshalb diese Firmen entgegen ihren Marketing-Aussagen das Thema auf kleiner Flamme kochten und sich mit dem Vertrieb zurückhielten. Dass sich Microsoft mit seiner Software-plus-Services-Strategie schrittweise dem Cloud-Thema nähert, hält Burghardt für konsequent - zumal die Redmonder dabei stets die Weiterentwicklung der Partner im Auge behalten müssten.

Unternehmensanwender jedenfalls sieht der Analyst als die Gewinner dieser Entwicklung: „Heute benötigen Unternehmen bei jeder Problemstellung individuelle Unterstützung vom IT-Anbieter. Zukünftig aber werden sie viele Funktionen in standardisierter Form aus der Wolke beziehen können.“ ◀

\*Wolfgang Miedl ist freier Fachjournalist in Erding bei München.

gische Ziele des Unternehmens dar. Mit Blick auf die Unternehmenskunden unterstrich er erneut die Cloud-Aktivitäten mit den zukünftigen Systemplattformen Windows Azure und SQL Azure. Allerdings schränkte er ein: „Gemessen an den Bedürfnissen der Business-Anwender sind wir damit noch etwas früh dran. Der Tag ist aber absehbar, an dem Lösungsanbieter Geschäftsanwendungen über Azure-Services bereitstellen und Anwender damit produktiv arbeiten können.“

### Geschäftsanwendungen mit Azure

Office möchte er als Basis für Geschäftsanwendungen weiter etablieren. So sollen Entwickler noch umfassenderen Schnittstellenzugriff auf die Bürosuite erhalten.

### Microsoft-Abonnements

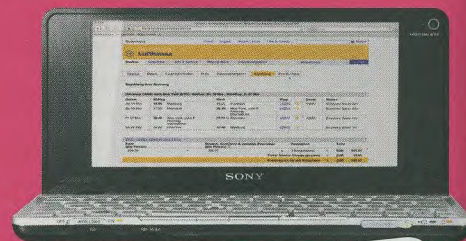
Microsoft macht Ernst mit seiner Software-plus-Services-Strategie und bietet ab sofort seine Server-Produkte Exchange, SharePoint, Office Live Meeting und Office Communications als gehostete Dienste zur Miete an. Abgerechnet wird hierbei auf Abonnement-Basis zu folgenden Preisen pro Nutzer und Monat:

- Exchange Online: 8,52 Euro,
- SharePoint Online: 6,18 Euro,
- Office Communications Online: 2,13 Euro,
- Office Live Meeting: 3,83 Euro.

Darunter gibt es noch die „Deskless-Worker“-Versionen von Exchange und SharePoint für Anwender mit geringer PC-Nutzung, die nicht den üppigen Funktionsumfang der Vollprodukte benötigen. Der Preis dafür beträgt 1,70 Euro.

Nehmen Sie Ihr Büro einfach mit: mit dem Sony VAIO VGN-P11Z.

- 8"-LCD-Bildschirm und 640 Gramm leicht
- Windows® Vista™ zur leichten Integration ins Firmen-Netzwerk
- Nutzung von Multimedia-Inhalten ohne Hochfahren des Betriebssystems möglich
- Perfekte Netzqualität



Nur

599,-€\*

im Tarif web'n'walk Connect L

Mehr Informationen unter der T-Mobile Kurzwahl 2828, im Telekom Shop, beim Telekom Partner Business oder unter [www.t-mobile.de/business](http://www.t-mobile.de/business)

... T-Mobile ...

\*Angebot gilt bei Abschluss eines 24-Monats-Vertrages im Tarif web'n'walk Connect L mit einem monatlichen Grundpreis von 39,95 € brutto. Gilt nur in Inland mit unbegrenztem Nutzungsvolumen für paketvermittelten Datenverkehr im Mobilfunknetz von T-Mobile. Ab einem Datenvolumen von 5 GByte pro Monat wird die Bandbreite im jeweiligen Monat auf maximal 64 kbit/s (Download) und 16 kbit/s (Upload) beschränkt. Die Nutzung von VoIP, Instant Messaging und Peer-to-Peer-Verkehren ist ausgeschlossen. Die Flatrate kann nicht für W-LAN und nicht für Verkehren über den BlackBerry®-APN genutzt werden. Nicht in Verbindung mit MultiSIM buchbar. Eine Weiterveräußerung sowie unentgeltliche Überlassung des Dienstes an Dritte sind unzulässig. T-Mobile behält sich vor, nach 24 Uhr jeweils eine automatische Trennung der Verbindung durchzuführen. Das Angebot ist befristet buchbar bis zum 30.06.2009.