Cloud, die Nebelkerzen der Hersteller

„Cloud, Cloud, Cloud“ Ich kann es bald nicht mehr hören. Man hat den Eindruck das wieder ein neues Buzzword aus der Marketingmühle über alle Kommunikationskanäle auf uns eindrescht. Wäre alles wie immer, könnte ich warten bis der Verbalhurrikane an mir vorüber gezogen ist. Aber in den letzten Monaten habe ich die operationale Entwicklung und die offenen ( halboffenen ) Strategien der Hersteller genau beobachtet. Es ist vieles noch im Anfangsstadium oder Fehlerhaft, aber die grundsätzlichen Möglichkeiten oder Vorteile werden von allen Mitspielern im Markt anerkannt. Und genau in dieser Einigkeit liegt die Gefahr der Cloud. Falls es einem später einmal nicht passt, werden keine Ausweichreaktionen möglich sein.

Die Cloud ist ja auch keine wirklich neue Idee. In der Historie haben wir uns in den Teilbereichen schon mit ASP und SOA beschäftigt. Diese Entwicklungen waren aber nicht ausgereift, nicht von allen Unterstützt und trafen auf unfertige Infrastrukturen. In der makroökonomischen Struktur herrscht ein ideales Klima für die Cloud. Sie gedeiht besonders gut in gesättigten Volkswirtschaften. Denn dort ist der Drang zur Konsolidierung und Optimierung besonders groß, da auf normalem Wege kein nennenswerter Produktivitätsfortschritt oder Umsatzwachstum zu erzielen ist.

Um die Folgen der Cloud besser abschätzen zu können, werde ich nun eine kleine Bestandsaufnahme ohne Bewertung durchführen. Die einzelnen Punkte werde ich dann versuchen in eine zukünftige Entwicklung zu projizieren und diese zu bewerten. Apple eröffnet nun einen App-Store für iMacs und wird damit seine Strategie der Verbindung von Inhalt, Provider und Endpunkt fortsetzen. Die Vorgaben für Entwickler in diesem Store sind nochmals erheblich verschärft worden. Und als letztes Gedankenspiel möchte Apple die Simcard fest integrieren. Microsoft betreibt seinen Shop nun auch bei Amazon. Und wer über BPOS hinaus bedient werden will, wird bald auf Office 365 als komplettes Onlinepaket treffen. Dies ist eine Variante des Office-Pakets, bestehend aus den Standard-Office-Programmen (Word, Excel, Powerpoint, etc.), SharePoint Online, Exchange Online und Lync Online. Die nächste Version vom kleinen SBS ( Aurora ) wird Exchange nur noch als Cloudservice kennen. Adobe, Microsoft, Oracle versuchen Ihre Businesslizenzen als Mietmodelle durchzudrücken, die keinerlei Eigentumsrechte beinhalten. Alle zusammen und Gegeneinander lassen momentan eine Prozessflut zum Thema Softwarepatente auf die Gerichte los. Was es für Entwickler bedeutet, wenn sich triviale Softwarepatente (z.B. Patent auf Klickreihenfolgen oder 1Klick Shopping ) durchsetzen, kann sich jeder vorstellen. Man ist plötzlich gezwungen einfache Workflows zu verkomplizieren oder Lizenzgebühren zu zahlen. Kann ich aus diesen Einzelereignissen zum jetzigen Zeitpunkt eine Gefahr für mein Geschäftsmodell ableiten? Ja, denn wenn ich all die kleinen Punkte sammle, dann ist das Ergebnis für die Zukunft mehr als erschreckend. Wie lange die Entwicklung dauern wird hängt sicherlich von verschiedenen Faktoren ab. Aber egal ob es 5 oder 10 Jahre brauchen wird, ich muß mit der Entwicklung leben und mein Geschäftsmodell daran strategisch ausrichten.

Was droht uns denn nun in meiner Zukunft. Makroökonomisch sehe ich bei den Cloudprovidern ( hier gleichzusetzen mit den universellen, multinationalen Konzernen ) die gleiche Entwicklung wie Sie uns schon bei den Providern oder am Strommarkt vorgeführt wurde. Nach einer kurzen Phase des Booms, wo auch viele neue ( meist kleine ) Marktteilnehmer auftauchen, folgt eine heftige Phase der Konsolidierung. Dort gilt dann fressen oder gefressen werden. Am Ende steht ein Oligopol, das zwar dem Verbraucher Vielfalt vorgaukelt, sich aber intern monopolistisch verhält. Dies hat weitreichende Folgen für das Angebot im Markt. Die Anbieter haben den Versuch von Apple und Co., die Kombination von Inhalt, Verteiler und Endpunkt zu kontrollieren, perfekt umgesetzt. Im Laden gibt es nur noch PC-Boxen, die man je nach Provider mit verschiedenen Verträgen betanken kann. So gibt es Office-, Game- oder Entertainmentpakete im 24 Monat Abo. Den PC gibt es für 1 € mit Vertrag. Zuhause stecke ich das neue Gerät in die XDSL-Buchse und über meine persönliche Kennung wird das Gerät automatisch betankt. Es gibt zwar noch freie Geräte, aber mangels freier Software, kann ich keine kommerziellen Produkte mehr nutzen. Denn die kleinen Softwarehersteller mußten in den letzen Jahren erfahren, daß es Ohne ein Listing in den namhaften App-Stores nicht mehr möglich war, nennenswerte Stückzahlen zu verkaufen, oder wurden von Patentklagen überzogen. Beim Providerwechsel gibt es die gleichen Horrorgeschichten ( nur noch schlimmer ) wie heute. Da aber die Daten in der Claud liegen, ist die Erpressbarkeit der kleinen Kunden ( Privat und SMB ) noch erheblich gewachsen. Die private Datenspeicherung ist seit der letzten Gesetzgebung im Sinne der VG-Wort unbezahlbar geworden. Die Klientel ist nun völlig in der Hand der großen Cloudprovider. Durch die Anpassung meines Geschäftsmodells ( große Kunden in der Strategieberatung und Individualprogrammierung ) habe ich mich über Wasser gehalten. Denn nur für die großen Kunden haben sich die Heilsversprechen der Cloud ( intern wie extern ) erfüllt. Sie können Ihre IT-Ressourcen flexibel gestalten und sehr schnell an die Marktentwicklung anpassen. Sie verfügen durch Ihre Größe über die Möglichkeit mit den Providern auf Augenhöhe sprechen, und sind durch die private Cloud im eigenen Rechenzentrum unabhängiger.

Aber für viele Kollegen und auch Distributoren wird diese Entwicklung das Aus bedeuten. Denn egal wie die Entwicklung genau verlaufen wird, werden wir uns auf radikale Veränderungen einstellen müssen. Jeder sollte schon heute überlegen, ob er eine Entwicklung ( wie die von mir prognostizierte ) mit seinem Geschäftsmodell überleben wird. Wie ich bereits im 1. Abschnitt erwähnt habe, wird die Vogel Straus Taktik diesmal wohl nicht funktionieren. Auch sehe ich keine Möglichkeit die großen Anbieter durch Protest von dem einmal eingeschlagenen Weg ( MS steckt 90% seiner Resourcen in die Cloudentwicklung ) abzubringen. Die möglichen Gewinne sind einfach zu verlockend. Wer mir nicht glaubt, sollte mal Umfragen unter Pferdezüchtern, Händlern und Fuhrwerksbetreibern vor etwas mehr als 100 Jahren zum Thema Automobile lesen. Auch wenn die Cloudanbieter momentan noch Kreide fressen und mit Dumpingpreisen und Provisionen ködern, bleiben Sie die Wölfe und wir die Geißlein. Ob die beschriebene Entwicklung eintrifft wird die Zukunft zeigen, aber ich nehme in den letzten Monaten am Markt massive Versuche in die von mir beschriebene Richtung war.