



WERBEN, KAUFEN UND VERKAUFEN IM INTERNET

e-commerce

MAGAZIN

02/2011 Februar/März 2011

D 9,50 € CH 17,75 sFr A 10,00 € L/B 10,00 € NL 10,00 €

Thomas Strohe,

Gründer und Vorstand von Intergenia,
gründete schon mit 15 Jahren seine erste
Hosting-Firma.

Im e-commerce magazin erzählt er, warum
Networking in der Branche so wichtig ist.

Special Logistik & Fulfillment im E-Commerce

Virtuelle Güter – eine reelle Sache?

Zukunft der Suchmaschinen

Big G und Konsorten: Experten
formulieren ihre Trendvisionen.

Payment

Cross Border Payment – auf was
sollte man hier achten?

Webhoster

Vertipper-Domains – warum sollte
man sie ebenfalls registrieren?

DREI FRAGEN – FÜNF ANTWORTEN

Wie sehen Web-Hoster den Markt? Welche Themen sollten Unternehmen hier aktuell und künftig beschäftigen? Das e-commerce magazin hat hier drei Fragen vorbereitet, die Experten haben den Satz komplettiert.

VON DUNJA KOELWEL

→ Cloud Hosting galt für das Jahr 2010 als heißer Trend. Das hat sich.....

Sebastian von Bomhard: ... etwas relativiert, bleibt in veränderter Form als „Software as a Service“ aber sehr interessant.

Peter Müller: ... auf jeden Fall bestätigt und dieser Trend wird sich 2011 auch weiter festigen. Mit dem Übergang vom Hype zum Trend werden sich immer mehr Anbieter darauf konzentrieren, Anwendern praktikable Lösungen zur Verfügung zu stellen, die die Versprechen der Cloud hinsichtlich Flexibilität und Skalierbarkeit auch tatsächlich erfüllen können. Zwar hinken wir in Deutschland gerade im Vergleich zu den USA noch ein deutliches Stück hinterher. Aber nicht zuletzt am Erfolg unseres eigenen Cloud-Angebots können wir jedoch feststellen, dass das Thema Cloud Hosting weiter an Fahrt aufnimmt und auch in 2011 die Entwicklung des Hosting-Marktes ganz entscheidend beeinflussen wird.

Christina Witt: ... durch ganz neue Cloud-Hosting-Angebote gezeigt. Die Zukunft wird nun die Frage beantworten, wie groß die Nachfrage nach frei skalierbaren Serverlösungen ist und wie viele Kunden bereit sind für ein Maximum an Flexibilität auf transparente und genau planbare monatliche Kosten zu verzichten. Um Kunden auch bei transparenten monatlichen Kosten ein hohes Maß Flexibilität zu bieten, haben wir den MultiServer eingeführt. Er ermöglicht es, die

Ressourcen eines dedizierten Servers, unter anderem Prozessorkerne und Arbeitsspeicher, flexibel auf mehrere virtuelle Server zu verteilen. So können unsere Kunden auf sich zyklisch oder spontan ändernde Anforderungen reagieren und die Infrastruktur entsprechend anpassen.

Patrick Pulvermüller: ... auf jeden Fall bewahrheitet. Wir stellen vor allem im B2B-Bereich fest, dass das Interesse an Cloud-Lösungen zunimmt und gehen daher davon aus, dass dieser Trend anhalten wird. Die Vorteile von Cloud Computing sind bestechend – in der Realität klaffen jedoch Wunschdenken und technische Realisierbarkeit oder auch Sinnhaftigkeit derzeit noch oft auseinander. Allein die Vielzahl an verfügbaren „Cloud“-

Definitionen zeigt ja bestens, dass dieser Gedanke noch sehr jung ist und der Markt gerade erst dabei ist, sich zu etablieren.

Thomas Krenn: ... als sehr interessantes Konzept gezeigt, mit dem man in Zukunft sicherlich viele neue Projekte realisieren und einige vorhandene migrieren kann. Wir selbst verstehen uns aber nicht als Anbieter von Cloud-Infrastrukturen, sondern bieten unseren Kunden die Möglichkeit, sich eine auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene Cloud aufzubauen.

→ Content Delivery Networks (CDNs) werden 2011.....

Thomas Krenn: ... weiter auf dem Vormarsch bleiben, da man auf diese Wei-

ANBIETER FÜR WEB-HOSTING

1&1, www.1und1.de (Internet-Provider, Web-Hoster, Domains, Mobiles Internet, Server)

1blu, www.1blue.de (Web-Hosting unter Linux)

Domainfactory, www.df.eu (Web-Hoster, virtuelle Server, E-Shops)

ICDSOFT, www.icdsoft.de (Web-Hoster)

Internet24, www.internet24.de (Web-Hoster, Domains)

Hetzner Online, www.hetzner.de (Web-Hoster, Domains)

Host Europe, www.hosteurope.de (Web-Hoster, Cloud Hosting)

Plusserver, www.plusserver.de (Web-Hoster)

Strato, www.strato.de (Web-Hoster, E-Shops)

Server4you, www.server4you.de (Web-Hoster unter Linux)

Spacenet, www.space.net (Web-Hosting)

Thomas Krenn, www.thomas-krenn.de (Server-Hosting, Hardware)

Verio, www.verio.de (Web-Hosting)



Peter Müller_Product Manager Domainfactory, Christina Witt_Pressesprecherin Strato, Patrick Pulvermüller_Geschäftsführer Host Europe, Thomas Krenn_Gründer Thomas Krenn AG, Sebastian von Bomhard_Vorstand Spacenet (v.l.n.r.)

se relativ kostengünstig Content weltweit verteilen und kurzfristig abrufen kann. Das ist ein interessanter Vorteil gegenüber anderen Modellen. Wir sehen allerdings auch den Nachteil, dass ein ganzes Stück Kontrolle über die Daten verlorenght, nachdem sie von einem anderen Anbieter gemanagt werden und dann fast nicht mehr anpassungsfähig sind. Fazit: Wer mit diesem Nachteil leben kann, wird von CDNs auch weiterhin profitieren.

Christina Witt: ... auch weiterhin eine sehr gute Lösung speziell für besonders umfangreiche Webangebote sein, deren Inhalte enorm hohe Bandbreite erfordern (Rich Content Websites) und weltweit besonders schnell verfügbar sein müssen. Dazu zählen unter anderem Webseiten von Großkunden mit zahlreichen Mediendateien, beispielsweise stark frequentierte Videoportale, Software-Download-Portale oder Foto-Communities.

Für die meisten Webangebote, also solche von Privatpersonen sowie kleinen und mittelständischen Unternehmen, sind allerdings nach wie vor Standard-Webhosting-Angebote von Providern die beste und kostengünstigste Lösung. So hat sich gezeigt, dass die zur Verfügung stehende Bandbreite und Latenz zur interkontinentalen Auslieferung normaler Website-Inhalte absolut ausreicht.

Peter Müller: ... auch weiterhin ihren speziellen Nischenplatz für spezielle An-

wendungszwecke, insbesondere bei sehr großen Projekten, behalten.

Sebastian von Bomhard: ... auch weiter wachsen und ein interessantes Nischenangebot bleiben.

Patrick Pulvermüller: ... für bestimmte Dienste genauso wichtig sein wie in 2010. Wer große Mengen an Mediendateien ausliefert, wird früher oder später ein CDN nutzen.

— Pay-As-You-Go-Pricing-Modelle sind in Deutschland...

Christina Witt: ... 2010 tatsächlich deutlich beliebter geworden. Jedoch hat jedes Bezahl- und Vertragsmodell gewisse Vor- und Nachteile. So bietet „Pay As You Go“ zwar ein Höchstmaß an Flexibilität. Diese ist jedoch in der Regel mit höheren Kosten verbunden. Eine Vielzahl von Kunden wird sich daher nach wie vor für die preisgünstigere Variante entscheiden und damit auch eine Vertragslaufzeit in Kauf nehmen.

Patrick Pulvermüller: ... dabei, sich als interessantes alternatives Pricing-Modell zu etablieren. Der Vorteil der Flexibilität für den Anwender liegt dabei auf der Hand. Im Einzelfall sollte man jedoch prüfen, ob ein Pauschalmodell nicht sogar günstiger ist. Für einen Entwickler, der kurzfristig Testmaschinen benötigt, ist ein flexibles Abrechnungsmodell sehr attraktiv – wer jedoch dau-

erhaft eine Website betreiben will, zahlt mit einem pauschalen Modell in der Regel deutlich weniger. Wir gehen davon aus, dass sich flexible Abrechnungsmodelle als Alternative fest etablieren werden, glauben aber nicht, dass sie herkömmliche Modelle ganz verdrängen werden.

Thomas Krenn: ... nicht so weit verbreitet. Was natürlich auch einen positiven Effekt hat. Man kann Kunden länger halten und eventuell eine längere Vertragsgestaltung realisieren. Pay as you go ist für kurzfristige Projekte mit Sicherheit eine gute Alternative, aber eine auf den Kunden abgestimmte Lösung zu implementieren, ist mit diesen Modellen nicht möglich und deshalb für uns nicht sonderlich interessant.

Sebastian von Bomhard: ... meiner Ansicht nach aus psychologischen Gründen gegen Flat-Rate-Angebote schwer durchsetzbar.

Peter Müller: ... im Hosting-Markt insgesamt noch eher unüblich, werden mit der weiteren Entwicklung hin zu Cloud-basierten Angeboten jedoch immer mehr Akzeptanz und Verbreitung finden. Denn der Vorteil für Anwender, nur das zu bezahlen, was tatsächlich genutzt wird, liegt ganz einfach auf der Hand. Strikt nutzungs-basierte Abrechnungsmodelle werden daher künftig von Kunden vermehrt erwartet und von den Anbietern auf dem Markt auch eingefordert werden. ■