

Link: <https://www.computerwoche.de/a/transparente-sicherheitskonzepte-sollen-ueberzeugen,2356728>

Fraunhofer Cloud-Studie

## Transparente Sicherheitskonzepte sollen überzeugen

Datum: 04.11.2010  
Autor(en): Ima Buxton

**Aus Sicht der deutschen IT-Dienstleister unterschätzen die Unternehmen das wirtschaftliche Potenzial von Cloud Computing. Beim sensiblen Thema Datensicherheit wollen die Anbieter einer aktuellen Fraunhofer-Studie zufolge mit transparenten Sicherheitskonzepten in die Offensive gehen.**

□

Foto:

Der größte Teil der deutschen **IT-Service**-<sup>1</sup>Anbieter glaubt, dass das Thema **Cloud-Computing** <sup>2</sup>in den Unternehmen noch eine zu geringe Rolle spielt und das wirtschaftliche Potenzial dieses IT-Segementes unterschätzt wird. Speziell dem Thema Software-as-a-Service messen deutsche Firmen aus Dienstleistersicht noch zu wenig Bedeutung bei. Zu dieser Einschätzung kommen 70 Prozent von 114 **IT-Anbietern**<sup>3</sup>, die das Fraunhofer Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation (IAO) im Rahmen einer Studie befragte.

### Nebeneinander von reifen und Test-Produkten

Für die Zukunft erwarten die IT-Dienstleister allerdings, dass alle **Cloud-Computing-Angebote** <sup>4</sup>von Infrastructure-as-a-Service (IaaS) über Platform-as-a-Service (PaaS) bis hin zu Software-as-a-Service (SaaS) ein der Business-IT eine größere Rolle spielen werden. Am häufigsten werden dabei nach Einschätzung der Befragten künftig **SaaS-Angebote**<sup>5</sup> genutzt werden: 32 Prozent der Befragten die Bedeutung dieses Dienstes als hoch ein, 94 Prozent gehen von einer weiter zunehmenden Bedeutung von SaaS aus. Die **Anbieter** <sup>6</sup>betrachten diese Entwicklung als Chance, neue Kunden zu gewinnen, aber aufgrund des steigenden Wettbewerbsdrucks auch als Gefahr für ihr Unternehmen.

Insgesamt zeigt sich der SaaS-Markt der Umfrage zufolge stark disparat. Je nach Anwendungsdomäne stehen den Anwendern etwa im Veranstaltungsmanagement bereits etablierte SaaS-Angebote zur Verfügung. Andere Anbieter befinden sich laut Fraunhofer-Studie noch in einer Testphase und prüfen ihr SaaS-Angebot noch.

### Kunden sorgen sich nicht um die Datensicherheit selbst

Auf dem Weg zu erfolgreichen Produkten betrachten viele Anbieter standardisierte und offene Schnittstellen, **Integrationsdienste** <sup>7</sup>sowie ein starkes **Partnernetzwerk** <sup>8</sup>als Voraussetzung. So gibt ein Viertel der befragten Anbieter für den Einsatz des eigenen Angebots beim Kunden die Integration in andere Systeme zwingend vor. Die übrigen 75 Prozent räumen durch entsprechende Tools zumindest die Möglichkeit der Integration ein.

Als größte Herausforderung für eine nachhaltige Etablierung von **SaaS**<sup>9</sup> betrachten die Anbieter allerdings - wenig überraschend - das Thema Sicherheit. Dabei geht es aus der Sicht der Anbieter jedoch nicht um die Datensicherheit selbst. Vielmehr sehen die Cloud-Dienstleister sich gefordert, die richtige Argumentation und den Nachweis der Datensicherheit erbringen zu müssen. Um dieser entscheidenden **Kundenforderung**<sup>10</sup> entsprechen und das Vertrauen der Kunden erlangen zu können, ist nach Ansicht der Befragten eine transparente Informationsbereitstellung unabdingbar.

### Links im Artikel:

- <sup>1</sup> <https://www.computerwoche.de/files/1854.pdf>
  - <sup>2</sup> <https://www.computerwoche.de/management/it-services/2356207/>
  - <sup>3</sup> <https://www.computerwoche.de/management/it-services/2356459/>
  - <sup>4</sup> <https://www.computerwoche.de/files/1843.pdf>
  - <sup>5</sup> <https://www.computerwoche.de/management/cloud-computing/2356531/>
  - <sup>6</sup> <https://www.computerwoche.de/knowledge-center/software-infrastruktur/cloud-computing/anbieter/2356106/>
  - <sup>7</sup> <https://www.computerwoche.de/management/it-strategie/2353138/>
  - <sup>8</sup> <https://www.computerwoche.de/management/it-services/2353126/>
  - <sup>9</sup> <https://www.computerwoche.de/files/1846.pdf>
  - <sup>10</sup> <https://www.computerwoche.de/files/1845.pdf>
-