

INTERVIEW MIT PETER WEGER, CEO DER BRAINLOOP AG IN MÜNCHEN

Brainloop: Sicherer Dokumentenaustausch als Software-as-a-Service

Von: Bernd Reder

Die Münchner Firma Brainloop hat sich auf Lösungen spezialisiert, die das sichere Bearbeiten und den Austausch von elektronischen Dokumenten ermöglichen. Wir sprachen mit Peter Weger, dem Chief-Executive-Officer des Unternehmens speziell darüber, wie das Software-as-a-Service-Konzept des »Secure Dataroom« angenommen wird.

Network Computing: Brainloop hat ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2008 absolviert. Wie sind die Aussichten für 2009?

Peter Weger: Wir sehen gute Ansätze für 2009. Dennoch müssen wir die wirtschaftliche Entwicklung weiterhin im Auge behalten und können derzeit keine endgültige Prognose für die nächsten Quartale abgeben.



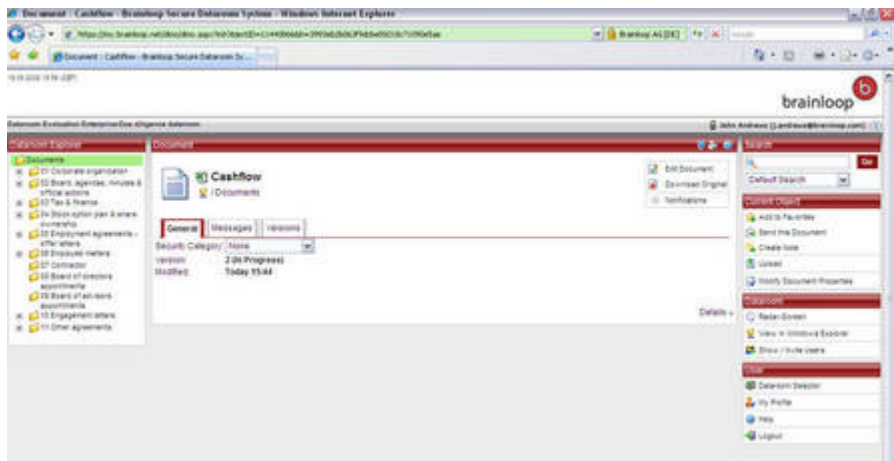
Peter Weger (2. v. l.), CEO von Brainloop, und das Führungsteam von Brainloop: Chief Strategy Officer Oliver Gajek (links), USA-Chef Uli Mittermaier (2. v. r.) und Chief Technology Officer Markus Seyfried (rechts).

Network Computing: Mit RaaS hat Brainloop einen Partner in Österreich gewonnen. Sind weitere Kooperationen angedacht, sowohl in Deutschland als auch anderen Ländern (DACH-Raum, international)?

Weger: Ja, wir werden die Partnerinfrastruktur außerhalb Deutschlands erweitern und suchen SaaS-Partner, die den Datenraum in ihr Lösungsportfolio aufnehmen. Geplant sind Partnerschaften in Österreich und der Schweiz, möglicherweise auch in England und in den USA.

Network Computing: Wie wirkt sich die derzeitige Wirtschaftslage auf das Geschäft von Brainloop aus? Setzen Anwender bei Sicherheitslösungen den Rotstift an?

Weger: Da der Brainloop-Datenraum vorwiegend in der Projektarbeit eingesetzt wird, verzeichnen wir bis dato keine negativen Auswirkungen. Document-Compliance-Management-Lösungen für den durchgängigen Schutz vertraulicher Dokumente bei gleichzeitiger Protokollierung aller Zugriffe werden sogar stärker nachgefragt. Das Bewusstsein für Sicherheit und Nachvollziehbarkeit beim Austausch von Dokumenten hat stetig zugenommen.



Über den Secure Dataroom können Unternehmen Daten bearbeiten und austauschen, ohne dass Ungefugter Zugang dazu haben. Das Produkt steht auch als Software-as-a-Service zur Verfügung.

Network Computing: Brainloop bietet seine Lösungen auch im Rahmen eines Software-as-a-Service-Modells an. Wie wird dieses Angebot vom Markt angenommen?

Weger: Inzwischen nutzen unsere Kunden primär das SaaS-Modell des Datenraums, da diese Möglichkeit keine initialen Investitionen erfordert, zudem projektbezogen und nutzerabhängig eingesetzt und bezahlt werden kann. Zugleich entspricht sie dem Wunsch nach höchster Sicherheit für vertrauliche Dokumente. Die Akzeptanz von SaaS ist inzwischen enorm hoch – anfängliche Sicherheitsbedenken so gut wie erloschen.

Network Computing: Welche Kundengruppen bevorzugen die SaaS-Variante des Brainloop-Angebots?

Weger: Das Brainloop-Angebot nutzen vorwiegend projektorientierte Kunden im Rahmen der Zusammenarbeit mit Mitarbeitern und externen Partnern. Ebenfalls zählen investitionssensitive Unternehmen zu unseren Kunden, die ihre Ausgaben situativ an Projekte und schwankende Nutzerzahlen anpassen. Service ohne Vorleistung ist in diesen Fällen das ideale Geschäftsmodell.

Network Computing: Brainloop arbeitet mit strategischen Partnern wie HP, Microsoft, T-Systems und Finanz Informatik zusammen. Ist geplant, neue Partner hinzuzunehmen, beispielsweise im Bereich Hosting?

Weger: Wir sind mit unseren strategischen Partnern in Deutschland derzeit sehr zufrieden. Geplant sind neue Partnerschaften im Ausland.

Network Computing: Mit seinen Produkten sprach Brainloop in der Vergangenheit verstärkt Großfirmen an. Mittlerweile zählen etliche Mittelständler zu den Kunden. Will Brainloop das Marktsegment Mittelstand auch in Zukunft verstärkt angehen?

Weger: Der Fokus unserer geschäftlichen Aktivitäten wird weiterhin auf Großkunden liegen. Selbstverständlich stellt die SaaS-Lösung des Datenraums mit den bereits zuvor erwähnten Vorzügen wie der flexiblen Skalierbarkeit und den planbaren Kosten bei größtmöglicher Sicherheit auch für Mittelständler eine interessante Alternative dar und wird von uns weiterhin mit Engagement bedient.

Network Computing: Wodurch unterscheiden sich die Produktversionen, die Brainloop für Großfirmen und Mittelständler anbietet?

Weger: Die SaaS-Lösung des Brainloop Secure Dataroom steht allen Kunden mit vollem Funktionsumfang zur Verfügung.

Network Computing: Brainloop hat die Integration von Secure Dataroom und Microsoft Outlook angekündigt. Wann wird diese Lösung auf den Markt kommen?

Weger: Wir werden im Laufe des Jahres 2009 eine entsprechende Lösung platzieren. Bei Pilotkunden ist sie bereits installiert.