

Geschäft zwischen Amazon und der CIA

Eher heiter als wolkig

23. Juli 2013, 13:18 Uhr | Lesezeit: 2 min

Angefangen hat Amazon damit, Bücher zu verkaufen. Mittlerweile vermietet das Unternehmen Speicherplatz in der Cloud, ein Milliardengeschäft. Jetzt hat sich Amazon einen Großauftrag des US-Geheimdiensts CIA gesichert - und namhafte Konkurrenten ausgestochen.

Von Varinia Bernau

Es waren die frühen Tage des Internets. Und Jeff Bezos arbeitete damals noch als Investmentbanker. Das erklärt wohl, warum sein Chef wenig begeistert von seiner Idee war, einen Buchhandel in diesem neuen Netz zu gründen. Also setzte Bezos die Sache selbst um - und gründete Amazon. Die ersten Bestellungen fuhr er noch persönlich aus. Und er erweiterte das Sortiment stetig. Jeff Bezos hat Amazon zu einem der wertvollsten Technologiekonzerne gemacht. Und nun zählt er auch den amerikanischen Geheimdienst CIA zu seiner Kundschaft.

Die Agenten bestellen bei Amazon keine Krimis. Sie ordern Speicherplatz und ein bisschen mehr technischen Schwung für ihre eigenen Operationen. Seit sieben Jahren bietet Amazon auch diese Dienstleistungen an. Zunächst waren es vor allem kleine Unternehmen, die sich für die Rechenkraft aus der Steckdose interessierten. Inzwischen stehen auf der Kundenliste von Amazon Web Services auch so renommierte Namen wie die des Elektronikkonzerns Samsung, des Chemieunternehmens Pfizer und der US-Weltraumbehörde Nasa. Nun hat sich Bezos einen 600 Millionen schweren Auftrag beim amerikanischen Geheimdienst CIA gesichert - und dabei einen der Platzhirsche in dem lukrativen IT-Dienstleistungsgeschäft ausgestochen: IBM.

Amazon sticht die Platzhirsche aus

Amazon weist in seiner Bilanz nicht aus, wie wichtig das Geschäft mit dem Cloud Computing ist. Aber an der Wall Street glauben viele, dass dort weitaus mehr zu holen ist als im Internethandel. Schätzungen zufolge hat Amazon mit seinen Web Services im vergangenen Jahr zwei Milliarden Dollar umgesetzt. Damit hält der Neuling einen recht kleinen Anteil an dem etwa 60 Milliarden Dollar schweren Markt. Noch. Denn technologisch, das zeigt der Auftrag der CIA, kann der Neu-

ling mit den Etablierten mithalten. Nicht nur IBM, auch Microsoft hatte sich um den Auftrag beworben.

Zuletzt gab es zwar Sorgen, dass der Skandal um das Spähprogramm Prism viele Menschen davon abhalten würde, Informationen, die noch im Aktenschrank liegen, in die digitale Wolke zu verlagern. Doch die Vorteile überwiegen wohl: Wer Kundendaten und Konstruktionspläne digitalisiert, macht es seinen Mitarbeitern leichter, darauf von überall zuzugreifen - und auch Information schneller zu finden.

Der Rivale IBM hat etwa das Superhirn Watson entwickelt, einen Computer, der vor zwei Jahren bereits zwei kluge Köpfe in der Quizshow "Jeopardy!" geschlagen hat. Er soll nun als Kundenberater in Unternehmen zum Einsatz kommen. Das Kalkül: Jedem Dollar, den IBM mit den Geräten einnimmt, folgen fünf für die dazu passende Software und fünf weitere für die Dienstleistungen. Auf das Durchforsten riesiger Datenmengen setzt die gesamte Technologiebranche große Hoffnungen. IBM will bis 2015 mit solchen Diensten 16 Milliarden Dollar Erlösen. Aber bei der CIA wird der Konzern vorerst nicht viel holen.

Bestens informiert mit SZ Plus – 4 Wochen kostenlos zur Probe lesen. Jetzt bestellen unter: www.sz.de/szplus-testen

URL: www.sz.de/1.1728299

Copyright: Süddeutsche Zeitung Digitale Medien GmbH / Süddeutsche Zeitung GmbH

Quelle: SZ vom 23.07.2013/jasch

Jegliche Veröffentlichung und nicht-private Nutzung exklusiv über Süddeutsche Zeitung Content. Bitte senden Sie Ihre Nutzungsanfrage an syndication@sueddeutsche.de.