

Cloud Computing

„Snowflake wird ein riesiges Unternehmen werden“

Nach dem Börsengang hat Snowflake den Unternehmenswert verdoppelt. Das macht Mitgründer Benoit Dageville zum Milliardär. Mit der F.A.Z. spricht er über die Kursgewinne, den Berliner Standort und die Konkurrenz mit Amazon.

Von ROLAND LINDNER, NEW YORK



© Reuters

Fulminantes Börsendebüt: Banner von Snowflake an der New Yorker Börse

Es war ein Börsendebüt, wie man es nicht alle Tage erlebt. Die Aktien von Snowflake, einem amerikanischen Softwarespezialisten mit Schwerpunkt im Wachstumsmarkt für „Cloud Computing“, wurden am Mittwoch erstmals an der New York Stock Exchange gehandelt. Sie wurden für 120 Dollar ausgegeben, am Ende des ersten Tages kosteten sie fast 254 Dollar, haben sich also im Wert mehr als verdoppelt. Dabei lag schon der Ausgabepreis weit über der noch vor einer Woche angepeilten Spanne von 75 bis 85 Dollar. Nach dem ersten Handelstag erreichte Snowflake eine Marktkapitalisierung von rund 70 Milliarden Dollar und wurde damit in etwa so hoch bewertet wie die Bank Goldman Sachs. Das Unternehmen hat seinen Wert innerhalb weniger Monate vervielfacht. Bei einer außerbörslichen Finanzierungsrunde im Februar wurde es noch mit 12,4 Milliarden Dollar bewertet.

Unter den Gewinnern nach dem gelungenen Börsenstart ist der legendäre Investor Warren Buffett, der mit seiner Holdinggesellschaft Berkshire Hathaway im Zuge des Börsengangs ein umfangreiches Aktienpaket erworben hat, dessen Wert am ersten Handelstag um rund 820 Millionen Dollar gestiegen ist. Der Börsengang hat auch mehrere Snowflake-Manager zumindest auf dem Papier zu Milliardären gemacht, darunter den Mitgründer und Produktchef Benoit Dageville und den Vorstandsvorsitzenden Frank Sloatman. Dageville ist

gebürtiger Franzose und hat auch einige Jahre in Deutschland gearbeitet, bevor er nach Amerika ging. Mit der F.A.Z. sprach am Tag nach dem Börsengang.

Herr Dageville, hatten Sie einen solchen Start an der Börse erwartet?

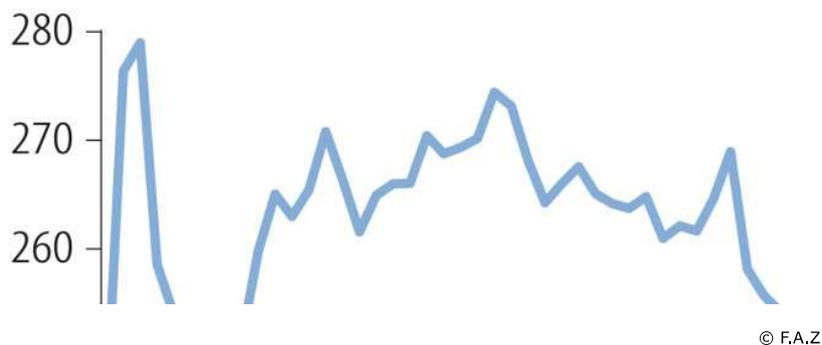
Nein, und ich wäre sehr überrascht, wenn überhaupt jemand das erwartet hätte. Wir waren fassungslos wie jeder andere auch. Andererseits bin ich nicht überrascht, dass wir auf positive Resonanz gestoßen sind. Wir haben eine neue Art von Cloud Computing rund um Daten geschaffen, und das ist sehr wertvoll für unsere Kunden. Unternehmen versuchen mehr und mehr, sich die Macht ihrer Daten zunutze zu machen und Entscheidungen auf Basis von Daten zu treffen.

Aber halten Sie die Bewertung für gerechtfertigt? Snowflake ist gerade mal auf dem Weg zu einem Jahresumsatz von einer Milliarde Dollar und ist noch weit von Gewinnen entfernt...

Ich bin als Produktchef womöglich nicht der Richtige für diese Frage. Aber dass wir weit von Gewinnen entfernt sind, stimmt vielleicht nicht, je nachdem, was Sie mit ‚weit‘ meinen. Und ich denke, Investoren sehen das Potential in unserem Geschäft. Snowflake wird ein riesiges Unternehmen werden, davon bin ich überzeugt.

Snowflake-Aktie

Intraday-Kurs am 16. September in Dollar



Spüren Sie jetzt nach dem guten Börsenstart mehr Druck?

Natürlich, in jeder Hinsicht. Aber wenn man ein Unternehmen gründet, hat man immer Druck. Das fängt schon an, wenn man den ersten Mitarbeiter einstellt, der ein großes Risiko eingeht, wenn er zu uns kommt. Und das geht weiter mit den Investoren, die einem viel Geld geben. Und wir spüren Druck, weil wir glauben, wir können hier etwas sehr Großes schaffen. Also ja, wir haben viel Druck, und seit dem Börsengang ist es noch etwas mehr.



© Unternehmen

Benoit Dageville, Mitgründer und Produktchef des amerikanischen Softwareanbieters Snowflake

Sie haben 16 Jahre für den Softwarekonzern Oracle gearbeitet, bevor Sie 2012 Snowflake mitgegründet haben. Warum wollten Sie Unternehmer werden?

Ich wollte eigentlich gar kein Unternehmen gründen, sondern ich wollte ein Produkt entwickeln. Mein Mitgründer Thierry Cruanes und ich haben zusammen bei Oracle gearbeitet, und wir wollten ein System entwickeln, das für die Kunden leichter zu handhaben und auf Cloud Computing ausgerichtet ist. Das ist schwer in einem existierenden Unternehmen, denn hier hätten wir mit Produkten konkurriert, die Milliardenumsätze bringen, und Ressourcen von ihnen abgezogen. Also haben wir Oracle 2012 verlassen und uns fünf Monate in einer Wohnung in San Mateo im Silicon Valley eingeschlossen, um an unserem eigenen Unternehmen zu arbeiten.

Stimmt es, dass Sie den Namen Snowflake gewählt haben, weil Sie begeisterte Skifahrer sind?

Das stimmt. Als wir das Unternehmen gegründet und mit unserem ersten wichtigen Investoren über einen Namen gesprochen haben, haben wir festgestellt, dass wir alle gerne Skifahren. Ich mag den Namen, er hat auch andere Verbindungen zu uns. Schnee kommt ja aus der ‚Cloud‘. Außerdem kann ich ‚Snowflake‘ mit meinem französischen Akzent gut aussprechen. Bei Oracle haben die Leute mich oft nicht verstanden, wenn ich gesagt habe, wo ich arbeite.

Deutschland ist ein wichtiger Standort für Sie, Sie haben in Berlin eines ihrer drei Forschungs- und Entwicklungszentren...

...ja, das habe ich vor zwei Jahren mit aufgebaut, ich war sechs Monate dort. Wir haben hier jetzt 25 Softwareentwickler und wachsen, so schnell wir können.

In ihrem Börsenprospekt nennen Sie die Cloud-Sparten von Amazon, Microsoft und Google als Wettbewerber. Warum sollte ein Unternehmen sich für Snowflake statt für einen dieser Konzerne entscheiden?

Wir haben den Vorteil, dass wir unsere Kunden nicht an die Cloud eines einzigen Anbieters binden, sondern eine Ebene einziehen, die mit allen Clouds arbeiten kann. Außerdem sind

unsere Produkte nicht vollständig vergleichbar, und wir bieten mit Snowflake Funktionen, die andere nicht haben.

Sie haben ja ein etwas eigenwilliges Verhältnis zu diesen Cloud-Anbietern und sind in gewisser Weise deren Freund und Feind zugleich...

...das ist in der Tat eine sehr interessante Dynamik. Wir sind Wettbewerber dieser Unternehmen, aber auch Partner, weil wir ihnen helfen, Aktivitäten von Unternehmen in die Cloud zu bringen. Wir zählen auch zu ihren größten Kunden und bringen ihnen Umsätze. Wenn wir im Wettbewerb stehen, versuchen wir, vorsichtig und respektvoll zu sein.

Quelle: FAZ.NET

© Frankfurter Allgemeine Zeitung GmbH 2001–2020
Alle Rechte vorbehalten.