

# CRN

Position



Kunde

All for One Steeb AG

Seite  
Rubrik

10

**Ausgabe**

17.03.2016/Nr. 11/2016

**Medienart**

Printmedien

**Medientyp**

Fachpresse

**Erscheinungsweise**

wöchentlich

**Branche**

IT Allgemein

**Bundesland**

Überregional

**Nielsengebiet**

nicht zugeordnet

**Auftrags-Nr.**

13612

**Kunden-Nr.**

31272

**Thema-Nr.**

051.069

**Suchbegriff(e)** 1. All for One, -Steeb AG

**Verlag**

CMP-WEKA Verlag GmbH, 85540 Haar, Richard-Reitzner-Alle 2, Tel.: 089 25556 1577, Fax: 089 25556 1596  
E-Mail: info@crnde, URL: www.crn.de

**Redaktion**

Computer Reseller News Redaktion, 85540 Haar, Richard-Reitzner-Allee 2, Tel.: 089 25556-1577, Fax: 089 25556-1596  
E-Mail: redaktion@crn.de, URL: www.crn.de

Publikation	Auflage *			Reichweite** (in Mio.)	Medien-Nr.
	verkauft	verbreitet	gedruckt		
CRN - Computer Reseller News	2.625	25.465	26.000 <sup>1</sup>	0,14 <sup>a</sup>	6973

Quelle(n): \* 1. IVW \*\* a. gewichtet

© Copyright des Artikels liegt beim Verlag



Microsoft-Partner entwickeln Strategie-Papier

# Wegweiser in die Cloud

**Die Cloud ist ein Wachstumsmarkt – doch es hapert an der Umsetzung. Viele IT-Dienstleister und ihre Kunden aus dem Mittelstand tun sich schwer bei der Migration in die Cloud. Mit einem Chancenpapier wollen Microsoft-Partner nun Hilfestellung und eine Blaupause für den Weg in die Cloud liefern.**

Timo Scheibe

Die digitale Transformation stellt Unternehmen vor große Herausforderungen. Vor allem der Mittelstand tut sich oftmals schwer bei der Modernisierung seiner Geschäftsprozesse. Das liegt auch daran, dass das Thema für viele IT-Dienstleister, die meist erste Ansprechpartner für diesen Paradigmenwechsel sind, immer noch ein heißes Eisen ist. Dennoch lässt sich nicht von der Hand weisen, dass die Vorteile von Industrie 4.0, dem Internet of Things und der Auswertung von großen Datenmengen längst offensichtlich sind. Im Zentrum dieser Entwicklung steht die Cloud, die sowohl als Treiber als auch als Lösung für die Digitalisierung gilt. Allein in Deutschland sollen die Ausgaben für Cloud-Dienste bis 2019 rund 6,7 Milliarden Euro betragen, was einem Wachstum von 13,9 Prozent entspricht.

»Ich habe keinen Zweifel daran, dass die Digitalisierung unabdingbar für Unternehmen ist, um wettbewerbsfähig zu bleiben«, sagt Stefan Schröder, Mitglied der Geschäftsleitung bei Datev und Vorsitzender des Bitkom-Arbeitskreises »Cloud Computing und Outsourcing«.

Gemeinsam mit Microsoft-Partnern hat Schröder einen Wegweiser formuliert, der eigene Erfahrungen verarbeitet und anderen IT-Dienstleistern helfen soll, den Weg in die Cloud zu finden. »Schließlich stehen viele Kunden und Partner erst am Anfang«, stellt Markus Eilers, Gründer



Das Chancenpapier der Microsoft-Partner soll IT-Dienstleistern Ratschläge für die Migration ihrer Kunden in die Cloud geben

und Geschäftsführer von Forwerts, bei der Präsentation des Chancenpapiers fest.

## Kaum einer startet auf der grünen Wiese

Für beide Parteien ist die Cloud-Migration eine große Veränderung, die nicht unterschätzt werden darf, stellt sie doch altbewährte und über Jahre gewachsene Geschäftsprozesse im Unternehmen auf den Kopf.

Dabei starten nur wenige Unternehmen von der grünen Wiese aus in die Cloud. Vielerorts dient die über viele Jahre gewachsene und bewährte Infrastruktur als Basis für den Ein- oder Umstieg auf die neue Technologie. Ein Grund, warum sich der hybride Cloud-An-

satz in den Augen des Arbeitskreises in vielen Szenarien bewährt hat. Gleichzeitig bietet die Digitalisierung den Unternehmen eine große Chance und neue Spielräume. Schließlich profitieren sie von der großen Gestaltungsfreiheit, die die Cloud bietet. Je nach Bedarf können zeitlich befristete Kapazitäten hinzugebucht oder wieder reduziert werden.

Wichtig ist es für die Unternehmen, dass sie dabei eine gesunde Fehlerkultur entwickeln und ihre Ideen in einer risikofreundlichen Umgebung ausprobieren und testen können. »Cloud Computing führt oft zu kleineren Projekten, die man schnell starten kann, die extrem wachsen, aber auch – wenn es sein muss – schnell und kostengünstig ad acta gelegt werden können«, sagt Norbert Klin-

nert, Mitglieder der Geschäftsführung von Noxum.

Das ändert selbstverständlich auch das Geschäft für den Channel, der von dieser Entwicklung massiv betroffen ist. »Für den IT-Dienstleister gilt es, sich auf diese neue Form von Angebot einzustellen«, betont Schröder. Seiner Meinung nach wird es immer wichtiger, den Nutzen der Software herauszustellen, in die der Kunde investieren soll. »Sie wollen gut verfügbare und leicht verständliche Lösungen haben«, ergänzt Eilers. Dazu zählt auch, die Sprache des Kunden zu sprechen und seine Bedürfnisse zu kennen. Unter Umständen bedeutet das für den IT-Dienstleister, dass er mit Kunden nicht direkt über die Cloud spricht, sondern erst über konkrete Lösungen und Anwendungsbeispiele, um die Vorteile einer Migration zu

schon Mittelstand die wichtigsten Begleiter auf dem Weg in die digitale Welt.

Damit die Cloud-Migration auch gelingt, ist ein Faktor besonders wichtig: Vertrauen. »Sicherheitsbedürfnisse und -bedenken sollen beim Weg in die Cloud ernst genommen werden«, heißt es in dem Chancenpapier. Vor allem in Deutschland sind Sicherheitsfragen ein nicht zu unterschätzender Punkt. »Nur wenn wir die Sorgen der Kunden verstehen, baut das Vertrauen für die nächsten Schritte auf«, erklärt Eilers. IT-Dienstleister können an dieser Stelle mit vertrauenswürdigen Angeboten punkten und Vorbehalte ausräumen. Nur so sind Unternehmen überhaupt bereit, ihre sensiblen Firmendaten in das Rechenzentrum eines Cloud-Anbieters zu geben.

## Vertrauen ist das Zünglein an der Waage

Prinzipiell ist sich der Arbeitskreis einig, dass die Daten in der Cloud besser als im firmeneigenen Rechenzentrum geschützt sind, da die Anbieter deutlich mehr in die Sicherheit investieren müssen. »Schließlich hängt davon auch ihr Renommee ab«, sagt Schröder. Mit redundant ausgelegten Servern sowie Angeboten für Backup und Disaster-Recovery bieten sie eine höhere Datensicherheit und Verfügbarkeit als die meisten On-Premise-Rechenzentren.

Das bedeutet für viele IT-Dienstleister, in Konkurrenz zu Amazon und Microsoft zu treten. »Viele von ihnen sehen aber gerade in den hybriden Modellen neue Geschäftsmöglichkeiten«, erklärt Arbitter. Dies können PaaS- oder SaaS-Angebote sein, die verbunden mit On-Premise-Anwendungen die Anforderungen beim Kunden bedienen. Die Beispiele zeigen, die IT-Dienstleister müssen mit den neuen Technologien ihre eigenen Geschäftsmodelle überprüfen und gleichzeitig ihre Kunden in die Cloud bringen. ■

www.bitkom.org  
www.datev.de  
www.forwerts.com  
www.noxum.com  
www.microsoft.de

MEHR  
AUF  
crn.de

## Cloud-Arbeitskreis

Der Cloud-Arbeitskreis der Microsoft-Partner wurde vor einem Jahr mit dem Ziel gegründet, anderen Partnern Orientierung und Ratschläge bei der Digitalisierung zu geben. Das Chancenpapier »Cloud? Ja. Aber wie?« soll dabei helfen, die Herausforderungen, vor denen vor allem der deutsche Mittelstand bei der Cloud-Transformation steht, zu bewältigen. Es soll Unternehmen die Möglichkeit bieten, von den Erfolgen, Fehlern und Best Practices der beteiligten Partner zu lernen.



Norbert Klinnert



Markus Eilers



Peter Arbitter

Zu den Teilnehmern gehören:

- Kai Göttmann, Mitglied der Geschäftsführung All for One Steeb
- Stefan Schröder, Vorsitzender Bitkom-Arbeitskreis »Cloud Computing und Outsourcing« und Mitglied der Geschäftsleitung Datev eG
- Markus Eilers, Geschäftsführer bei Forwerts
- Heinz-Paul Bonn, Vorstandsvorsitzender GUS Group und Mitglied des Mittelstandsausschusses BDI/BDA
- Patrick Pulvermüller, Group CEO bei HEG
- Peter Arbitter, Senior Director Cloud & Enterprise Business Group bei Microsoft Deutschland
- Norbert Klinnert, Mitglied der Geschäftsführung bei Noxum
- Thomas Strohe, Geschäftsführer PlusServer
- Stefan Mappus, Vorstand bei Pmone
- Tanja Kürger, Geschäftsführende Gesellschafterin von Resolto Informatik