

All for One Steeb AG

Suchbegriff 1. All for One, -Steeb AG

Verlag MEDIENHAUS Verlag GmbH, URL: www.medienhaus-verlag.de
Redaktion IT-Mittelstand Redaktion, Tel.: 02204 9214 0, E-Mail: redaktion@itmittelstand.de



Ausgabe 01.03.2018 • Nr. 3/2018

Seite 31

Rubrik

Medientyp Fachpresse
Erscheinungsweise 10 x jährlich
Branche IT Management allgemein
Bundesland Überregional

Publikation	verkauft	verbreitet	gedruckt	Reichweite Mio	Medien-Nr.
IT Mittelstand	581	16.086	16.209	0,09	9844

© Copyright des Artikels liegt beim Verlag



364.189.361



051.069 | 7 | ▲ | 2

MIETEN STATT KAUFEN

WELCHE STANDARDS SETZT DIE CLOUD?

Cloud Computing wird von den großen IT-Anbietern seit Jahren massiv in den Markt gedrückt. Das Mietmodell soll die Anwender nicht nur flexibler in ihrer IT-Beschaffung machen, sondern auch den Projekt- und Kostenaufwand reduzieren. Doch kein Verkäufer wird seinen Kunden zu einem Produkt raten, das auf Dauer weniger Geschäft verspricht.

Wie also interpretieren die Systemhäuser ihre künftige Rolle vor diesem Hintergrund?

DIE CLOUD beschert den IT-Dienstleistern laut Andreas Pauls von itelligence zusätzliche Wirkungsfelder. Bei der Geschäftsprozessplanung seien Cloud-Lösungen mittlerweile immer häufiger Thema. „Dabei wachsen der Bereich und die Bedeutung der Prozessberatung in einem Maße, das wir im reinen On-Premise-Bereich nicht kannten“, bekräftigt Pauls. Für Axel Feldhoff von Bechtle macht die Cloud nicht nur die Kunden flexibler, sondern erfordert auch mehr Flexibilität von den eigenen Mitarbeitern. Nach dem grundsätzlichen Aufbau einer Cloud-Architektur beim Kunden würden die Folgeprojekte manchmal etwas kleiner, kommen dafür aber häufiger. Denn der Bedarf entstehe dann beim Konsum von IT. Auf das eigene Geschäftsmodell habe das grundsätzlich jedoch keinen Einfluss.

Zu einer gänzlich anderen Bewertung kommt Matthias Moeller. Er sieht eine massive und nachhaltige Veränderung des Geschäftsmodells der Systemhäuser durch die Cloud und liefert die Begründung gleich mit. „Um Private-, Public-, Hybrid- und Multi-Cloud-Lösungen abbilden zu können, braucht es völlig neue IT-Infrastrukturen, die zugleich den Ausgangspunkt vieler neuer Services darstellen. Das alles gipfelt in einer neuen Art von Kundenbeziehungen: weg vom reinen Dienstleister hin zum Berater im Dschungel der vielfältigen digitalen Möglichkeiten.“ Nur wenige Anbieter seien in der Lage, mittelständische Unternehmen sowohl strategisch zu beraten als auch die erarbeitete Lösung später umzusetzen. Arvato als



Die Cloud beschert den IT-Dienstleistern laut Andreas Pauls von itelligence zusätzliche Wirkungsfelder: „Dabei wachsen der Bereich und die Bedeutung der Prozessberatung in einem Maße, den wir im reinen On-Premise-Bereich nicht kannten.“



Hinsichtlich der zu erwartenden Projektumfänge geht Christian Hopfner von All for One Steeb von einer durchschnittlichen Reduzierung aus, da im Cloud-Geschäft consulting-seitig weniger Anpassungen notwendig seien.

Multi-Cloud-Anbieter könne dies hingegen. „Wir unterhalten nicht nur Partnerschaften mit Amazon (Amazon Web Services, kurz: AWS) und Microsoft (Microsoft Azure und Microsoft 365), sondern betreiben auch unsere eigene Private-Cloud mit verschiedenen Technologie-Stacks.“ Ein derartiges Angebot könnten nur wenige Dienstleister in Europa bieten. Apropos Europa: Explizit verweist Moeller auf die eigenen Rechenzentrumsstandorte in Gütersloh und Leipzig, die aus Datenschutzgründen insbesondere für europäische und deutsche Unternehmen sowie öffentliche Auftraggeber ein Pluspunkt seien.

Standardisierung schließt Individualisierung nicht aus

Hinsichtlich der zu erwartenden Projektumfänge geht Christian Hopfner von All for One Steeb von einer durchschnittlichen Reduzierung aus, da consulting-seitig weniger Anpassungen notwendig seien. Projekte werden schneller, dafür muss sich der Kunde an die Standards der Cloud-Software anpassen. Dies ist ein gutes Stichwort, denn die Cloud basiert auf Standards, um die gewünschten Skaleneffekte liefern zu können. Was automatisch zu der Frage führt, ob Standardisierung derzeit ein genereller Trend und Individualisierung zugleich auf dem Rückzug ist. Generell ist es wohl so, dass in Bereichen wie Fibu oder Personalwesen flächendeckend standardisiert wird, während in Bereichen, die Unternehmen voneinander unterscheiden, weiterhin individualisiert wird. Diese Individualisierung, die darauf abzielt, agiler und schneller zu werden, könne wiederum auf Standards basieren, wie Sebastian Paul von MTI meint. Damit meint er wohl in erster Linie Branchenstandards.

Die Kombination aus Standardisierung und Individualisierung ist für Andreas Pauls die „Zauberformel“. Nach dieser entfalte die Standardisierung ihre Vorteile in Bereichen oder Themenfeldern, die für das Anwenderunternehmen keine entscheidende Differenzierung zum Wettbewerb darstellten, während Individualisierung in den Bereichen wichtiger werde, in denen sich die Unternehmen ihre Alleinstellungsmerkmale herausgearbeitet hätten. Um diese Unterscheidung vornehmen zu können, brauche es qualifizierte Berater mit technischem Know-how und Prozesswissen, damit das Alleinstellungsmerkmal eben nicht Opfer der Standardisierung werde.

Eine interessante Analogie liefert abschließend Arvato-CEO Matthias Moeller. Die Frage, was mehr gefragt sei, ob Standardisierung oder Individualisierung, beantwortet er mit einem klaren „beides“. Vergleiche man IT-Services mit einem Auto, gilt für ihn Folgendes: „Die Basis, also z.B. Karosserie und Motor, muss verlässlich, stabil und qualitativ hochwertig sein. Hier sind definierte Standards entscheidend. Wenn es aber um die Gestaltung des Cockpits und das Design geht, also um die Funktionen einer Software- oder Portallösung, braucht es einen hohen Grad an Individualisierung.“ Mit Blick darauf müsse man zuerst Motor und Chassis standardisieren, um dann Cockpit und Design agil und individuell gestalten zu können. ⁴³

GUIDO PIECH