

Rechtlich unbedenklich in die Cloud

Dienstleistungen rund um die Cloud sollten im Portfolio von Systemhäusern und Händlern nicht fehlen. Christian Schwickart, Geschäftsführer des Bechtle IT-Systemhauses Rhein-Main in Darmstadt erklärt, warum die Cloud ein profitables Geschäft birgt.

Die Technik hinter der Cloud ist vom Grundsatz nicht neu. Welche Argumente bewegen Kunden heute, Teile ihrer IT-Infrastruktur in die Cloud zu verlagern?

Primär geht es den IT-Verantwortlichen darum, das Rechenzentrum zu einer sehr elastischen Ressource aus- und umzubauen, um den zukünftigen Bedürfnissen des eigenen Unternehmens gerecht zu werden. Kontinuierlicher Wandel verändert die Art und Weise, in der IT-Dienste angeboten werden, und hat zum Ziel, dass die IT besser auf den Bedarf des Unternehmens reagieren kann. Also: ein Höchstmaß an Flexibilität, finanzielle Transparenz, überschaubare Investitions- und stabile Betriebskosten.

Bei vielen Unternehmen gibt es Vorurteile, dass Daten, Informationen und Verfügbarkeit in der Cloud nicht sicher sind. Wie überzeugen Sie diese Kunden vom Gegenteil?

Im Frühjahr dieses Jahres schienen die Skeptiker Bestätigung durch die immensen Cloud-Datenverluste zu bekommen. Darüber hinaus ist das Delta zwischen deutschen und EU-Datenschutzbestimmungen und dem US-amerikanischen Patriot Act sehr deutlich geworden. Der rechtlich unbedenkliche Pfad in die Cloud ist daher unser Schlüssel: Hochverfügbarkeit und Flexibilität sind in der hybriden Cloud unter größtmöglicher Rechtssicherheit gegeben. Ein aktuelles, standardisiertes und cloudfähiges Kunden-Rechenzentrum ist in der Lage, flexibel und spontan externe Ressourcen zu nutzen. Damit behalten Unternehmen die Hoheit über ihre (auch sehr sensiblen) Daten und das komplette Infrastrukturmanagement, beziehen aber zugleich bedarfsorientiert Services aus einem auditierten Rechenzentrum.

Wie entwickelt sich Ihrer Meinung nach das Cloud-Geschäft in den kommenden Jahren und welche Auswirkungen hat dies für das Geschäft mit „körperlicher“ IT-Ausstattung?

Für viele unserer Kunden ist die Public Cloud nicht der Ort, an den sie sicherheitssensible Applikationen und Daten auslagern. Daher werden wir auch im infrastrukturalen Bereich – also bei „körperlicher IT“ – attraktive Geschäftsmöglichkeiten in der Private und Hybrid Cloud finden. Aus den bestehenden Strukturen heraus sind wir mit unseren eigenen Consultants und Systemengineers für Virtualisierung und Infrastruktur darauf vorbereitet, die zielführenden Anpassungen bei den Kunden vorzunehmen. Das ist sehr kundenindividuell zu konfigurieren, um die jeweiligen Geschäftsprozesse der Kunden optimal zu unterstützen. Bereits in einer frühen Beratungsphase ist die Analyse der zukünftigen Anforderungen der Schlüssel für eine kundenoptimierte Cloud-Strategie. Hier wird Cloud Computing unser heutiges Geschäft im positiven Sinn verändern, da wir gut aufgestellt sind.



Christian Schwickart, Geschäftsführer des Bechtle IT-Systemhauses Rhein-Main in Darmstadt

Bild: Bechtle



Smartphones & Co. als Risiko fürs Firmennetzwerk

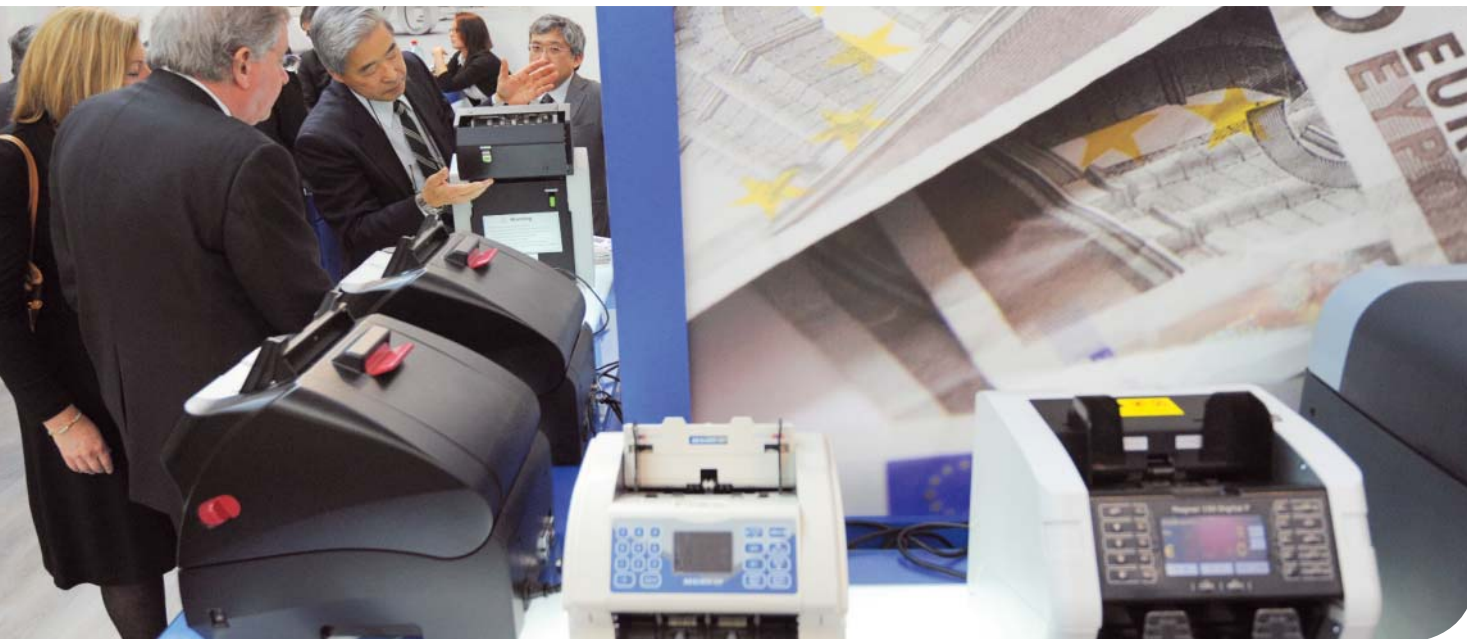
Sie sind „in“, sie sind sexy und sie sind häufig ein nicht zu unterschätzendes Neurisiko für bestehende Firmennetzwerke: Smartphones, Tablets und Co. Der Boom der neuen mobilen Geräteklasse ist dabei unstrittig. Laut dem IT-Marktforschungs- und Beratungsunternehmen Gartner stieg beispielsweise im zweiten Quartal 2011 der Anteil an Smartphones auf 25 Prozent des Gesamtmarktes bei Mobiltelefonen, eine Steigerung von 74 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Dadurch wächst auch die Gefahr für die Netzwerke. Die Botschaft kann nur lauten „safety first“.

Dabei ist das Bewusstsein für Sicherheit bei den Anwendern noch eher gering. So befragte das Marktforschungsunternehmen MSI International im Auftrag des IT-Sicherheitspezialisten McAfee Anwender weltweit nach Datenwert und ergriffenen Schutzmaßnahmen. Die Ergebnisse ernüchtern. Zwar sprachen Verbraucher den Datenbeständen, die sie auf diversen Rechnern gespeichert haben, einen Geldwert von durchschnittlich 27 000 Euro zu. Dennoch hat mehr als ein Drittel der Befragten nur einen Teil seiner internetfähigen Geräte ausreichend geschützt. Die wachsende Beliebtheit von Smartphones und Tablets führt aber dazu, dass zunehmend auch für deren Betriebssysteme Schadprogramme entwickelt werden. So nahm das Malware-Aufkommen für das Betriebssystem Android laut McAfee Labs im dritten Quartal 2011 um 76 Prozent zu.

Durch die immer häufigere Einbindung der mobilen Geräte in bestehende Firmennetzwerke eröffnet sich eine Einfalltür, die bei der Konzeption vieler Netzwerke nicht bedacht wurde. Unternehmen müssen an die mobilen Geräte die gleichen Sicherheitsanforderungen stellen, wie an den normalen PC-Arbeitsplatz im Büro. Doch noch ist diese Botschaft bei vielen nicht angekommen. Dabei gibt es entsprechende Schutzangebote. Das kann schon ein simpler Virenschutz für die mobilen Geräte sein oder – bei einer Integration des Gerätes im Netzwerk – die Installation eines virtuellen privaten Netzwerks wie es die Telekom beispielsweise mit dem „Mobile IP VPN“ anbietet. Hier sollen eine geschlossene Benutzergruppe innerhalb des Mobilfunknetzes und die per IPsec gesicherte Datenübertragung bis zum Kundenetz sicherstellen, dass der Zugriff nur für berechtigte Nutzer möglich ist. So sind die Daten über die gesamte Übertragungsstrecke geschützt.

Fazit

Die zunehmende Beliebtheit und die damit einhergehende Implementierung der mobilen Geräte auch in Firmennetzwerke eröffnet ein neues Geschäftsfeld rund um die Sicherheit auch der mobilen Daten.



Ob Hardware, Software oder ganze Infrastrukturen, mit den unterschiedlichsten Finanzierungsmodellen hat der Handel ein sinnvolles Instrument zur Umsatzgenerierung und Kundenbindung.

Finanzierung in der Krise

Finanzkrise, Bankenkrise, Eurokrise – wer in unsicheren Zeiten investieren will, braucht Sicherheit und Flexibilität. Mit den unterschiedlichsten Finanzierungsmodellen erleichtert man dem Kunden die Investitionsentscheidung für anstehende Projekte und gibt ihm mehr Unabhängigkeit von seiner Hausbank.

Die Kreditinstitute zeigen sich vor allem gegenüber dem Mittelstand weiterhin zugeknöpft. Ohne Eigenkapital scheitern Investitionsentscheidungen nicht selten beim Bankberater. Vor allem in wirtschaftlich instabilen Zeiten ist es sinnvoll, dass auf mehreren Säulen finanziert wird. Es sollte nicht nur auf die Hausbank oder auf die Finanzierung durch eigene Betriebsmittel gesetzt werden. Systemhäuser können hier mit alternativen Finanzierungsmodellen ihren Kunden einen Rundum-Service anbieten. Je nachdem, was es zu finanzieren gibt, bieten sich die unterschiedlichsten Optionen an. So zum Beispiel ein Leasingvertrag mit Restwert. Dabei wird mit einem Restwert nach Ende des Vertrages kalkuliert. Oder Vollamortisationsverträge, hier wird die Anschaffung über die Laufzeit hinweg ausfinanziert. Am Ende kann der Vertrag verlängert oder das Gerät gekauft werden.

Darüber hinaus gibt es sogenannte Arbeitsplatzmodelle. Das bedeutet, dem Kunden werden für die jeweiligen Bildschirmarbeitsplätze seines Unternehmens Hardware, Software, Garantierweiterungen, Service und andere modulare Bausteine bis hin zur Einbindung in das bestehende Netzwerk angeboten. Basis solcher Angebote sind Leasingverträge mit einer festen monatlichen Nutzungsgebühr pro Bildschirmarbeitsplatz. Weitere Modelle beinhalten das Software-Leasing oder den Software-Mietkauf. Für Unternehmen können Anschaffung, Implementierung und Anpassung von Software einen nicht unerheblichen Anteil an den Gesamt-IT-Kosten bedeuten. Das hohe Innovationstempo in diesem Bereich machen die Aufwendungen dafür meist zu einer schlecht kalkulierbaren Größe. Software-Leasing oder -Mietkauf kann daraus eine überschaubare Position machen. Unterarten solcher Mietkauf-Angebote können zum Beispiel Managed-Services- oder Price-per-Use-Modelle sein.

Für Systemhäuser selbst oder als Service wiederum für ihre Kunden können solche Finanzierungsmodelle eine echte Alternative sein. Denn die Möglichkeit, die Gesamtkosten eines IT-Projekts über relativ geringe Monatsraten zu finanzieren, lässt die Investitionsbereitschaft steigen.

Channel Transformation Alliance

Mit der Channel Transformation Alliance haben führende IT-Anbieter, darunter auch Ingram Micro, eine Plattform für Infomaterial, Schulungsunterlagen und Weiterbildung gegründet. CCS News sprach mit Thorsten Schwecke, Senior Manager Software, Ingram Micro Distribution GmbH über die Ziele der Allianz.

Wer ist unter der Channel Transformation Alliance zusammengeschlossen und was sind die konkreten Ziele dieser Initiative?

Die Channel Transformation Alliance setzt sich aus verschiedenen führenden Unternehmen der IT-Branche zusammen. Gründungsmitglieder sind neben Ingram Micro, als Vertreter der Distribution, die Hersteller HP, Microsoft, CA Technologies, Symantec, APC, Kingston sowie die Institutionen SNIA Europe und Solution Provider Community International. Durch diesen Zusammenschluss bieten wir dem Fachhandel integrierte Marketing- und Salesunterstützung, um im Cloud-Geschäft erfolgreich zu sein. Das heißt, wir sensibilisieren die Fachhandelspartner durch ein vielfältiges Schulungsangebot für Schlüsselfaktoren im Cloud-Geschäft und begleiten sie bei notwendigen Veränderungen in Bezug auf ihre Geschäftsmodelle.

Mit welchen Angeboten genau sollen die Fachhandelspartner fit gemacht werden für Themen wie Cloud Computing, Managed Services und IT-as-a-Service?

Der Schwerpunkt der Channel Transformation Alliance liegt auf der Entwicklung der Fachhandelspartner durch Schulungen. Hierzu bieten wir thematisch breit gefächerte Trainings, Workshops und Webcasts. Darüber hinaus stellen wir Vertriebs- und Marketingmaterialien bereit, aber auch Praxis-Leitfäden wie zum Beispiel für die Erstellung von Service- und Dienstleistungsangeboten.



Thorsten Schwecke, Senior Manager Software, Ingram Micro Distribution

Weiterbildung verzinst sich gut, kostet aber viel Geld. Wie bewerten Sie die Wichtigkeit des Fachhandels bei diesen Zukunftsthemen?

Wer sich zukünftig nicht mit dem Thema Cloud Computing befasst und sich nicht dazu weiterbildet, läuft Gefahr, sein Geschäftsmodell infrage zu stellen. Denn der Fachhandel wird sich mehr denn je zum Berater und Lieferant von Service- und Dienstleistungen entwickeln.

Herr Schwecke, wir danken Ihnen für das Gespräch.

» *„Wer sich zukünftig nicht mit dem Thema Cloud Computing befasst und sich nicht dazu weiterbildet, läuft Gefahr, sein Geschäftsmodell infrage zu stellen.“* «

Thorsten Schwecke, Senior Manager Software, Ingram Micro Distribution

Definierte Dienstleistungen und Services

Mit definierten Dienstleistungen die Zurückhaltung der Kunden in Sachen IT-Budget knacken? Bei der Kalkulation scheiden sich Geister zwischen „pauschal“ und „nach Verbrauch“.

Gerade bei der Ansprache kleiner und mittlerer Unternehmenskunden können nicht genau benannte Leistungen und Preise zum Knackpunkt werden. Zu hohe Pauschalen schrecken ab, ungenaue Leistungsbeschreibungen auch – der Auftrag ist weg. Mit der genauen Definition des jeweiligen Service könnte man dem erfolgreich begegnen. Erfolgsentscheidend kann gerade bei der Neukundengewinnung sein, Einstiegsbarrieren auszuräumen.

Die Betriebssystem-Migration hat gezeigt: Viele Betriebe haben mit konkreten Preisangaben erfolgreich neue Kunden gewonnen. Bei einer klar definierten Leistung – Windows-Migration mit Datenübernahme – hat mancher kleinere Unternehmer zugegriffen. Ein Modell, das auch bei Themen wie Sicherheit oder Virtualisierung funktionieren kann: Desktop-Virtualisierung zum Festpreis, Systemwiederherstellung oder Back-up nach Volumen machen Kosten für Kleinbetriebe greifbarer. Die Leistung von IT-Anbietern kann zukünftig stärker daran gemessen werden, ob es ihnen gelingt, ihre Dienstleistungen genau zu benennen und Kunden Problemlösungen transparenter zu präsentieren.

Kleinbetriebe aus Handel, Handwerk und Dienstleistungsbranche sind auf den IT-Ernstfall selten vorbereitet. Systemausfälle und Datenverlust werden im besten Fall zwar als Gefahr für unternehmenskritische Geschäftsprozesse erkannt, ausreichende Vorsorge wird aus Angst vor unüberschaubaren Kosten jedoch nicht getroffen. Auch die Möglichkeiten zur flexiblen Ressourcenerweiterung sind wenig bekannt – dabei bietet die Cloud gerade für dynamische Kundenanforderungen alle Möglichkeiten. Diese Potenziale werden durch definierte Dienstleistungen und Services für neue Nutzergruppen zur transparenten Alternative.

Der Mittelstand übt sich bei seinen ITK-Investitionsplänen in Zurückhaltung. Laut dem IT-Mittelstandsindex von Fujitsu und Techconsult liegen Planung und tatsächlich realisierte Investitionen unter Vorjahr. Die Investitionslaune des Mittelstandes bleibt für ITK-Dienstleistungen eher gedämpft, im Vorjahresvergleich geben die realisierten Service-Ausgaben leicht nach. Grund genug, Barrieren für Investitionsentscheidungen so niedrig wie möglich zu halten.



Mit klar definierten Dienstleistungen können gerade kleine und mittlere Unternehmenskunden überzeugt werden.



Tablets: die Net- und Mini-Notebook-Killer?

Tablet oder Netbook? Die Frage, ob die Media Tablets die Netbooks ersetzen oder ergänzen, scheint entschieden. Denn die Verkaufszahlen bei Tablets explodieren, während die von Netbooks förmlich einbrechen. Laut dem IT-Marktforschungs- und Beratungsunternehmen Gartner werden in diesem Jahr weltweit 63,6 Millionen Media Tablets verkauft; dies entspricht einem Anstieg um 261,4 Prozent gegenüber den 17,6 Millionen verkauften Geräten im vergangenen Jahr 2010. Dieses starke Wachstum wird nach Ansicht der Analysten bis zum Jahr 2015 anhalten mit dann erwarteten 326,3 Millionen verkauften Tablets.

Den Boom bei Tablets bestätigen auch die Marktforscher von IHS Suppli und bieten zudem einen Blick auf einen Netbook-Markt im Niedergang: In 2010 wurden immerhin noch 32 Millionen Stück verkauft, in diesem Jahr finden gerade mal 21,5 Millionen Stück, so die Prognose, noch einen Käufer. Das sind 33,2 Prozent weniger. Und die Aussichten sind unvermindert düster. Behalten die Marktforscher recht, werden in 2015 weltweit nur noch 13,5 Millionen Netbooks verkauft.

Den Grund sehen die Forscher von Gartner in dem besseren Nutzungskomfort von iPad & Co. So gewöhnen sich die Kunden mit dem zunehmenden Verbreitungsgrad der Geräte an deren einfache und komfortable Multitouch-Steuerung und erwarten diese sogar anstelle von Keyboard und Maus auch für die Interaktion mit anderen Endgeräten. Das ist die Kernbotschaft des aktuellen Gartner Special Report „iPad and Beyond: What the Future of Computing Holds“. Apple sahnt mit dem iPad dabei immer noch einen Großteil des Marktes ab: Voraussichtlich werden iPads in diesem Jahr 73,4 Prozent der verkauften Geräte ausmachen. Die Analysten gehen davon aus, dass neben dem iPad und den

Geräten mit Android-Betriebssystem andere Plattformen in diesem Jahr nicht mehr als fünf Prozent Marktanteil haben werden.

Notebooks stehen auf einem ganz anderen Blatt: Während die Spezies Netbook substituiert wird, sind im Businessumfeld Notebooks eine stabile Größe. Zudem versprechen die neue Windows-Version und neue Prozessor-Generationen Impulse für den Markt.

Fazit

Da laut Gartner der PC-Markt in Europa, dem Nahen Osten und Afrika (EMEA) um 2,9 Prozent auf 26,6 Millionen Computer schrumpfte, steht der Handel vor einer schwierigen Aufgabe. Da die Nachfrage aufgrund der wirtschaftlichen Situation in Europa weiterhin schwach ist, kann nur der richtige Sortimentsmix die Lösung sein. Und da heißt es wohl eher: goodbye Netbook, hello Tablet.

Registrieren! Gewinnen! Profitieren!

10 Jahre Planet Reseller

Jubiläum für eine Erfolgsgeschichte: 2012 feiert der Planet Reseller seinen 10. Geburtstag. Das Handelszentrum für Distributoren, Hersteller, Systemhäuser und Branchenverbände in den Hallen 14/15 ist Anlaufstelle Nummer eins für alle Fachhändler.

Hier bleiben Profis unter sich: Über 200 Aussteller machen den Planet Reseller zur größten und bedeutendsten Fachhandelsveranstaltung der ITK-Branche. An zentralem Standort im Herzen der CeBIT treffen sich im Planet Reseller Fachhändler in ruhiger Businessatmosphäre mit Distributoren, Herstellern, Systemhäusern, Einkaufskooperationen und Branchenverbänden.

Gewinnen Sie eine Reise zur CeBIT

Unter allen Händlern, die sich bis zum 6.2.2012 als neue CeBIT Competence Store Partner kostenlos unter www.cebit.de/de/competencestore registrieren, verlosen wir insgesamt 5 Besucherreisen (8.3.–9.3.) zur CeBIT 2012 mit zahlreichen Extras:

- Hin- und Rückreise wahlweise mit dem Flugzeug (Economy Class) oder mit der Deutschen Bahn (1. Klasse)
- 1 Übernachtung in einem 4-Sterne-Hotel in Hannover (Einzelzimmer, Halbpension)
- PREMIUM PASS GOLD gilt für Sie und eine Begleitperson:
 - kostenloser Messeintritt während der gesamten CeBIT
 - Nutzung der „Fast Lane“ – schneller Zugang zum Gelände ohne Wartezeiten
 - Exklusive Nutzung der Premium Lounge
 - Shuttle-Services auf dem Messegelände
 - Garderoben und Gepäckaufbewahrung an allen Eingängen

Werden Sie jetzt Competence Store Partner unter www.cebit.de/de/competencestore

Die Teilnahmebedingungen am Gewinnspiel stehen Ihnen ebenfalls hier zur Verfügung.



CCS Fachhändlerservices

Die CeBIT bietet auch in diesem Jahr wieder kostenlose POS-Artikel und attraktive Gutscheine für registrierte Händler an. Competence Store Partner, die sich kostenlos und unverbindlich registrieren, profitieren von gratis POS-Artikeln (Drachen, Europakarte, Aufkleber) für ihre Ladengeschäfte und 2 Eintrittskarten für die CeBIT 2012.

Das Partnerprogramm wird durch Gutscheine (z.B. für Mittagessen, Getränke und Warenproben) ergänzt, die im Planet Reseller eingelöst werden können.



Registrieren Sie sich jetzt unter
www.cebit.de/de/competencestore



Deutsche Messe
Hannover · Germany

Deutsche Messe
Messegelände
30521 Hannover
Germany

Tel. +49 511 89-0
Fax +49 511 89-32626
info@messe.de
www.messe.de

Ihre Ansprechpartner:

Vera Cornelius
Tel. +49 511 89-33121
vera.cornelius@messe.de

Martina Lübon
Tel. +49 511 89-33120
martina.luebon@messe.de