

Ausgabe  
02.12.2013/Nr. 12/2013

Medienart Printmedien  
Medientyp Fachpresse  
Erscheinungsweise 10 x jährlich  
Branche PC Anwendung 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 MEDIENHAUS Verlag GmbH, 51427 Bergisch Gladbach, Bertram-Blank-Straße 8, Tel.: 02204 9214 0, Fax: 02204 9214 30  
E-Mail: info@medienhaus-verlag.de, URL: www.medienhaus-verlag.de

Redaktion DV-Dialog Redaktion, 51427 Bergisch Gladbach, Bertram-Blank-Straße 8, Tel.: 02204 9214 0, Fax: 02204 9214 30  
E-Mail: redaktion@dv-dialog.de, URL: www.dv-dialog.de

Publikation	Auflage *		Reichweite** (in Mio.)	Medien-Nr.
	verkauft	verbreitet		
DV-Dialog	2.150	13.720	14.100 <sup>1</sup>	0,07 <sup>a</sup>

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

© Copyright des Artikels liegt beim Verlag

## „Cloudability“ statt Hosting?

Wie schon vor zwei Jahren hat das Beratungsunternehmen Pierre Audoin Consultants (PAC) die spezifischen Kompetenzen der Anbieter von SAP-Hosting in Deutschland auf Herz und Nieren geprüft. Alle bewerteten Anbieter zusammen stehen für mehr als zwei Drittel des SAP-Hosting-Umsatzes mit deutschen Kunden.

Anhand von rund 70 Kriterien hat PAC die Ressourcen, Kompetenzen und Zertifizierungen, Referenzen, Portfolio und Vertrieb, Vertrags- und Preismodelle, Partnerschaften, Organisation der Leistungserbringung sowie Kundenzufriedenheit für jeden einzelnen Provider analysiert und bewertet. Das heterogene Teilnehmerfeld reicht von Mittelstandsspezialisten wie All for One Steeb oder Freudenberg IT hin zu Global Playern wie Atos, HP oder T-Systems.

Der Vergleich mit 2011 zeigt, dass immer mehr SAP-Hosting-Verträge auf Cloud-Modelle umgestellt werden. Dies ist gekennzeichnet von einer zunehmenden Standardisierung, einer teilweisen „Paketierung“ der Angebote, einer steigenden Flexibilisierung der Vertragsmodalitäten, nutzungsbasierten Preis- und Abrechnungsmodellen sowie einer sich immer mehr durchsetzenden „Plattform“-basierten Leistungserbringung.

Waren es 2011 nur wenige Vorreiter, die dem Cloud-Trend auch innerhalb ihrer Hosting-Modelle Rechnung trugen, haben mittlerweile fast alle betrachteten Anbieter nachgezogen. Umfang und Tiefe der „Cloudability“ sind laut PAC aber nach wie vor sehr unterschiedlich. Gerade die Flexibilität der nutzungsbasierten Preismodelle, mit denen Cloud-Provider gerne werben, variiere in der Praxis von Provider zu Provider sehr stark. Während bei den Verträgen einzelne Provider Festpreisbestandteile von weniger als 20 Prozent akzeptieren, dominieren im Durchschnitt nach wie vor Festpreise von mehr als 50 Prozent.

„Der Umfang der Flexibilisierung ist natürlich limitiert“, weiß PAC-Experte Karsten Leclerque. „Sie hängt nicht nur von den technischen und methodischen Fähigkeiten des Providers ab, sondern auch stark von Faktoren wie Asset- und Mitarbeiterübernahme sowie Umfang und Laufzeit des Vertrags.“ Hinzu komme, dass Kunden nicht selten bessere Planbarkeit und Überschaubarkeit einem komplexen Preisfindungssystem vorziehen. Reine Public-Cloud-Angebote, etwa in Form von Add-on-Angeboten zum traditionellen Hosting, konnten bislang im deutschen Markt nicht Fuß fassen. □

[www.pac-online.de](http://www.pac-online.de)

