

Digitale Transformation nimmt Gestalt an

Cloud Provider als Dirigent eines großen Orchesters

IT Systeme wandern zunehmend in die Cloud. Was bedeutet das für die Agenda der Service Provider? E-3 hat nachgefragt bei Michael Scherf, Geschäftsleitung Managed Services bei der All for One Steeb AG

Cloud, Big Data, Mobility, Apps, wie gehen ihre Kunden die vielen neuen Themen bevorzugt an?

Die Digitale Transformation nimmt zunehmend auch im Mittelstand Gestalt an. Intelligentes Datenmanagement wird zum Erfolgsfaktor. Unsere Kunden interessiert im Kern vor allem, wie sie Wissen besser abrufen, Marktbewegungen genauer erkennen oder Kundenbedürfnisse zuverlässiger vorhersehen können, um schlussendlich besser abgesichert zu entscheiden. Wir fangen also oft weit vorne bei den Geschäftsprozessen und den Geschäftsmodellen an, ehe wir etwa zu den Fragen des IT Betriebs kommen.

Wie stellen sich die Kunden zur Umsetzung der neuen Themen auf?

Die Bedeutung der IT für die Unternehmen nimmt dramatisch zu. Vermehrt kommt es zum Schulterchluss zwischen CIO und den Fachabteilungen. Beide Seiten zusammen sind die entscheidenden Akteure bei der Umsetzung der digitalen Transformation.

Was heißt das für einen Provider wie Ihr Haus?

Unsere Entwicklung verläuft klar in Richtung strategischer Partner für IT und Business. Damit rücken wir noch enger an unsere Kunden heran, neben Mittelstand übrigens vermehrt auch Großunternehmen. Als Cloud Services Provider wollen wir die gesamte IT Landschaft unserer Kunden orchestrieren und halten so dem CIO sowie den Fachabteilungen den Rücken frei, denn ihr Einfluss auf den Geschäftserfolg steigt mit Blick auf die vielen Stellschrauben bei der Umsetzung der digitalen Transformation ganz erheblich.

Was heißt das für die Praxis?

Hier kommt unser ganzheitlicher Ansatz zum Tragen. Wir kennen

»» Wir fangen oft weit vorne bei den Geschäftsprozessen und den Geschäftsmodellen an, ehe wir etwa zu den Fragen des IT Betriebs kommen. ««

uns aus, bei den Geschäftsprozessen genauso aus wie bei den Technologiefragen, denken Sie hier etwa an den industrialisierten Betrieb einer SAP HANA Plattform innerhalb einer durchgängig virtualisierten und gespiegelten Systemlandschaft. Hier etwa geht es im Kern darum, bewährte aktuelle Betriebsmodelle für diese neuen Technologien zielführend weiter zu entwickeln. Nur so lassen sich auch hier die für unsere eigene Wettbewerbsfähigkeit wie für die Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden notwendigen



Michael Scherf,
Geschäftsleitung Managed Services, All for One Steeb AG

Effizienz- und Skaleneffekte realisieren. In der Praxis beraten wir, liefern die Lizenzen, implementieren unsere Branchenlösungen, leisten per Applikation Management Dauerbetreuung für ausgewählte Anwendungen und übernehmen die Betriebsverantwortung für die Systemlandschaften. Den Mittelpunkt bildet hier die Managed Private Cloud unsere High-End Rechenzentren, wir beziehen jedoch verstärkt Public Cloud Services und sogar die eigenen Rechenzentren unserer Kunden mit ein. Hier haben wir richtig viel zu bieten, in puncto Leistungstiefe genauso wie bei der Leistungsbreite.

Welche Leistungen sind hier besonders gefragt?

Bestimmend sind vor allem Tempo und Qualität der Innovationen. Mit SAP, und für Communications und Collaboration mit Microsoft als Partner, sitzen wir hier im Driver Seat. Unser hybrides Cloud Portfolio wird immer attraktiver und umfangreicher. Daher werden wir zunehmend als Katalysator und Integrator gefragt. Wir nehmen die Komplexitäten raus, führen neue und bestehende Lösungen zu integrierten Anwendungslandschaften zusammen und realisieren die Betriebsszenarien, um die Vorteile aller Welten zu vereinen.

Haben Sie uns dazu ein konkretes Beispiel?

Nehmen Sie etwa SAP Cloud for Customer, eine prima Lösung für das Kundenmanagement. Microsoft Skype for Business hingegen eignet sich hervorragend für integrierte Kommunikation per Tele-

fonie, Video oder Web Conferencing. Über einen selbst entwickelten Konnektor haben wir beide Anwendungen zusammengeführt, von Seiten der Geschäftsabläufe von und zum Kunden genauso wie auf der technischen Ebene. In diesem Beispiel etwa haben wir auf der Anwendungsebene unsere Managed Private Cloud mit der Public Cloud Lösung der SAP verbunden. Die Vorteile für den Anwender sind bestechend und gehen weit darüber hinaus, was jede Lösung für sich alleine zu leisten vermag. Viele weitere konkrete Projekte mit Kunden zeigen uns, dass sich der Markt tatsächlich in die von uns projizierte Richtung bewegen dürfte.

Welche Rolle spielen »Non SAP« Lösungen bei Ihren SAP Kunden?

» Made in Germany gilt auch in puncto Datensicherheit als Gütesiegel. «

Für Communication und Collaboration arbeiten fast alle mit den Lösungen von Microsoft. Sollten jedoch Exchange, Sharepoint oder Skype for Business einmal ausfallen, selbst nur für kurze Zeit, merkt das sofort auch die Geschäftsleitung. Kommunikation ist daher für den CIO unseres Kunden gewissermaßen doppelt geschäftskritisch. Daher legen wir auch hier stark zu und betreuen mittlerweile einige zehntausend Exchange Postfächer und bald ebenso viele SharePoint User aus der Private Cloud unserer Rechenzentren. Auch bei den Skype for Business Usern, mittlerweile einige tausend, verzeichnen wir starke Zuwächse. Die Anzahl SAP Instanzen sowie Non SAP Systeme halten sich daher fast die Waage.

Ihre Quartalsabschlüsse weisen einen kräftigen Anstieg bei den Technologie Investitionen aus. In welche Richtung zielen Sie hier vor allem? Welche Kooperationen verbergen sich dahinter? Rechenzentren dienen immer mehr Unternehmen als Datenlogistik Zentren und bilden die entscheidende Basis für die konkrete Umsetzung der Digitalen Transformation. Wir investieren daher stark in, nennen wir es »Next Generation Infrastructure«. Ziel ist es, die Flexibilität, Skalierbarkeit und Lieferfähigkeit unserer hybriden Cloud Architekturen weiter zu erhöhen. Wir wollen so die Dynamik unserer Kunden noch besser abbilden, angefangen von Anforderungen mit rein temporärem Charakter bis hin zu den grundlegenden Veränderungen etwa in Richtung ganz neuer Geschäftsmodelle. Wir investieren daher gleichfalls kräftig in den Ausbau von Technologie-Kooperationen, etwa mit Cisco, NetApp, Microsoft und VMware. Mit einigen von ihnen betreiben wir zum Beispiel bei SAP in Walldorf ein eigenes Research und Development Lab, etwa um die Betriebsumgebungen für SAP Anwendungslandschaften auf der SAP HANA Plattform in puncto Virtualisierung und Industrialisierung weiter zu verbessern. Unter der Marke Grandconsult beraten wir auf dieser Basis sogar Dax Konzerne, die ihre eigenen Rechenzentren fit für die Cloud machen wollen.

Lassen Sie uns einen Blick auf Green IT werfen. Halten die Programme, was sie versprechen?

Klares ja, hier geht es keinesfalls um einen Marketing Gag, vielmehr um belastbare Fakten. Trotz nachhaltig deutlich zweistelliger Zuwächse, etwa bei der Anzahl betreuter Kunden, betreuter Postfächer oder der Anzahl SAP Instanzen, unser Energieverbrauch in den Rechenzentren nimmt kaum zu. Natürlich muss

dazu stets vieles richtig ineinandergreifen. Im Rahmen eines Critical Environment Programms wurde etwa eines unserer Co Location Data Center erst unlängst gleich vier-fach ISO zertifiziert.

Zum Standort Deutschland, welche Bedeutung hat dieser beim Thema Datensicherheit?

Das ist ein wichtiger Punkt. Unsere Rechenzentren befinden sich weiterhin ausschließlich in Deutschland. Obwohl immer mehr Kunden auch weltweit tätig sind, bevorzugen die meisten in puncto Datensicherheit eine rein deutsche Perspektive. »Made in Germany« gilt auch in diesem Zusammenhang als Gütesiegel.

Ihr Haus wurde in jüngster Zeit immer wieder mit Microsoft oder Amazon Web Services in Verbindung gebracht. Was hat es damit auf sich?

In der Tat. Es kommt nicht von ungefähr, dass uns Kai Göttmann, Senior Direktor Partner Sales mit Fokus auf Cloud und Mittelstand von Microsoft Deutschland, in der Geschäftsleitung verstärken wird.

Was steht außerhalb dieser Personalie hinter ihren Public Cloud Aktivitäten?

Im Detail geht es uns mit Microsoft Office365 und Azure oder Amazon Web Services um den weiteren Ausbau unseres Leistungsportfolios. Denken Sie bei den Infrastruktur Services, Azure, oder Amazon Web Services zum Beispiel an Anwendungen und Systeme, die nicht unternehmenskritisch sind, etwa für Demo, Schulung, für Einführungsprojekte, oder etwa für temporäre Entwicklungsaufgaben, für die rasch eine Sandbox benötigt wird. Aus der Public Cloud lassen sich hier die passenden Systeme äußerst flexibel und skalierbar bereitstellen, entscheidend ist jedoch die richtige Orchestrierung.

» Unser hybrides Cloud Portfolio wird immer attraktiver und umfangreicher, daher werden wir zunehmend auch als Katalysator und Integrator gefragt. «

Wie gehen Sie das konkret an?

Zunächst, durch den Einbezug solcher Public Cloud Plattformen in unser Leistungsportfolio wird unser Sicherheitsgrundsatz – Rechenzentren in Deutschland – keinesfalls ausgehebelt. Das Amazon Web Services Rechenzentrum etwa befindet sich in unmittelbarer Nachbarschaft unserer Data Center in Frankfurt und wird per Direct Access angebunden. Die Daten selbst verbleiben bei unserem Lösungsansatz in der Private Cloud. Aus der Public Cloud kommt die zur Verarbeitung ausgewählter, nicht geschäftskritischer Anwendungen benötigte Compute Leistung. Unsere Bedeutung als Dirigent eines großen Orchesters steigt damit weiter an.

Wohin soll die weitere Reise führen?

Die digitale Transformation verändert natürlich auch den IT-Markt selbst. Dieses Potenzial wollen wir nutzen und mittelfristig der leistungsfähigste Cloud Services Provider für den Mittelstand in der D A CH Region werden.

Vielen Dank für das interessante Gespräch.

www.all-for-one.com