

Position



Kunde

All for One Steeb AG

Seite
Rubrik

46

Ausgabe

21.05.2013/Nr. 10/2013

Medienart

Printmedien

Medientyp

Fachpresse

Erscheinungsweise

2 x monatlich

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**Vogel IT-Medien GmbH, 86156 Augsburg, August-Wessels-Str. 27, Tel.: 0821 21770, Fax: 0821 2177150
E-Mail: zentrale@vogel-it.de, URL: www.vogel-it.de**Redaktion**IT-Business Redaktion, 86156 Augsburg, August-Wessels-Straße 27, Tel.: 0821 2177206, Fax: 0821 2177230
E-Mail: redaktion@vogel-it.de, URL: www.it-business.de

Publikation	Auflage *			Reichweite** (in Mio.)	Medien-Nr.
	verkauft	verbreitet	gedruckt		
IT-Business	118	26.427	26.933 ¹	0,14 ^a	7805

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

© Copyright des Artikels liegt beim Verlag

Satzspiegel: 200x281





ALEXANDER WINDBICHLER (Anexia, I.),TIMO MANKARTZ (Dogado, M.) und MARKUS GALLER (InterNetX) gewannen den HSP Award 2013 in den Kategorien Infrastructure, Application und Domain Services.

Hosting & Service Provider Summit: Die IT geht in die Wolke

Cloud Computing ist auf dem Vormarsch. Zugleich wurde auf dem HOSTING & SERVICE PROVIDER SUMMIT 2013 deutlich, dass nicht nur hochstandardisierte Dienste gefragt sind. Ebenso besteht Bedarf an Managed Services, die sich stärker an Kundenbedürfnissen orientieren. Der Event gab einen Einblick in den facettenreichen Markt. IT-BUSINESS / Sarah Maier und Michael Hase

Unternehmen werden künftig nicht mehr in der Lage sein, ihre IT rentabel zu betreiben. Von der Prämisse ging Patrick Pulvermüller, Geschäftsführer von Host Europe, in seiner Eröffnungs-Keynote auf dem HOSTING & SERVICE PROVIDER SUMMIT 2013 aus. Grund dafür sei die niedrige, weiter dramatisch sinkende Auslastung der Infrastruktur.

„Wir müssen in die Wolke“, folgerte der Manager daraus. Schließlich seien auch die Kunden „bereit für Veränderungen“. Zudem gebe es inzwischen ausreichend Bandbreite. Wenn es Hostern und Service-Providern gelinge, überzeugende Infrastruktur-, Plattform- und Applikations-Dienste anzubieten, „dann gehört uns die Zukunft“, betonte Pulvermüller.

Der HOSTING & SERVICE PROVIDER SUMMIT ist ein zweitägiges Event, das die Vogel IT-Akademie erstmals vor einem Jahr in Frankfurt/Main veranstaltete. Dort treffen die führenden Anbieter von Cloud-Technologien mit ihren Partnern aus dem Hosting- und Service-Provider-Markt zusammen, aber auch mit klassischen Systemhäusern, die ihre Perspektive im Geschäft mit Managed Services und Cloud-Diensten sehen. Diesmal kamen erneut rund 170 Teilnehmer in die Villa Kennedy.

Dass IT künftig zunehmend aus der Cloud bezogen wird, steht auch für Dr. Christian Böing, Geschäftsführer von Strato, außer Frage. Der Manager eröffnete mit seiner Keynote den zweiten Tag. Seines Erachtens ist das Public-Cloud-Business aber nur etwas für Big Player wie Amazon, Google oder Microsoft. Klassische Hosters könnten an diesem Markt kaum partizipieren. Und selbst ein Riese wie die Deutsche Telekom sei vergleichsweise spät dran. Mit Blick auf den IT-Channel prognostizierte Böing, die Cloud werde in den kommenden Jahren zu einer massiven Konsolidierung führen: „Von rund 10.000 Systemhäusern bleiben nur noch 5.000, 4.000 oder 3.000 übrig“.

Eine andere Auffassung vertrat dagegen Philipp Stute, Geschäftsbereichsleiter IT

7



KATJA SPECK,
VP Marketing,
Sales & Business
Development bei
Ask.net

Ask.net

„Ich bin in verschiedenen Rollen hier: als Aussteller und Referent. Es ist spannend, weil sich derzeit im Markt viel bewegt. Die Location ist richtig schön, und die Vorträge sind gut. Doch das wirklich Wichtige ist das Netzwerken: Ich habe Gespräche, die so im Tagesgeschäft nicht möglich sind und wie man sie auch auf keiner anderen Messe führen kann. Hier habe ich Termine mit IT-Entscheidern.“



DR. THOMAS
KING,
Geschäfts-
führer von
Audriga

Audriga

„Hier in der Villa Kennedy trifft sich eine feine und gute Auswahl an Leuten aus der Industrie, die allesamt Entscheider sind. Ich sehe mich durch die Vorträge und Gespräche auf dem Summit in meiner Vermutung bestätigt, dass die Branche im Umbruch ist, was Cloud und SaaS angeht. Zudem stelle ich fest, dass wir uns als Audriga in die richtige Richtung bewegen.“



ULRICH
SEIBOLD,
Channel-Chef
bei HP

HP

„Es war eine tolle Veranstaltung, bei der die Zukunftsträger der IT – die Service-Provider – auf einem Event zusammenkommen. Der Summit hat das Potenzial zum Key-Event der Branche. Die Teilnehmer sind alle in einer Wachstumslaune. Auch wenn Amazon und Google große Player am Markt sind, werden gerade im B2B-Bereich nicht alle Kunden zu diesen wechseln. Das ist eine Chance für den schrumpfenden Systemhaus-Markt, der jedes Quartal ungefähr zwei bis drei Prozent zurückgeht. Viele Systemhäuser entwickeln sich deshalb zu Service-Providern, um diesem Negativtrend entgegenzuwirken.“

Services bei Janz IT. Gemeinsam mit HP-Channel-Chef Ulrich Seibold zeigte er den Weg „vom Systemhaus zum Service-Provider“ auf. Zwischen On-Premise und hochstandardisierten Cloud-Services gebe es viele Zwischenstufen, wo Systemhäuser auch künftig einen Markt finden würden, versicherte Stute. Dazu müssten sie den Schritt zum Service-Provider vollziehen und „den Weg ihrer Kunden mitgehen“. Aus dem Publikum kam ebenfalls der Hinweis, man dürfe im Cloud-Business den Kunden, dessen IT meist historisch gewachsen sei, nicht aus den Augen verlieren.

Seibold und Stute diskutierten auch mit beim Channel Panel, wo sie auf Jens Köhler, Director Sales Midmarket bei IBM, und vier Vertreter der Distribution trafen: Hermann Ramacher, Geschäftsführer ADN, Christian Sojtschuk, Cloud Leader bei Arrow ECS, Markus Adä, Vice President Sales bei Ingram Micro, und Joachim Braune, Geschäftsführer Tech Data Azlan.

Anders als beim Summit vor einem Jahr war die Distribution diesmal somit stark vertreten. Zum einen sehen die Grossisten ihre Rolle im Service-Provider-Markt als Cloud-Enabler, Lieferant von Hardware und Software sowie als Lizenzberater. Zum anderen dient die Distribution den Providern als Kanal, über den sie Resellern ihre Services zum Wiederverkauf anbieten können. Arrow ECS etwa hat dazu die automa-

tisierte Plattform Arrowsphere gelauncht, über die sich Cloud-Dienste in einem zweistufigen Modell vermarkten lassen.

Alles in allem gab der Event einen repräsentativen Überblick über die deutsche Service-Provider-Landschaft – ein vielfältiger Markt, in dem sich unterschiedlichste Anbieter bewegen: So gehörten zu den Teilnehmern des Events klassische Hosters wie 1&1 und Plussserver, Telcos wie BT und Colt, Systemhäuser wie Comparex und Computacenter, Domain-Vermarkter wie Sedo und Domainvermarkter.de, SaaS-Anbieter wie Open-Xchange und TecArt oder ein SAP-Outsourcer wie All for One Steeb.

HSP AWARD 2013

Zum zweiten Mal wurde in Frankfurt auch der HOSTING & SERVICE PROVIDER AWARD verliehen. Mit dem Preis zeichnet die Vogel IT-Akademie die innovativsten Hosting- und Service-Angebote im Markt aus. Dogado gewann den Preis für das beste Angebot in der Kategorie Application Services, Anexia in der Kategorie Infrastructure Services und InterNetX in der Kategorie Domain Services. Die eingereichten Bewerbungen wurden von einer neutralen Jury bewertet. Kriterien waren dabei die Neuartigkeit der Idee, deren Umsetzung und die Marktchancen der Angebote. □

Hintergründe zum Thema:

web | www.ktspsummit.de



MATTHIAS BLATZ,
Geschäftsführer
von Heidelberg IT
Management

Heidelberg IT Management

„Auf dem Event konnte ich Einblick gewinnen, wie sich die Großen die Zukunft vorstellen. Uns wird es auch 2020 noch geben, obwohl ich ebenfalls glaube, dass viele kleine Systemhäuser, die nur auf ein Colocation-Modell setzen, aussterben werden. Ich bin überzeugt, dass wir an der gesamten Wertschöpfungskette ansetzen müssen, um den Kunden Qualität zu liefern und unabhängig von den großen Hostern zu bleiben – entsprechend ist Heidelberg IT Management Carrier, Internet-Provider und Systemhaus in einem.“