

# Channel Insight: Die Cloud als Business-Verstärker - doch die Partner sind gefordert

7. Mai 2012 - Von Stephan Müller

Aus der Cloud kommt viel Gutes. Nicht nur in Sachen IT. Neu sind auch Telekommunikationsunternehmen mit von der Partie. Durch sie wird die einfache Nutzung von permanent verfügbaren, klar definierten Services aus der Cloud zu einem Allgemeingut – dadurch sinken die ICT-Kosten, verbessern sich Unternehmensabläufe und können sich Unternehmen und IT-Abteilungen um wichtigere Aufgaben als den Betrieb von nichtstrategischen ICT-Komponenten kümmern. Ist das eine schlechte Nachricht für die Partner? Nur für diejenigen, die sich nicht mit der Tatsache abfinden können, dass die Implementierung von ICT-Standards kein Geschäft mehr ist.

Gerade Schweizer Provider sind prädestiniert, als Cloud-Hub zu dienen und können mit ihren bedürfnisgerechten Service-Level-Vereinbarungen (SLA), Datenschutzbestimmungen und dem hohen Sicherheitsstandard ihrer Rechenzentren die Erwartungen der Schweizer Firmen besser erfüllen als jedes ferne, unter fremder Gesetzgebung operierende Cloud-Unternehmen.

Damit schieben sich jedoch einige Wolken vor den Blick vieler Partner. Sie sind in der Telekom-Branche besonders stark verankert. Manch einer fragt sich nun zu recht, was seine Rolle in einer von Cloud-ICT dominierten Infrastruktur ist, wenn ICT quasi wie Strom und Leitungswasser nach Bedarf zur Verfügung steht – zumal manch ein Provider sogar noch das Integrationsgeschäft selbst übernimmt.

## Von der lokalen zur hybriden ICT-Welt

Obwohl man zur Nutzung eines Cloud-Services im Prinzip nur eine Kreditkarte und einen Browser benötigt, ist Cloud-ICT keine Gefahr für die Partner, sondern eine Chance. Sie sind näher beim Kunden als der Telekomprovider, sie kennen seine Business-Prozesse weitaus besser, und sie agieren aus der Vogelperspektive, sehen in der Gesamtschau, wie Unternehmen ihre ICT- und Business-Prozesse am effizientesten und effektivsten orchestrieren.

Aus der Sicht des Unternehmens entschwindet die Komplexität in die Wolke. Aus der Sicht des Partners steigen die Anforderungen an seine Anpassungsfähigkeit, denn die Cloud-Welt ist nicht so simpel, wie es auf den ersten Blick scheint. Man darf sich eben nicht blenden lassen: Die DNA und damit die Bedürfnisse von Unternehmen unterscheiden sich gewaltig.

Es wird immer traditionelle On-Premise- und moderne Cloud-Lösungen nebeneinander geben, die jedoch harmonisch ineinandergreifen müssen. Hier kann der Partner eine Schlüsselrolle spielen: Er kombiniert Standardkomponenten aus der Cloud, individuelle Lösungen, Legacy-Software und -Hardware zu einer optimal an die Bedürfnisse angepassten, hybriden ICT-Umgebung.

Die neue Cloud-Welt ist vielfältiger und globaler als die bisherige, auf einige wenige bekannte Hersteller fokussierte «Vor-Ort-Lösungswelt». Private Clouds, Public Clouds, hybride Clouds, im Firmennetzwerk, in

eigenen Rechenzentren, in denjenigen des Providers oder auf fremden Systemen überall auf dem Kontinent installiert – nur wer jedes Betriebsmodell beherrscht, kann für seine Kunden Mehrwerte abschöpfen.

## **Empfehlungen für Partner**

Aus der Cloud kommt somit mehr Potential für das Business. Aber nur, wenn sich Partner auf die neue Cloud-Welt einstellen. Sie verlangt ihnen mehr ab: Sie müssen einerseits die Cloud-Services à fonds kennen. Dabei helfen ihnen Schulungs- und Zertifizierungsprogramme, wie sie etwa Business Sunrise noch in diesem Jahr für die eigenen Cloud-Services anbieten wird. Andererseits müssen sie sich stärker denn je mit ihren Kunden befassen, ihr Beratungsgeschäft ausbauen. Wer sich bisher nur auf die technische Seite beschränkt hat, muss jetzt seine Prozess- und Business-Kompetenz stärken. Gleichzeitig wachsen mit Cloud-ICT zwei unterschiedliche «Kontinente» zusammen: Partner aus der Telekom-Branche benötigen IT-Kompetenz und umgekehrt.

Die Cloud wird zum Business-Verstärker. Aber nur für Partner, die sich unentbehrlich für ihre Kunden machen, die selbst wie eine Wolke über dem Unternehmen stehen. Die Cloud baut sich über die kommenden Jahre unaufhaltsam auf, sagen Analysten voraus – eine Abwehrhaltung würde nur zu Bereinigungen in der Partnerlandschaft führen.

## **Gesicherte Zukunft**

Das Ecosystem der Partner in der Telekommunikationsbranche wird sich verändern, die Partner werden ihre Geschäftsmodelle an die Erfordernisse der Cloud-ICT anpassen. An ihrer Bedeutung für den Telekomprovider wird sich nichts ändern. Auch an der Ausrichtung auf kleinere Unternehmen – ein hochgradig standardisiertes Massengeschäft – und Grossunternehmen (wo der Provider auch selbst integriert) nicht. Nur findet das Geschäft nicht mehr ausschliesslich auf einer lokalen, technischen, sondern auf einer Service-orientierten Schicht der Zusammenarbeit zwischen Unternehmen, Partner und Cloud-Provider statt. Wer das verstanden hat, der sieht die Sonne durch die Wolken brechen.