

Cloud Computing aus Sicht eines Service Providers

Die immer höher werdenden Anforderungen und der gleichzeitige Kostendruck der Unternehmen führen dazu, dass IT Anbieter neue Angebote und Lösungen entwickeln müssen. Mit solchen Angeboten können Unternehmen ihre Ressourcen optimieren. Einerseits sollen sie das operative Geschäft kostengünstiger und nach Bedarf unterstützen, andererseits aber auch die Möglichkeit geben innovativ und flexibel in ihrem künftigen Business zu sein. Die neuen Angebote führen dazu, dass die IT immer mehr standardisiert, modularisiert und automatisiert wird, was zwangsläufig zu einem Umdenken (Paradigmawechsel) in der IT Branche führt. In der letzten Ausgabe von ALSUpdate haben wir das Thema Cloud Computing aus Sicht Unternehmen als Anwender erläutert. In dieser Ausgabe betrachten wir Cloud Computing aus der Sicht eines IT Anbieters resp. Service Providers.



Vor welchen Herausforderungen stehen die IT-Anbieter resp. Service Provider?

Cloud Computing heisst einerseits Investitionen in neue Produkte/Angebote, andererseits führte es zu neuen Business-, Partner- und Go-to--Market-Modellen

Der Service Provider muss sich ein neues Cloud Business aufbauen, welches Einflüsse auf seine Produktfinanzierung, Service-Portfolio, Organisation, Partnerschaften, Vertrieb und Marketing hat.

Für die IT-Anbieter stellen sich somit folgende Fragen:

- Wie verändert Cloud Computing mein Business als IT Anbieter?
- Wie muss ich mich im Cloud Business positionieren?
- Was für ein Businessmodell brauchen wir für Cloud Computing?
- Was für organisatorische und finanzielle Einflüsse hat Cloud Computing auf mein Unternehmen?
- Wie und mit was kann meine Firma im Cloud Markt Business generieren?
- Was sind unsere neuen Cloud-Angebote?
- Wie treten wir mit unseren Cloud-Angeboten am Markt auf und wie vermarkten wir sie?

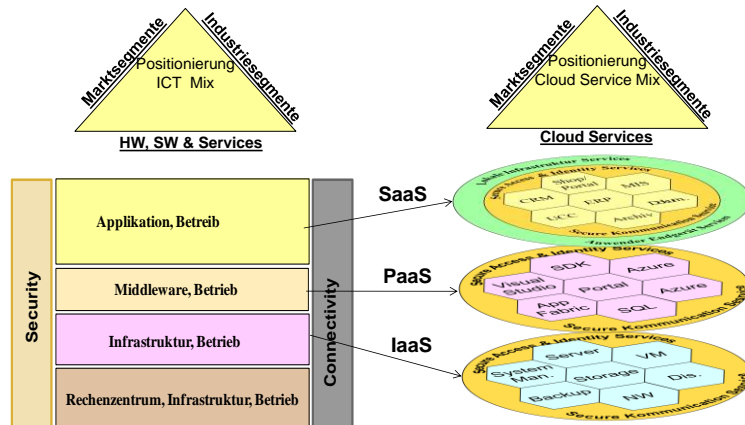
Die Konsequenzen für den IT Anbieter aus diesen Fragen sind:

- Er muss sich grundsätzlich über Cloud Computing informieren.
- Er muss herausfinden wie und wo im Cloud Business seine künftigen Wertschöpfungen sind .
- Er braucht eine Cloud Strategie.
- Er braucht eine neue Produkt-/Markt-Strategie.

Abhängig von der künftigen Wertschöpfung und der Cloud Strategie nimmt der IT Anbieter künftig eine Rolle als Service Enabler, Service Integrator, Service Provider, Service Reseller, Service Consultant oder eine Kombination davon ein. Auf Grund der Produkt-Markt-Strategie und der ausgewählten Rollen folgt danach die Produkt-, respektive die Service-Entwicklung mit jeweils der dazugehörigen Vertriebs- und Marketing-Organisation.

Projekt Business heute

Cloud Service Business



Wichtig bei der Transformation ins Cloud Business sind die Fragen der Finanzierung des Neugeschäftes, was geschieht mit dem bestehenden Business und wie werden die Skills transformiert?

IT Anbieter mit einer bestehenden Partnerorganisation stehen da vor einer besonderen Herausforderung.

Mit **Cloud Computing** verändert sich auch die Anbieter/Kunden Beziehung. Im heutigen Projekt-, Hardware-, Software- oder Service-Business werden meistens Investitionsgüter vermarktet, verkauft und implementiert. Die Cloud Services müssen auch verkauft und implementiert werden, aber danach folgt eine längerfristige und kontinuierliche Kunden/Lieferanten Beziehung mit der Sicherstellung einer langfristigen Kundenzufriedenheit. Der Cloud Service Provider hat in der Regel ein Service Portfolio, welches einen bestimmten Zielmarkt (Kundengruppe) adressiert. Dabei ist zu beachten, dass das Service Portfolio und der dazugehörige Kundenvertrag nebst den Servicevereinbarungen auch die von der Kundengruppe geforderten Rechtlichen-, Sicherheits-, Datenschutz- und Compliance-Anforderungen abdeckt.

Jeder IT-Anbieter ob klein oder gross hat eine individuelle Ausgangslage, sei es als Hardware-, Software-Anbieter oder -Reseller oder als Systemintegrator, Infrastruktur Service-Anbieter, Distributor oder IT-Berater etc. und ist von Cloud Computing früher oder später betroffen. Schon heute gibt es eine ganze Palette von Cloud Services für die unterschiedlichsten Anforderungen, welche sich immer weiter entwickeln. Die Transformation von einem heute klassischen IT Anbieter zum Service Provider beträgt im Minimum ein halbes bis ein Jahr. Das richtige Zeitfenster um in das Cloud Business einzusteigen ist jetzt. Wer später in dieses Cloud Business einsteigt, muss eine besseres Service Portfolio, eine höhere Servicequalität, mehr Innovation bieten und wird höhere Aufwände für das Marketing und den Vertrieb haben.

Mit dem Überblick über Cloud Computing aus Sicht eines Service Providers haben wir Ihnen aufgezeigt, welche Herausforderungen und Einflüsse das Cloud Business auf die IT Anbieter haben, wenn sie Service Provider werden wollen. In den weiteren zwei Ausgaben von ALSO update werden noch folgende Themenbereiche und Sichten vertieft. Es sind dies:

- Service Vertrag und Servicequalität
- Zertifizieren/Qualifizieren von Cloud Angeboten

Die CBusiness Services GmbH, ist ein unabhängiger und erfahrener Cloud Beratungs-Partner mit einem umfangreichen Kunden und Partner-Netzwerk. Er unterstützt IT Anbieter bei:

- Einem Cloud Assessment (Workshops)
- Der Ausarbeitung einer Cloud-Strategie
- Beim Aufbau seines Cloud Business- und Betriebs-Modells durch Dienstleistungen wie:



CBusiness Services GmbH

- Workshops, Schulungen
- Projektleitungen, Cloud-Architekt, Coaching etc
- Networking und Vermittlung von möglichen Partnern
- Dem Aufbau und der Erstellung eines Cloud Service-Portfolios
- Der Erstellen eines Vertriebs- und Marketing-Konzeptes
- Der Umsetzung des Vertriebs- und Marketing-Konzeptes
- Der Leadgenerierung von Cloud Kunden

Weiter empfehle ich Ihnen die Konsultation der Webseiten der EuroCloud Swiss, dem Schweizer Fachverband für Cloud Computing. Er bietet nationales und internationales Wissen und Erfahrungen, dank enger Zusammenarbeit mit Anbietern, Herstellern, Anwendern, Beratern und Fachhochschulen und Bund.

Autor : Heinz Dill
Geschäftsführer &
Präsident EuroCloud Swiss, Fachverband für Cloud Computing

CBusiness Services GmbH
Schulstrasse 6
8157 Dielsdorf

Tel : 043 422 08 24
Mail: h.dill@cbscloud.ch
Web: www.cbscloud.ch