

Link: <https://www.tecchannel.de/a/nachfrage-nach-cloud-zieht-deutlich-an,2039341>

**Microsoft-Partner Henning Wolter:
"Nachfrage nach Cloud zieht deutlich an"**

Datum: 13.06.2012

Als Microsoft-Partner unterstützt VAServ aus Neuss mit technischem Know-how Unternehmen bei der Einführung neuer Technologien. Immer häufiger gehören dazu auch Privat Cloud-Lösungen.

Henning Wolter sieht die Cloud kommen: "Die Nachfrage zieht deutlich an", berichtet der Geschäftsführer des IT-Dienstleisters **VAS Value Added Services (VAServ)**¹ aus Neuss. Nach Jahren des von Anbietern, Analysten und Medien getriebenen Hypes um IT-Services aus der Wolke registriert Microsoft-Partner Wolter nun deutliche positive Reaktionen aus den Unternehmen. "Besonders bei Lösungen für die Private Cloud sehen wir ein deutliches Nachfrageplus", so der VAServ-Chef.

"Lange war im öffentlichen Bewusstsein mit der Cloud nur die Variante ‚Public‘ verbunden, die überdies wegen der Bedenken hinsichtlich der Datenintegrität und -sicherheit eher auf Ablehnung stieß." Das habe sich nun spürbar geändert, weil die Konzepte von Public, Private und Hybrid Cloud auch in den Unternehmen verstanden worden seien, so Wolter.

Zudem sei die Private Cloud gut geeignet, beim längst fälligen Modernisieren der IT-Infrastruktur zu helfen. "Wenn es um Rechen-Power und um die Skalierbarkeit von IT-Leistungen geht, ist die Cloud heute eine praxisfertige Alternative." Außerdem arbeiteten viele Unternehmen aus Kosten- und Effizienzgründen an einer Automatisierung der IT und der mit der IT-Landschaft verbundenen Prozesse. "Genau das sind aber auch die ersten Schritte für das Betreiben einer IT in der Cloud", so Henning Wolter. Insofern sei es logisch, dass das Interesse an Cloud-Lösungen stark zunehme.

Bei seinen Cloud-Projekten in den Unternehmen trifft der Microsoft-Partner nun also schon häufiger auf wenigstens zum Teil vorbereitete Infrastrukturen. Als durchgehende Voraussetzung gibt es dieses "Cloud-ready" dennoch nicht: "Oft fehlt es an einer konsequenten Ausrichtung auf Services, Servicekataloge und das automatische Bereitstellen solcher Dienste", konstatiert der Lösungsexperte.

1. Die meisten Unternehmen starten in der Private Cloud

Im Unterschied zu den Diskussionen um eine stärkere Serviceorientierung, Standardisierung und Prozessdokumentation der IT vor rund zehn Jahren ist Henning Wolter aber überzeugt, nun in den Unternehmen auf bessere Voraussetzungen zu treffen. "Jetzt sind die Technologien so weit, jetzt sind auch der Markt und unsere Kunden so weit, diese Themen praktisch anzugehen." Ein starker Treiber für das Einführen der Cloud sei neben der nötigen stärkeren Dynamik aber "nicht zuletzt auch der Kostendruck, der immer stärker auf der IT lastet".

In den "weitaus meisten Fällen", Henning Wolter spricht von Größenordnungen "weit jenseits von 80 Prozent", erwägen mittelständische und Großunternehmen ihren Einstieg in die Cloud über Private Cloud-Modelle, die ein logischer Schritt weg vom eigenbetriebenen Rechenzentren und ein Zwischenschritt hin zu Private Managed Clouds sowie Hybrid Clouds sind. Der Griff zu Anwendungen aus der Public Cloud (etwa Office 365 oder CRM Online) sei dagegen eher kleineren Unternehmen vorbehalten.

Den Erfahrungen Wolters zufolge ist die Private Cloud für den Einstieg deswegen so beliebt, weil sie sich iterativ auf der Basis bereits standardisierter und automatisierter Infrastrukturen aufbauen lässt. Dieser "evolutionäre" Ansatz sei viel einfacher und schneller zu realisieren, als der Totalumstieg der IT in öffentliche Umgebungen.

"Die IT-Abteilungen brauchen Zeit, um Sicherheit und Vertrauen in Cloud-Umgebungen aufzubauen", so der Geschäftsführer von VAServ. Private Cloud-Umgebungen helfen dabei, dieses Vertrauen schneller zu schaffen. Überdies ermöglicht es die Private Cloud, die Vorteile - Effizienzgewinne durch Flexibilität und Skalierbarkeit sowie Sparpotenziale durch leistungsabhängige Abrechnungsmodelle - schnell und auf der Basis vorhandener Infrastrukturen zu erreichen.

Mit der Cloud im Hintergrund schaufelt sich die Unternehmens-IT die Ressourcen frei, die sie braucht, um gemeinsam mit den Fachbereichen weiter an Prozessautomatisierung und -standardisierung arbeiten zu können. Das kann, weiß Henning Wolter, auf mittlere Sicht dann auch zu anderen flexiblen Distributionsmodellen der Cloud führen, also zu Public oder Hybrid Cloud-Darreichungen.

2. Unternehmen haben die Wahl

Auch wenn sich aus diesem Szenario eine gewisse, logische Reihenfolge von Private hin zu Public und Hybrid Cloud-Modellen ergibt, geht Henning Wolter von einer Wahlfreiheit zwischen Private, Public und Hybrid Cloud aus. Diese Wahlfreiheit ergibt sich, wie es Wolter in seiner Praxis häufig erlebt - aus der Tatsache, dass die Einführung von Cloud Computing oft über Pilotprojekte in Einzelbereichen läuft.

Das kann das Auslagern der Mail-Infrastruktur in die Cloud sein, das Beziehen von Cloud-Services für das Kundenmanagement oder die Organisation der mobilen Arbeit über die Cloud. Hat man die Leistungen der IT bereits auf einzelne Services heruntergebrochen, sind sogar unterhalb dieser Schwelle Services wahlweise "on Premise" oder "on Cloud" denkbar. Etwa dann, wenn es darum geht, einer der größten Verlockungen von Cloud-Services nachzugeben, dem reibungslosen Umgang mit Kapazitätsschwankungen.

In diese Richtung geht auch der Rat des Experten, wo Unternehmen mit Cloud Computing beginnen sollten: Wann immer die IT sich mit Themen wie "Kosten sparen", "Leistungen skalieren" oder "Performance optimieren" beschäftigt, ist die Cloud eine denkbare Alternative zu herkömmlichen Bezugsmodellen für IT-Leistungen.

Die Vorteile aus der Sicht des Partners

Henning Wolter, Geschäftsführer des Microsoft-Partnerunternehmens VAServ aus Neuss, skizziert die Vorteile der Cloud-Angebote von Microsoft.

"Da sind zum einen die umfangreichen Cloud-Investitionen und die Finanzkraft von Microsoft. Damit kann der Konzern im Wettbewerb mit anderen Anbietern mühelos mithalten und die weltweite, performante Verfügbarkeit seiner Cloud-Services garantieren."

Zum anderen habe Microsoft einen großen Vorteil, weil das Unternehmen Cloud-Produkte anbieten könne, die bei Anwendern bereits weit verbreitet seien. Dazu zählen an erster Stelle Produkte wie SharePoint oder Lync, aber auch Office-Produkte, die es früher als reine Desktop-Applikationen gab: Word, Excel oder PowerPoint sind nun als Teil von Office 365 als reine Cloud-Anwendungen erhältlich. Diese Angebote würden durch "attraktive Mietmodelle und einer stetigen Verfügbarkeit aus der Cloud noch gestärkt", so Henning Wolter.

Gerade für Unternehmen, die den Einstieg in Cloud-Umgebungen planen, sei der komplette Microsoft-Stack überdies ein starkes Argument. "Die gesamte Basis für die Private Cloud kommt aus einer Hand: die Management Software System Center, die Software-Infrastruktur inklusive Betriebssystem, Directory und Datenbanken (demnächst als Windows Server 8 und HyperV v3)."

Bis auf die Hardware, die auch weiterhin nicht von Microsoft kommen wird, bietet der Stack aus Redmond alles für die Cloud: das Standard-Betriebssystem, die wichtigsten Anwendungen, Verzeichnisdienste, Sicherheitslösungen, die Partitionierungssoftware, Datenbanken, das System-Management. "Die Stärke von Microsoft resultiert nicht nur aus dem Umfang des Angebots, sondern auch aus der Integrationsfähigkeit der einzelnen Komponenten und der Möglichkeit, dies sowohl in der Private als auch in der Public Cloud zu betreiben. Und damit nicht auf eine Option festgelegt zu sein", so Henning Wolter.

Henning Wolter sieht die Cloud nicht nur als Spielart zu traditionellen IT-Infrastrukturen an, sondern auch als Gegenmodell zum Outsourcing: "Damit hat man früher nicht nur die Verantwortung für Bereitstellung und Support der IT an externe Partner gegeben, sondern auch das Know-how", so Wolter. Mit der Cloud behalte man die Kontrolle und das Firmenwissen über die IT, daher ist Cloud Computing für den Experten "das modernere und sinnvollere Outsourcing". Auch das ist ein Stück Wahlfreiheit: Statt von Entscheidungen eines Dienstleisters abzuhängen, kann die Unternehmens-IT an jeder Stelle selbst entscheiden, welches Distributionsmodell das am besten passende ist.

Links im Artikel:

¹ <http://www.vaserv.de/>

IDG Business Media GmbH

Alle Rechte vorbehalten. Jegliche Vervielfältigung oder Weiterverbreitung in jedem Medium in Teilen oder als Ganzes bedarf der schriftlichen Zustimmung der IDG Business Media GmbH. dpa-Texte und Bilder sind urheberrechtlich geschützt und dürfen weder reproduziert noch wiederverwendet oder für gewerbliche Zwecke verwendet werden. Für den Fall, dass auf dieser Webseite unzutreffende Informationen veröffentlicht oder in Programmen oder Datenbanken Fehler enthalten sein sollten, kommt eine Haftung nur bei grober Fahrlässigkeit des Verlages oder seiner Mitarbeiter in Betracht. Die Redaktion übernimmt keine Haftung für unverlangt eingesandte Manuskripte, Fotos und Illustrationen. Für Inhalte externer Seiten, auf die von dieser Webseite aus gelinkt wird, übernimmt die IDG Business Media GmbH keine Verantwortung.