

## NEUE CLOUD-LÖSUNGEN

# Lösungen für die optimierte Unternehmens-IT

Viele Unternehmen suchen verstärkt nach Lösungen, mit denen sie ihre IT-Landschaft optimieren, Kosten einsparen und eine höhere Effizienz für die Anwender erreichen können. Das System- und Beratungshaus Fritz & Macziol bietet jetzt auch Lösungspakete von Microsoft zu den IT-Kernbereichen Rechenzentrum, Client-Plattform, Arbeitsplatz der Zukunft, Software-Beschaffung und IT-Sicherheit. Der Kunde wird dabei von der ersten Analyse der Ist-Situation bis hin zur Sicherstellung des Soll-Zustands nach dem Freischalten der Systeme unterstützt. **VON STEFAN GIRSCHNER**

**ÜBER DAS NEUE** Microsoft-Lösungsportfolio von Fritz & Macziol, aktuelle Trends in der Informationstechnologie und die Erwartungen sprachen wir mit Frank Haines, Managing Director bei Fritz & Macziol.

**digitalbusiness CLOUD: Herr Haines, mit den neuen Microsoft-Lösungen wollen Sie als Beratungshaus die Bereiche Rechenzentrum, Client-Plattform, Arbeitsplatz der Zukunft, Software-Beschaffung und Sicherheit abdecken. Könnten Sie zunächst kurz skizzieren, welche Lösungen und Technologien im Einzelnen zum Einsatz kommen?**

*Frank Haines:* Wir treten generell als ein Beratungshaus mit einem ganzheitlichen Ansatz auf. Deswegen bieten wir jedem Kunden eine herstellerneutrale Beratung und berücksichtigen nicht nur die Pro-

dukte eines bestimmten Anbieters. Unserem bewährten Beratungsansatz folgend evaluieren wir dafür zunächst die Ist-Situation und skizzieren dann den Soll-Zustand. Dann entscheiden wir gemeinsam mit dem Kunden, welche Lösungen und Technologien zum Einsatz kommen. Unsere Partnerschaften mit allen wichtigen Weltmarktführern engen uns in der Beratung nicht ein, ganz im Gegenteil: Sie lassen uns und dem Kunden die freie Wahl, egal ob es um On-Premise- oder Cloud-Modelle geht.

**digitalbusiness CLOUD: In welchen dieser fünf Bereiche sehen Sie einen besonderen (Nachhol-)Bedarf Ihrer zum Großteil mittelständischen Kunden?**

*Haines:* Grundsätzlich sehe ich in allen fünf der genannten Themenfelder Nachholbedarf: Rechenzentrum, Client-Plattform, Arbeitsplatz der Zukunft, Software-Beschaffung und Sicherheit. In jedem Bereich lassen sich Punkte identifizieren, die bei mittelständischen Kunden aus verschiedenen Gründen in den letzten Jahren vernachlässigt wurden. Es reicht jedoch nicht, sich hier nur mit dem technologischen Aspekt zu beschäftigen. Bei der Problemlösung muss man tiefer ansetzen. Neben den reinen Kernthemen geht es vor allem um die Organisation und die Prozesse beim Kunden, die genauer betrachtet werden müssen. Die Identifizierung des



technologischen Nachholbedarfs ist die eine Sache. Unsere primäre Aufgabe als Beratungshaus besteht darin, dem Kunden klarzumachen, dass grundsätzlich begleitend immer auch die Organisation und Prozesse angepasst und verändert werden müssen. Das ist vielen nicht bewusst. IT ist hier in erster Linie „nur“ ein Mittel zum Zweck. Sie kann keine grundsätzlichen strukturellen Probleme lösen, sie unterstützt die Abläufe nach deren Optimierung.

**digitalbusiness CLOUD: Inwieweit erfüllen die Lösungen die besonderen Anforderungen von Kleinunternehmen, Mittelständlern und Großunternehmen?**

Haines: Was Cloud-Angebote betrifft, sehe ich Kleinunternehmen am besten in einem Public-Cloud-Modell aufgehoben, beispielsweise für Mail- und Office-Anwendungen. Ein Mittelständler überlegt sich eher, welche Art von Applikationen er noch in eine Private Cloud geben kann. Das ist natürlich stark von der jeweiligen Anwendung abhängig. Grundsätzlich sollte man vorher evaluieren, welche Cloud-Strategie bereits geplant beziehungsweise grundsätzlich sinnvoll ist. Wir unterstützen Unternehmen natürlich dabei, die jeweils richtige für sie zu identifizieren. Nach unseren bisherigen Erkenntnissen sehen wir insgesamt einen klaren Trend in Richtung Private Cloud beziehungsweise hybride Modelle.

Unsere Strategie besteht darin, den Kunden auf seinem Weg in die Cloud zu begleiten. Mit unserem Managed-Dienstware-Angebot und weiteren Services übernehmen wir hier den sicheren Betrieb der IT-Infrastruktur, während die Applikationsverantwortung beim Kunden verbleibt. Dafür können und wollen wir nicht zuständig sein. Wir unterstützen ein Unternehmen dabei, die betroffenen internen und extern gerichteten Prozesse entsprechend zu verändern und die damit einhergehenden Organisationsformen anzupassen. Zum Thema Arbeitsplatz der Zukunft bieten wir über unser Collaboration-Team eine herstellerneutrale Beratung, die alle Unternehmensbereiche integriert. Über ein Software Asset Management optimieren wir herstellerneutral das Lizenzmodell und die Lizenzpolitik und stellen dadurch die Audit-Sicherheit gegenüber den Software-Herstellern her. Das Thema Security spielt immer eine große Rolle.

**digitalbusiness CLOUD: Und gibt es Ihrer Ansicht nach auch branchenspezifische Unterschiede?**

Haines: Branchenspezifische Unterschiede gibt es bestimmt. Diese stellen für uns aber keinen Ausschlussfaktor bei der Beratung und späteren Implementierung dar. Wir können alle unterschiedlichen Branchen aufnehmen, ausgerichtet auf die jeweils gewählte Strategie. Es ist aber klar: Public-Cloud-Kunden kommen sicherlich nicht für unsere Private-Cloud-Strategien in Frage und umgekehrt. Anders sieht es bei Banken und Versicherungen aus. Sie verlangen generell eine besondere Herangehensweise. Bei mittelständischen Kunden relativiert sich der Branchenunterschied wieder. Ein wichtiger Faktor ist hier vor allem die Unternehmensstrategie.

**digitalbusiness CLOUD: Worin sehen Sie die größten Herausforderungen als Beratungshaus bei den Themen Rechenzentrum, Client-Plattform, Arbeitsplatz der Zukunft, Software-Beschaffung und Sicherheit?**

Haines: Die große Aufgabe besteht vor allem darin, die Prozessveränderungen und Organisationsanpassungen, die der Kunde vornehmen muss, zu bewältigen.

Die Auswirkungen schlagen sich meist in allen Bereichen des Unternehmens nieder. Es gibt neue Ansprechpartner, eine andere Infrastruktur, neue Beschaffungswege und -arten, das Management der Applikationen läuft anders ab und so weiter.

Die Herausforderung steigt, je kleiner beziehungsweise diversifizierter eine IT-Abteilung wird. Besteht Bedarf an einem eigenen Netzwerk, Storage und Servern sowie separaten Applikationen in unterschiedlichen Betriebssystemumgebungen, dann muss man dies alles trotzdem in die restliche Organisation integrieren können. Da bewegen wir uns bereits stark in Richtung Fabric Computing. Es ist in diesem Zusammenhang besonders wichtig, die entsprechenden Denkweisen zu etablieren und dann adäquat umzusetzen. Wir nähern uns hier wieder den klassischen Mainframes an: In einem großen Rechner wird alles zentralisiert. Über Virtualisierung werden fast beliebig viele Systeme konsolidiert. Dazu kommt noch die zentrale Software-Verwaltung und das Deployment. Darauf muss man mit gewissen Richtlinien Zugriff gewähren, aber die Daten dennoch zentral halten. Vor allem die Unternehmen sind gefordert, die Fertigungs- oder Vertriebsstandorte in den Emerging Markets haben, beispielsweise in China, Brasilien, Indien. Diese werden aus patentschutz- oder unternehmensrechtlichen Gründen verstärkte Aufmerksamkeit darauf verwenden müssen, dass die verarbeiteten Daten auch im Unternehmen bleiben. Damit gehen viele noch leichtsinnig beziehungsweise zu vertrauensselig um. Ob ein mittelständischer Automotive-Lieferant, der eine Entwicklungsabteilung für Ingenieurwesen außerhalb Deutschlands hat, immer genau weiß, was mit seinen Daten passiert? Dieses Problem betrifft viele international tätige Unternehmen.

**digitalbusiness CLOUD: Welche Rolle spielen Cloud-basierte Konzepte bei Ihrem Beratungs- und Lösungsportfolio? Mit welchen Herstellern kooperieren sie hier?**

Haines: Grundsätzlich kooperieren wir bei unseren Cloud-Angeboten mit fast



allen führenden Herstellern. Das Thema spielt in unserer Wachstumsstrategie eine zentrale Rolle. Dafür haben wir in den vergangenen Jahren massiv investiert, beispielsweise mit Eigenentwicklungen wie unserem Dynamic Power Cloud Manager (DPCM) und für die VMware-Umgebung. Mit dem DPCM lässt sich das Deployment von Virtual-Servern für IBM-Power-Systeme unter AIX und Linux automatisieren und nutzungsgerecht abrechnen. Das ist eine Grundvoraussetzung für entsprechende Abrechnungsmodelle im Cloud-Bereich. So etwas gab es bis dato nicht, deswegen haben wir es selber entwickelt. Daran sehen Sie, wie ernsthaft wir das Thema angehen.

**digitalbusiness CLOUD: Als Vorteile von Cloud-Diensten werden vor allem Kostenreduzierung und Flexibilität genannt. Welche Argumente führen Sie für die Umsetzung einer Cloud-Strategie ins Feld? Und worin bestehen Ihrer Ansicht nach die wichtigsten Zielsetzungen einer solchen Strategie?**

Haines: Wichtig in diesem Zusammenhang ist, dass man nicht nur über die Machbarkeit diskutiert. Man muss klar offenlegen, welche Vorteile beispielsweise ein Selfservice-Portal, eine höhere Hochverfügbarkeit, ein serviceorientiertes Rechenzentrum sowie die generelle Automatisierung, Industrialisierung und Standardisierung für das Unternehmen, dessen Angestellte und Kunden hat. Das Ziel muss hier für jeden Kunden individuell definiert werden. Der Nutzen kristallisiert sich erfahrungsgemäß schnell heraus und lässt sich dann auch in Zahlen fassen.

**digitalbusiness CLOUD: Gibt es Ihrer Meinung nach auch Hemmnisse für die Akzeptanz von Cloud-Lösungen und Cloud-Diensten bei Ihren Kunden? Und wie begegnen Sie diesen?**

Haines: Bei der Umsetzung von entsprechenden Strategien stoßen wir immer auf Hemmnisse – technischer und menschlicher Natur. Das ist vollkommen normal. Historisch gewachsene Prozesse und Organisationsstrukturen müssen an die neuen Plattformen und Möglichkeiten entsprechend angepasst werden. Dadurch verschieben sich die Verant-

wortlichkeiten innerhalb des Unternehmens. Neue Datenschutz- und Security-Regeln verlangen andere Arbeitsweisen. Wir begegnen diesen Hemmnissen vor allem mit einer hochwertigen Beratung. Dabei ist es wichtig, die Anwender von Anfang an fest in das Konzept zu integrieren, beispielsweise durch vorbereitende Workshops, Pilotinstallationen bei ausgewählten Meinungsbildnern sowie parallel laufende Schulungen.

**digitalbusiness CLOUD: Die Branchenverbände prognostizieren für Cloud Computing ein sehr hohes Wachstum in den nächsten Jahren. Wie positioniert sich Fritz & Macziol in diesem Segment? Welche Bereiche werden in den nächsten Jahren an Bedeutung gewinnen?**

Haines: Das mit dem prognostizierten Wachstum muss ich aus meiner Sicht etwas relativieren. Ich glaube nicht, dass der Cloud-Anteil am IT-Budget exorbitant wachsen wird. Es wird Bereiche geben, für die das mehr zutrifft, insbesondere Business Analytics, Collaboration sowie Mobile Devices/Solutions. Verstehen Sie mich nicht falsch: Diese können natürlich auch als Cloud-Dienst zur Verfügung gestellt werden, müssen es aber nicht zwangsweise. Insgesamt sehe ich den Cloud-Markt als einen mittlerweile sicherlich sehr wichtigen an, aber nicht als allein führenden.

**digitalbusiness CLOUD: Wie heben Sie sich von Ihren Mitbewerbern auf dem Markt ab? Oder anders gefragt, worin sehen Sie die Vorteile Ihrer Services gegenüber denen der Mitbewerber?**

Haines: Ich denke, dass wir aus einer Vielzahl von Gründen die Kunden sehr viel besser verstehen als so mancher unserer Mitbewerber: Wir beschäftigen eigene Software-Entwickler, die unsere eANVportal, die elektronische Plattform für die amtliche Entsorgungsabwicklung, und VAS, die prozessorientierte Softwarelösung für die ZGK und Schüttgutindustrie, entwickelt haben. Dadurch konnten wir viel Applikations-Know-how erwerben. Wir sind im Ausland mit Gesellschaften vertreten und kennen die Märkte, in denen sich auch international agierende Mittelständler engagieren.

Wir betreiben und nutzen unsere eigene Private Cloud und rechnen diese über unseren DPCM ab. Wir wissen, welche Anwendungen man in eine Cloud führen kann und welche nicht – im Gegensatz zu den klassischen Systemhäusern im Markt. Dazu kommt noch unser breites SAP-Know-how. Abgerundet wird das alles durch unsere Partnerschaften mit den weltweit führenden Anbietern in den jeweiligen Bereichen.

**digitalbusiness CLOUD: Welche Geschäftsentwicklung erwarten Sie für Fritz & Macziol in diesem Jahr? Welche Sparten werden dabei am stärksten wachsen?**

Haines: Wir haben 2011 ein Umsatzwachstum von fast 10 Prozent auf jetzt mehr als 280 Millionen Euro (2010: 256 Millionen Euro) erreicht. Allein der Bereich der SAP-Services wuchs um 37 Prozent. Zudem werden wir wohl dieses Jahr unseren eintausendsten Mitarbeiter begrüßen. Wir sind mit entsprechendem Schwung gestartet und erwarten für 2012 erneut ein signifikantes Wachstum. Der Erfolg kommt natürlich nicht von ungefähr: Wir können alle wichtigen Trends in der IT nicht nur in der Breite, sondern auch in der Tiefe abdecken. Mit unserem neu eingeführten Management Board ist uns zudem eine sehr wichtige organisatorische Anpassung gelungen. Damit können wir noch flexibler auf die Anforderungen der Märkte und das erwartete Wachstum reagieren. Das erreicht man aber nur mit den passenden Mitarbeitern und hier schließt sich der Kreis zum Kunden. Wichtig ist, diese bei allen Projekten kompetent zu beraten, über die gesamte Laufzeit zu begleiten und dabei schrittweise vorzugehen. Nehmen wir die Einführung einer Cloud als Beispiel: Wir erwarten nicht, dass sich ein Kunde von heute auf morgen komplett dreht und alles auf einen Schlag verändert. Derartige Projekte müssen so umgesetzt werden, dass sie funktionieren und zu einem vorher definierten Zeitpunkt abgeschlossen sind. Das ist nicht von heute auf morgen realisierbar, das braucht seine Zeit – nur dann ist es erfolgreich.

Das Gespräch führte Stefan Girschner.



Frank Haines ist Managing Director bei Fritz & Macziol.