

MANAGED SERVICES WOLKIG VERPACKT



Autor: Harald Knapstein

email: harald.knapstein@iqits.de

tel: 0172 7686823

Viele Anbieter vermarkten ihre Managed Services als Cloud Services, obwohl es im engeren Sinne keine sind. Dieser Marketing-Kniff kann sich als Fehltritt erweisen.

> **Die Cloud** erfreut sich als nützliches Hilfsmittel für Geschäftsabläufe zunehmender Beliebtheit. Managed Services werden daher oft als Cloud Services bezeichnet. Für viele Business- und IT-Entscheider im KMU-Markt ist die Cloud allerdings nach wie vor ein rotes Tuch.

„Der große Marketing-Hype um die Cloud ist längst vorbei, aber eine Altlast ist, dass der Begriff ‚Cloud‘ häufig unscharf verwendet wird“, so das Marktforschungs- und Beratungshaus IQITS. Dabei ist Cloud Computing klar definiert. Nützlich ist zum Beispiel die klare Definition von Gartner: Cloud Computing ist die Bereitstellung von IT-Ressourcen über das Internet, und zwar auf Abruf, elastisch skalierbar und mit Abrechnung nach Verbrauch. Vieles, was sich heute ‚Cloud‘ nennt, erfüllt mindestens eine dieser Anforderungen nicht.

Dabei sei das Label „Cloud“ in Deutschland mitunter sogar ein Manko, stellt das Marktforschungs- und Beratungshaus fest. Manch ein KMU-Geschäftsführer würde gern IT-Leistungen als Managed Services beziehen, weil ihn IT-Betrieb nur belastet. Er schreckt aber davor zurück, wenn sie als Cloud Service vermarktet werden. IQITS rät IT-Dienstleistern im KMU-Markt deshalb dazu, das Kind beim Namen zu nennen: „Wenn Sie Managed Services anbieten, dann deklarieren Sie das auch so!“

Managed Services werden laut dem Marktforschungs- und Beratungshaus stark nachgefragt. So habe eine IQITS-Analyse der Google-Suchanfragen vom November letzten Jahres ergeben, dass bundesweit sechsmal so häufig nach „Managed Services“ gesucht wird wie nach „IT-Dienstleistung“ (rund 18.000 statt 3.000 Anfragen

pro Monat). Der Bedarf ist laut IQITS da: „Viele Unternehmer suchen einen Weg, lästige IT-Aufgaben wie Backup-Läufe oder das Client-Security-Management abzugeben.“

Systemhäuser und IT-Dienstleister sollten dies in ihrer Außendarstellung berücksichtigen. Wichtig sei auch, klar hervorzuheben, ob man nur Cloud-Angebote wie etwa Microsoft Office 365 vermittelt oder aber eigene Managed oder Cloud Services aus einem deutschen Rechenzentrum heraus („Made in Germany“) offeriert. Die Systemhäuser und Dienstleister benötigen dafür laut den Experten von IQITS aktuelle Zahlen zu Google-Suchvolumina ebenso wie ein klares Bild, wie ihre Selbstdarstellung beim Kunden oder Interessenten ankommt. Beides herauszufinden sei aber zum Glück „kein Hexenwerk“.

[www.iqits.de]



Ausgezeichneter IT-Lösungspartner Region Bonn: Computer Wunsch Systems

> Die Computer Wunsch Systems bietet die gesamte Bandbreite an IT-Betriebsmodellen an. „Häufig passen hybride Lösungen am besten zu den Anforderungen unserer Kunden“, sagt Firmengründer und Geschäftsführer Andreas Wunsch. „Kritische Anwendungen und Daten laufen weiterhin im eigenen Rechenzentrum. Zusätzlich werden flexible Leistungen aus der Cloud hinzugebucht.“ Mit maßgeschneiderten Konzepten erfüllt Computer Wunsch Systems die Erwartungen der meist mittelständischen Kunden passgenau. Dies schlägt sich in der IT-RX-Bewertung nieder: Die hohe Kundenzufriedenheit und das Serviceportfolio waren Schlüsselfaktoren für die Auszeichnung als führender IT-Dienstleister in der Region Bonn. Ausgangspunkt für die Auswahl der passenden Lösungen sind die konkreten Geschäftsprozesse des Kunden.



Die IT-RX-Methodik reflektiert sehr gut die Kundensicht auf unser Unternehmen und unsere Marktbegleiter und bestätigt unseren hohen Reifegrad bei der digitalen Transformation.



Andreas Wunsch, Geschäftsführer, Computer Wunsch Systems GmbH & Co. KG

Computer Wunsch Systems analysiert den individuellen Lösungsbedarf mit Blick auf das gesamte Unternehmen und fügt die einzelnen Service-Bausteine zu einem Komplettpaket zusammen. Typische Einsatzgebiete für Cloud-Lösungen sind Office- und Kommunikationsanwendungen sowie Sicherheitsthemen wie E-Mail-Security. Zudem dehnen immer mehr Kunden ihre Backup-Strategie in die Cloud aus.

Bei Managed Services geht es um eine transparente und kosteneffiziente Unterstützung des laufenden IT-Betriebs. Die Spezialisten von

Computer Wunsch Systems übernehmen Aufgaben bei der Systemüberwachung, kümmern sich aber auch um solche Themen wie Inventarisierung, Dokumentation, Hardware- und Software-Management. Sicherheit und Datenschutz haben für den IT-Dienstleister in jedem Kundenszenario die höchste Priorität. „Eine der großen Herausforderungen der Digitalisierung ist für uns, die aktuelle Rechtslage im Detail zu kennen“, sagt Andreas Wunsch. „Nur so können wir unsere Kunden sicher in die digitale Zukunft begleiten.“

[www.wunsch.de]