

Thema des Monats Februar 2016



IT Infrastructure Update (Hybrid Cloud)

Die Chancen der Nutzung von Cloud-Technologien und -Services sind erkannt, jetzt geht es um die Umsetzung. Viele Unternehmen haben schon Erfahrung mit Managed Services und Outsourcing – jetzt geht es darum, tatsächlich Private Cloud- und insbesondere Public Cloud-Angebote zu nutzen und in den professionellen IT-Betrieb zu integrieren.

Dabei erhofft man sich eine höhere Flexibilität und massive Kosteneinsparungen. Die größten Chancen liegen in der Standardisierung und damit potentiell IT-Services mit einer höheren Qualität zu günstigen Preisen. „Standardisierung von IT-Services“ versuchen die IT-Abteilungen seit Jahren - unternehmensweit gesehen - mit eher bescheidenem Erfolg.

Bei Cloud-Services ist die „Standardisierung“ quasi mit eingebaut und man kann sie nicht umgehen. Dieser Zwang hat natürlich auch Nachteile bei der gewünschten Individualisierung, diese sind unter Berücksichtigung der Vorteile aber zumeist zu verkraften.

Die größten Gefahren liegen darin, dass die IT-Abteilungen die Veränderungen durch den Einsatz von Cloud-Services unterschätzen und somit nicht die richtigen Maßnahmen planen und umsetzen. Besonders das IT Service Management (ITSM) wird sich drastisch ändern und hier muss auch investiert werden - in Skills und Systeme. Gerade deshalb empfehlen wir hier ein Strategie-Update, bei dem wir als PAC mit der Erfahrung „in beiden Welten“ gerne behilflich sind.

Unsere Research Note zur Hybrid Cloud-Strategie von Telekom/T-Systems betrachtet im ersten Teil zunächst das Geschäftsmodell, da dieser Aspekt für ein langfristiges und nachhaltiges Angebot sehr wichtig ist. Darüber hinaus analysieren wir die einzelnen Angebote und die zukünftige Entwicklung (Teil 2 folgend). Anbei ein Auszug aus der RN, die wir Ihnen gerne auch [kostenfrei zur Verfügung stellen](#)....



Neue Hybrid Cloud-Strategie von Telekom / T-Systems

Ein mutiger Schritt zu klaren Alleinstellungsmerkmalen

T-Systems hat in den letzten Wochen eine Vielzahl von signifikanten Ankündigungen zur Erweiterung ihres Cloud-Angebots gemacht, die im Ergebnis zu einer Veränderung des gesamten Marktumfeldes und letztlich auch der Wettbewerbsposition führen werden.

T-Systems gehört schon seit 2005 zu den Vorreitern des Private Cloud-Angebots mit „Dynamic Services“ für verschiedene Workloads, wobei insbesondere das SAP-Angebot hervorstechend war. In den vergangenen Jahren hat sich aber die Reife des Cloud-Marktes sehr dynamisch entwickelt und insbesondere die sogenannten „Hyperscaler“ (Amazon, Microsoft, Google, Softlayer, etc.) haben im Public Cloud-Bereich mit neuen Technologien, Services, Skalierbarkeit und vor allem Preispunkten für Furore gesorgt.

Die klassischen Service Provider konnten hier mit ihren ursprünglichen „Private Cloud“-Angeboten nicht folgen und haben sich mehr oder weniger aus diesem (direkten) Markt zurückgezogen. Dies liegt insbesondere darin begründet, dass nach intensiver Analyse die gewählten Geschäftsmodelle nicht wettbewerbsfähig gegenüber den Hyperscalern erscheinen.

Nun aber kommt die Deutsche Telekom mit T-Systems und einem Public Cloud-Angebot aus Deutschland, ergänzt um eine „deutsche“ MS Azure-Cloud und weitere Partner-Clouds, auf den Markt, und es stellt sich natürlich die Frage, ob diese Angebote tatsächlich wettbewerbsfähig sind und einen „Zusatznutzen“ für die Kunden bringen können.

Neue, interessante Angebote für die deutlich steigende Cloud-Nachfrage nach hybriden, sicheren Architekturen

Das Angebot einer skalierbaren, kostengünstigen Public Cloud von einem deutschen Service Provider, aus einem deutschen Rechenzentrum und unter deutschem Recht wird für viele Kunden in Deutschland sehr verlockend sein.

Aber hat T-Systems überhaupt eine Chance gegen die Übermacht von Amazon (und die weiteren Hyperscaler Microsoft, Google und Softlayer)? Mit einem „normalen“ Business-Ansatz ganz sicher nicht. Der Vorsprung von Amazon in diesem Markt ist erheblich, und bisher haben alle internen Analysen der klassischen IT-Service Provider gezeigt, dass sie die Infrastructure Services (Server / Storage) nicht zu den AWS-Preisen bereitstellen können.

Das von T-Systems mit ihrer „Zero Outage“-Philosophie erarbeitete Vertrauen bei Enterprise-Kunden ist sicher eine gute Basis für weitere Angebote und Geschäfte, allerdings müssen auch die Spezifika und die massiven Unterschiede des Public Cloud-Angebots gegenüber dem Private Cloud-Angebot berücksichtigt und adressiert werden.



Autor:



Andreas Zilch

Lead Advisor &
SVP User Business

a.zilch@pac-online.com

Über PAC – a CXP Group Company:

PAC liefert fokussierte und objektive Antworten auf die Wachstumsherausforderungen der Akteure im Markt für Informations- und Kommunikationstechnologie (ITK) – von der Strategie bis zur Umsetzung.

Wir unterstützen ITK-Anbieter mit quantitativen und qualitativen Marktanalysen sowie strategischer und operativer Beratung. CIOs und Finanzinvestoren beraten wir bei der Bewertung von ITK-Anbietern und -Lösungen und begleiten sie bei ihren Investitionsentscheidungen. Öffentliche Organisationen und Verbände bauen auf unsere Analysen und Empfehlungen als Grundlage für die Gestaltung ihrer ITK-Politik.

PAC wurde 1976 gegründet und gehört seit Juni 2014 zur CXP-Gruppe, dem führenden europäischen Marktanalyse- und Beratungsunternehmen für Software- und IT-Services.

Weitere Informationen unter www.pac-online.com

Besuchen Sie auch den PAC Blog! Kurzanalysen und Kommentare zu aktuellen ITK-Trends und Entwicklungen von PAC-Analysten und -Beratern: www.pac-online.com/blog