



IT konsumieren statt kaufen

WIE RESELLER VOM IT-AS-A-SERVICE-TREND PROFITIEREN KÖNNEN

Service-Angebote wie HPE GreenLake ermöglichen es Kunden, IT-Ressourcen im eigenen Rechenzentrum zu nutzen, ohne diese kaufen zu müssen. Für Reseller bietet dieses Geschäftsmodell einige Herausforderungen, aber auch viele Chancen.

Agilität ist in den vergangenen Jahren für alle Unternehmen zu einem wesentlichen Wettbewerbsfaktor geworden. Nicht erst seit der Corona-Krise ist es überlebenswichtig, schnell auf veränderte Marktbedingungen reagieren und IT-Ressourcen in kürzester Zeit aktivieren zu können. Hinzu kommt, dass immer weniger Unternehmen bereits sind, in IT-Assets zu investieren. Der Kauf von Hard- und Software bindet viel Kapital und erschwert ein flexibles Agieren. Es ist daher kein Wunder, dass viele Firmen den Weg in die Cloud gewählt haben. Allerdings lassen sich nicht alle Aufgaben zufriedenstellend mit Cloud-Ressourcen bewältigen. Vor allem Latenz-sensitive Workloads können schnell zum Problem werden. Die Ersparnis, die der Gang in die Cloud zunächst mit sich bringen mag, verkehrt sich schnell ins Gegenteil, wenn die Nutzung stark ansteigt, der Provider seine Preise erhöht oder zusätzliche Services gebucht werden müssen, an die zunächst niemand gedacht hat.

Für viele Unternehmen jeder Größe ist es daher eine gute Alternative, IT-as-a-Service aus dem eigenen Rechenzentrum zu beziehen, wie dies beispielsweise Hewlett Packard Enterprise (HPE) mit seinem Brand „GreenLake“ anbietet. Dieses Modell schont nicht nur Investitionen, ohne die Nachteile der Cloud in Kauf nehmen zu müssen, es kann sogar zusätzliche Liquidität verschaffen. HPE bietet nämlich den Kauf bestehender Hardware an, die dann in die GreenLake-Umgebung integriert werden kann. So bleiben die vorhandenen Assets vor Ort, belasten aber nicht mehr das Investitionsbudget – gerade in Krisenzeiten, wie den aktuellen, in denen in vielen Unternehmen Umsätze weg brechen, ein nicht zu unterschätzender, wenn nicht gar überlebenswichtiger Vorteil.



Wie Organisationen vom IT-as-a-Service-Modell profitieren

Unternehmen und öffentliche Einrichtungen jeder Größe sind für die Nutzung von GreenLake prädestiniert, wenn ihre IT-Anforderungen sehr schnell steigen oder stark schwanken. Zu den wichtigsten Zielgruppen zählen Serviceprovider, Banken, und Versicherungen, aber auch Krankenhäuser. Durch bildgebende Verfahren mit immer höherer Auflösung, die Digitalisierung der Krankenakten und den Einsatz moderner Analyse- und Diagnostikverfahren auf Basis von Big Data und Künstlicher Intelligenz sind die Anforderungen an die Datenverarbeitung und -speicherung im Gesundheitswesen in den vergangenen Jahren stark gestiegen – ein Trend, der sich in Zukunft fortsetzen wird. GreenLake bietet diesen Organisationen ein schnelles und unkompliziertes Wachstum, ohne lange Planungsphasen und hohe Investitionskosten in Kauf nehmen zu müssen.



Ein Beispiel für den erfolgreichen Einsatz von HPE GreenLake ist das Universitätsklinikum Bonn (UKB). Die Klinik deckt ein sehr breites Spektrum ab, das von der Patientenversorgung bis zu Forschung und Lehre reicht. Das Krankenhaus bietet seit 2018 Ärzten und Pflegekräften ein nahezu papierloses Arbeiten, was die Anforderungen an die IT-Systeme noch einmal deutlich erhöhte. Die bisherige Storage-Lösung war dieser Aufgabe nicht mehr gewachsen. Es kam zu mehreren Ausfällen, für ein Klinikum der Maximalversorgung wie dem UKB ein unhaltbarer Zustand. Das UKB suchte daher gemeinsam mit dem IT-Partner Hansen & Gieraths (H&G) nach einer hochverfügbaren Lösung, die den Anforderungen moderner digitalisierter Workflows gewachsen war. Die Wahl fiel auf das HPE-IT-as-a-Service-Modell GreenLake, das nicht nur die nötige Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit bot, sondern auch die Flexibilität deutlich erhöhte. Bei Forschungsvorhaben oder auch unerwarteten Spitzen in der Patientenversorgung wie in der aktuellen Corona-Krise kann das UKB einfach zusätzlichen Speicher hinzubuchen, ohne Zeitverzögerung und zusätzliche Investitionen. Positiver Nebeneffekt: Das IT-as-a-Service-Modell macht den Kauf und die Vorhaltung von Ressourcen überflüssig, Kapital wird nicht gebunden und kann für strategisch wichtigere Maßnahmen eingesetzt werden. Insgesamt konnte das UKB durch die bessere Auslastung des Speicherbedarfs seine IT-Kosten deutlich senken. Die höhere Verfügbarkeit und Zuverlässigkeit der neuen Systeme steigerte zudem die Nutzerzufriedenheit.

Ein weiterer Bereich, der stark von IT-as-a-Service profitieren kann ist der stationäre und digitale Groß- und Einzelhandel. In dieser Branche sind Lastspitzen etwa im Jahresendgeschäft typisch, während beispielsweise in den Sommermonaten deutlich weniger Umsatz generiert wird. Im traditionellen Kaufmodell bedeutet dies für die Unternehmen, für Spitzenzeiten IT-Ressourcen vorhalten zu müssen, die den Rest des Jahres weitgehend ungenutzt bleiben. Bei einer zu knappen Kalkulation besteht die Gefahr von Ausfällen und Verzögerungen gerade in der umsatzstärksten Zeit, eine Überplanung führt zu Kosten und Kapitalbindung, ohne dass diese Kapazitäten jemals gebraucht würden.

Eine flexible Bereitstellung von Kapazität wie bei HPE GreenLake kann hier Abhilfe schaffen. Dank der ständigen Bereithaltung von zehn Prozent zusätzlicher Leistung im Rechenzentrum des Kunden ist die Gefahr von Engpässen selbst bei unvorhersehbaren Lastspitzen minimiert.

IT-as-a-Service – Herausforderung und Chance für Reseller

Für Systemhäuser und IT-Integratoren ändert sich durch die verbrauchsbasierte Abrechnung der Sales-Prozess grundlegend. Der Verkaufsprozess dauert mit drei bis sechs Monaten in der Regel länger als in einfachen Hardware-Geschäften. IT-as-a-Service kann darüber hinaus nicht nur über technische Features verkauft



werden. Stattdessen muss der wirtschaftliche Nutzen im Vordergrund stehen. Reseller müssen daher neben technischen Themen auch die Grundlagen der Finanzverwaltung verstehen, um die Vorteile eines OPEX- gegenüber einem CAPEX-Modell überzeugend darstellen zu können. Auch die Geschäftsbeziehungen verändern sich. Primärer Ansprechpartner beim Kunden ist nicht mehr der IT-Leiter, sondern der CFO, der mit einem attraktiven Business Case zu überzeugen ist. Hier die richtigen Kontakte zu knüpfen, ist für die Vertriebsmannschaft nicht einfach. In vielen Fällen kann es helfen, wenn der Geschäftsführer oder CEO seine Branchenverbindungen einbringt, und so die Kontaktaufnahme mit den Business-Entscheidern beim Kunden erleichtert.

Dieser grundlegend andere Sales Cycle bedeutet für den Reseller zunächst einen erhöhten Schulungsbedarf, vor allem aber auch eine grundlegende Veränderung des Mindset. Wiederverkäufer sollten die Grundsätze des IT-Service-Management und der Agilität nicht nur verstanden haben, sondern auch selbst leben. Die Mühe lohnt sich, denn der Vertrieb von IT-as-a-Service-Modellen wie HPE GreenLake bietet einen ganz entscheidenden Vorteil: Die Kundenbindung ist wesentlich höher als im typischen Sales Cycle. Der Kunde schließt den Service-Vertrag im Durchschnitt für vier Jahre ab. Da es sich um Rolling Contracts handelt, verlängert sich die Vertragslaufzeit mit jedem Ausbau der IT-Infrastruktur um weitere vier Jahre. Laufzeiten von acht bis neun Jahren sind daher völlig realistisch.

Tesedi und Annuity Management – Hilfe und Unterstützung für den GreenLake-Vertrieb

Tesedi die Tochtergesellschaft der Annuity Management Group (AMAG) hat als Service-only Distributor jahrelange Erfahrung in der Betreuung langfristiger Wartungs- und Serviceverträge, deren strukturierter Verwaltung und zielgerichteter Verlängerung. Dieses Renewal-Management bietet genau wie das IT-as-a-Service-Modell von GreenLake die Chance langfristiger Kundenbindungen und wiederkehrender Umsätze. Durch diese Expertise kennt Tesedi die Herausforderungen im Service-Sales-Cycle sehr viel besser als jeder Hardware-Distributor, und kann daher genau die Unterstützung bieten, die Reseller für erfolgreiches Wachstum in diesem Markt benötigen.

Tesedi ist derzeit der einzige für die GreenLake-Services zertifizierte HPE-Distributor. Es wurden bereits zwölf Projekte umgesetzt, bei denen der Distributor den Partner in der Umsetzung und Administration unterstützen konnte. Zukünftig wird Tesedi seinen Support deutlich ausbauen und auch verkaufsunterstützend wirken.

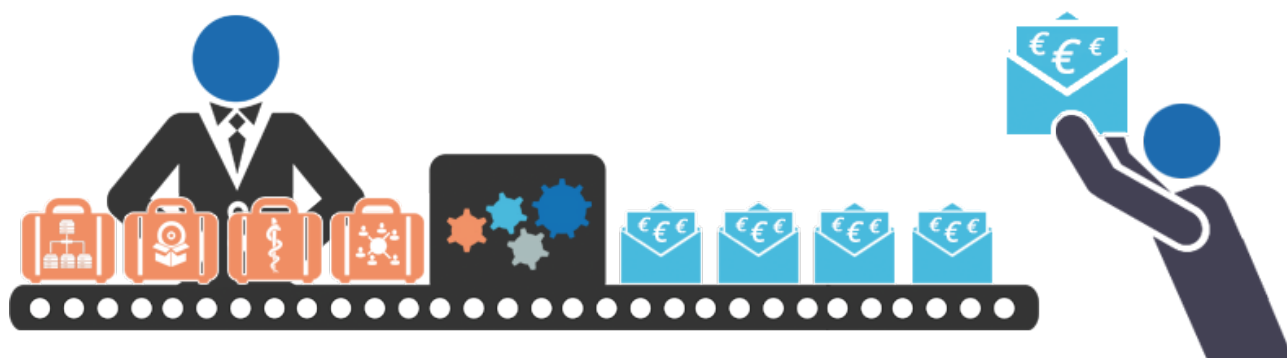
Fazit

IT-as-a-Service-Modelle bieten Kunden Flexibilität und Agilität, schonen die Kapitaldecke und verbessern die Auslastung der IT-Ressourcen. In einer zunehmend komplexen, digitalisierten Welt können Unternehmen und Organisationen nahezu jeder Ausrichtung und Größe von diesen Vorteilen profitieren und Wettbewerbsvorteile generieren. Für Reseller bedeutet die Umstellung vom Hardware-Verkauf auf ein nutzungsbasiertes Modell zunächst zusätzlichen Aufwand und eine drastische Veränderung des Sales Cycles. Auf Dauer gesehen werden sie aber von der langfristigen Kundenbindung und den immer wiederkehrenden Chancen auf Zusatzgeschäft profitieren – vorausgesetzt, sie haben einen starken Partner wie Tesedi an ihrer Seite, der das Geschäft mit wiederkehrenden Verträgen und Umsätzen grundlegend versteht und seit vielen Jahren erfolgreich umsetzt.



*Unser Know-how, unser Fokus und unsere IT
sind Ihre Vorteile!*

info@annuity-management.com



Autor: Dr. Thomas Hafen, redaktion@thafen.de

ANNUITY Management AG

Glatt Tower
CH-8304 Wallisellen

www.annuity-management.com