

# Cloud Strategie für Systemhäuser: flexibel & lösungsorientiert

## A SUCCESS STORY



KOMSA ist einer der größten deutschen Distributoren und Dienstleister für Informations- und Kommunikationstechnik, mit 1.450 Mitarbeitern, mehr als 20.000 Handelspartnern und rund 250 Herstellern und Netzbetreibern. KOMSA bietet Produkte, Vertrieb, Marketing und Services im B2C- und B2B-Geschäft.

Das KOMSA Sortiment umfasst mehr als 26.000 Produkte aus der digitalen Welt, inklusive zahlreicher Eigenmarken. Das Unternehmen sorgt für die Sicherstellung der Lieferlogistik mit mehr als 2,3 Millionen versendeter Pakete im Jahr und führt mehr als 500.000 Reparaturen von Smartphones und Tablets durch. Hinzu kommen Schulungen, verkaufsunterstützende Maßnahmen und die Gewährleistung eines Third Level Supports bei komplexen technologischen Herausforderungen. Im Zuge des aktuellen Trends hin zu mehr Cloud Produkten setzt KOMSA zunehmend auch auf Virtualisierungslösungen.

## >> AUSGANGSLAGE & ZIELSETZUNG

Für einen Value-Added-Distributor wie KOMSA sind die Anforderungen an eine IT-Infrastruktur hoch. Im Zuge der Weiterentwicklung der eigenen Cloud Strategie, insbesondere im indirekten Geschäft, suchte das Unternehmen deshalb einen alternativen Infrastruktur Partner mit einer mandantenfähigen und kostentransparenten Reseller-Plattform. Auch die Aspekte Sicherheit und Datenschutz spielen bei den von KOMSA betreuten Systemhäusern immer noch eine wichtige Rolle.

»In der Vergangenheit nutzten wir für unsere Kunden nur kleine Cloud-Dienste wie Office 365«, erklärt Thomas Heimbred, Head of Cloud Sales & Services, »aber die Frage war immer, wie gehen wir mit unseren eigenen Rechenzentren-Kapazitäten um? Da überlegen wir natürlich, wie wir entsprechende Services bereitstellen können.«

Angestaubt kannten wir schon. Da hat es uns schon sehr gefallen, wie gridscale tickt. Der Ansatz war ein ganz anderer, als wir gelernt hatten.

Thomas Heidbreder, Head of Cloud Sales & Services, KOMSA AG



### Gesucht: Ein flexibler Partner für kundenspezifische Cloud-Angebote

Für die Erweiterung der Cloud-Kapazitäten von KOMSA bietet sich die Zusammenarbeit mit einem alternativen Cloud-Anbieter mit White Label Option gerade zu an. Um die Marktchancen einer solchen Kooperation optimal zu verwirklichen, waren für KOMSA zwei Auswahlkriterien besonders wichtig:

**eine lösungsorientierte Flexibilität**, um für die Kunden maßgeschneiderte Cloud-Infrastrukturen umzusetzen **und ein partnerschaftliches Verhältnis**, um diese Lösungen schnell zu realisieren und reibungslos zu betreiben. »Wir wollen die Möglichkeit haben, für unsere Kunden individuelle Lösungen zu schaffen, die nicht Standard sind und von der Stange kommen«, so Heidbreder.

## >> REALISIERUNG

Für Thomas Heidbreder war der Kontakt zu gridscale von Anfang an eine sehr positive Erfahrung, sowohl was den persönlichen Kontakt anbelangt als auch die technologische Expertise. »Angestaubt kannten wir schon«, erinnert er sich. »Da hat es uns schon sehr gefallen, wie gridscale tickt. Der Ansatz war ein ganz anderer, als wir gelernt hatten.« Zu den Punkten, die letztlich den Ausschlag für gridscale gaben, gehört zum Beispiel gridscales Einsatz von selbst entwickelten Deep Learning Algorithmen, um mögliche Performance-Probleme schon im Vorfeld zu identifizieren und vorausschauend zu beheben. »Das Versprechen einer 100%igen Ausfallsicherheit hat uns schon beeindruckt.«

Eine Besonderheit von gridscale war für KOMSA auch der unkomplizierte und partnerschaftliche Umgang. »Die schnelle und lösungsorientierte Kommunikation mit den Entwicklern von gridscale ist bis heute ein wesentliches Merkmal der Zusammenarbeit«, betont Heidbreder. »Das ist für uns einer der wichtigen Vorzüge dieser Partnerschaft.«



### Das gridscale Partner Panel: die einfache und transparente Reseller Cloud

Für viele Systemhäuser sind Cloud-Lösungen immer noch ein neuer Bereich. Gerade die Einfachheit und Benutzerfreundlichkeit des Partner Panels ist deshalb für Heidbreder wichtig: »Mit gridscale fanden wir eine Reseller Lösung, die man den Systemhäusern gut erklären und vorführen kann.« Aufsetzen, Einrichten und Skalieren eines Servers sind Sache von nur wenigen Klicks. »Das Partner Panel ist mit Sicherheit etwas, das uns überzeugt hat«, so Heidbreder. »Das kann man auch schnell einem Partner nahebringen, der eben nicht aus dem IT-Infrastrukturgeschäft kommt.«

Weitere Pluspunkte der gridscale Plattform liegen in der übersichtlichen Darstellung des Ressourcenverbrauchs und in der minutengenauen Abrechnung der täglichen Kosten. Ideal für einen Distributor wie KOMSA ist zudem die Möglichkeit, über den Einsatz von konfigurierbaren Templates Limitierungen und Freigaben für verschiedene Kunden und Preismodelle hinzuschalten. »Das ist gerade in einem Wiederverkaufsmodell wichtig«, erläutert Heidbreder und lobt die kundenfreundliche Umsetzung: »Das kann man sehr gut managen, einfach auf der Oberfläche. Das ist schon wirklich gut.«

### Hochflexible und datensichere Cloud-Umgebung

gridscale ermöglicht den IT-Spezialisten von KOMSA eine Entwicklungsflexibilität und leistungsgerechte Kostenstruktur, wie sie die Rechenzentren der meisten Hyperscaler nicht bieten können. Auch herkömmliche Lösungen wie VMware erwiesen sich für viele Anwendungen als verhältnismäßig teuer und unflexibel. Aus diesem Grund ist es ein Teil der Cloud Strategie von KOMSA, auf Grundlage der gridscale Infrastruktur kundenspezifische Lösungen zu entwickeln, die sich für Systemhaus und Distributor rechnen. Gerade bei der Netzkonfiguration ist hierbei für einen übergeordneten Distributor von Vorteil, dass sich mit dem Partner Panel verschiedene Mandanten verknüpfen lassen. Damit ergeben sich zusätzliche Möglichkeiten für das Service Provider Geschäft.

Auch nach der Einführung der EU-Datenschutz-Grundverordnung ist das Thema Sicherheit für deutsche Systemhäuser ein oft nachgefragter Aspekt bei der Wahl einer Cloud-Lösung. KOMSA kann diese Anforderungen mit der gridscale Cloud leicht erfüllen. Die deutschen zertifizierten Hochsicherheits-Rechenzentren mit georedundanter Datenspeicherung decken alle notwendigen rechtlichen Rahmenbedingungen zuverlässig ab.

## >> RESÜMEE

Virtualisierte Infrastrukturen werden von immer mehr Unternehmen und Systemhäusern genutzt, um die Nachteile starrer On-Premises-Lösungen zu umgehen. Die Partnerschaft mit gridscale ist für KOMSA deshalb ein zentraler Baustein einer zukunftsorientierten Reseller Cloud Strategie. Entscheidende Argumente waren die Flexibilität für Kunden und Entwickler, das innovative multimandantenfähige Partner Panel, eine zuverlässige Ausfallsicherheit sowie die transparente Kostenstruktur. Doch ebenso bedeutsam wie die technologischen und finanziellen Themen ist der partnerschaftliche Charakter der Zusammenarbeit von KOMSA und gridscale.

*Insbesondere, was die Konfiguration und das Management einzelner Mandanten angeht, ist das Partner Panel wirklich klasse. Die meisten Hosting-Angebote, die wir den Systemhäusern in Sachen Cloud machen, basieren auf Hosting bei gridscale. Auf unserer Seite können wir uns dabei immer auf die Nähe und Kompetenz der gridscale Experten verlassen. Mit gridscale hat man einfach Spaß an der gemeinsamen Entwicklung.*

Thomas Heidbreder,  
Head of Cloud Sales & Services, KOMSA AG



### Vorteile im Überblick

- Für Wiederverkauf optimierte Benutzeroberfläche
- Einfach, mandantenfähig und kostentransparent
- Große Flexibilität in der Zusammenarbeit
- Persönlicher Support auf Augenhöhe
- Hoher Datenschutz und maximale Sicherheit