

Hardware plus Cloud – mit der gridscale Plattform in die hybride IT-Zukunft

A PARTNER STORY



THOMAS KRENN®

Der Hardware-Anbieter Thomas-Krenn bietet seinen Kunden mit gridscale eine eigene Cloud-Infrastruktur. Auf diese Weise verbindet das Unternehmen individuelle Server Hardware mit hybriden IT-Strukturen.

Thomas-Krenn – ein gridscale Partner

Die Thomas-Krenn AG wurde 2002 gegründet und gehört heute zu den führenden Herstellern individueller Server und Storage-Systeme mit rund 20.000 Kunden aus allen Branchen. Jedes IT-System kann von den Kunden nach Anforderung selbst konfiguriert werden. Thomas-Krenn garantiert schnelle Lieferzeiten und höchste Servicequalität. In Kooperation mit der gridscale GmbH aus Köln bietet Thomas-Krenn ab 2021 seinen Kunden zusätzlich zum Hardware-Portfolio eigene Public-Cloud-Dienste an, wie Backup, Storage oder sogar GPU und Managed Kubernetes. Für die eigene Firmen-Cloud nutzt Thomas-Krenn die gridscale Cloud-Plattform auf Basis des innovativen gridscale Easy Panels mit intuitivem Drag-Drop-Klick-Interface.

>> Interview mit Christoph Maier CEO der Thomas-Krenn AG



Christoph, die Thomas-Krenn AG ist seit fast zwanzig Jahren als einer der europaweit führenden Anbieter für hochwertige individuelle Server- und Storage-Systeme etabliert. Die Partnerschaft mit gridscale macht euch nun auch zum Cloud Provider. Warum seid ihr diesen Schritt gegangen?

Die Cloud war schon länger ein Thema, über das wir intensiv nachgedacht hatten. Wir haben aktuell etwa 20.000 Kunden. Die allermeisten davon sind Mittelständler oder Profit Center von Konzernen, quer durch alle Branchen. Alle stellen uns heute die gleichen Fragen in puncto Cloud: Ist das ein Thema für uns? Macht das Sinn? Sollten wir das nutzen?

Wir haben hier schon immer eine Beraterrolle übernommen, weil unsere Kunden uns kennen und vertrauen. Sie wissen, dass sie bei uns immer die beste Lösung für ihre Anforderung bekommen. Aber wenn wir der Meinung waren, dass nicht on premises, sondern im speziellen Fall eine Cloud-Lösung sinnvoller ist, konnten wir unseren Kunden bisher keine entsprechende eigene Lösung anbieten. Das ist mit der gridscale-Partnerschaft und unserer neuen Thomas-Krenn Cloud nun anders.

Bei welchen Anfragen und Lösungen ist die Cloud für eure Mittelstandskunden sinnvoll?

In erster Linie ist das sicher das Backup. Das ist eines der ersten Themen, die bei vielen durch unsere neue Cloud hinzugekommen sind. Hier können wir in Ergänzung zur Hardware jetzt eine sinnvolle Cloud-Lösung anbieten. Dann geht es vor allem um Dienste, die man nicht permanent benötigt, sondern nur hin und wieder. Ich nenne jetzt zum Beispiel mal das Machine Learning oder KI. Es ergibt in der Regel keinen Sinn, dass ich mir on prem große Strukturen dafür aufbaue. Das kostet viel Geld und braucht ausgebildete IT-Spezialisten. Hier ist es meist besser, diese Dienste auszulagern.

Andere Themen, die von unseren Kunden auch immer wieder genannt werden, sind Storage, Verfügbarkeit und Home Office. Managed Kubernetes interessiert tatsächlich jeden, aber hier gibt es beim Mittelstand noch einen etwas größeren Wissensrückstand und Beratungsbedarf.

Man muss verstehen, dass der Mittelstand in Sachen Cloud in vielen Bereichen konservativ ist. Für die Unternehmen geht es um ihr Geschäftsmodell, da sind viele bei der Cloud noch vorsichtig.



Hat sich die Einstellung zur Cloud in den letzten Jahren geändert? Wie ist eure Erfahrung im Dialog mit den Unternehmen?

Vor einigen Jahren haben wir selber Hosting angeboten. Wir hatten dafür sogar ein eigenes Team aufgebaut, weil das Thema sehr komplex und speziell war. Aus heutiger Sicht muss ich sagen, dass Hosting damals für uns unverkäuflich war. Damals hast du entweder Hardware verkauft oder die Cloud,



dazwischen gab es nichts. Heute ist das durch die hybride Arbeitsweise anders. Hier hat sich einiges getan, die Unternehmen sehen mehr und mehr den Nutzen kombinierter Lösungen. Hybriden IT-Strukturen gehören die Zukunft.

Es wird immer Sachen geben, deren Betrieb on prem mehr Sinn ergibt und es gibt Anwendungen, die sind in der Cloud besser aufgehoben. Es gibt kein „entweder oder“ mehr, sondern nur noch ein „sowohl als auch“. Mit gridscale können wir nun beide Aspekte berücksichtigen. Wir können bei jedem Kunden völlig neutral ermitteln, was für ihn am besten ist.



Gerade für euren Vertrieb war die Einbindung einer Cloud-Lösung sicher ein großer Schritt. Wie ist das gelaufen?

Die gridscale Cloud und die Experten bei gridscale haben uns diesen Schritt leicht gemacht. Die einfache Bedienbarkeit des Interfaces war dabei sicherlich ein entscheidender Punkt. Wir sind sogar durch

unseren Vertrieb auf gridscale aufmerksam gemacht worden. gridscale ist ein Hardware-Kunde von uns und die Key Accounter haben gesagt, schaut euch die mal an, die könnten genau haben, wonach wir suchen. Und so war es auch. Zwischen Thomas-Krenn und gridscale hat die Chemie von Anfang an gestimmt. Es hat mich beeindruckt, wie schnell der ganze Prozess ablief. Technik und Sales waren begeistert von der Einfachheit des Interfaces und den Möglichkeiten der Plattform. Das war für viele ein Augenöffner in Sachen Cloud.

Außerdem werden wir von gridscale perfekt unterstützt. Da möchte ich gridscale ein großes Kompliment machen. Es gab hervorragende Schulungen und die Kommunikation ist extrem schnell. Thomas-Krenn und gridscale haben dieselbe Service-Philosophie. Wir haben bei all unseren Produkten einen sehr hohen Anspruch an Service und Qualität. Dieses Serviceniveau erwarten unsere Kunden auch bei der Thomas-Krenn Cloud. Hier macht die Zusammenarbeit mit gridscale wirklich Spaß.

Und wie reagieren eure Kunden auf das neue Cloud-Angebot?

Die ersten Kunden nutzen die Thomas-Krenn Cloud schon und sie sind ebenso begeistert wie wir. Natürlich sind wir noch dabei, die Marktsichtbarkeit unserer Cloud zu erhöhen. Es ist ja immer noch ein neues Angebot. Aber die User Experience der ersten Nutzer ist sehr gut. Wir rechnen mit weiteren großen Projekten, aber wir sind schon jetzt positiv überrascht ob des sehr positiven Feedbacks unserer Kunden.

»» Der einfachste Weg zur eigenen Public Cloud



Mit der Whitelabel-Option nutzen Unternehmen die gridscale Cloud als eigenständiger Cloud Provider

Systemhäuser und IT-Dienstleister stehen vor der Herausforderung, ein Cloud-Angebot für ihre Kunden wirtschaftlich und sicher zu betreiben. Die Idee der gridscale Cloud ist es, Unternehmen den Wiederverkauf von Cloud-Lösungen so einfach zu machen wie noch nie. Dank der optimierten Infrastruktur von gridscale müssen unsere Reseller-Partner keine hohen Investitionen tätigen, weder in eigene Hardware noch in eigene Cloud-Spezialisten.

Das gridscale Partner Panel

ist das einzige multimandanten-fähige Interface für Reseller. Es vereint alle Funktionen auf einer einfachen Oberfläche. Kundenprojekte lassen sich ohne lange Einarbeitung in wenigen Minuten einrichten und anpassen. Mit dem Easy Panel bekommen die Endkunden das vielleicht beste Cloud Interface auf dem Markt, integriert in das Corporate Design des Resellers. Den Endkunden stehen zahlreiche IaaS- und PaaS-Komponenten zur Verfügung, ansteuerbar auch über RESTful API und transparent abgerechnet nach Pay-Per-Use.



>> Patrick Kühn Pre-Sales Product Engineer bei gridscale

Thomas-Krenn ist ein Hardware-Spezialist. Mache das den Projektstart für euch anders als sonst?

Thomas-Krenn war ja bereits auf der Suche nach einem Cloud-Dienst. Durch den Dialog mit ihren Kunden war ihnen klar, dass sie auf keinen Fall Reselling für einen der Hyperscaler wie AWS oder Azure machen wollten. Das Label "Made in Germany" und Themen wie DSGVO und Support auf Augenhöhe waren sehr wichtig für sie. Aber natürlich ging es auch darum, wie wir den Vertrieb von Thomas-Krenn für den Dialog mit den Kunden unterstützen können.

Wie sah diese Unterstützung aus?

Wir haben eine Reihe von Schulungen durchgeführt, mit denen wir sowohl die vertriebliche als auch die technologische Seite abgedeckt haben. Wie genau funktioniert unsere Plattform? Wie sieht ein hybrides Set-up aus? Welche Use Cases kann man machen?



Wo liegen die Vorteile? Es ist bei gridscale ja nicht so, dass man einfach irgendwo eine VM startet. Man bekommt Managed Services und Datenbanken, Kubernetes und eine vollwertige B2B-Infrastruktur mit der Möglichkeit, eigene Mandanten anzulegen.

Gibt es etwas, worauf ihr dabei besonders Wert legt?

Wichtig war es für uns von Anfang an, dass sich die Mitarbeiter von Thomas-Krenn schnell selbst ein Bild machen können. Das ist für die meisten gridscale-Partner ein entscheidender Schritt. Mit einem Testzugang erkennen die Kunden sofort, wie einfach und übersichtlich die Arbeit mit der Plattform ist.



Wir machen Cloud Provider

gridscale ist ein innovativer IaaS- und PaaS-Anbieter aus Köln. Mit rund 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern arbeiten wir daran, die Cloud für den europäischen Mittelstand sicherer, einfacher und zuverlässiger zu machen. Für unsere Services und Mittelstandslosungen wurden wir schon mehrfach ausgezeichnet. Mit unserer White-Label-Option wird die gridscale Cloud-Infrastruktur zum Cloud-Produkt unserer Kunden im firmeneigenen Look. Managed Services, Infrastruktur und garantierte Sicherheit liegen zuverlässig bei gridscale.