

# Die sichere Cloud für den Mittelstand – das Systemhaus als Cloud Provider

## A PARTNER STORY

Klassische Systemhäuser und IT-Dienstleister kommen nicht mehr ohne Cloud-Lösungen aus. Viele kleine und mittlere Kundenunternehmen gehen jetzt den Schritt in die Cloud. Sie brauchen sichere, zuverlässige und kostengünstige Lösungen mit einem schnellen Support auf Augenhöhe. Das Systemhaus ASMO IT verlässt sich bei seiner Cloud-Infrastruktur auf gridscale.



Das Systemhaus ASMO IT hat sich auf klassische IT-Dienstleistungen wie die Client- und Serverbereitstellung, IT-Security, Office 365 sowie die Einrichtung und Betreuung von Telefonie und Internet spezialisiert. Ein Fokus liegt auf kleinen und mittelständischen Unternehmen. In diesem Bereich gibt es zunehmenden Bedarf nach IT-Cloud-Lösungen, doch der Schritt in die Cloud ist für viele Kunden der ASMO IT neu. Das Systemhaus arbeitet mit gridscale als Cloud-Partner, um seinen Kunden eine einfache Migration, 100 % Datenschutz und eine transparente Kostenkontrolle zu gewährleisten.

## » Interview mit Thorsten Kuligga

CEO der ASMO IT

### **Thorsten, seit wann vertreibt ASMO IT die gridscale Cloud? Wie ist der Kontakt zustande gekommen?**

Wir nutzen gridscale seit Anfang 2020. Der erste Kontakt fand im Rahmen eines DataCore-Trainings für unsere Kunden statt. Für die Teilnehmer mussten Server bereitstehen, mit denen sie arbeiten konnten. Diese wurden uns von gridscale bereitgestellt. Für die Wahl des Cloud-Anbieters hatte ich zwei Kriterien. Die Umgebung musste einfach aufzusetzen sein und zugleich eine sehr hohe Benutzerfreundlichkeit aufweisen. gridscale hat uns hier wirklich überzeugt. Nach dem Training stand für uns fest, dass wir auch für zukünftige Projekte mit gridscale arbeiten und unseren Kunden die gridscale Cloud im Whitelabel-Modell anbieten.

### **War Datenschutz, insbesondere die DSGVO, ein Entscheidungskriterium für euch?**

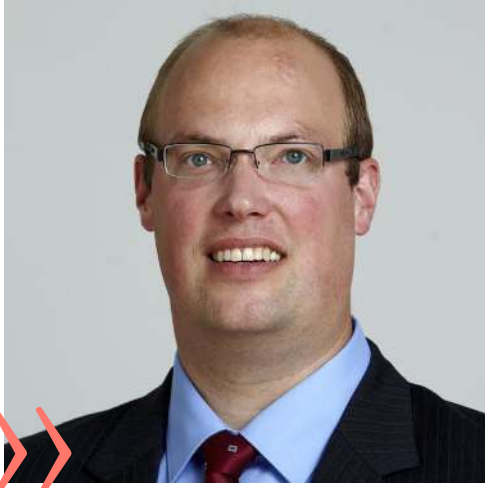
Um die DSGVO kommt man schon lange nicht mehr herum. Anbieter, die keine Einhaltung der Datenschutzgrundverordnung vorweisen können, fallen von vornherein weg. Auch hier

sprach deshalb viel für gridscale, da sich die Rechenzentren ausschließlich in Deutschland befinden und somit dem deutschen Datenschutz unterliegen.

### **Welche sonstigen Herausforderungen gibt es für euch als Systemhaus, wenn es um die Cloud als Produkt geht?**

Immer noch stehen viele Unternehmen der Cloud skeptisch gegenüber. Die Idee, die eigenen Daten quasi außer Haus zu geben und in fremden Rechenzentren zu speichern, kommt nicht bei allen Entscheidungsträgern gut an. Hinzu kommt die Kostenfrage. Viele Unternehmen sehen bei Cloud-Angeboten erst einmal die monatlichen Kosten, die für den Betrieb fällig werden.

Wenn man allerdings wirklich vergleicht, sieht man die Vorteile der Cloud. Viele vergessen, dass zu den einmaligen Hardware-Kosten auch Wartung, Strom und viele weitere Ausgaben kommen. Diese sind bei Cloud-Services nicht vorhanden, beziehungsweise inklusive. Unterm Strich überwiegen deshalb die Vorteile solcher Services und dieser Gedanke setzt sich lang-



Thorsten Kuligga

sam auch im Mittelstand durch. Man weiß, wo die eigenen Daten gespeichert sind und muss sich über das eigene Rechenzentrum keine Gedanken mehr machen.

### **Gibt es hierbei Unterschiede zwischen den globalen Hyperscalern und lokalen deutschen Unternehmen?**

Die globalen Cloud-Konzerne bieten natürlich auch gute Produkte an. Nur wird man hier nach der Implementierung allein gelassen. Insbesondere, wenn etwas nicht funktioniert. Wenn zum Beispiel ein Server hängt, braucht man schnell einen Techniker, mit dem man an einer Lösung arbeiten kann. gridscale kommt uns hier entgegen. Euer Support ist immer sehr schnell verfügbar.

Und wenn man eine bestimmte Funktionalität braucht, die nicht von heute auf morgen realisiert werden kann, kümmert sich gridscale bei zukünftigen Entwicklungen darum. Wir haben also Planungssicherheit und können unseren Kunden sagen, dass es in Zukunft für ihr Projekt eine Lösung geben wird.

### **Bei welchen Kunden setzt ihr gridscale aktuell ein?**

Einer der ersten Kunden, die wir mit gridscale in die Cloud gebracht haben, war der Briefdienstleister Postcon. Hier haben wir die On-Premises-Infrastruktur – immerhin 40 Maschinen an sieben Standorten – komplett auf die Cloud-Plattform in ein Rechenzentrum von gridscale in Frankfurt migriert und machen nun auch den Support für Postcon. Die Aufgaben reichen von der Anbindung an Office 365 über eigene Webserver bis hin zu Spezialprogrammen für Postdienstleister, die vorher nur lokal liefen. Ganz nebenbei konnten wir auch veraltete Programme durch neuere Versionen ersetzen und die Arbeitsgeschwindigkeit sowie den Komfort erhöhen.

Ein zweites Projekt ist die Coiltrade Stahlservice GmbH in Castrop-Rauxel. Auch hier ging es darum, die gesamte IT-Infrastruktur samt Anwendungen von On-Premises in die Cloud zu transferieren. Die vom Unternehmen verwendete Hardware war veraltet, weshalb der Wechsel in die Cloud nahe lag. Hier kam es uns vor allem darauf an, zu zeigen, dass der Wechsel in die Cloud nicht mit einer wochen- oder gar monatelangen Migration verbunden ist. Mit der Cloud von gridscale und einem guten Integrator konnte das auch innerhalb weniger Tage stattfinden.

Und schließlich gibt es noch die Smartcom, einen Anbieter von Print-Services, der über keine eigene IT-Abteilung verfügte und nun nach dem Umzug in die gridscale-Rechenzentren komplett von uns betreut wird.

### **Was ist euer Fazit, nachdem ihr nun schon über ein Jahr mit gridscale zusammenarbeitet?**

Wir sehen, dass der Mittelstand für die Cloud bereit ist. Immer mehr Unternehmen, die vorher skeptisch waren, ob sie sich jemals von ihren On-Prem-Lösungen verabschieden würden, haben ihre Meinung geändert. Viele gehen inzwischen diesen Schritt, wenn die Cloud und die Integration ihren Anforderungen entsprechen.

Wir haben auch unseren Vertrieb auf die wachsende Nachfrage nach Cloud-Lösungen ausgerichtet. Einige unserer Mitarbeiter setzen wir nur für die gridscale Cloud ein, damit wir noch mehr Mittelständler wie Postcon, Coiltrade und Smartcom in die Cloud bringen können.

## **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 multimandantenfähige 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 Cloud 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. gridscale ist ein eigenständiges deutsches Unternehmen und betreibt Rechenzentren mit ISO 27001 Zertifizierungen an deutschen Standorten. gridscale garantiert 100 % SLA-Verfügbarkeit, Predictive Maintenance und Georedundanz.

## >> Interview mit Frank Gross

Sales & Consulting bei gridscale

**ASMO IT nutzt gridscale für ein eigenes Cloud-Angebot. Wie hat gridscale diesen Schritt unterstützt, der für viele Systemhäuser ja immer noch groß ist?**

ASMO IT bedient einige große Mittelstandskunden, da sind die Entscheidungsprozesse oft langwierig. Den Schritt in die Cloud machen sich diese Unternehmen nicht leicht. Umso wichtiger ist es, dass eine Cloud-Infrastruktur sofort ab Tag eins umsetzbar ist, absolut reibungslos funktioniert und extrem einfach zu bedienen ist. Wir stellen ASMO IT eine IaaS-Plattform zur Verfügung, die genau das leistet und mit der Endkunden jeglicher Größe auch anspruchsvolle Szenarien realisieren können.

**Und wie begleitet ihr den laufenden Betrieb? Was ist mit dem Support?**

ASMO IT bietet seinen Kunden eine Cloud, die über unser einfaches und intuitives Panel schnell eingerichtet und betrieben werden kann. Die Rückmeldungen der Endkunden sind äußerst positiv. Falls Fragen oder Probleme



aufzutreten, die von ASMO IT nicht direkt geklärt werden können, kümmern wir uns sehr schnell darum. Diese vertrauensvolle Partnerschaft ist ein wichtiger Erfolgsfaktor.

**ASMO IT kann sich also um Akquise und ihr Kerngeschäft kümmern und gridscale sichert die Zuverlässigkeit der ASMO-Cloud.**

Ja, und den größten Nutzen hat der Endkunde. Partnerschaft auf Augenhöhe ist bei uns kein leeres Schlagwort. Kommunikation und Service sind sehr flexibel und reaktionsschnell. Der Kundenerfolg, den ASMO IT mit unserer Cloud-Lösung hat, ist letztlich der beste Beweis für die Qualität unserer Zusammenarbeit.



### **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 Mittelstandslösungen 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.