



Cloud-Plattform für Managed Services

A SUCCESS STORY

solvito
SOLUTIONS & CONSULTING

Ausgegründet aus einem Logistik-Dienstleister 2002 hat sich solvito zu einem Spezialisten für Enterprise Mobility Management, Collaboration und Communication Software entwickelt. Das Hamburger Unternehmen bietet Beratung und Managed Services vor allem auf den Technologieplattformen HCL Domino, HCL Connections und Blackberry.

Warum solvito auf einen Provider aus dem Mittelstand setzt

solvito gehört zu den ganz wenigen Spezialisten in Europa, die Managed Services für HCL Domino, HCL Connections und Blackberry-Sicherheitslösungen anbieten. Die Cloud ist zentraler Baustein im Geschäftsmodell der Hamburger. Allerdings sind die großen Plattformen für den Bedarf einer mittelständischen Beratung zu komplex. Über die Suche nach einer Cloud mit Fokus aufs Wesentliche.



Das Ziel

Das Team von zwölf Spezialisten soll sich auf seine Expertise konzentrieren: Application-Management von Kundensystemen. Den Aufwand für Server-Administration will solvito dagegen möglichst geringhalten. Gesucht war eine Cloud mit kompromisslos einfacher Bedienung und voller Preistransparenz.



Herausforderungen

Bei Hyperscalern geht der Funktionsumfang zu Lasten der Bedienbarkeit. Ebenso komplex sind die Preismodelle der großen Plattformen. Ein Problem, denn bei Managed Services muss solvito externe Cloud-Leistungen seinen Kunden in Rechnung stellen.



Die Lösung

Fündig wurde solvito schließlich im Mittelstand: bei gridscale. Die Public Cloud des Kölner Unternehmens bietet ein intuitives Dashboard, über das solvito seine Kundenprojekte effizient steuert und alle genutzten Ressourcen transparent abrechnet. Deutsche Rechenzentren und Datenschutzstandards überzeugen dabei auch sicherheitssensible Kunden.

>> Ausgangslage & Zielsetzung

solvitos Entscheidung für eine Cloud-Plattform aus dem Mittelstand steht am Ende einer langen Reise. Sie begann 2009: Als die »Datenwolke« für drei Viertel der deutschen Unternehmen noch kein Thema war, nutzten solvito-Kunden bereits CRM-Lösungen aus der Cloud als Software as a Service (SaaS). »Immer mehr Kunden fragten Geschäftsanwendungen als Managed Service nach. Aber mit konventionellen Ansätzen hätte das unser kleines Team von Spezialisten unmöglich stemmen können«, erinnert sich Jörg Baumann, Geschäftsführer bei solvito.

Outsourcing war damals noch die vorherrschende Strategie im IT-Servicemarkt: Um Kosten zu senken, lagerten Unternehmen ihre IT aus und mieteten sie zum Festpreis zurück. Dienstleister übernahmen nicht nur Software und Daten, sondern komplette IT-Abteilungen ihrer Kunden samt Mitarbeitern, Servern und Rechenzentren. Systemhauskonzerne und IT-Riesen dominierten dieses personal- und kapitalintensive Geschäft.

gridscale bietet genau, was wir brauchen. Große Public Clouds umfassen dagegen noch 95 % andere Funktionen, was die Bedienung entsprechend komplex macht.

– **Jörg Baumann**, Managing Director bei solvito

»Wir dagegen kamen aus dem Consulting und der Middleware-Welt. Wir kannten uns mit Integration und Optimierung von Applikationen aus, aber nicht mit Rechenzentren und Server-Administration«, sagt Baumann. solvito wollte seine Expertise vermarkten, ohne in eigene Hardware-Infrastruktur investieren zu müssen. Darum suchte das Unternehmen nach einer klaren strategischen Aufgabenteilung: Infrastruktur »as a Service« (IaaS) einkaufen und Softwaredienste »as a Service« (SaaS) verkaufen.

Erste Erfahrungen in der Public Cloud

Der naheliegende Ansatz war, die Cloud-Rechenzentren eines langjährigen Technologiepartners zu nutzen. Langfristig erwies sich die Plattform jedoch als überdimensioniert für ein mittelständisches Beratungsaus.





»Hyperscaler erweiterten ihre Plattformen durch immer neue Zusatzdienste. Wir benötigten aber nur einfache virtuelle Maschinen, also klassisches IaaS. Am Ende muss man 200 Knöpfe für eine Funktion drücken«, erklärt Baumann. Ein weiterer Faktor waren die Cloud-Standorte: »Unsere Kunden kommen aus sicherheitssensiblen Branchen. Manche wollen ihre Daten lieber in Deutschland lagern«, sagt Baumann. Selbst der Cloud-Standort in Amsterdam, den solvito bis dahin nutzte, war manchem schon zu weit außerhalb.

Als der Hyperscaler sein dortiges Rechenzentrum schließen wollte und ein erneuter Umzug der Kundensysteme absehbar war, brachte solvito ein zufälliger Kontakt auf den deutschen Public-Cloud-Anbieter gridscale. Ein Testsystem war schnell aufgesetzt und überzeugte das zwölfköpfige Beraterteam auf Anhieb.

»gridscale bietet genau, was wir brauchen. Große Public Clouds umfassen dagegen noch 95 Prozent andere Funktionen, was die Bedienung entsprechend komplex macht«, sagt Baumann. Über Monate lief das Testsystem bei gridscale zuverlässig, als der Umzug aus dem Amsterdamer Cloud-Rechenzentrum schließlich akut wurde und zudem ein Kundenauftrag flexible Leistung aus der Cloud erforderte.

>> Realisierung

Der Kunde plante mit Hilfe eines großen IT-Dienstleisters den organisationsweiten Umstieg auf Microsoft Office. Die bis dahin genutzte Domino-Infrastruktur erschwerte das Vorhaben allerdings. Als Spezialist sollte solvito die Alt-Systeme des Kunden bis zur vollständigen Ablösung weiterbetreiben.

Flexibilität war also entscheidend: solvito würde temporär viel Rechenleistung und Speicherplatz für die geschäftskritische Legacy bereitstellen müssen. »Das war der perfekte Einsatzfall für unsere neue Public Cloud. Von Beginn an profitierten wir dabei von der Übersichtlichkeit und Nutzerfreundlichkeit der Plattform«, sagt Baumann.

So verlief der technische Roll-out schnell und reibungslos. Dafür musste das Team lediglich die Architektur des Testsystems duplizieren. »Das war mit wenigen Handgriffen erledigt. Wenn sich der Ressourcenbedarf der virtuellen Maschinen verändert, können wir das über die Automation der gridscale-Cloud sofort abfedern«, so Baumann.

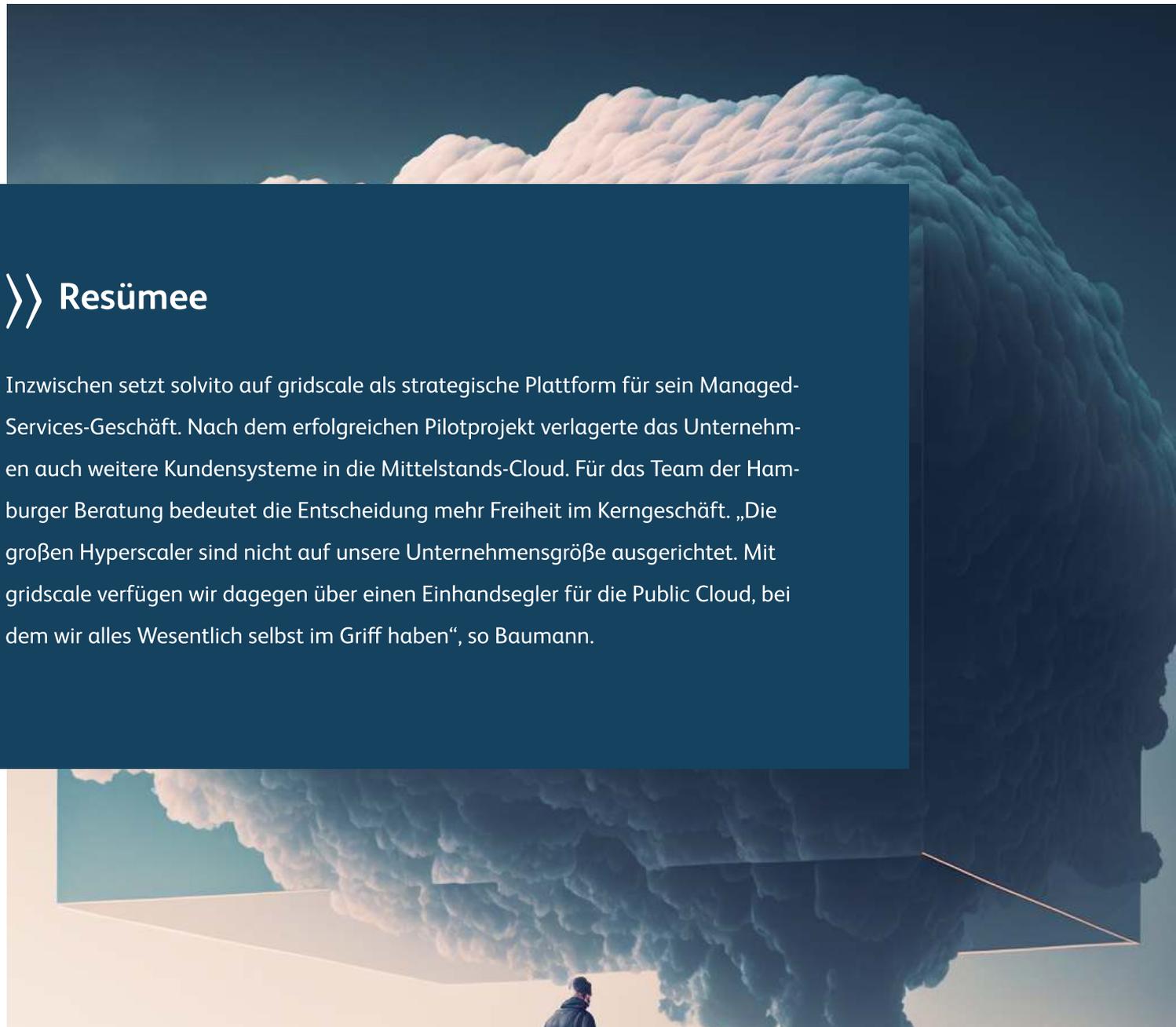
Für Support-Fragen stellt gridscale seinem Kunden einen persönlichen Ansprechpartner zur Seite. »Die Augenhöhe beim Service ist für uns ein großes Plus. Das finden wir eben nur im Mittelstand«, betont Baumann.

Somit kann das solvito-Team seine zahlreichen Projekte vollkommen eigenständig steuern. Über das sogenannte Partner Panel verwaltet das Beratungshaus alle Kundensysteme als Mandanten auf der gridscale-Cloud. „Zum ersten Mal lassen sich auch Cloud-Kosten präzise einzelnen Kunden zurechnen“, sagt Baumann.

Das transparente Preissystem vereinfacht die Kalkulation für das Managed-Services-Geschäft zusätzlich: „Die Preisliste von gridscale ist eine A4-Seite kurz. Das ist sehr angenehm. Bei verschiedenen Hyperscalern saßen wir gefühlt vor 200 Seiten, von denen die meisten Positionen unverständlich waren“.

>> Resümee

Inzwischen setzt solvito auf gridscale als strategische Plattform für sein Managed-Services-Geschäft. Nach dem erfolgreichen Pilotprojekt verlagerte das Unternehmen auch weitere Kundensysteme in die Mittelstands-Cloud. Für das Team der Hamburger Beratung bedeutet die Entscheidung mehr Freiheit im Kerngeschäft. „Die großen Hyperscaler sind nicht auf unsere Unternehmensgröße ausgerichtet. Mit gridscale verfügen wir dagegen über einen Einhandsegler für die Public Cloud, bei dem wir alles Wesentlich selbst im Griff haben“, so Baumann.





Wir machen Cloud Provider

gridscale ist ein innovativer IaaS- und PaaS-Anbieter mit Sitz in Köln. Mit rund 100 Mitarbeitenden arbeiten wir daran, die Cloud für den europäischen Mittelstand sicherer, einfacher und zuverlässiger zu machen. Für unsere zukunftsweisenden Services und flexiblen Mittelstandslösungen wurden wir schon mehrfach ausgezeichnet. Die gridscale Cloud ist eine speziell für Systemhäuser und IT-Dienstleister optimierte Infrastruktur für den Betrieb anspruchsvoller digitaler Kundenprojekte.