

Einstieg ins Cloud-Computing

Geschäft für Systemhäuser

Format

Ganztages-Workshop (ca. acht Stunden) 9 – 18 Uhr

Zielgruppe

Inhaber, Geschäftsführer, Vertriebsleiter und technische Leiter
mittelständischer Systemhäuser

Zielsetzung

- Grundlegendes Verständnis für den aktuellen Wandel im Systemhausgeschäft.
- Grundlegendes Verständnis der Veränderungen, die sich für das Systemhausgeschäft durch Cloud-Computing ergeben: für das Geschäftsmodell, für die Unternehmensführung, für den Vertrieb, für die Technik.
- Verständnis der Grundlagen des Cloud-Computing.
- Informierte Einschätzung, ob der Einstieg ins Cloud-Computing für das eigene Unternehmen sinnvoll, wünschenswert und machbar ist.
- Verständnis der Angebote und Dienstleistungen rund um Cloud-Computing anhand praktischer Beispiele aus dem Systemhausgeschäft.
- Kennenlernen der wichtigsten Anbieter und Anbieterkonstellationen und deren Angebote im Cloud-Computing Business.

Referenten

Michael Döderlein
Andreas Raum

Programm

- **Überblick** über die aktuelle Situation im Systemhausmarkt – immer mehr Häuser orientieren sich in Richtung Dienstleistungen, Beratung und Managed Services.
- Wie **Amazon AWS** und **Microsoft Azure** den IT-Markt verändern.
- Wie Systemhäuser beim Kunden eine **veränderte Sichtbarkeit** erreichen – sprechen wir über **Anwendungen**.
- Die **Grundlagen des Cloud-Computing** – eine technische Betrachtung.
- Mit diesen Themen sollten Systemhäuser starten – **low hanging fruits** ernten.
- Die Herangehensweise in der **Geschäftsführung**, im **Vertrieb** und in der **Technik**.
- Fragen und Antworten

Cloud-Computing verändert das Systemhausgeschäft:

- Immer mehr Systemhäuser überdenken ihr eigenes Geschäft und versuchen sich neu aufzustellen. Dabei verschieben sich die Schwerpunkte **vom Produkt- zum Dienstleistungs- und Beratungsgeschäft**.
- Kunden nutzen immer stärker **Leistungen aus „der Cloud“** statt in eigene IT-Infrastruktur zu investieren.
- Cloud-Computing muss **nicht exotisch** sein – wo das Systemhausgeschäft bereits heute an das Cloud-Computing Geschäft angrenzt.
- Das bedeutet Cloud-Computing aus **technischer Sicht**.
- Systemhäuser müssen sich auf **neue Namen** einstellen: Das sind die wesentlichen Anbieter und ihr Portfolio.
- Im Cloud-Computing-Geschäft werden **neue Ansprechpartner** beim Kunden interessant, die **andere Informationen** benötigen.
- Cloud-Computing braucht andere **Verträge und Service Level**.
- Bestehendes nicht mit Gewalt umwerfen. Das klassische Geschäft bildet die finanzielle Grundlage für den Einstieg ins Cloud-Computing-Business.

Umsetzung im eigenen Unternehmen anhand von Best-Practice-Beispielen

- **Positionierung:** des Unternehmens als Cloud-Berater oder Dienstleister.
- **Umstellung:** des Geschäftsmodells, des Vertriebs und der Vergütung.
- **Prozesse:** Anpassung der Prozesse im Unternehmen – vom Consulting über Technik bis zu Service und Support.
- **Produkte:** Überprüfung und Umstellung der Angebots- und Dienstleistungspalette.
- **Unterlagen:** Anpassung von Marketing- und Vertriebsunterlagen sowie der Kundenkommunikation.
- **Verträge:** Proaktive Anpassung bestehender Verträge mit den Kunden einerseits und Subunternehmern andererseits an Anforderungen DS-GVO (Datenschutz-Grundverordnung) = Unterstützung des Kunden bei Anpassung Vertragslandschaft.
- **Mitarbeiter:** Wie Systemhäuser ihre Mitarbeiter mit ins Cloud-Computing-Geschäft nehmen.
- **Benchmarking und Erfolgskontrolle:** Kriterien, anhand derer Systemhäuser ihren Fortschritt und Erfolg messen können.

Fortführende Veranstaltungen

- **Vertiefende** Veranstaltungen zu einzelnen Aspekten – zum Beispiel für Geschäftsführer oder Vertriebsleiter etc.
- **Einzelveranstaltungen** – Individual Consulting beim Systemhaus vor Ort zum Beispiel Umsetzung im Vertrieb, Entwicklung passender Geschäftsmodelle etc.
- **Branchenspezifisches** Consulting – zum Beispiel Cloud-Computing im Einzelhandel, bei der öffentlichen Hand etc.

Teilnehmerzahl: mindestens acht, maximal zwölf Plätze

Preis pro Teilnehmer: 590 Euro zuzüglich MwSt.

Referenten

Michael Döderlein

kennt die Cloud und das Systemhausgeschäft aus der eigenen Erfahrung. Bei seinem Unternehmen, der inoX-tech GmbH in München, in dem er als Geschäftsführer und Chef-Technologe verantwortlich zeichnete, hat er sehr erfolgreich den Wandel vom klassischen Systemhaus zum Cloud-Computing-Anbieter vollzogen. Nach dem Verkauf der inoX-tech an die ACP IT Solutions AG 2015, leitete er dort die Abteilung Business Solutions, innerhalb der er auch das Public-Cloud-Geschäft verantwortete. Seit 18 Jahren ist der studierte Diplom-Ingenieur bereits in der ITK-Branche tätig, davon elf Jahre in leitenden Funktionen bei Systemhäusern.



Andreas Raum

ist Meinungsbildner in der ITK-Branche und im Channel, die er seit mehr als 25 Jahren als Journalist und Analyst begleitet. Seit 2011 ist er Geschäftsführer der freyraum marketing GmbH. Dort berät er ITK-Hersteller, Distributoren und Systemhäuser bei der Positionierung sowie bei Kommunikation, Marketing und im Vertrieb. Seit März 2011 betreibt Andreas Raum gemeinsam mit Christian Meyer den ITK-Branchenpodcast Channelcast, der sich mit aktuellen Entwicklungen in der ITK-Branche und deren Auswirkungen sowie mit Chancen und Folgen der Digitalisierung beschäftigt.