

# SWISS IT Reseller

IT-SZENE  
SCHWEIZ

www.itreseller.ch

Die monatliche Business-Zeitschrift der IT- und CE-Branche

Februar 2015



## MARKT

### Der Schweizer Channel 2015

Der Channel ist sich einig: Preisdruck und Fachkräftemangel sind die Top-Herausforderungen und HP ist der bevorzugte Hersteller. **Seite 14**

### Lenovo will auf den Server-Thron

Lenovo hat die Übernahme des x86-Server-Geschäfts von IBM abgeschlossen und will nun an den Erfolg in der PC-Sparte anknüpfen. **Seite 16**

### Zoff um PST Reseller Tool

PST Softtrade hat eine Alternative zu den eingestellten Reseller-Shops von Alltron lanciert. Alltron selbst hat daran keine Freude. **Seite 19**

### Der tiefe Euro und die IT-Branche

Swico-Präsident Andreas Knöpfli erläutert, welche ICT-Bereiche unter dem neuen Euro-Kurs am meisten zu leiden haben. **Seite 24**

## Die Cloud-Herausforderung

Die Cloud sorgt im Channel für Verunsicherung und wird von vielen Resellern als Bedrohung wahrgenommen. Tatsächlich bietet das Modell aber enorme Chancen für zusätzliche Einnahmen und IT-Dienstleister wie Dinotronic erzielen heute bereits die Hälfte des Umsatzes über die Cloud. Gründer und CEO Dino Fiori berichtet über die Herausforderungen, die es auf dem Weg ins Cloud-Business zu meistern galt. **Seite 30/35**

## PEOPLE

### Yvonne Bettkober

Seit Anfang Jahr leitet Yvonne Bettkober das KMU- und Partnergeschäft bei Microsoft Schweiz. Die Nachfolgerin von Christian Mehrrens ist ausserdem Teil der Geschäftsleitung. **Seite 7**



### Hardy Köhler

Die Art und Weise, wie Software verkauft wird, hat sich in den letzten Jahren grundlegend gewandelt. Adobes Head of Channels EMEA zeigt auf, welche Konsequenzen dieser Wandel für den Channel hat. **Seite 41**



### Dario Casari

Der Sales Director von Samsung Schweiz erzählt im Portrait-Gespräch, wie er in die ICT-Branche rutschte, was ihn an der Materie fasziniert und weshalb er diesen Sommer freiwillig eine Tortour auf sich nimmt. **Seite 42**



# Zusatzgeschäfte in der Cloud

Die Cloud zwingt Reseller und Systemintegratoren zum Umdenken. Ein Schweizer IT-Dienstleister, der diesen Wandel bereits erfolgreich vollzogen hat, ist Dinotronic. Ein Erfahrungsbericht.

*Text: Alina Brack*

**A**uch wenn die Cloud längst kein kurzlebiger Trend mehr ist, der wie so manch anderer wieder in der Versenkung verschwinden wird, so ist sie noch lange nicht bei allen Resellern und Systemintegratoren angekommen. Ein IT-Dienstleister, der sich seit Jahren mit Cloud-Technologien auseinandersetzt, ist Dinotronic mit Sitz in Horgen. «Wir haben uns schon sehr früh entschieden, Managed Services anzubieten», erinnert sich Dino Fiori, CEO und Gründer von Dinotronic. Heute, rund ein Jahrzehnt später, steht die hauseigene Cloud-Plattform des Infrastruktur- und Security-Anbieters in der dritten Generation bereit. Dabei basiert die neue Dinotronic-Cloud, die rund zwei Jahre Entwicklungszeit brauchte, auf einer komplett neuen Infrastruktur in einem FINMA-konformen Rechenzentrum in der Schweiz. Und auch Software-seitig hat sich einiges getan. Fiori erklärt: «Es war an der Zeit, einerseits die gesamte Hardware zu erneuern und andererseits haben wir VMware abgelöst und auf Microsofts Hyper-V migriert. So können wir nun einzelne oder alle Workloads dynamisch vom Kunden zu uns oder beispielsweise in die Azure Cloud von Microsoft und wieder zurück verschieben.» Darüber hinaus habe man nun die Möglichkeit, weitere Third-Party-Clouds wie etwa die Swisscom Cloud zu integrieren. «Der Kunde kann also wählen, wo seine Workloads laufen werden», so Fiori. Auf dieser neuen Basis setzt Dinotronic auf zahlreiche Systeme, die eine Automatisierung ermöglichen. «Dabei denke ich etwa an das System Center von Microsoft und eine Provisioning-Lösung von

Citrix, die einen grossen Teil der von uns angebotenen Cloud Services vollautomatisiert provisioniert», führt der CEO aus.

Schlussendlich resultieren von dieser Basis aus eine ganze Menge Services. Das Angebot aus der Dinotronic-Cloud umfasst unter anderem die neuesten 2013er-Versionen von Sharepoint, Exchange und Co. oder auch weitere Dienste bis hin zum Managed Workplace. Man kann bei Dinotronic also einen kompletten Desktop mit allen Applikationen mieten und vom IT-Dienstleister betreuen lassen – bis hin zum 24/7-Support.

Doch damit noch nicht genug: Laut Fiori hat sein Unternehmen noch so einiges im Köcher. So befindet man sich mit einer sicheren File-Safe-Lösung mit einigen Kunden bereits in der Pilotphase und wird im Laufe dieses Jahres zum Beispiel einen Managed Disaster Recovery Service lancieren. «Immer mehr kleine Firmen haben gerade bezüglich der IT-Verfügbarkeit dieselben Anforderungen wie grosse Unternehmen. Es empfiehlt sich also, die Infrastruktur und die Daten noch an einem zweiten Ort zu haben. Mit der aktuell verfügbaren Cloud-Technologie ist dies heute auch für kleine Unternehmen relativ günstig und mit überschaubarer Komplexität machbar», so Fiori. Und Philipp Negele, Chief



**«Die Cloud ermöglicht Enterprise-Technologien zu einem vernünftigen Preis auch für KMU.»**

Philipp Negele, Chief Sales and Marketing Officer, Dinotronic

Sales and Marketing Officer bei Dinotronic, ergänzt: «Die Cloud ermöglicht also Enterprise-Technologien zu einem vernünftigen Preis auch für KMU.»

## Mitarbeiter müssen Wandel mittragen

Hier sieht denn Negele auch eine grosse Chance für klassische Schweizer Systemintegratoren. «Diese können ihren lokalen oder regionalen Kunden das Portfolio der Grossen anbieten», so Negele. Um aber als Cloud-Dienstleister erfolgreich zu sein, braucht es laut Fiori den unbedingten Willen, sich mit dieser Thematik auseinanderzusetzen, entsprechende Kompetenzen aufzubauen und den Weg in die Cloud konsequent zu gehen.

«Gerade im Verkauf und in der Technik ist hier von Seiten der Mitarbeitenden ein Wandel gefordert», erklärt Fiori. Im Verkauf etwa spreche man vermehrt mit Business- und weniger mit Technik-Managern, was für gewisse Verkäufer eine echte Herausforderung sei. Und auf Seiten der Technik bringt die Cloud auch intern beim Reseller oder Systemintegrator einen Wandel. «Wer nicht bereit ist, seinen eigenen Arbeitsinhalt etwas zu ändern – weg vom Integrieren und Installieren hin zum prozessorientierten

Denken – ist hier fehl am Platz», betont Fiori. Dabei spricht er aus eigener Erfahrung. Auch bei Dinotronic gab es Mitarbeiter, die diesen Weg nicht gehen wollten: «Aufgrund des Strategiewechsels hatten wir anfänglich eine relativ hohe Personalfuktuation, seit einigen Jahren sind wir aber stabil.»

## Cloud-Mix als Erfolgsrezept

Auch wenn Dinotronic weiterhin klassische Systemintegrationsprojekte macht – daran, dass es ohne die Cloud in Zukunft nicht mehr gehen wird, lässt Fiori keinen Zweifel: «Wenn man als Reseller nicht mit dieser Technologie mitgeht, führt das zu Problemen, weil der klassische Bereich mit der Zeit immer mehr zurückgehen wird.» Dinotronic macht seit mehreren Jahren die Hälfte des Umsatzes mit Cloud Services. «Wir fokussieren auf die wiederkehrenden Dienste, weil sie für Kunden interessant sind und uns einen grossen Mehrwert für die Kundenbindung geben und den Alltag im Projektgeschäft beruhi-

gen. Sie erlauben es uns, besser zu planen und geben uns eine gewisse Sicherheit», so Fiori.

Unternehmen, die sich neu mit der Cloud auseinandersetzen, rät er zu einem Angebotsmix. «Beim Reselling einer reinen Public-Cloud-Lösung wie etwa Office 365 muss man über die Masse gehen und eine extrem grosse Menge verkaufen», erklärt Fiori und ergänzt, reine Standardlösungen seien für sie daher weniger interessant. «Aber ein Kunde, der auf Office 365 migriert, interessiert sich grundsätzlich für IT, Security und die Cloud und bietet uns die Möglichkeit, Mehrwerte aufzuzeigen und damit Optionen für weitere Geschäfte.» Diese Chance müsse man aber auch erkennen. Negele führt aus: «Wenn man als Kunde Office 365 einfach aus dem Microsoft Datacenter bezieht, dann hat man zwar viele Vorteile, aber auch gewisse Nachteile gegenüber einer Vor-Ort-Installation oder einem Betrieb aus einem Schweizer Rechenzentrum heraus. Und dieses Delta – zwischen dem, was man eigentlich haben könnte, und dem, was Microsoft in der Cloud anbietet – kann man als Reseller füllen.» Hersteller würden immer mehr in ihr Angebot einbauen, gleichzeitig gebe es aber mehr Lücken und so immer mehr Bereiche, welche ein Reseller mit eigenen Mehrwert-Services ergänzen könne. «Als Reseller kann man diesen Mehrwert bieten, zum Beispiel mit Managed Security Services, und immer eine Nasenlänge voraus sein. Mit rund 30 Mitarbeitenden sind wir gross genug, um Cloud-Lösungen mit optimal passenden Services anzureichern und klein genug, um schneller und flexibler zu sein als die Grossen», weiss Fiori.

## Von der Beratung bis zum Support

Zudem bedient Dinotronic seine Kunden ganzheitlich. Negele zufolge hat sich das Abdecken des ganzen Prozesses von der Planung bis hin zu Betrieb, Support und Erneuerung der IT als sehr wertvoll erwiesen. «Beim ersten Kontakt ist es zudem wichtig, neutral auf den Kunden zuzugehen», betont Negele. Wolle man als Systemintegrator den Kunden unbedingt davon überzeugen, dass alles on-premise bleiben soll,



*«Wiederkehrende Dienste erlauben es uns, besser zu planen und geben uns eine gewisse Sicherheit.»*

Dino Fiori, CEO und Gründer, Dinotronic

## CLOUD-ROUNDTABLE

Resellern, die Fragen zum Geschäft mit der Cloud haben, bietet «Swiss IT Reseller» die Möglichkeit, Dinotronic-CEO Dino Fiori diese im Rahmen eines Roundtables in der «Swiss IT Reseller»-Redaktion zu stellen und sich mit ihm über die Cloud auszutauschen. Interessierte melden sich bitte bis Ende Februar bei [abrack@swissitmedia.ch](mailto:abrack@swissitmedia.ch), danach wird über die Durchführung entschieden und das Datum festgelegt.

verliere man gewisse Kunden. Ebenso verliere man aber auch Kunden, wenn man alles in die Public Cloud verschieben wolle. «Das Geschäft mit der Cloud ist emotionaler als andere. Der Kontrollverlust, vor dem sich die Unternehmen fürchten, spielt gerade hier in der Schweiz eine grosse Rolle», so Negele. «Als Reseller muss man mit dieser Angst der Unternehmen, sie könnten die Hoheit über ihre Daten verlieren, umgehen und dem Kunden die verschiedenen Möglichkeiten und Sicherheits-Aspekte der Cloud aufzeigen können.»

«Unser Geschäft beginnt bei der Analyse der Kundenbedürfnisse», erklärt Fiori, mit dieser Beratung würden sie bereits Geld verdienen, auch wenn daraus nicht zwingend ein Projekt resultiere. «Danach definieren wir die Architektur und beginnen mit der Integration der verschiedenen Workloads in der privaten, der gehosteten und/oder der öffentlichen Cloud», so Fiori. Dabei kann also ein Teil der Cloud beim Kunden on-premise, ein Teil bei Dinotronic in der Partner Hosted Cloud und ein Teil etwa bei Microsoft in der Public Cloud laufen – je nach Kundenwunsch. Um zu ermitteln, welche Teile der IT extern gegeben werden können und dürfen, führt Dinotronic mit dem sogenannten Cloud Readiness Check eine standardisierte Analyse durch.

## Zusammenarbeit mit Herstellern

Ein weiterer Ratschlag, den Fiori Resellern mit auf den Weg gibt, die in Richtung Cloud-Dienstleister gehen wollen, betrifft die enge Zusammenarbeit mit den Herstellern. «Entscheidend für den Erfolg ist, eng mit Partnern zu kooperieren. Man sollte nicht versuchen, unbedingt alles selbst zu machen. Auch wenn man den Service

am Schluss natürlich selbst verkaufen muss, so ist man zusammen mit einem Partner erfolgreicher, als wenn man es alleine versucht», weiss Fiori.

Nebst der Kooperation mit den grossen Herstellern empfiehlt er auch Gespräche mit Independent Software Vendors (ISVs). Negele erklärt: «Wir haben viele Anbieter von Spezialsoftware, wie etwa Abacus, die wir aus der Cloud für unsere Kunden hosten. Deshalb muss man bei der Errichtung einer Cloud-Plattform die Kompatibilität mit solchen Lösungen abklären.» Bei Dinotronic führe man aktuell viele Gespräche mit solchen ISVs, die wissen wollen, wie sie professionell eine Hosting-Variante anbieten können, ohne selbst eine Rechenzentrumsinfrastruktur errichten zu müssen.

Und letztendlich sei es unabdingbar, bezüglich der neuesten Technologien immer am Ball zu bleiben, denn das Cloud-Karussell drehe sich sehr schnell. So befasst man sich bei Dinotronic bereits jetzt mit der vierten Generation seiner Cloud-Plattform. «Der Punkt ist, dass eine Cloud-Plattform nie auf demselben Stand bleibt und sich ständig weiterentwickelt», meint Fiori. Irgendwann komme man immer an den Punkt, wo man sich überlegen müsse, ob es Sinn mache, auf der aktuellen Basis weiterzufahren oder ob es besser wäre, das Ganze neu zu machen. Zudem sei es immer eine Gratwanderung zwischen dem Adaptieren neuester und bereits bewährter Technologien. «Ich bin eher der Typ, der ab und zu ein Risiko mehr eingeht und nicht abwartet und schaut. Denn Innovationen können nur entstehen, wenn man neue Wege einschlägt», so Fiori.

## Schnell informiert

