

# Cloud Computing für kleine und mittlere Unternehmen

CUBE33 GmbH, Thomas Kittelberger

10. Juni 2015



# Agenda

---

CUBE33 GmbH

Wozu Cloud?

Vorgehen

Praxisbeispiele

Fazit



# Die CUBE33 GmbH (1)

---

## Das Unternehmen

- Gegründet am 01.07.2007 als GbR
- Ab 01.01.2009 Fortführung als GmbH
- Geschäftsführer: Ullrike Buhl, Lothar Buhl, Thomas Kittelberger
- Kompetenzen: Informationstechnologie, Telekommunikationstechnologie und IT Service Management
- Themenschwerpunkt: Cloud Services für KMU  
Wir aggregieren Cloud Services zum Nutzen unserer Kunden
- Partnerrechenzentren in Leonberg, München und Köln



# Die CUBE33 GmbH (2)

---

## Das Portfolio

- Rundum-Betreuung für KMU zu allen Themen der Informations- und Kommunikations-Technologie
- Cloud Services einschl. Mailbox mit Spamfilter, Kalender, Kontaktverwaltung, verschlüsselte Datenablage, mobiler Zugriff
- Betrieb aller benötigter Server – im RZ oder Vorort
- Betrieb aller benötigter Applikationen einschließlich Fach- bzw. Branchenapplikationen
- Geschäftsprozess-Management auf Sharepoint-Basis mit BPA Solutions (CRM, Projekt-, Risikomanagement, individuelle Lösungen)



# Agenda

---

CUBE33 GmbH

Wozu Cloud?

Vorgehen

Praxisbeispiele

Fazit



# Was ist „Cloud“?

---

- Professionell betriebene IT
  - Verfügbarkeit, Sicherheit
- Abrechnung nach Service-Einheit pro Zeit
  - z.B. pro Dienst und Monat
  - z.B. pro Server und Monat
- Lizenzgebühren und Updates inkludiert
- beliebige Skalierbarkeit
- Zugriff von überall auf der Welt
- schnelle Zurverfügungstellung von IT Services



# Mehrwert der Cloud (1)

---

- **Mobilität: Zugriff auf Anwendung und Daten von**
  - Zuhause
  - Büro
  - Beliebigen Standorten
- **Höhere Geschwindigkeit bei der Umsetzung von Geschäftsprozessen**
- **Zugang zu Ressourcen, die außerhalb der Cloud kaum bis gar nicht erreichbar wären**
- **Virtualisierung von einzelnen Applikationen**
- **Professionelle Infrastruktur und leistungsfähige Serverhardware**



# Mehrwert der Cloud (2)

---

- Sicherheit eines professionell in D betriebenen Rechenzentrums
  - mehrstufige Firewalls
  - Zutrittsregelungen
  - Absicherung gegen Ausfallszenarien, Klima, USV
  - redundante Leitungen ins Internet
  - in eigenen Räumen nicht darstellbar
- Integration von IT und Telefonie möglich





# Kosten/Nutzen

---

- Senkung der Betriebskosten
- Geringere Investitionskosten in IT-Infrastruktur
  - Clients > 4 Jahre
  - Thin Clients
- Einsatz modernster Technologie ohne Investitionskosten
- Kostengünstige Integration von IT und Telefonie möglich
- fest kalkulierbare monatliche Raten für genau die Services und Leistungen, die benötigt werden
- Pakete steuerbar buchen – monatlich zu- und abbuchbar
- Nicht planbare Dienstleistung wird separat fakturiert



# Agenda

---

CUBE33 GmbH

Wozu Cloud?

Vorgehen

Praxisbeispiele

Fazit



# Vorgehen

---

- **Ist-Analyse**
  - Analyse der aktuellen Situation in einem Termin vor-Ort
  - Aufnahme der Anforderungen
  - Diskussion von Lösungsansätzen
- **Konzept**
  - Erarbeitung eines ganzheitlichen Lösungskonzepts
  - Abstimmung des Konzepts mit dem Kunden
- **Umsetzung**
  - Überführung des bestehenden Betriebs in die Cloud
- **Betrieb und Support**
  - Durchführung des Betriebs
  - Unterstützung der Kunden in allen Fragen zur IT



# Mögliche Geschäftsmodelle (1)

---

## Ad-hoc Kunden

- Service nur dann, wenn er gebraucht wird
- keine langfristige vertragliche Verpflichtung
- monatlich geringe Fix-Kosten für ein Basispaket
- Einsätze ausschließlich bei Bedarf
- Abrechnung der individuellen Leistung erfolgt nach Aufwand für die jeweiligen Einsätze
- Risikoloser Test der Servicequalität



# Mögliche Geschäftsmodelle (2)

---

## Rundum-Sorglos

- Das Angebot ist in überschaubare Pakete aufgeteilt, aus denen sich die Kunden gemäß Ihrer ganz individuellen Anforderungen wie aus einem Baukasten flexibel bedienen können.
- Dennoch ist immer auch IT- und Telefonie-Infrastruktur in Ihren Räumen erforderlich – und sie werden direkt vor Ort betreut.
- **„Rundum-Sorglos“ bedeutet, dass die Behebung aller Störungen im Rahmen der gebuchten Pakete bereits enthalten sind!**



# Mögliche Geschäftsmodelle (3)

---

## Partnermodelle:

- Reseller-Partner  
z.B. Software-Anbieter für eine branchenspezifische Lösung, liefert die Lösung in der Cloud an seine Kunden
- Vermittlungspartner  
Partner die ihr Angebot um unser Portfolio erweitern und damit Kunden an uns vermitteln
- Kooperationspartner  
Gemeinsame Pakete mit Input von beiden Partnern bauen, z.B. Telefonie und IT



# Agenda

---

CUBE33 GmbH

Wozu Cloud?

Vorgehen

Praxisbeispiele

Fazit



# Praxisbeispiele

---

- Was ist in der Cloud gut aufgehoben
  - Microsoft Office Anwendungen
  - E-Mail
  - Businessanwendungen
  - Webanwendungen
  
- Wann ist die Cloud nicht die beste Lösung
  - Grafisch aufwendige Software (CAD Anwendungen etc.)
  - Schlechte DSL Anbindung beim Kunden
  - Hochsensible Daten (Entwicklung, Forschung etc.)





# Agenda

---

CUBE33 GmbH

Wozu Cloud?

Vorgehen

Praxisbeispiele

Fazit



# Fazit

---

- **Sicherheit**  
Sensible Geschäftsdaten lagern im sicheren Rechenzentrum!
- **Professionalisierung**  
IT-Infrastruktur wird nicht mehr „nebenher“ betrieben!
- **Wettbewerbsfähigkeit**  
Immer aktuelle Software!
- **Flexibilität**  
Bezahlen Sie nur die Leistung, die Sie benötigen – monatlich anpassbar und reagieren sie schnell auf Anforderungen!
- **Kostenreduktion**  
Sparen Sie Investitionen für die Anschaffung von Hard- und Software!
- **Mobilität**  
Greifen Sie von überall auf Ihre Anwendungen zu!



---

Fragen?

