

CLOUD COMPUTING

Die Kunden gehen in die Cloud – wohin gehen die Systemhäuser?

Cloud-Lösungen werden, sollten sie sich etablieren, die IT-Industrie revolutionieren. Systemhäuser müssen ihren Charakter radikal verändern, wollen sie weiterhin bestehen. Innovation und Kundenführung werden massiv an Bedeutung gewinnen.

Von Ioannis Liappas, Allgeier ES



Ioannis Liappas
verantwortet den
Bereich Business
Consulting bei Allgeier
Midmarket Services.

Cloud Computing
ist das flexible
und dynamische
Bereitstellen von
IT-Ressourcen,
wie Hard- und
Software an
externe Service-
anbieter mittels
Netzwerken.

Bitte beachten Sie auch
den Community-Info-
Eintrag Seite 100

ALLGEIER ES



Alle großen Softwarehersteller forcieren ihre Cloud-Lösungen. Ihr Versprechen sind geringere Einführungskosten und kontinuierliche Innovation durch regelmäßige Updates, im Fall der S/4 Hana Cloud z. B. quartalweise. Die bisherigen kritischen Stimmen und Debatten betreffen die Datensicherheit, den ausbaufähigen Funktionsumfang oder die (bewusst) eingeschränkte Anpassungsfähigkeit an spezifische Kundenwünsche. Welche sind aber mögliche Auswirkungen auf die Geschäftsmodelle der Systemhäuser, die sich auf die Einführung von On-premise-Lösungen spezialisiert haben? Eine erste Herausforderung ist, ihre Kunden durchs Dickicht der existierenden Lösungen zu lotsen. Anstelle durchgängiger Plattformen sind Unternehmen heute mit einer Vielzahl von Optionen aus On-premise- und Cloud-Lösungen unterschiedlicher Reifegrade bezüglich Funktionalität und Konnektivität konfrontiert. Aus ihnen müssen sie ihre Ziellandschaft zusammenstellen und entscheiden, welchen Versprechungen der Marketingstrategen sie Glauben schenken wollen und welchen nicht. Systemhäuser müssen sich in die neue, sich schnell verändernde Funktionalität einarbeiten und Kunden helfen, oft nicht einfache, belastbare Entscheidungen zu treffen.

Eine große Umstellung erwartet die Berater, die tagtäglich im Kundenkontakt stehen. Kundenanforderungen zu erfassen und sie in Systemfunktionalität umzusetzen funktioniert in einer Cloud-Umgebung nicht. Nicht die Software wird den Kundenprozessen angepasst, sondern umgekehrt. Das betriebswirtschaftliche Modell steht mehr oder weniger fest und kann nur rudimentär verändert werden. Die Aufgabe ist es nun, seine Kunden an dieses Modell heranzuführen und sie zu überzeugen, dass sie damit leben können. Wo früher Spezialisten mit Modulkenntnissen gefragt wurden, werden in der Zukunft Generalisten mit End-to-End-Prozesswissen und Change-Management-Kompetenz den Ton angeben. Einführung einer Cloud-Lösung ist nicht nur technische Umstellung, sondern ein Paradigmenwechsel. Berater sind gefordert, ihn einzuleiten und erfolgreich zu

begleiten. Cloud-Lösungen sind noch Best-of-Breed-Lösungen, auch wenn die Hersteller die Durchgängigkeit ihrer einzelner Cloud-Produkte beschwören. Systemhäuser sind gefordert, Wege zu finden, um eine gegen Quartalupdates robuste Lösungsintegration herzustellen. Stabilität der Schnittstellen und Antizipation möglicher Störeffekte sind dazu essenziell.

Kunden brauchen individuelle funktionale Bausteine, die wesentlich für ihr Geschäftsmodell sind. Es ist schwer vorstellbar, wie Wettbewerbsvorteile entstehen sollten, wenn alle genau die gleiche IT-Lösung anwenden. Wir bei Allgeier z. B. beherrschen nicht nur die angebotenen Technologien und versuchen, Einfluss auf die angebotene Funktionalität zu nehmen. Wir bieten mit Metasonic als Business Software der nächsten Generation ein leistungsfähiges Instrumentarium für hochagile Geschäftsaktivitäten, mit dem sich der Funktionsumfang einer ERP-Lösung erweitern lässt. Das Versprechen einer schnellen, aufwandsarmen Einführung ist auch die Ansage reduzierter Geldströme für die Systemhäuser. Auch wenn die schnelleren mit einer höheren Marktpenetration rechnen können, wird der Gesamtkuchen zunächst kleiner. Systemhäuser sind gefordert, nicht nur eine möglichst große Scheibe abzuschneiden, sondern auch diesen Kuchen mit innovativen Ideen zu vergrößern. Es besteht die Chance einer einfachen Reallokation existierender Mittel, um „mehr IT“ zu schaffen, in Zeiten kontinuierlicher Effizienzsteigerung jedoch schwer zu glauben. Eine Geschäftschance entsteht eher durch die ständige Zunahme des funktionalen Umfangs der Cloud-Lösungen, indem man die neuen Funktionalitäten erkennt, die bei dem jeweiligen Kunden einen Mehrwert bringen, und ihm hilft, sie technisch und organisatorisch einzuführen. Der Berater mutiert so zum Anstifter kreativer Unruhe. Cloud-Lösungen scheinen die Bedeutung der Softwarehersteller zulasten der Systemhäuser zu stärken. Letztere können in dieser neuen Welt am besten bestehen, wenn sie ihre Geschäftsmodelle weiterentwickeln, ihre Kunden besser führen und ihnen mehr Agilität und mehr Innovation anbieten.