



Hintergrundartikel

MSP und CSP schlagen Brücke zum Mittelstand

Weltweit hat IBM ein Netzwerk an mehreren zehntausend Geschäftspartnern / Managed und Cloud Service Provider liefern dedizierte Cloud-Services

IBM setzt weltweit auf ein dichtes Netz an Geschäftspartnern, um Unternehmen jeder Größe lösungsorientiert zu betreuen. Vor allem Managed und Cloud Service Provider – MSP und CSP – spielen eine zentrale Rolle. Sie bieten cloudbasierte Services für den kompletten Betrieb der IT, die von Datenspeicherung und Rechenzeiten über Anwendungslandschaften bis hin zur Prozesssteuerung reichen. Über die IBM PartnerWorld sind MSP und CSP in ein globales Förderprogramm integriert. Vor allem der Mittelstand profitiert von den IBM Partnern, die ihr Mittelstands-Portfolio mit IBM Cloud-Angeboten wie Bluemix, Cloud-Marktplatz oder SoftLayer stetig erweitern: so wird IT zum Treiber von Innovation.

Der Mittelstand setzt verstärkt auf Services aus der Cloud, um die IT flexibel und dynamisch auf veränderte Geschäftsanforderungen anzupassen. Managed Services und Cloud Services heißen die maßgeschneiderten Cloud-Dienste, über die sich sowohl IT-Infrastrukturen als auch Anwendungslandschaften nutzen lassen. IBM bindet MSPs und CSPs in ihr Partner-Ökosystem ein, um insbesondere den Mittelstand mit individuellen Angeboten und einem Ansprechpartner vor Ort zu betreuen. Über public, private und hybride Cloud-Modelle ermöglicht IBM mit ihren Cloud-Partnern den sicheren und flexiblen Zugriff auf standardisierte, virtualisierte und automatisierte IT – von IaaS (Infrastructure as a Service) und PaaS (Platform as a Service) über SaaS (Software as a Service) bis zu hybriden Cloud-Lösungen.

IBM stärkt dem MSP und CSP den Rücken

Das weltweite IBM Netzwerk der MSPs und CSPs zählt derzeit mehrere zehntausend Partner. Sie alle können ihre eigenen Lösungen mit den umfassenden Cloud-Angeboten von IBM kombinieren und auf den Mittelstand abstimmen. Weltweit stehen 40 IBM Rechenzentren zur Verfügung. Hierzu gehören auch Cloud-Services von SoftLayer, einem IBM Unternehmen, das in allen Märkten mittelstandsgerechte IaaS-Lösungen bereithält. Erst im Dezember 2014 hat IBM eine SoftLayer Cloud in Frankfurt in Betrieb genommen, die deutsche Datenschutzrichtlinien und höchste Sicherheitsstandards erfüllt.

MSPs und CSPs erhalten über IBM auch Zugriff auf die PaaS-Umgebung Bluemix, die in der Cloud-Infrastruktur von SoftLayer läuft. Mit mehr als 100 Cloud-Services von IBM und Geschäftspartnern gehört Bluemix zu einer der größten Entwicklungs-Plattformen



Hintergrundartikel

innerhalb der Cloud Foundry Foundation. Das Angebot umfasst Werkzeuge aus unterschiedlichen IT-Disziplinen wie Big Data, Social, Mobile oder Sicherheit und orientiert sich an unterschiedlichen Bereichen wie Mobile Commerce, Wissenschaft oder Marketing. Außer Bluemix nutzen die IBM Partner auch den IBM Cloud-Marktplatz als Vertriebsplattform, um eigene Produkte anzubieten.

Für jeden Geschäftspartner den richtigen Cloud-Ansatz

Über die IBM PartnerWorld sind MSP und CSP in ein weltweites Förderprogramm eingebunden, das Zertifizierung, Finanzierung, Service sowie Support bei Vertrieb und Marketing beinhaltet. Auch die Unterstützung junger Start-ups über das Programm IBM Global Entrepreneur ist Teil der Initiative. Jährlich veranstaltet IBM weltweit mehrere Konferenzen und Events, um innerhalb der IBM PartnerWorld den Austausch zwischen IBM und Geschäftspartnern zu fördern.

Nutzen können MSP und CSP die IBM Partnerschaft in allen Cloud-Ebenen, um mittelstandsgerechte Lösungen, Services und Beratungen zu konzipieren. So stellen etwa ISVs (Independent Software Vendor) ihre Anwendungen über eine Cloud flexibel und kosteneffizient zur Verfügung. Spezialisierte Softwareanbieter haben die Möglichkeit, ihre Nischenlösungen als SaaS-Komponenten über den Cloud-Marktplatz anzubieten. Und für VARs (Value Added Reseller), Systemintegratoren oder Systemhäuser entwickelt sich neben den klassischen Vertriebsmodellen ein neuer Geschäftszweig, der sich verstärkt aus Services und Beratung für die Cloud zusammensetzt.

Vielfalt unter den Partnern von IBM

Einige zehntausend MSPs und CSPs sind weltweit an Bord der IBM PartnerWorld, in Deutschland sind es mehrere hundert. Exemplarisch zeigen die folgenden Partnerreferenzen, wie Cloud-Partner mittelständische Unternehmen unterstützen:

Carano liefert SaaS für das Fuhrparkmanagement

Der IBM Geschäftspartner Carano ist ein ISV, der eine Software für das gewerbliche Fuhrparkmanagement entwickelt hat. Carano bietet seine Software über die SoftLayer Cloud an. Mit der aus mehreren Modulen bestehenden Anwendung können Unternehmen den Lebenszyklus eines Fahrzeuges komplett abdecken: Mitarbeiter bestellen ihre Dienstwagen über ein Webportal, wobei eine hinterlegte Car-Policy automatisch definiert, wer welches Fahrzeug auswählen darf. Auch Leasinggeber und Autohäuser sind über die SaaS-Lösung eingebunden, um etwa über das Multi-Bidding mehrere Angebote bei verschiedenen Autohäusern einzuholen.



Hintergrundartikel

Social Collaboration? Schnell mit der GIS AG!

Die digitale Kommunikation im Unternehmen entwickelt sich immer mehr zur geschäftskritischen Disziplin. Im Zentrum stehen hierfür Anwendungen für Social Collaboration und Information Management, so wie sie der IBM Geschäftspartner GIS Gesellschaft für Informationssysteme AG anbietet. Vor kurzem hat der MSP seine Plattform GIS Collaboration Center (GIS CC) in die SoftLayer Cloud von IBM integriert. Kunden der GIS AG profitieren so von einem flexiblen Zugriff auf die Anwendung sowie einer enorm verkürzten Implementierung – statt in 50 Tagen lässt sich GIS CC in zwei bis drei Tagen in Betrieb nehmen.

Elabs AG als Drehscheibe für weltweites SaaS

Die Elabs AG mit Sitz in Frankfurt ist ein IT-Dienstleister, der mit unterschiedlichen ISVs zusammenarbeitet, um ihre Lösungen als SaaS-Anwendungen in die Cloud zu bringen. Der MSP hat sich für sein cloudbasiertes Angebot IBM als Partner ausgesucht, um über die SoftLayer Cloud Zugriff auf eine hochverfügbare Infrastruktur zu erhalten. Neben den eigenen drei Rechenzentren nutzt Elabs die sichere und weltweit verfügbare SoftLayer-Infrastruktur, um mittelständischen Unternehmen Managed Services global und in einheitlicher Qualität liefern zu können.

Netzlink bietet White-Label-Cloud

Netzlink verfügt über ein umfangreiches Portfolio an Cloud-Services für IaaS, PaaS und SaaS. Der MSP nutzt die IBM SoftLayer Cloud als IaaS-Plattform, um seinen mittelständischen Kunden virtuelle Serverlandschaften als Entwicklungs- und Testumgebung bereitzustellen. Netzlink hat sein eigenes Abrechnungssystem für Managed Services in die SoftLayer Infrastruktur integriert und bietet seine IT-Leistungen als White-Label-Cloud an.

(ca. 6.700 Zeichen)

Über IBM:

Mehr Informationen finden Sie unter <http://www.ibm.com/de>.

Weitere Informationen für Journalisten:

Christiane Havenith

Unternehmenskommunikation IBM Deutschland

Mittelstand

Tel: +49 7034 15 2958

E-Mail: christiane.havenith@de.ibm.com