

Auf Wolke 7 in der Cloud?

19.04.2017, 17:53 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *Praetorian Consulting*



Cloud Computing wird zunehmend zu einer echten Alternative zum Eigenbetrieb oder zum klassischen Outsourcing. Investitionsbedarfe im Bereich der IT können so verringert werden und in den bestehenden On Premise Systemen gebundene Ressourcen können für innovative und transformatorische Zwecke verwendet werden.

Vorsicht ist geboten: Manche Dienstleister werten dabei ihr bestehendes traditionelles IT Portfolio einfach marketingtechnisch auf, während andere konsequent in Cloudlösungen investieren und Dritte, die ausschließlich Cloudlösungen anbieten, den Vorteil haben, keinen Investitionsschutz für die On Premise Systeme der Bestandskunden leisten zu müssen.

Der Versuch, sich einen Platz unter den marktführenden Cloud Providern zu sichern, führt zu interessanten neuen Angeboten am Markt. Die traditionellen, marktbeherrschenden IT Anbieter versuchen über ihre breite Kundenbasis durch kommerzielle Anreize (bestehende Lizenzen können gewandelt werden, Wartungsströme „geparkt“ werden etc) ihre Bestandskunden auch als Cloudkunden zu gewinnen. Dabei werden häufig wichtige Kriterien bei der Auswahl des passenden Cloud Service Providers außer Acht gelassen und nur der kurzfristige kaufmännische Mehrwert gesehen. Am Beispiel von Oracle zeigt sich das folgendermaßen: Der Datenbankspezialist umgarnt mit seinem „ULA to cloud“ Angebot seine Unlimited Kunden, in die Oracle Cloud einzusteigen. Hier muss auf Grund des ausschließlich monetären Vorteils genau geprüft werden, ob der vorgeschlagene deal auch strategisch und technologisch Sinn für Ihr Unternehmen macht. Oftmals verstellen diese rein kommerziellen Ansätze den Blick auf das Ganze. Die Idee, sich von IBM und SAP als Wettbewerber zu verabschieden (Larry Ellison Open World Keynote vom 18.9.2016) und sich nur noch mit Firmen wie Amazon zu vergleichen, ist zuerst einmal Wunschdenken. Aber es zeigt, dass Oracle alles tun wird, um die Cloud bei seinen Kunden zu positionieren.

Die Verträge etablierter Cloudanbieter hingegen unterscheiden sich deutlich von jenen traditioneller Softwareanbieter, die jetzt neu auf den Markt drängen. Ganz grundlegende Parameter, die in Cloudverträgen unverzichtbar sind, werden von den Leadern in der Cloudbranche ganz selbstverständlich gewährt, während bei Anbietern, die den Sprung aus der On Premise Welt versuchen, diese strategischen Aspekte häufig fehlen. Bei einem unserer Kunden, für den wir mit SAP verhandelt haben, zeigt sich dieses Dilemma deutlich, wenn man die Verträge des zugekauften HCM Anbieters Success Factors mit denen der SAP für ihr eigenes Cloudangebot C4C vergleicht. Der vertragliche Nachholbedarf ist hier offenkundig.

Es gibt viele Gründe, sich mit diesem Paradigmenwechsel sehr gründlich zu befassen und die Chancen für das eigene Unternehmen zu erkennen. CapEx können durch OpEx ersetzt werden, das Investitionsrisiko verringert sich. Anfallende

Kosten sind transparent und die Dimensionierung von IT Systemen rückt in den Hintergrund: IT Ressourcen werden einfach dynamisch dazu genommen oder reduziert. Der Cloud Provider managed den Dienst, Sie sind immer auf dem neuesten Release, Geschäftsmodelle können schnell ausprobiert und angepasst werden.

Dieser grundsätzliche Druck, der auf den großen Anbietern lastet, kann von den Kunden durchaus sinnvoll genutzt werden, jedoch muss die vertragliche Situation genau überprüft werden. Wir stellen immer wieder fest, daß diese neue Form des IT-Sourcings viele Unternehmen in Deutschland vor große Herausforderungen in Bezug auf die veränderten Vertragskonzepte stellt. Essentielle Parameter wie Performance, Response Time, Datenschutz etc. finden im Cloud Umfeld nicht genügend Beachtung, sei es, weil der Provider die Parameter nicht bieten kann und daher verschweigt oder weil der Kunde sie nicht einfordert, aufgrund noch fehlender Erfahrung im Umgang mit dem Thema Cloud.

Praetorian Consulting hat sich spezialisiert auf die unabhängige Verhandlung von Cloudverträgen, sowie die Optimierung bestehender Softwarelizenz- und Wartungsverträge, u.a. im Bereich Oracle und SAP.

Aufgrund der verstärkten Cloud Offensive großer Hersteller ist es wichtig, die Vorteile daraus zu nutzen, ohne dabei vordergründig vorteilhaften Angeboten zu erliegen, die auf den zweiten Blick ihre technologischen und strategischen Schwächen offenbaren und damit jedes Projekt zum Scheitern verurteilen.



Portrait

Wir beraten Firmen, die die Deutungshoheit ihrer Software Assets nicht länger ihrem Softwarelieferanten überlassen wollen.

Was wir tun:

- Lizenzoptimierung
- Supportoptimierung
- Vertragsverhandlung
- Audits/Self Assessments
- Siebel/SAP Anwendungssoftware

Wie wir es tun:

- Wir sind unabhängig und vertreten ausschließlich die Interessen des Kunden

- Wir beraten stets so, dass sich die Handlungsoptionen für unsere Kunden vergrößern
- Wir nutzen für eine Vermessung (friendly audit) ein zertifiziertes Tool
- Wir bieten auch erfolgsbasierte Mandate an, d.h. Sie tragen kein Risiko

Warum wir es tun:

Wir haben uns entschlossen, Praetorian Consulting zu gründen, da wir festgestellt haben, dass viele Kunden durch das Geschäftsgebaren der großen Softwareunternehmen verunsichert und verärgert sind. Durch eine große „Installed Base“ und die dadurch bedingten Abhängigkeiten, fühlen sich viele Kunden häufig nicht mehr in der Position, auf Augenhöhe zu verhandeln. Wir verstehen uns hier durch unser langjähriges Wissen aus Lieferantensicht als Wegweiser und –begleiter.

Wir stärken die Verhandlungsposition unserer Kunden und zeigen, dass sie nicht in der Defensive bleiben müssen. Wir ermutigen unsere Kunden Sachverhalte zu hinterfragen, die bisher als gegeben galten.

News-ID: 947695 • Views: 689 (Stand: 01.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/947695/Auf-Wolke-7-in-der-Cloud.html>