

Partnerprofil

SIEMENS

Land: Deutschland
Branche: Informationstechnologie
Mitarbeiter: 10 000 (Deutschland)
Anzahl der PCs: 10 000 (Deutschland)

Unternehmen

Siemens IT Solutions and Services (SIS) ist 2007 aus der Siemens Business Services hervorgegangen. Inzwischen zählt Siemens IT Solutions zu den führenden Anbietern von IT-Lösungen und -Dienstleistungen.

Software und Services

Microsoft SharePoint Server 2010

Microsoft SharePoint Server 2010: Cloud Services

Software as a Service bringt neue Migrationskunden

„Mit seiner verbesserten Mandantenarchitektur eröffnet uns Microsoft SharePoint Server 2010 ein weiteres attraktives Hosting-Geschäftsmodell.“

Peter Curth, Siemens SharePoint-Services, Siemens IT Solutions and Services, München

Von Consulting über das Management von IT-Infrastrukturen bis zu branchenspezifischen Lösungen: Siemens IT Solutions and Services, kurz SIS, bietet die komplette IT-Servicekette aus einer Hand. Mit dieser Positionierung zählt das 2007 aus der Siemens Business Services (SBS) hervorgegangene Unternehmen zu den führenden Anbietern von IT-Lösungen und -Dienstleistungen. Im Geschäftsjahr 2008 erwirtschaftete SIS mit seinen weltweit 35 000 Mitarbeitern einen Umsatz von rund 4,7 Milliarden Euro. In Deutschland unterhält das Unternehmen neben der Zentrale in München weitere 26 Standorte mit insgesamt etwa 10 000 Mitarbeitern.

Anforderungen

Siemens IT Solutions and Services bietet seinen Kunden bereits seit einiger Zeit Microsoft SharePoint Server als gehostete Anwendung an. Hierbei stellt SIS die Portal- und Collaboration-Software über eine dedizierte Serverlandschaft in seinen eigenen, konsolidierten Rechenzentren zur Verfügung. Wie beim klassischen Kauf und Be-

trieb verfügen die Kunden von SIS damit über eine eigene SharePoint-Landschaft. Vorteil dieses Ansatzes: Die Umgebung wird von den SharePoint-Spezialisten von SIS betreut und oft um kundenspezifische Erweiterungen ergänzt.

Angesichts der aktuellen wirtschaftlichen Situation will sich SIS gut rüsten für ein erfolgreiches Neugeschäft. „Viele Firmen scheuen derzeit größere Ausgaben für die Aktualisierung ihrer Anwendungen – zum Beispiel von SharePoint 2007 auf 2010“, sagt Peter Curth, der bei SIS den Bereich SharePoint-Services verantwortet.

Lösung

Hier kommt Microsoft SharePoint Server 2010 genau richtig: SIS kann die neue Version seinen Kunden erstmals im Rahmen des Software-as-a-Service(SaaS)-Modells zur Verfügung stellen. „Damit bedienen wir den Trend zum Cloud-Computing“, erläutert Curth, „denn wir verzeichnen zunehmend eine Nachfrage nach Anwendungen, die über das Internet zur Verfügung gestellt werden.“

Weitere Informationen

Microsoft-Partner

Siemens IT Solutions and Services

Otto-Hahn-Ring 6

81739 München

Tel.: 089 636-02

Fax: 089 636-35075

E-Mail: info@it-solutions.siemens.com

www.it-solutions.siemens.com

Geschäftskundenbetreuung

Microsoft Deutschland GmbH

Konrad-Zuse-Straße 1

85716 Unterschleißheim

Tel.: 0180 5 672330*

*0,14 Euro/Min., deutschlandweit;

Mobilfunkgebühren können abweichen

Dies deckt sich mit der Einschätzung des IT-Analysten Gartner: Auf seiner bekannten Liste „Die zehn wichtigsten IT-Themen der nächsten Jahre“ setzte Gartner Cloud-Computing auf Rang eins.

Möglich wird das SaaS-Modell dank der Mandantenfähigkeit, die SharePoint Server 2010 erstmals aufweist. Sogenannte Multi-Tenancy-Funktionen sorgen dafür, dass Daten von Kunden, die innerhalb einer Hosting-Umgebung mit derselben Applikation arbeiten, sicher voneinander getrennt sind. Vorkonfigurierte Erweiterungen wie Berichte, Vorlagen oder Schnittstellen erhöhen zusätzlich den Nutzwert von SharePoint Server 2010, den SIS unter der Bezeichnung „Content and Collaboration as a Service“ anbietet. Um das Spektrum zu vervollständigen, bietet SIS als zweite neue Variante SharePoint Server 2010 auf Basis des Remote-Operations-Modells an. Hier wird der SharePoint Server vor Ort im Rechenzentrum des Kunden gehostet. „Damit sprechen wir all jene Kunden an, denen wichtig ist, dass ihre Daten physisch im eigenen Haus sind, die jedoch trotzdem unser Know-how und unsere Services als SharePoint-Spezialisten nutzen möchten“, erklärt Curth.

Nutzen

SharePoint Server 2010 bietet SIS wesentliche vertriebliche Vorteile. Mit dem neuen Software-as-a-Service-Modell macht der IT-Dienstleister potenziellen Migrationskunden ein besonders preiswertes Angebot für den Umstieg auf die 2010-Versionen. Weil nur eine „Bezugsgebühr“ berechnet wird, lassen sich auch solche Kunden gewinnen, die für eine klassische Migration nicht über das erforderliche Budget verfügen. „Das

erhöht natürlich unsere Geschäftschancen“, sagt Curth. Erste Erfolge haben sich bereits eingestellt. Schon vor der Markteinführung von SharePoint Server 2010 konnte SIS mehrere Kunden für die neuen Hosting-Modelle gewinnen.

Ein Hamburger Handels- und Dienstleistungskonzern plant unternehmensweit den Rollout von SharePoint Server 2010. Seit Ende April 2010 wird der Release Candidate getestet. Lobend erwähnt Curth in diesem Zusammenhang die hohe Praxistauglichkeit der Portal- und Collaboration-Lösung: „Ohne jegliche Zusatzentwicklungen stand binnen wenigen Wochen eine leistungsstarke Lösung, die sich im Testbetrieb als ausgesprochen stabil und fehlerfrei erweist.“

Für Oktober 2010 steht bei diesem Kunden bereits die deutschlandweite Migration an. Rund 5000 Anwender profitieren dann von zahlreichen neuen Funktionen für Projektmanagement und Teamarbeit. Dokumente können mit SharePoint Server 2010 beispielsweise schnell und einfach mit zentral definierten Metadaten markiert werden, was das Archivieren und spätere Finden wesentlich erleichtert. Suchläufe liefern dank einer besseren Skalierbarkeit schnellere und genauere Ergebnisse.

Ein weiterer neuer Kunde ist ein Wiesbadener Versicherungsunternehmen, das SIS mit der Einführung von SharePoint Server 2010 als Remote-Operations-Modell beauftragte. Bezüglich des weiteren Geschäftsverlaufs ist Curth optimistisch: „Auf der 2010er-Plattform können unsere Kunden beliebig zwischen den Hosting-Modellen wechseln. Damit bleiben wir auch bei wechselnden Kundenanforderungen im Geschäft.“