

CLOUD SZENARIEN

Microsoft Strategie heißt Cloud. Sie als Microsoft Partner müssen aber nicht nur Office 365 Lizenzen verkaufen, sondern dafür sorgen, dass Ihre Kunden die Cloud auch nutzen – Stichwort Consumption!

Wir haben verschiedene Szenarien zusammengestellt, die Ihnen helfen, Kundenpotenzial zu erkennen und eine Lösung zu positionieren.

Identifizieren und Positionieren von passenden Cloud Lösungen für Ihre Kunden.

Inhaltsverzeichnis

1	Änderungen in der Microsoft Strategie.....	2
1.1	CSP, SAM und Managed Services	2
1.2	Office 365 und Azure im Vordergrund	2
1.3	Aber auch Intune, Enterprise Mobility Suite, CRM Online und mehr	3
1.4	Devices and Services	3
1.5	Sog und Druck.....	4
2	Allgemein: Cloud Szenarien.....	5
2.1	Methodik für die Kundengewinnung	5
2.2	Basis-Argumente für die Microsoft Cloud	6
2.3	Return on Invest und Nutzenberechnungen	7
2.4	Kostenkalkulator.....	8
2.5	Einwandsbehandlung: Lösung verkaufen statt diskutieren	9
3	Übersicht Cloud Einsatzszenarien	14
4	Office 365: Cloud Szenarien im Detail.....	16
4.1	Einfach zu erkennende Office 365 Szenarien	17
4.2	Erweiterte Szenarien mit Office 365	26
4.3	Office as a Service?.....	39
5	Azure: Cloud Szenarien im Detail	41
5.1	Übersicht Azure Hybrid Use Benefit (HUB)	41
5.2	Einfach zu erkennende Azure Szenarien	42
5.3	Erweiterte Szenarien mit Azure	46
6	Weitere Hinweise und Informationen.....	76
7	Disclaimer	77
8	Kontaktinformationen	78

Neue Strategie Microsoft Cloud

1 Änderungen in der Microsoft Strategie

Es hat sich ja inzwischen herumgesprochen, dass Microsoft ihre Kunden in die Cloud bringen möchte. Hierbei geht es nicht mehr nur um den Lizenzverkauf, sondern darum, die Kunden auch dazu zu bringen, die Dienste zu *nutzen*.

Unter dem Stichwort *Consumption* ist inzwischen die Incentivierung von Microsoft Cloud Lizenzen aufgehängt. Dies bedeutet, dass auch für Lizenzberater und -verkäufer wesentlich mehr Know-how vorhanden sein muss, was die Vorteile einer Cloud-Nutzung anbelangt.

Daher habe ich in diesem Dokument mal einige Szenarien zusammengestellt, die Ihnen helfen sollen, genau dies bei Kunden zu positionieren.

Ziel ist es, Kundenszenarien zu identifizieren, eine passende Cloud Lösung aufzuzeigen und erklären zu können und eine entsprechende Kundenreferenz parat zu haben.

1.1 CSP, SAM und Managed Services

Cloud Solution Provider CSP Programm, die Abkündigung der SAM-Kompetenz und das Wandeln eines Systemhauses in Richtung Anbieter von Managed Services sind Microsoft Themenbereiche, die für Reseller ebenfalls Druck in Richtung Cloud Anbieter forcieren.

Daher ist es wichtig, sich hier Konzepte zu erarbeiten, die einem helfen, das Thema Cloud dringlich (besser es der Wettbewerb tut) an die Kunden zu bringen.

1.2 Office 365 und Azure im Vordergrund

Office 365 als Software as a Service aber auch Microsoft Azure mit Platform as a Service und Infrastructure as a Service stehen dabei im Vordergrund der Microsoft Cloud Lösungen. In diversen Plänen können Kunden wählen, wieviel Cloud sie benötigen. Einige Vorteile liegen auf der Hand.

Neue Updates für z.B. Office oder auch das Cloud-Portal, z.B.

SharePoint Online, werden durch Microsoft eingespielt. Damit fällt kein Migrationsaufwand für Sie an, es sind keine Lizenzgebühren extra fällig und damit entfällt auch die Überlegung, ob sich eine Migration auf neue Produkte überhaupt lohnt.

Dieser Gedankengang und weitere mehr, sollten bei Kunden zu der Überlegung führen, ob die Kosteneinsparungen, die hierdurch erzielt werden können, nicht sogar zwingend in die Cloud führen.

Ich erlebe derzeit monatlich, dass Kunden, die gestern in einer Veranstaltung saßen mit totaler Abwehrhaltung gegenüber der Cloud, anrufen und O-Ton sagen „wir haben uns das nochmal überlegt. Der Chef hat gesagt, es ist ihm völlig egal, wo die Daten liegen, wenn das nur die Hälfte kostet“.



Office 365



Microsoft Azure

Behalten Sie dies im Hinterkopf – manchmal kommt der Stein ins Rollen und benötigt einfach etwas Zeit. Wichtig nur, dass der Kunde dann, wenn es soweit ist, bei IHNEN anruft!

Eine vergleichende Übersicht der Hauptpläne habe ich hier zusammengestellt, sind aber nicht direkt Gegenstand dieses Dokuments. Wir betrachten in den folgenden Kapiteln die Low-Hanging-Fruit-Szenarien, die sich aus einer Kombination dieser Pläne und Dienste ergeben. Aber auch tiefgreifendere Szenarien werden eine Rolle spielen.

MOSA-Preis: pro Monat/Benutzer netto								
Real Time Communication • Cloud PBX • PSTN Conferencing								
Power BI Pro & Delve Analytics								
Erweiterte Security • Advanced Threat Protection, Customer Lockbox								
Exchange Enterprise Funktionen • Message Encryption, Voice Mail, Archivierung • Unbegrenzte Archiv- und unbegrenzte Postfachgröße	Exchange Online Plan 2 (inkl. Plan1) 6,70 €							
SharePoint Enterprise Funktionen • InfoPath Forms/Excel/Visio/Access Services								
Compliance Services • Rights Management, Data Loss Prevention, E-Mail- und Data-Encryption, eDiscovery Center								
Office 365 Pro Plus • RDS Nutzung • Client Compliance: Rights Management, Richtlinien, Archivierung, IT-Steuerung • Access & Skype for Business Client, alle Excel BI Funktionen						Office 365 ProPlus 12,90 €		
Office 365 Business • Office Anwendungen & Office Online, Sway (kein Access & kein Skype for Business Client) • S+S+5 Installationen			Office 365 Business 8,80 €				Office 365 Enterprise E3 19,70 €	Office 365 Enterprise E5 34,40 €
Yammer Enterprise Network Mobile Device Management								
Skype for Business Standard & Enterprise Funktionen • Präsenz, Instant Messaging, Desktopfreigabe • Video- und Webkonferenzen, VoIP • Skype for Business Broadcast (ab E11)		Office 365 Business Essentials 4,20 €		Office 365 Business Premium 10,50 €		Office 365 Enterprise E1 6,70 €		
SharePoint Standard Funktionen • 30 GB/1 TB/Tenant + 500 MB/User • Öffentliche-Websites, OneDrive for Business (1 TB) • Co-Authoring, Office Online, Sway • Enterprise Social, Video, Delve & Planner								
Exchange Standard Funktionen • 50 GB Postfach, OWA, AS/AV • SMTP/POP/IMAP/BlackBerry/Exchange ActiveSync	Exchange Online Plan 1 3,40 €							
Dual Access Rights	☒					☒	☒	☒
Benutzer-Grenze	unbegrenzt	1-300	1-300	1-300	unbegrenzt	unbegrenzt	unbegrenzt	unbegrenzt

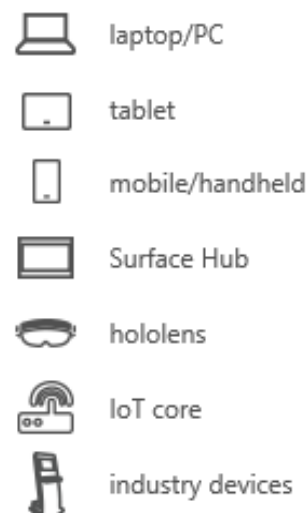
1.3 Aber auch Intune, Enterprise Mobility Suite, CRM Online und mehr

Wir haben hier auch Szenarien mit aufgenommen, die in Richtung Enterprise Mobility Suite, bzw. neu Enterprise Mobility and Security Suite gehen sowie in Richtung CRM Online, allerdings nur kurz.

1.4 Devices and Services

Auch hierzu sei noch ein Wort gesagt. Bislang verstehen wir unter Devices PCs, Notebooks, Tablets und Smartphones. Der Begriff Devices bekommt aber eine ganz neue Reichweite, wenn wir das Thema Internet der Dinge mit einbeziehen.

Nun stellt Microsoft keine Kühlschränke, Mähdrescher oder Thermostate her, aber mit Windows 10 Core IoT ist ein Betriebssystem in den Markt gekommen, was durchaus auf solchen Devices eingesetzt werden könnte. Und Microsoft hat auch hieran Interesse, denn der Markt ist groß. Samsung z.B. baut inzwischen Waschmaschinen...



Die von Microsoft selbst in den Markt gebrachten Devices sind auch mehr als das Surface oder das Surface Hub. Daher müsste der Begriff Devices mindestens folgende Hardware umfassen. Und HoloLens ist bei weitem nicht nur ein Device zum Spielen:



Die Microsoft Strategie „Devices & Services“ hat den Fokus auf On-Premise-Software verloren und konzentriert sich auf die Anbindung an ihre Cloud-Dienste. „Mobile First – Cloud First“ zeigt ebenfalls auf, in welche Richtung Microsoft geht. Und Microsoft benutzt im Wesentlichen zwei Methoden, die Kunden mit zu ziehen:

1.5 Sog und Druck

Sog bedeutet in der Regel monetärer Druck. Durch Kampfpreise wie bei Exchange Online haben Kunden bei genauer Betrachtung keine Gegenargumente mehr.

Druck besteht durch bestimmte Szenarien wie Office Apps auf dem iPad, die zwingend in einen Office 365-Vertrag führen.

Eine Kombination aus Sog und Druck wird dazu führen, dass die Nutzung von Cloud mit aller Macht in den Markt drängt.

Cloud Szenarien im Detail

2 Allgemein: Cloud Szenarien

Ob sich das Auslagern der Infrastruktur in die Cloud lohnt oder nicht, bedarf einer genauen Analyse, die viele Aspekte umfasst, und strategisch vor allem über viele Jahre hinweg gerechnet werden sollte.

Gut ist, immer einen Vergleich mit der existierenden Umgebung zu ziehen, vor allem was Verfügbarkeit anbelangt. Im Microsoft Rechenzentrum ist diese wahrscheinlich höher!

Die Microsoft Rechenzentren laufen übrigens auf Windows Server mit Hyper-V. Was nebenbei bemerkt das Thema Hyper-V beim Kunden zu positionieren hilft und klärt, warum eine hybride Lösung aufeinander abgestimmt ist und funktioniert. Allerdings nur, wenn die lokale Infrastruktur modernerer Natur ist. Minimum wäre der Windows Server 2008 R2 (hier ist also ggf. ein Up-Sell anzusprechen).

Auch der Einsatz der Microsoft System Center Familie bietet ein vereinheitlichtes Verwaltungstoolset, das die Bereitstellung und Überwachung der Infrastruktur, Automatisierung und Self-Service, die Überwachung der Anwendungsleistung sowie die IT-Dienstverwaltung umfasst und selbst nicht erworben werden muss, wenn man Microsoft Rechenzentren-Kapazitäten nutzt.



2.1 Methodik für die Kundengewinnung

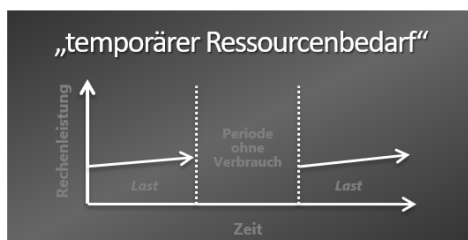
Für alle Cloud Szenarien und den Kundenangang dazu gelten drei Methoden:

- **Slow Migration:** Kunde kann langsam loslegen (und der Partner auch). Man beginnt z. B mit einer Test-Umgebung oder einem unkritischen Projekt und arbeitet sich in eine höhere Consumption vor.
- **Leuchtturmprojekte:** „Also wir haben da einen ähnlichen Kunden, der hat...“ Man beginnt mit einem wohlwollenden Kunden, erarbeitet sehr offen und gemeinsam ein Projekt und nutzt dieses, wenn es erfolgreich war, um weitere Kunden damit anzugehen.
- **Low-Hanging-Fruits:** das sind einfache Szenarien, die schnell Vorteile bringen, leicht zu identifizieren und leicht umzusetzen sind. Um einen Einstieg in das Thema Cloud-Nutzung zu erwirken, sind diese Szenarien bestens gekennzeichnet (und hier als solche markiert).

2.2 Basis-Argumente für die Microsoft Cloud

Um die wesentlichen Argumente ins Spiel zu bringen, genügen ein paar wenige Basis-Überlegungen. Hier ein Ansatz:

- **Flexibilität und Agilität**
 - Ressourcenschonende Skalierbarkeit (schnelle und genaue Anpassung der Kapazitäten an den realen Bedarf, nach oben und unten)
 - Schnelle Bereitstellung von vorgefertigten Lösungen
 - Flexibler Mischbetrieb mit lokalen Servern (Hybrid)
 - Konzentration auf Kerngeschäft (nicht auf IT)
 - Lohnt sich bei bereits wenigen Anwendern
 - Immer die aktuellsten und modernsten Technologien
- **Sicherheit und Verfügbarkeit**
 - Permanenter Support, 24h am Tag, 365 Tage im Jahr
 - 99,9% garantierte Verfügbarkeit, Georedundanz und diverse Ausfallszenarien
 - ISO 27001-Zertifizierung und SAS 70, Trustcenter für Microsoft Online Services mit genauer Beschreibung der SLA-Verträge
- **Kostenfaktor**
 - Vorhersehbare und konstante IT-Kosten (SaaS) bzw. flexible Kosten nur nach Nutzung (IaaS, PaaS), Kalkulierbare Kosten mit Budgetplanungssicherheit (SaaS)
 - Verbesselter Cashflow & verringerte Kapitalbindung: Schonung des Budgets durch monatliche/jährliche Abrechnung (Opex) versus einmal-Ausgaben (Capex).
 - Keine eigene Infrastruktur (Server-Hardware, Netzwerkkomponenten, Storage)
 - Minimierter Eigenaufwand für den IT-Betrieb (Server, Strom, Personal, Updates, Backup etc.)
 - Keine Aufwände für Migration, Deployment, BugFixing, Fachwissen aktuell zu halten (E-Mail-Security)



- Temporärer Bedarf (z.B. Batch Jobs)
- Verschwendung vorgehaltener eigener Kapazitäten
- Zeitintensiver Auf- und Abbau eigener Kapazitäten



- Notwendige schnelle Skalierung erfolgreicher Dienste
- Herausforderung bei schnellem Wachstum
- Komplexe, zeitintensive Installationen



- Unerwartete/ungeplante Lastspitzen
- Auswirkungen auf Performanz zu Spitzenzeiten
- Vorhaltung von Kapazitäten für Spitzen unmöglich



- Dienste mit saisonalen Lastschwankungen
- Spitzen aufgrund temporärer Nachfrageschübe
- Komplexität der IT und verschwendete Kapazitäten

Immer, wenn in einem Kundengespräch die Worte „temporär“, „Projekt“, „Dynamisch“, „auf Zeit“, „Wachstum“, „Lastspitzen“ etc. auftauchen, ist oft die Tür in Richtung Pay per Use geöffnet.

Hier sind vor allem die Nutzung von Azure Websites, E-Commerce, App-Bereitstellung oder auch Office 365-Projekten wie z.B. der Bau eines Stadions mit diversen Subunternehmern oder ein mediales Ereignis als Beispiel genannt.

Diese Szenarien sind recht einfach zu erkennen und zu platzieren.

Sind aber dann auch begrenzt, d.h. Kunden steigen zwar hierüber in die Consumption ein, sind aber eventuell nicht auf Jahrzehnte Dauer ausgelegt.

FRAGEN

→ Viele unserer Kunden setzen bereits Cloud-Lösungen ein, um eine schnelle Implementierung, bedarfsgerechte Lizenzierung und nutzungsbasierte Abrechnung zu erhalten. Wie sieht Ihre Strategie hierzu aus?

→ Wie sieht Ihr Bedarf in Richtung Flexibilität aus, z.B. durch eine schnelle und/oder temporäre Bereitstellung von Ressourcen?

Kosten müssen oft gar nicht konkret berechnet werden, allein das Argument Elastizität oder Dynamik genügen bereits.

2.3 Return on Invest und Nutzenberechnungen

Microsoft kann sich Kampfpreise leisten, wie z.B. für Exchange Online. Es sollte aber genau berechnet werden, was bei einem Preisvergleich an Kosten tatsächlich inkludiert ist.

So sollte ein Exchange Online nicht mit einem gekauften Exchange Server auf 10 Jahre verglichen werden. Denn: ist bei Microsoft ein Server defekt, wird er ausgetauscht, bzw. der Workload auf einen anderen Server transferiert, ohne Mehrkosten. Ist die Hardware defekt, ist die Hardware nicht mehr ausreichend und muss ersetzt werden, ist die Hardware alt und muss erneuert werden... all das ist im Preis inbegriffen inklusive des Aufwands für den Austausch, das Monitoring, BugFixing etc.

Wollen Kunden eine tatsächliche Kostenbetrachtung anstellen, gibt es Unterstützung durch vorgefertigte Studien.

Eine recht aktuelle Studie von Forrester belegt den Nutzen von Office 365 in konkreten Zahlen: (wie Forrester allerdings auf den Begriff „Open Office 365“ kommt, ist mir schleierhaft...)

Zusammenfassung des Nutzens

Anhand von Interviews, Umfragen und Datenerhebungen bestimmte Forrester folgende finanzielle Auswirkungen von Open Office 365 auf ein Unternehmen mit einem bis 250 Benutzern:



ROI:
154 %



Amortisation:
5,1 Monate



NPV
103.651 USD

Die TEI-Studie konzentrierte sich auf Nutzen und Kosten in fünf Bereichen:

Nettobarwert
DREIJAHRESANALYSE

Nutzen:
170.816 USD

Kosten:
67.164 USD



Technologie



89.789 USD

Kosteneinsparungen bei Hardware, Software und IT-Dienstleistungen



Mobilität



76.098 USD

Mitarbeitereffizienz mit Zugriff jederzeit



Kontrolle & Compliance



4.929 USD

Niedrigere Compliance-Kosten



Business Intelligence

17 %

Beschleunigung der Entscheidungen seit Implementierung von Office 365



Enterprise Social

9.000 USD

Durchschnittliche Senkung der Kosten für Webkonferenzen und Ferngespräche dank Office 365

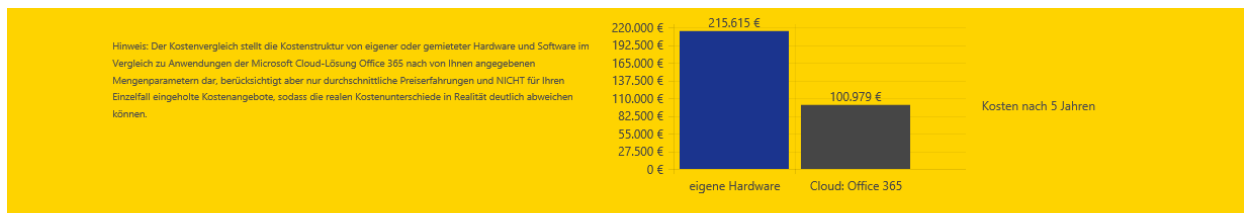
Quelle: Forrester Research, Inc.

https://resources.office.com/rs/112-YPQ-597/images/DE-DE_FINAL-Forrester-TEI-Report.pdf

2.4 Kostenkalkulator

Es gibt vielerlei Kostenkalkulatoren, einen der aktuelleren Sorte habe ich mal herausgegriffen. Dieser ist leider nur online verfügbar und gedacht für eine KMU-Kostenkalkulation. Aber er ist gut geeignet, um Kunden eine spielerische Möglichkeit zu geben, auch nur annähernd zu erkennen, wieviel günstiger die Cloud ist und was in so eine Berechnung eingebunden werden muss (und mir fallen noch weitere Punkte ein).

IT-Kostenvergleich – lohnt sich für Sie ein Umstieg in die Cloud?



Kostenvergleich		eigene Hardware				Cloud: Office 365			
Hardware	Einzelpreis	einmalig	monatlich	jährlich	Einzelpreis	einmalig	monatlich	jährlich	
Server	2.038 €	2.038 €							
USV, Switch	511 €								
Rücklagen für Neuanschaffung in 5 Jahren				510 €					
Stromkosten inkl. Klimatisierung	50 €		50 €	600 €					
Raumkosten für Server	100 €		100 €	1.200 €					
Backupserver	2.038 €	2.038 €							
Backupserver: USV, Switch,...	511 €								
Backupserver: Rücklagen für Neuanschaffung in 5 Jahren				510 €					
Backupserver: Stromkosten inkl. Klimatisierung	50 €		50 €	600 €					
Backupserver: Raumkosten	100 €		100 €	1.200 €					
Firewall	1.174 €	1.174 €		391 €	1.174 €	1.174 €		391 €	
Software Server	Einzelpreis	einmalig	monatlich	jährlich	Einzelpreis	einmalig	monatlich	jährlich	
Server Betriebssystem	652 €	652 €							
Exchange	717 €	717 €							
SharePoint	6.924 €	6.924 €							
Backup	561 €	561 €							
Antivirus	481 €	481 €							
Rücklagen für Neuanschaffung Software in 5 Jahren				1.867 €					
Software Clients	Einzelpreis	einmalig	monatlich	jährlich	Einzelpreis	einmalig	monatlich	jährlich	
Office Professional	453 €	22.650 €			19,70 €		985 €	11.820 €	
Client Access License (CAL, 5 Clients)	132 €	1.320 €							
Exchange (CAL, 1 Client)	89 €	4.450 €							

<http://www.microsoft.com/de-de/aktionen/kmu-kostenvergleichsrechner/>

2.5 Einwandsbehandlung: Lösung verkaufen statt diskutieren

Immer noch ist trotz recht eindeutiger Kostenberechnungen mit Einwänden zu rechnen.

Folgende sind mir am häufigsten begegnet:

- **Datenschutz:** „Ich lege doch meine Daten nicht in die Cloud.“
- **Strategische Entscheidung** „Bei uns keine Cloud.“
- **Abo-Falle Microsoft Online Services:** „Sobald wir unterschrieben haben, verdoppeln sich die Preise.“
- **Abhängigkeit vom Hersteller:** „Wir wollen nicht noch mehr Abhängigkeit, wenn wir kündigen, ist nichts übrig.“
- **Technische Bedenken:** „Unsere Internet-Anbindung ist zu schlecht.“

Dies sind immer noch Aussagen, die wir täglich von Kunden hören, meist von den eher konservativ aufgestellten.

ERKLÄRUNG

2.5.1 Datenschutz

Bedenken in Sachen Datenschutz und Datensicherheit spielen hier oft – oft aber eine Bauch-orientierte Rolle.

Natürlich sollte man das Thema Deutscher/Europäischer Datenschutz ernst nehmen und auch hier Kompetenz zeigen. Ist man aber kein Jurist, sollte man sich tunlichst zurückhalten und den Kunden auf den eigenen Datenschützer verweisen. Hilfreich ist dabei das **Whitepaper von PRW-Rechtsanwälte**, dass wir in unser Extranet bzw. auf die Webseite öffentlich zum [Download](#) gelegt haben.

Darüber hinaus würde ich mich aber nicht auf Diskussionen einlassen, ob es erlaubt ist oder nicht, denn: der Kunde TUT es bereits! Immer wieder stelle ich fest, dass Mitarbeiter – ob mit oder ohne Wissen der IT – Daten, und zwar oft vertrauliche interne, bereits in die Cloud legen. Ein typisches Szenario ist folgendes: ein Mitarbeiter arbeitet an einer PowerPoint, die morgen fertig werden soll. Zuhause wartet die Frau mit Abendessen. Also legt er sich die PPT auf Dropbox oder schickt sie sich an seinen privaten Google-Mail-Account, und kann sie zuhause, nach dem Abendessen, in Ruhe fertigstellen. (Zuhause hat er dann meist auch noch ein Office Home and Student im Einsatz...)

Ich treffe immer wieder auf Kunden, gerade in der ach-so-konservativen Produktion, wo Mitarbeiter ihre privaten Smartphones nutzen, um sich gegenseitig Nachrichten per WhatsApp zu senden.

Sobald wir solche Situationen identifizieren, ist es relativ einfach, dem Kunden klar zu machen, dass er

- a) die Cloud bereits nutzt – meist unkontrolliert und ungesichert
- b) die Mitarbeiter solche Tools mögen und nutzen
- c) es eine bessere und sicherere Lösung hierfür gibt

Der Punkt c) ist dabei ausschlaggebend. Hier geht es nämlich letztlich nicht darum, Einwände durch Argumentation auszuhebeln, sondern durch das Positionieren einer (besseren) Lösung.

Diese muss der IT-Abteilung des Kunden Vorteile bieten:

- a) Mitarbeiterzufriedenheit
- b) Kontrolle und Macht in der IT zurückgewinnen
- c) Sicherheit im Unternehmen
- d) Kosten einsparen
- e) Sichtbarmachung der Leistung der IT

Auch hier scheint mir der letzte Punkt am effektivsten!

Ich treffe oft auf IT-Abteilungen, die nicht immer das Beste Verhältnis zu ihren Usern haben. Die IT sagt, die User sind zu doof, die User sagen, die IT ist unfähig. Hier klafft oft eine große Lücke.

Die IT zu befähigen (Enablement), den Usern eine „Dankbarkeit“ abzugewinnen, könnte eine Motivation sein, wenngleich keine öffentlich kund getane.

HINWEIS

Das Deutsche Microsoft WhitePaper „**Compliance in der Microsoft Enterprise Cloud**“ von Januar 2016 befasst sich bereits mit der Deutschen Microsoft Cloud, rechtlichen Grundlagen sowie Datenschutz-Themen. Download: <https://www.microsoft.com/de-de/download/confirmation.aspx?id=50830>

Zu den Neuerungen bei Safe Harbour sowie der Europäischen Datenschutzgrundverordnung (EU DSGVO) siehe auch hier: <http://www.skilllocation.com/microsoft-cloud-services>

2.5.2 Microsoft Cloud Deutschland

Und falls der Kunde speziell auf das deutsche Rechenzentrum anspricht, lässt sich selbstverständlich auch die Deutsche Cloud ansprechen. Der Datenaustausch zwischen den beiden Rechenzentren findet über eine eigene, von einem deutschen Provider gemietete Leitung statt, was verhindert, dass Datenpakete nach außerhalb von Deutschland geroutet werden. Es findet auch keine zusätzliche Replikation oder Backup in andere Rechenzentren statt, selbst das Azure Active Directory wird nur zwischen den beiden deutschen Regionen repliziert.

- Germany Northeast / Deutschland, Nordosten / Magdeburg
- Germany Central / Deutschland, Mitte / Frankfurt

In Deutschland wird Azure über ein neues Datenverwaltungsmodell bereitgestellt, bei dem Kundendaten in Deutschland verbleiben und von T-Systems verwaltet und kontrolliert werden.

Über den Link unter der Grafik werden alle dort verfügbaren Dienste gelistet.



<https://azure.microsoft.com/de-de/regions/services/#>

2.5.3 Strategische Entscheidung

Die Strategische Non-Cloud-Entscheidung des Unternehmens kommt meist von konservativ regierenden Geschäftsführern, denen vermutlich aber auch das Aufzeigen der Kosten hilft, zu verstehen, warum Commodity wie ein Exchange Online für 3,40 € pro Monat pro User (inkl. der weiteren Vorteile), ein Angebot ist, das er niemals zu diesem Preis irgendwo anders bekommt.

Je mehr Kunden in die Cloud gehen, desto selbstverständlicher wird die Nutzung. Manch hartnäckiger Kunde wird an dieser Stelle auch einfach nur Zeit benötigen, dies zu erkennen.

Dabei gilt: die hartnäckigen Kunden in einigen Monaten erneut kontaktieren und im Visier behalten und sich in der Zwischenzeit um die Low-Hanging-Fruits kümmern.

Und bitte nicht zu viel Zeit in Diskussionen investieren. Die Cloud ist keine Frage des **Ob** mehr, sondern nur noch des **Wann** und – **mit wem!**

2.5.4 Abo-Falle Microsoft Online Services

Die Angst, dass wenn alle Kunden einen Cloud-Vertrag haben, Microsoft plötzlich die Preise verdoppelt, ist berechtigt und schwer zu widerlegen. Und ich lege auch meine Hand nicht ins Feuer, ob dies nicht tatsächlich passieren kann. Nur – sind wir bei Kaufprodukten davor gefeit? Wurde nicht ein SQL Server mehrmals eklatant verteuert? Sind nicht die Preise für On-Premise-Produkte gestiegen (und werden es mit Garantie weiter tun? Klar – hier hat der Kunde aber die Option, ein Kaufprodukt jahrelang einzusetzen und die teureren neuen Versionen nicht zu kaufen. Tatsächlich? Wie lange haben Kunden hier eine Chance – auch sechs oder zehn Jahre später werden die Produkte nicht wieder günstiger.

Und bei Cloud-Abonnements besteht immerhin die Option zu kündigen. Und ich habe das Gefühl, dass gerade die deutschen Kunden hiervon Gebrauch machen würden, egal was ein Ausstieg kostet, allein aus Protest heraus. Und Microsoft ist ein aktiennotiertes Unternehmen, allein die Protest-Kündigungen in der Öffentlichkeit würden dem Image und damit dem Aktienkurs erheblich Schaden zufügen.

Hinzu kommt die Überlegung, dass Microsoft riesige Rechenzentren betreibt, die derzeit noch gar nicht richtig ausgenutzt sind, und je mehr Kunden in die Rechenzentren gehen, Microsoft größenbedingte Kostenvorteilen an Kunden weitergeben könnte.

Kunden können davon profitieren, dass Microsoft Hardware in großen Stückzahlen kauft und andere Preise zahlt, als Kunden selbst investieren müssten.

Noch ein Argument wäre der Wettbewerb durch Amazon Web Services und Google Cloud. So ist hier zu beobachten, dass Preise gegenseitig eher gedrückt werden.

HINWEIS

Die Preiserhöhung einiger Office 365 Pläne im Jahr 2014 fand nur bei €-Preisen statt und hatte eine Währungsangleichung als Ursache.

Meist werden die Pläne nicht billiger, aber stets werden weitere Dienste dazu gepackt, bzw. die Nutzung erweitert, z.B. durch mehr Plattenplatz in SharePoint etc.

2.5.5 Abhängigkeit vom Hersteller

Natürlich sind ein Mietvertrag und die Nutzung vieler Dienste von ein- und demselben Hersteller eine Abhängigkeit. Aber die Nutzung von On-Premise und Kauf-Produkten ist nicht minder abhängig.

Kunden sind bereits abhängig von Microsoft – es wäre geradezu naiv zu glauben, dass man schnell mal den Hersteller wechseln kann.

Natürlich ist aber ein Gedanke sehr wohl ernst zu nehmen – was bleibt, wenn man den Mietvertrag kündigt? Nichts. Also sollte eine Entscheidung hier auf lange Sicht gefällt werden. Wie lange wird es

Microsoft geben, wie lange werden Cloud-Dienste Sinn machen. Wird dieser Sinn eher größer oder kleiner?

2.5.6 Technische Bedenken

Eine ganz wichtige Basis-Aussage ist folgende:

Auch ein Office 365 macht eine schlechte Internetanbindung nicht besser!

Aber: es gibt Szenarien, die evtl. (!) helfen, einige Gedanken:

- **Spam-Vorfilter „Rohrbremse“**

Durch den Exchange Online Spam-Filter, werden Spam-Mails, die ca. 70-90 % des Internet-Mail-Verkehrs ausmachen, bereits im Rechenzentrum von Microsoft herausgefiltert und gelangen gar nicht erst in die Leitungen des Kunden.

- **Mobiles Arbeiten**

Der Zugriff auf die Cloud ist von jedem Ort aus möglich. Je mobiler die Mitarbeiter unterwegs sind, desto weniger wichtig ist die Internet-Anbindung vor Ort.

Zu berücksichtigen ist hier auch die schlechte Upload-Verbindung. Will ein User von unterwegs ein Dokument öffnen, das lokal auf einem Server liegt, geht das langsamer als wenn es in der Cloud läge.

- **Notfallszenario Internet Café**

Wenn der Bagger kommt, der Server ausfällt, das Hochwasser die IT überflutet hat etc., ist meist kein Notfall-Szenario vorhanden. Stehen die Server in der Cloud, kann von mobil oder Home-Office oder Internet Café aus noch immer gearbeitet werden.

Nochmal: Die Cloud macht eine schlechte Internet-Anbindung nicht besser!

Ist der Kunde bereit Geld auszugeben, für hoch-verfügbare, sichere, separate, dedizierte Internet-Anbindungen, dann kann über Azure ExpressRoute und entsprechende Provider auch ggf. eine Lösung gefunden werden.

HINWEIS

Microsoft gibt eine ziemlich detaillierte Hilfe und „best practise“ Empfehlungen für die nötigen Bandbreiten, je nach Intensität der Datenübertragungen für die einzelnen Online Dienste, zur Netzwerkkonfiguration und Synchronisationszeiten.

[Empfehlungen zum Netzwerk und zur Bandbreite für Online Services](#) Szenarien-Übersicht und Zuordnung.

Übersicht Cloud Einsatzszenarien

3 Übersicht Cloud Einsatzszenarien

Alle Cloud Einsatzszenarien, die im Dokument behandelt werden, sind hier in einer Übersicht mit der Verlinkung auf die beschreibenden Kapitel zusammengefasst:

Thema	Szenario	Feature	Cloud-Dienst	Kapitel
Infrastruktur	Verfügbarkeit: Backup & DSR	ASR, Backup	Azure & Office 365	5.2.1
	VMs	Azure AD Connect, Hosted Line Of Business Applications (SAP on Azure)	Azure	5.2.2
	Terminal Server	RDS als VM, RemoteApp	Azure	5.3.1
	Automatisierung von IT-Prozessen	OMS, Azure Automation, SC	Azure	5.3.2
	Application Lifecycle Management	App-Entwicklung & Bereitstellung (MAM) DevOps, PowerApps, Flow, Azure Apps, iPaaS Windows Store, SCCM, Intune	Azure & EM+S	5.3.6
	Anbindung von Außenstellen & Auslandsanbindung		Office 365	4.2.4
	Device Management	Intune, EMS	EM+S	4.1.6
	Exchange Online		Exchange Online	4.1.3
	DevOps	OMS, Azure Automation	Azure	5.3.7
	Apps	PowerApps	Azure & Office 365	5.3.6
Sales / Marketing / HR	CRM	Sales Productivity, Customer Service	CRM Online	---
	Extranet		SharePoint Online	4.2.5
	Video, Media Streaming	CDN, Video, Azure Media Services, Stream,	Azure & Office 365	4.2.6 5.3.9

Hat Ihnen bis jetzt das Whitepaper gefallen? Sie sind doch neugierig...

**Dann sichern Sie sich hier das komplette
Whitepaper hier<<klick**