

# Die stärksten Cloud-Projekte aus Deutschland

*Endspurt im Wettbewerb Best in Cloud: Am 13. und 14. Oktober präsentieren die jeweils fünf besten Bewerber in sieben Kategorien die ambitioniertesten Cloud-Projekte. Wir stellen die Finalisten vor.*

Von Jürgen Hill und Chi Zhang\*



**nominee**  
Infrastructure  
as a Service

### Infrastructure as a Service

- **Arago AG:** Autopilot-gesteuerte Hybrid Cloud – dynamische Server-Zuweisung aus der Cloud.
- **Bechtle GmbH & Co. KG:** Bechtle Schulungszentrum 2.0 – Schulungsinfrastruktur in der Private Cloud. Referenzkunde: Bechtle AG.
- **BT (Germany) GmbH & Co. oHG:** Virtual Data Center – Private-Cloud-Projekt mit MPLS-Anbindung im BT Data Center.
- **Fritz & Macziol GmbH:** Private Development und Test-Cloud für mehr als 400 Entwickler. Referenzkunde: Imtech ICT.
- **UBL Informationssysteme GmbH:** Auslagerung der IT in externe Rechenzentren – Paketversender verlegt seine IT-Infrastruktur in die Private Cloud. Referenzkunde: DPD Delicom GmbH.



**nominee**  
Platform as  
a Service

### Platform as a Service

- **Fabasoft Distribution GmbH:** Collaboration-Suite aus der Cloud. Referenzkunde: Dieffenbacher.
- **IBM Deutschland:** Group Live Cloud-Plattform zur automatisierten Anwendungsbereitstellung im Mittelstand. Referenzkunden: Group Business Software AG.
- **Infopark AG:** Airport Nürnberg auf Wolke 7 – Web-Auftritt, CMS und WebCRM als Plattform aus der Cloud. Referenzkunde: Flughafen Nürnberg.
- **Lufthansa Systems AG:** Konzernweite Desktop-Virtualisierung „Desk-Base“. Referenzkunde: Lufthansa AG.
- **T-Systems International:** Dynamic Services für die Automotive-Industrie. Der Weg von Magna in die Cloud. Referenzkunde: Magna International.



**nominee**  
Cloud Enabling  
Software

### Cloud-Enabling-Software

- **Arvato Systems GmbH:** Event-Steuerung von Cloud-Ressourcen.
- **CA Technologies:** Internet4you Cloud: ein Cloud-Anbieter mit IaaS-, PaaS- und SaaS-Produkten, der für seine Leistungen Technik von CA nutzt. Referenzkunde: Internet4you GmbH & Co. KG.
- **Cancom AG:** Planung, Umsetzung und Betrieb einer automatisierten Desktop Cloud. Referenzkunde: AL-KO Kober AG.
- **Fujitsu:** Diperia – digitale Personalakte: ein Web-Angebot, gestrickt für Kendox. Referenzkunde: Kendox AG.
- **Veeam Software:** Backup- und Replikationslösungen für VMware-Umgebungen – ein internationales Projekt.



### Sonderprojekte in der Cloud

- **CAS Software AG:** CRM aus der Cloud.  
Referenzkunde: SVG Assekuranz.
- **Cema AG:** Rundum-IT-Services für Behindertenwerkstätten „Social Cloud“.  
Referenzkunde: Pier Service & Consulting GmbH.
- **Finanz Informatik Technologie Service:** Übernahme des SAP-Betriebs in die FI-TS-Cloud-App.sap.  
Referenzkunde: Landesbank Hessen-Thüringen (Helaba).
- **Fraunhofer Innovationscluster:** Cloud Computing für Logistik – „Logistics Mall“. Das virtuelle Einkaufszentrum für die Logistik.  
Referenzkunde: Logata GmbH.
- **Ubligrate GmbH:** Einsatz eines Behälter-Management-Systems – SaaS-Lösung für das Verwalten von Behältern, die Pool Packaging vermietet.  
Referenzkunde: Pool Packaging GmbH & Co. KG.

### Best in Cloud live erleben

Melden Sie sich heute noch an unter [www.best-in-cloud.de](http://www.best-in-cloud.de) und erfahren Sie alles über die 35 besten Cloud-Projekte an einem Tag! Entscheiden Sie mit, wer die Sieger des Wettbewerbs Best in Cloud 2011 sind.

**Termin: 13.-14. Oktober 2011**

**Ort: Offenbach, Capitol Theater**

Sie haben noch Fragen?

Wir sind für Sie da:

**Chi Zhang**, Executive Producer

[czhang@computerwoche.de](mailto:czhang@computerwoche.de)

**Hamasa Rahimi**, Marketing Specialist

[hrahimi@idgbusiness.de](mailto:hrahimi@idgbusiness.de)

+49-89-36086-322



### Software as a Service – Hybrid Cloud

- **Netapp und Cloud Germany:** Informations- und Selfservice-Module aus der Cloud für Kartenkunden.  
Referenzkunde: Rea Card GmbH.
- **Drivve:** BPO-Anbieter aeveo bezieht Archivsystem aus der Cloud.  
Referenzkunde: Aeveo GmbH.
- **Retarus GmbH:** Cloud-basierende Faxservices für SAP- und Microsoft-Umgebungen.  
Referenzkunde: Baywa AG / RI Solution GmbH.
- **Strato AG:** Speicher aus der Cloud (Consumer).
- **SupplyOn AG:** Collaboration-Plattform für die Automobil- und Fertigungsindustrie; hier mit Hybrid-Cloud-Projekt „AirSupply“, das europäischen Luftfahrtunternehmen ein einheitliches Supplier-Portal zur Verfügung stellt.  
Referenzkunde: EADS.



### Software as a Service – Public Cloud

- **Cotendo DACH:** Cloud Based Mobile Acceleration Suite.

- **Forcont Business Technology GmbH:** Elektronische Personalakte als SaaS-Angebot.  
Referenzkunde: Stadtwerke Cottbus.
- **Salesforce.com:** Sales- und Service-Cloud für CRM und Kundenservice von salesforce.com.  
Referenzkunde: CWS-boco Landesgesellschaften.
- **SAP Deutschland AG & Co. KG:** Cloud-Software Business ByDesign eingeführt.  
Referenzkunde: Global Office GmbH.
- **Scopevisio AG:** Fibu, CRM, Faktura aus der Cloud.  
Referenzkunde: Codecentric AG.



### Software as a Service – Private Cloud

- **Brainloop AG:** Renesse – hochsicheres Dokumenten-Management in der Cloud (Datentresor).  
Referenzkunde: RWE AG.
- **Materna GmbH:** „MAN Service Support Desk“ – eine Service- und Supportlösung aus der Private Cloud für insgesamt 4000 Anwender weltweit.  
Referenzkunde: MAN Truck & Bus.
- **Wassermann AG:** Planungs- und Steuerungssoftware „wayRTS“ aus der Cloud.  
Referenzkunde: Waagner-Biro AG.
- **Pervasive:** Bereinigen und Migrieren von Katalog- und Produktdaten in der Private Cloud.  
Referenzkunde: CIS GmbH.
- **Zendesk:** Helpdesk-SW/Ticketing aus der Cloud.  
Referenzkunde: Coremedia.

\*[jhill@computerwoche.de](mailto:jhill@computerwoche.de)

[czhang@computerwoche.de](mailto:czhang@computerwoche.de)

# Kundennähe als Trumpf-Ass

*Wie können mittelständische Anbieter gegen Cloud-Riesen wie Amazon oder Google bestehen? Die COMPUTERWOCHE befragte deutsche Cloud-Player nach ihren Erfolgsrezepten und Erfahrungen.*

Von Max Halbinger und Jürgen Hill\*

**M**it Millioneninvestitionen bauen die großen Cloud-Player rund um den Globus leistungsfähige Rechenzentren auf. Quasi auf Knopfdruck – neudeutsch on Demand – versprechen sie ihren Kunden Rechenleistung, die sie dynamisch an ihre Anforderungen anpassen

könnten. Wie stellen sich mittelständische deutsche Cloud-Player dieser Konkurrenz? Was setzen sie der geballten Finanzkraft der Großen entgegen? Die COMPUTERWOCHE befragte hierzu im Sommer 2011 insgesamt 31 mittelständische Cloud-Anbieter nach ihren Erfolgsrezepten und wie sie ihre Kunden ansprechen.

## Nähe zum Kunden

Als ihr Trumpf-Ass sehen die mittelständischen Provider hierzulande ihre Nähe zu den Anwendern und ihr Fachwissen über die kundenspezifischen Anforderungen.

„Kleine Anbieter sind in der Regel dichter am Kunden und agieren schneller. Die Außenstelle einer amerikanischen Konzernzentrale ist bei Individualwünschen klar im Nachteil“, erläutert Tobias Zimmer, Geschäftsführer des Web-CRM-Anbieters Emnis GmbH, den Vorteil der Kleinen. Letztlich bewiesen diese Anbieter, so betont Thomas Koch von der Orbiteam Software GmbH, „dass auch in der Cloud nicht alles von der Stange gekauft werden muss“.

Viele Cloud-Provider sehen ihre Chance in der „Nische“, indem sie etwa

branchenspezifische Lösungen für eine eng umrissene Zielgruppe offerieren. Ein anderer Aspekt ist das Bereitstellen individualisierter Services. „Spezielle Funktionen anbieten, die über das breite und damit generische Angebot der ‚Gorillas‘ hinausgehen“ – so beschreibt Fabian Kaspereit von der Progress Software GmbH die Strategie. Auch bei der Wassermann AG ist man davon überzeugt, dass die Anwender eher bei kleinen als bei großen Anbietern Gehör für ihre Wünsche finden, zumal sie dort nicht mit größeren Kunden konkurrieren müssen. Anders formuliert: Hier treffen Mittelständler auf Mittelständler und sprechen miteinander auf Augenhöhe in der gleichen Sprache mit dem gleichen Problembewusstsein.

## Content statt Infrastruktur

Hinzu kommt noch ein weiteres Unterscheidungsmerkmal, das Frank Felten von der PTV Planung Transport Verkehr AG unterstreicht: „Die Chance der kleineren Player liegt in der Gestaltung von Software-as-a-Service-Produkten (SaaS), während die Großen im Wesentlichen Infrastruktur- oder Plattform-Lösungen offerieren.“ Ein anderer Vorteil für die kleineren Anbieter liegt in der Möglichkeit, nicht nur die IT-Plattform in der Cloud zur Verfügung stellen, sondern auch inhaltliches Wissen einbringen zu können. Die ROC Deutschland GmbH beispielsweise, spezialisiert auf Personal-Controlling auf Basis von SAP-Software, bietet ihren Kunden länder- und branchenspezifische Contents zu Themen rund um das Human Capital Management. „Technologie zu Verfügung stellen können alle, den Inhalt nicht!“, zeigt man sich bei ROC selbstbewusst.



Einen Wettbewerbsvorteil sehen viele Befragte zudem in puncto Security und Datenschutz. Sie spielen dabei die lokale beziehungsweise regionale Karte aus und versprechen, dass die Daten im Lande oder zumindest in der EU verbleiben. Für den Anwender hat das den Vorteil, dass er sich um die Einhaltung von Compliance-Vorschriften, Datenschutz etc. keine Sorgen machen muss. Zudem braucht er keine Angst vor Industriespionage haben, wie sie etwa auch unter dem Schutzmantel des US Patriot Act nicht ausgeschlossen werden kann. „Die großen Anbieter sind nicht immer in der Lage, bestimmte Aspekte zu garantieren, etwa dass Daten in Deutschland verbleiben. Hier bieten sich gute Chancen für kleinere Spezialanbieter“, argumentiert denn auch die Materna GmbH. Auch Zimmer von Emnis ist überzeugt, „dass deutsche Mittelständler die Datenhaltung vor Ort wollen. Nicht vermittelbar sind Datenspiegelungen rund um den Globus.“

### Im Dunstkreis der Großen

Doch bei allen Abgrenzungsversuchen sehr sich die meisten Kleinanbieter nicht in einem unversöhnlichen Konkurrenz- oder gar Überlebenskampf gegen die Großen. Viele begreifen die Branchenschwergewichte gar als Chance. „Wir sehen die Situation aktuell eher als Symbiose und weniger als Konkurrenz. Ohne die mächtigen Player könnten wir unsere Dienste nicht zu diesen Konditionen am Markt anbieten“, skizziert man bei der Infopark AG den Wettbewerb. Auch andere sehen die Großen weniger als Gefahr, sondern als Chance für Applikationsanbieter, um selbst günstig auf deren Infrastruktur Services aufzubauen. Wie ein solche Symbiose aussehen

**Technologie zur Verfügung stellen können alle, den Inhalt nicht.**

kann, verdeutlicht die VMS AG am populären Beispiel Dropbox: „Dropbox basiert auf der Amazon Cloud. Sie bietet aber ein deutlich leichter zu bedienendes User Interface als generische Amazon-Angebote und erschließt damit Cloud-Storage für jedermann.“

Angesichts solcher Business-Ideen und eingedenk der Tatsache, dass sich die klassischen IT-Wertschöpfungsketten verschieben, stellt sich die Frage, welche Rolle künftig IT-Systemhäuser spielen. Zurzeit ist noch nicht absehbar, ob sie im Cloud-Zeitalter eine Nische finden werden, die ihnen eine ähnlich komfortable Existenz wie gegenwärtig ermöglicht.

### Security-Politik der Anbieter

Klar ist dagegen die Meinung der Mittelständler zu den Themen Security und Datenschutz: Nur wer hier überzeugt, wird sich im Cloud-Markt durchsetzen. Ein differenziertes Bild ergibt sich, wenn man die Anbieter fragt, welche Sicherheit sie den Anwendern konkret versprechen. Etwa zwei Drittel der Befragten glauben, dass sie den Usern sicherere Cloud-Services offerieren können als die Big Player. Ein Drittel dagegen räumt ein, lediglich den Sicherheits-Level der Großen garantieren können – logisch, wenn diese als Infrastrukturpartner (IaaS) mit im Boot sind.

Ein befragtes Unternehmen verweist beispielsweise mit Blick auf die Sicherheit stolz auf die in Deutschland gehosteten Rechner – vergisst dabei aber, dass der Hostler zu einem US-Unternehmen gehört und damit Bestimmungen wie der Patriot Act greifen. „Wir sagen unseren SaaS-Kunden bewusst, mit wem wir zum Beispiel auf der IaaS-Seite zusammenarbeiten, damit sie sich selbst ein Bild machen können“, wirbt PTV für Transparenz gegenüber den Kunden.

### Sicherheit Made in Germany

Wer nicht von entsprechenden IaaS-Vorleistungen abhängig ist, betont in der Sicherheitsdebatte gerne die Datenhaltung in Deutschland oder Europa. Im Gegenzug wird an die Großen wie Amazon – so etwa bei der Cema AG – gerne die kritische Frage nach dem genauen Ort der Datenspeicherung gestellt.

Einigkeit herrscht dagegen wieder, wenn es um die Datenverschlüsselung geht. Rund die Hälfte der befragten Cloud-Provider setzt auf diese Verfahren, um die Sicherheit unabhängig von der darunterliegenden Infrastruktur zu erhöhen.

Egal wie nun die Sicherheitsstrategie des jeweiligen Cloud-Partners beurteilt wird, ein anderer Aspekt sollte nicht

vergessen werden: Ein Datenexport aus der Cloud zum Anwender sollte jederzeit möglich sein. Einige Provider wie Forcont Business haben diesen Umstand bereits als zugkräftiges Argument entdeckt.

So gerüstet haben die kleineren Player in Sachen Security keine Angst vor den Großen. Selbstbewusst heißt es etwa bei der Cloudsafe GmbH: „Die Erfahrungen der letzten Monate zeigen, dass gerade die großen Firmen durch fehlende Ausrichtung, mangelnde Organisation und komplexe Verwaltungsstrukturen anfälliger für Angriffe von innen und außen sind als kleinere, fokussierte Startups.“ Als Beleg führt Cloudsafe erfolgreich angegriffene Größen wie Microsoft (BPOS), Google (Gaia), RSA (Secure Tokens) oder Sony (Community) an.

**Große Cloud-Anbieter sind anfälliger für Angriffe von innen und außen.**

Der Frage, wie kleine Cloud-Provider Vorbehalte ihrer Kunden bezüglich der Sicherheit ausräumen können, begegnen die Anbieter mit einem gewissen Sarkasmus. „Verfolgt man die Schlagzeilen der letzten Wochen, so machten diese gerade die Großen in Bezug auf Datensicherheit und Datenschutz“, verweist Computerlinks auf neuere Skandale. Bei der Fabasoft Distributions GmbH wehrt man sich dagegen, Cloud-Sicherheit abhängig von der Größe des Anbieters zu sehen. Vielmehr komme es darauf an, auf welche Faktoren der jeweilige Provider sein Augenmerk lege. Hier spielten dann Punkte wie Zertifizierungen, ausgeklügelte Authentifizierungsverfahren oder die Unterstützung von hersteller- und plattformneutralen Standards eine Rolle. Dabei kämen Technologien und Maßnahmen ins Spiel, die nicht von der Unternehmensgröße abhingen, weshalb auch Cloud-Startups und Pioniere Datensicherheit und -schutz gewährleisten könnten. Nicht zuletzt setzten die Mittelständler auch hier auf die persönliche Kundenansprache und individuelle Sicherheitskonzepte. (hi) ◀