

Also baut Cloud-Markplatz aus

Mit LAN as a Service hat Also Schweiz per November das Angebot seines Cloud Marketplace erweitert und verspricht ein Rundum-Sorglos-Paket. TEXT: ALINA BRACK

Anfang 2015 hat Also Schweiz seinen Cloud Marketplace für Reseller und Service Provider lanciert, über welchen Reseller ihren Kunden Services aus der Cloud anbieten können und dabei von automatisierten Prozessen vom Verkauf bis zur Abrechnung profitieren sollen. Per November hat Also Schweiz nun, gemeinsam mit Lanion und Hewlett Packard Enterprise, das Marketplace-Angebot um LAN as a Service erweitert. «Swiss IT Reseller» hat mit Thomas

Knuchel, Head of Business Unit Digital Services bei Also Schweiz, und Alexander Haslimann, Project Manager Digital Services bei Also Schweiz, über die ersten Monate mit dem Cloud Marketplace und das neue LAN-Angebot gesprochen.

Im Frühjahr ist der Also Cloud Marketplace an den Start gegangen. Wie fällt Ihr Fazit nach den ersten Monaten aus?

Thomas Knuchel, Head of Business Unit Digital Services, Also: Nur positiv, konnten wir uns doch in diesem Jahr relativ rasch entwickeln, sowohl was die Kundenseite als auch das Portfolio angeht. Gesamteuropäisch war der Also Cloud Marketplace im Über-

rigen bereits im letzten Jahr erhältlich.

Alexander Haslimann, Project Manager Digital Services, Also: Auch das Tool als solches haben wir weiterentwickelt und haben aufgrund der ersten Erfahrungen und der Rückmeldungen der Reseller Anpassungen vorgenommen. So ist neu etwa die automatisierte Synchronisation zu Microsoft möglich.

Knuchel: Bei den Verbesserungen der Plattform profitieren wir davon, dass wir sie selbst entwickeln und daher nicht auf einen externen Dritten angewiesen sind. Nicht zuletzt deshalb wurden wir in diesem Jahr von

der Experton-Gruppe zum Cloud Leader of the Year Switzerland gekürt.

Wie viele Kunden hat der Also Cloud Marketplace aktuell?

Knuchel: In den europäischen Ländern sind dies weit über 2000 Reseller.

Welche Erweiterungen gab es beim Portfolio und welche Services sind besonders beliebt?

Knuchel: Anfänglich hatten wir vorwiegend Microsoft-Produkte im Angebot. Mittlerweile haben wir das Portfolio durch andere Hersteller erweitert. Hier ist zu erwähnen, dass wir, nebst den globalen Herstellern wie etwa Microsoft oder Acronis, auch lokale Hersteller haben, die ihre Services in der Schweiz hosten und über unseren Marktplatz anbieten.

Inwiefern soll das Portfolio künftig ausgebaut werden?

Haslimann: Wir haben aktuell einiges in der Pipeline. Im Dezember werden neue Services hinzukommen, etwa von VMware, G Data oder Cisco sowie von lokalen Anbietern wie Mount10 und der Service von Veeam Cloud Connect. Für Januar und Februar 2016 sind weitere Erweiterungen geplant, etwa mit Adobe oder Salesforce. Zudem werden wir Workstation as a Service bringen, also eine Kombination von Hard- und Software.

Nach welchen Kriterien wird entschieden, ob ein Hersteller aufgenommen wird oder nicht?

Haslimann: Wir haben zum einen das Feedback der Reseller selbst, die bestimmte Services nachfragen. Und auf der anderen Seite machen wir uns auch selbst Gedanken, analysieren den Markt und versuchen, spannende Themen mit Potential zu identifizieren. Es kann zudem durchaus sein, dass es mehrere Hersteller einer Kategorie gibt. Es hat niemand ein Exklusivrecht mit seinem Service, es handelt sich ja schliesslich um einen Marktplatz und der Name ist Programm. Wir versuchen aber, das Angebot



«Es hat niemand ein Exklusivrecht mit seinem Service, es handelt sich ja schliesslich um einen Marktplatz und der Name ist Programm.»

Alexander Haslimann, Project Manager Digital Services, Also Schweiz

etwa für die verschiedenen Segmente etwas zu diversifizieren und sowohl High-end- als auch Midrange- und Lowcost-Angebote anzubieten.

Wieso sollte ich als Händler einen Service über einen Distributor wie Also und nicht beim Hersteller direkt beziehen?

Knuchel: Dabei geht es insbesondere um das ganze Handling der jeweiligen Cloud-Lizenzen, die dank des Cloud-Marktplatzes über ein Portal gemanagt werden können. Denn das grösste Problem der Reseller ist, dass sie verschiedene Services immer wieder erneuern, und das ist aufwendig. Als Reseller muss ich immer wieder die entsprechenden Listen nachführen, bei welchem Endkunden wann wieder eine Erneuerung ansteht. So entsteht ein enormer administrativer Aufwand. Durch den Also Cloud Marketplace erhalten die Reseller klare Strukturen und sie wissen genau, welcher Endkunde welche Services in welchem Zeitraum bezieht. Der Marktplatz ist also vorwiegend eine Administrationsverbesserung und auch das ganze Billing wird vereinfacht.

Haslimann: Ein wichtiger weiterer Punkt ist die Flexibilität der Services. Bei einigen Herstellern zum Beispiel muss man die Lizenzen für ein Jahr im Voraus bezahlen. Das hat man beim Also Cloud Marketplace nicht. Das heisst, man kann jederzeit Lizenzen hinzunehmen oder streichen. Wir rechnen tagesgenau ab und man bezahlt monatlich nur das, was man nutzt. Ferner bietet der Marktplatz dem Reseller auch in Bezug auf den Support eine erhebliche Entlastung, denn nun hat er für die unterschiedlichen Cloud-Angebote nur noch einen Single Point of Contact – sprich Also.

Wie verdient Also mit dem Cloud Marketplace Geld?

Knuchel: Die Nutzung des Marktplatzes ist für den Reseller kostenfrei. Wir stellen den Resellern auf dem Also Cloud Marketplace Cloud Services von Service Providern zur Verfügung. Die Marge zwischen dem Cloud Service Provider und dem Händler ist für uns.

Lohnt sich der Marketplace für Also bereits?

Knuchel: Die Errichtung des Marktplatzes war für den Konzern eine wichtige strategische Investition, um eine zentrale Rolle im B2B-Cloud-Business einzunehmen.

Welche Services sind besonders beliebt?

Knuchel: Besonders gefragt sind Microsoft-Produkte, hier sind vor allem die Office-365-Produkte der Haupttreiber des Ganzen.

Haslimann: Des Weiteren sind in der Schweiz vor allem eher hochpreisige Enterprise-Lösungen gefragt.

Vor kurzem hat Also zusammen mit Lanion und HP LAN as a Service über den Marketplace lanciert. Wieso hat man sich dafür entschieden, diesen Dienst ins Portfolio aufzunehmen?

Haslimann: Wir sind die einzigen, die so etwas anbieten – zusammen mit unserem Partner Lanion. Die Reseller bestellen LAN as a Service über unseren Marktplatz, danach greift Lanion auf die bei uns gelagerten Switches remote zu und konfiguriert diese je nach Kundenwunsch. Dann werden die Switches von Also an die Reseller geliefert. Zum Schluss muss der Reseller den Switch nur noch bei seinem Kunden anschliessen und der Service läuft. Wir liefern dem Reseller ein pfannenfertiges Produkt und ein Rundum-Sorglos-Paket.

Welche Rolle hat HP in diesem LAN-as-a-Service-Konstrukt?

Knuchel: Bei LAN as a Service von Lanion werden ausschliesslich HP-Netzwerkkomponenten (Switches, Hubs) verwendet.

Seit Anfang November ist LAN as a Service verfügbar. Wie viele Händler nutzen den Dienst schon?

Haslimann: Wir haben vor zwei Wochen mit der Kommunikation von LAN as a Service gestartet und sind bei unseren Kunden auf reges Interesse gestossen. Inzwischen befinden wir uns bereits in einigen interessanten Gesprächen. ■



«Durch den Also Cloud Marketplace erhalten die Reseller klare Strukturen und sie wissen genau, welcher Endkunde welche Services in welchem Zeitraum bezieht.»

Thomas Knuchel, Head of Business Unit Digital Services, Also Schweiz