



DATA CLOUD
www.tarox.de/data

Referenz-Bericht
09/2018



UMZUG INS RECHENZENTRUM LOHNT AUF JEDEN FALL



Geschäftsführer Andreas Prinz von EDV-Partner über die moderne Art der Data-Transformation für Gewerbekunden



Auch Handwerksunternehmen wertschätzen den Wandel weg von der Datenhaltung auf eigener Hardware hin zu Diensten aus dem Rechenzentrum, beobachtet Andreas Prinz als Chef des inhabergeführten Systemhauses EDV-Partner. Die schrittweise Umstellung auf virtuelle Server treibe die Transformation und die Transparenz von Prozessen, Produktivität und Profitabilität voran. Dies bringe technisch und kaufmännisch neue Vorteile hervor, sagt der geschäftsführende Gesellschafter, die sein Unternehmen für Gewerbekunden in enger Zusammenarbeit mit Tarox ausbaut.

HERR PRINZ, WELCHE UNTERNEHMENSKUNDEN BEGLEITEN SIE ÜBERWIEGEND MIT IHREM 20-KÖPFIGEN SYSTEMHAUS-TEAM?

Andreas Prinz: Wir betreuen überwiegend Kunden aus dem Baunebengewerbe. Natürlich aber auch andere Betriebe, aber in erster Linie kleine und mittelständische Unternehmen. Unser Schwerpunkt liegt dabei auf kaufmännischen Lösungen. Wir begleiten und beraten unsere Gewerbekunden als Komplettdienstleister, insofern spiegelt unser Name EDV-Partner auch das Selbstverständnis wider.

BEI KLASSISCHEN HANDWERKS BETRIEBEN DENKT MAN NICHT ZUERST AN IT-KAPAZITÄ-

TEN. WIE GROSS IST DER BEDARF, UND INWIEWEIT IST ER BESONDERS?

Handwerksbetriebe partizipieren schon sehr lange von den Vorteilen moderner IT-Lösungen. Unsere IT-Lösungen helfen hier vor allem beim schnellen Erstellen von Angeboten, bei der effizienten Organisation von Aufträgen und bei der vereinfachten Rechnungslegung bis hin zur zeitgemäßen Projektverwaltung und genauen Kalkulation.

WIE SIEHT BISLANG BEI DIESER KLIENTEL DIE KLASSISCHE IT INFRASTRUKTUR AUS?

Tatsächlich haben wir bis vor einem Jahr fast ausschließlich klassische IT bei unseren Kunden implementiert. Sie haben bis dahin immer wieder



Argumente gefunden, um nicht mit ihrem Server ins Rechenzentrum wechseln zu müssen.

Diese Haltung hat sich drastisch geändert. Mittlerweile fordern 60 bis 70 Prozent unserer Auftraggeber neue Lösungen, die wir im Rechenzentrum unseres Partners Tarox implementieren.

Die guten Möglichkeiten, über die wir heute verfügen, haben wir gemeinsam mit Tarox entwickelt und gelingen unter anderem aufgrund besserer Internet-Zugänge.

BEWEGEN HEIZUNGS- UND SANITÄRFIRMEN ÜBERHAUPT RELEVANTE DATENMENGEN FÜR GROSSE SPEICHER- UND BACKUP-LÖSUNGEN?

Das wird oft unterschätzt! Wie groß die Datenbestände bei einem Handwerker sind, wissen wirklich die wenigsten.

Beispielsweise ist es keine Seltenheit, dass ein Installateur mehrere Millionen von Artikeln in seinem System verwaltet. Auch bei den Datensicherungen kommen schon erhebliche Mengen zustande.

WIE BEGANN IHRE EIGENE TRANSFORMATION BEI EDV-PARTNER WEG VON DER HARDWARE HIN ZUM RECHENZENTRUM?

Wir beschäftigen uns schon lange mit Lösungen im Rechenzentrum. Wir sprechen deshalb auch nicht von irgendeiner Cloud. Wie gesagt waren die Themen bis vor einem Jahr für uns nur nicht so relevant, weil bei unseren Kunden die Überzeugung noch nicht stark genug ausgeprägt war.

Wir haben uns intern aber aus eigener Überzeugung dazu entschlossen, verstärkt auf Lösungen im Rechenzentrum zu setzen. Unsere Erkenntnis fußte darauf, dass diese technische Transformation perspektivisch alle Argumente auf ihrer Seite hat. Es hat sich schon mehrfach gezeigt, dass dieser Schritt der richtige war, denn wir haben bis heute sehr gute Erfahrungen gemacht. Sicher:

Es gilt weiter an den Lösungen zu arbeiten, um Produkte anbieten zu können, die so perfekt wie möglich sind. Aber auch hier spricht die Zeit für diese Transformation.

APROPOS TRANSFORMATION: WIE SEHEN SIE GENERELL DIE OFT FÜR DEN CHANNEL GEFORDERTEN VERÄNDERUNGEN?

Für den Fachhandel gibt es da für mich einen sehr wichtigen Aspekt: Auch unsere Branche sucht händeringend geeignete Fachkräfte, was eine echte Herausforderung für die Unternehmensführung darstellt. Gerade deshalb erachte ich die Betreuung von Kunden über Rechenzentren als deutlich effektiver. Praktisch ist es doch so, dass wir alle dadurch ungeliebte und aufwändige Fahrtzeiten sparen.

Diese gewonnene Zeit können wir besser in die Beratung und Begleitung von Kunden investieren. Und durch die Transformation von Diensten ins Rechenzentrum können wir mehrere Arbeiten parallel erledigen. Dabei hilft die schlanke Technik auch, dass wir mehr Kunden betreuen können. Die Vorteile des Wandels liegen also auf der Hand.

WARUM KLAPPT DIE KOOPERATION MIT TAROX DATA GUT?

Für Tarox Data sprechen einige Gründe: Im Hardware-Bereich arbeiten wir schon seit vielen Jahren gut und erfolgreich mit Tarox zusammen. Insbesondere unsere Ansprechpartner mit ihrer sehr persönlichen Betreuung versetzen uns in die Lage, spezielle Herausforderungen zu meistern. So können wir uns als Systemhaus mit Alleinstellungsmerkmalen im Markt positionieren, agieren und etablieren.

Das Team im Kompetenzfeld Tarox Data setzt dies eins zu eins fort: Auch hier stehen uns persönlich kompetente Gesprächspartner zur Seite, die uns



bei der Umsetzung von Projekten unterstützen. Und das ist fürwahr ein wichtiger Punkt in einer Partnerschaft.

WO STREBT IHR SYSTEMHAUS MIT TAROX WEITERE FORTSCHRITTE FÜR DAS PORTFOLIO AN LEISTUNGEN AUS DEM RECHENZENTRUM AN?

Wir finden mit Tarox in Zukunft ganz sicher noch weitere starke Lösungen für WaaS (Workplace as a Service oder Arbeitsplatz als Service; Anm. d. Redaktion).

Dieses für Unternehmen wichtige Feld halten auch wir für ein überaus spannendes Thema.

MIT WELCHEN ARGUMENTEN BEGEGNEN SIE GEWERBEKUNDEN, DIE IMMER NOCH VORBEHALTE GEGEN DAS AUSLAGERN IHRER DATEN HABEN?

Unser Hauptargument verweist auf die hohe Sicherheit im Rechenzentrum. Die Gefahren, die einer klassischen IT-Hardware physisch drohen, können dem richtig gesicherten Rechenzentrum nichts anhaben. Ein weiteres wichtiges Argument für uns ist auch eindeutig: Die Hardware, über die unsere Kunden im Rechenzentrum arbeiten, veraltet nicht mehr. Und diese Hardware ist immer individuell nach den Bedürfnissen des nutzenden Unternehmens zu skalieren.

VOR DEM HINTERGRUND DER DSGVO-ANFORDERUNGEN: BIETEN DIE NEUEN LÖSUNGEN AUCH MEHR SICHERHEIT FÜR DEN DATENSCHUTZ VON UNTERNEHMEN UND IHREN KUNDEN?

Aber sicher! Der Schutz ist im Rechenzentrum deutlich höher als „on Premise“, also vor Ort beim Unternehmen. Zumal, wenn wir bezahlbaren Aufwand auch zum Maßstab nehmen. Ein Rechen-

zentrum erfüllt viele Vorgaben der DSGVO sofort. Systematische Zutrittskontrollen etwa oder gesicherte Serverzugänge bereiten unseren Kunden beispielsweise sonst durchaus Kopfzerbrechen.

BESCHREIBEN SIE BITTE AM KONKRETEN PROJEKT BEI EINEM UNTERNEHMEN, WIE DIE UMSTELLUNG VONSTATTENGEHT.

Dazu fällt mir als schönstes Beispiel keine Umstellung in einem etablierten Unternehmen ein, sondern die Grundausstattung eines Start-ups. Bei diesem Kunden handelt es sich um eine kürzlich gegründete Druckerei, die wir vom Start weg begleitet haben. Das neue Unternehmen hatte anfangs tatsächlich vier Büros als Homeoffice. Die Lösung im Rechenzentrum kam als elementarer Teil der Neugründung optimal zum Tragen. Denn dies ermöglichte unserem Kunden sofort loszulegen, ohne ein zusätzliches Gemeinschaftsbüro anzumieten und einzurichten zu müssen.

WORAUS BESTAND IHRE IT-STARTHILFE?

Wir haben eine Windows-Server-Lösung aufgesetzt unter entsprechender Einbindung eines Terminalservers. Der Kunde konnte nun von jedem Homeoffice über die entsprechenden Clients gemeinsam mit der ERP/CRM-Lösung arbeiten. Als Besonderheit kommt dann auch noch die IP-Telefonie hinzu, die ebenfalls auf Rechenzentrumsleistungen basiert. Am Ende sagte der Kunde zu mir: „Es fühlt sich fast an, als würden wir alle in einem Gebäude sitzen. Nur mit dem Unterschied, dass dort die Türen der Büros geschlossen wären.“ Neben der perfekt zusammen- und aufgestellten IT-Infrastruktur war für den Kunden von Vorteil, dass seine Investitionen auch überschaubar waren. Die Miete für IT war einfach als fester Posten unter den Monatskosten zu finden und damit gut zu kalkulieren.



WELCHE LEISTUNGSVERSPRECHEN ÜBERZEUGEN KUNDEN AM MEISTEN?

Aus meiner Erfahrung überzeugt die Kunden vor allem die Aussicht, dass ab sofort Hardware zur Verfügung steht, die nicht mehr altert und immer perfekt gewartet bleibt. Das gibt allzeit Sicherheit für die tägliche Arbeit. Überhaupt sehe ich Sicherheit im Sinne von Schutz zum einen als wichtigen Aspekt, zum anderen die gut kalkulierbaren Kosten.

NEUESTE TECHNIK SOLL HINSICHTLICH TRANSFORMATION UND TRANSPARENZ HELFEN. INWIEWEIT GELINGT DAS MIT VIRTUELLEN SERVERN?

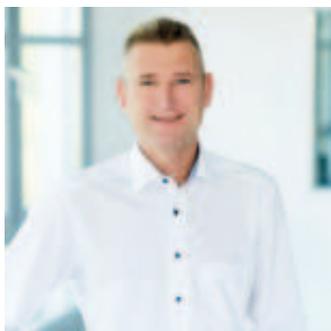
Virtuelle Server vermitteln neue Ansätze und Denkweisen. Schon die ersten Organisationsgespräche bei Kunden zeigen oft gleich ganz andere Perspektiven auf. Die echte Transformation zum Digitalen vollziehen dann die Kunden selbst mit den neuen Strukturen. Es ist erstaunlich, welche Horizonte sich alleine dadurch für Menschen in Unternehmen eröffnen, dass sie nicht mehr auf fest verkabelte Strukturen angewiesen sind und dezentral arbeiten können.

Ich denke da nur an die mobile Auftragsbearbeitung oder die Flexibilität des Arbeitens etwa im Homeoffice.

AUCH KAUFMÄNNISCH RECHNET SICH DER UMZUG VON EIGENER IT-INFRASTRUKTUR INS RECHENZENTRUM?

Die rein monetäre Sicht zielt zu kurz. Die Vorteile darin finde ich auch nicht so groß, auch wenn es meistens etwas günstiger ist, in ein Rechenzentrum zu ziehen. Ich unterstreiche vor allem den Produktivitätsgewinn und die damit einhergehende Effizienzsteigerung. Weitere Faktoren, die zählen, sind aber ganz sicher der geringere Energieverbrauch, der bessere Hardwareschutz und die solidere Datensicherung.

Insofern lohnt sich der Umzug in Rechenzentrum gegenüber der „on Premise“-Lösung auf jeden Fall.



ANSPRECHPARTNER:



Kristian Krause

Tarox AG | Tarox Data

T 0231/ 98 98 0-790

E data@tarox.de



UNTERNEHMENSPROFILE

ÜBER DIE EDV-PARTNER SCHEFFLER & PRINZ GMBH

EDV-Partner zählt zu den führenden Systemhäusern für kaufmännische IT-Lösungen in kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) innerhalb von Nordrhein-Westfalen. Die Inhaber Frank Scheffler und Andreas Prinz beschäftigen mehr als 20 Mitarbeiter und erzielen einen Jahresumsatz von 1,8 Millionen Euro (2017). Die Fachkräfte begleiten Kunden mit IT-Lösungen vom Consulting bis zur Installation vor Ort. Neue Möglichkeiten im Rechenzentrum für Server, Rechner oder Back-up treibt EDV-Partner voran. Datensicherung und -sicherheit – von der Firewall bis zum Virensch scanner auf dem Endgerät – umfasst das Schwerpunkt-Spektrum ebenfalls. Ebenso spielt die IP-Telefonie eine zunehmend wichtige Rolle. Flexibilität, Zuverlässigkeit, Skalierbarkeit – darauf zielt das Systemhaus mit moderner IT-Infrastruktur bei Firmenkunden. Die ganzheitliche Begleitung umfasst auch Schulungen und Software-Betreuung. Die nahezu über 30 Jahre gesammelte Erfahrung stellt EDV-Partner in den Dienst der Kunden, insbesondere für Auftraggeber aus dem Baunebengewerbe und dem Handel.

www.edv-partner.com

ÜBER DIE TAROX AG

Die TAROX AG zählt zu den führenden IT-Anbietern ganzheitlicher Lösungen und umfassender Produktfamilien für den Mittelstand im deutschsprachigen Raum. Die Teams versorgen seit 25 Jahren flächendeckend Partner im Systemhaus und im Fachhandel für ihre Auftraggeber- und Anwender-Kunden in B-to-B-Branchen und Behörden. Das Know-how aus den eigenen fünf Kompetenzfeldern Machines, Distribution, Consulting, Data und Services bündelt TAROX zu Smart Business: Dieser Dachbegriff steht für clever zusammengesetzte Ideen rund um zuverlässige IT-Infrastrukturen. TAROX Data steht für vielfältige Dienste, die über deutsche Rechenzentren gewährleistet sind – ob Speicherplatz, Rechenkapazität oder Applikationen. So bietet Tarox Data unter anderem Infrastructure as a Service, Software as a Service, Backup as a Service, Workplace as a Service sowie Managed Security Service Provider.

www.tarox.com