

A man in a white shirt and glasses is standing in a workshop, looking at a tablet. The workshop is filled with wooden workbenches, tools, and materials. The lighting is warm and focused on the man and his tablet.

Wie der Mittelstand seine Stärken bei der Digitalisierung umsetzt

Die Technologien dafür stehen schon bereit – und sind bezahlbar





Wie oft lesen wir, der deutsche Mittelstand hinke im internationalen Vergleich bei der digitalen Transformation hinterher? Ich sehe das anders und erlebe schon heute den Willen für ein digitales Wirtschaftswunder am Standort Deutschland.

Gegen die vielbeschworene deutsche Gründlichkeit in der Umsetzung und eine erste Skepsis gegenüber der Cloud ist nichts einzuwenden – über das Tempo können die Unternehmen selbstständig entscheiden, denn mit unserem Cloud OS und dem dazugehörigen starken Partnernetzwerk haben wir für jeden Mittelständler die passende Strategie. Klar ist aber: Es geht bei dem Weg in die Cloud längst nicht mehr um das Ob, sondern fortan um das Wie.

Konkrete Beispiele aus kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) helfen, Vorurteile abzubauen und über die Vorteile der Cloud aufzuklären. Die Projektberichte aus der Praxis in diesem Magazin zeigen beispielhaft, wie Unternehmen schon heute auf digitale Technologien setzen, davon profitieren und die Transformation vorantreiben.

Diese Referenzen zeigen uns: Digitale Technologien aus der Cloud bieten insbesondere für den Mittelstand große Chancen. Unternehmen können – unabhängig von Größe, Zeit und Ort – mobil und flexibel arbeiten, weil ihre digitalen Lösungen und mobilen Geräte über eine Private, Hybrid oder Public Cloud mit der Unternehmens-IT verbunden sind. Eine professionell aufgesetzte Cloud-Infrastruktur bietet – allen Diskussionen zum Trotz – außerdem den besten Schutz gegen Ausfälle oder Datendiebstahl.

Mein Appell an Sie lautet deshalb: Informieren Sie sich und setzen Sie sich umfassend mit den Chancen digitaler Technologien auseinander. Bewahren Sie sich Sorgfalt und haben Sie den Mut, ein digitales Wirtschaftswunder gemeinsam mit kompetenten Partnern möglich zu machen.

Floris van Heijst

Floris van Heijst

General Manager Mittelstands- und Partnergeschäft
und Mitglied der Geschäftsleitung

Inhalt

BEKO TECHNOLOGIES

Public Cloud öffnet das Tor zur Welt

Der Maschinenbauer hat seine Mitarbeiter in die Microsoft Cloud geführt, um den weltweiten Austausch zu fördern und das mobile Arbeiten zu unterstützen. **Seite 6–7**

HÖHBAUER

Günstige Alternative: Business Intelligence aus der Cloud

HÖHBAUER setzt seit Anfang 2015 auf Office 365. Jetzt führt das Unternehmen auch den Microsoft-Dienst Power BI ein, um Geschäftsdaten auszuwerten. **Seite 11**

Firma Waßmann

Die neuen Begleiter von Blumann und Werkzeugkoffer

Innovationen treiben seine Branche voran. Daher richtet Torsten Waßmann seinen Installationsbetrieb neu aus. Wir haben ihn einen Tag lang begleitet. **Seite 12–16**

VNR Verlag

Kosteneffizienz dank Office 365

Um die Zusammenarbeit effizienter und flexibler zu gestalten, hat der Verlag nun Office 365 als Plattform etabliert. **Seite 17**

Enactus

Ideen in gemeinnützigen Projekten umsetzen

Oft nutzen Helfer in Vereinen private Austausch-Tools. Office 365 hat die Abstimmung vereinheitlicht. **Seite 23**

VFL Osnabrück

Neue Strategie für die Kommunikation am Arbeitsplatz

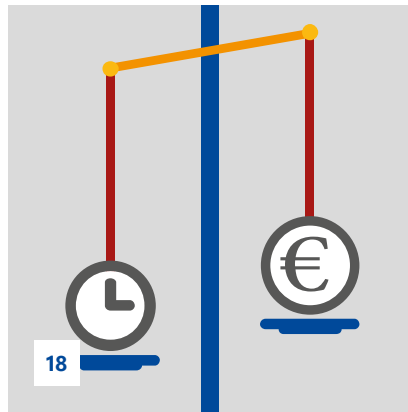
Die IT-Infrastruktur des Vereins war veraltet, das Budget für die Modernisierung begrenzt. Eine Lösung aus der Cloud schafft einen Arbeitsplatz für die Zukunft. **Seite 24–26**



Lösungsszenarien zur digitalen Entwicklung finden Sie auf dem KMU-Portal von Microsoft: <http://aka.ms/smb-portal>



6



18

So gewinnt der Mittelstand bei der Digitalisierung

Viele Unternehmer wollen die Zusammenarbeit intensivieren und das Kundenverhalten analysieren. Die Technologien dafür stehen schon bereit – und sind bezahlbar. **Seite 8–10**

Kostencheck für den Arbeitsplatz aus der Cloud

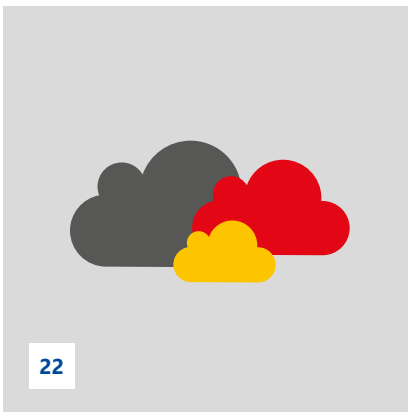
Office 365 enthält zahlreiche Server-Dienste aus der Cloud. Ob es sich lohnt, im Gegenzug für ein monatliches Abonnement eigene Server abzuschalten, lesen Sie hier. **Seite 18–21**

Die Microsoft Cloud mit deutscher Datentreuhand

Microsoft entwickelt die Cloud weiter: Sämtliche Kundendaten und die erforderlichen Systeme befinden sich in deutschen Rechenzentren. **Seite 22**

Die passenden Antworten auf Ihre Herausforderungen

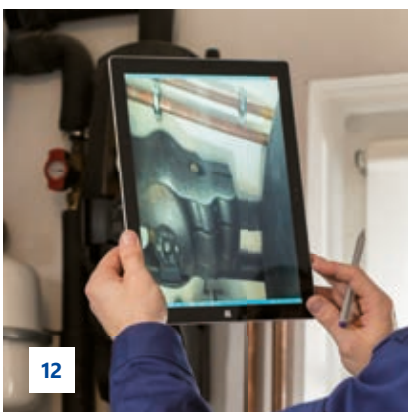
Microsoft-Partner helfen Ihnen bei der Digitalisierung, wobei sie sich auf Erfahrung mit ähnlichen Projekten Ihrer Branche stützen. **Seite 27**



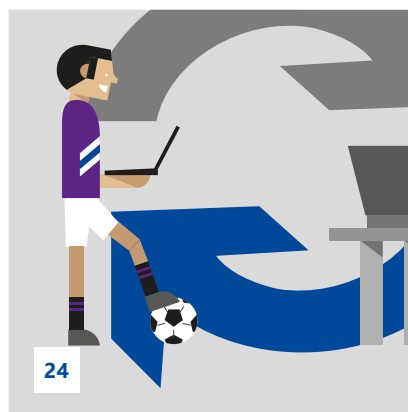
22



11



12



24

Weltweite Kommunikation aus der Public Cloud

Der Maschinenbauer BEKO TECHNOLOGIES hat sich schon früh international ausgerichtet. Nun bekommen die Mitarbeiter einen modernen Arbeitsplatz mit Office 365, der den Informationsaustausch weltweit beschleunigt – und externe Kollegen erhalten das Microsoft Surface Pro 3 für den mobilen Zugriff.

BEKO TECHNOLOGIES bietet innovative Produkte und Systeme für einfache Druckluftanwendungen oder auch anspruchsvolle Prozesstechnik. Das Spektrum umfasst die Aufbereitung von Druckluft und Druckgasen durch Filtration und Trocknung sowie bewährte Kondensattechnik. Hinzu kommen Instrumente zur Qualitätskontrolle und -messung, abgerundet durch Beratung, Engineering und Service.

In Deutschland unterhält BEKO TECHNOLOGIES drei Produktionsstätten in Neuss, Löffingen und Netphen. Darüber hinaus produziert der Maschinenbauer in Indien und China und in den USA. Den weltweiten Export übernehmen 15 Vertriebsgesellschaften in Europa, Amerika und Asien. Insgesamt sind von den 440 Mitarbeitern rund 200 am Stammsitz in Neuss beschäftigt,

die anderen weltweit. „Daher stand ganz oben auf der Agenda, den Informationsaustausch zu beschleunigen und die zentralen Dienste zu optimieren“, erläutert Dave Meike, Teamleiter Global IT. „Ebenso galt es, die IT-Landschaft zu homogenisieren.“

So wurde im Sommer 2012 ein Projekt zur Inventarisierung der globalen Firmen-IT-Infrastruktur aufgesetzt. Die Daten sollten die Grundlage für die Planung der „modernen Arbeitsplätze und Kommunikationsstrukturen“ liefern. Die Auswertung bestätigte die Annahme, dass zunächst eine ausreichende Arbeitsplatzausstattung und dann eine einheitliche Softwareplattform benötigt wird. Die Wahl fiel zunächst auf Microsoft Office 2013 für die Arbeitsplätze mit dem Betriebssystem Windows 7.

Kommunikation aus einem Guss

Für die Kommunikation zwischen den Niederlassungen suchte BEKO TECHNOLOGIES darüber hinaus eine Lösung, die weltweit Videokonferenzen und Sofortnachrichten ermöglicht. Zur Evaluierung wurde der Microsoft-Partner Stein-IT hinzugezogen. Schließlich entschied das IT-Team, Lync Server als On-premise-Version einzuführen, um die IT-Infrastruktur einheitlich zu halten.

Für den Arbeitsplatz hingegen empfahl Stein-IT, diesen direkt von Microsoft zu beziehen: „Office 365 ist als Cloud-Lösung von überall weltweit abrufbar und unterstützt damit besonders verteilte Teams“, erläutert Jörg Laufer, Vertriebsleiter bei Stein-IT. „Es bietet E-Mail, Koordination von Teamräumen sowie Werkzeuge für sicheren Datenaustausch und zentrale Datensicherung. Zudem enthält es auf Wunsch auch die Desktopversion von Office 2013.“ BEKO TECHNOLOGIES folgte diesem Vorschlag und beschloss, Office 365 einzuführen.

Standardplattform statt Gerätezoo

Zeitgleich war die IT auf der Suche nach einem mobilen Gerät für den Außendienst. Die Monteure benötigen ein leistungsfähiges Tablet, um





Alles begann 1982 in einer Hinterhofgarage in Düsseldorf. Hier entwickelte Berthold Koch den ersten elektronisch niveauregulierten Kondensatableiter – und löste eines der größten Probleme der Druckluftaufbereitung. Das war der erste Schritt zu einem weltweiten Unternehmen für Druckluft- und Druckgastechnik. Bis heute hat BEKO TECHNOLOGIES zahlreiche Innovationen hervorgebracht und sich eine Position als Technologieführer erarbeitet. Nicht zuletzt dank seines firmeneigenen Education-Centers, mit dem das Unternehmen das Know-how seiner Mitarbeiter und Partner fördert.



Mitarbeiter:
440



Projektdauer:
4 Monate



IT-Partner:
Stein-IT GmbH



„Ein Windows-Tablet bietet den Vorteil der leichten Integrierbarkeit in unsere Microsoft-IT-Infrastruktur.“

Dave Meike, Teamleiter Global IT

Wartungen zu protokollieren und den Prozess des Unterschreibens sowie das Versenden des Protokolls zu optimieren. Die Wahl fiel auf das Microsoft Surface Pro 3, das so leistungsstark wie ein Notebook ist und sich gleichzeitig als Tablet nutzen lässt.

„Für unsere Mitarbeiter ist die Bedienung konsistent über Desktop und Notebook hinweg“, erläutert Meike. „Zudem loben sie die flexiblen Einsatzmöglichkeiten in Kombination mit Office 365.“ Die Nutzerdaten werden sicher über OneDrive for Business

abgelegt, den Cloud-Speicher von Microsoft. Im Office lässt sich das Surface Pro 3 mit der Dockingstation rasch an einen externen Monitor anschließen, wodurch es aufgrund seiner Leistung zu einem vollwertigen Arbeitsplatzgerät wird.

Wie der Mittelstand seine Stärken bei der Digitalisierung umsetzt

Immer mehr Geschäftsmodelle werden in Frage gestellt, der Mittelstand steht vor einem Umbruch. Das zeigt eine Studie mit mehr als 4.000 Führungskräften, die bereits intensiv ihre Optionen sondieren. Die Technologien dafür stehen schon bereit – und sind bezahlbar.

Es gibt deutliche Anzeichen dafür, dass die Digitalisierung im Mittelstand angekommen ist. Zu diesem Ergebnis gelangt die Studie „Unternehmerperspektiven“ der Commerzbank, für die TNS Infratest im Frühjahr 2015 rund 4.000 Führungskräfte aus mittelständischen Unternehmen befragt hat. Die Autoren der Studie attestieren sogar einen „tief greifenden Wandel“: 26 Prozent sehen sich und ihre Geschäftsmodelle durch aktuelle digitale Entwicklungen bedroht. 33 Prozent der befragten Unternehmer berichten, dass sich Schlüsseltechnologien ihrer Branche im Umbruch befinden.

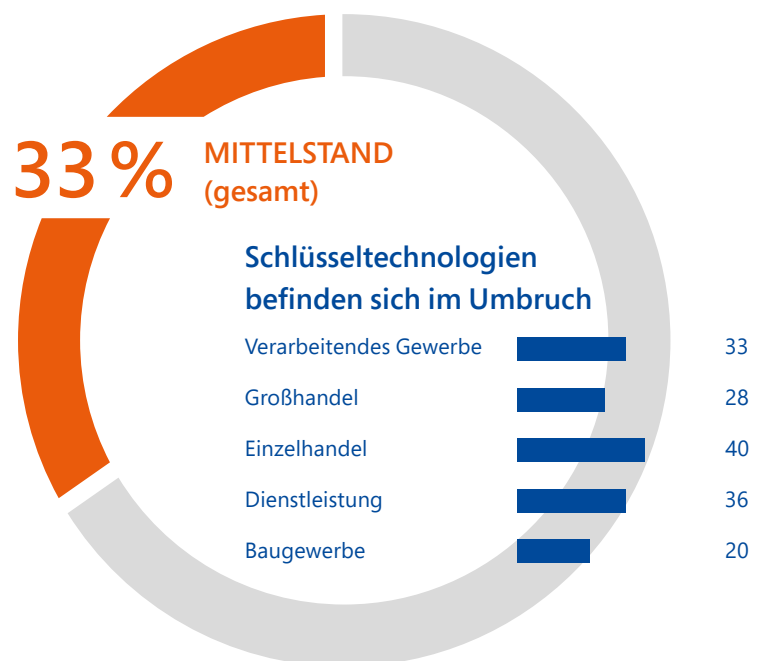
„Neue Schlüsseltechnologien sind etwa die Online-Shops im Handel oder die intelligente Gebäudeautomation in der Baubranche“, erläutert Pilkku Aasma, Direktorin Mittelstand, Distribution & Fachhändler bei Microsoft Deutschland. „Und diese Technologien sind mittlerweile erschwinglich, Funkchips beispielsweise kosten nur noch Centbeträge. Man muss als Unternehmer also damit rechnen, dass ein Mitbewerber unerwartet schnell hochwertige Services entwickelt oder einen

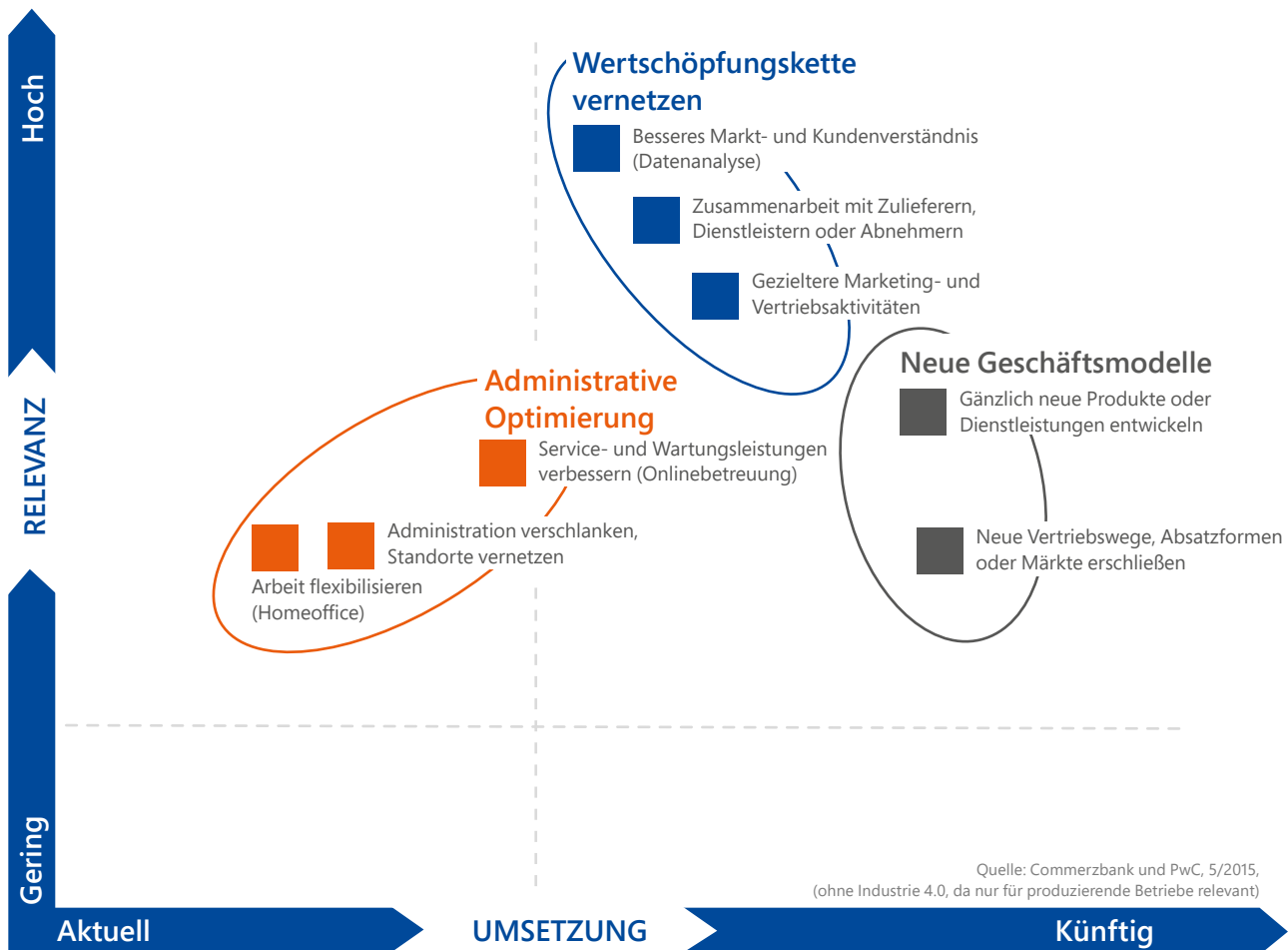
Weg findet, seine Produkte preiswerter herzustellen.“ Diese Entwicklung durch-

„Der Vorteil des Mittelstands liegt in den kleinen Teams.“

zieht laut Commerzbank-Studie alle Branchen, wie die Grafik unten zeigt. Was können kleine und mittelständische

Unternehmen hinsichtlich dieser Herausforderungen tun? Sie sollten dieses Thema offensiv angehen, rät Aasma: „Der Vorteil des Mittelstands liegt in den kleinen Teams. Die Unternehmen binden die Belegschaft direkt in die Produktentwicklung ein und sie haben unmittelbaren Kontakt zu Kunden. Verknüpft man diese Stärken intelligent mit neuen Technologien, reift ein großes Potential heran.“





Eine Landkarte der digitalen Möglichkeiten

Die Commerzbank-Studie nennt eine Reihe von Handlungsoptionen, die die befragten Führungskräfte für sehr relevant halten. Die Autoren der Studie haben diese Möglichkeiten in einer Grafik verortet und die Führungskräfte befragt, ob sie diese Potentiale jetzt schon oder erst in Zukunft heben wollen.

Diese Landkarte der digitalen Möglichkeiten zeigt: Viele der befragten Entscheider haben bereits die Tragweite der Digitalisierung erkannt. Sie sehen es durchaus als wichtig an, völlig neue Produkte zu entwickeln oder über neue Vertriebswege nachzudenken,

die zu neuen Geschäftsmodellen führen können (graue Symbole). Die Unternehmer halten das aber für eine Option für die Zukunft.

„Heute verläuft die technische Entwicklung oft schneller als gedacht. Daher ist es wichtig, mögliche Strategien schon einmal zu skizzieren“, erörtert Aasma. So wie es der Kunde eines Microsoft-Partners tut, der Heizungssysteme herstellt und nun überlegt, Smarthome-Komponenten darin zu integrieren. Diese sollen melden, wenn die Heizung ausfällt oder eine Steuerung nicht mehr richtig funktioniert. „Der Installateur kann aber keine eigene Infrastruktur

„Ganz oben auf der Agenda stand, den Informationsaustausch zu beschleunigen und die IT-Landschaft zu homogenisieren.“

aufbauen, um die Daten einzusammeln und auszuwerten“, berichtet Aasma. „Gemeinsam mit dem IT-Partner denkt er jetzt über ein Cloud-Portal nach, das wir dann auf Microsoft Azure bereitstellen.“

Vernetzung ist essentiell und ein aktuelles Thema

Neben diesen Potentialen zeigt die digitale Landkarte, dass viele Unter-

nehmen bereits jetzt ihre administrativen Abläufe optimieren (orange), oder sie intensivieren die Zusammenarbeit mit Zulieferern, Dienstleistern oder Abnehmern (blau). Diesem Punkt haben die befragten Unternehmer sogar die zweithöchste Relevanz zugewiesen.

Dass mittelständische Unternehmen hier schon aktiv sind, belegen auch zahlreiche Kundenreferenzen von Microsoft, beispielsweise die von

„Digitalisierung ist ein Prozess.“

BEKO TECHNOLOGIES, die Sie auf den Seiten zuvor finden. Der Maschinenbauer beschäftigt 440 Mitarbeiter an Standorten in aller Welt. „Ganz oben auf der Agenda stand, den Informationsaustausch zu beschleunigen und die IT-Landschaft zu homogenisieren“, erläutert Dave Meike, Teamleiter Global IT. BEKO TECHNOLOGIES hat nun seine weltweiten Standorte mit Microsoft Office 365 vernetzt.

Der große Vorteil dabei: Die Serverdienste von Office 365 sind global hoch verfügbar und sie fördern als



Cloud-Lösung auch das mobile Arbeiten, da sie von jedem Gerät aus zugänglich sind. Mit OneDrive for Business, dem Cloud-Speicher von Microsoft, erhält der Außendienst von BEKO TECHNOLOGIES ein Werkzeug dafür, unterwegs seine Daten und Dokumente abrufen zu können.

Günstig aus der Cloud: BI für den Mittelstand

Ganz oben in der Agenda der befragten Geschäftsführer steht aber ein besseres Markt- und Kundenverständnis, etwa durch Datenanalyse (orange Vierecke). Wie solche Business-Intelligence-Funktionen im Mittelstand Eingang finden, zeigt der Referenzbericht bei HÖHBAUER auf der gegenüberliegenden Seite. HÖHBAUER ist Hersteller von Fenstern und Türen und setzt seit Anfang 2015 schrittweise auf Office 365. Nun hat das Unternehmen auch den Microsoft-Dienst Power BI eingeführt, um seine Geschäftsdaten besser auswerten zu können.

Heute kann Höhbauer Marketing- und Vertriebsaktivitäten gezielter durchführen und seine Produktion systematisch mit Blick auf Probleme analysieren. „Power BI ist eine kostengünstige, skalierbare BI-Lösung, die uns wertvolle Daten zur Unterstützung fundierter Geschäftsentscheidungen liefert“, resümiert Christoph Höhbauer, Mitglied der Geschäftsleitung.

Solche Projekte beantworten auch die wichtige Frage, ob die Digitalisierung für den Mittelstand überhaupt bezahlbar ist. Denn als kleines Unternehmen hat man oft nicht den finanziellen Puffer, um große Veränderungen durchzuführen. „Cloud-Lösungen wie Office 365 liefern Technologien ohne hohe Investitionen und in einer Qualität, die bislang nur ‚den Großen‘ vorbehalten war“, erklärt Aasma.

Zudem zeigen diese Beispiele, dass Digitalisierung keine radikale Umstrukturierung erfordert – es gibt durchaus Lösungen, mit denen man auf der Basis bestehender Systeme klein anfangen kann. „Digitalisierung ist ein Prozess“, resümiert Aasma. „Ist man offen für diese Thematik, kann man früh mögliche Strategien entwickeln und diese individuell für sein Unternehmen evaluieren.“



Pilku Aasma ist seit 18 Jahren in der IT-Branche tätig. Ihre Laufbahn bei Microsoft begann 2000 in der baltischen Tochtergesellschaft, danach hat die gebürtige Estländerin die Bereiche Mittelstand und Partner in der Ukraine ausgebaut. 2009 wechselte Pilku nach München, um mittelständische Kunden in Lizenzierungsfragen zu betreuen. Seit 2015 ist sie Direktorin für Mittelstand, Distribution & Fachhändler bei Microsoft Deutschland.

Business Intelligence aus der Microsoft-Cloud



Fenster und Türen sind das Kerngeschäft der HÖHBAUER GmbH. Das mittelständische Unternehmen gilt in seiner Branche als Innovator und hat nun ein Fenster vorgestellt, das im geschlossenen Zustand lüftet. Dazu wurde ein Lüftungssystem mit Wärmerückgewinnung komplett in den Fensterrahmen integriert.

IT-seitig hatte HÖHBAUER eine historisch gewachsene und heterogene IT-Landschaft und wollte diese vereinheitlichen. Die Wahl fiel auf Office 365 als Plattform für den Informations- und Wissenstransfer im Unternehmen. „Die Gesamtstrategie hat überzeugt: Integrierte Lösungen, Sicherheit, Datenschutz und Investitionssicherheit – in allen Bereichen fühlen wir uns bei Microsoft gut aufgehoben“, erläutert Christoph Höhbauer, Mitglied der Geschäftsleitung.

Zurzeit ersetzt Office 365 auf rund 20 der etwa 120 PC-Arbeitsplätze veraltete Systeme durch Komponenten wie Exchange Online und Outlook. Schrittweise soll der Einsatz ausgeweitet und so die Zahl der Systeme reduziert werden. Darüber hinaus werden noch Branchenlösungen von Drittanbietern angebunden.

Hier machte sich die Erfahrung des IT-Partners aConTech bezahlt: „Die Herausforderung bei standardisierten Cloud-Technologien ist nicht die

Implementierung, sondern die Modellierung der Infrastruktur nach den jeweiligen Anforderungen“, berichtet Stefan Zenkel, Geschäftsführer der aConTech GmbH.

Power BI als intelligentes Analysetool

Im nächsten Schritt strebt HÖHBAUER eine bessere Auswertung relevanter Geschäftsdaten an. „Wir haben zwei

**„Diese Technologien sind
nur als Cloud-Lösungen
für uns finanziell attraktiv.“**

ERP-Systeme im Einsatz und sind bei der Datenauswertung an Kapazitätsgrenzen gestoßen“, so Höhbauer. Abhilfe schafft Power BI. Der cloud-basierte Analysedienst ermöglicht in Kombination mit PowerPivot für Excel eine übersichtliche Darstellung der wichtigsten Geschäftsdaten und die Erstellung umfassender Berichte.

„Wir haben bei der Datenaufbereitung einen riesigen Schritt gemacht“, erläutert Höhbauer. Auftragseingänge, Umsätze und Leads lassen sich nun einfach grafisch darstellen und müssen nicht mehr von den Controllern erstellt werden. Die Auslastung in den Abwicklungsabteilungen ist auf einen Blick ersichtlich. „Diese Technologien sind nur als Cloud-Lösungen für uns finanziell attraktiv“, resümiert Höhbauer.

Mitarbeiter:
330, davon
120 am PC

Projektdauer:
8 Monate

IT-Partner:
aConTech GmbH

„Power BI eignet sich hervorragend, um Geschäftsentscheidungen fundiert zu unterstützen – ohne große Umstrukturierung der IT-Infrastruktur.“

Christoph Höhbauer,
Mitglied der Geschäftsleitung

Die neuen Begleiter von Blaumann und Werkzeugkoffer

Torsten Waßmann leitet einen Installationsbetrieb für Haustechnik – ein Geschäft, das sich stark wandelt: Solaranlagen und Blockheizkraftwerke halten Einzug und moderne Heizungsanlagen senden ihre Daten per Funk. Wie sehr sich seine Arbeit verändert hat, zeigt sich, wenn man Waßmann einen Tag lang begleitet.



Von der Badewanne mit Bluetooth-Lautsprecher bis zur Smartphone-App, die die Wassertemperatur in der Dusche steuert: Moderne Haustechnik hält Einzug in heimische Bäder. Andere Innovationen zielen mehr auf das Energiesparen, etwa die Mini-Blockheizkraftwerke, die Strom produzieren und gleichzeitig mit ihrer Abwärme das Haus heizen. All diese Produkte installiert die Waßmann GmbH nahe Bremen etwa im Rahmen von Renovierungen. Zudem sind die 25 Mitarbeiter des Haustechnikbetriebs auch im Wartungs-, Reparatur- und Notdienst tätig. Ihr Chef ist Torsten Waßmann. Er hat schon vor einiger Zeit erkannt, dass Innovationen eine wichtige Rolle in dieser Branche spielen – und richtet seinen Betrieb immer mehr darauf aus. Wir haben Waßmann einen Tag lang bei seiner Arbeit begleitet.





Wer im Handwerk bestehen will, muss früh aufstehen. Um 6 Uhr ist Torsten Waßmann schon munter. Er geht die Kundendienste und Baustellen durch, die heute anstehen.

In der Frühbesprechung werden die Aufträge verteilt. „Früher geschah das noch auf Papier, heute schicken wir die Termine aufs Tablet.“ Waßmann bespricht einzelne Arbeiten mit seinen Mitarbeitern. „Man schaut gemeinsam Fotos an, die ich bei der Begehung mit meinem Surface Pro 3 gemacht habe, und versucht nochmals herauszufinden, welche Zwischentöne bei dem Gespräch mit dem Kunden zu hören waren.“ Der Chef selbst wird ins nahe gelegene Delmenhorst fahren, um eine Solaranlage zu warten.



Wir fahren um 7.45 Uhr los. Unterwegs erzählt Waßmann, dass sein Unternehmen bereits seit neun Jahren Solaranlagen und mittlerweile auch Mini-Blockheizkraftwerke installiert. „Bei einem Erdwärme-Projekt in Weyhe bei Bremen haben wir 2010 in zwölf Häusern Wärmepumpen und Solaranlagen eingebaut.“ Mit dieser Kombination versorgt sich die Energiesparsiedlung selbst. „Im Bereich der regenerativen Energien liegt ein großes Marktpotential. Insbesondere in der Solarenergie“, so der Fachmann.



Es ist nur wenig Verkehr, wir kommen zeitig an. Wir werden von der freundlichen Dame des Hauses begrüßt, die uns in den Heizraum führt. Die Solarthermieanlage wurde vor fünf Jahren eingebaut. Eine Inspektion ist fällig und ein Wärmemengenzähler soll nachgerüstet werden. Im Heizraum öffnet Waßmann die Wärmeisolierung



der Solarleitung mit einem Werkzeug, steigt auf einen Hocker und macht sich an die Arbeit. Über das Surface Pro 3 greift er auf die Betriebsdokumente im ERP-System zu. Nach der Prüfung des Solarspeichers muss die Pumpe noch zweimal im Testmodus laufen. Der Fachmann ist zufrieden: „Das sieht gut aus.“ Über seine Handwerker-App gibt er die Arbeitszeit ein. Die Kundin unterschreibt auf dem Surface, das die Daten gleich ins Büro übermittelt.



Sein nächster Termin ist eine Beratung: Ein Badezimmer soll saniert werden. Bei der Fahrt ins zehn Kilometer entfernte Oyten lernen wir Waßmann näher kennen. Der 43-Jährige ist Diplomingenieur für Versorgungstechnik und 2000 als Bauleiter in das Unternehmen eingestiegen, das sein Vater Heinrich Waßmann als Klempner- und Installationsfirma 1961 gegründet hatte. „Seitdem hat sich die Technik enorm entwickelt. Bei den regenerativen Heizenergiesystemen gibt es immer etwas Neues. Kein Projekt ist wie das andere.“

Wir erreichen Oyten. Der Hausherr führt uns in die Küche. Bei einer Tasse Kaffee nutzt Waßmann die Gelegenheit, seinen Kunden besser kennen zu lernen. Dann holt er sein Surface Pro 3 aus der Tasche. „Viele Kunden sind überrascht und ich erkläre ihnen, dass das mein elektronisches Notizbuch ist. Dann wird es meist als selbstverständlich angesehen.“

Er notiert in OneNote alle Details, die der Kunde erwähnt. Anschließend inspiziert Waßmann das Badezimmer und den Heizraum im Keller. Er hat die Tastatur abgenommen, notiert sich mit dem Stift jede Kleinigkeit und fotografiert zwischendurch den Raum. Der

Hausbesitzer staunt: „Ach, Sie machen nicht nur Notizen, sondern auch Fotos damit. Und dann bleibt alles zusammen, richtig?“ Waßmann nickt und grinst: „Solche Rückmeldungen bekomme ich öfter. Durch diese Akribie strahlen wir eine weitaus bessere Kompetenz und Zuverlässigkeit aus. Und Spaß macht es natürlich auch.“

Bei der Rückfahrt in den Betrieb fragen wir Waßmann, was bislang die größte Umwälzung in seiner Branche war. Er überlegt kurz und antwortet: „Dass Heizanlagen Daten über ihren Zustand per Mobilfunk schicken können, ist eine Revolution in der Heizungstechnik. Solche Fernwartmodule installieren wir schon in Einfamilienhäusern.“ Mit solchen Modulen lässt sich im Rahmen der Wartung prüfen, in welchem Zustand die Anlage ist, und eine Störung vorausschauend erkennen. „Das ist noch kein Massenphänomen, aber schon etwa 25 unserer Kunden nutzen das.“



Zurück im Büro, schließt er sein Surface Pro 3 mit der Dockingstation an einen externen Monitor an. Waßmann nutzt die Zeit bis zum Mittagessen, um den Installationsplan für ein Blockheizkraftwerk eines Zweifamilienhauses zu erstellen. „Bei der technischen Kom-

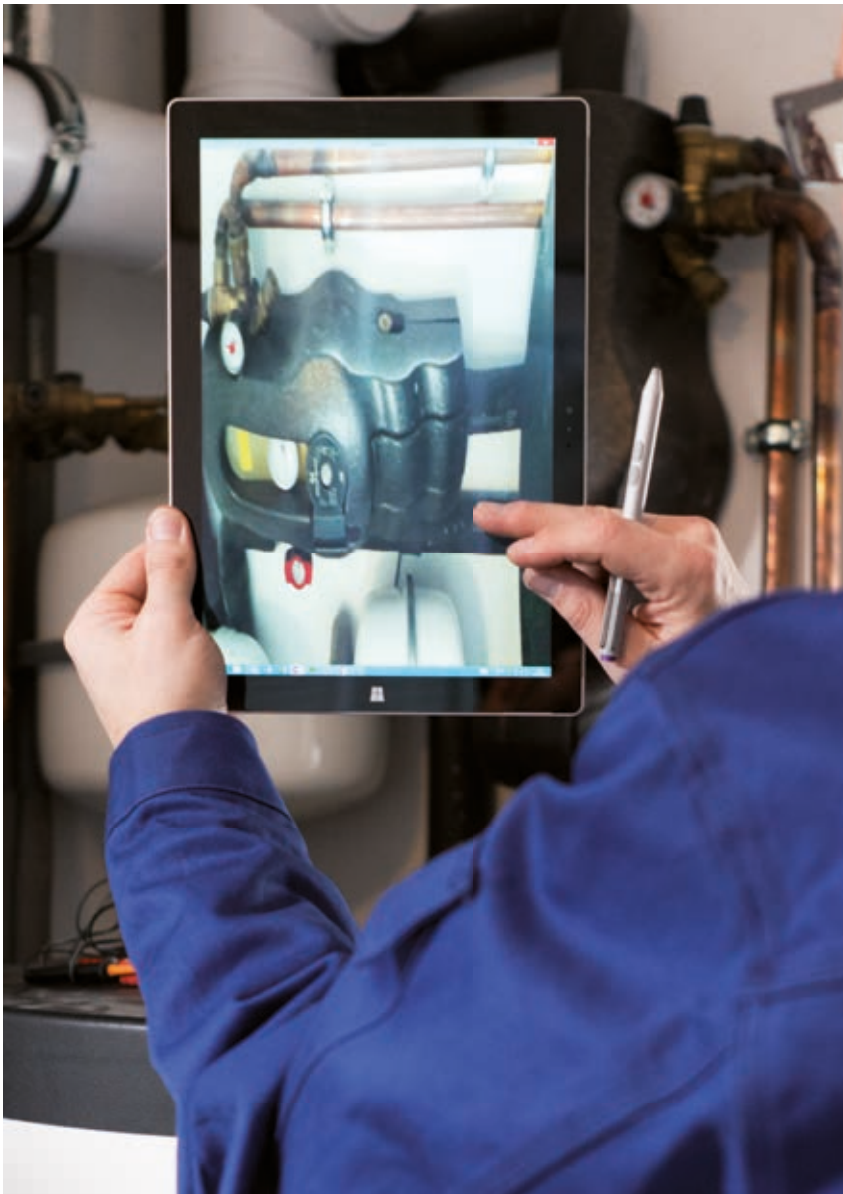
plexität müssen wir detailliert planen. Dafür fallen bei mir bis zu 15 Stunden pro Woche an.“

Zum Mittagessen geht Waßmann nach Hause, er wohnt nur 500 Meter vom Betrieb entfernt. „Dabei bleibt das Tablet in der Tasche. Die Zeit nutze ich, um ein bisschen runterzufahren.“



Gerade als die Mittagspause endet, ruft der Störungsdienst an. Bei einem Kunden in Bremen sei die Heizung ausgefallen. Waßmann stellt auf dem Surface fest, dass die Anlage sogar über eine Fernwartung verfügt. Diese signalisiert einen zu geringen Druck in der Heizungsanlage. Waßmann macht sich gleich auf den Weg: „Solche Notfälle haben Priorität.“

Vor Ort stellt sich heraus, dass zwischen Kessel und Mischventil ein wenig Wasser aus dem Behälter dringt. Wie nach dem Öffnen der Abdeckung deutlich wird, ist die Verschraubung zum Abgaswärmetauscher beschädigt. Waßmann hat die Erklärung schnell parat: „Bei hohen Temperaturen über zwei Tage wurde offenbar das Dichtelement in der Verschraubung porös. Dort tritt nun ein feiner Wasserstrahl aus, der wegen der Isolierung oft so lange unbemerkt



Im Büro nimmt sich Waßmann Zeit, um Angebote für Renovierungen zu schreiben. Dank seiner detaillierten Notizen in OneNote kann er sämtliche Hauptkomponenten auflisten und auf den Fotos erkennt er, ob etwa ein Fliesenleger spezielle Arbeiten durchführen muss. „Da kommen bei einem Angebot für eine Badsanierung schnell zehn, zwölf Seiten zusammen. Aber so sieht nun mal ein vertrauenswürdige Angebot aus. In 90 bis 95 Prozent der Fälle gelingt es uns, unseren Kostenvorschlag einzuhalten.“

Den Feierabend verbringt er mit der Familie und nimmt sich Zeit für seine Kinder. Sind die Kleinen im Bett, greift er nochmals kurz zum Tablet. „Das Surface erschließt mir einige Freiräume. Ich kann frei entscheiden, wann ich arbeiten möchte. Künftig werde ich noch weniger ans Büro gebunden sein, da ich jederzeit auf wichtige Dokumente zugreifen und Entscheidungen gleich abgeben kann.“

bleibt, bis der Wasserdruck unter die Betriebs sicherheitsgrenze fällt.“ Er baut das neue Teil ein und vermisst die Anlage. Alles passt. Die Kundin freut sich, dass die Heizung wieder funktioniert.

Während der Rückfahrt spricht Waßmann über seine Arbeit. Wichtig ist ihm ein vertrauensvolles Verhältnis zu seinen Kunden. „Mit Menschen zu arbeiten, das mag ich sehr an diesem Beruf. Kann ich den Kunden zu seiner Zufriedenheit beraten und ihm dadurch weiterhelfen, ist das sehr schön.“



„In einer 60-Stunden-Woche spare ich durch das Surface Pro fünf bis acht Stunden ein.“

Handwerk 4.0: mit Daten neuen Nutzen schaffen

Es gibt viele neue Produkte in der Haustechnik, die Daten per Funk senden. Verstehen Ihre Kunden, was diese Technik kann?

Torsten Waßmann: Das ist ein Schlüssel in unserem Geschäft. Wir haben immer schon Wert auf eine gute Beratung gelegt. Um das zu erreichen, muss man heute Technik erklären und vorführen können – die Beratung ist aufwändiger geworden. Daher haben wir unseren externen Mitarbeitern mit dem Surface Pro 3 samt Office 365 ein Arbeitsgerät an die Hand gegeben, das sich – vor allem in Kombination mit OneNote – ideal für die Beratung eignet.

Wie verlief die Einführung? Wie haben Sie Ihre Mitarbeiter mitgenommen?

Waßmann: Ich hab mich zuvor selbst mit dem Gerät befasst. Meine eigene Begeisterung hat die Mitarbeiter motiviert und ich konnte erste Fragen rasch beantworten. Sie haben dann schnell erfasst, dass sie mit einem Tablet Kunden kompetent beraten können.

IT-Wissen spielt also mittlerweile eine wichtige Rolle in Ihrem Geschäft?

Waßmann: Absolut. Viele unserer Betriebsabläufe sind IT-gesteuert, das reicht von der Kalkulation über die Bestellung bis zur Buchhaltung. IT-Wissen ist wichtig, handwerkliches Können allein reicht heute nicht mehr.

Kosteneffizienz dank Office 365

VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG



Mitarbeiter:
380



Projektdauer:
5 Monate

„Bei der Evaluierung der Lösungen von Microsoft und Google überzeugte Office 365 durch die bessere Integration in die gewohnten Produktivitätstools.“

Raphael Baier,
Leiter Corporate IT

Beratung durch Fachpublikationen ist das Kerngeschäft des Verlags für die Deutsche Wirtschaft AG (VNR). Das in Bonn ansässige Verlagshaus liefert einem breitgefächerten Publikum Praxiswissen und Handlungsanleitungen in Form von Fachjournalen und Ratgeberzeitschriften und beschäftigt insgesamt 380 Mitarbeiter, darunter mehr als 100 Autoren und Redakteure.

Um die Zusammenarbeit im Unternehmen effizienter und flexibler zu gestalten, suchte der Verlag eine zeitgemäße Lösung für Social Collaboration und Intranet, die unabhängig von Ort und Endgerät zu

erreichen ist. „Bei der Evaluierung der Lösungen von Microsoft und Google überzeugte Office 365 durch die bessere Integration in die gewohnten Produktivitätstools von Microsoft – und durch die Kosteneffizienz der Gesamtlösung“, erzählt Raphael Baier, Leiter Corporate IT. So kann der VNR Verlag dank Exchange Online die Kosten für Administration und Wartung von drei lokalen Exchange Servern einsparen. Künftig entfallen einige Investitionen in Hardware und Software-Update, Support- sowie Raum- und Energiekosten reduzieren sich signifikant.

Gleichzeitig vereinfacht der Verzicht auf VPN-Verbindungen das mobile Arbeiten und ermöglicht den Zugriff von außen, beispielsweise aus dem Homeoffice. Auch die Mehrfachnut-

zung der Office-Suite im Rahmen von Office 365 (fünf Installationen pro Nutzer) unterstützt das Arbeiten von zuhause und spart Kosten. Das führte letztendlich zu einer überzeugenden Kosteneffizienz des Gesamtpakets. So beschloss der VNR, Office 365 E4 als einheitliche Plattform für Kommunikation und Zusammenarbeit im Unternehmen zu etablieren.

„Azure bietet sicherlich einige interessante Möglichkeiten für die Zukunft.“

Mit Microsoft Azure weiter Kosten reduzieren

„Unser Strategieplan sieht vor, künftig Hardware – wenn möglich – durch Cloud-Services zu ersetzen und so die IT-Kosten weiter zu senken.“ Zu diesem Zweck testet das Verlagshaus zurzeit die Cloud-Plattform Microsoft Azure in den Bereichen Backup und Disaster Recovery, Server in der Microsoft Cloud sowie Skype for Business als Alternative zur klassischen Telefonanlage. „Azure bietet sicherlich einige interessante Möglichkeiten für die Zukunft“, so Baier.

Ein Office mit Nachschlag aus der Cloud

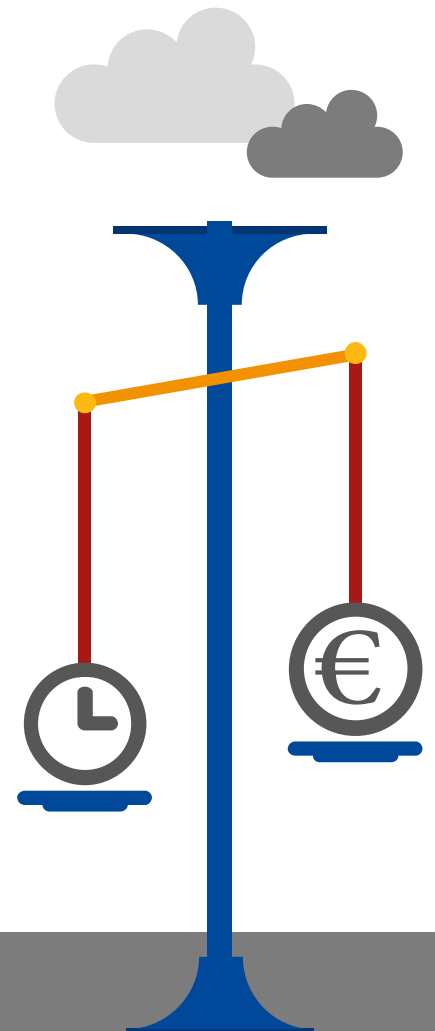
Office 365 enthält neben den klassischen Office-Programmen zahlreiche Serverdienste aus der Cloud. Das bietet Unternehmen aus dem Mittelstand die Möglichkeit, ihre Zusammenarbeit professionell aufzubauen. Wie man die Kosten für solch eine Cloud-Lösung kalkuliert, lesen Sie hier.

Mit Kunden aus dem Mittelstand redet man nicht lange um den heißen Brei herum. Sagt Frank Geus, der seit mehr als zehn Jahren ein IT-Haus mit zwölf Mitarbeitern leitet – und damit selbst ein Mittelständler ist. „Viele meiner Kunden rechnen so: Ich kaufe mir das aktuelle Office und nutze es sechs Jahre bis zur übernächsten Version, weil ich eh nur zehn Prozent davon nutze.“

„Diese Rechnung hat vielleicht noch in der Vergangenheit funktioniert“, sagt Geus. Doch mittlerweile sind der interne Austausch und die externe Zusammenarbeit essentiell geworden. Unternehmen intensivieren die Zusammenarbeit mit Zulieferern, Dienstleistern oder Abnehmern – ein Wandel, dem auch Office 365 Rechnung getragen hat: „Office 365 ist nicht

mehr nur eine klassische Office-Suite“, erläutert Geus. „Es umfasst auch Serverdienste aus der Cloud, mit denen Unternehmen jeglicher Größe ihre Kommunikation und Zusammenarbeit professionalisieren können. Das ist ein ganz anderer Ansatz.“

Die Herangehensweise der Kunden von Geus zeigt, wie sich diese Plattform Schritt für Schritt erschließen lässt. Fast alle Cloud-Kunden starten mit Exchange Online – der Lösung für E-Mail in Office 365. Der Serverdienst ist weltweit hoch verfügbar und stellt für jeden Nutzer ein Postfach mit 50 GB bereit. Zudem enthält Exchange Online ein Backup sowie zahlreiche nützliche Werkzeuge für die Speicherung von E-Mails – beispielsweise das Compliance-Archiv für die Aufbewah-



„Die Cloud verändert den Blick auf IT.“

Frank Geus hat sein IT-Haus bereits 2011 auf Cloud-Services rund um Microsoft Azure und Office 365 ausgerichtet. Heute bietet bestserv ein umfangreiches Portfolio an – von On-premise- und Private-Cloud-Lösungen über hybride Installationen bis hin zu Public-Cloud-Konzepten.

rung gemäß der gesetzlichen Pflicht. Die meisten Unternehmen nutzen schnell auch OneDrive for Business, das pro Nutzer 1 TB Cloud-Speicherplatz bietet. „Damit bauen sie eine unternehmensinterne Alternative auf, um die unkontrollierte Nutzung privater File-Sharing-Dienste einzudämmen, was die Datensicherheit spürbar erhöht“, berichtet Geus aus seiner Praxis.

Cloud-Kosten richtig einschätzen

Diese beiden Cloud-Dienste zeigen, dass Office 365 eher als eine Produktivitätsplattform zu verstehen ist. Diese Plattform wird nun in Bezug auf die klassischen Aspekte einer Kaufentscheidung geprüft, denn mit einer Cloud-Lösung entfällt der Betrieb von eigenen Servern. Das reduziert den Energieverbrauch und den Platzbedarf im eigenen Betrieb, zudem sparen Unternehmen Client- und Serverlizenzen. „Diese Kosten für Administration, Strom, Kühlung und Wartung bis hin zu Abschreibungs- und Gemeinkosten stellt man nun den Kosten für

„Das ist eine völlig normale Kalkulation, nicht anders als einen Fuhrpark zu berechnen.“

ein Cloud-Abonnement gegenüber“, erläutert Geus. „Das ist eine völlig normale Kalkulation, nicht anders als einen Fuhrpark zu berechnen.“

Welche Beträge hier angesetzt werden können, zeigt die Berechnung für 100 Nutzer im Kasten auf Seite 21. Bei der Wartung beispielsweise schätzt man ab, wie lange Techniker für Backup und Recovery benötigen sowie für Spamfilter und Malware-Schutz – alles Dienste, die Office 365 bereits mitbringt. Diese Positionen hat auch der VNR Verlag bei der Evaluierung von Office 365 durchkalkuliert. Das Ergebnis finden Sie auf der nächsten Seite.

Gerüstet für den mobilen Zugriff

Andere Vorteile einer Cloud-Lösung hingegen sind aus monetärer Sicht schwerer zu beziffern. Beispielsweise sind alle Serverdienste von Office 365 über Web verfügbar und ermöglichen so den mobilen Zugriff. Darüber hinaus kann jeder Nutzer Office 365 auf bis zu fünf Geräten installieren. „So lassen sich die vertrauten Funktionen konsistent auf beliebigen Geräten nutzen und synchronisieren – auch offline“, sagt Geus.

Für mobile Geräte bietet Office 365 sogar eine Verwaltung an, in der sich Sicherheitsrichtlinien definieren lassen. Dann werden E-Mails und Dokumente des Unternehmens nur mit freigegebenen Endgeräten synchronisiert – und nur, wenn der Nutzer ein sicheres Passwort verwendet. „Solche Funktionen sind für kleinere Unternehmen ein Durchbruch. Bislang haben viele den Aufwand mit einem VPN-Tunnel gescheut oder aufgrund von Sicherheitsbedenken mobile Lösungen gemieden“,

„Wer hier früh einsteigt, sichert sich einen strategischen Vorteil.“

erläutert Geus. „Nun können sie prüfen, wie sich etwa das Homeoffice in ihrem Unternehmen nutzen lässt.“

Was kostet Datensicherheit wirklich?

Der mobile Zugriff zeigt, dass die Cloud durchaus mehr Sicherheit liefern kann als On-premise-Lösungen. „Natürlich können Unternehmen ihre IT gut sichern, etwa in einem zweiten Rechenzentrum spiegeln. Die Frage aber ist: Zu welchem Preis?“ Sicherheit müsse ständig im Auge behalten und angepasst werden. Wer das durchrech-

In Gesprächen mit Fachabteilungen zeigt sich: Es wird immer für irgendetwas eine Lösung gesucht. Irgendetwas funktioniert nicht richtig oder kann verbessert werden. Früher musste man erst Hardware und Lizenzen kaufen und ein Mitarbeiter, der das installiert und teste, musste zum Kunden vor Ort. Dann erst konnte mit der eigentlichen Lösung begonnen werden. Heute kann man sagen: „Ich habe dein Problem erkannt. Dafür gibt es eine Lösung in Office 365 oder Azure. Ich zeige dir mal was.“ Die IT wird sich also künftig immer mehr um Prozesse und Organisation kümmern – und (hoffentlich) mehr mit Fachabteilungen sprechen.

net, so Geus, kommt schnell zu dem Schluss, dass er bei Microsoft eine auf anderen Wegen selbst unerreichbare hohe IT-Sicherheit zu einem bezahlbaren Preis erhält – auch weil er sich viel Administrationsaufwand erspart.

Die IT-Mitarbeiter von klassischen Infrastrukturaufgaben zu entlasten, ist ein wichtiger Vorteil einer Cloud-Lösung. Das IT-Team kann sich mehr auf künftige Aufgaben konzentrieren und beispielsweise Cloud-Lösungen entwickeln, mit denen Unternehmen ihren Kunden einen noch besseren Service bieten. Wer hier früh einsteigt, sichert sich einen strategischen Vorteil. „Das Freiwerden von IT-Ressourcen fällt gerade bei kleineren Mittelständlern ins Gewicht, die sich oft nur ein IT-Team mit einem Mann leisten können – mit allen Risiken, wenn dieser Techniker ausfällt“, erläutert Geus. Cloud-Lösungen geben den Technikern in kleinen IT-Teams die Möglichkeit, eine bessere Work-Life-Balance zu erlangen, und entkoppeln Unternehmen vom Fachkräftemangel. Das hilft besonders Unternehmen in strukturschwachen Gegenden, denen es noch

schwerer fällt, geeignete Fachleute zu gewinnen.

Haben die IT-Teams durch die Einführung von Exchange Online und OneDrive for Business ihren täglichen Aufwand reduziert, entsteht Freiraum. „Den nutze ich immer wieder, um meinen Kunden die Möglichkeiten von SharePoint Online zu zeigen“, berichtet Geus. „Und oft wird ihnen dann erst klar, was Office 365 alles bereitstellt.“ Danach gehen viele Unternehmen die ersten Schritte an und setzen SharePoint Online als Plattform für Teams und für die gemeinsame Arbeit an Dokumenten auf.

„Mit Skype for Business, der Video-konferenz- und Instant-Messaging-Infrastruktur von Office 365, setzen sich kleinere Unternehmen noch selten auseinander“, erläutert Geus. „Doch das wird kommen. Und man muss auch nicht alle Services von Office 365 auf einmal nehmen. Es zahlt sich nach unseren Erfahrungen beispielsweise schnell aus, zunächst Exchange Online einzuführen.“ Und er macht seine persönliche

„Was kostet ein Cappuccino? Umgerechnet können Sie dafür sechs, sieben Tage ein Office 365 Business-Paket nutzen!“

Rechnung auf: Das Business-Paket von Office 365 kostet pro Arbeitstag und Mitarbeiter 40 Cent. Macht bei 100 Mitarbeitern 40 Euro am Tag für die gesamte Infrastruktur. „Wie schnell sind in einem Unternehmen dieser Größenordnung 40 Euro ausgegeben“, fragt Geus dann manchmal in einer Preisdiskussion und legt nach: „Was kostet ein Cappuccino im Café? Umgerechnet können Sie dafür sechs, sieben Tage ein Office 365 Business-Paket nutzen!“



Kosten für 100 Nutzer vergleichen



1. Investitionen

Bei der On-premise-Installation müssen zunächst Lizenzen erworben werden: für das Office-Paket und für Exchange Server sowie für Backup, Antivirus und Spamfilter. Hinzu kommt die Serverhardware. Dafür ist insgesamt ein hoher fünfstelliger Betrag anzusetzen, der über fünf Jahre hinweg eine Rücklage von 1.200 Euro monatlich erfordert.

Mit der Cloud sparen Unternehmen sich bei 100 Nutzern also eine hohe fünfstellige Investition – selbst wenn man noch einmalige Wechselkosten für den Gang in die Cloud einrechnet.

2. Monatliche Betriebskosten

Für den Betrieb der Server sind Strom, Wartung und Personal zu veranschlagen. Die Tabelle listet beispielhaft alle Posten auf. Die Cloud-Variante Office 365 E3 kostet pro Monat und Nutzer 19,70 Euro – macht 1.970 Euro für 100 Nutzer.

Der Vergleich zeigt: Die Cloud ist günstiger als eine On-premise-Installation. Zusätzlich halten sich Unternehmen mit Office 365 die Option offen, mehr Cloud-Dienste nutzen zu können. Etwa die 1TB-Cloud-Speicher, die OneDrive for Business für jeden Nutzer bereitstellt. Oder die Server-Dienste SharePoint Online, Skype for Business und Yammer. Gerade Unternehmen aus dem Mittelstand können mit diesen Services ihre Kommunikation professionalisieren – zu einem interessanten Preis.

Betriebskosten/Monat	On-premise	Cloud
Cloud-Workload Office 365 E3		1.970,00
Wartung/Administration Server	100,00	
Wartung/Administration Clients	200,00	100,00
Administration Webservices	200,00	100,00
Wartung/Administration Antivirus/Spam	150,00	
Rücklagen Neuanschaffung (auf 5 Jahre)	1.200,00	
Personal	500,00	300,00
Strom/Energie	100,00	
Klimatisierung/Kühlung	100,00	
Gemeinkosten/Umlagen	100,00	
	2.650,00	2.470,00

Die Microsoft Cloud mit deutscher Datentreuhand

Microsoft entwickelt die Cloud in Deutschland durch die Option der deutschen Datentreuhand noch einen Schritt weiter. Diese neue deutsche Microsoft Cloud stellt die Microsoft-Dienste Azure, Office 365 sowie Dynamics CRM Online ab dem zweiten Halbjahr 2016 aus lokalen deutschen Rechenzentren bereit.

Der Datenabgleich zwischen den beiden Rechenzentren in Frankfurt am Main und Magdeburg erfolgt über ein eigenständiges deutsches Netzwerk, um die Aufrechterhaltung des Betriebs sowie die Wiederherstellung in Notfällen sicherzustellen. Ein Datenzugriff erfordert die Zustimmung eines Datentreuhänders.

Die Rolle des Datentreuhänders übernimmt die Deutsche Telekom mit ihrer Tochter T-System. Microsoft selbst hat keinen Zugriff auf die Kundendaten.

Durch diese neue, einzigartige Architektur wird sichergestellt, dass die Kundendaten ausschließlich in

Infrastruktur und der Systeme, in denen die Kundendaten gespeichert werden, dem Datentreuhänder, der unter deutschem Recht agiert, übertragen wird.

Die Vorteile für die Kunden sind, dass sie wissen, was mit ihren Daten geschieht, sie aber trotzdem von den gleichen globalen Microsoft-Technologien mit dem gleichen hohen Service-Level lokal profitieren. Dabei werden die Kundendaten unter Verwendung derselben Sicherheitstechnologien und -prozesse geschützt, die in Microsofts Rechenzentren weltweit zum Einsatz kommen. Die Daten werden jedoch ausschließlich in Deutschland gespeichert.



Deutschland gespeichert werden und dass die Kontrolle über den Zugriff auf Kundendaten einschließlich der



Die neue Microsoft Cloud stellt die Microsoft-Dienste Azure, Office 365 sowie Dynamics CRM Online bereit



Sämtliche Kundendaten und erforderlichen Systeme befinden sich in deutschen Rechenzentren



Ein deutscher Datentreuhänder kontrolliert den physischen und technischen Zugriff auf Kundendaten



Ideen in gemeinnützigen Projekten umsetzen



Mitarbeiter:
1.500



IT-Partner:
utilitas GmbH

„Office 365 entspricht völlig unseren Anforderungen – und ist ein Segen für die Abstimmung unserer Teams.“

Petra Lewe,
Geschäftsführerin Enactus Deutschland

Der Ideenreichtum an Universitäten ist enorm. Diese Vielfalt will die Non-Profit-Organisation Enactus für gemeinnützige Projekte nutzen. Ein Enactus-Team an der RWTH Aachen arbeitet beispielsweise daran, wie sich Strom für Regionen in Sub-Sahara-Afrika dezentral und regenerativ erzeugen lässt. Das Projekt „Generation Pflege“ in Mannheim wiederum will den gesellschaftlich wenig anerkannten Pflegeberuf attraktiver machen.

„Enactus ist seit 2003 an deutschen Universitäten und Fachhochschulen aktiv“, erklärt Petra Lewe, Geschäftsführerin und Gründungsmitglied von Enactus Deutschland. „Derzeit gibt es schon rund 40 Enactus-Teams, deren Mitglieder sich freiwillig engagieren.“

Jedes Team ist wie ein Unternehmen organisiert: mit Teamleitung, Projektleitung sowie Stabsfunktionen wie PR und Recruiting. Doch für die Kommunikation nutzten die Teammitglieder ihre privaten E-Mail-Accounts, Social-Media-Plattformen und kostenlose File-Hosting-Dienste, was den Austausch immer wieder erschwerte. Es fehlte eine professionelle und durchgehende Lösung.

Daher beschloss Enactus, den Cloud-Service Office 365 einzusetzen.

Microsoft bietet gemeinnützigen Vereinen die Lizenz für Office 365 Non-Profit E1 zur kostenlosen Nutzung an. Für die Umsetzung holte sich der Verein Unterstützung durch den IT-Dienstleister utilitas GmbH, Spezialist für Office 365. „Die Projektarbeit bei Enactus findet in zahlreichen Teams und an verschiedenen Standorten statt: SharePoint war daher ein zentrales Thema“, erläutert Peter Haupt, Geschäftsführer von utilitas. So wurden mit SharePoint Online Intranet-Web-

„Office 365 deckt unsere Anforderungen zu 100 Prozent ab.“

sites für die Teams aufgesetzt – ohne komplexen technologischen Aufwand.

Für Onlinebesprechungen kommt Skype for Business zum Zuge und mit den Social-Media-Funktionen von Office 365 können die Mitglieder nun auf externe Social-Media-Plattformen verzichten. Allen rund 1.500 aktiven Mitgliedern steht eine E-Mail-Lösung auf Unternehmensniveau mit 50 GB großem Postfach und umfassenden Kalender- und Kontaktfunktionen zur Verfügung. Dank dieser Services hat sich die Abstimmung in den Teams deutlich erleichtert. „Office 365 deckt unsere Anforderungen zu 100 Prozent ab“, resümiert Lewe.

Moderne Viererkette für die Kommunikation am Arbeitsplatz

Die IT-Infrastruktur des VfL Osnabrück war veraltet, das Budget für die Modernisierung knapp. Mit Office 365 erhält der VfL nun moderne Cloud-Werkzeuge wie Exchange Online und OneDrive for Business, die die Grundlage für die Kommunikation legen. Skype for Business und SharePoint Online bieten dem Verein Potential für die Zukunft.

Der VfL Osnabrück wurde 1899 gegründet und zählt zu den Traditionsmannschaften im deutschen Fußball. 2013 hat der Verein, der den Wiederaufstieg in die zweite Bundesliga anstrebt, den Geschäftsbetrieb für Profi- und Nachwuchsfußballer in eine Kapitalgesellschaft ausgegliedert – so wie zuvor schon die Bundesligisten Borussia Dortmund und Hamburger SV. Das verschafft dem Verein heute die notwendigen Strukturen für professionellen Fußball.

Für die Geschäftsstelle des VfL bedeutete dieser Schritt eine Professionalisierung der Strukturen – doch die IT-Infrastruktur war den neuen Anforderungen nicht gewachsen. „Auf den Rechnern liefen unterschiedliche Betriebssysteme und Anwendungen und wir mussten beispielsweise Word-Dokumente in Version 2003 speichern, damit sie überall zu öffnen waren“, erinnert sich Sebastian Rüter, der seit 2008 beim VfL Osnabrück angestellt ist und seit 2014 den Bereich Marketing und Kommunikation leitet. Die Sicherungen waren lückenhaft, es fehlte jegliche

„Deshalb war klar, dass wir die Systeme nicht über Nacht erneuern konnten. Was noch zu gebrauchen war, musste weiter genutzt werden.“

Dokumentation. Die ehrenamtlichen Helfer des Vereins setzten eigene E-Mail-Lösungen und Kalender ein, was die Abstimmung erschwerte. In dieser Situation wandte sich der VfL Mitte 2013 an den Microsoft-Partner TSO-DATA, um die Modernisierung seiner IT einzuleiten.

Moderne Aufstellung dank richtiger IT-Taktik

„Der wirtschaftliche Spielraum der Vereine in der dritten Liga ist begrenzt, wir haben nur ein kleines IT-Budget“, erläutert der Geschäftsführer des VfL Osnabrück, Jürgen Wehlend. „Deshalb war klar, dass wir die Systeme nicht über Nacht erneuern konnten. Was noch zu gebrauchen war, musste weiter genutzt werden.“ Daher entwickelte TSO-DATA ein Modernisierungskonzept mit Bestandsschutz für

die vorhandenen Programme und mit Einstieg in die Cloud, wo es sinnvoll ist. Ein Weg, den der VfL voll unterstützte: „Wir wollen mit der Technologie gehen und Cloud-Lösungen nutzen“, bestätigt Wehlend.

Zunächst sicherte der IT-Partner die Datenbestände und Systeme. Dazu wurden auf einem neuen Server unter Windows Server 2012 R2 fünf Maschinen mit Microsoft Hyper-V virtualisiert und die eingesetzten Programme darauf verschoben. Nun konnten zahlreiche Programme nach und nach aktualisiert und weiterhin genutzt werden“, erörtert Uwe Langner, Leiter IT-Infrastruktur bei TSO-DATA.

Um seinen Mitarbeitern einen modernen Arbeitsplatz bieten zu können, entschied sich der Verein für Office 365. Die Kommunikations-Suite von Microsoft umfasst Programme für E-Mail und Teamarbeit sowie Werkzeuge für den Datenaustausch – genau das, was der Verein benötigt. „Als Cloud-Lösung erfordert Office 365 keine hohen Anfangsinvestitionen. Es



Besuch im VfL-Stadion: Uwe Langner, Leiter IT-Infrastruktur TSO-DATA (links), Jürgen Wehlend, Geschäftsführer VfL Osnabrück GmbH & Co. KGaA (Mitte), und Dirk Frommeyer, Geschäftsführer TSO-DATA GmbH.



Mitarbeiter:
25



Projektdauer:
2 Wochen



IT-Partner:
TSO-DATA GmbH



fallen lediglich monatliche Nutzungsgebühren an, die sich am Bedarf orientieren“, erläutert Rüther. So benötigen die ehrenamtlichen Mitglieder des VfL meist nur Zugriff auf Exchange Online, die Angestellten hingegen erhalten Office 365, das die aktuelle Office-Suite für den Desktop enthält.

Datensicherheit steht tief gestaffelt
Vor dem Einsatz der Cloud-Lösung

wurde noch die Datensicherheit mit dem Partner geklärt. Dazu Langner: „Microsoft steckt viel mehr Kompetenz in die Absicherung von Rechenzentren und Netzwerken, als es ein kleines IT-Team vor Ort mit On-premise-Lösungen leisten könnte.“ So sind die beiden europäischen Rechenzentren von Microsoft zertifiziert nach ISO 27001 und dem neuen Standard ISO 27018 für den Schutz von personenbezogenen Daten

in der Cloud. Auch bezüglich des Datenschutzes gab TSO-DATA grünes Licht. „Microsoft hat sich bei Office 365 an die Anforderungen der EU-Datenschutzrichtlinie gebunden und bietet Unternehmen eine Auftragsdatenverarbeitung sowie die Standardvertragsgrundlagen der EU (EU Model Clauses) an“, erläutert Langner. Damit war für den VfL der Weg in die Cloud frei.

Mit den richtigen Einwechslungen die IT-Infrastruktur modernisiert

„Heute verfügen wir über eine strukturierte, gut dokumentierte IT, die sich bei Bedarf schnell anpassen und erweitern lässt“, bestätigt Geschäftsführer Wehlend. Rund 25 feste und etwa 100 ehrenamtliche Nutzer arbeiten mit Exchange Online. Der Datenaustausch mit den Abteilungen erfolgt über OneDrive for Business, den Cloud-Speicher von Microsoft.

„Damit ist die Geschäftsstelle endlich auch mit dem Trainingsgelände verbunden“, berichtet Wehlend. Auf

„Heute verfügen wir über eine strukturierte, gut dokumentierte IT, die sich bei Bedarf schnell anpassen und erweitern lässt.“

dem Trainingsgelände, das vom DFB zertifiziert ist, trainieren die Profis und die Jugendmannschaften im Nachwuchsleistungszentrum von der U12 bis zur U21, die im Leistungsbereich

aktiv sind. Das Tagesgeschäft erfordert viel Planung, etwa für Trainingsmittel, Platzbelegungen oder die Fahrpläne für die Auswärtsspiele. Dazu stimmen sich Trainer, Co-Trainer und Team-Manager nun über Office 365 ab. „Die Kommunikation läuft flexibler und schneller. Das hat unsere Arbeit wesentlich vereinfacht“, berichtet Rüter.

Den Arbeitsplatz aus dem Abseits geholt

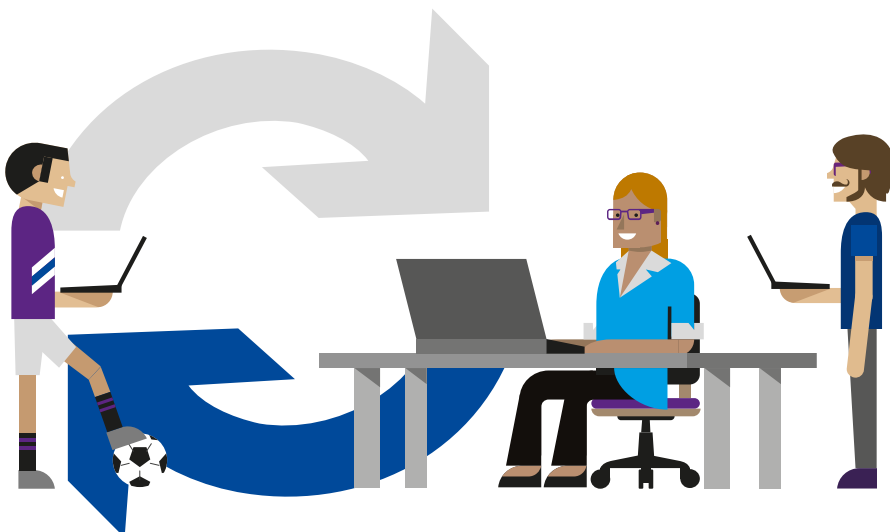
Dabei bezieht die Cloud-Lösung von Microsoft alle mobilen Geräte vom Windows Phone bis zum iPhone ein und jeder Mitarbeiter kann Office 365 auf bis zu fünf Geräten verwenden. „Früher konnte ich Pressemeldungen nur von meinem Rechner in meinem Büro abschicken“, erzählt Rüter. „Heute klemme ich meinen Laptop ab und es ist egal, von wo aus ich arbeite. Und da Dokumente in Echt-

zeit synchronisiert werden, sobald sie bearbeitet wurden, habe ich jederzeit Zugriff auf die aktuelle Version.“ Vom mobilen Zugriff profitiert auch die Profimannschaft, die jedes zweite

Wochenende zu Auswärtsspielen unterwegs ist.

Für den externen Austausch nutzt der VfL OneDrive for Business. „Wir haben etwa dem DFB einen Link zum Download der Lizenzierungsunterlagen geschickt und übergeben vor Auswärtsspielen unseren kommenden Gegnern Material für deren Stadionzeitung, etwa Kaderlisten und Spielerfotos“, erzählt Rüter.

Nun will der VfL die Kommunikation mit Office 365 weiter ausbauen. Geplant ist, Skype for Business für Videokonferenzen einzuführen, damit der Verein Konferenzen, beispielsweise mit dem DFB in Frankfurt am Main oder seinem externen Wirtschaftsprüfer bequem, durchführen kann. In einem weiteren Schritt soll dann SharePoint Online für die Teamarbeit hinzukommen. „Mit Office 365 können wir den VfL mit Lösungen versorgen, die er On-premise wahrscheinlich niemals umgesetzt hätte“, resümiert Langner. „Und wir können die Komponenten in dem Tempo einführen, das der Verein gehen will.“



„Die digitale Transformation ist ohne verlässliche Partner nicht zu schaffen.“



Christoph Heiming verantwortet bei Microsoft seit Juli 2014 die Position des Partner Business & Development Lead.

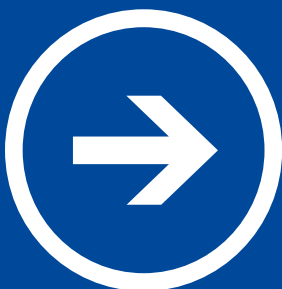
Herr Heiming, der Report „The state of digital experience delivery, 2015“ von Forrester zeigt, dass sich viele Unternehmen den digitalen Wandel ohne Support von außen nicht zutrauen.

Christoph Heiming: Als verantwortlicher Manager für die Partnerstrategie von Microsoft Deutschland weiß ich, wie wichtig unsere Partner für unsere Kunden sind. Niemand kennt die Bedürfnisse unserer Kunden besser. Insofern überrascht mich das Fazit der Forrester-Studie nicht. Ich gehe sogar noch einen Schritt weiter und sage:

Unternehmen müssen die digitale Transformation unbedingt mit IT-Dienstleistern angehen.

Dennoch gibt es immer wieder Reibungen, wie die Unternehmen in der Studie angeben.

Christoph Heiming: Die Zusammenarbeit zwischen Dienstleistern und Kunden ist ein Prozess, der – wie im richtigen Leben auch – nicht immer reibungslos funktioniert, schon gar nicht von selbst. Jedes Projekt lebt davon, dass sich Kunden und IT-Dienstleister einander annähern. Die passenden Antworten auf ihre Herausforderungen bekommen die Kunden nur dann, wenn sie die richtigen Fragen stellen. Dabei helfen ihnen die Microsoft-Partner, weil sie ähnliche Herausforderungen aus derselben Branche bereits aus vielen Projekten kennen – wie die Referenzberichte in diesem Magazin belegen.



Pinpoint von Microsoft ist das größte Verzeichnis von qualifizierten IT-Anbietern für kleine und mittelständische Unternehmen. Hier erfahren Sie, welcher Microsoft-Partner sich auf welche Produkte und Services spezialisiert hat. Mehr als 4.000 Partner sind gelistet, die auf Pinpoint circa 3.500 Lösungen anbieten.

Wir konnten Ihr Interesse an Office 365 wecken und Sie suchen nun einen Microsoft-Partner? Besuchen Sie Pinpoint, hier finden Sie einen IT-Partner in Ihrer Nähe: <http://aka.ms/pinpointpartner>

Nutzen Sie folgende Ressourcen für die nächsten Schritte:

- ➔ Office 365 für 30 Minuten testen – ohne Registrierung: <http://aka.ms/sofort-test>
- ➔ 30 Tage kostenlos Office 365 testen – Registrierung notwendig: <http://aka.ms/30TageTesten>
- ➔ Welche Trends bestimmen die Arbeitswelt von heute und wo geht die Entwicklung hin?
Informieren Sie sich im Microsoft KMU-Newsletter: <http://aka.ms/nachrichten>



Microsoft Deutschland GmbH
Konrad-Zuse-Straße 1
85716 Unterschleißheim