

## Die Top Five Cloud Trends 2017

### 1. Un-Clouding

Wir haben alle den „Cloud-Rausch“ der letzten Jahre mitverfolgt, in dessen Verlauf Organisationen ermutigt wurden, einen größeren Anteil ihrer Workloads in die Cloud zu verlagern. Dennoch setzt sich bei immer mehr Endnutzern und auch im Channel die Erkenntnis durch, dass die Cloud-Services nicht der Weisheit letzter Schluss sind – und ganz bestimmt nicht der kosteneffektivste Weg, um alle Workloads zu erledigen.



*1: Karl Roe, VP Services and Cloud Solutions*

In vielen Fällen konnten die Kunden die versprochenen Einsparungen nicht realisieren. Stattdessen waren sie geschockt, sobald die Rechnung eintraf, da sie nicht entsprechend über die Langzeitkosten aufgeklärt wurden. Auch viele Reseller verfielen dem Hype, und es wurden Entscheidungen getroffen, ohne dass sich der Channel bzw. die Endnutzer über die Auswirkungen im Klaren waren.

Im kommenden Jahr werden wir erleben, dass die Kunden gemeinsam mit ihren Resellern wieder Workloads aus der Cloud heraus vor Ort zurückverlagern, und zukünftig werden wir einen besser informierten und sinnvolleren Ansatz sehen, bei dem die Cloud nicht die Standardoption für das Hosten aller Workloads darstellt.

Das führt wiederum zu...

## **2. Non-Clouding**

Zukünftig werden Reseller, Distributoren und Endkunden besser informiert sein, um die richtigen Entscheidungen darüber zu treffen, welche Workloads in die Cloud gehören, anstatt einfach generell alles auszulagern.

Anstatt einfach auf den Zug aufzuspringen, werden sich die Leute genau überlegen, in welchem Wagen sie sitzen möchten.

## **3. Voice as a Service wird Mainstream**

Voice over IP (VoIP) hat sich in den Unternehmen zunehmend durchgesetzt, und Services wie Skype wurden immer beliebter. Das Auslaufen von ISDN und PSTN bedeutet, dass VoIP nun endgültig im Mainstream ankommt, nicht nur bei großen, sondern auch in kleinen und mittleren Unternehmen.

Telekommunikationsanbieter wie BT sind sich darüber im Klaren, dass das Ende von ISDN/PSTN-Services in greifbare Nähe rückt und diese ersetzt werden müssen. VoIP-Services werden zur Norm, und die Nutzer fangen an, diese als Service zu konsumieren.

## **4. Die Interaktion in Echtzeit wird erwachsen**

Instant Messaging (IM) Interaktion in Echtzeit wird die E-Mail ablösen.

Services wie Slack und Microsoft Team werden sich am Arbeitsplatz immer mehr durchsetzen, und immer mehr Mitarbeiter werden statt E-Mail Instant Messaging nutzen. Die klassische E-Mail hat ausgedient und in Projekten werden Präsenz und Interaktion in Echtzeit zur Norm.

Da die E-Mail als Kommunikationsform in den Unternehmen abgelöst wird, ist IM zwischen Unternehmen im kommenden Jahr auf dem Vormarsch. Diese Interaktion lässt sich dann ganz einfach per Mausklick konvergieren, was uns wieder zum Aufstieg von VoIP zurückbringt.

## **5. API allerorten**

Mit jedem Tag wird deutlicher, dass es nicht mehr ausreicht, die herkömmliche Integration von Systemen gut zu beherrschen. Die echte API-Integration ist der neue Mehrwert.

In Zukunft braucht jeder Reseller, der echten Mehrwert für seine Kunden schaffen will, API-Kenntnisse sowie auch eine gewisse Entwicklung in seinem Angebot. Das muss nicht unbedingt die reine Programmierung sein, sondern eventuell auch die Fähigkeit, Systeme mit Hilfe von APIs zu implementieren und zu integrieren, um eine einheitliche Bedienoberfläche zu schaffen.

## **Über den Autor**

### **Karl Roe, VP Services and Cloud Solutions, Nuvias Group**

In mehr als 20 Jahren hat Karl Roe seine Fähigkeit bewiesen, profitable Lösungen in den Bereichen Rechenzentrum, ASP, SaaS, IaaS, Cloud und Outsourced ICT Business Solutions für kleine und mittlere Unternehmen sowie Konzerne zu qualifizieren, zu schaffen, zu vertreiben und zu liefern. Er war eine der Hauptfiguren bei der Gründung und Entwicklung der Märkte UK und MEA für den Bereich Software as a Service und Cloud.

Bei Nuvias zeichnet er für die Transformation der Serviceerbringung durch Nutzung und Erweiterung der aktuellen Distributionswege verantwortlich, um im Channel die Themen Cloud und Abonnement-Modelle voranzubringen.

Karl hat Führungsrollen im Channel besetzt und war sowohl auf der Hersteller- als auch auf der Reseller-Seite für die Transformation verantwortlich. Zudem war er für große Softwareunternehmen wie Odin, Microsoft und Oracle tätig. Zuvor verantwortete er die „Buy & Build“-Strategie für den Aufkauf von Services bei Unternehmen, die durch Venture Capital finanziert wurden, und hat Erfahrung im Aufbau von erfolgsorientierten Kundenorganisationen mit zweistelligen Wachstumsraten. In den letzten zehn Jahren lag sein Fokus auf dem Aufbau von Cloud-Services in den Regionen Naher Osten, Afrika und Australien.