

Link: <https://www.computerwoche.de/a/cloud-aggregatoren-bilden-neue-saeule-im-verkauf,2503364>

IT-Vertrieb

Cloud Aggregatoren bilden neue Säule im Verkauf

Datum: 25.01.2012
Autor(en):Ima Buxton

Die immer breitere Akzeptanz von Cloud Computing führt zu einer signifikanten Änderung der IT-Vertriebsstrukturen. Das Partnersystem wird immer wichtiger und Cloud-Services werden künftig paketweise verkauft - so sieht Marktforscher IDC die Zukunft der IT-Industrie.

Die rasche Verbreitung von **Cloud-Services**¹ wirkt sich nachhaltig auf die herkömmlichen IT-Vertriebsstrukturen im europäisch-asiatischen Wirtschaftsraum (EMEA) aus. Die großen Anbieter entwickeln für ihre Vertriebspartner bereits Cloud-Realisierungsprogramme und Initiativen, die sie in die Lage versetzen, als Reseller, Hersteller und Service Provider am **Markt**² zu agieren. Zu diesem Ergebnis kommt der Marktforscher IDC in seiner Studie "The Evolving Cloud Impact on the Networking Channel Market in EMEA". Viele Anbieter, einschließlich HP Networking und Cisco, haben danach bereits im Jahr 2011 neue oder erweiterte Partner-Zertifikate (Cloud Architect Certification) oder Spezialisierungsprogramme angekündigt.

Einfache Umsetzung von Cloud-Lösungen wird erwartet

Dieser Trend wird sich aus Sicht von IDC fortsetzen. In der Cloud Economy sei der Fokus auf **Partnerkompetenzen**³ von besonderer Wichtigkeit. Die Kunden hätten hohe Ansprüche hinsichtlich der Qualifikation und Erfahrung ihrer **Partner**⁴, von denen die einfache Umsetzung cloud-basierter Lösungen in der IT-Umgebung erwartet werde.

Neue Vertriebsbeteiligte prägen das Bild

IDC prognostiziert aufgrund dieser Entwicklung einen tiefgreifenden Wandel der **IT-Industrie**⁵. Die IT wird demnach zunehmend als Service denn in Form einer Investitionsausgabe für physikalische Anlagegüter getätigt. **Cloud**⁶ Computing treibt den Trend weiter an und wirkt sich so auf die herkömmlichen IT-Vertriebsstrukturen aus. Innerhalb des gesamten Partnersystems werden neue Vertriebsbeteiligte auftreten wie Cloud-Service-Aggregatoren (CSAs), einschließlich Cloud Broker, die Services verschiedener Anbietern bündeln und als Paket an Unternehmen verkaufen. Auch Service Provider (SP) werden einen erheblichen Anteil am Gewinn innerhalb der Cloud-Wertschöpfungskette für sich beanspruchen. Ihre Rolle wird an Bedeutung gewinnen, da sie zugleich Großabnehmer für Infrastrukturen und technischer Entwicklungspartner mit großer Marktmacht sind.

Links im Artikel:

¹ <https://www.computerwoche.de/management/cloud-computing/2503155/>

² <https://www.computerwoche.de/hardware/data-center-server/2501998/>

³ <https://www.computerwoche.de/subnet/hp-instant-on/cloud/2503045/>

⁴ <https://www.computerwoche.de/management/compliance-recht/2503320/>

⁵ <https://www.computerwoche.de/software/bi-ecm/2503213/>

⁶ <https://www.computerwoche.de/management/cloud-computing/2363872/>

IDG Tech Media GmbH

Alle Rechte vorbehalten. Jegliche Vervielfältigung oder Weiterverbreitung in jedem Medium in Teilen oder als Ganzes bedarf der schriftlichen Zustimmung der IDG Tech Media GmbH. dpa-Texte und Bilder sind urheberrechtlich geschützt und dürfen weder reproduziert noch wiederverwendet oder für gewerbliche Zwecke verwendet werden. Für den Fall, dass auf dieser Webseite unzutreffende Informationen veröffentlicht oder in Programmen oder Datenbanken Fehler enthalten sein sollten, kommt eine Haftung nur bei grober Fahrlässigkeit des Verlages oder seiner Mitarbeiter in Betracht. Die Redaktion übernimmt keine Haftung für unverlangt eingesandte Manuskripte, Fotos und Illustrationen. Für Inhalte externer Seiten, auf die von dieser Webseite aus gelinkt wird, übernimmt die IDG Tech Media GmbH keine Verantwortung.