



DOK.

Technologien, Strategien & Services für das digitale Dokument

„Die Zukunft des Dokuments“ Co-Creation als Paradigma
Wissensmanagement im Web 2.0
Dokumenten-Management und Usability

„Documents to Go“: mobil, sicher, überall

Special: RSS und E-Mail-Management



„Zuerst kommt der SharePoint, dann die praktischen Erfahrungen, später das Hosting“

SharePoint, Hosting, Collaboration-Plattform, Projektmanagement, Google Apps

www.cema.de

Rolf Braun ist Vorstand der **CEMA AG** in Mannheim. Der Dienstleister ist auf IT-Netzwerke und IT-Infrastruktur spezialisiert. Die Leistungen im Bereich IT-Services erstrecken sich über Application Services wie sicheres Hosting von SharePoint über Managed Services bis zu Cloud Services. Die CEMA mit acht Standorten in Deutschland beschäftigt insgesamt 110 Mitarbeiter.



SharePoints gibt es viele, doch nur wenige werden von Dienstleistern extern gehostet. Warum?

SharePoint ist immer noch ein vergleichsweise neuer Bereich. Viele Anwender fangen jetzt erst damit an, ihre SharePoints zu etablieren oder zu gestalten. Oft stoßen die Anwender schnell an eine Grenze, an der sie nicht weiterkommen, und die Stunde der Dienstleister schlägt, die dabei helfen, die Prozesse zu definieren und abzubilden. Erst dann merken die Anwender, wie komplex die Verwaltung einer SharePoint-Landschaft auf Netzwerkebene ist. Am Anfang steht fast immer ein „Jump Start“ und die Anwender legen erst einmal los. Später müssen jedoch Entscheidungen getroffen werden wie beispielsweise die, wie die Daten gesichert werden, wie das Filesystem ausgelegt sein soll, wie externe Teams und Partner eingebunden werden. Das ist der Moment, an dem die Unternehmen ernsthaft in Erwägung ziehen, ihre SharePoint-Landschaft auszulagern. Zuerst kommt der SharePoint und die Erfahrungen der Anwender, später kommt das Hosting.

Hosting ist nicht gleich Hosting. Welche Modelle sind im Moment für das Hosting eines SharePoint auf dem Markt?

Die meisten der Angebote beziehen sich auf die Windows SharePoint Services, die der Anwender vom Provider bezieht. Wir gehen ein Stück weiter, weil wir erst da den Mehrwert im Offering sehen, und bieten Services mit eigener Domäne an. Wenn jemand professionell entwickeln will, braucht er mehr als einen nackten Datenspeicher. Diese große Lösung passt zu den Anforderungen, wenn ein Unternehmen sein Internet und Intranet auf die SharePoint-Plattform stellen will. Die meisten Angebote im Markt zielen eher auf den Consumermarkt und kleine Unternehmen, wir adressieren den gehobenen Mittelstand. Das ist der Skalierung in anderen Bereichen nicht unähnlich. Natürlich kann ich mir bei 1&1 einen voll funktionalen Exchange-Account holen. Doch in dem Moment, wo ich die Funktionen professionell im Team nutzen



In der SharePoint-Corner finden Sie Artikel, Lösungen, Cases und News zum Thema Microsoft SharePoint.
www.dokmagazin.de/sharepoint

will, braucht man zum einen die technischen Möglichkeiten und zum anderen einen Partner, der einem bei der Umsetzung hilft. Genau da sehen wir den Mehrwert unseres Angebots.

Wie sieht das Modell der CEMA AG aus?

Kleiner dimensionierte Lösungen werden oft über den Online-Vertrieb angeboten, die niedrigen Margen erfordern hohe Stückzahlen und der Service-Level ist niedrig. Dort bieten wir nicht mit, sondern geben dem Vertrieb innerhalb der CEMA-Gruppe oder bei den Partnern die Hosting-Lösung quasi als „White Label“ weiter. Diese Reseller kennen ihre Kunden vor Ort am besten und verfügen über die notwendigen Skills in der Infrastruktur. Wir konzentrieren uns auf unsere Kernkompetenz als Technologie-Anbieter von Infrastruktur, unsere Partner wissen um das Customizing und den Business Case beim Anwender. So macht jeder das, was er am besten kann, und am Ende stimmt die Wertschöpfungskette.

Was sind die Beweggründe eines Unternehmens, einen SharePoint extern hosten zu lassen?

Zum einen merken viele Anwender erst nach und nach, dass SharePoint kein Produkt ist wie Exchange, sondern sich als Collaboration-Plattform stark in die internen Abläufe und Services integriert. Dieses Wissen ist in den Unternehmen noch nicht sonderlich vorhanden, weshalb es extern abgerufen wird. Zum andern gibt es viele Unternehmen, die zwar mit externen Partnern zusammenarbeiten wollen und müssen, aber diese Anwender nicht hinter ihre Firewall lassen wollen oder gar dürfen. Banken beispielsweise arbeiten intensiv mit externen Partnern zusammen, die auf gar keinen Fall auf die Infrastruktur zugreifen dürfen. Hier bietet sich das Hosting von SharePoint an, um den Sicherheitsbedürfnissen der Unternehmen gerecht zu werden. Nach Abschluss eines Projektes werden die Daten dann von uns vereinbarungsgemäß in einen „Frozen-Zustand“ gebracht, gesichert und dem Kunden ausgehändigt. Dann wird der Teamplatz wieder aufgelöst.

Nutzen die Unternehmen das bereits?

In der Tat, in bestimmten Bereichen sogar sehr intensiv. Wir haben seit Ende 2006 eine ganze Reihe Anwender, die nach diesem Muster verfahren. Damals hakte es noch an der einen oder anderen Stelle, doch Microsoft hat sich seither extrem weiterentwickelt.

Was ist dann der nächste logische Schritt für die Anwender?

Da gibt es die klassischen Microsoft-Produkte, Exchange, Office und so weiter, die „natürlichen“ Erweiterungen. Darüber hinaus denken wir über Back-up, Archivierung oder Disaster Recovery nach, womit sich der Anwender auf seiner eigenen Plattform weiterentwickeln kann. Dafür haben wir unser ASP-Center stark virtualisiert, um den Anwendern diese Umgebungen auch virtuell zur Verfügung zu stellen, falls die Unternehmen ihre Testumgebungen nicht unbedingt beim Hosting-Anbieter platzieren wollen. Diese in Anführungszeichen Produkte sind weniger applikations- als vielmehr funktionsgetrieben und passen zu unserem Infrastruktur-Know-how, Stichwort Managed Services.

Sehen Sie Google Sites und die Collaboration-Tools von Google als Konkurrenz zu gehosteten SharePoints? Damit lassen sich doch ebenfalls Teamsites erstellen und Teams organisieren ...

Ein interessantes Thema. Ja, ich denke, Google ist hier als Konkurrenz zu SharePoint zu sehen. Die Google Apps decken heute relativ gut die Anforderungen an Collaboration ab. Der Anwender bekommt, ähnlich wie bei 1&1, zwar einen kostengünstigen Zugang, nicht jedoch die Integration in seine individuellen Prozesse. Eine Collaboration-Plattform ist aber keine von allem losgelöste Insel. Ob Google das in Zukunft können wird, wissen wir nicht. Trotzdem muss man Google unbedingt auf dem Zettel haben. ■