

White Paper

Wege in die Cloud

Best Practices von Fujitsu Kunden.

Fragen und Antworten mit Uwe Scheuber, Head of Cloud & End User Services Portfolio



Inhalt	
Hintergrund	2
Warum nutzen Unternehmen die Cloud?	2
Teil 1: Einfachheit (Simplicity)	2
Wie vereinfacht die Cloud Dinge für jeden einzelnen?	2
Praxisbeispiel Handel	2
Praxisbeispiel Finance	3
Teil 2: Sicherheit und Datenkonformität	3
Wir haben die Zusammenarbeit mit der oben genannten Bank ausgebaut und das Support-Modell beibehalten. Einige Mitarbeiter sitzen jedoch außerhalb der EU mit ihren einheitlichen Datenschutzbestimmungen.	3
Wie gehen andere Kunden diese Herausforderungen an?	3
Teil 3: Innovation	4
Im Zusammenhang mit „Cloud“ fallen oft auch Schlagworte wie „Innovation“ und „Enablement“. Wieviel Spielraum gibt es wirklich, um Grenzen zu durchbrechen?	4
Teil 4: Beziehungen	4
Wie gelingt der Wandel?	4

Hintergrund

Unternehmen nutzen zunehmend die Cloud. Auf ganz unterschiedliche Weise und aus unterschiedlichen Beweggründen. Deshalb kann eine einzige Lösung nicht automatisch für alle Anforderungen passen. Eine Cloud-Strategie lässt sich auch nicht über Nacht implementieren. Es geht eher darum, verschiedene Wege für unterschiedliche Herausforderungen zu finden.

Die erwähnten Unternehmen befinden sich in verschiedenen Stadien dieser Transformation und stehen vor ganz unterschiedlichen Fragestellungen. Wie gelingt es ihnen, Komplexität zu reduzieren sowie Wachstum und Innovationen voranzutreiben, dabei aber Sicherheit und Compliance zu garantieren?

Ergebnisse sind Best Practices von fünf verschiedenen Kunden aus fünf unterschiedlichen Branchen.

Warum nutzen Unternehmen die Cloud?

Dafür gibt es meist mehrere Gründe. Große Unternehmen nutzen die Cloud zunehmend als Plattform, mit der sie ihr Wachstum steigern, einen Wettbewerbsvorteil erzielen, neue Kanäle bedienen, mit Kunden interagieren und gleichzeitig Kosten senken können. Es geht aber auch darum, Dinge umzusetzen, die sich anders nicht realisieren lassen. Egal ob man es „Enablement“ oder „Innovation“ nennt. Und all das auf dem Sicherheitsniveau traditioneller On-Premise-Systeme. Im Wesentlichen geht es immer darum, Komplexität zu reduzieren und Dinge zu vereinfachen. Oft bedeutet das tiefgreifende Veränderungen – für das gesamte Unternehmen und die zuständige IT-Abteilung.

Teil 1: Einfachheit (Simplicity)

Wie vereinfacht die Cloud Dinge für jeden einzelnen?

Viele multinationale Unternehmen befinden sich in einer Übergangsphase. Die wenigsten davon werden aufgrund der damit verbundenen Komplexität, der Kosten und Risiken innerhalb der kommenden Jahre zu 100 Prozent auf die Cloud setzen oder sie komplett ignorieren. Aber ich behaupte, dass alle Unternehmen – so unterschiedlich ihre Anforderungen auch sein mögen – sich einen gangbaren Weg erschlossen haben, Technologie einfacher einzusetzen.

Praxisbeispiel Handel

Fujitsu beliefert Einzelhandelsunternehmen und seit langem auch das Hotel- und Gaststättengewerbe, wie etwa bekannte Bar- und Restaurantketten. In diesem Beispiel sind wir über die Unterstützung der Infrastruktur des Kunden hinausgegangen und zum Haupt-Out-sourcing-Partner eines Konzerns geworden, der stark durch Zukäufe gewachsen ist. Alle Marken dieses Unternehmens betreiben, selbst nach einer anfänglichen Konsolidierung, immer noch 69 Anwendungen, die für den Geschäftsbetrieb von zentraler Bedeutung waren. Etwa 20 Prozent davon hatten keinen Hersteller-Support mehr. Das ist ein wachsender Bereich, mit dem wir täglich konfrontiert sind, beispielsweise im Umfeld von Windows Server 2003.

Schnell stellten wir fest, dass wir hier mit einfachen Vorgehensweisen wie der Auslagerung oder der Migration von einer physischen auf eine virtuelle Lösung nicht weiterkommen. Gemeinsam mit dem Kunden entwickelten wir das „Application Transformation Outsourcing“ und

ermittelten die Anwendungen, die in eine völlig neue Cloud-Umgebung überführt werden sollten.

Das bedeutete sowohl ein Re-Deployment als auch ein Re-Platforming und letztendlich die Virtualisierung von 95 Prozent der IT-Infrastruktur des Unternehmens, einschließlich Altsystemen und -diensten, die auf der IBM iSerie und AIX Unix-Servern basierten. Eine Reihe von Kernanwendungen erforderten eine sorgfältige Abwägung, Absprache und Planung mit dem Fachbereich, wobei die Migrationen an Wochenenden und ohne jegliche Downtime stattfanden.

Das Unternehmen verfügt nun über eine Plattform, die sich an zukünftige Veränderungen anpassen lässt, mit einem Preis- und Verbrauchsmodell, das genau zu den Anforderungen passt. Jeder – von der IT-Abteilung bis zum Management – ist damit zufrieden.

Praxisbeispiel Finance

In einem anderen Beispiel haben wir mit einer großen internationalen Bank zusammengearbeitet. In diesem Fall stand die Vereinfachung in Bezug auf das Geschäftsmodell im Fokus. Der Kunde wollte eine sehr spezifische Bilanzflexibilität und Risikoverteilung erreichen. Aufgabe war die Erarbeitung eines geeigneten Geschäftsmodells für die von uns erbrachten IT Services und eine Preisgestaltung, die auf beiden Seiten korrektes Handeln fördert. Public-Cloud-Modelle waren hier nicht die richtige Antwort.

Deshalb betreiben wir für diesen Kunden eine Private Desktop Cloud in seinem Rechenzentrum und managen die gesamte Umgebung. Sollte es einmal nötig werden, könnten wir gegebenenfalls alles einfach in ein Rechenzentrum von Fujitsu verlagern. Da das Unternehmen aber in einer hochgradig regulierten Branche agiert, haben wir eine Lösung gefunden, welche die hohen Sicherheitsrichtlinien sowohl der Regulierungsbehörden als auch der Kunden erfüllte.

Der Kunde profitiert von einer einfachen, nutzungsbasierten Abrechnung. Und das alles auf einer Plattform, auf der neue Services, – entsprechend der internationalen Ausrichtung der Bank – innovativ, sicher und skalierbar bereitgestellt werden können.

Zum Beispiel wollte das Unternehmen vor einigen Jahren ein hochkariert besetztes, weltweites Collaboration-Event veranstalten, ähnlich eines Hackathons. Die Anforderung war, sehr schnell eine geeignete Plattform aufzusetzen, zunächst nur für zwei Wochen. Sie läuft heute noch und wird weiterhin für solche Mitarbeiter-Events genutzt. Die Abrechnung erfolgt monatlich, aber auf Grundlage des Verbrauchs. Grundlage ist unsere Private-Cloud-Plattform, mit der wir diesen Service auf Basis eines sehr flexiblen Geschäftsmodells, ähnlich einer Public Cloud, anbieten können.

Bei allem bieten wir größtmögliche kaufmännische Einfachheit. Wir erbringen alle Cloud Services über einen einzigen Vertrag und stellen jeden Monat eine einzige Rechnung aus. Wir helfen dem Unternehmen auch dabei, die Nutzung und damit die Kosten genau zu steuern.

Damit sie den Anwendern den vollen Nutzen bringt, müssen bestimmte Daten auf die Plattform geladen werden. Das war auf absehbare Zeit nicht mehr mit den Sicherheits- und Risikovorschriften der Bank vereinbar. Deshalb stellen wir für rund 6.000 User weltweit SharePoint as a service bereit und managen die Lösung. Dafür fallen nur die Betriebskosten (OPEX) an – abgerechnet pro Monat.

Teil 2: Sicherheit und Datenkonformität

Wir haben die Zusammenarbeit mit der oben genannten Bank ausgebaut und das Support-Modell beibehalten. Einige Mitarbeiter sitzen jedoch außerhalb der EU mit ihren einheitlichen Datenschutzbestimmungen.

Aufgrund der Anforderungen an das Hosting liegen alle Daten und Anwendungen in Rechenzentren in Großbritannien. Sowohl die Entwicklungsabteilung in Indien als auch die weltweiten Endanwender nutzen einfach einen Thin Client oder RAS-Geräte, um sicher auf die Informationen zuzugreifen, wo auch immer sie arbeiten. Die technischen und verfahrensbezogenen Kontrollen ermöglichen es uns, die Kostenvorteile der Offshore-Entwicklung auszunutzen, aber dennoch das geistige Eigentum unseres Kunden zu schützen. Mit denselben Mechanismen schützen wir auch mobile Daten, z. B. wenn Endgeräte verloren gehen.

Wie gehen andere Kunden diese Herausforderungen an?

Es gibt einige großartige Beispiele. Eines der innovativsten ist ein Unternehmen, das einst zum öffentlichen Sektor gehörte. Unsere Geschäftsbeziehung reicht bereits bis in die 1980er Jahre zurück. Es entschied sich, seine zukünftige CRM-Strategie auf Salesforce.com aufzubauen. Das gleiche Unternehmen folgte aber der strikten Richtlinie,

dass alle Daten in der EU verbleiben müssen – ein Problem bei der Nutzung einer Public-Cloud-Anwendung wie Salesforce.com. Wir konnten das Problem lösen, indem wir mit einem innovativen, kleineren Softwareanbieter zusammenarbeiten. Dieser bietet eine sehr clevere und dennoch einfache Methode zur Verschlüsselung von Daten, die auf Salesforce.com übertragen und vorgehalten werden. Wir haben den Verschlüsselungsdienst also in einem der britischen Fujitsu Cloud Services gehostet. So konnten wir gewährleisten, dass die Verschlüsselungscodes des Kunden zu jeder Zeit im Vereinigten Königreich verbleiben und die vom Sicherheitsauditor auferlegten Richtlinien eingehalten werden.

Diese innovative Lösung, die wir bei Fujitsu übrigens auch selbst nutzen, bietet Richtlinienkonformität und erfüllt sämtliche Anforderungen an das Hosting der Daten. Sie zeigt aber auch, dass Sicherheit Hand in Hand mit Flexibilität gehen kann – wobei sich der Service entsprechend den Erfordernissen skalieren lässt. Alles auf Pay-as-you-go-Basis.

Teil 3: Innovation

Im Zusammenhang mit „Cloud“ fallen oft auch Schlagworte wie „Innovation“ und „Enablement“. Wieviel Spielraum gibt es wirklich, um Grenzen zu durchbrechen?

Bei der Vereinfachung von Technologien oder Geschäftsmodellen geht es nicht nur um eine Kostensenkung, auch wenn das während der zurückliegenden Rezession zunehmend an Bedeutung gewann. Heute priorisieren Unternehmen eher Ziele wie Wachstum, Innovation, Time-to-Market und Kundenbindung.

Nehmen wir zum Beispiel ein britisches Ministerium, mit dem wir zusammenarbeiten. Seit der Wahl von 2010 war die Sparpolitik ein ausschlaggebender Faktor für die Regierungs-IT. Gleichzeitig bekamen alle Ministerien die Vorgabe, agilere und bessere IT Services bereitzustellen.

Wir haben nun alles, was wir im IT-Bestand vorfanden – Rechenzentren, Mainframes, Unix-Server, Storage sowie x86 Windows Server – genutzt. Mithilfe der VMware vCloud Suite, der Cloudera-Hadoop-Plattform und Oracle-Technologien haben wir vollkommen flexible Private Cloud Services entwickelt.

Diese lassen sich traditionell auf- und abwärts skalieren, genauso wie die Public Cloud, die man ursprünglich nutzen wollte – jedoch sehr wirtschaftlich und zu einem geringeren Preis.

Zudem ging es bei diesem Projekt nicht nur um Kosten. Wir entwickelten parallel dazu eine auf Hadoop basierende Big-Data-Analyseplattform und stellen diese als flexibles Modell bereit. Der Kunde zahlt auf

Grundlage des genutzten Storage-Volumens pro Gigabyte. Im nächsten Schritt soll die Lösung nun einer größeren Gruppe von staatlichen Nutzern zur Verfügung gestellt werden.

Damit ist die britische Regierung im Hinblick auf die Nutzung der Cloud anderen weit voraus. Das ist schon eine revolutionäre Entwicklung und weit von dem entfernt, wie Behörden-IT in der Vergangenheit gedacht wurde – basierend auf der Cloud. Unternehmen aus allen Branchen befinden sich auf dieser Reise in verschiedenen Phasen. Diejenigen, welche sich noch nicht für die Cloud entschieden haben, werden bald feststellen, dass sie nicht mehr konkurrieren können.

Kommen wir noch einmal auf die Unternehmensgruppe aus dem Hotel- und Gastgewerbe zurück. Die Art und Weise, abends auszugehen, hat sich verändert. Nun funktioniert ein solches Unternehmen nicht wie ein Retailer, aber dennoch verlangen seine Kunden mehr. Egal, ob sie auswärts essen oder nur einen Drink nehmen. Sie möchten dafür einen Dienst wie den Reservierungsservice OpenTable nutzen. Oder sie erwarten eine Infrastruktur, über die Bestellungen direkt von der Bedienung zur Küche oder Bar gelangen. Ebenso gehört WLAN heute in allen Filialen zum Standard. Das haben wir zusammen mit einem großen Mobilfunkbetreiber realisiert. Kunden können dort auch mit ihren Mobilgeräten im Voraus bestellen, um ihre Wartezeit zu verkürzen. Mit unserem Cloud Integration Backbone können wir alle diese Services bereitstellen.

Teil 4: Beziehungen

Wie gelingt der Wandel?

Entscheidend sind Beziehungen. Bei einigen dieser Beispiele haben wir mit den Unternehmen sehr lange Seite an Seite als Partner zusammengearbeitet. Es geht aber nicht nur um Vertrautheit oder gemeinsame Erfahrungen. Ein weltweit agierendes Bauunternehmen kam mit mehreren Problemen zu uns: Es verfügte über einen inkonsistenten IT-Bestand; das Ergebnis zahlreicher Zusammenschlüsse und einer föderalen Unternehmensstruktur.

Zudem verfolgte das Unternehmen eine anspruchsvolle Nachhaltigkeitsagenda und hatte ein neues Management-Team. Eine weitere Besonderheit: Die Transformation sollte mit einer erheblichen Kostensenkung einhergehen.

Berater hatten der Firma die Cloud als beste Lösung empfohlen und Fujitsu gewann diesen Outsourcing-Vertrag der ersten Generation. Überzeugungsarbeit war ein wesentlicher Bestandteil des Projektes. Denn die Cloud ist ein Wegbereiter, sollte aber nicht als Patentlösung für alle Unternehmensprobleme betrachtet werden.

Phase 1 beinhaltete, den Status quo zu verstehen. In Phase 2 ging es darum, die Kontrolle zu übernehmen. Und in Phase 3 werden wir vorhersagen können, wie die Plattform genutzt wird – auch für zukünftige Entwicklungen, einschließlich der Integration neuer Akquisitionen.

Die Zusammenarbeit erfolgt partnerschaftlich. Der Kunde definiert seine Geschäftsvision und wir übernehmen die volle Verantwortung in Bezug auf die eingesetzte Technologie und den richtigen Weg in die Cloud.

Case Study

Vogelsänger profitiert von mehr Flexibilität dank der Fujitsu Cloud



Der Kunde

Die Vogelsänger Gruppe beschäftigt 150 Mitarbeiter an sechs Standorten in Deutschland und bewegt sich in den Kommunikationssparten Fotografie, Film, Multimedia, Event und Consulting. www.vogelsaenger.de

Die Herausforderung

Vogelsänger wollte eigene Rechenzentrums-Kapazitäten einsparen und insgesamt nachhaltiger wirtschaften. Gleichzeitig wollte die Agentur-Gruppe mehr Mobilität und Flexibilität speziell in Bezug auf ihre Projektmanagement-Lösung erreichen.

Die Lösung

Software-as-a-Service (PROJEKTA von BBL-Software) unter Zugriff auf Infrastructure-as-a-Service (Fujitsu Cloud-Rechenzentrum) als einfache Pakettlösung über den Fujitsu Cloud Store.

Software aus der Cloud – mehr Produktivität durch Flexibilität

Eine Projektmanagement-Lösung kann nur dann ihre volle Wirkung entfalten, wenn alle Mitarbeiter von überall komfortabel auf sie zugreifen können. Als Kommunikations-Agentur, die 150 feste Mitarbeiter, aber auch viele Freelancer und externe Dienstleister in Projekte einbinden muss, ist für Vogelsänger dieser Anspruch absolut selbstverständlich. Bisher unterhielt die Agentur-Gruppe hierfür eigene Server- und Speicherressourcen und setzte bei der Software auf ein festes Lizenzmodell. Der Anstoß, auf eine flexiblere Cloud-Lösung zu wechseln, kam bei Vogelsänger aus einem Nachhaltigkeitsgedanken heraus.

Bedarfsgerechter Software-Bezug

So gehört Vogelsänger Event zu den ersten Agenturen in Deutschland, die der Branchenverband FAMAB als nachhaltig arbeitendes Unternehmen mit dem Zertifikat „Sustainable Company“ ausgezeichnet hat. „In diesem Zusammenhang haben wir alle Produktionsprozesse bei uns auf den Prüfstand gestellt“, erklärt Peter Texter, Geschäftsführer von Vogelsänger Event. „Mit unserer bestehenden Lösung PROJEKTA von BBL-Software in die Cloud zu wechseln, passte genau in dieses Konzept.“ Die Buchung erfolgte über den Cloud Store von Fujitsu.

VOGELSÄNGER
GRUPPE

»Cloud Computing über den
Fujitsu Cloud Store ist für uns ein
ökologisch und wirtschaftlich
nachhaltiges Modell.«

Peter Texter, Geschäftsführer Vogelsänger Event

Hierbei handelt es sich gewissermaßen um einen Online-Marktplatz für den Bezug von Software-as-a-Service. Anwender können sich über Lösungen aus verschiedenen Sparten informieren und diese sehr flexibel und angepasst auf die eigene Mitarbeiter- bzw. Nutzungssituation ordern. „Es kommt bei Großevents schon mal vor, dass wir über tausend Menschen Personal steuern, die dann auf die Minute genau koordiniert werden müssen – bei einem Vorlauf von sechs bis zwölf Monaten“, so Peter Texter. „Hinzu kommt ein großer Aufwand für Dekoration und Technik. Am Veranstaltungsort muss alles pünktlich da sein – und da sprechen wir von relevanten Datenmengen und vielen externen Mitarbeitern, die auf PROJEKTA zugreifen müssen.“ In der Vergangenheit musste sich nicht nur die Hardware immer wieder auf solche Lastspitzen einstellen, sondern auch die Software. „Wir mussten für jeden Freelancer eine neue PROJEKTA-Lizenz erwerben, auch wenn er vielleicht nur einmal im Jahr für sechs Wochen bei Vogelsänger tätig ist“, verdeutlicht Texter die Problematik. „Über den Fujitsu Cloud Store können wir nun einfach einen oder auch 20 User dazubuchen für den Zeitraum X. Somit passt sich die Lösung immer wieder flexibel unserem Bedarf an, denn nach Projektabschluss reduzieren wir die User-Zahl wieder per Mausklick.“

Kundenvorteile

- Mehr Flexibilität durch den Wegfall des starren Lizenzmodells
- Erhöhte Datensicherheit
- Höhere Performance
- Reduzierte Energiekosten dank Wegfall von eigenen Server- und Speicherressourcen

Mehr Nachhaltigkeit dank SaaS

Der Nachhaltigkeitsanspruch von Vogelsänger hat sich dank Einstieg in die Cloud bestens erfüllt. „Bei uns im Haus fällt ein kompletter Server weg sowie die dafür nötige Klimaanlageleistung“, verdeutlicht Peter Texter. „Das führt nicht nur zu Einsparungen in puncto Energie- und Wartungskosten, sondern auch in Bezug auf den Backup- und Datensicherheits-Aufwand. Dass wir diese Dinge ausgelagert haben, macht es für uns wesentlich angenehmer. Gleichzeitig agieren wir als Unternehmen jetzt ökologischer.“

Projektmanagement plus Controlling

Dass es Sinn macht, unternehmenskritische Anwendungen und Daten einem seriösen Cloud-Anbieter anzuvertrauen, davon ist Vogelsänger überzeugt. BBL-PROJEKTA bildet schließlich das Rückgrat der Arbeit von Vogelsänger. „Im Event-Bereich haben wir die komplexesten Projekte, denn da laufen die unterschiedlichsten Gewerke zusammen“, erklärt Peter Texter. „Oft ergeben sich hieraus Jobs für die anderen Bereiche von Vogelsänger, sei es ein Live-Stream von dem Event, eine eigene Website oder hochwertige Fotos. Somit ist über unseren Event-Bereich oft das gesamte Leistungsspektrum der Gruppe angesprochen. Deswegen schauen wir uns proaktiv nach Möglichkeiten um, wie wir unsere Projekte besser und schneller gestalten können.“ Bei BBL-PROJEKTA handelt es sich um eine webbasierte Projektmanagement-Lösung, die auch das Kostencontrolling beinhaltet. Vogelsänger kann also gleich kalkulieren, wie sich ein Auftragsvolumen aus den Tagessätzen der Freelancer und eigenen Fixkosten zusammensetzt. In der Datenbank, auf die sich PROJEKTA stützt, sind zudem sämtliche Dokumente wie Genehmigungen, Versicherungen, Mietverträge für Leihwagen, CAD-Pläne etc. hinterlegt. Der Zugriff hierauf muss rund um die Uhr sichergestellt sein.

Produkte und Services

Services:

- Software-as-a-Service (Fujitsu Cloud Store)
- Infrastructure-as-a-Service (Fujitsu Cloud-Rechenzentrum)

Software:

- PROJEKTA von BBL-Software

Sicherheit ist Trumpf

Genau hier liegt ein weiterer Vorteil von Cloud Computing. Bettina Langer, Leiterin Kundenbetreuung bei der BBL-Software GmbH, misst hier der Kooperation mit Fujitsu eine große Rolle bei. Als Software-Anbieter ist das westfälische Unternehmen im Fujitsu Cloud Store mit verschiedenen Lösungen vertreten und baut auch bei der Server- und Speicherkapazität auf die Cloud Performance des drittgrößten IT-Unternehmens der Welt. „Wir können als kleinerer Software-Anbieter nun immer die Karte ausspielen, dass Fujitsu unser großer Partner im Hintergrund ist, dem die Kunden vertrauen können“, so Langer. „Das ist wirklich perfekt, denn die Sicherheit ist ein ganz wichtiger Faktor bei Cloud Computing – und diese können wir dank Fujitsu zu einem Höchstmaß gewährleisten.“

Cloud Computing zahlt sich aus

Tatsächlich läuft die Cloud-Version PROJEKTA-Relax auf Servern im Fujitsu-Rechenzentrum in Neuenstadt bei Heilbronn, das zu der Gruppe von sechs Fujitsu Global Cloud Rechenzentren gehört, die sich neben Deutschland in Großbritannien, den USA, Japan, Singapur und Australien befinden. In Neuenstadt liegen auch die Daten von Vogelsänger, auf die deren Mitarbeiter von jedem Endgerät und jedem Ort aus zugreifen können. „Gerade von unterwegs aus läuft die Lösung jetzt schneller als vorher“, zeigt sich Peter Texter zufrieden. „Dass die Daten in einem sicheren Rechenzentrum in Deutschland liegen, gibt uns zudem ein gutes Gefühl.“ Dieses Rechenzentrum erfüllt den internationalen Standard „International Tier III“ und gehört damit zu den sichersten der Welt. Davor zieht Peter Texter von Vogelsänger den Hut:

„Welchen Sicherheitsaufwand kann man als kleiner Mittelständler schon betreiben im Vergleich zu einem professionell gemanagten, hochmodernen Rechenzentrum? Wenn wir diesen Standard erreichen wollten, müssten wir so viel Geld investieren – das würde sich gar nicht lohnen. Dank der Fujitsu Cloud können wir trotzdem auf so einen Sicherheits-Level kommen. Daneben hat sich für uns der Produktivitäts- und Flexibilitätsgewinn mehr als bezahlt gemacht.“

Peter Texter, Geschäftsführer Vogelsänger Event

Weitere Informationen?

Sie wollen mehr darüber erfahren, wie Fujitsu Unternehmen auf dem Weg in die Cloud unterstützt und dabei das Gleichgewicht von Innovation sowie Kosten und Risiken findet? Dann empfehlen wir unser Webinar „Cloud und Digitalization“.

Hier erläutern Ihnen unsere Experten, wie Sie sich den ständig wachsenden Business Herausforderungen stellen und gleichzeitig die Flexibilität, Schnelligkeit und Kosteneinsparungen realisieren können, auf die es in Ihrem Unternehmen ankommt.

Wir geben Ihnen – auch anhand realer Beispiele – Antworten auf zentrale Fragen wie:

- Welche konkreten Vorteile bringen mir Cloud-Services?
- Gibt es eine IT-Infrastruktur, die genauso flexibel ist wie mein Unternehmen?
- Welche Kombination verschiedener IT-Lösungen ist für mein Unternehmen optimal?
- Wie schafft Managed Hybrid IT die perfekte Balance zwischen On-premise und Cloud Services?



Informieren Sie sich über unsere kostenlosen Webinare zu Hybrid IT und anderen spannenden IT-Themen unter www.fujitsu.com/de/about/resources/events/webinare/.

Über Fujitsu

Fujitsu ist das führende japanische Unternehmen für Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT) und bietet ein komplettes Spektrum an technologischen Produkten, Lösungen und Services. Etwa 162.000 Fujitsu-Mitarbeiter unterstützen Kunden in mehr als 100 Ländern weltweit. Wir nutzen unsere Erfahrung und die Leistungen der IKT, um gemeinsam mit unseren Kunden die Zukunft der Gesellschaft zu gestalten. Fujitsu Limited (TSE: 6702) erzielte im Finanzjahr bis zum 31. März 2014 einen Gesamtumsatz von 4,8 Billionen Yen (etwa 46 Milliarden US-Dollar).

Kontakt

FUJITSU
Fujitsu Technology Solutions GmbH
Mies-van-der-Rohe-Straße 8, 80807 München, Deutschland
Telefon: 00800 37210000*
E-Mail: cic@ts.fujitsu.com
Website: www.fujitsu.com/de
2016-03 DE
*verfügbar und kostenfrei aus allen Netzen in D/A/CH

©2016 Fujitsu Technology Solutions GmbH
Fujitsu und das Fujitsu Logo sind Handelsnamen und/oder eingetragene Warenzeichen von Fujitsu Ltd. in Japan und anderen Ländern. Alle Rechte vorbehalten, insbesondere gewerbliche Schutzrechte. Änderung von technischen Daten, sowie Lieferbarkeit vorbehalten. Haftung oder Garantie für Vollständigkeit, Aktualität und Richtigkeit der angegebenen Daten und Abbildungen ausgeschlossen. Wiedergegebene Bezeichnungen können Marken und/oder Urheberrechte sein, deren Benutzung durch Dritte für eigene Zwecke die Rechte der Inhaber verletzen kann.