

FEHLER, die Sie bei der Auswahl

Ihrer IT-Infrastruktur VERMEIDEN sollten

Wir helfen Ihnen, typische Fehler zu vermeiden
und die richtige Wahl zu treffen.



Los geht's! ▶

Inhaltsverzeichnis



Eigene Hardware oder mieten?



Wo sollte man sparen, wo nicht?



IT-Infrastruktur-Anbieter - gibt es Risiken?



Wie skaliert man Ressourcen?



Lohnen sich die großen Anbieter?



Wie finde ich eine Lösung, die genau zu meinen Bedürfnissen passt?



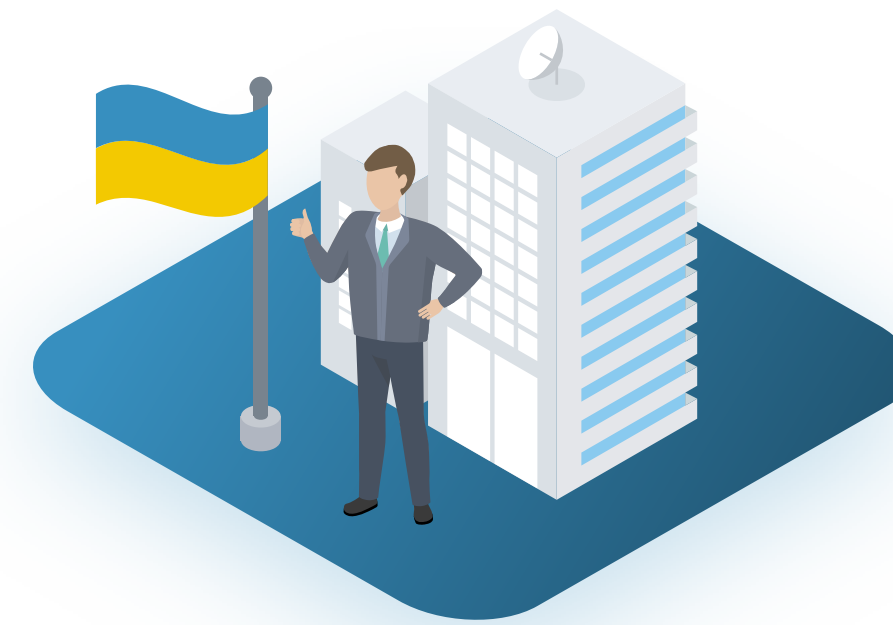
Ein paar Worte zu SIM-Networks



**Deutscher IT-
Infrastruktur-
Anbieter aus
Karlsruhe**



**Wir vermieten
Infrastrukturen und
erstellen individuelle
Lösungen von Grund auf**



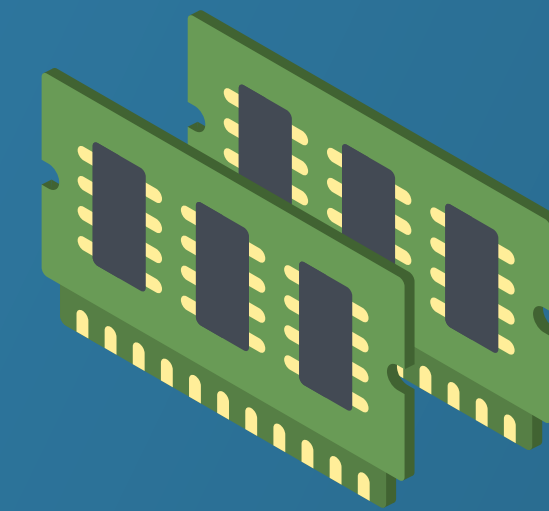
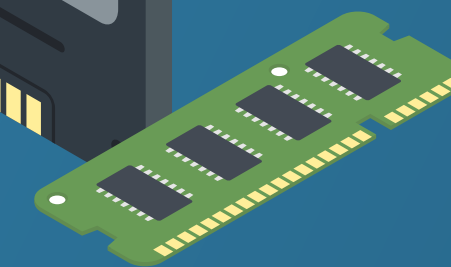
**Wir sind seit mehr
als 15 Jahren auf
dem Markt tätig**



**Wir arbeiten
weltweit. Unser
Schwerpunkt ist
die EU**



Investieren Sie nicht in Hardware!



Warum nicht?



Hardware-Ressourcen sind begrenzt! Sie müssen Budget und Personal für folgendes zur Verfügung stellen:

- ◆ Mehr Budget für den Kauf von Servern – weniger Budget für Ihr Kerngeschäft
- ◆ Sie müssen die Server hosten und warten
- ◆ Skalieren der Hardware bedeutet zusätzliche Investitionen
- ◆ Anpassung an schwankende Lasten ist schwierig
- ◆ Backups und Datenschutz sind unerlässlich, aber teuer

Sonderfälle stellen das Gesundheits – und das Bankwesen dar. Diese Branchen hosten ihre Daten aufgrund gesetzlicher Vorgaben zur Datenkontrolle lokal.

Warum nicht?



Sofern keine gesetzlichen Vorgaben bestehen, ist es besser, **sich an einen IT-Infrastruktur-Anbieter zu wenden:**

- ◆ Keine großen Anfangsinvestitionen
- ◆ Tägliche Wartung übernimmt der Anbieter
- ◆ Bei Bedarf können Sie schnell und einfach auf eine andere Plattform migrieren
- ◆ Skalierung ist schneller und rentabler
- ◆ Professionelle Ausfallsicherheit und Datensicherung sind im Mietpreis enthalten

Haben Sie keine Angst vor Remote Services!



Warum nicht?



Warum lehnen manche Unternehmen das Mieten von Clouds oder Servern ab?

- ◆ Keine volle Kontrolle über die Daten
- ◆ Sicherheitsbedenken – insbesondere bei Public Clouds
- ◆ Kommunikation mit dem Anbieter ist schwieriger als mit dem eigenen Systemadministrator
- ◆ Das Unternehmen wird abhängig vom Anbieter
- ◆ Nicht vertrauenswürdige Anbieter, die z. B. unnötig viele Ressourcen verkaufen

Lassen Sie uns diese Befürchtungen analysieren



Der Verlust der Kontrolle über Ihre Daten ist ein reales Risiko, wenn Sie sich für einen Anbieter mit zweifelhaftem Ruf entscheiden. Achten Sie daher auf die Unternehmensgeschichte und Kundenbewertungen.



Eine Public Cloud ist keineswegs eine öffentliche Deponie für Daten verschiedener Nutzer. Ein sog. „Hypervisor“ verhindert jeglichen Zugriff auf fremde Daten.



Prüfen Sie von Anfang an die Kommunikation mit dem Anbieter. Stellen Sie wichtige Fragen und bewerten Sie die Qualität und Schnelligkeit der Antworten.



Die Bindung an einen Anbieter ist für ein Startup meist kein Problem. Hier geht es um überschaubare Infrastrukturen vergleichsweise wenige Ressourcen.



Um Overselling zu vermeiden, sollten Sie auf die Garantien des Anbieters im SLA (Service Level Agreement) achten und auf die Möglichkeit, das Produkt zu testen, zurückgreifen.



Fallbeispiel der Apothekenkette D.S.

<https://www.sim-networks.com/de/blog/sim-networks-client-review>

Der Kunde wollte einen Online-Warenkatalog erstellen, um den reibungslosen Betrieb des ERP-Systems zu gewährleisten.

Verzögerungen können 10% des monatlichen Umsatzes kosten – 175.000 Dollar!

Was lief bei dem alten Anbieter schief?

- ◆ Der Anbieter verkaufte mehr Ressourcen, als er liefern konnte
- ◆ Die Leistung der Datenbank fiel u. a. für 3 min auf Null
- ◆ Es kam zu hohen Wartezeiten für die Nutzer der Datenbank
- ◆ Alle heruntergeladenen Dokumentenpakete wurden zurückgesetzt
- ◆ Die Arbeit musste von vorne begonnen werden

Warum hat sich der Kunde damals für den Anbieter entschieden?

Der Anbieter willigte ein, die Dienste auf einen neuen Server mit SSD zu übertragen. **Während der Migration löschte er jedoch versehentlich die Datenbank.**

Wie hat der Kunde einen neuen Anbieter gefunden?

D. S. **testete potenzielle Anbieter und lud dazu 100 Rechnungen hoch.** Dies dauerte:

- ◆ 16 min auf den Servern vor Ort
- ◆ 9 min beim alten Anbieter
- ◆ 4 min bei SIM-Networks

Die Zusammenarbeit mit uns läuft bis heute – inzwischen ist D.S. in unsere Cloud migriert.

**Sparen Sie nicht, wenn Sie
es nicht müssen!**



Zwei Anbieter: Der eine besser, der andere billiger. Welchen sollten Sie nehmen?



Veraltete oder mangelhafte Geräte. Risiko von Datenverlusten, Verzögerungen bei der Nutzung der Website/ Services, Unterbrechungen bei der Nutzung der Infrastruktur, geringere Produktivität der Mitarbeiter.



Geringes Datenschutzniveau. Verlust von Geschäftsdaten – finanzielle Verluste. Verlust von Kundendaten – Rufschädigung, rechtliche Probleme und finanzielle Verluste.



Mangelnde Ausfallsicherheit. Bei einem Serverausfall gibt es keinen Zugriff mehr als die Website, Anwendungen, ERP- und CRM-Systeme, Remote-Desktops, E-Mail-Dienste etc.

Überlegen Sie sich gut, bei welchem Aspekt Ihrer IT-Infrastruktur Sie sparen wollen. Nicht jede Investition ist gerechtfertigt, aber nicht jede Einsparung ist es wert.

Drei gespiegelte Systemkopien sind für ein Start-up zu viel.

Jedoch ist ein Server ohne jegliche Backup-Komponenten und mit unklaren Sicherheitsprotokollen ein zu hohes Risiko.



Vergessen Sie nicht die Skalierbarkeit!



Ein VPS mag für ein Star-up heute ausreichen – in Zukunft sind jedoch Cloud-Lösungen nötig.

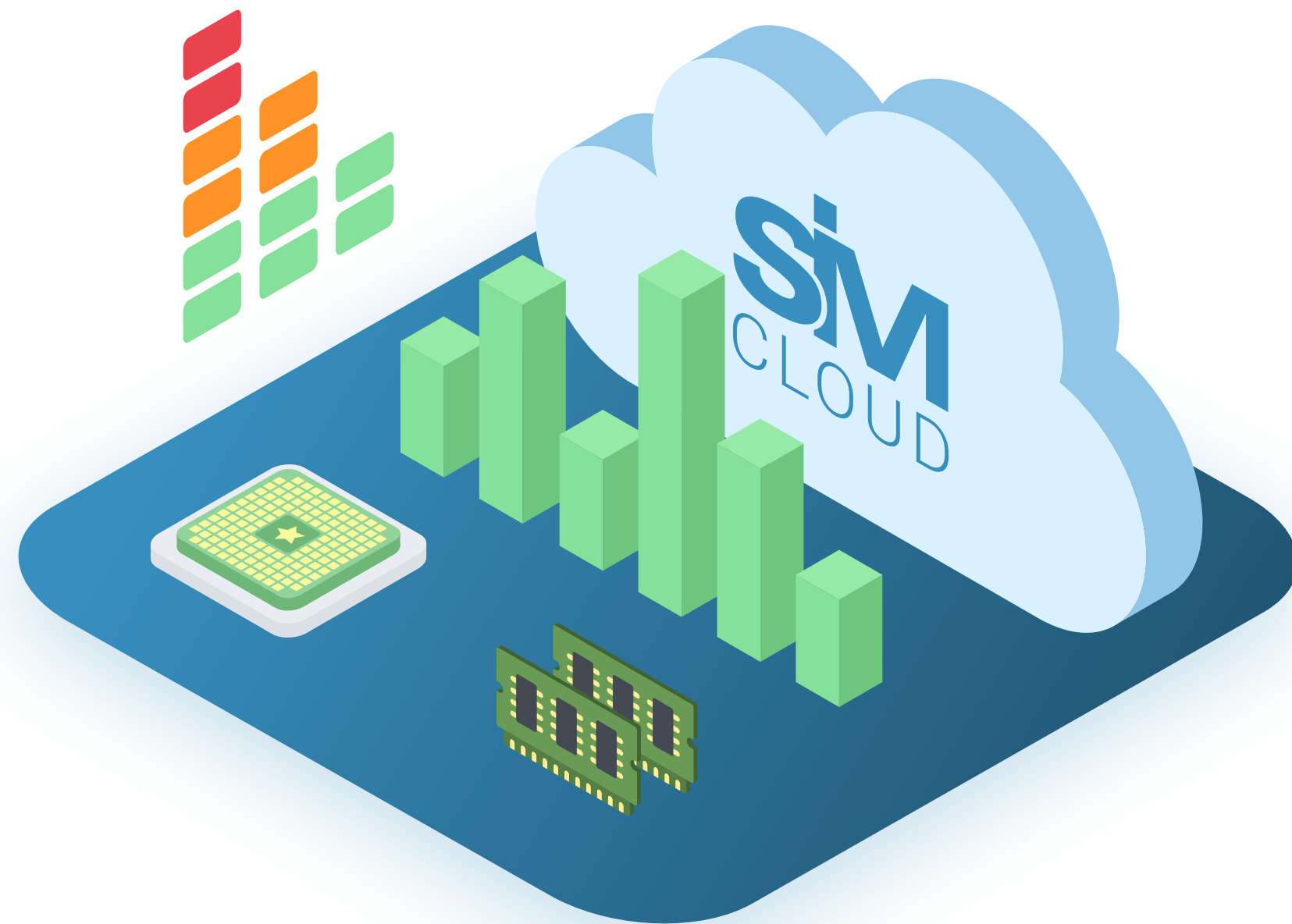


Die Strategie für den Aufbau der IT-Infrastruktur ist untrennbar mit den Unternehmenszielen verbunden.

Stellen Sie sich daher folgende Fragen:

- ◆ Welches Wachstum erwarten wir?
- ◆ Wie lange wird die gewählte Plattform relevant sein?
- ◆ Welche Prozesse benötigen die meisten Ressourcen?
- ◆ Welche Ressourcenkosten werden kontinuierlich steigen, welche werden sich stabilisieren?
- ◆ In welchem Verhältnis stehen die Kosten der Erweiterung der IT-Infrastruktur zu den erwarteten Einnahmen?

Die Antworten helfen Ihnen dabei, eine Plattform für die nahe Zukunft auszuwählen und sich gleichzeitig auf langfristiges Wachstum auszurichten.



Warum?

Es gibt keine Universallösung für das Thema Skalierbarkeit, aber es gibt eine sehr beliebte Lösung – die Public Cloud.

- ◆ schnelle Bereitstellung
- ◆ sofortige Skalierung – sowohl vertikal als auch horizontal
- ◆ Kosten basieren auf dem tatsächlichen Ressourcenverbrauch;
- ◆ praktisch unbegrenzte Erweiterungsmöglichkeiten

VPS oder ein dedizierter Server sind kosteneffizienter als eine Public Cloud, wenn Ihr Unternehmen langsam wächst und die Arbeitslast vorhersehbar ist.

Wie kann eine Cloud bei der Skalierung helfen?

<https://www.sim-networks.com/de/blog/cloud-solution-for-real-estate>

Welche Probleme hatte der Kunde?

- ◆ Veraltete Serverausstattung
- ◆ Nicht genügend Kapazität, um die Software effizient zu betreiben
- ◆ Eigenes Personal war für den Support der IT verantwortlich
- ◆ Teure und langsame Skalierung
- ◆ Umständliche Organisation der Fernarbeit

Wie haben wir die Probleme gelöst?

- ◆ Durchführung einer Präsentation über die Unterschiede zwischen lokaler und gemieteter Infrastruktur
- ◆ Der Kunde entschied sich daraufhin für eine Public Cloud
- ◆ Wir führten eine vollständige Migration der Dienste des Kunden in die Cloud durch

Welche Vorteile hatte der Kunde durch die Migration?

- ◆ Skalierung durch wenige Klicks
- ◆ Schnellere Datenverarbeitung
- ◆ Volle Arbeitskapazität außerhalb des Büros
- ◆ Minimale IT-Kosten
- ◆ Keine Bedarf an IT-Spezialisten im eigenen Unternehmen

**Beschränken Sie Ihre Suche nicht nur auf
allgemein bekannte Anbieter!**



Warum sollten Sie nach jemand anderem suchen?



Die Universallösungen der großen Anbieter sind eine naheliegende aber nicht unbedingt die beste Wahl:

- ◆ Beachten Sie auch Nischenangebote – dort können Sie das perfekte Produkt für Sie finden
- ◆ Die Kommunikation mit großen Anbietern ist oft schleppend und schwierig
- ◆ Bei den großen Anbietern sind selten individuelle, komfortable Bedingungen für die Zusammenarbeit möglich
- ◆ Die Skalierung mit kleineren Anbietern ist profitabler

Entweder ist der Anbieter bloßer Vermieter der Plattform – oder er wird Ihr IT-Partner. Den Unterschied macht die Kommunikation. Unterschätzen Sie sie nicht!

Wie Kommunikation alles verändert: Ein Kundenbeispiel

<https://www.sim-networks.com/de/blog/from-public-to-private-cloud>

Der Kunde wollte seine IT-Dienste in eine Private Cloud migrieren.

Wo lag das Problem?

Die tatsächlich benötigten Ressourcen sollten im Vorfeld ermittelt werden, um später nicht unnötige Kosten zu haben.

Wie haben wir das gelöst?

Wir haben die Dienste des Kunden zunächst in eine Public Cloud migriert, um die benötigten Ressourcen zu analysieren. Erst danach haben wir die Private Cloud umgesetzt.

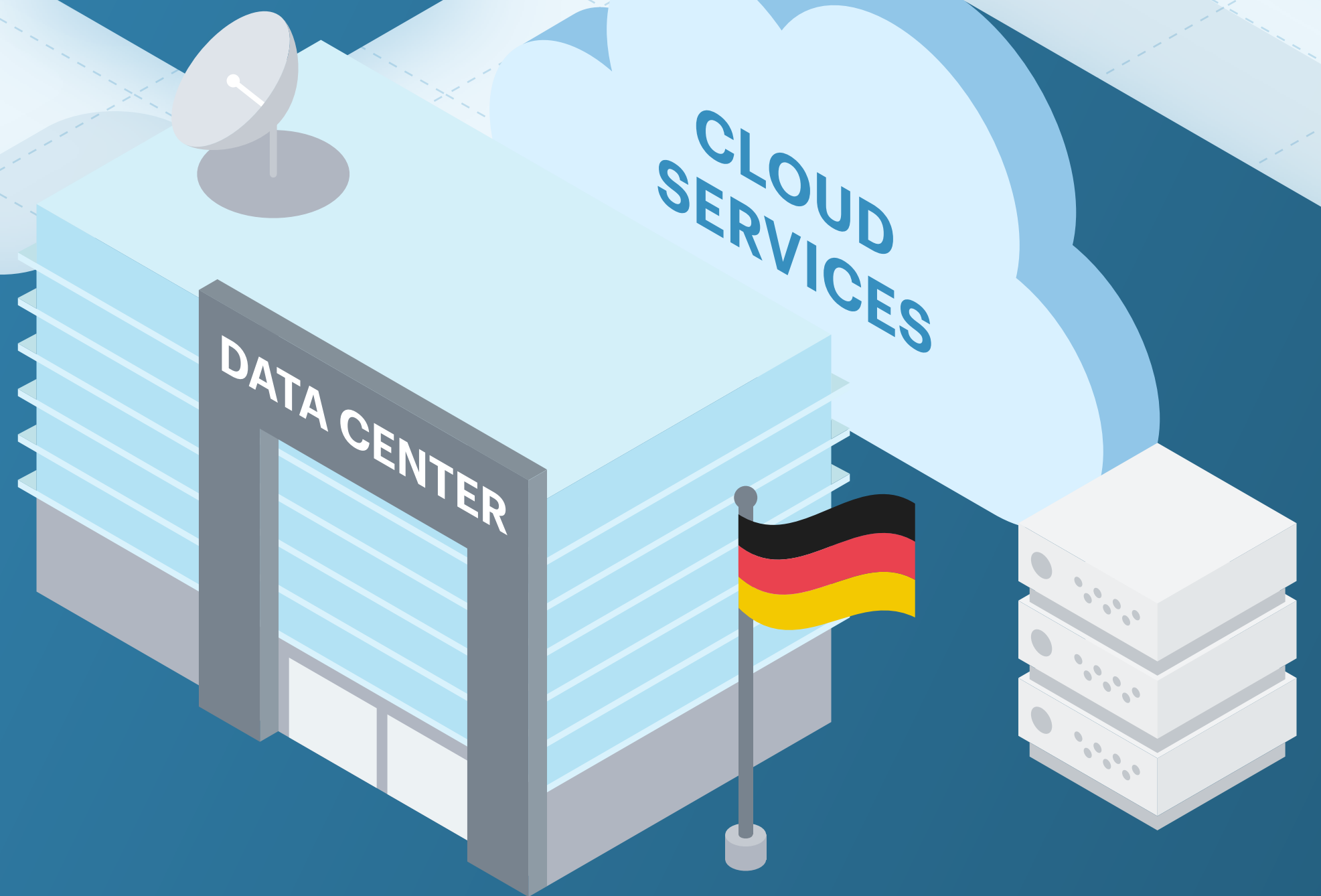
Wie sind wir vorgegangen?

- ◆ Übertragen der Dienste in die Public Cloud
- ◆ Skalierung der Ressourcen mit dem Wachstum des Unternehmens
- ◆ Durchführung eines Audits der Kapazitäten, als sich die Auslastung stabilisierte
- ◆ Aufbau einer Private Cloud auf Basis des Audits und Migration der Dienste

Dank der persönlichen Kommunikation musste der Kunde die benötigten Ressourcen nicht mutmaßen oder die Tests allein durchführen.



Verzichten Sie nicht auf die Hilfe von Experten!



Jedes Unternehmen ist einzigartig



Es gibt keinen universellen Leitfaden für die Auswahl einer IT-Infrastruktur „für Entwickler“ oder „für Online-Shops“.

Wie finden Sie raus, was Sie brauchen?

Wählen Sie einen Anbieter, der an Ihrem langfristigen Erfolg interessiert ist.

So gehen wir vor:

1. Wir analysieren die Anforderungen und Besonderheiten Ihres Unternehmens.
2. Wir beraten Sie kostenlos und geben Empfehlungen.
3. Wir entwickeln eine Lösung für Ihren speziellen Fall und stellen sie Ihnen vor.
4. Sind Sie zufrieden, setzen wir die Lösung um.
5. Wir bleiben weiterhin in Kontakt. Wir unterstützen Sie und helfen Ihnen bei Ihrer Weiterentwicklung.



Haben Sie Fragen?

Kontaktieren Sie uns! Wir helfen Ihnen
gerne mit allen nötigen Informationen

Kontakt Daten

Hauptsitz (Karlsruhe):

+49 721 781 79601

Standort in Osteuropa (Kiew, Ukraine):

+38 044 277 2610

Kundenservice

ask-de@sim-networks.com

sim-networks.com

