

Herausgeber: COSUS
 Computersysteme und Software GmbH
 V.i.S.d.P.: Claus Dietrich
 Redaktion: Claus Dietrich, Nadja Dietrich, Tobias
 Thriene, Matthias Haas, Michaela Imhof,
 Roland Türk,
 Auflage: 3500 Stück

Trotz aller Sorgfalt können wir für die Richtigkeit der
 Inhalte keine Gewähr übernehmen.



COSUS Computersysteme und Software GmbH

Leopoldstraße 1 Tel. +49 7724 9386-0
 78112 St. Georgen Fax +49 7724 9386-777
 www.cosus.de info@cosus.de



Organisation ist alles
 IT für Soziale Einrichtungen

Seite 6



Näher am Kunden:
 Neue COSUS Niederlassung in der
 Schweiz

Seite 7



Wichtige Megatrends
 Was Unternehmens-IT in Zukunft
 können muss

Seite 10

COSUS Mitarbeiter-Portrait

Michaela Imhof

Die fröhliche Hunsrückerin ist für den Bereich Vertrieb/ Marketing zuständig. Seit Januar 2009 kümmert sie sich unter anderem um die Neukundenakquise, stimmt Terminvereinbarungen ab, organisiert und unterstützt bei Veranstaltungen. Wenn es um Hilfe bei den unterschiedlichsten Aktivitäten im Vertriebsinnendienst geht, kann man jederzeit auf ihre zuverlässige Arbeitsweise zählen. Ihr Know-how im Vertriebsbereich holte Sie sich durch ihre langjährige Banktätigkeit und 14-jährige erfolgreiche Arbeit bei einem Versicherungsunternehmen, im Vertriebsaußen- sowie Innendienst. Darüber

lernte sie auch ihren Mann während einer Veranstaltung in Norwegen kennen und lieben. Schnell war der Entschluss getroffen ihm in den schönen Schwarzwald zu folgen. Heute ist die Familie mit zwei Kindern, zwei Katzen und einem Meerschweinchen komplett. In ihrer begrenzten Freizeit veranstaltet sie Kurse im Bereich Gedächtnistraining, die ihr viel Spaß und Freude bereiten. Auch wird der örtliche Fußballverein von ihr seit vielen Jahren als Schriftführerin verstärkt. Mit ihrer Familie geht sie gerne Skifahren und unternimmt Klettertouren in den Bergen.



Mission erfüllt

Aufstieg in die dritte Etage

In einem überaus bewegten Jahr hat die COSUS neue Geschäftsräume bezogen.



Im Laufe dieses Jahres stand die COSUS vor einer Herausforderung besonderer Art: Am 18. Mai plante das Unternehmen neue Geschäftsräume beziehen. Auch wenn der Umzug innerhalb desselben Gebäudes stattfinden sollte, war eine sehr sorgfältige Planung gefragt, um einen ungestörten Kundenbetrieb sicherzustellen.

In der Vorbereitungsphase wurden eine Reihe baulicher Maßnahmen durchgeführt: im Bürobereich und im Rechenzentrum wurden Räume neu aufgeteilt, weiterhin mussten Wände eingezogen und anschließend die Verkabelung an die neuen Anforderungen angepasst werden.

Obwohl man gut vorgearbeitet hatte, sollte der 18. Mai, vom gesamten COSUS Team ein Höchstmaß an Konzentration und Einsatzbereitschaft abverlangt werden. In den neuen Räumen hatte man eine Übergangslösung eingerichtet, um die Erreichbarkeit für die Kunden während der normalen Bürozeiten sicherzustellen. Parallel dazu wurden dann die einzelnen Büros umgezogen.

Ab 17 Uhr war die Infrastruktur des Rechenzentrums an der Reihe. Alles klappte reibungslos, so dass bereits nach kurzer Zeit die kundenrelevanten Systeme wieder in Betrieb gehen konnten. Dennoch hatte das COSUS Team noch alle Hän-

de voll zu tun. Die Uhr zeigt 3 Uhr früh ehe die internen Systeme betriebsbereit waren. Am darauffolgenden Samstag waren für Teile der Mannschaft noch weitere Restarbeiten angesagt.

Wie aus jedem Projekt kann man auch aus dieser erfolgreichen Umzugsaktion sicher einiges lernen. Das Wichtigste: die COSUS verfügt über ein flexibles, leistungsstarkes und höchst engagiertes Team.

Vielen Dank an alle, die dabei waren!
 Matthias Haas



Konsequente Wahrnehmung des Kunden und seiner Wünsche:
 Die Basis für den Erfolg des Welt-Konzerns DELL

IT-Lösungen nach Maß

Kompromisslose Kundenorientierung, hohe Qualität und faire Preise haben DELL groß gemacht



Der Computerhersteller DELL wurde mit dem Direktvertrieb von individuell hergestellten PCs weltweit erfolgreich. Heute liefert DELL Unternehmen aller Größenordnungen End-to-end-Lösungen und IT-Dienstleistungen.

Seit nunmehr drei Jahrzehnten schreibt DELL eine einzigartige Erfolgsgeschichte. Das Unternehmen, dass mit dem Direktvertrieb von Computerhardware groß geworden ist, hat sich heute zu einem Anbieter von End-to-End-Lösungen für Geschäfts- und Privatkunden entwickelt. Dadurch ist es DELL gelungen, neue Ertragsfelder zu erschließen und ein profitables Unternehmenswachstum zu sichern – in der sich rasant verändernden Welt der Computer-Technologie keine Selbstverständlichkeit.

Kunden, Geschäftspartner und Teammitglieder – und nicht zuletzt die Unternehmensführung mit ihrer visionären Strategie – sorgen mit vereinten Kräften dafür, dass diese positive Entwicklung kontinuierlich anhält.

Den Grundstein für diesen Erfolg legte der Firmengründer Michael DELL bereits im Jahre 1983. Mit nur 1.000 US-Dollar Startkapital gründete er die "PC's Limited" (die spätere DELL Computer Corporation) und begann mit dem Verkauf von Computerkomponenten. Das ursprünglich in Austin, Texas ansässige Unternehmen entwickelte 1985 seinen ersten eigenen PC. Bis auf die Hauptplatine war der PC vorwiegend mit Komponenten von Drittherstellern bestückt. Von Beginn an setzte das noch junge Unternehmen auf einen engen Dialog mit seinen Kunden. DELL erkannte schnell, was der Kunde will und wofür er bereit ist, sein Geld zu investieren. Das war der Beginn einer erfolgreichen Zukunftsstrategie: einen PC exakt nach Kundenwünschen zu fertigen und

direkt ohne den Umweg über den Handel zu vertreiben. Dieser direkte Kundendialog ist für DELL auch heute noch der Schlüssel zum Erfolg.

Erfolgreicher Strategiewechsel

Vom Image des PC-Anbieters hat sich DELL inzwischen erfolgreich verabschiedet. Heute konzentriert sich das Unternehmen konsequent auf IT-Lösungen und Dienstleistungen für Unternehmen. Rund 80% seines Umsatzes erwirtschaftet DELL heute mit Geschäftskunden.

Zudem modifizierte DELL im Jahr 2007 seine Vertriebsstrategie. Zusätzlich zum Direktvertrieb werden Kunden im Rahmen von DELLs Partnerprogramm „PartnerDirekt“ nun auch über ausgewählte Vertriebspartner angesprochen. Auch COSUS hat seine Partnerschaft mit DELL kontinuierlich ausgebaut und nimmt heute als „DELL Premier Partner“ den höchsten erreichbaren Partnerstatus ein.

DELL hat vor einigen Jahren damit begonnen, seine Positionierung im Markt zu verändern und sich von einem reinen Hardwareanbieter zu einem Anbieter von Gesamtlösungen und Services weiter zu entwickeln. Dabei werden neben Netzwerk-, Server- und Storage-Produkten sowie kompletten Rechenzentren auch Beratungs-Dienstleistungen angeboten. Auf diese Weise will DELL die Anforderungen unterschiedlicher Kundengruppen, angefangen von kleinen und mittleren Unternehmen über Großunternehmen bis hin zum öffentlichen Sektor, erfüllen.

Übernahmen stärken DELLs Portfolio

Geht es nach der Strategie des Firmengründers Michael DELL, so soll das Unternehmen einem der weltweit führenden IT-Dienstleister aufsteigen. Mit gut geplanten Unternehmenskäufen bauen die Texaner ihr Know-how kontinuierlich aus: KACE etwa stellt Appliances für

das System-Management her. Secureworks ist ein Spezialist für Sicherheit in Rechenzentren. Mit der Übernahme von Boomi hat sich DELL als Cloud-Anbieter positioniert. Parallel dazu investiert DELL verstärkt in den weiteren Ausbau seiner Services-Sparte. Während sich DELL in Frankfurt primär um seine Großkunden in Deutschland kümmert, betreuen die Mitarbeiter der im Jahr 2005 gegründeten zweiten deutschen Niederlassung in Halle (Saale) in erster Linie kleine und mittelständische Unternehmen sowie öffentliche Auftraggeber. In den letzten Jahren hat DELL nach der Übernahme von IT-Dienstleister Perot Systems im Jahr 2009 insbesondere den Servicebereich ausgebaut und zugleich sein Leistungsportfolio umfassend erweitert: So bietet das Unternehmen heute komplette IT-Lösungen – angefangen bei Client-Systemen über Server-, Storage- und Netzwerklösungen bis hin zu umfassenden IT-Beratungsdienstleistungen.

IT-Anbieter Nummer eins im Gesundheitswesen

Ein Beispiel für die erfolgreiche Entwicklung zu einem Anbieter von End-to-End-Lösungen ist DELLs heutige Rolle im Gesundheitswesen: Laut einer Studie der Analysten von Gartner ist DELL mittlerweile der weltweit führende Anbieter von Informationstechnologie im Bereich Healthcare. Das Ranking basiert auf

„DELL expandiert und hat sich vom reinen Hardwareanbieter zum IT Lösungs- und Serviceanbieter entwickelt.“

Dr. Anja Siekmann, DELL Channel Marketing Manager D-A-CH Region

Immer eine gute Lösung

Der direkte Kundendialog ist der Schlüssel zum Erfolg

DELL-History

Highlights der DELL-Unternehmensgeschichte:

- 1984 – Im Alter von 19 Jahren gründet Michael DELL die Firma "PC's Limited" mit einem Startkapital von 1.000 US-Dollar und einer revolutionären Idee für die Technologiebranche – dem Direktvertrieb individuell produzierter PCs.
- 1987 – DELL eröffnet seine erste Niederlassung in Großbritannien.
- 1988 – Das Unternehmen verkauft Aktien im Wert von 30 Millionen US-Dollar und erhöht seine Börsenbewertung von 1.000 US-Dollar auf 85 Millionen US-Dollar.
- 1989 – DELL eröffnet seine erste Niederlassung in Deutschland. Im selben Jahr bringt das Unternehmen mit dem 316LT seinen ersten Laptop auf den Markt.
- 1992 – DELL schafft es mit Michael Dell als jüngstem CEO aller Zeiten in die Liste der Fortune 500.
- 1996 – DELL.com geht online. Schon ein halbes Jahr später erwirtschaftet die Website einen Umsatz von einer Million US-Dollar pro Tag.
- 2001 – DELL wird weltweit führender Anbieter von Computersystemen.
- 2005 – DELL führt in der Zeitschrift Fortune die Liste der „am meisten bewunderten Unternehmen“ in den USA an.
- 2007 – DELL, bis dato reiner Direktanbieter, startet sein Partnerprogramm „PartnerDirekt“ und erweitert seine Vertriebsstrategie um den indirekten Vertrieb.
- 2009 – DELL übernimmt den IT-Dienstleister Perot Systems und baut damit eine eigene Dienstleistungs-sparte auf.
- 2010/2011 – DELL erweitert sein Know-how in den Bereichen System-Management, Cloud Computing und Software durch strategische Übernahmen wie Boomi, Exanet, InSite One, KACE, Ocarina Networks, Scalent und Compellent.
- 2010 – DELL nimmt laut Gartner weltweit den ersten Platz unter den Anbietern von IT-Services für das Gesundheitswesen ein.

Ihre Fragen beantwortet:

Tobias Thriene
Tel. +49 7724 9386-963
tobias.thriene@cosus.de
www.cosus.de

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

wie die Titelseite bereits erahnen lässt, steht der US-amerikanische Computerhersteller DELL in dieser i:mail-Ausgabe im Blickpunkt. Die Partnerschaft mit DELL haben wir in den letzten Jahren kontinuierlich ausgebaut. Als „DELL Premier Partner“ können wir unseren Kunden heute End-to-end-Lösungen und Services zu außerordentlich guten Konditionen anbieten. Unbedingte Kundennähe und maßgeschneiderte Serviceangebote zeichnen COSUS als mittelstandsorientiertes Dienstleistungsunternehmen aus: Seit März dieses Jahres sind wir mit einer neuen Niederlassung nahe Zürich/Flughafen für Kunden in der Schweiz erreichbar.



Weil das Smartphone mehr und mehr zum kultigen Designobjekt avanciert, bieten wir für iPhone 4/4S einen Gestaltungs- und Reparaturservice an. Ob individuelle Backcover-Gestaltung mit bedrucktem Glas-Akku-Deckel (siehe Bild), farbiger Komplettumbau oder Optik-Tuning durch individuelles Zubehör. - Machen Sie Ihr Smartphone zum Unikat. Wir verraten Ihnen gerne mehr.

Infos unter: www.cosus.de/iphone-arts

Herzlichst Ihr

Claus Dietrich
Geschäftsführender Gesellschafter

Unternehmen

DELL	
Mitarbeiter:	110.000 Beschäftigte weltweit
Hauptsitz:	Round Rock, Texas
Umsatz im Fiskaljahr 2012:	62,1 Milliarden US-Dollar
Produktpalette:	
IT-Lösungen:	Komplettlösungen einschließlich Hardware, Software und IT-Dienstleistungen
Server, Storage-Systeme, Notebooks, PCs, Monitore, Drucker sowie Unterhaltungselektronik	

DELL international auf Wachstumskurs

Interview mit Michael Merau, DELL Channel Development Manager



Was kann man sich als IT-Laie unter Ihrer Funktionsbezeichnung vorstellen?

Merau: Die Hauptaufgabe ist zusammenfassend ganz gut durch die Übersetzung ins Deutsche zu erfassen: Die (Weiter-)Entwicklung und der Ausbau des Vertriebskanals für DELL. Ich bin Schnittstelle und erster Ansprechpartner für unsere zertifizierten Geschäftspartner im Raum Baden-Württemberg.

Wie lange sind Sie in dieser Funktion bereits bei DELL tätig?

Merau: Ich bin zu Beginn des Partnerkonzepts im Jahre 2008 von IBM zu DELL gewechselt und habe die Einführung und den Ausbau mit unterstützt.

Welches sind Ihre Aufgaben? Wie sieht ihr Alltag aus bzw. wo unterstützen Sie die COSUS?

Merau: Die Aufgaben sind sehr vielschichtig. Angefangen von der Marketing- und Veranstaltungsunterstützung mit repräsentativen Aufgaben, über Know-how Transfer, Geschäftsplanung, Zielvergabe und Vertragswesen bis hin zu allgemeinen unterstützenden Maßnahmen des Tagesgeschäfts, Eskalationsmanagement sowie die Schnittstelle zu DELL bei allen Themen, bei denen nicht bekannt ist, wer die richtige Ressource ist. So stehe ich auch hier der COSUS als Partner zur Seite.

Warum machte es aus Kundensicht Sinn, DELL Partner wie die COSUS zu werden?

Merau: Die Gründe sind vielfältig und es würde sicher den Rahmen sprengen alle hier aufzuführen. Zu den wichtigsten Punkten gehört, dass DELL ein IT –Komplettanbieter ist, der eine große Bandbreite der IT abbilden kann. Auch die Größe und der Produktname ist zum Kunden hin von Vorteil. DELL ist noch jung am Channel Markt, und daher bietet sich hier für engagierte Systemhäuser eine sehr gute Möglichkeit mit DELL zu wachsen. Unser Endkundenvertrieb ist zwischenzeitlich auf die Zusammenarbeit mit Partnerunternehmen eingestellt und so ergeben sich oft gute Synergien für alle Beteiligten. Gemeinsam kann der Kunde mit dem Hersteller und dem lokalen Partner, wie beispielsweise der COSUS, nur profitieren.

Einmal Partner, immer Partner? Stimmt das so, oder muss man sich Qualitätsschecks unterziehen?

Merau: DELL legt einen hohen Wert auf Beständigkeit und partnerschaftliche Zusammenarbeit. Dazu gehört jedoch auch, dass in unserer Branche immer wieder das Wissen und Können aufgefrischt werden muss. Wir bieten unseren Partnern qualitativ hochwertige Trainings und Workshops an, um „up-to-date“ zu bleiben. Der jeweilige Partnerstatus muss daher jedes Jahr neu bestätigt werden. Hierzu gehören der Nachweis ausreichender und aktueller Zertifizierungen sowie die Einhaltung von Umsatzplanungen und gemeinsamen Aktivitäten. Unser Fokus ist es, unsere bestehenden Partner zu unterstützen und gemeinsam mit ihnen zu wachsen, statt mit immer neuen Partnern in Masse den Markt zu überschütten.

Merau: Die Gründe sind vielfältig und es würde sicher den Rahmen sprengen alle hier aufzuführen. Zu den wichtigsten Punkten gehört, dass DELL ein IT –Komplettanbieter ist, der eine große Bandbreite der IT abbilden kann. Auch die Größe und der Produktname ist zum Kunden hin von Vorteil. DELL ist noch jung am Channel Markt, und daher bietet sich hier für engagierte Systemhäuser eine sehr gute Möglichkeit mit DELL zu wachsen. Unser Endkundenvertrieb ist zwischenzeitlich auf die Zusammenarbeit mit Partnerunternehmen eingestellt und so ergeben sich oft gute Synergien für alle Beteiligten. Gemeinsam kann der Kunde mit dem Hersteller und dem lokalen Partner, wie beispielsweise der COSUS, nur profitieren.



Michael Merau,
DELL Channel Development Manager

Wohin geht die Entwicklung in Zukunft? Welche IT-Themen werden wichtig werden?

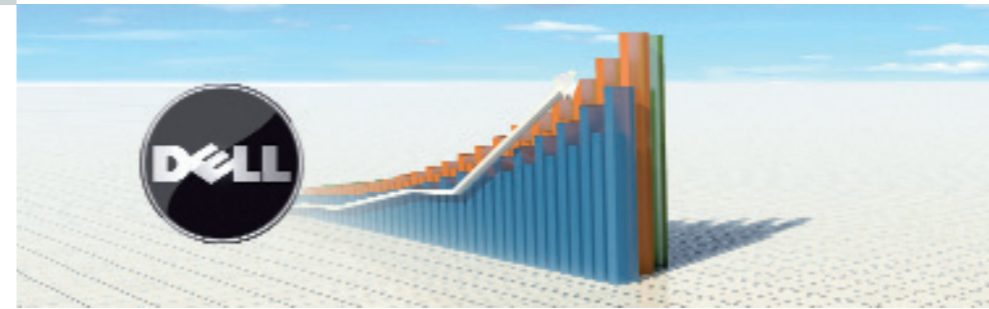
Merau: Es ist immer schwer in die Zukunft zu schauen, aber zwei Trends werden unumgänglich: Zum einen wird die IT wesentlich mobiler. Stationäre, fest definierte Arbeitsplätze rücken immer mehr in den Hintergrund, statt dessen steigen die Anforderungen, überall und jederzeit auf seine Anwendungen und Daten Zugriff zu haben. Daher werden die Themen Mobility und Cloud-Computing immer stärker wachsen um diesem Bedarf gerecht werden zu können.

Ein weiteres Thema sind die stetig wachsenden Datenmengen. Auch die Datenvielfalt wächst. Was früher „nur“ Datenbanken, reine Text- und Zahleninformationen und Daten-Verwaltung war, ist heute durch die vielen multimedialen Daten um ein Vielfaches anspruchsvoller geworden. Wie ich hörte hat COSUS bereits eine Cloud Lösung im Portfolio, diese in Kürze geluncht wird.

Wir danken Ihnen für dieses Gespräch!

Persönliche Kundenbeziehung zählt

Interview mit Dr. Anja Siekmann, DELL Channel Marketing Manager D-A-CH Region



Marketing für ein erfolgreiches internationales Unternehmen – hat man es da leichter zu überzeugen?

Siekmann: Sicher, das ist eine gute Startposition. Zum Überzeugen gehört im Marketing allerdings mehr dazu – unter anderem der persönliche Draht zu den Partnern und enge Schulterchluss zum Vertrieb.

Welche Kommunikations- bzw. Vertriebskanäle betreuen Sie im Einzelnen?

Siekmann: Ich bin verantwortlich für das Channel Marketing in der D-A-CH Region – eine der wichtigsten und umsatzstärksten Regionen in Europa.

Für welche Anspruchs- bzw. Zielgruppen sind Sie zuständig? Wie für die COSUS im speziellen?

Siekmann: Im Channel Marketing fokussieren wir uns auf unsere Top-Partner, und zwar speziell auf die Premier Partner wie Cosus, aber auch auf unsere Preferred Partner. Ich bin auch für Marketingaktionen und -Material zuständig. Aber achte auch genau auf die Einhaltung der Regeln. Z.B die Nutzung der richtigen Logos, Texte und das CI.

Wie koordinieren Sie die Maßnahmen/ Aktionen in den einzelnen Channels?

Siekmann: Für den Channel steuern wir für die D-A-CH Region sämtliche Maßnahmen zentral. Wir greifen zudem regelmäßig auf unser EMEA-Team und deren Marketingak-

tionen zurück, um Synergien zu nutzen, Redundanzen zu vermeiden und einen einheitlichen Marketing-Ansatz sicherzustellen.

Wie stimmen Sie sich mit den anderen Marketing-Segmenten innerhalb der internationalen Multichannel-Organisation von DELL ab?

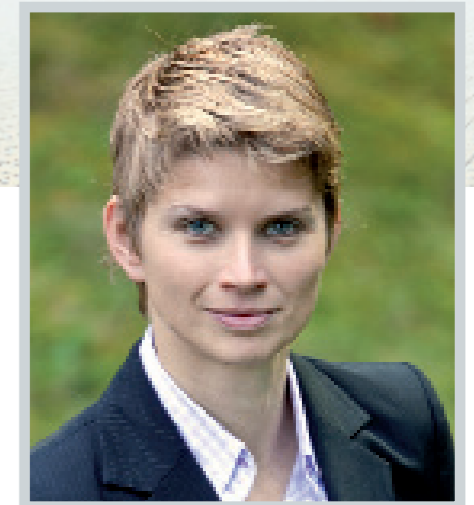
Siekmann: Wir stimmen uns bereits bei der Erstellung der jeweiligen strategischen Marketingpläne ab, so dass wir optimal kooperieren können. Dies geschieht durch regelmäßige Telefonkonferenzen oder noch besser durch persönliche Meetings.

Funktioniert das immer reibungslos. Oder gab es auch schon mal Pannen?

Siekmann: In aller Regel klappt das sehr gut. Natürlich gibt es auch mal Situationen, in denen kurzfristig eine Abweichung vom Plan entschieden wird oder ein Termin verschoben werden muss - und dann kommt die Information vielleicht zeitverzögert bei den Marketingkollegen vom direkten Vertrieb bzw. bei uns im Channel an. Dies sind aber Ausnahmen. Das Gute ist: wir leben eine sehr offene Kommunikation untereinander und optimieren dann solche Situationen.

Welches waren bisher die größten Herausforderungen in Ihrem Job?

Siekmann: Bei maximaler Heiserkeit mit praktisch keiner Stimme vor etwa 200 Zuhö-



Dr. Anja Siekmann, DELL Channel Marketing Manager D-A-CH Region

ren auf einer Veranstaltung ins Mikrofon sprechen zu müssen. Ich begann mit den Worten: „Bitte schließen Sie von meiner kratzigen Stimme nicht auf meinen Charakter“.

Wohin geht die Entwicklung in Zukunft? Welche IT-Themen werden wichtig werden?

Siekmann: Eines der wichtigsten Themen in Zukunft wird sicher das Thema Cloud Computing. Hier stellt sich DELL bereits zukunftsweisend auf. Aber auch die COSUS als regionaler Partner plant hier umfassende, hochsichere Lösungen wie ich neulich erfahren durfte.

Welche persönlichen Interessen/Hobbys daneben?

Siekmann: Ich fahre gern Motorrad – die Schwarzwaldhochstraße kenne ich gut, aber auch viele Strecken in der Schweiz, Österreich, Italien und Frankreich.

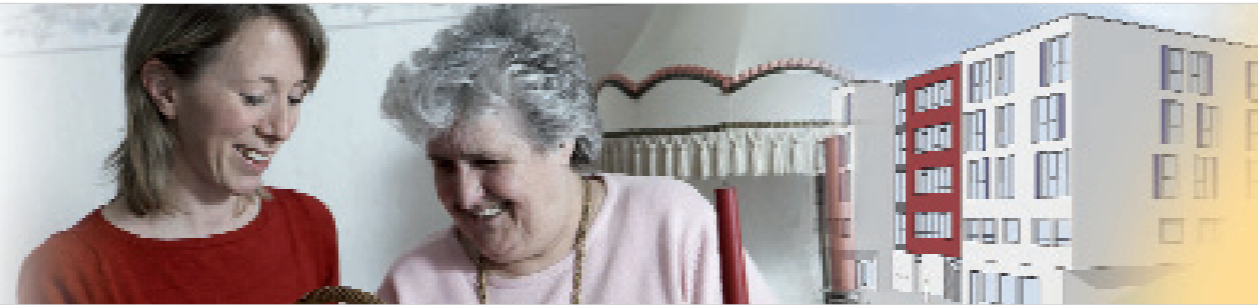
Wir danken Ihnen für dieses Gespräch!

Ihre Fragen beantwortet:

Matthias Haas
Tel. +49 7724 9386-926
matthias.haas@cosus.de
www.cosus.de

Erfolgreiches Upgrade

Wohlfahrtswerk Baden-Württemberg intensiviert Zusammenarbeit mit COSUS



COSUS.ch

COSUS goes Switzerland



In den Bereichen IT-Strategie und Rechenzentrumsbetrieb der Hauptverwaltung arbeitet man seit vielen Jahren erfolgreich zusammen. Nun geht die Zusammenarbeit in eine neue Runde. Die ersten Einrichtungen des Wohlfahrtswerks nutzen jetzt ebenfalls Know-how und Service von COSUS.

Die Entwicklung der IT-Landschaft des Wohlfahrtswerks in den letzten Jahren kann man wohl zu Recht als rasant bezeichnen. Zum Beginn der Zusammenarbeit gab es in der Hauptverwaltung drei Server, auf denen Basisfunktionalitäten abgebildet wurden. Hierzu zählten File- und Print-Dienste sowie eine Benutzerverwaltung. Die Hauptanwendung zur Abrechnung wurde damals unter Unix betrieben.

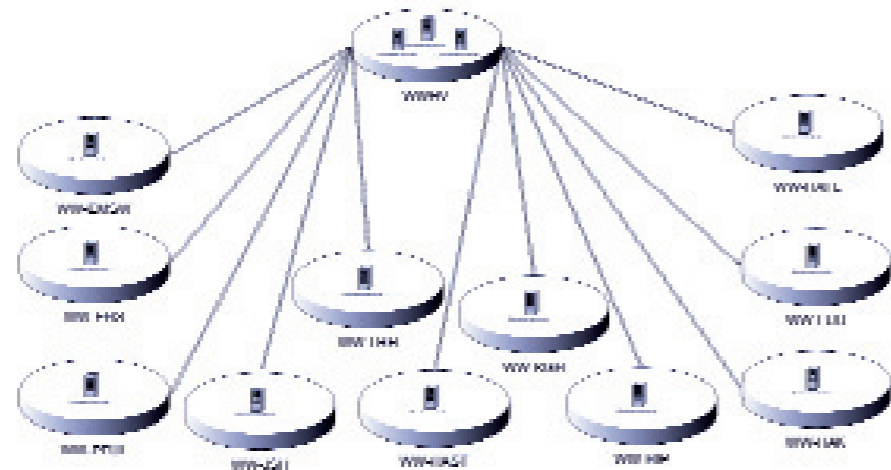
Heute verfügt das Wohlfahrtswerk über eine zentrale Anwendungsbereitstellung im Rechenzentrum der Hauptverwaltung. Alle 18 Einrichtungen sind über VPN-Tunnel an die Hauptverwaltung angeschlossen und nutzen zentrale Funktionalitäten wie Microsoft Exchange und Sharepoint-Service.

Eine digitale Pflegedokumentation sowie ein zentrales Dienstplanprogramm befinden sich derzeit im Aufbau. Der Ausbau der Gesamtstruktur mit Subdomains ist fast abgeschlossen.

Bei allen IT-Infrastrukturaufgaben war

COSUS involviert. Projektleiter und technischer Ansprechpartner für die zentrale IT beim Wohlfahrtswerk ist Georg Kempf. Er kann eine positive Bilanz aus der Entwicklung der vergangenen fünf Jahre ziehen. Als IT-Manager koordiniert er sämtliche externen IT-Dienstleister und ist so über den aktuellen Stand der laufenden Projekte stets gut informiert. Bei umfangreichen Maßnahmen ist er dann immer ganz direkt beteiligt: „Für mich ist diese Vorge-

18 Einrichtungen sind über VPN-Tunnel an die Hauptverwaltung angeschlossen und nutzen zentrale Funktionalitäten wie Microsoft Exchange und Sharepoint-Service



weise schlichtweg optimal, denn so habe ich einen kontinuierlichen Überblick über laufende Entwicklungen - und kann bei strategisch wichtigen IT-Anpassungen fachlich in die Tiefe gehen und wertvolle Einblicke in die IT-Infrastruktur unserer

Einrichtung gewinnen," führt Georg Kempf aus.

Zu Beginn des letzten Jahres startete ein neues Referenzprojekt. COSUS übernahm darin für zwei Einrichtungen des Wohlfahrtswerks die Komplettbetreuung deren IT.

Für die Verantwortlichen des Unternehmens war es ein entscheidender Schritt, IT-Services bei einem Dienstleister zu bündeln, um die Verwaltung ihrer Systeme effizienter und wirtschaftlicher durchführen zu können.

Schließlich war es im Unternehmensverbund längst gängige Praxis, dass die Benutzer der einzelnen Einrichtungen von ihren Desktop-PCs auf zentral bereitgestellte Anwendungen zugreifen mussten. Zudem sollte die Verwaltung und Pflege der IT durch die Schaffung von Subdomains in verstärktem Maße nach unternehmensweit einheitlich definierten Richtlinien erfolgen. Da ist es sicher ein unschätzbare Vorteil, wenn ein IT-Dienstleister sämtliche notwendigen Arbeiten in einem Projektschritt, gewissermaßen „aus einer Hand“, durchführen kann.

In Zukunft stehen den Benutzern, außer den regelmäßigen Terminen vor Ort, ein Telefon-Support, ein Ticketsystem sowie ein Remote-Support zur Verfügung. Damit können die meisten Probleme sofort behoben werden. Sollte es trotzdem einmal not-

wendig sein, rasch vor Ort einzugreifen, so steht COSUS nun auch in Stuttgart mit technischem Personal zur Verfügung.

Matthias Haas, Technischer Leiter bei COSUS, sieht diese Entwicklung denn auch als einen wichtigen Schritt für die einzelnen Häuser. Durch die Zentralisierung und die einfachere IT-Organisation vor Ort werden die Einrichtungen mittelfristig Geld sparen können. Darüber hinaus werden durch die verbesserte Vernetzung mögliche Synergien genutzt, was sich auf die Effektivität der Arbeit innerhalb der Einrichtungen positiv auswirken dürfte.

Denn wie in jedem anderen Unternehmen, gilt auch hier: wer sich weniger mit Problemen der Informationsbeschaffung und mit organisatorischen Abläufen beschäftigen muss, kann sich den wichtigen Aufgaben im Tagesgeschäft zuwenden: der umfassenden und optimalen Betreuung älterer Menschen.



Das Wohlfahrtswerk

Das Wohlfahrtswerk für Baden-Württemberg geht auf die Initiative einer mutigen und ganz besonderen Frau zurück: Im Jahr 1817 gründete Königin Katharina von Württemberg Wohltätigkeitsvereine und setzte eine koordinierende Zentrale ein. Die russische Zarentochter und Gemahlin König Wilhelms I. wollte die Armut im Lande bekämpfen und legte damit den Grundstein für die Sozialpolitik in Württemberg.

Heute ist das Wohlfahrtswerk als Stiftung des bürgerlichen Rechts einer der größten Träger der Altenhilfe in Baden-Württemberg und betreut mit 1.200 Mitarbeitern rund 2.000 Menschen. Obwohl Name, Rechtsform und Aufgaben der Stiftung mehrfach gewechselt haben, sind die beiden wesentlichen Aufgaben doch über die Jahrhunderte hinweg gleich geblieben: Soziale Dienste und Einrichtungen zu unterhalten und Innovationen auf sozialem Gebiet anzuregen und durchzusetzen.

Quelle:
Internet, www.wohlfahrtswerk.de

Ihre Fragen beantwortet:

Matthias Haas
Tel. +49 7724 9386-926
matthias.haas@cosus.de
www.cosus.de

Seit dem 01. März 2012 hat COSUS in der Nähe von Zürich neue Geschäftsräume bezogen.

COSUS ist auf Expansionskurs und hat einen neuen Standort in der Schweiz eröffnet. Die Geschäftsräume liegen verkehrsgünstig und sind in unmittelbarer Nähe zum Züricher Flughafen angesiedelt.

Die COSUS Niederlassung ist in einem modernen, gut ausgestatteten Bürogebäude untergebracht. Hier teilt man sich ein Stockwerk mit dem renommierten Schweizer Computerunternehmen Polynorm. Beide Firmen sind seit vielen Jahren partnerschaftlich verbunden und könnten in Zukunft von einer verstärkten Zusammenarbeit profitieren.

„Wir konzentrieren uns auf das deutschsprachige Gebiet der Schweiz, weil wir hier ein für uns viel versprechendes Potenzial erkennen können“, so COSUS Geschäftsführer Claus Dietrich.

Dass sich diese Geschäftsentscheidung für COSUS als richtig erweisen könnte, dafür sprechen einige Argumente: Das US-amerikanische Computerunternehmen DELL steht wirtschaftlich gut da und ist mit seinen Produkten international auf dem Vormarsch. COSUS verfügt über den begehrten DELL Premier-Partner-Status und kann umfassende Lösungen kompetent anbieten und Synergien im Umfeld der DELL Technologien optimal nutzen.



COSUS Computersysteme und Software GmbH
Europa Business Center
CH-8152 Glattbrugg/ZH
Schweiz

Premium-Lösungen aus einer Hand

Zusammenarbeit zwischen DELL und COSUS



COSUS hat seine Partnerschaft mit DELL kontinuierlich ausgebaut und nimmt heute als „DELL Premier Partner“ den höchsten Partnerstatus ein. Davon profitieren auch Sie unmittelbar als COSUS Kunde.

Am Beginn der Geschäftsbeziehungen zwischen COSUS und DELL stand der Verkauf von Client-Serversystemen, seit 2008 hat man auch Stagerlösungen vom US-Hersteller bezogen. Im Zuge der Entwicklung des europäischen DELL-Partnerpro-

gramms 2008 wurde die Unternehmenspartnerschaft auf eine solide Basis gestellt. COSUS nahm frühzeitig am PartnerDirect-Programm teil und nutzte die daraus resultierenden Möglichkeiten. Bei der Einführung von PartnerDirect wollte DELL die spezifischen Anforderungen und unterschiedlichen lokalen Gegebenheiten der regionalen Partnerunternehmen berücksichtigen. Deshalb wurden diese stark in die Entwicklung und Ausrichtung des Programms einbezogen. Dieser Einfluss auf die DELL-Strategie blieb bis heute bestehen und bietet den Partnern die Mög-

lichkeit, die noch junge Vertriebsstruktur mit zu prägen. Nach dem Launch des PartnerDirect-Portals, das in elf Sprachen verfügbar war, erfolgte der europaweite Aufbau von Channel-Teams mit regionalen und Country-Channel-Managern. Es wurden Doppelzertifizierung angeboten in den Bereichen SME (Small and Medium Enterprises) und EA (Enterprise Architecture) im Juni 2008, das COSUS ebenfalls schnell (2009) erreichte.



Seit 2011 gibt es drei Partnerstufen. DELL möchte so die Qualifikation und Leistungsfähigkeit der Partner verbessern, damit sie ihre Kunden künftig noch besser betreuen können. Zweitens sollen die Investitionen der Partner in DELL-Lösungen besser honoriert werden. Insgesamt werden die Bonusleistungen für Zertifizierungen und Trainings erhöht, einschließlich der Unterstützung in den Bereichen Marketing und Technik.

Der Bereich Storage wurde von DELL durch zwei Akquisitionen (Equallogic und Compellent) umfassend erweitert. COSUS nahm ebenfalls erfolgreich an entsprechenden Ausbildungsgängen für Technik und Vertrieb teil. Durch die intensivierte Zusammenarbeit zwischen den DELL Geschäftsbereichen und den Partnern konnte eine Installation der Compellent-Technologie rasch angegangen werden. Inzwischen deckt COSUS das DELL Portfolio umfassend ab und kann Referenzen vorweisen. Die aktuellen Übernahmen von Wyse und SonicWall, die ebenfalls Bestandteil des COSUS Portfolios sind, machen den Weg deutlich, den DELL mit seinen Partnern einschlägt.

DELL Partner Programm

Erfolg auf der ganzen Linie:

- 2007
 - 15.000 Registered Partner
 - 100 Certified Partner
- 2008
 - über 35.000 Registered Partner
 - Partnerportal wird in 148 Ländern und 19 Sprachen genutzt
- Seit 2008
 - Erweitertes PartnerDirect-Programm: Premier Partner

Der Bereich Storage wurde von DELL durch zwei Akquisitionen (Equallogic und Compellent) umfassend erweitert. COSUS nahm ebenfalls erfolgreich an entsprechenden Ausbildungsgängen für Technik und Vertrieb teil. Durch die intensivierte Zusammenarbeit zwischen den DELL Geschäftsbereichen und den Partnern konnte eine Installation der Compellent-Technologie rasch angegangen werden. Inzwischen deckt COSUS das DELL Portfolio umfassend ab und kann Referenzen vorweisen. Die aktuellen Übernahmen von Wyse und SonicWall, die ebenfalls Bestandteil des COSUS Portfolios sind, machen den Weg deutlich, den DELL mit seinen Partnern einschlägt.

Ihre Fragen beantwortet:

Tobias Thriene
Tel. +49 7724 9386-963
tobias.thriene@cosus.de
www.cosus.de

Alles im Fluss

Effiziente Verwaltung und Virtualisierung von Daten



Die Anpassung von IT-Umgebungen und komplexen Infrastrukturen an veränderte Bedarfssituationen bereitet den Unternehmen zunehmend Probleme. Compellent und die Fluid Data Technologie von DELL liefern einfache, zukunftsfähige Antworten auf komplexe Speicherprobleme.

Etwa alle 15 Jahre führen neue Anforderungen und innovative Technologien zu einem radikalen Umbruch im IT-Bereich. War es um das Jahr 2000 herum die Verbreitung des Internets, ist es heute das Thema Virtualisierung.

Die zunehmende Verbreitung dieser neuen Technologie und die daraus entstehenden Möglichkeiten werden über kurz oder lang dazu führen, dass wir unsere Arbeitsabläufe und den Einsatz der IT-Technologien im Unternehmen grundlegend überdenken müssen.

Damit Ihr Unternehmen auf dieses „virtuelle Zeitalter“ optimal vorbereitet ist, hat DELL die Compellent Storage ins Portfolio aufgenommen. Ein revolutionäres Unternehmens-Massenspeicher-System zur effizienten Verwaltung und Virtualisierung von Daten.

Flexibilität, Effizienz, Stabilität

Die DELL Compellent Storage ist ein All-in-One-Storage-Array, das Daten stets kosteneffizient zur richtigen Zeit am richtigen Ort platziert. Mithilfe der Fluid Data Technologie können Sie Effizienz, Flexibilität und Stabilität Ihrer Massenspeicherlösung optimieren und so Ihre Speicherkosten um bis zu 80 Prozent senken. Gleichzeitig erhalten Sie umfangreiche Möglichkeiten zur Skalierung auf einer einzigen Plattform und schützen Daten umfassend vor Aus- und Notfällen. Und das ist noch nicht alles: Mit Fluid Data passt sich Ihr Massenspeicher dynamisch an Ihre Geschäftsanforderungen an.

DELL Compellent Storage Center wurde für

Facts & Figures

Compellent Datenverwaltung:
Ihre Vorteile auf einen Blick:

- Optimierung der Effizienz, Flexibilität und Stabilität zur Reduzierung der Speicherkosten um bis zu 80 Prozent.
- Skalierung auf einer Plattform mit eingebauter Zukunftsfestigkeit
- Ausfall- und Notfallschutz für Ihre Daten
- Skalierung und Sicherung von Daten vor Ausfallzeiten und Notfällen auf einer einzelnen Plattform, durch DELL Compellent Storage Center mit Fluid Data-Technologie.
- Dauerhafte Hardwarearchitektur ohne erforderliche umfangreiche Erneuerungen, durch Online-Erweiterung oder -Migration von Speicher ohne Betriebsunterbrechungen
- Standardbasierte Hardware zur Vermeidung der Anbindung an eine bestimmte Technologie.
- Höchstmögliche Verfügbarkeit: Ununterbrochener Datenzugriff mit Controller-Clustering, automatisiertem Failover, Dual-Path-Funktionalität zwischen Servern, Laufwerken und virtualisierten Anschlüssen.

eine völlig neuartige Datenverwaltung konzipiert und bietet eine durchgängig virtualisierte Massenspeicherplattform.

Implementierung mit COSUS

DELL verfügt über beachtliches Know-how mit dieser neuen Technologie und hat eine Vielzahl dieser Storage in den verschiedensten Kundenumgebungen bereitgestellt. COSUS partizipiert direkt an diesem Erfahrungs- und Wissenspool. Umfassende Zertifizierungen in der Storage Lösung sind auch Bestandteil der Premier Zertifizierung.

Für Sie als Kunde bedeutet das: Wir übernehmen die komplette Verantwortung für sämtli-

che Aspekte der Bereitstellung. Dies erspart den Benutzern zeitraubende Implementierungsaufgaben. Wir sorgen dafür, dass das neue DELL Compellent Massenspeichersystem richtig installiert und konfiguriert wird und dass Ihre Daten sicher migriert werden.

Der Kontakt zum DELL-Partner lohnt sich:

- Gut ausgebildete IT-Experten
- Persönlicher Ansprechpartner
- Kontinuierliche Betreuung in Technik und Vertrieb
- Zugriff auf DELL Consultants in der Presales- und Aftersales-Phase
- Plattformübergreifende Beratung und Integration
- Höchstmaß an Engagement, Fach- und Lösungskompetenz

Die COSUS Zertifizierungsbereiche:

- Storage Certified (Für Storage-Lösungen zertifiziert)
- Server Certified (Für Serverlösungen zertifiziert)
- Systems Management Certified (Für Systemverwaltung zertifiziert)
- Networking & Security Certified

Ihre Fragen beantwortet:

Roland Türk
Tel. +49 7724 9386-932
roland.tuerk@cosus.de
www.cosus.de

Wolken und andere Trends der IT

Cloud Computing bleibt wichtigster Trend

Die führenden Analysten sind sich – wie auch schon letztes Jahr - einig: Cloud Computing ist der wichtigste IT-Trend in diesem und den folgenden Jahren. Doch auch Mobile IT, Social Media und die Analyse der Datenflut gewinnen weiter an Bedeutung.

Besonders interessant ist, dass die Analysten aller großen Marktforschungsunternehmen davon ausgehen, dass vor allem das Zusammenspiel der einzelnen Themen immer bedeutsamer wird. IDC beispielsweise sieht den größten Umbruch seit Mitte der Achtziger Jahre auf die CIOs und die Unternehmen zukommen. Damals begann Microsoft, den Markt der Unternehmenssoftware beherrschend zu beeinflussen. Völlig unklar ist für die meisten Analysten jedoch, wie rasch die Themen tatsächlich Eingang in die Realität der CIOs finden.

Beim Thema „Mobile IT“ können IT-Praktiker schon heute eine klare Aussage treffen: Längst in der Unternehmenswirklichkeit angekommen. Unabhängig vom individuellen Umgang mit dem Thema, müssen sich IT-Verantwortliche mit dem Wunsch der Nutzer nach Einbindung ihrer mobilen Geräte - beispielsweise Smartphones oder Tabletcomputer - auseinandersetzen. Wenn die Antwort keine strikte Ablehnung beinhalten soll, erfordert die Integration solcher Geräte in die Unternehmens-IT eine gut überlegte Strategie.

Gleiches gilt für den Umgang mit den sozialen Medien. Social Media haben mittlerweile einen sehr hohen Nutzungsgrad, so dass Unternehmen dort Präsenz zeigen müssen. Gleichzeitig gibt es vielfältige Gründe, auch Mitarbeitern des Unternehmens in begrenztem Rahmen den Umgang damit zu gestatten. Hierzu bedarf es jedoch ebenfalls einer Strategie sowie klaren Regeln.

Die extrem stark ansteigende Menge verfügbarer Informationen (unter anderem auch bedingt durch die neuen Möglichkeiten der Social Media) führt dazu, dass auch die Beherrschung dieser Datenflut zunehmend zum Thema wird. Ziel wird es für viele Unternehmen sein, die Masse an Daten in konkrete Entscheidungshilfen zu kanalisieren, so die Analyse.

Übrigens sehen die Analysten in den vier Hauptthemen für 2012 keine kurzfristigen Trends. Bis 2020, so wird vermutet, werden sie für rund 80 % des Wachstums in der IT verantwortlich sein. Bereits 2012 werden rund 20 % des gesamten IT-Budgets weltweit in diese Themen investiert werden, so die Analysten von IDC. Weiterhin geht IDC davon aus, dass in diesem Jahr bereits 80 % der neuen, kommerziellen Unternehmensanwendungen auf Cloud-Plattformen eingeführt werden.

Gartner sieht zudem eine interessante Entwicklung und zugleich eine weitere neue Herausforderung auf Unternehmen zukommen: Bedingt durch Smartphones, Tablets & Co. werden User stets und überall erreichbar sein. Das wiederum wird zunehmend dazu führen, dass vermehrt Collaboration-Tools erforderlich werden.

Und auch für den Bereich der klassischen IT-Technik sagen Analysten einen klaren Trend vorher: iSCSI hat ein großes Potenzial, sich als Storage-Technologie der Zukunft zu etablieren. Zudem wird die Desktop-Virtualisierung weiter an Bedeutung gewinnen. Und auch Datendurchsatz wird zunehmend zum Thema, beispielsweise in Form von 40-Gigabit-Ethernet-Switches im Netzwerk-Core.

Warten wir ab, welche Trends sich nachhaltig durchsetzen werden. Eines jedoch scheint sicher: Es werden spannende Monate und Jahre folgen!

Ihre Fragen beantwortet:

Matthias Haas
Tel. +49 7724 9386-926
matthias.haas@cosus.de
www.cosus.de

Two-in-one

Erfolgreiche COSUS-Doppel-Veranstaltung in Hinterzarten



Am 05. Juli fand das Citrix Solution Seminar statt, mittlerweile die siebte Veranstaltung dieser Art in Folge. Dieses Mal jedoch wurde sie durch eine thematisch passende Lunch & Learn-Veranstaltung von DELL ergänzt.

Im malerisch gelegenen Fünf-Sterne-Haus „Parkhotel Adler“ in Hinterzarten trafen sich zahlreiche Citrix- und DELL-Begeisterte – und diejenigen, die es noch werden sollten. Den Seminarteilnehmern bot sich hier eine ideale Kommunikations-Plattform für die spannenden Themen, die COSUS gemeinsam mit den Herstellern präsentierte.

Nachdem Tobias Thriene, Leiter IT-Vertrieb, die Gäste begrüßt und COSUS kurz vorgestellt hatte, startete das inhaltliche Seminarprogramm. Die Teilnehmer erhielten einen umfassenden Überblick über neue Citrix-Lösungen und die Citrix-Virtualisierungsstrategie. Dennis Fischer, der Vertriebsbeauftragte des Herstellers, berichtete sowohl über das Marktgeschehen innerhalb der zurückliegenden Monate - gerade aus dem Bereich „Virtual Desktop Infrastructure“ (VDI) gab es Neues zu berichten - als auch über hochaktuelle Entwicklungen wie beispielsweise dem „XenClient“.

Nach einer kurzen Kaffeepause wurde dieses Thema weiter vertieft. Bei den Ausführungen stand der gemeinsame Einsatz von Citrix XenDesktop und XENClient im Fokus der Betrachtung. Abgerundet wurde der Vortrag durch eine Live-Demonstration, die einige „Aha-Effekte“ auf Seiten der Zuhörer auslösen konnte. Die Teilnehmer konnten sich live davon überzeugen, wie einfach und zuverlässig die Desktop-Virtualisierung bei Citrix funktioniert. Zieht man eine Zwischenbilanz, war es für alle Beteiligten ein echter Gewinn, nicht nur graue Theorie, sondern Alltagspraxis „zum Anfassen“ erlebt zu haben.

Unterbrochen wurde das Seminar durch eine Mittagspause, in der sich die Teilnehmer mit einem wohlschmeckenden Mittagessen stärken konnten. Anschließend traf man sich zum zweiten Teil der Veranstaltung. Der Nachmittag stand dann ganz im Zeichen von DELL KACE-Client SYSTEM Management.

Durch eine sehr lebendig vorgetragene Präsentation von Thomas Ermann, (DELL) wurden die Teilnehmer in die vielfältigen Möglichkeiten des DELL KACE-SYSTEM eingeführt. Beim folgenden Gedankenaustausch zwischen den Teilnehmern zeigte sich, dass dieses System sich für viele Unternehmen als Lösung zur professionellen Lizenzverwaltung geradezu anbot. Thomas Ermann machte den Interessenten deutlich, auf welche Weise sie bei ihrer täglichen Arbeit von der Verwendung dieser Lösung profitieren können.

Die Veranstaltungsteilnehmer äußerten sich durchweg positiv über die Doppelveranstaltung, bei der gleich zwei topaktuelle Themen im Rahmen einer einzigen Tagesveranstaltung präsentiert wurden.

„Dies war eine effiziente und informative Veranstaltung, die sich durch die aufeinander abgestimmte Themenwahl optimal ergänzte. Der Besuch hat sich für mich auf jeden Fall gelohnt“, so äußerte sich ein Teilnehmer nach der Veranstaltung und fügte hinzu: „Wir freuen uns bereits auf die gemeinsamen Folgegespräche mit COSUS“.

Auch Sven Brugger, ein Mitarbeiter der Ham-

merwerk Fridingen GmbH, fand lobende Worte: „Aus meiner Sicht war die Veranstaltung rundum gelungen. Angefangen von den beiden interessanten Themen bis hin



zum gelungenen Ambiente. Ergänzt wurde das Ganze durch einen regen Austausch der Teilnehmer und der COSUS Mitarbeiter. Mein Fazit: Die Veranstaltung war sehr informativ und damit sehr wertvoll.“ Klaus Seeliger von der Hectronic GmbH in Bonndorf mochte dem beipflichten: „Die Citrix/DELL Veranstaltung war wichtig und informativ. Und sie beantwortete meine Frage nach der praktischen Umsetzbarkeit der neuen Technologien in meinem Systemumfeld. Deshalb auch mein Fazit: Eine rundum gelungene Präsentation in angenehmer Atmosphäre“.

Ihre Fragen beantwortet:

Tobias Thriene
Tel. +49 7724 9386-963
tobias.thriene@cosus.de
www.cosus.de