



Das kleine Cloud-Einmaleins Für IT-Dienstleister



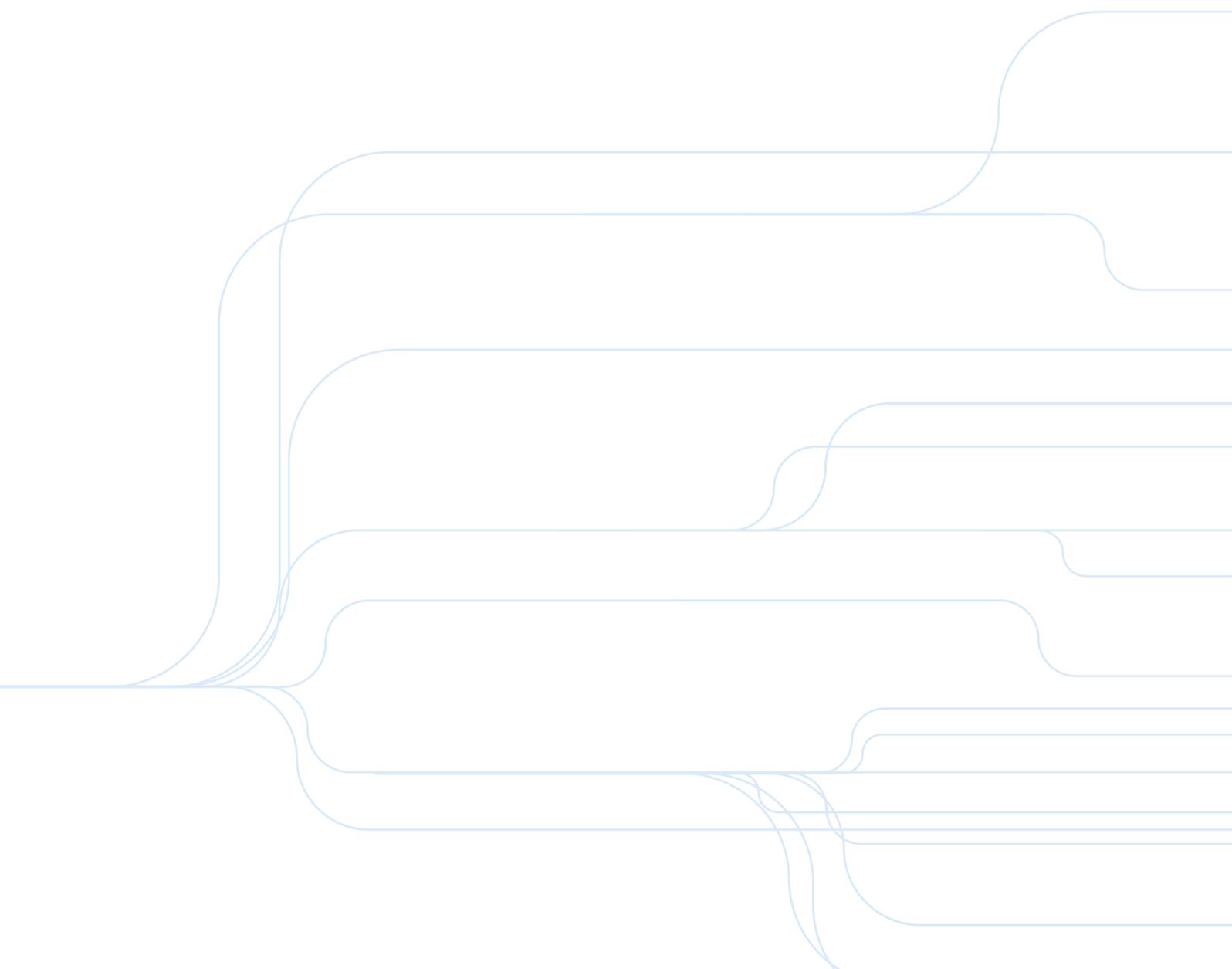
Checkliste für die Wahl eines
IT-Infrastruktur-Providers



In zahlreichen Befragungen nannten IT-Entscheidungsträgerinnen und -träger sowie Meinungsmacher aus dem ICT-Umfeld die Cloud als unbestrittene Anführerin unter den Technologie-Trends.

In den nächsten Jahren wird für Cloud-Computing weiteres Wachstum erwartet. «Unabhängig davon, in welcher Branche ihr tätig seid (Regierung, Startups, Landwirtschaft, Gesundheitswesen, Banken), plant eine Cloud-Migration, da die gesamte Welt eher früher als später in die Cloud wechselt», prophezeit die Medium-Publikation «Towards Data Science» in einer Zusammenfassung der Software-Trends 2021.

In diesem E-Book zeigen wir die Chancen von Cloud-Services für IT-Dienstleister auf.



INHALTSVERZEICHNIS

Cloud-Services: Mit dieser Innovation senken IT-Dienstleister ihre Kosten und steigern den Umsatz	3
Wie können IT-Dienstleister IT-Talente anheuern und halten?	7
Die Business-Perspektive der Cloud	10
Entscheidungshilfe vor dem Schritt in die Cloud	13
Checkliste für die Wahl des richtigen Cloud-Providers	15

**ARTICLE 1****Cloud-Services: Mit dieser Innovation senken IT-Dienstleister ihre Kosten und steigern den Umsatz**

Kosteneffizienz, die Erweiterung des Portfolios ohne Investitionskosten und eine Chance zur Vertiefung der Kundenbindung: Cloud-Services bieten IT-Dienstleistern bei der Betreuung der IT-Umgebungen ihrer Kunden zahlreiche Vorteile

Viele Schweizer IT-Reseller haben Cloud-Services in ihr Portfolio aufgenommen und arbeiten hierfür mit einem Cloud-Provider zusammen. Dabei stellt ein externer Partner hochverfügbare, stabile und skalierbare Cloud-Services zur Verfügung. Ein Wiederverkäufer kann mit Cloud-Services sein Angebot schnell und unkompliziert erweitern, ohne grosse Investitionen tätigen zu müssen.

Nicht nur bei der Betreuung der IT-Umgebungen von KMU und wachsenden Start-ups gehört Kosteneffizienz nach wie vor zu den wichtigsten Verkaufsargumenten, während – unabhängig von der Unternehmensgrösse – gleichzeitig höchste Ansprüche an Stabilität und Security erfüllt werden müssen.

Wir haben die wichtigsten Vorteile von Cloud-Services für IT-Dienstleister und Reseller für euch zusammengefasst:



Kosteneffizienz:

Statt mit einem eigenen Bare-Metal-Server Leistung auf Vorrat zu hamstern und nur wenig Spielraum für Erweiterungen zu haben, beziehen Cloud-Service-Reseller passgenaue Services. Dank dem Bezug von Cloud-Services kann das Portfolio ohne grosse Investitionskosten erweitert werden und Änderungswünsche des Kunden sind innert kürzester Zeit umsetzbar. Cloud-Services werden oftmals im attraktiven Pay-as-you-go-Bezahlmodell angeboten. Die monatliche Abrechnung nach effektiver Benutzung schont gleichzeitig das Budget von Reseller und Endkunden. Viele Service-Provider bieten ausserdem ein Reseller-Partnerprogramm, das IT-Dienstleistern eine zusätzliche Marge auf wiederkehrende Umsätze sichert.



Maximaler Datenschutz:

Bei IT-Katastrophen wie Cyber-Angriffen, Grossbränden oder Überschwemmungen verlieren die Endkunden keine wertvollen Daten, da diese extern gespeichert sind.



Bessere Kundenbeziehung:

Das Wiederverkaufen von Cloud-Services sorgt für wiederkehrende Umsätze, weil die Services meistens im Monatsmodell bezogen werden. Ausserdem wird die Kundenbindung vertieft, da der Reseller eine grössere Auswahl anbieten und in Zusammenarbeit mit dem Endkunden individuelle Lösungen entwerfen kann.



Mehr Marktanteil:

Je nach Zielen, Budget und Innovationspotenzial des Kunden können Cloud-Reseller auch Up- oder Cross-Selling betreiben und somit im besten Fall Marktanteile der Konkurrenz übernehmen.



Zeitersparnis:

Mit dem Bezug Cloud-Services muss wie oben erwähnt keine eigene Hardware aufgebaut werden. Der IT-Dienstleister ist daher nicht mehr für regelmässige Hardware-Revisionen und das permanente Sicherstellen der idealen Bedingungen für Serverräume verantwortlich. Auch die zeit- und kostenintensive Rekrutierung von Cloud-Experten fällt weg, wodurch die Reseller mehr Zeit und Energie in die Suche nach Talenten in anderen Bereichen investieren können. Dank der

Zusammenarbeit mit einem Cloud-Service-Provider wird eine Effizienzsteigerung erreicht, indem keine Warte- oder Lieferzeiten mehr entstehen und die Mitarbeitenden die Server zu jeder Tages- oder Nachtzeit provisionieren können.



Skalierbarkeit:

[Gemäss dem Beratungsunternehmen Accenture](#) bedeutet Cloud-Technologie, dass Unternehmen aller Grössen «schnell skalieren und sich anpassen, Innovationen beschleunigen, Agilität vorantreiben, Abläufe rationalisieren und Kosten senken können.» Dies helfe Unternehmen nicht nur dabei, die Covid-Krise zu überstehen, sondern trage auch zu einem erhöhten und nachhaltigen Wachstum bei. Wachsende Betriebe sind darauf angewiesen, dass die IT-Umgebung innert kürzester Zeit ausgebaut werden kann. Gründe dafür können neue Kunden, zusätzliche Projekte oder das Anstellen neuer Teammitglieder sein. Cloud-Services ermöglichen IT-Dienstleistern, die Infrastruktur ihrer Kunden per Mausklick auszubauen und Änderungen flexibel umzusetzen



Pluspunkte bei potenziellen Angestellten:

Agile Teams brauchen eine flexible und stabil funktionierende IT-Infrastruktur. Es muss jederzeit, von überall auf der Welt aus und mit mehreren Endgeräten auf Applikationen zugegriffen werden können. Die Cloud ist stets verfügbar, was IT-Talenten die ideale Arbeitsumgebung zum Testen und Entwickeln neuer Lösungen bietet. Im Xelon HQ beispielsweise lassen sich innert Minuten neue Server konfigurieren und mehr Rechenleistung freischalten.



Mit dem Bezug von Cloud-Services bleibt mehr Zeit fürs Kerngeschäft

Ein Grossteil der IT-Reseller in der Schweiz hat die Chancen von Cloud-Service-Wiederverkäufen erkannt und ist sich der Wichtigkeit der neuen Strategie bei der Betreuung von KMU und wachsenden Unternehmen bewusst. Für den Aufbau einer eigenen Cloud-Infrastruktur oder professioneller Cloud-Dienstleistungen fehlt es Resellern jedoch vielfach an finanziellen oder personellen Ressourcen. Die Lösung könnte die Zusammenarbeit mit einem externen IT-Infrastruktur-Provider sein. So wird den Endkunden eine funktionale IT-Umgebung für ihre tägliche Arbeit bereitgestellt. Nicht zuletzt können sich Cloud-Service-Integratoren, die ihre Infrastruktur in guten Händen wissen, wieder vermehrt auf ihr Kerngeschäft konzentrieren: die Kundenbetreuung sowie die Akquise von Neukunden.



Pakete der Hyperscaler sind oftmals nicht für Schweizer KMU geeignet

Wie finden IT-Dienstleister den passenden Anbieter von Cloud-Services für eine langfristige Reseller-Partnerschaft? Bekannte Namen wie Microsoft Azure oder Amazon Web Services bieten oftmals attraktive Preismodelle. Diese vordefinierten Pakete der Hyperscaler erfüllen jedoch selten alle Ansprüche von wachsenden KMU und sind somit nicht der richtige Cloud-Partner für Schweizer Systemintegratoren, deren Zielgruppe in der Regel grösstenteils aus Unternehmen kleiner oder mittlerer Grösse besteht. Der externe Cloud-Partner sollte die Schweizer KMU-Landschaft kennen, damit in Zusammenarbeit mit dem IT-Dienstleister passende Cloud-Konzepte für die Endkunden entwickelt werden können. Nur so sind Reseller in der Lage massgeschneiderte IT-Umgebungen für Unternehmen aller Grössen anzubieten.

Der Unternehmensstandort spielt bei der Wahl des passenden IaaS-Providers ebenfalls eine wichtige Rolle. In Zeiten von Datenlecks und Hackerangriffen möchten wohl die meisten Unternehmen und deren Endkunden wissen, wo ihre Daten gespeichert werden. Die meisten Hyperscaler wie Amazon oder Microsoft haben ihren Hauptsitz in den USA, wo der Zugriff auf Unternehmensdaten mittels des Patriot Acts ohne richterliche Kontrolle praktiziert wird. In der Schweiz hingegen ist dies nicht erlaubt.



Übrigens:

Wusstet ihr, dass eine eigene Private Cloud nicht immer teurer ist als die vorgefertigten Pakete von Hyperscalern? Die hohen Sicherheitsstandards und massgeschneiderte Einrichtung einer privaten Cloud scheinen auf den ersten Blick oft teurer als die Public-Cloud-Angebote von Hyperscalern wie Amazon oder Microsoft. Eine Untersuchung von Tech Target aus dem Jahr 2020 belegt jedoch, dass die horrenden Kosten für Private Clouds grösstenteils ein Mythos sind und über die Hälfte aller mittelständischen Unternehmen mit einer Public Cloud von einem grossen Anbieter letzten Endes kein Geld sparen.



ARTICLE 2

Wie können IT-Dienstleister IT-Talente anheuern und halten?

Der Fachkräftemangel im ICT-Bereich macht IT-Dienstleistern zu schaffen. Ein zeitgemässes Arbeitsumfeld mit Raum zur Selbstverwirklichung und modernsten Technologien hilft dabei, Digital Natives anzustellen und diese auch zu halten. Die Zusammenarbeit mit dem richtigen Cloud-Provider kann zudem zur Entlastung des IT-Teams beitragen.

In den letzten Jahren wurden nicht nur in der Schweiz zahlreiche Bemühungen unternommen, um dem Nachwuchsmangel in der IT-Branche zu begegnen: Unis und Hochschulen entwickelten neue Studiengänge in Informatik und IT, Unternehmen bieten Ausbildungsmöglichkeiten oder bezahlte Praktika für Quereinsteiger an und viele Grossbetriebe lagerten Geschäftsaktivitäten im IT-Bereich an geografisch nahe gelegene Standorte aus. Dennoch sind sich die meisten HR-Spezialistinnen, Rekrutierer und Marktbeobachter einig, dass der sogenannte «Talent Gap» in der ICT-Branche nicht so bald überbrückt sein dürfte. Gemäss einem Bericht der Schweizer Interessensvertretung der ICT- und Internetbranche (SWICO) geben in der Schweiz alle Segmente der ICT-Branche an, sich schwer zu tun mit der Rekrutierung von Fachspezialisten.

Studien zufolge hat der durch die Digitalisierung und Globalisierung verursachte Wandel im Arbeitsmarkt direkte Auswirkungen auf das Innovationspotenzial und die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen. Digital Natives machen in der ICT-Branche momentan den Grossteil der Bewerber und einen bedeutenden Anteil der sich bereits auf dem Arbeitsmarkt befindenden Mitarbeiter aus. Der Begriff Digital Native bezeichnet laut Gabler Wirtschaftslexikon eine Person, «die von Kindheit an mit Informationstechnologien und dem Internet aufgewachsen ist und eine Welt ohne digitale Medien nicht kennt.»

Das erwarten Digital Natives von einem Arbeitgeber



Die Generation Y, zu der alle zwischen ungefähr 1980 und 2000 geborenen Menschen zählen, ist die erste Generation der Digital Natives. «Sie haben mit Wünschen wie Homeoffice und flexiblen Arbeitszeiten sowie mit ihrer Selbstverständlichkeit bei der Nutzung von sozialen Medien den Arbeitsmarkt bereits grundlegend umgekrempelt. Starre Arbeitszeiten sind für sie unattraktiv», schreibt das internationale Unternehmensberatungsunternehmen Mercer in einem Blogbeitrag. In dieser Altersgruppe ist der Wunsch nach selbstbestimmtem Arbeiten gross. «Die Gen Y will selbst denken, eigenständig handeln, ihre Tätigkeit mobil und mit flexiblen Arbeitszeiten ausführen» so das Fazit des Rekrutierungsspezialisten HR Monkeys.

Vertreter der Generation Y stellen oft Hierarchien und Denkmuster in Frage. Sie erwarten Vorgesetzte mit guten Führungsqualitäten und kontinuierliches Feedback zu ihrer Arbeit. Eine offene und transparente Kommunikationskultur spielt bei der Rekrutierung und Führung der ersten Generation von Digital Natives eine wichtige Rolle. Ein produktives Betriebsklima sowie eine zur eigenen Persönlichkeit passende Unternehmenskultur sind ebenfalls zentral, damit sich die Generation Y an ihrem Arbeitsplatz wohl fühlt. Digital Natives bevorzugen Arbeitgeber, die Gemeinschaft und Teamwork fördern.

Studien zufolge hat der durch die Digitalisierung und Globalisierung verursachte Wandel im Arbeitsmarkt direkte Auswirkungen auf das Innovationspotenzial und die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen. Digital Natives machen in der ICT-Branche momentan den Grossteil der Bewerber und einen bedeutenden Anteil der sich bereits auf dem Arbeitsmarkt befindenden Mitarbeiter aus. Der Begriff Digital Native bezeichnet laut Gabler Wirtschaftslexikon eine Person, «die von Kindheit an mit Informationstechnologien und dem Internet aufgewachsen ist und eine Welt ohne digitale Medien nicht kennt.»

Ist die IT-Umgebung in guten Händen, können Tech-Talente sich auf das Kerngeschäft fokussieren



Investitionen in eine massgeschneiderte IT-Infrastruktur, Künstliche Intelligenz, Internet of Things und andere Technologien, die eine effizientere Erledigung repetitiver Aufgaben ermöglichen, kommen Digital Natives zugute. Es fällt ihnen leichter, Arbeiten an Technologien zu delegieren als ihren älteren Kolleginnen und Kollegen. So können sie sich auf strategische Tätigkeiten und das Kerngeschäft konzentrieren. Die Zusammenarbeit mit dem richtigen Cloud-Anbieter entlastet IT-Teams also massiv. Dies spart Zeit und ermöglicht einen stärkeren Fokus auf geschäftsrelevante Arbeiten – was nicht nur bei der Rekrutierung von neuen IT-Fachkräften einen Vorteil darstellt, sondern auch von Bedeutung ist, um IT-Talente zu halten.



ARTICLE 3

Die Business-Perspektive der Cloud

Wie eingangs beschrieben setzen immer mehr Schweizer IT-Dienstleister auf die Cloud. Nachfolgend wird zusammengefasst, wie IT-Dienstleister messbar von Cloud-Services profitieren können.

In den letzten Jahren wurden nicht nur in der Schweiz zahlreiche Bemühungen unternommen, um dem Nachwuchsmangel in der IT-Branche zu begegnen: Unis und Hochschulen entwickelten neue Studiengänge in Informatik und IT, Unternehmen bieten Ausbildungsmöglichkeiten oder bezahlte Praktika für Quereinsteiger an und viele Grossbetriebe lagerten Geschäftsaktivitäten im IT-Bereich an geografisch nahe gelegene Standorte aus. Dennoch sind sich die meisten HR-Spezialistinnen, Rekrutierer und Marktbeobachter einig, dass der sogenannte «Talent Gap» in der ICT-Branche nicht so bald überbrückt sein dürfte. Gemäss einem Bericht der Schweizer Interessensvertretung der ICT- und Internetbranche (SWICO) geben in der Schweiz alle Segmente der ICT-Branche an, sich schwer zu tun mit der Rekrutierung von Fachspezialisten.



Keine Initialinvestitionen:

Cloud-Speicherplatz wird oftmals monatlich in Rechnung gestellt und ist daher die beste Option für Unternehmen, die keine riesigen Vorauszahlungen tätigen können oder möchten.

Bezahlung nach effektiver Nutzung:

Eigene On-Premise-Server sind teuer und in den meisten KMU nicht permanent ausgelastet. Mit Cloud-Services hingegen werden oftmals nur tatsächlich genutzte Ressourcen berechnet. Der Bezug von Cloud-Server-Dienstleistungen bei einem externen Partner und die monatliche Abrechnung nach effektiver Nutzung schonen das Budget.

Senken der Lohnkosten:

Indem ihr mit einem Cloud-Server-Provider zusammenarbeitet, müsst ihr euch weniger mit der ressourcenintensiven Rekrutierung von neuen IT-Talenten abmühen. Vielfach kümmert sich der Cloud-Provider darum, die Software zu unterhalten und zu warten, Backups durchzuführen und allfällig vorhandene physische Infrastruktur beim IT-Dienstleister in Schuss zu halten. Dies spart Zeit und somit Lohnkosten.

Keine Lizenzkosten:

Bei der Zusammenarbeit mit einem IaaS-Provider müssen IT-Dienstleister nicht mehr jedes Jahr die neuesten Versionen Firewall- und Backup-Lösungen kaufen und können dennoch stets die aktuellsten lizenzierten Ausgaben der Anwendungen nutzen.

Mehr Platz:

Mit diesem Punkt ist nicht nur der physische Platz in euren Räumlichkeiten gemeint, sondern auch der Speicherplatz auf den Rechnern. Euer Computer-Netzwerk ist nicht mit Daten vollgestopft, da nur noch die wichtigsten Informationen vor Ort abgelegt sind. Dadurch arbeiten die Computer schneller.

Skalierbarkeit:

Die Anforderungen an die Anwendung und IT-Umgebung können sich insbesondere in wachsenden Unternehmen je nach Auftragslage oder Team-Entwicklung schnell ändern. Einer der grössten Vorteile einer Cloud-basierten Infrastruktur ist die hohe Skalierbarkeit. Wächst ein Kleinbetrieb zu einem

Unternehmen mittlerer Grösse an, müssen nicht bei jedem Meilenstein neue Server und Software angeschafft werden. Mit Cloud-Servern kann innert Minuten mehr Rechenleistung freigeschaltet werden. Während der Pandemie hat sich gezeigt, dass die Cloud nicht nur bei Hochskalierungen («Upscaling») eine wichtige Rolle spielt, sondern auch beim Herunterfahren von Rechenleistung («Downscaling»). Dies bedeutet, dass die IT-Infrastruktur bei sinkender Nachfrage oder weniger Traffic einfach angepasst werden kann



Gut zu wissen:

Neben den oben erwähnten Kosten- und Zeiteinsparungen lassen sich mit dem Bezug von Cloud-Services zudem neue Umsatzmöglichkeiten schaffen. Nach dem Schritt in die Cloud fallen nämlich Hardware-Revisionen und das permanente Sicherstellen der korrekten physischen Bedingungen für Serverräume wie Klimatisierung und Lüftung weg. So bleibt mehr Zeit für die Entwicklung von neuen Angeboten für die Kunden von heute und morgen. Dies verstärkt die Kundenbindung, ermöglicht Up- oder Cross-Selling und hilft bei der Akquise von Neukunden.



Steht eine Erneuerung der IT-Infrastruktur an und ihr seid noch unsicher, ob ihr eure IT-Umgebung in die Cloud bringen sollt? Macht den Test und erfahrt, ob eine Cloud-basierte Infrastruktur für euch Sinn macht.

Gemäss einer Untersuchung des renommierten Marktforschungsunternehmens [Gartner](#) werden 2022 zwei Drittel aller Unternehmen weltweit auf Cloud Daten Hosting setzen. In den nächsten Jahren wird für Cloud-Computing weiteres Wachstum erwartet und einem leitenden Gartner-Forscher zufolge hat die Cloud auch während der COVID-Krise «sämtliche Versprechen gehalten».

Seid ihr euch noch nicht sicher, ob Cloud-Computing sich für euer Unternehmen eignet, beantwortet bitte folgende Fragen:



Herrscht in eurer Branche ab und zu Hochsaison, während der die Hardware Spitzen abdeckt aber deren Potenzial ansonsten nicht ausgeschöpft wird



Ist die Rekrutierung von passenden IT-Fachkräften für euch mit grossem Aufwand verbunden?



Bereitet es euch Kopfschmerzen, die korrekten Konditionen für ein Rechenzentrum sicherzustellen?



Möchtet ihr gerne wachsen aber das Skalieren eurer Geschäftsanwendungen ist momentan keine Option, da die zusätzlichen Serverkosten zu hoch wären?

Kontaktiert uns und erfahrt, ob und wie ihr eure Kosten mit Cloud-Hosting optimieren und die Gewinne steigern könnt.

[Kontaktiert Xelon >](#)





ARTICLE 5

Checkliste für die Wahl des richtigen Cloud-Providers

IaaS- und Cloud-Provider unterstützen IT-Dienstleister beim Auf- und Ausbau der passenden IT-Umgebung. Lest in diesem Artikel, was ihr bei der Wahl eines IT-Infrastruktur-Providers beachten solltet.



Datenschutzstandards:

Unternehmen müssen die Sicherheit aller gespeicherten personenbezogenen Daten garantieren. Sowohl Mitarbeiter- als auch Kundendaten gilt es bestmöglich zu schützen. Werden diese Daten versehentlich oder absichtlich kompromittiert und stellt sich nach dem Cyberangriff oder dem Datenleck heraus, dass das betroffene Unternehmen keine geeigneten Sicherheitsmassnahmen ergriffen hatte, drohen Bussen und Sanktionen. Cloud-Provider mit Sitz in der Schweiz befolgen Schweizer Datenschutzgesetze und können dadurch höchste Datensicherheitsstandards garantieren.



Marktverständnis:

Cloud-Provider, die mit dem Schweizer Markt und seinen Eigenheiten vertraut sind und die Sprache ihrer Kunden sprechen, unterstützen IT-Dienstleister beim Einrichten oder Ausbauen einer stabilen und zuverlässig funktionierenden IT-Infrastruktur, die auf die individuellen Bedürfnisse des Unternehmens ausgerichtet ist.



Skalierbarkeit:

In den letzten Jahren hat sich Skalierbarkeit nicht nur in der Start-up-Szene zum Schlagwort entwickelt. Nur wenn Geschäftsmodell und IT-Infrastruktur skalierbar sind, können laufend neue Kunden gewonnen und die Position auf dem Markt verbessert werden. Die vordefinierten IT-Infrastruktur-Pakete von Hyperscalern wie Microsoft Azure oder Amazon Web Services erfüllen selten alle Ansprüche von IT-Dienstleistern, zu deren Kunden sowohl etablierte Grossbetriebe als auch wachsende Start-ups gehören. Gute Cloud-Provider eruieren in einem persönlichen Gespräch die individuellen Bedürfnisse von IT-Dienstleistern. Wie viel Rechenleistung wird im Alltag tatsächlich benötigt? Gibt es Lastspitzen? Ist vorgesehen, das Portfolio und das Team in absehbarer Zeit zu vergrössern und die IT-Infrastruktur entsprechend zu erweitern? Diese Fragen gilt es beim Erstellen eines IT-Konzepts zu beantworten.



Flexibilität:

Für nicht wenige Arbeitnehmer ist es motivierend, in einer selbst bestimmten Umgebung – und teilweise auch mit selbst gewählten Arbeits- und Pausenzeiten – arbeiten zu dürfen. Flexibilität bei Arbeitszeiten und Arbeitsort erfordert eine flexible und stabil funktionierende IT-Infrastruktur. Es muss jederzeit, von überall auf der Welt aus und mit mehreren Endgeräten auf Applikationen zugegriffen werden können.



Verhalten im Falle von Problemen:

Ein wichtiger Faktor bei der Wahl eines Cloud-Providers ist der Umgang mit Problemen. Wie lange sind die durchschnittlichen Antwortzeiten? Gibt es die Möglichkeit zu persönlichem Support vor Ort? Wie sieht das Notfallkonzept aus? Fühlt ihr euch ernst genommen und verstanden? Bei einem lokalen Provider sind die Kunden nicht nur eine Nummer. Tritt ein Problem auf, kann der persönliche Ansprechpartner beim externen Partner schnell reagieren und Unterstützung bieten. Wer beispielsweise Xelon Professional Services bezieht, erhält vor Ort Support, der von einer Situationsanalyse über das Ergreifen zusätzlicher Security-Massnahmen bis hin zum Erstellen eines IT-Notfallplans im Falle von Katastrophen reicht.



Michael Dudli, CEO Xelon AG

Es freut uns sehr, dass ihr unser E-Book heruntergeladen habt und wir hoffen, die Inhalte inspirierten euch.

Möchtet ihr wissen, wie ihr das Potenzial von Cloud-Services bestmöglich ausschöpfen oder eine bestimmte Herausforderung besser angehen könnt? Bitte meldet euch hier, falls ihr an einem unverbindlichen Austausch mit unseren Infrastruktur- und Cloud-Experten interessiert seid:

Email:

contact@xelon.ch

Kontakt:

+41 41 552 28 50