



.02 Martina Grom, Atwork: "Ein KMU kann mit Office 365 endlich arbeiten wie jedes Großunternehmen"

Textgröße: - +

verfasst von: [Alex Wolschann](#)/pte

10|7|2011

Martina Grom arbeitet als Consultant und ist CEO von Atwork Information Technology, einem auf Online und Cloud Lösungen spezialisierten IT Unternehmen in Wien. Im Interview spricht sie über die Vorteile von Office 365 von Microsoft und zerstreut Sicherheitsbedenken.



Office 365 soll vor allem KMU erhebliche Vorteile und Einsparungen bringen. Worin sehen Sie die größten Benefits?

Martina Grom: Gerade für KMU gibt es häufig die Herausforderung, eine professionelle IT mit eigenem Mailserver und guten Möglichkeiten der Zusammenarbeit zu haben - genau wie ein großes Unternehmen. Hier sind KMU teilweise mit hohen Investitionskosten konfrontiert, die vielleicht für ein Startup oder kleines Unternehmen doch ein ordentliches Loch ins Budget reißen können. Office 365 ist gerade hier eine gute Lösung, da das KMU damit ein Service beziehen kann, ohne sich um eigene Hardware, Updates und Patches kümmern zu müssen. Da es sich um ein Abonnement handelt, sind die Kosten kalkulierbar. Und mit der Unterstützung durch einen Partner geht die Einrichtung schnell und problemlos.

Oft sehe ich bei KMU auch, dass hier viel mit Spam und Viren gekämpft wird, die über E-Mails versendet werden – mit Office 365 und dem dort enthaltenen Spam- und Virenschutz gehört das der Vergangenheit an.

Ein KMU kann mit Office 365 endlich arbeiten wie jedes Großunternehmen auch, das Service wächst mit den Anforderungen mit. Neue Benutzer werden über einen Klick hinzugefügt – dann wenn ich sie auch tatsächlich brauche. Jeder, der schon einmal mit Partnern über E-Mail Dokumente ausgetauscht hat, weiß, wie mühselig dann eine Konsolidierung werden kann. Da ist es schon deutlich bequemer und einfacher gemeinsam an einem Dokument zu arbeiten. Microsoft garantiert mit Office 365 auch eine Verfügbarkeit, von der ein KMU oft nur träumen kann. Damit kann sich ein Kleinunternehmen auf eine Lösung verlassen und sich auf sein Kerngeschäft konzentrieren.

Worin, wenn überhaupt, sehen Sie die Vorteile von Office 365 gegenüber Google Apps? Könnte Apple mit iCloud eine Rolle in diesem Markt spielen?

Ganz klare Vorteile sind für mich, dass Office365 gewohnte Lösungen zu einem äußerst fairen Preis anbietet. Viele Benutzer sind mit dem Umgang von Office vertraut und verwenden bereits jetzt Outlook als Mailclient. Bei Office365 hat der Benutzer auch die Office WebApps dabei, diese bieten Word, Excel und OneNote aus dem Browser. Für den Benutzer ist es demnach eine sehr gewohnte Umgebung – damit gibt es kaum Umstellungsprobleme. Selbst für erfahrene IT-Administratoren ist der Umstieg nicht schwer, der Exchange Server wird eben nicht mehr im eigenen Rechenzentrum verwaltet, sondern steht halt woanders.

Ich habe schon sehr viele Vergleiche zu Google Apps gesehen und gelesen. Was mir dabei sehr oft aufgefallen ist, dass das Kostenmodell bei Google Apps deutliche Unterschiede aufweist. Hier lohnt sich ein genauerer Vergleich um zu sehen, was man bekommt. Natürlich interagieren Google Apps auch mit den Microsoft Office Produkten, aber mit einer anderen Userexperience.

iCloud bietet ebenfalls ein interessantes Konzept – ich würde das Portfolio hier aber weniger mit Office 365 als mit den für Konsumenten kostenlosen Windows-Live Diensten wie Skydrive etc. vergleichen. Skydrive ist Microsoft Cloud-Speicher für Endanwender, quasi eine kostenlose 25 GB Festplatte, wo User Daten speichern und mit anderen teilen können, LiveMesh um dies auf verschiedenen Geräten aktuell zu halten. iCloud bietet den Usern ebenfalls an Dokumente auf mehreren Devices aktuell zu halten, iCloud ist dabei also der zentrale Datenspeicherort. Ich sehe derzeit den Fokus von iCloud eher im Consumer Bereich – auch was das enthaltene Mailservice betrifft.

Was kann Office 365 für andere Microsoft-Dienste bringen? Eine Integration in Skype ist etwa schon geplant...

Office 365 verbindet die Cloud mit Produktivität. Office 365 bringt vielen Anwendern mit Lync Online und SharePoint Online zwei Produkte näher, die diese bisher nicht gekannt oder genutzt haben. Für große Unternehmen ist es im Normalfall kein Thema, SharePoint oder ein Live-Kommunikationssystem einzusetzen, aber KMU's haben dies bisher vielleicht noch nicht gekannt oder

genutzt. Wir selbst kommunizieren jetzt mit vielen Partnern über Lync Online – die Zeit- und Ressourceneinsparung ist beeindruckend und die Verwendung ist sehr einfach. Unsere Art der Kommunikation ändert sich, genauso wie wir heute andere Werkzeuge und Services nutzen. Ich habe vor allem die Federation von Lync sehr zu schätzen gelernt: Verschiedene Abonnenten von Office 365 können miteinander kommunizieren und sehen gegenseitig ihren Onlinestatus. Ebenfalls kann ich externe Livemessaging Dienste hier integrieren – und das genau so, wie ich es als Unternehmen haben möchte.

Was bringt Office 365 für Ihre Kunden und Ihr Unternehmen als Microsoft Gold Partner / Cloud Accelerated Partner?

Wir haben uns ja bereits sehr früh auf die Microsoft Online Services konzentriert und Atwork war der erste Microsoft Cloud Accelerated Partner in Österreich. Zu Beginn haben wir auch andere Partner auf das neue Angebot geschult und wir haben sehr oft das Feedback erhalten, ob die Services relevant sind und ob sie nicht unserem Geschäft eher schaden als nutzen. Atwork ist ein Software-Development Partner, wir arbeiten seit mehr als 10 Jahren ausschließlich im Onlinebusiness und B2B Umfeld. Für uns sind die Cloud Angebote von Microsoft ein Mehrwert. Ich sehe hier weniger ein Risiko als eine Chance.

Unsere Kunden profitieren von der Wahlmöglichkeit – wir beraten sie über die Möglichkeiten, die sie haben, die neuen Services zu nutzen. Es gibt hier sehr viele Fragen und Unsicherheiten – und hier können wir helfen und unterstützen.

Ist die Angst vor der Cloud (-Security) in Unternehmen in Österreich schon durch Informationskampagnen und Referenzen beseitigt oder könnte Office 365 hier an die Grenzen stoßen? Was entgegenn Sie auf anhaltende Sicherheitsbedenken?

Die Entgegnung ist ganz einfach: Ich beantworte Sicherheitsbedenken immer mit Information. Viele Bedenken entstehen, weil es für uns alle ein neues Terrain ist. Als Partner haben wir die Aufgabe unseren Kunden zu erklären, was die Online Services sind – und was sie nicht sind. Damit lösen sich dann viele Fragen von selbst auf. Auch die aktuelle Diskussion, die anlässlich des Office 365 Launches entstanden ist, sehe ich positiv: Microsoft hat als Hersteller seine Verantwortung gezeigt und klargelegt, in welchem Rahmen sich das Unternehmen bewegt. Die Information war gut und wichtig und ich hoffe sehr, dass damit etwas mehr Transparenz entstanden ist. Europäische Daten liegen auch in europäischen Datenzentren innerhalb der EU. Microsoft erfüllt den ISO 27001 Standard und auch den ISO 27002. Dies wird mit jährlichen internen Audits validiert. Datenverkehr wird über Safe Harbour geregelt. Aus meiner Sicht ist es jedoch letztlich meist der Online Services Partner, der auf die Fragen und Bedürfnisse der Kunden eingeht, den Kunden berät und eine Lösung in die Cloud führt.

Das Interview führte Alex Wolschann.

Zur Person:

Martina Grom ist passionierte Bloggerin, arbeitet als Consultant und ist CEO von Atwork Information Technology, einem auf Online und Cloud Lösungen spezialisierten Unternehmen in Wien. Sie ist Autorin für das TechNet Team Blog Austria und für das Atwork Blog. Für ihre Expertise rund um Microsoft Online Services wurde Martina Grom im Jänner 2011 als erste MVP (Microsoft Most Value Professional) für Office 365 im deutschsprachigen Raum ausgezeichnet.

[Letzte Artikel auf computerwelt.at](#)

- [Update Software konnte Verlust verringern](#)
- [Yahoo spürt starke Konkurrenz des Rivalen Google](#)
- [AT&S-Fehlstart ins 1. Quartal](#)
- [Apple bricht alle Rekorde](#)
- [Li-Fi: Drahtloser Datentransfer per Licht](#)
- [Fujitsu-Scanner für chinesische Volkszählung](#)
- [Enterprise 2.0 braucht kritische Masse an Nutzern](#)
- [Lexmark geht gegen Produktpiraten vor](#)
- [Forschungsprojekt untersucht wandelbare Supply Chains](#)
- [Adobe übernimmt Echosign](#)
- [Gastkommentar: Cloud Computing beschleunigt Trend zur 2,5-Zoll-Festplatte](#)
- [Internationale Standards im Requirements Engineering](#)
- [Google als Anteilseigner von Zynga bestätigt](#)
- [TU Wien macht Daten intuitiv verständlich](#)
- [EU mahnt Österreich wegen Telekommunikationsregeln](#)