PRESSEINFORMATION

claranet

Bright Skies und Claranet – eine starke Cloud-Allianz für den deutschen Markt

Frankfurt am Main, 04. Oktober 2018: Das Microsoft-Cloud-Beratungsunternehmen Bright Skies wird Partner des Managed Service Providers Claranet. Ziel der Partnerschaft ist das gemeinsame Wachstum mit Cloud- und Managed Services sowie umfassenden Beratungsleistungen im deutschen Enterprise-Umfeld.

In Deutschland sind Cloud-Kunden im Enterprise-Segment besonders anspruchsvoll und beratungsintensiv. Cloud-Sourcing entwickelt sich immer mehr zum Outsourcing- und Managed-Service-Modell für große Unternehmen. Dabei sind aber vor allem Multi-Cloud-Lösungen gefragt, wie sie Claranet mit einer breiten Palette von Cloud-Services, Hosting in eigenen Rechenzentren und als starker Partner von AWS, Google und Azure bietet. Das Hosting von Cloud-Plattformen wie Microsoft Azure beschränkt sich bei den meisten Anbietern aber nur auf Standards. Entsprechend hoch ist der Anpassungsbedarf für maßgeschneiderte Lösungen, wie sie die Klientel der Top 2.000 fordert. Daher haben Bright Skies und Claranet eine Allianz geschlossen, um mit vereinten Kräften umfassende Cloud-Services für Großkunden zu erbringen. Der Vorteil für diese anspruchsvolle Zielgruppe ist eine intensivere Beratung und durchgängige Betreuung bei ihren Cloud-Vorhaben.

Als ein führendes Cloud-Beratungsunternehmen mit Fokus auf Microsoft-Cloud-Services (wie Microsoft 365 und Azure) macht die Hamburger Bright Skies GmbH immer wieder die Erfahrung, dass gerade Kunden aus dem gehobenen Mittelstand und dem Enterprise-Umfeld sich nicht gerne auf eine Cloud-Plattform festlegen wollen. Dementsprechend erfolgreich ist die Claranet Gruppe mit dem agnostischen, plattformunabhängigen Ansatz. Bright Skies bringt als Consulting-Unternehmen mit Fokus Cloud Computing und Schwerpunkt Microsoft-Cloud-Dienste eine langjährige Erfahrung und Expertise im gehobenen Mittelstand mit. Claranet hat sich als einer der führenden Managed Service Provider für Kunden im Enterprise-Segment etabliert und verfügt über ein vollständiges agnostisches Cloud-Portfolio.

Abhängig von den konkreten Projektanforderungen und Kundenwünschen kommen entweder Claranet-eigene Cloud-Infrastrukturen oder Plattformen der Public-Cloud-Anbieter AWS, Google Cloud und Microsoft Azure zum Einsatz. Dabei stellt Claranet immer wieder seine hohe Kompetenz unter anderem auch im Bereich IT-Security unter Beweis und wurde in Gartners Magic Quadrant 2018 für „Data Centre Outsourcing and Hybrid Infrastructure Managed Services" in Europa positioniert.

Gemäß der gemeinsam getroffenen Vereinbarung übernimmt Claranet die Verantwortung für den Betrieb der Kunden-Workloads auf eigenen Cloud-Infrastrukturen

beziehungsweise denen von AWS, Google-Cloud oder Azure. Bright Skies hingegen verantwortet im Rahmen der Allianz das beratungsintensive Geschäft mit der Konzeption, Einrichtung und Weiterentwicklung von Kundenlösungen auf Basis von Microsoft Azure und anderen Cloud-Diensten. Der Cloud-Integrator Bright Skies gewinnt somit einen neuen Kundenstamm, die Großkunden erhalten eine umfassende individuelle Beratung, und Claranet kann seine Stellung als einer der führenden Cloud-Anbieter und Managed Service Provider weiter festigen – eine Triple-Win-Situation für alle Beteiligten.

„Claranet hat sich unter der Leitung von Olaf Fischer zu einem der großen Anbieter für Managed Public Cloud und Managed Hybrid Cloud Services in Deutschland entwickelt. Für Bright Skies ist die Allianz ein wichtiger Schritt, unsere Cloud-Services und Expertise über den Mittelstand hinaus auch ins Enterprise-Segment zu tragen“, sagt Kim Nis Neuhauss, Gründer und CEO von Bright Skies.

„Bright Skies ist zwar noch recht jung, hat sich aber mit der enormen Erfahrung und Expertise von Kim Nis Neuhauss und seiner Mitarbeiter weit über Hamburg hinaus in kurzer Zeit zu einem führenden Consulting-Unternehmen im Microsoft-Cloud-Umfeld entwickelt. Diese Expertise ist eine ideale Ergänzung und Erweiterung unserer Services in Deutschland. Wir freuen uns über die Partnerschaft und sind überzeugt, dass Kunden im gehobenen Mittelstand und Enterprise-Segment von dieser Partnerschaft nachhaltig profitieren werden“, erklärt Olaf Fischer, Geschäftsführer von Claranet Deutschland.

Über Claranet:
Claranet unterstützt Unternehmen mit innovativen Hosting-, Cloud- und Netzwerk-Services bei ihrer Digitalisierung. Der Managed Service Provider ist darauf spezialisiert, unternehmenskritische Umgebungen auf flexiblen Cloud-Infrastrukturen zu hosten und unter höchsten Sicherheits-, Performance- und Verfügbarkeitsanforderungen agil zu betreiben. Mit ca. 2.000 Mitarbeitern realisiert Claranet große Hosting-Lösungen in 43 Rechenzentren sowie auf Public Cloud-Umgebungen wie zum Beispiel von AWS, Google und Azure. Kunden wie Airbus, Aktion Mensch, Leica und Gruner + Jahr vertrauen auf diese Services für ihre Portale, eCommerce-Plattformen oder andere geschäftsrelevante Anwendungen. Claranet wurde in Gartners „Magic Quadrant 2018” für „Data Centre Outsourcing and Hybrid Infrastructure Managed Services” in Europa positioniert. Dies schließt an die Positionierung des Unternehmens als ein ‚Leader‘ in Gartners Magic Quadrant für „Managed Hybrid Cloud Hosting“ in Europa in fünf aufeinanderfolgenden Jahren an. Weitere Informationen gibt es unter www.claranet.de.

Über Bright Skies:
Mit der „Cloud First Vision“ ist Bright Skies GmbH eines der wachstumsstärksten IT-Beratungsunternehmen Deutschlands. Der Firmengründer Kim Nis Neuhauss war als Cloud-Pionier unter anderem für VMware und Red Hat tätig. Bei der Auswahl der fast 50

Mitarbeiter in Hamburg und Dresden kam es ihm auf ähnlich lange Cloud-Erfahrungen an. Im Fokus der Beratungen und des Produktportfolios stehen bewährte Microsoft-Technologien wie Azure, Office 365 und die Enterprise Mobility Suite (EMS). In kurzer Zeit ist das Hamburger „Systemhaus 2.0“ somit zum neunfachen Microsoft Gold Partner avanciert. Herstellerunabhängig setzt Bright Skies bei Beratung und Dienstleistung aber auch auf starke Partnerschaften mit anderen Unternehmen wie Red Hat, VMware, Veeam und Nutanix für hyperkonvergente Infrastrukturen. Mehr über Bright Skies erfahren Sie unter https://bskies.io.

Pressekontakt:
Dr. Ingo Rill
Leiter Marketing
Claranet Deutschland
Tel. +49 (0)69 40 80 18 - 215
presse@de.clara.net