Der Mohr hat seine Schuldigkeit getan

Es gibt Dinge, zu denen möchte ich nichts schreiben, wenn es so Garnichts positives zu berichten gibt. Dabei fangen manche Geschichten ganz harmlos an. Wenn man vor 10 Jahren Microsoft nach seinem Partnermodell beurteilt hat, konnte man im Allgemeinen viele zufriedene Äußerungen wahrnehmen. Aber dann begann heimlich, still und leise ein anderer Wind zu wehen. Es war offiziell nicht wahrnehmbar, man brauchte schon ein feines Gespür für Nuancen um den Wandel zu spüren. Aktionen und Veranstaltungen für Partner wurden weniger, der Inhalt und die Art des Aktionpacks haben sich verändert. Auch ging die Konstanz in der deutschen Niederlassung verloren. Hatte man vorher über einen längeren Zeitraum feste Ansprechpartner wurden nun in immer kürzerem Abstand die Köpfe getauscht. Und wir wissen ja alle, wie wichtig der persönliche Kontakt für eine erfolgreiche Partnerschaft ist ( im Moment macht Fujitsu denselben Fehler ). In dem Zeitraum merkte man auch, wie gewisse Freiräume in EMEA bzw. Deutschland immer mehr verloren gingen und Microsoft Deutschland nur noch passiver Erfüllungsgehilfe der Zentrale wurde.

Doch dann hat die Zentrale die Maske fallen lassen und setzte voll auf die Cloudstrategie. Allerdings hörte man die Kreidefresser beruhigend auf die Partner einreden. Man müsse halt nur bereit sein für den Wandel. Doch wie blind hätte man sein müssen, wenn man die Gefahr für das eigene Geschäftsmodell nicht erkennen würde. Es gab erhebliche Einschnitte im Portfolio ( ich erwähne nur den SBS ) wo sich 80 % der kleinen Partner ernsthafte Gedanken machen mußten. Die weitere Verschiebung war strategischer Art und fokussiert am Ende auf Azure. Damit war der Weg frei zum Direktgeschäft. Office 365 oder Windows 10 waren nur konsequente weitere Schritte auf dem Weg in die Microsoftwolke. Aber immer noch gab es auf allen Veranstaltungen böse Blicke der Microsoftmitarbeiter wenn man auf das Thema Direktgeschäft zu sprechen kam. Es sind für uns dann auch wieder die kleinen Dinge, die den Weg aufzeichnen. Verkürzte Supportzyklen , in Kombination mit Intel Zwangsupgrade aus Windows 10, Fehler bei Updates die einem das Supportleben schwer machen oder lustige Begründungen wenn man unter Server 2019 kein Office in den Terminalservices mehr nutzen kann. Schon jetzt bleibt unseren kleinen Kunden kaum noch eine Möglichkeit nicht auf Azure( Cloudlösungen) zu setzten. Die Lizenzkosten steigen immer weiter und machen on Premise für die Kunden mehr als unattraktiv. Aber wieder lernen wir, daß wir ja alle tolle Zusatzleistungen verkaufen können und damit die Verluste aus dem „normalen“ Kundengeschäft substituieren können. Nein, können wir nicht, da hier Äpfel mit Birnen verglichen werden. Die Quote mit der ich einen Servicevertragkunden ( Dienstleistung ) gegen einen Cloudkunden tauschen kann, würde ich mit mindestens 1:10 beziffern. Dies ist aber Mengengeschäft und geht nur über den Preis. Alles in Allem also eine Sackgasse für uns Partner.

Nun aber scheint Microsoft für sich intern den Breakeven erreicht zu haben, wo man einen großen Teil der Partner nicht mehr braucht. Hinter der unscheinbaren Meldung, das internal Use Lizenzen bald nicht mehr zur Verfügung stehen werden, fabriziert Microsoft einen Doppelschlag. Auf der einen Seite müssen die Partner nun für Ihre Lizenzen sehr viel Geld ausgeben wenn Sie Services für ihre Kunden erbringen wollen. Auf der anderen Seite werden die Partner, welche sich „Datacenter“ nicht leisten können sofort in die Illegalität getrieben. Deren Kunden lassen sich dann leicht übernehmen. In den Letzten Jahren war ich gezwungen immer mehr Systeme aufzubauen um die Landschaften der Kunden abzubilden oder darauf aufbauende Services zu entwickeln. Das Actionpack war ein wichtiger Begleiter auf diesem Weg. Aber die Ansage von Microsoft ist klar und dies wird in naher Zukunft allen Partnern ( AP, Silber und Gold) erhebliche Probleme bereiten. Diesen Schritt wagt nur ein Unternehmen, daß sich seiner Sache sehr sicher ist. Ebenfalls muß allen, auch unseren Endkunden klar sein, daß dies nur der interne Probeballon ist. Kommt Microsoft damit durch und die Conversionrate ist hoch genug, wird der Weg zur kompletten Cloud-Mietsoftware ein sehr kurzer sein.