

## Pressemitteilung

Prien, den 21. September 2016

### Mit oneclick in die Zukunft

Schon wenige Tage, nachdem SecureHead Geschäftsführer Marcel Sternkopf die Partnerschaft mit oneclick geschlossen hatte, schaltete sein Unternehmen die ersten zehn virtuellen Arbeitsplätze für einen seiner Kunden frei, ein Autohaus aus dem Münchner Süden. Über oneclick™ liefert SecureHead seinem Kunden Office 365, die Branchensoftware, Buchhaltung, Banking und den Online-Store.

„oneclick bringt uns auf das nächste Level“, erklärt Systemhausgründer Sternkopf. „Über oneclick™ können wir mit dem Rechenzentrum unserer Wahl jede Anwendung zentral bereitstellen.“ Für SecureHead, einem Dienstleister professioneller IT-Services für Unternehmen, ein logischer Entwicklungsschritt.

2011, nach der Ausbildung zum Fachinformatiker Systemintegration gründete Sternkopf SecureHead, weil er sah, dass es zwar viele Dienstleister gab, die Hardware beherrschen, sich aber nur wenige auf Security fokussierten und das Thema auch organisatorisch beleuchteten.

Monitoring, Patch Management, SLAs und Verträge waren sein Thema. Aus Stundenabrechnungen baute das Unternehmen maßgeschneiderte Servicepakete mit dem Fokus auf Security für die Anforderungen seiner Kunden. „Jahre später habe ich gelernt, dass das Vorgehen Managed Services heißt“, verrät Sternkopf und dass die Begrifflichkeit ihm geholfen habe, neue Kunden zu gewinnen. Denn diese hätten plötzlich die Dienstleistungen von SecureHead einordnen können.

Mit den virtuellen Arbeitsplätzen von oneclick entwickelt sich SecureHead über Themen des reinen IT-Betriebs hinaus. Denn die Plattform ermöglicht, beliebige Anwendungen über den Browser auszuliefern, egal, wo die jeweilige Software läuft: In einem Cloud-Rechenzentrum oder bei einem Unternehmen On-Premise. Dabei steht für oneclick der Anwender im Mittelpunkt: „Die Anwender sollen sich stets in ihrem vertrauten Arbeitsumfeld wiederfinden“.

Die Kunden des Unternehmens stammen allesamt aus dem bayrischen Oberland – eine geschichtsträchtige Landschaft, die heute als Planungsregion, vier Landkreise im Voralpenland umfasst – und dem Großraum München. Es sind mittelständische Unternehmen mit weniger als 100 und meist weniger als 50 Arbeitsplätzen, die keine dedizierte IT-Abteilung haben, allenfalls einen Mitarbeiter, der sich „um die IT kümmert“. Aktuell beschäftigt das Unternehmen elf Mitarbeiter.

Mit oneclick sei man auf der Anwendungsebene angekommen, freut sich Sternkopf: „Wir sprechen direkt mit den Entscheidern“. Das sei keine leichte Aufgabe für ein Dienstleistungsunternehmen. SecureHead Mitarbeiter müssen wie IT-Manager denken und sich zu Business-Beratern weiterentwickeln. Das sei die schwierigste Herausforderung.

Mit seinen Kunden spricht Sternkopf heute über die Wertschöpfungskette des Unternehmens: „Womit und wie die Kunden ihr Geld verdienen“. Anschließend verschafft er sich einen Überblick über die IT-Landschaft und evaluiert, welche Services Cloud-fähig sind. Dabei spricht er nicht über Managed Services, sondern über Datenschutz, IT-Sicherheit, Verantwortung und erklärt das Betriebsmodell.

Ein wichtiger Teil des Verkaufsprozesses ist die Demonstration der Lösung: Beim Kunden haben die SecureHead Mitarbeiter einen MiniPC dabei und führen die Lösung im Browser vor. „Wenn der Geschäftsführer eines mittelständischen Kunden oneclick sieht und versteht, dass seine Anwendung jetzt performant immer und überall mit minimalem IT Infrastrukturaufwand erreichbar ist, dann ist die Kaufentscheidung bereits gefallen.“

Die Trusted Cloud Zertifizierung, die oneclick im Juni 2016 erhalten hat, ist für Sternkopf ein wichtiges Kriterium, das die Zusammenarbeit erleichtert. „Denn Trusted Cloud bündelt unterschiedliche Zertifikate. Ich muss mich nicht damit befassen, ob mein Anbieter ISO 27001 einhält oder ITIL. Trusted Cloud schafft Transparenz und gibt uns als Managed Service Provider die Sicherheit, mit einem seriösen Anbieter zusammenzuarbeiten“. Wichtig sei, dass das Zertifikat auch die Vertragsgestaltung sowie Ausstiegsszenarien aus der Cloud abdecke.

Sternkopf schätzt die offene Zusammenarbeit mit dem oneclick-Team: „oneclick lebt mit uns eine aktive Partnerschaft. Unser Feedback als erfahrenes Systemhaus ist gefragt. Die Entwicklung findet partnernah statt.“ Besonders wichtig sei die Zusammenarbeit mit kleineren Softwareherstellern, deren Anwendungen bei Sternkopfs Kunden im Einsatz sind. „Diese Unternehmen haben häufig nicht das Know-how, ihre Anwendungen in der Cloud zu betreiben“, hier unterstützen SecureHead und oneclick.

Inzwischen hat SecureHead eine zweistellige Anzahl an oneclick™ Arbeitsplätzen freigeschaltet. Eine tolle Leistung findet oneclick CIO Florian Bodner. „Dabei stehen wir noch ganz am Anfang“, bemerkt Sternkopf und verrät seine „Vision 2020“: „Dem Kunden ein komplettes Betriebsmodell seiner IT bereitstellen – vom Client bis zu Speicherplatz und Security per planbarem Monatsbetrag.“ Man sieht ihm an, dass er mit oneclick noch Großes vor hat.

*644 Wörter, 4.948 Zeichen, Veröffentlichung frei*



## **Über die oneclick AG**

Die oneclick AG mit Hauptsitz in Zürich (CH) und einem Innovationsmotor in Prien (D) hat sich auf die Entwicklung einer Plattform für die automatisierte und sichere Bereitstellung von digitalen Arbeitsplätzen spezialisiert. Das Ziel der oneclick AG ist es, das End User Computing mit zu gestalten und zu verbessern. Die oneclick AG wurde 2015 gegründet und hat 25 Mitarbeiter.

## **Medienkontakt**

Kathleen Peters  
oneclick AG  
Zollikerstrasse 27  
CH-8008 Zürich  
Schweiz  
Tel. +41-44-5788893  
<https://www.oneclick-cloud.com>  
[marketing@oneclick-cloud.com](mailto:marketing@oneclick-cloud.com)

