

lead DIGITAL

DAS MAGAZIN FÜR DIGITAL BUSINESS

► STELLENMARKT S. 64
► ÜBER 200 JOBS ONLINE

Sportjahr

VOLLER EUPHORIE

2016 IST DAS JAHR DER MEGA-SPORTEVENTS. SO KÖNNEN UNTERNEHMEN DEN HYPE UM FUSSBALL-EM, OLYMPIA & CO. FÜR IHR BUSINESS NUTZEN – AUCH MIT KLEINEREN BUDGETS

DAS GLÜCK LIEGT IN DER CLOUD

Cloud Computing bringt **gerade Mittelständlern** jede Menge Vorteile.
Doch viele Unternehmen scheuen sich noch, sich darauf einzulassen.
Anlass für die Gastautoren Heidi Börner und Thomas Gebhardt,
hier mit Fakten dagegenzuhalten



HEIDI BÖRNER & THOMAS GEBHARDT

Heidi Börner ist Geschäftsführerin bei der Broker2clouds GmbH, einem Tochterunternehmen der Gebhardt Sourcing Solutions AG.

Thomas Gebhardt fungiert als Vorstandsvorsitzender der Gebhardt Sourcing Solutions AG. Das in Stuttgart ansässige Unternehmen hat sich auf Beratung, Beschaffung und Services rund um Cloud-Lösungen spezialisiert.



Cloud Computing umfasst die Möglichkeiten, sowohl Infrastruktur als auch Plattformen oder Software zu externen Dienstleistern auszulagern und dann nach Bedarf bei diesen Anbietern zu beziehen.

Unternehmen, die über den Einsatz von Cloudlösungen nachdenken, fragen sich zunächst „Sind unsere Daten in einer Cloud überhaupt sicher?“ Bei guten Cloudanbietern sind sie das tatsächlich. Insbesondere mittelständische Unternehmen haben oft gar nicht die Ressourcen und Kompetenzen im Haus, um Daten so nachhaltig zu sichern wie große Cloudanbieter, die **Datensicherheit** zu ihrer Kernkompetenz zählen. Für personenbezogene Daten empfiehlt sich die Speicherung auf Servern und bei Unternehmen innerhalb der EU. Zusätzlich zum allgemeinen Vertrag ist unbedingt ein Auftrag zur Auftragsdatenverarbeitung mit abzuschließen.

FÜR MEHR ÜBERSICHT SPEZIALISTEN FRAGEN

Neben der Datensicherheit sind jedoch noch weitere Kriterien zu berücksichtigen, etwa Performance, Verfügbarkeit, Service, Reaktions- und Wiederherstellzeiten oder kurzfristige Vertragsanpassungen. **Leistungen und Kosten** mehrerer Anbieter zu vergleichen, erweist sich oft als schwierig, denn es fehlen die Standards. Die Cloudbetreiber bieten meist einzelne Bausteine oder Leistungspakete, die der Nutzer nach Bedarf kombinieren kann. Diese Bausteinlösungen dienen der Differenzierung der Wettbewerber, weshalb sie von Anbieter zu Anbieter unterschiedlich und somit nicht direkt vergleichbar sind. Da die Anwendungsmöglichkeiten für Clouds mehrere Bereiche, darunter ERP-Systeme, Telefonie, Office 365 und Bilddatenbanken umfassen, wird es die eine unternehmensweite Lösung nicht geben. Es müssen also **mehrere Anbieter kombiniert** werden.

Eine Analyse der relevanten Angebote und Konditionen erfordert außer Marktkenntnis vor allem Zeit – die IT-Verantwortliche in der Regel nicht haben. IT-Abteilungen in prosperierenden mittelständischen Unternehmen arbeiten oft an der Grenze ihrer Kapazitäten, um durch Software-Upgrades und den Aufbau neuer Infrastrukturen mit wachsenden Anforderungen Schritt zu halten. Cloudcomputing könnte sie **erheblich entlasten**, doch das Tagesgeschäft lässt ihnen in der Regel nicht die nötige Zeit, sich damit ausreichend zu beschäftigen.

Wie durchbricht man diesen Kreislauf? Erfahrungsaustausch und **Testlösungen** sind erste Schritte. Wer aber größere Vorhaben in angemessener Zeit umsetzen will, sollte Unterstützung durch externe Spezialisten in Betracht ziehen. IT-Beratungen, die auf **Cloudbroking** spezialisiert sind, haben die Konditionen der einzelnen Anbieter in Lieferantendatenbanken zusammengefasst und transparent aufbereitet. Dabei fließen auch laufende Marktbeobachtungen zu Performance oder möglichen Geschäftsrisiken der jeweiligen Anbieter mit ein. Aber auch bei der Bedarfsanalyse, Strategie und Vertragsgestaltung können Cloudbroker helfen.

FLEXIBLER WERDEN UND KOSTEN SPAREN – DIE EIGENTLICHEN VORTEILE DER CLOUD

Während im herkömmlichen IT-Modell für alle Erweiterungen zunächst über Wochen, oft Monate, eine eigene Infrastruktur aufgebaut wird, lässt sich das mit einer Cloudlösung in wenigen Tagen umsetzen. Dieser **Zeitvorsprung** kann am Ende über Erfolg oder Misserfolg von Innovationen entscheiden. Parallel profitiert der Nutzer aber auch von den fortlaufenden Innovationen des Cloudanbieters, denn in der Cloud erhält der Nutzer automatisch Zugriff auf alle Verbesserungen – also auf erprobte, mit den anderen Anwendungen bereits verzahnte Lösungen.

Eine Verlagerung von Daten in die Cloud kann zudem Kosten sparen, wenn auch das Nutzungsmodell angepasst wird. Übernimmt man das Modell der durchgehenden Nutzung (24/7), würden die Einsparungen bei Investition schnell durch die hohen Nutzungsgebühren wieder aufgezehrt werden. Meist werden aber große Datenvolumina nur in einem **bestimmten Zeitraum**, zum Beispiel zwischen 9:00 und 16:00 Uhr benötigt. Entsprechend sollte der Nutzervertrag

ausgelegt sein und nur Leistungen umfassen, die auch voll in Anspruch genommen werden. Zudem sind in der IT-Abteilung wertvolle Ressourcen nicht länger durch Upgrades und Hardware-Installation gebunden, sondern werden frei für Verbesserungen und neue Lösungen für das Unternehmen.

Fazit: Maßgeschneiderte Cloudlösungen helfen, Zeit und Kosten zu sparen und Innovationen zu beschleunigen. Diese Flexibilität wird für Unternehmen zum echten Wettbewerbsvorteil.

Heidi Börner, Broker2clouds

Thomas Gebhardt, Gebhardt Sourcing Solutions AG

- Gerade mittelständische Unternehmen haben oft gar nicht die Ressourcen und Kompetenzen im Haus, um Daten so nachhaltig zu sichern wie große Cloudanbieter.
- Speichererweiterungen in herkömmlichen Systemen dauern wesentlich länger als Cloudlösungen. Dieser Zeitvorsprung kann über Erfolg oder Misserfolg von Innovationen entscheiden.
- Die Verlagerung von Daten in die Cloud kann spürbar Kosten sparen, wenn man den Bedarf an die tatsächliche Nutzung und Peaks im Tagesverlauf anpasst.