

Cloud Strategie 2.0

Strategische Fragen

Bei einer unternehmensweiten Cloud-Strategie verschwimmen nicht nur die rechtlichen Grenzen: Hinter dem Begriff „Cloud“ verbirgt sich sowohl die Abstraktion der Ländergrenzen als auch der Rechtsgrenzen – unabhängig davon, wo sich die Daten eines Unternehmens wirklich befinden.

Die erste Frage bei der Entwicklung einer Cloud-Strategie lautet deshalb in der Regel: „Wie viel Cloud brauche ich für meine Unternehmensanforderungen?“ Ziel einer Transition in Richtung Cloud ist es, so viel Cloud wie nötig und so wenig Cloud wie möglich zu nutzen. Diese Begrenzung hilft Unternehmen, bei der Entscheidung für oder gegen einen Cloud-Anbieter die Übersicht zu behalten und sich nicht so schnell im „Dschungel“ der Möglichkeiten zu verlieren.

Das wichtigste Kriterium bei der Transformation in die Cloud ist eindeutig eine sichere und in der Zukunft tragfähige Strategie. Im Rahmen des Risikomanagements ist es essentiell, den Bereich „Cloud Release Management“ (Auszug aus den AGB eines Cloud-Providers: „[...] Jeglicher angebotene Dienst kann innerhalb von sechs Monaten ersatzlos eingestellt werden.“) sowie eine „Exit-Strategie“ (Bsp.: EUGH Urteil C-362/14 vom 6.10.2015 – Außerkraftsetzung der Safe Harbor Regelung) genau zu betrachten.

Cloud Computing made in Germany

Das Betreiben von Cloud-Diensten ausschließlich in Deutschland ist eine Anforderung, die seit geraumer Zeit gefordert wird (vgl. BITKOM Studie „Cloud Monitoring 2015“). So plant Microsoft für 2016 eine rein deutsche Azure Cloud mit der Deutschen Telekom als Datentreuhänder, die den Zugriff auf die Daten kontrolliert. Die Unternehmensdaten lagert das Unternehmen dabei ausschließlich in zwei Rechenzentren in Deutschland. Damit reagiert

Microsoft auf die Außerkraftsetzung des Safe Harbor Abkommens nach 15 Jahren seines Bestehens. Ein Signal, von dem ein Innovationsschub in die deutsche Wirtschaft ausgehen könnte.

Am Anfang steht die Cloud-Strategie

Bei den strategischen Überlegungen zur Einführung von Cloud-Lösungen und zur Zusammenarbeit mit entsprechenden Dienstleistern spielen Visionen, Serviceanforderungen, Partnerangebote und Ihre Ressourcen eine wichtige Rolle. Ihre Vision ist Ihr Ziel. Ihre Serviceanforderungen definieren die Komplexität und den Umfang der Cloud-Strategie Ihres Unternehmens. Das Partnerangebot beschreibt Leistungen und Rahmenbedingungen, die Ihre Vision und deren Umsetzung beeinflussen. Und „last but not least“ begrenzen Ihre Ressourcen, sowohl monetär als auch personell, den Umfang der Leistungen.

Beim Personal sieht das Ganze schon etwas spezieller aus. Schlüsselpositionen in Unternehmen werden für die Umsetzung der Strategie zwingend benötigt, allerdings sind diese Positionen meist überlastet. Eine tragbare Cloud-Strategie bündelt letztendlich die zur Verfügung stehenden Kräfte im Zusammenspiel mit den Rahmenbedingungen.

Vor allem bei der Nutzung von Software-as-a-Service-Produkten (SaaS) wird man nicht nur auf einen einzigen, sondern auf mehrere Dienstleister zurückgreifen. Für passgenaue Lösungen kommen Sie in dem Fall also nicht an einer Multi-Cloud-Strategie vorbei – mit allen Chancen und Risiken.

Die größte Herausforderung einer Multi-Cloud-Strategie ist sicherlich,



sich nicht im Dickicht der Optionen zu verlieren. Um hier ein optimales Konzept zu entwickeln, benötigen Unternehmen einige Erfahrung, die richtige Strategie und entsprechende Beratung durch einen kompetenten Partner.

Für die Anbindung an die Cloud gibt es drei verschiedene technologische Möglichkeiten:

- VPN-Anbindung
- Exchange Provider
- Netzwerk Provider

Jede Technologie hat bestimmte Vor- und Nachteile, die es im Hinblick auf das individuelle Vorhaben zu bewerten gilt. IT-Sicherheit und Datenschutz sind hier zwei wichtige Kriterien.

Ganzheitliche Sicherheitsstrategie

Sicherheitsstrukturen haben die Grenzen der Unternehmen seit langem verlassen. Wir reden heute von Public Key Infrastructure (PKI) und Signaturen sowie Single-Sign-on und sicheren Cloud Services.

Cloud Computing steht zunächst immer unter dem Verdacht, unsicher zu sein. Aber ist das wirklich so? Nicht unbedingt. Das Investitionsvolumen eines Cloud-Anbieters in Security ist in der Regel um ein Vielfaches höher als das Budget für Sicherheitsmaßnahmen in vielen Unternehmen. Schließlich ist Security die Grundlage für jedes Cloud Business. Sie vertrauen den Standleitungen Ihres Netzwerkproviders. Warum vertrauen Sie Ihrem Cloud-Provider nicht in der gleichen Weise?

WEB-TIPP:
www.opitz-consulting.com

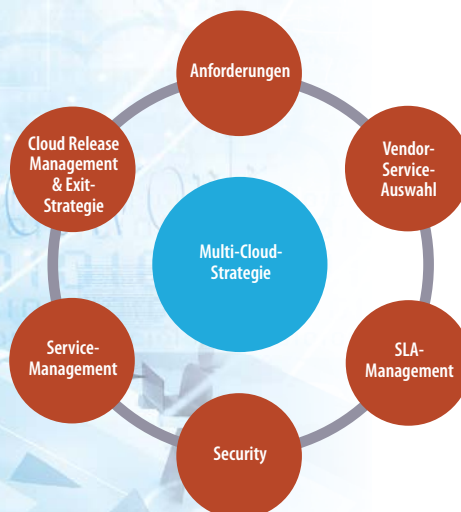


Bild: Welche Aspekte sollten Unternehmen beim Übergang in die Cloud beachten?

Vertrauen ist nicht selbstverständlich und muss erst verdient werden. Nicht immer sind die Sicherheitskonzepte eines Cloud Providers transparent und nachvollziehbar. Deshalb sollten Sie, wenn Sie mit einem Cloud Provider zusammenarbeiten, prüfen, ob der Anbieter Sicherheitsvorkehrungen und administrative Zugriffe in Ihrem Sinne regelt und welche Service Level Agreements (SLAs) er Ihnen bietet. Um alle von Ihnen geforderten Dienste zu nutzen, sollte der Cloud-Anbieter Ihrer Wahl als „Trusted Partner“ eingestuft werden.

SLA-Management

Wie gut kennen Sie die SLAs Ihres Providers? Haben Sie diese schon am Einzelfall überprüft?

Wenn Sie beispielsweise eine virtuelle Maschine mit einer Verfügbarkeit von 99,9 Prozent anmieten und auf dieser eine Datenbank mit einer Verfügbarkeit von 99,9 Prozent installieren, entspricht das einem jährlichen Ausfall von 8 Stunden, 45 Minuten und 57 Sekunden. Möglicherweise findet dieser Ausfall von fast 9 Stunden an einem Arbeitstag statt. Sind Sie in der Lage, einen solchen Ausfall zu kompensieren? Welche Komponenten genau unterliegen den SLAs Ihres Providers? Eine virtuelle Maschine oder auch die von Ihnen darauf installierte Datenbank? Worauf genau beziehen sich die SLAs, und welche Szenarien unterstützt Ihr Cloud Provider? Die Beantwortung dieser Fragen ist nur im Gesamtkontext individuell möglich.

Cloud Release Management

Erweiterungen von Diensten sind bei Cloud Providern an der Tagesordnung. Auch die Abschaltung einzelner Dienste ist hier durchaus möglich. Deshalb ist es wichtig, sich im Vorfeld zu fragen, wie man im Fall der Fälle mit so einer Situation umgehen wird und auf welcher Version der angebotenen Dienste



„Ziel einer Transition in Richtung Cloud ist es, so viel Cloud wie nötig und so wenig Cloud wie möglich zu nutzen.“

Diese Begrenzung hilft Unternehmen, bei der Entscheidung für oder gegen einen Cloud-Anbieter die Übersicht zu behalten.“

Alexander Becker,
Managing Consultant, Opitz Consulting
Deutschland GmbH

Ihre zukünftige IT-Struktur basieren soll. Diese Fragen sind beim Betrieb einer Cloud-Plattform unerlässlich. Zwar können Sie Cloud Releases wie Software Releases managen – die Frage ist nur: Wie managen Sie Changes, auf die Sie nur bedingt Einfluss haben?

Dienste, die Sie nicht mehr benötigen, schalten Sie normalerweise einfach ab. Doch wie funktioniert das mit Diensten, die Sie zu sich oder zu einem anderen Cloud Provider umziehen möchten? Welche Hürden bauen sich im Rahmen von Lizenzmodellen oder Transformationskosten auf?

Die klassischen IT-Rollen verlagern sich zurzeit. Eine Spezialisierung in anderen Bereichen ist die Folge. Wird das mit Cloud einfacher? – Ja und Nein. Das Zusammenspiel der unterschiedlichen Cloud Services kann in manchen Fällen tatsächlich einfacher sein als bei klassischen Modellen. Wenn Sie sich allerdings im Bereich des Enterprise- und Multi Cloud Business bewegen, verlagert sich die Komplexität lediglich, weg von der technischen IT-Infrastruktur hin zu einer Prozess- und Ereignissteuerung.

Fazit

Die Cloud ist zu einem komplexen Themenbereich geworden. Umfangreiches Know-how ist nötig, um die Anforderungen in der vielfältigen Angebotslandschaft zusammenzuführen und eine langfristig passende, individuelle Lösung für ein Unternehmen zu entwickeln und umzusetzen.

ALEXANDER BECKER