

Cloud-Praxisturbo für kleine und mittlere Unternehmen

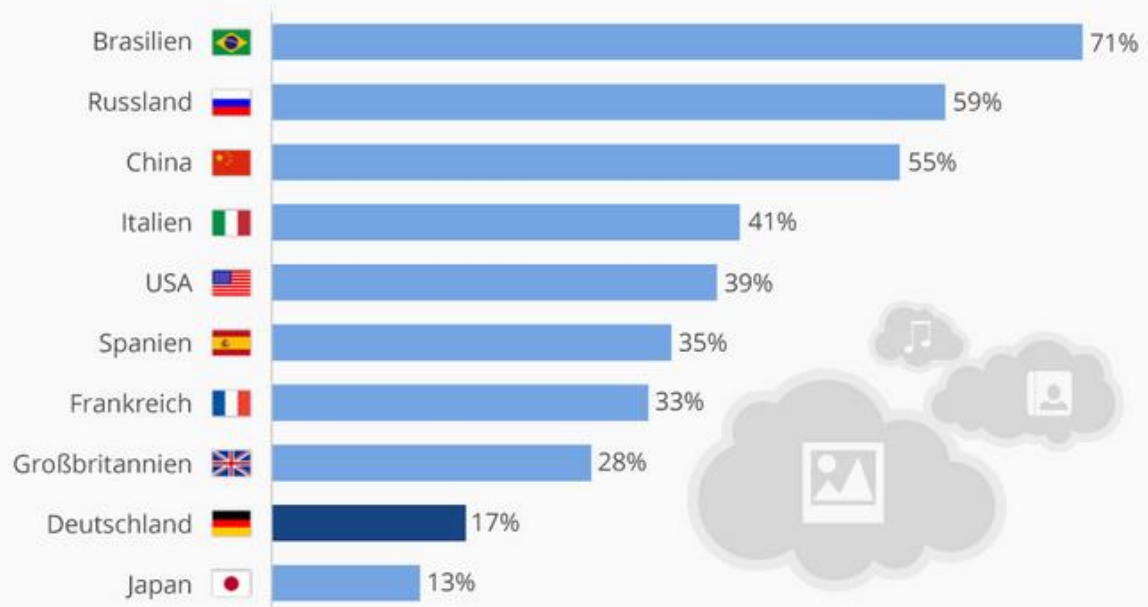
Manche Mittelständler tun sich mit IT-Leistungen aus der Wolke noch recht schwer. Zum einen vertrauen sie eher ihrem Bauchgefühl und glauben an eine bessere Kontrolle ihrer Daten im eigenen Haus, obwohl eigentlich rationale Gründe für Cloud-Services sprechen. Denn die Sicherheitsproduktion professioneller IT-Dienstleister liegt deutlich höher, als das, was KMUs selbst leisten könnten.

Um einen so sicheren, standardisierten und zertifizierten Betrieb wie in einem Standard-Rechenzentrum zu gewährleisten, müssten Unternehmen sehr viel in ihre eigene IT-Infrastruktur und in IT-Fachkräfte investieren. Mittelständler mit einem hohen Sicherheitsbedürfnis sollten aber darüber hinaus ihre Daten in der Wolke verschlüsselt ablegen und darauf achten, dass diese im europäischen Rechtsraum bleiben.

Zum anderen sehen sich KMUs – die sich für Cloud-Leistungen entschieden haben – unübersichtlichen, unzähligen und unvergleichbaren Angeboten an Anbietern und Services gegenüber. Wer auf wenig Know-how oder eigene Spezialisten zugreifen kann, wendet sich oft direkt an Cloud-Anbieter oder an Integrationsunternehmen.

Cloud ist deutschen Onlinern nicht so wichtig

Zugriff auf / speichern von Content in der Cloud ist sehr wichtig (Zustimmung in %)



Ca. 1.500 befragte Internetnutzer pro Land, durchgeführt im Sommer 2014,
Top 2 Boxes (agree, agree completely)
Quelle: GfK

statista

(Bildquelle: GfK, Statista)

Diese unterbreiten logischerweise Leistungen aus ihren eigenen Portfolios, die sich leider mit Angeboten anderer Anbieter selten vergleichen lassen. Manche Cloud-Beratungshäuser gehen anders vor. So beschreiben sie beispielsweise zuerst die individuellen Business-Anforderungen eines Kunden. Für die daraus folgenden technischen Lösungen holt das Beratungshaus solche Angebote ein, die technisch, preislich und kaufmännisch im Wettbewerb stehen. Dank der Vergleichbarkeit der Offerten können sich die Mittelständler demgemäß fürs beste Angebot entscheiden.

Konsequent an der Praxis orientierte Schritte

Oberes Beispiel zeigt exemplarisch den entscheidenden Unterschied. Doch die gesamte **Best-Practice-Vorgehensweise**, um kleinere Mittelständler in die Wolke zu bringen, setzt sich aus Schritten zusammen, die sich konsequent an der Praxis orientieren.

Die zentrale Frage und damit der erste Schritt zu Beginn lautet: „Was muss ich in meinem Geschäft heute sowie in drei Jahren und in welcher Art und Weise mit IT unterstützen? Welche IT-Funktionen brauche ich dafür?“ Die Antworten darauf stellen eine grundlegende Basis dar. Sie beschreiben die Anforderungen, um die IT- mit der Geschäftsstrategie in Übereinstimmung zu bringen. Mit dieser auf neudeutsch auch Alignment genannten Ausrichtung bewerten die Mittelständler auch die Risiken fürs Business und für die IT und umreißen Szenarien, die IT-Unterstützung benötigen. Einige der Erfordernisse könnten etwa lauten: bessere Datensicherung, mehr mobile Anwendungen, umfassende Collaboration-Lösungen etc.

Umfangreiche Datenbank mit Cloud-Anbietern

In einem zweiten Schritt liefert das Alignment die Ausgangsbasis, um die neue IT-Architektur zu entwerfen. Offenbart sich dabei eine Lücke zwischen der alten und neuen IT-Architektur? Wie serviceorientiert sollte die IT sein? Welchen Reifegrad muss die IT haben? Wie sehen die notwendigen Datenschutzvereinbarungen aus? Nach Möglichkeit sollten die Mittelständler auf günstige Standard-Services von der Stange setzen. Individual-Services lohnen sich erst, wenn die damit unterstützten Anwendungen einen strategischen Vorteil fürs Geschäft generieren.

Jetzt fällt auch die Entscheidung, welches Cloud-Servicemodell – IaaS (Infrastructure as a Service), PaaS (Platform as a Service) oder SaaS (Software as a Service) – das Alignment am wirkungsvollsten unterstützt. Außerdem bewertet der Mittelständler jetzt mit seinem Partner, ob er auf eine Ein-Provider- oder Multi-Provider-Strategie setzt. Läuft alles optimal, so lassen sich beide erste Schritte in einem Tag umsetzen.

Mit den Antworten auf obere Fragen sucht das Beratungshaus im dritten Schritt Anbieter, die diese Anforderungen möglichst genau abdecken. Die Suche startet mit Recherchen in der eigenen umfangreichen Datenbank mit Cloud-Anbietern, über persönliche Kontakte und intensive Internetrecherchen. Bei großen Anbietern bekommen kleine Unternehmen keine individuellen Cloud-Offerten. Entweder das Angebot passt oder die Suche geht weiter.

Der Preis spielt natürlich eine wichtige Rolle, aber auch der Grad der Service-Levels sowie die Passgenauigkeit für die speziellen Anforderungen. Schlussendlich wirkt sich auch der kaufmännische Vertrag aufs Gesamtangebot entscheidend aus. Hier stellen sich folgende Fragen: Wie komme ich aus dem Vertrag wieder raus? Wie kann ich die Dienste aufstocken? Welche Flexibilität habe ich? Welche Mitwirkungspflichten habe ich?

Orchestrierung der Cloud-Dienste

Erst dann erfolgt im vierten Schritt Auswahl und Vertragsabschluss mit zwei bis drei Anbietern, die möglichst einige Cloud-Leistungen abdecken sollten, damit ihr Management nicht zu viel Aufwand erfordert. In einem abschließenden Schritt hilft das Beratungshaus bei der Orchestrierung der Cloud-Dienste und bei der sich anschließenden Transformations- und Realisierungsphase. Je nach Komplexität der IT-Architektur dauert diese letzte Phase dann noch zwischen ein bis mehreren Tagen.

Checkliste Praxisturbo: Fünf Schritte bei der Auswahl von Cloud-Anbietern und –Services für KMUs

- Die spezifischen Anforderungen und allgemeinen Rahmenbedingungen der KMUs bilden den Ausgang für die IST-Analyse mit Quick-Check. Dabei dient die Business-Strategie als Grundlage für die Erarbeitung einer tragfähigen, realistischen IT-Zukunftsstrategie.
- Der Mittelständler und sein Cloud-Beratungshaus legen strukturierte Kriterien fest, nach denen die Auswahl der IT-Services für Cloud-Computing erfolgen soll. Aus der IT-Zukunftsstrategie und mit den strukturierten Kriterien errechnet sich der Bedarf an spezifischen Cloud-Leistungen.
- Unternehmen und Beratungshaus stellen den Bedarf an Cloud-Leistungen den passenden Angeboten der Cloud-Anbieter gegenüber.
- Mittelständler und Beratungshaus bewerten die Angebote und wählen anschließend Anbieter und Cloud-Leistungen unter anderem aus ihrer eigenen Datenbank aus.
- Die Partner schließen die notwendigen kaufmännisch-vertraglichen Vereinbarungen ab, unter anderem mit geltenden Datenschutzbestimmungen, Haftungsregelungen sowie Pönalen-, Haftungs- und Schadenersatzbestimmungen. Qualifizierte Beratungshäuser begleiten die Unternehmen auch während der Transformationsphase von der traditionellen IT zum Cloud Computing und kümmern sich ebenfalls um die Schulung derer Mitarbeiter.

Autor: Heidi Börner ist Geschäftsführerin bei [broker2clouds](#).