

Warum die Cloud noch immer nicht im Mittelstand angekommen ist

Interview zwischen AI4BD und Matthias Siegmund, itelligence

Unser Partner AI4BD spricht in einem Interview mit Matthias Siegmund, Innovation Manager bei itelligence, NTT DATA Business Solutions über Cloud Computing, welche Hemmnisse bei der Nutzung von Cloud-Services bestehen und wie Anwendungen in Zukunft betrieben werden.



Matthias Siegmund, Innovation Manager bei itelligence, NTT DATA Business Solutions

Welche Rolle spielt Cloud Computing für Sie im Unternehmen und in Ihrem Produktportfolio?

Als Full-Service-Provider spielt Cloud Computing bereits seit vielen Jahren eine große Rolle – sei es bei der individuellen Erweiterung von bestehenden Lösungen mithilfe von Cloud Technologien, bei der Entwicklung von eigenständigen Lösungen die direkt aus der Cloud konsumiert werden, oder bei dem vollständigen Betrieb von Kundensystemen in der Private oder Public Cloud.

Cloud-Computing-Services sind grundsätzlich für Unternehmen jeder Größenordnung interessant, jedoch ist oftmals der Einsatz in Unternehmen nur teilweise oder gar nicht vorhanden. Können Sie dies bestätigen?

Nein, das kann ich so pauschal nicht bestätigen. Viele unserer Kunden konsumieren bereits Services aus der Cloud bzw. haben einen Plan für ihre digitale Transformation. Insbesondere COVID-19 hat hier als Katalysator gewirkt und die Projekte beschleunigt.

Wo sehen Sie die größten Ängste, Probleme oder Hemmnisse Ihrer Kunden bei der Nutzung von Cloud-Services?

Vorbehalte bzw. Ängste gibt es unserer Erfahrung nach auf den unterschiedlichsten Ebenen:

- Technische Vorbehalte, wie z.B. Sicherheit, Latenz aber auch «Cloud Readiness» von bestehenden Applikationen und Systemen.
- Angst vor Kontrollverlust und Abhängigkeit von Cloud-Anbietern bei Nutzung von Cloud-Services

- Vielfalt und Komplexität der zur Verfügung stehenden Services und Anbieter
- Falsche Erwartungshaltungen gegenüber der Cloud

Viele dieser Punkte lassen sich allerdings auf fehlende Erfahrungen, Kapazitäten und Know-how, um Nutzen aus der Cloud zu ziehen bzw. entsprechende Konzepte zu erarbeiten, zurückführen.

Unterscheiden Ihre Kunden selektiv nach den Eigenschaften von Cloud-basierten Diensten (z.B. Sicherheit, Datenschutz, Regionalität, Nachhaltigkeit) oder werden Cloud-Dienste global abgelehnt oder angenommen?

Inzwischen gehen mehr und mehr Unternehmen dazu über selektiv und je Anwendungsfall zu unterscheiden.

Immer wieder sind Schlagzeilen zu Skandalen ausländischer Technologiekonzerne, wie zuletzt der lückenhafte Datenschutz in einem der weltweit meistgenutzten Office Anwendungen, in den Medien. Wie wichtig ist Ihren Kunden der Schutz von Daten und Wissen?

Das wohl am weitesten verbreitete Vorurteil gegenüber Cloud Computing ist das der mangelnden Sicherheit. Die Angst Opfer eines Hackerangriffs zu werden und dabei Daten sowie geistigem Eigentum zu verlieren, ist nach wie vor sehr groß. Allerdings zeigen Studien auch, dass Unternehmen teilweise auch dazu neigen, die Sicherheit ihrer on-premises Anwendungen / ihrer eigenen Rechenzentren überschätzen. Die Cloud ist nicht per se schlechter oder besser.

Gerade hier spielt ein Partner eine wichtige Rolle. Neben der Auswahl eines vertrauenswürdigen und zertifizierten Public-Cloud-Angebots kann gemeinsam eine kundenindividuelle Cloud-Strategie mit Berücksichtigung der notwendigen Sicherheitskonzepte erarbeitet werden.

GAIA-X hat die Vision, einer europäischen Cloud-Infrastruktur mit definierten Rahmenbedingungen zu schaffen, sodass es europäische, insbesondere deutsche Alternativen zu den Angeboten ausländischen Tech-Giganten gibt. Haben Sie davon gehört? Wenn ja, was halten Sie von der Idee GAIA-X?

Die Entwicklung einer europäischen Alternative zu den Angeboten der Hyperscalern wie Amazon, Azure, Google und Alibaba unter Berücksichtigung lokaler Verordnungen und Einbeziehung lokaler Anbieter, um eine «Digitale Souveränität» zu erreichen ist grundsätzlich zu begrüßen. Allerdings sehe ich die Gefahr, dass GAIA-X, aufgrund der Vielzahl von Mitgliedern mit den unterschiedlichsten Interessen, zu einem Papiertiger verkommt.

Das KIPS Projekt bringt erstmals den Durchstich von einer Vision hin zu einem Demonstrator. Hier soll dem Endnutzer anhand ihm wichtiger Kriterien ein Cloud-Service vorgeschlagen werden. Welche Kriterien wären Ihnen wichtig?

Kriterien könnten beispielsweise sein: Standort der Datenhaltung, Verfügbarkeit (98,5 vs. 99,9), Uptime (24/7 oder nur 10/5), Spezialisierung auf bestimmte Industrien, Verfügbarkeit von vorkonfigurierten Lösungen (AI, IoT, Analytics).

Wird perspektivisch jede Anwendung von Unternehmen in der Cloud laufen?

Nein, auch wenn mehr und mehr Workloads und Applikationen in der Public Cloud laufen werden, gibt es weiterhin Anwendungsfälle für den Einsatz einer Private Cloud. Entsprechend werden Hybrid- bzw. Multi-Cloud-Infrastrukturen, als Kombination von Private und ein oder mehreren Public Cloud Angeboten, die Realität in vielen Unternehmen werden. Umso wichtiger ist hier die Sicherstellung der reibungslosen Integration der unterschiedliche Cloud-Angebote, um einen stabilen und zukunftssicheren Betrieb zu gewährleisten.

Vielen Dank für das Interview, Matthias!

Matthias Siegmund leitet das Innovationsmanagement bei itelligence Global Managed Services. In seiner Funktion konzentriert sich Matthias darauf, itelligence Managed Services-Kunden dabei zu unterstützen, das volle Potential ihrer SAP-Investitionen zu nutzen, indem sie innovative Themen einstecken und den richtigen Anteil an neuen Technologien übernehmen. Damit wird abgesichert, dass Kunden in einer sich schnell verändernden Umgebung immer einen Schritt voraus sind. Matthias ist SAP-Fachexperte für Application Management und Managed Cloud Services. Er ist seit rund 15 Jahren in der IT-Branche tätig und hatte mehrere Positionen bei IT-Dienstleistern inne.

itelligence | NTT DATA Business Solutions - Ihr globaler SAP-Partner für das digitale Zeitalter.

Als Partner schaffen wir mit Hilfe von SAP-Lösungen echte Mehrwerte für unsere Kunden und unterstützen Unternehmen so dabei, sich zu wandeln, zu wachsen und noch erfolgreicher zu werden. Unser Spektrum reicht dabei von IT-Strategie- und Prozess-Beratung sowie Lizenzvertrieb über die Einführung und Weiterentwicklung von SAP-Lösungen bis hin zu Application Management- und Managed Cloud Services. Zusätzlich arbeiten wir an Innovationsthemen wie dem smarten Unternehmen (Intelligent Enterprise), Artificial Intelligence, Internet of Things, Blockchain, Big Data und Cloud.