

Cloud Service Brokerage

Hilfestellung beim Weg in die Cloud

Das Thema Cloud Computing kann heute kein Unternehmen mehr ignorieren, das seine IT effizienter, flexibler und kostengünstiger machen will. Sogenannte Cloud Service Broker können beim Weg in die Cloud helfen.

Lutz Kolmey/Michaela Wurm

Spricht man über Cloud Computing, verdrehen IT-Verantwortliche in den Unternehmen oft die Augen: zu komplex, schwer integrierbar und ein differenzierter Markt, gepaart mit der Erkenntnis, wahrscheinlich kaum daran vorbeizukommen, will man die IT kostengünstiger und flexibler machen. So genannte Cloud Service Broker wollen hier unterstützen. Indem sie den Weg in die Cloud wie jedes andere anspruchsvolle IT-Projekt behandeln – mit umfangreichen Nutzen-Kosten-Analysen im Vorfeld, anbieterunabhängiger Beratung und ganz praktischer Unterstützung bei der Integration.

Die vielen Vorteile von Cloud Computing – Flexibilität, Skalierbarkeit, Kostentransparenz – sind unbestritten. Zudem war eine solide Basis für diese Technologie vorhanden: Virtualisierung, Outsourcing, Hosting und Managed Services hatten bereits in den Jahren zuvor gute Voraussetzungen für die Dienstleistungen aus der Wolke geschaffen.

Und dennoch ist der Eindruck falsch, Unternehmen würden nun sofort und kompromisslos in die Cloud migrieren. Unternehmen haben eine gewachsene Infrastruktur, individuell angepasste Prozesse und ganz unterschiedliche Anforderungen in Bezug auf Sicherheit, Datenschutz oder Compliance. Die derzeit intensiv stattfindende Diskussion darüber, welches Sicherheitsniveau Cloud Computing erreichen kann, macht die Entscheidung nicht einfacher.

Es gilt also, den richtigen Cloud Service zu finden, der die gewachsenen IT-Strukturen und Prozesse optimiert oder ergänzt. Gleichzeitig sollen die Konditionen des anvisierten Cloud Services tatsächlich zu Kosteneinsparungen und sinkendem Administrationsaufwand führen, bestenfalls ohne eine enge Bindung an den Anbieter. Und schließlich muss sich die Cloud mit einem überschaubaren Aufwand in die vorhandene IT-Umgebung integrieren lassen.



Foto: Kurhan | Fotolia

Ein undurchsichtiger Markt

Der Markt für Cloud-Computing-Dienstleistungen ist vergleichsweise jung und stark in Bewegung. Große namhafte Anbieter dominieren den Markt, zumindest gemessen an den Marktanteilen weltweit. Lokale Dienstleister und spezialisierte Nischenanbieter behaupten sich jedoch ebenfalls und können oft individuellere Lösungen bereitstellen. Die verschiedenen Angebote sind kaum vergleichbar, kein Dienstleister bietet für jedes Problem die passende

Lösung. Mal erscheinen die Konditionen günstig, sind aber mit längerfristigen Verträgen oder der Buchung von vordefinierten Instanzen verbunden. Mal ist die flexible Skalierbarkeit exakt nach Bedarf gewährleistet, jedoch müssen Add-on Services wie Management-Tools zusätzlich bei einem anderen Dienstleister gebucht werden.

Als wäre dies nicht schon kompliziert genug, spielt darüber hinaus auch das angestrebte Sicherheitsniveau eine wichtige Rolle. Wie sensibel die Daten und Prozesse sind, entscheidet grundsätzlich über das Wesen der Cloud mit: Soll die Cloud ganz privat bleiben (Private Cloud), können Daten von einem externen Dienstleister verarbeitet werden (Public Cloud) oder bietet sich eine Mischform aus beidem an (Hybrid

Cloud)? Unterschiedlich strenge Datenschutzgesetze und -regulierungen in Deutschland, Europa und den USA erschweren die Wahl eines externen Dienstleisters zusätzlich.

Und dann ist da noch die Integration, die ebenfalls einige Fragen aufwirft: Wie hoch ist der Integrationsaufwand? Bietet der Cloud-Dienstleister hier Unterstützung oder müssen weitere externe Experten in das Projekt geholt werden? Lassen sich mehrere Cloud-Services miteinander

Cloud Service Broker: Berater, Vermittler, Integrator

integrieren und wenn ja, wie? Wie verändert sich die Administration nach der Integration der Cloud?

Unternehmen, die über den Schritt in die Cloud nachdenken, sollten sich unabhängige Unterstützung suchen. Immer mehr IT-Dienstleister bauen Cloud-Know-how auf und beraten technologieorientiert. Soll heißen: Das Unternehmen, dessen Ziele und dessen Anforderungen an den Cloud Service stehen im Mittelpunkt. Der oder die passenden Cloud-Dienstleister werden danach ausgewählt, ob sie diesen Anforderungen entsprechen und nicht nach ihrem Bekanntheitsgrad.

Häufig taucht dabei der Begriff Cloud Service Brokerage auf. IT-Berater schalten sich als neutrale Instanz zwischen das Cloud-willige Unternehmen und die Cloud-Anbieter. Der Begriff des Brokers ist der Finanzwelt entliehen und meint zunächst einen Vermittler

zwischen den Projektpartnern. Vor allem Kunden dürften davon profitieren, denn die IT-Berater sollten sich auf dem Markt deutlich besser auskennen, als die eigenen IT-Spezialisten, für die das Cloud-Projekt nur eines von vielen ist. Eine Cloud-Lösung ist jedoch ein ungleich komplexeres Produkt als ein Wertpapier. Der Cloud Service Broker sollte deshalb mehr als die reine Vermittlung eines Dienstes bieten.

Auch wenn Cloud-Anbieter gern glauben machen wollen, dass sich im Prinzip innerhalb kurzer Zeit und mit wenig Aufwand eine Cloud aufbauen und nutzen lässt – es empfiehlt sich eher, bereits im Vorfeld gründliche Analysen durchzuführen und dabei den Einfluss auf andere IT-Bereiche im Auge zu behalten. Denn es ist eher selten der Fall, dass sich ein Prozess oder ein Arbeitsgebiet so sauber abgegrenzt in die Cloud verlagern lässt, dass keine anderen Abläufe beeinflusst wären. Eine Integration mit bestehender Infrastruktur ist immer vonnöten. Nicht wenige Cloud-Projekte scheiterten daran, dass der Aufwand während der

Projektzeitraum am Ende wirklich lohnt, hängt maßgeblich davon ab, welchen Integrationsaufwand sie verursacht hat. Nun ist jedes Detail wichtig: von der Datenmigration über die Verknüpfung der Anwendungen bis hin zu der Frage nach geeigneten Management-Tools und künftigen Verantwortlichkeiten, sowie dem dazugehörigen Service im laufenden Betrieb.

»Anspruchsvoller Schritt«

Das Cloud-Service-Brokerage-Modell ist die logische Konsequenz aus den bisherigen Entwicklungen: Unternehmen mit gewachsenen IT-Strukturen und individuellen Prozessen profitieren von einer IT-Beratung, die auf der Erfahrung und dem Blick für die gesamte IT beruht und dabei gleichzeitig Cloud-Expertise und Marktkenntnis einbezieht. Denn im Alltag eines IT-Entscheidungers ist es heute kaum möglich, die Angebote des Cloud-Markts valide zu beurteilen – sie sind schlicht zu verschieden und ändern sich laufend. Cloud

Service Broker sollten idealerweise anbieterunabhängig sein, um den Kunden optimal zu beraten. Für Service Provider, die selbst Cloud-Dienste anbieten, bedeutet das, dass sie neben den Endkunden auch IT-Berater in ihren Vertriebsfokus rücken sollten. Für Service Provider, die keine eigenen Cloud-Dienste anbieten, könnte das Cloud-Service-Broker-Modell eine Weiterentwicklung sein. ■

MEHR
AUF
crn.de



Der Autor Lutz Kolmey ist Senior IT-Managementberater bei mod IT Services