Ergebnisprotokoll

LSZ CIO-Kongress 2014

23.-25. November 2014, Spa & Conference Hotel Loipersdorf

Arbeitskreis Nummer: 3

Workshopthema: Wir können uns der Cloud nicht entziehen; eine optimale Kosten-/Nutzenstrategie entwickeln

Name des Workshopleiters: Bernd Issler

Name des Arbeitskreisleiters: Bojan Damnjanovic (in Vertretung von Christian Kudler)

Teilnehmerzahl: 26

Ergebnisse / behandelte Themen:

- Herr Issler stellt Cloud:
  - Cloud nicht mehr exotisch, jetzt bereits im Markt akzeptiert
  - Kostenseite früher überwiegend -> jetzt Nutzenaspekt im Vordergrund,
  - Unternehmensweite Digitalisierungsstrategie kommt, die eine Cloud Strategie voraussetzen
  - Die meisten Kunden in DE machen bereits erste Projekte in Cloud

- Erfahrungen der Runde (überwiegend von Kundenunternehmen):
  - Früher Kosten, jetzt Nutzen wichtiger als Kosten
  - Maschinenbau; konstanter Bedarf, dachten, sie sind hochgradig standardisiert in der Infrastruktur -> brauchen Cloud Strategie? Sind wir cloud-fähig? Können wir die Kosten wirklich senken? Ergebnis: Standardisierung war doch nicht so hoch, die eine einfache Cloud Adaption ermöglich, daher Administration und Systemintegration trotzdem noch aufwendig
  - Öffentliche Landesverwaltung: Analyse hat ergeben, dass individuelle Services auch in der Cloud verfügbar, aber nicht günstiger sind; und dort, wo hochgradig standardisiert, war es auch in der Cloud nicht anders; in einem Neuprojekt wären Startup Kosten genauso hoch; Neue Anwendungsfelder, wie z.B. Wahlinformationen, Jobbörse werden geprüft (Sicherheitsaspekt); Gute Erfahrung mit Cloud für SAP Schulung und Funktionsdemos;
  - Pharmaunternehmen: ähnliche Erfahrung, haben private Cloud, setzen in Der Cloud Spezialsysteme (z.B. e-Recruiting, Pharmalösung für Zertifizierungen)
  - Öffentlicher Kunde: Personenbezogene und Gesundheitsdaten unterliegen sehr hohen Datenschutzbestimmungen, daher kaum Einsatzmöglichkeiten für Cloud, des Weiteren sind beim hohen Datendurchsatz zusätzliche Kosten zu berücksichtigen;

- Ein kommerzieller Kunde: Ein System zur Abwicklung der IT Prozesse im Einsatz (gut skalierbar, einfach zu nutzen), Beispiel für hohen Nutzen durch sehr kurze Go-To-Market-Phase der Cloud Lösung;
- Cloud Austria: CRM System mit Partnern im kleinen Rahmen funktioniert gut -> Implementierungszeit in Wochen statt in Monate, allerdings keine Backend System Integration erforderlich; Koordination der Release-Planung verschiedener cloud-basierter Services ist aufwendig und
- Holzhandel: Relasewechsel in der Cloud ist nicht beeinflussbar und aufwendig; im eigenen RZ hat er noch Kontrolle über eigene Daten;
- Dop Box und ähnliche Systeme werden oft von der IT unbeeinflusst verwendet, IT sollte daher in Zukunft diese Services anbieten können;
- Wie sieht die Zukunft in 10 Jahren aus? Trend geht eindeutig in Richtung Cloud von der Anbieterseite; zwingt das die Kunden zum Handel?

Schwerpunkte:

- Noch wenig Erfahrung mit der Cloud, aber Interesse ist da
- In der Cloud steht der Nutzen im Vordergrund
- Datenschutz und Datensicherheit sind wichtig, Zertifizierung erforderlich
- Cloud geeignet für Spezialthemen (Pharmalösung) sowie eRecruting, Schulungen, Demos
- Im KMU Bereich kommen Services wie Lync gut an
- Cloud Strategie sollte sich aus der Geschäftsstrategie ableiten
- Große Kosteneinsparungen brauchen einen „großen Wurf"
- Hausaufgaben (z.B. Standardisierung) vor der Cloudeinführung notwendig
- Release Planung und Updatezyklen müssen aufwendig koordiniert werden
- Konzepte wie z.B. Integration Plattform as a Service (Atos) und ServiceMesh (CSC) können diese Komplexität in der Verwaltung reduzieren