



In angeregter Diskussion (v.l.n.r.): Detlev Hoch, McKinsey; Swen Rehders, Siemens IT Solutions and Services; Gerald Höhne, SMA Solar Technology; Andreas König, ProSiebenSat1; Jan Geert Meents, DLA Piper UK; Volker Smid, HP; Heinrich Vaske, COMPUTERWOCHE.

Outsourcer nehmen Kurs auf die Cloud

Der Trend zum Cloud Computing zwingt die Outsourcing-Anbieter, ihre Geschäftsmodelle auf den Prüfstand zu stellen und flexible Angebote für die IT-Wolke zu entwickeln. Denn die Wünsche der Anwender sind ganz unterschiedlich.

Von Joachim Hackmann*

Die Hoffnungen, mit Cloud Computing mehr Flexibilität, geringere und variable Kosten sowie kürzere Einführungszyklen zu erreichen, teilen nicht zuletzt die Manager vieler Unternehmen, bei denen das Thema auf besonders fruchtbaren Boden fällt. Das machen sich die Anbieter zunutze: „Das Topmanagement beschäftigt sich mit den Themen, und wir sprechen es gezielt an“, sagte Volker Smid, Vorsitzender der Geschäftsführung von Hewlett-Packard, auf einer Podiumsdiskussion des Bitkom anlässlich des „Entscheiderforums Outsourcing“ in Bad Homburg.

Das stellt IT-Verantwortliche vor Herausforderungen. Nicht selten sind sie bei der Erstan-schaffung außen vor, werden aber später notgedrungen um Hilfe gebeten. Beim Medienhaus ProSiebenSat1, so berichtete CIO Andreas König, hatte sich ein Topmanager einen Firmen-Account beim CRM-Vermieter Salesforce.com besorgt, um später festzustellen, dass die internen Abläufe damit kaum abzubilden waren. Letzten Endes

wurde die IT ins Boot geholt, weil nur sie Überblick über die Prozesse und deren Integration geben konnte.

Was für interne IT-Organisationen als Wegbereiter für Cloud-Initiativen spricht, ist deren jahrelange Erfahrung in Outsourcing-Projekten. Selbst der nun wiederkehrende Wildwuchs durch selbsttätig ange-

„Die IT darf sich nicht die interne Architektur verbauen.“

Gerald Höhne, CIO SMA Solar Technology

schaftete Lösungen ist für sie nicht Neues. „Wenn die Fachbereiche heute ihre eigenen Lösungen suchen, ist das okay. Die IT will ja nicht bremsen“, sagte Gerald Höhne, CIO bei SMA Solar Technology. Früher hätten die Abteilungen auch ihre Client-Server-Installationen ins Haus geholt. Aber: „Die IT muss bei Integration und Vernetzung dabei sein. Sie darf sich nicht die interne Architektur verbauen.“

Ein besonders sensibles Thema ist darüber hinaus der Da-

schutz. Für SMA Solar Technology geht es vor allem um Konstruktionsdaten und technische Informationen. „Ich muss wissen, wer den Betrieb verantwortet, welche Mannschaft Zugang zur IT hat, ob die Mitarbeiter des Providers vertrauenswürdig sind“, fordert Höhne. „Bei großen Cloud-Providern ist das nicht kontrollier-

bar. Der Schutz unseres geistigen Eigentums lässt sich so nicht gewährleisten“, warnte er vor Public-Cloud-Engagements.

Diskutiert wurde auch die Frage, ob die Fülle der Cloud-Angebote verschiedener Anbieter zu einer Wiederbelebung der Best-of-Breed-Idee führt. „Die Neigung der Anwender, alle Dienste von nur einem Provider zu beziehen, ist seit Jahren rückläufig“, sagte Swen Rehders, Leiter des Outsourcing-Vertriebs bei Siemens IT Solutions (SIS).

„Dadurch steigt aber auch der Integrationsbedarf.“

SMA-CIO Höhne sieht sich bei kleinen Providern besser aufgehoben, ihnen traut er kürzere Reaktionszeiten und mehr Flexibilität zu: „Diese jungen Unternehmen sind für uns auch Innovationstreiber.“ Dagegen vertraut König von ProSiebenSat1 eher den etablierten Dienstleistern. „Wir werden unsere Daten nie in der Dropbox speichern, sondern nur einem großen Anbieter geben. Die sollten zunächst aber Angebote entwickeln, die verlässlich, flexibel, schnell und günstig sind.“

Auch wenn es hier noch fehlt, dürften einmal mehr die großen Player im Vorteil sein: Sie können mit Investitionssicherheit argumentieren. „Nur eines von 20 Cloud-Startups wird eigenständig überleben“, prognostizierte Detlev Hoch, Director Business Technology Office bei McKinsey. „Viele Cloud-Anbieter werden übernommen oder müssen aufgeben.“

*Joachim Hackmann
jhackmann@
computerwoche.de

