

## Cloud-Strategie: Herausforderungen— Aktionsfelder—Lessons Learned



Fact Sheet 23 / Mai 2014

Thema: Cloud-Strategie

### Cloud-Strategie—Ihre Herausforderungen

Vielfältige Herausforderungen veranlassen CIOs immer öfter eine Cloud-Strategie zu etablieren und umzusetzen. Anforderungen des Business werden immer anspruchsvoller, wie z.B.:

- Umsetzungszeiträume sollen weiter verkürzt werden
- Strategisch relevante Kundenbeziehungen sollen noch effizienter unterstützt und verstärkt optimiert werden
- Einzelne Abteilungen und Bereiche erwarten immer individuellere und spezifischere Applikationen
- Softwarelizenzierungen und Softwarekosten sind wesentlich transparenter zu gestalten
- Betriebskosten sollen weiter gesenkt werden

Die Devise heisst Umsetzungsgeschwindigkeit erhöhen, Flexibilität steigern und Standardisierung optimieren. Daher steigt die Akzeptanz und der Einsatz von Cloud-Lösungen zusehends.

### Ihre wichtigsten Cloud-Aktionsfelder und die relevantesten Fragen

Die Cloud-Aktionsfelder lassen sich in 5 grosse Blöcke gruppieren:

#### 1 Aktionsfeld Cloud-Services/-Organisation

- Wurden die businessrelevanten Services mit dem Business abgesprochen?
- Wird spezielles Know-how für die Nutzung benötigt (Personal / Schulung)?
- Welche weiteren Abteilungen sind von der Anwendung betroffen?

#### 2 Aktionsfeld Cloud-Infrastruktur

- Hat die Anwendung Auswirkungen auf die installierten Clients?
- Kommen weitere Infrastrukturkosten auf das Unternehmen zu?

#### 3 Aktionsfeld Cloud-Anwendungen

- Wurde der Funktionsumfang der Anwendung anhand eines Pflichtenheftes überprüft und mit dem Business verifiziert?
- Sind die Schnittstellen standardisiert und sind diese ausreichend dimensioniert?

#### 4 Aktionsfeld Cloud-Prozesse

- Wie erfolgt ein Change Request mit dem Anbieter?
- Ist eine bruchfreie Abbildung von Prozessen über mehrere Anbieter möglich?

#### 5 Aktionsfeld rechtl. / vertragliche Aspekte

- Sind die Leistungsinhalte ausreichend beschrieben?
- Ist der auszulagernde Bereich definiert, und das Anforderungsprofil für die Leistungserbringung festgelegt und dokumentiert?

### Lessons Learned

Cloud-Anwendungen definieren das Business und ganze Märkte neu. Beispiele sind z.B. Just in time Unterhalt, schnelle Big Data Analysen oder auch effizientere Zusammenarbeit. Unsere wichtigsten Erkenntnisse sind:

- Die Cloud-Strategie gemeinsam mit dem Business definieren
- Das richtige Cloud-Service-Portfolio wählen
- Die richtige Cloud-Organisationsstruktur finden
- Das richtige Tempo für die Cloud-Umsetzung festlegen
- Den richtigen Cloud-Partner finden

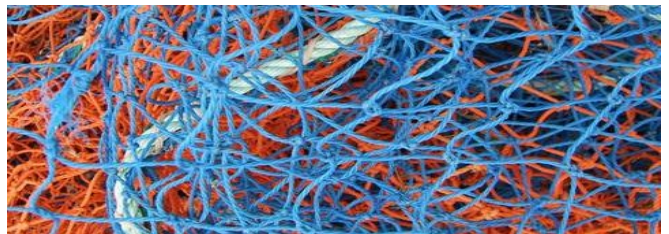
Zu Beginn gilt es, schnell Erfolge zu zeigen. Die Analyse des bestehenden Service-Portfolios und die strategische Priorisierung vereinfachen den Start. Die gesamte Organisation braucht Zeit, um sich auf die neuen Provider einzustellen. In der Regel ist dieser Prozess länger als erwartet. Hinzu kommt, dass die Organisation und die Mitarbeiter neue Abläufe lernen und sich neue Skills aneignen müssen. Die gute Spezifikation der Anforderungen ist dann die Basis für die Auswahl des richtigen Partners

Die Service Management Partners AG ist seit über 10 Jahren in der Strategie- und Business Intelligence Beratung tätig.

In den vergangenen Jahren durften wir mit unseren Kunden viele spannende Projekte im Umfeld Strategie- und BI-Beratung durchführen

Gerne unterstützen wir auch Sie, Ihre Cloud-Strategie zu etablieren und deren Umsetzung zu konzipieren, zu optimieren und zu beschleunigen.

Kontaktieren Sie uns.



### planen—analysieren—optimieren

### Wir unterstützen Sie dabei.

Martin Müller, Dr. sc. techn. ETH  
**Service Management Partners AG**  
Industriestr. 16, CH-6300 Zug  
Tel. +41 41 710 71 61  
info@smpartners.ch

[www.smpartners.ch](http://www.smpartners.ch)