

The Dark Side of the Cloud

Aus dem Minenfeld der Microsoft-Lizenzierung. von Angelika Mühleck

Trotz aller Vorteile der Cloud zeigen immer mehr Unternehmen für Teile ihrer IT über „Unclou- ding“ nachdenken. Eine Verschiebung von Daten zurück zu einem On-Premises-Standort wird im Cloud Data Security Report 2019 von 45 Prozent der Befragten mit Sicherheits- und/oder Kostenfragen begründet. Alexander Dengler, Lizenzierungsexperte beim Microsoft Gold Partner VENDOSOFT kennt die ‚Schattenseiten der Cloud‘. An täglichen Fallbeispielen seiner Kunden gibt er einen Einblick, was IT-Verantwortlichen vor der Migration bewusst sein sollte, um ein späteres „Unclou- ding“ tunlichst zu vermeiden.



Alexander Dengler
Microsoft Licensing
Professional & CSP-Experte bei
der VENDOSOFT GmbH

– ebenfalls in (mehr oder weniger verständlichem) Englisch. Gibt es noch Rückfragen, geht der Spaß von vorn los.

WENN DIE CLOUD ZEIT UND NERVEN KOSTET

Wenn in der Lizenzierungs-Hotline von VENDOSOFT das Telefon klingelt, dann haben die Menschen am anderen Ende der Leitung ein Problem. Ist On-Premises-Software im Einsatz, geht es meist um ein bevorstehendes Audit. Immer öfter haben die Microsoft Licensing Professionals aber CSP-Kunden am Apparat – mit den unterschiedlichsten Themen. „Kürzlich hatte ein Unternehmen einen Tag lang keinen Zugriff auf seine Office-365-Anwendungen“, plaudert Alexander Dengler aus dem Nähkästchen seines Lizenzalltags. „Wenn 300 Mitarbeiter nicht vernünftig arbeiten können, weil sie keine Emails schieben, Word, Excel oder PowerPoint nicht nutzen und an keiner Teamsitzung teilnehmen können, das stresst schon gewaltig!“ Zu diesem Zeitpunkt wird den IT-Verantwortlichen oft erst bewusst, was es heißt, in der Cloud zu sein. Denn der Vorteil, keine eigenen Server mehr bedienen und warten zu müssen, kehrt sich dann ins Gegenteil. „Nichts tun zu können und auf Antworten aus dem CSP-Support von Microsoft warten zu müssen, kostet Zeit und Nerven“, weiß Dengler. Dies ist dann auch der Zeitpunkt, zu dem den betroffenen Unternehmen bewusst wird, dass ein Premium-Support sein Geld wert ist. Hat man keinen abgeschlossen, müssen die technischen Probleme in englischer Sprache formuliert werden. Eine Antwort der in Indien sitzenden Mitarbeiter kommt mit einer Verzögerung von acht Stunden und mehr

ABHÄNGIGKEITEN VERMEIDEN

Ein weiterer Fall, der oft erst offenbar wird, wenn die Migration vollzogen wurde, ist die Beschränkung auf das ‚Microsoft Universum‘. Ist ein Unternehmen erst einmal in der Microsoft Cloud, ist es zum Beispiel nicht mehr effizient, einen Exchange Server zu betreiben, die Geräteverwaltung aber über ein Drittanbieter-Tool vorzunehmen. Das versetzt Software-Hersteller wie Microsoft in eine Art Monopolstellung. Wohin die führt, ist bekannt: Steigenden Preisen sind Kunden dann ebenso ausgeliefert wie der Willkür des Herstellers, seine Lizenzbestimmungen jederzeit zu verschärfen.

Wer nicht in eine solche Abhängigkeit geraten will, dem rät der Microsoft Experte, nicht alle Anwendungen in die Cloud abzugeben. „Herauszufinden, was wirklich Cloud-basiert benötigt wird, und bis zu welchem Grad On-Premises-Software sinnvoll ist, ist unser daily business.“ Flexibel und unabhängig bleiben – und dabei noch Kosten sparen – das, so Dengler, gelingt mit einer hybriden Cloud-Lösung.

Die erwähnte Lizenzierungs-Hotline ist erreichbar unter 0800 – 000 6042.

Mehr Informationen dazu unter
www.vendosoftware.de/hybride-cloud