

Cloud-Only war gestern

Wie Firmen den richtigen Cloud-Mix finden. von Angelika Mühleck

● In deutsche Unternehmen und Behörden hält eine gesunde Skepsis gegenüber den Cloud-Lösungen der Hyperscaler Einzug. Jüngst riet der Baden-Württembergische Datenschutzbeauftragte Stefan Brink von der Einführung des Cloud-Dienstes Microsoft 365 in den Schulen seines Landes ab. Zuvor ergab eine von YouGov veröffentlichte Umfrage, dass zwar etwa die Hälfte der Unternehmen ihre Cloud-Aktivitäten während der Pandemie deutlich ausgebaut habe. Dabei überwiegt allerdings mit 51 Prozent die Nutzung privater Clouds, dicht gefolgt von der hybriden Cloud (27 %). Nur 15 Prozent aller Unternehmen setzen ausschließlich auf Public-Cloud-Dienste. Eine der großen Erkenntnisse der Studie: Firmen hierzulande wollen die Kontrolle über ihre Daten nicht aus der Hand geben. Google, AWS, Microsoft & Co. hingegen suggerieren, dass firmeneigene Rechenzentren Auslaufmodelle seien.

Dass dem nicht so ist, versichert Björn Orth, Geschäftsführer der VENDOSOFT GmbH. Sein Unternehmen ist auf die Lizenzberatung für Microsoft-Lösungen spezialisiert. Von gebrauchten Computerprogrammen bis zur Cloud statet es KMUs bedarfsgerecht mit Servern, Betriebssystemen und Anwendersoftware aus. Orth kennt die Bedenken seiner Kunden gegenüber der Microsoft Cloud. Datenschutz und fehlende Transparenz zählen zu den Meistgenannten. Neben den sicherheitsrelevanten Themen sieht er einen weiteren, wesentlichen Aspekt, der das Betreiben eines eigenen Rechenzentrums mehr als rechtfertigt: die Kosten.

HYBRID GÜNSTIGER ALS CLOUD-ONLY
3,10 Euro zahlt ein Unternehmen derzeit pro Monat und User für den Microsoft Exchange Online Plan 1. Das klingt nicht viel. Auch hochgerechnet auf ein Jahr schmerzt eine solche Investition in Miet-Software nicht. 37,20 Euro tun niemandem weh. Vergleicht man die Kosten jedoch mit einem Exchange Server der Standard-Edition im CSP-Kauf, wird es interessant: Dann kommt das Cloud-Modell im Fünf-Jahres-Vergleich plötzlich doppelt so teuer wie die CSP-Lösung. Noch gravierender klafft die Kostenschere auseinander, wird der Exchange Server gebraucht gekauft. „Bei 75 Prozent Kosteneinsparung gegenüber dem Online-Plan gibt es nur noch wenige Argumente für eine Cloud-Only-Lösung“, resümiert Björn Orth. Doch die Cloud generell zu verteufeln, würde zu kurz gedacht. Wie schon bei den Sicherheitsaspekten, sieht Orth auch kostenseitig die optimale Lizenzierung in einer hybriden **VERSTECKTE KOSTEN DER CLOUD BEDENKEN**

Die Microsoft Cloud verbindet Anwendungen, Geräte und Assets miteinander, ist frei skalierbar und bietet hochperformante Rechenleistungen auf dem neuesten Stand. Gute Argumente also. Kostenlos ist ein Umstieg dorthin jedoch nicht. Prozesse und Architekturen müssen angepasst, User geschult und die Veränderungen nachhaltig im Unternehmen verankert werden. Auch sind die genannten datenschutzrechtlichen Fragen zu klären. Lizenzexperte Björn Orth rät seinen Kunden deshalb: „Machen Sie sich das Beste aus beidem

zu Nutzen! Belassen Sie schützenswerte Daten und Bereiche im Unternehmen und lagern Sie in die Cloud aus, was notwendig ist!“ Der Königsweg liegt seiner Erfahrung nach in der Kombination aus On-Premises und Cloud. Eine so aufgestellte hybride Cloud minimiert den Aufwand, die Kosten, das Datenschutzrisiko.

Herauszufinden, was wirklich benötigt wird, bis zu welchem Grad sich die Cloud für einen Kunden lohnt und entsprechend kostenoptimiert sowie bedarfsgerecht zu lizenzieren, ist das Versprechen der VENDOSOFT GmbH an mittelständische Unternehmen. ●

Mehr Informationen über die optimale Lizenzierung mit neuer und gebrauchter Software, mit hybriden oder komplett cloudbasierten Lösungen unter

www.vendosoftware.de



Björn Orth, Geschäftsführer der VENDOSOFT GmbH