

Cloud-Anbieter: Drum prüfe, wer sich ewig bindet

Die Grossen im globalen Cloud-Geschäft werden immer mächtiger, kleinere Anbieter verlieren an Boden. So die These. Die Grossen punkten offiziell mit breiten Angebotspaletten, den Preisen und neu auch mit einem Schweizer Datenstandort. Doch in vielerlei Hinsicht punkten bei Kunden die kleineren, lokalen Anbieter.

Im aktuellen Telekom-Rating des Magazins «Bilanz» wurden von rund 1500 Schweizer Geschäftskunden erstmalig Cloud-Dienste bezüglich Qualität, Innovation, Preis, Flexibilität und Support der Cloud-Anbieter verglichen.

Nähe zum Kunden und Flexibilität des Angebots

Es ist deutlich: In puncto Kundenzufriedenheit haben die Lokalen die Nase vorne. Die Grossen werden auf die hinteren Ränge verwiesen. Nach wie vor scheint die Nähe und das Verständnis für die Kundenanforderungen der wertvollste Trumpf zu sein.

Bei einer Migration in die Cloud gilt es, die tatsächliche Umsetzbarkeit beziehungsweise die Flexibilität des Angebots des Anbieters genauer zu analysieren. Nicht jede Applikation ist cloud-nativ oder lässt sich ohne Komplikationen in Hyperscaler-Clouds abbilden oder anbinden. Insbesondere bei Applikationen, bei denen verschiedenste Systeme zusammenspielen, wie etwa bei einem ERP-System in der Logistik, stossen Cloud-Services von der Stange häufig an ihre Grenzen. Kleinere, spezialisierte Anbieter sind oft in der Lage, individueller auf die Anforderungen verschiedenster heterogener Architekturen und Landschaften zu reagieren. Zudem können stabile Partnerschaften insbesondere bei KMUs grossen Mehrwert bieten.

Lokale Anbieter mit Datenstandort Schweiz

Microsoft machte den Anfang mit der Ankündigung, ab 2019 RZs in der Schweiz anzubieten, Google zog nach. Die Nähe zum Markt bringt zwar geringere Zugriffsverzögerungen bei cloudbasierten Services. Jedoch sind in puncto Rechts- und Datensicherheit durchaus kritische Überlegungen angebracht. So bleiben die Giganten US-amerikanische Firmen, die den US-Gesetzen unter-



Der Autor
Kurt Ris, CEO, Everyware

stellt sind – selbst wenn sie eine Tochtergesellschaft nach nationalem Recht betreiben. Beim im März dieses Jahres verabschiedeten Cloud Act wird klar, dass sich die USA bei ihren eigenen Interessen viele Rechte herausnehmen.

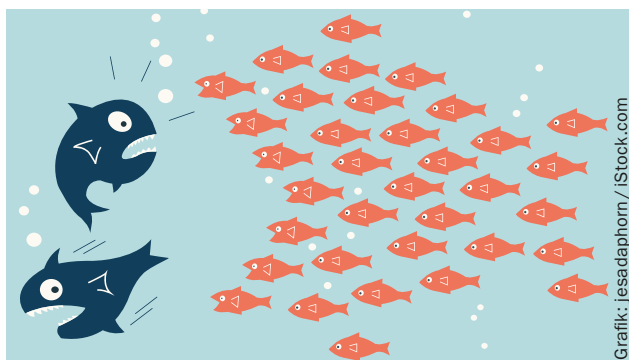
Für nicht-sensitive oder nicht besonders schützenswerte Daten und Workloads kann eine Auslagerung in die Public Cloud sinnvoll sein. Solche Dienste sind gerade bei jungen, agilen Unternehmen beliebt. Unter Umständen ist jedoch bereits das Zugriffs-Logfile, das die IP-Adressen der Zugriffe auf die Plattform umfasst, vertraulich zu behandeln. Ob diese Daten von den Giganten auch wirklich vertraulich behandelt werden, ist im Dickicht der Vertragsbedingungen sowie US-Regulation schlicht nicht klar. Anders verhält es sich mit sensitiven Workloads und Daten mit hohen Compliance-Anforderungen: Hier müssen ganz spezifische Anforderungen der nationalen Regulierung erfüllt werden – internationale Anbieter mit Hauptsitz im Ausland bieten keine Vorteile.

Kosten im Blick

Es ist ein Mythos, dass mit einer Public Cloud in jedem Fall Kosten gespart werden. Bei einer genaueren Analyse resultiert, dass einige Unternehmen durch die Auslagerung tatsächlich sparen, andere aber genau dafür unter dem Strich viel mehr Geld ausgeben. Der Schlüssel liegt darin, Kostentransparenz für den tatsächlichen Workload zu schaffen sowie dessen Charakteristik zu typisieren und Kunden dahingehend offen und fair zu beraten.

Hyperscaler sind eine sinnvolle Ergänzung

Hyperscaler sind nicht per se Konkurrenz zu lokalen Anbietern, sondern eine sinnvolle Ergänzung. Die Leistungen sind schlicht andersartig gelagert und es lohnt sich, zu differenzieren. Nationale, kleinere Anbieter können Vorteile auf kommerzieller, funktioneller und rechtlicher Ebene bieten. Der Weg in die Cloud bedeutet nicht entweder oder, sondern das Beste aus beiden Welten. Sicher ist: Bezüglich Kundenzufriedenheit und Flexibilität schlägt lokal international.



Grafik: jesadaphorn/iStock.com

«Digital reife Unternehmen haben die Vorteile einer hybriden Cloud entdeckt»

Der US-Cloud Act (Clarifying Lawful Overseas Use of Data Act) wird breit kritisiert. Ein Zugriff auf Daten kann etwa ohne Genehmigung eines Richters erfolgen. Der Cloud Act gilt für US-Unternehmen überall – auch wenn sie einen Standort in der Schweiz haben. Kurt Ris von Everyware erklärt, was Unternehmen nun beachten müssen. Interview: Marc Landis

Wie beurteilen Sie als Cloud-Provider das Thema Datensicherheit insbesondere im Kontext der EU-DSGVO und des Cloud Act?

Kurt Ris: Bei der europäischen DSGVO-Gesetzgebung geht es um die Erhöhung der Transparenz für den Nutzer. Der Cloud Act hingegen beinhaltet eine Geheimhaltungskomponente. Erfolgt der Aufruf einer US-amerikanischen Strafverfolgungsbehörde, der zur Weitergabe der bei einem US-amerikanischen Cloud-Provider gespeicherten Daten auffordert, können Kunden nichts gegen diese Knebelverordnung unternehmen – sie werden nicht einmal informiert. Deshalb sollten Unternehmen unbedingt prüfen, ob sie Dienstleistungen im Zusammenhang mit personenbezogenen Daten in eine US-Public-Cloud auslagern wollen. Datenschutzbeauftragte oder IT-Entscheider sollten wachsam sein, ihre Anforderungen klar formulieren und begründen. Zu behaupten, «die Daten sind verschlüsselt» oder «Hyperscaler werden von allen genutzt», ist nicht wirklich zielführend. Zudem sollten sich IT-Entscheider die folgende Frage stellen: Wenn meine Businessaktivität nicht in einem anderen Rechtsraum stattfindet, wieso soll ich einen Vertrag mit einer Partei aus diesem Raum eingehen, wenn es um kostbare Güter wie die Daten eines Unternehmens geht? Die Expertise eines Rechtsberaters ist, je nach Unternehmen und Ausgangslage, empfehlenswert – Hand in Hand mit einer sauberen Risikoanalyse sowie Datensegmentierung.

Die Hyperscaler zieht es in die Schweiz – wie beurteilen Sie als Schweizer Cloud-Provider die Situation?

Wir sind überzeugt, dass man als Schweizer Cloud-Plattform-Betreiber auch international mithalten kann und wir mit unseren Services eine sinnvolle Ergänzung darstellen. Cloud-Services der Hyperscaler gelten als preiswert, einfach zu skalieren und zu bedienen. Aber sie sind nicht der richtige Ort für alle Anwendungen oder Daten. Und sie sind, je nach Anwendung, unter dem Strich auch nicht günstiger. Digital reife Unternehmen haben die Vorteile einer hybriden Cloud-Strategie bereits entdeckt. Unternehmen müssen lernen, dass nicht alle Anwendungen und Daten gleich behandelt werden dürfen. Sie müssen definieren, welche in lokalen Cloud-Lösungen gespeichert werden sollen und welche in einer Public Cloud. Der US Cloud Act ist ein weiteres Argument dafür, warum Hybrid der richtige Weg ist. Der Standort der Daten allein reduziert noch lange nicht alle



Kurt Ris, CEO,
Everyware.

Risiken. Beim Cloud Act wird von den USA ein klares Zeichen gesetzt, dass sie ihre Interessen international durchsetzen wollen. Microsoft wehrt sich zwar dagegen. Aber unabhängig vom Standort: Es bleibt eine US-amerikanische Firma, die sich den US-Gesetzen zu beugen hat.

Was raten Sie Ihren Kunden?

Unsere Philosophie heisst «stetige Innovation» und «Kundennähe». Wir fokussieren unsere Services auf die Anforderungen von mittleren Unternehmen in der Schweiz und bieten ihnen Infrastruktur und Services an, die ihren Bedürfnissen gerecht werden. Dazu haben wir ein durchgängiges, überschaubares Produktionsmodell mit vielen Vorteilen. Es ist ein Mythos, dass Hyperscaler immer und für jede Anwendung in kommerzieller, funktioneller oder rechtlicher Hinsicht besser geeignet sind. Wir raten unseren Kunden zu einer differenzierten Betrachtungsweise und einer Kombination aus beiden Welten – eine hybride Cloud-Lösung je nach Wichtigkeit und Wert der Daten.