

«Den eigenen Mehrwert im Cloud Computing finden»

Der Wechsel in die Cloud steht in vielen Unternehmen auf der Agenda. Wer nicht nur die IT ablöst, sondern strategisch vorgeht, kann in der Cloud meistens einen Mehrwert für sein Geschäft realisieren, sagt Heiko Faller, Managing Director Enterprise Solutions von Ergon Informatik.

→ INTERVIEW: GEORGE SARPONG

Computerworld: Was sind typische Herausforderungen bei der Cloud, mit denen IT-Entscheider an Sie herantreten, und wie lösen Sie die Fragestellungen?

Heiko Faller: Unsere Kunden wollen beim Übergang in die Cloud von Experten begleitet werden. Die Transition von Geschäftsprozessen hat bei einigen bereits begonnen bzw. ist schon weit fortgeschritten. Diese Kunden fragen nach Beratung zur Architektur, dem Portieren existierender Lösungen und neu entwickelten, Cloud-nativen Lösungen sowie nach der Evaluation verschiedener Cloud-Dienste.

Das Ziel von Ergon ist es, unsere Lösungen optimal mit der Cloud zu integrieren und deren Dienste für weiteren Mehrwert zu nutzen (z. B. Machine Learning, Artificial Intelligence oder Cognitive Services wie Sprach- und Texterkennung). Die Nutzung bestehender Cloud-Dienste kann die Entwicklung oft beschleunigen.

CW: Technologieangebote in der Cloud, etwa zu Chatbots, sind meist Frameworks mit Limitierungen. Was gilt es dabei zu beachten?

Faller: Grundsätzlich ist bei allen (Internet-)Angeboten wichtig, dass wir deren Möglichkeiten (und Limitationen) verstehen und im Kontext unserer Anwendung bewerten. Insbesondere gilt es, die Nutzungsbedingungen genau zu analysieren, da viele Limitierungen nicht technischer, sondern rechtlicher Natur sind. Analog zur Auswahl konventioneller Frameworks führen wir vor der Entscheidung für ein Framework eine eingehende Analyse durch, die eine Vielzahl von Aspekten beinhaltet.

CW: Manche Anbieter warnen vor den vermeintlich tiefen Preisen der Public Cloud, die schnell die Kosten einer Private Cloud übersteigen können. Was meinen Sie?

Faller: Die Kostenstruktur beider Varianten hängt von vielen Faktoren ab, welche die Kosten positiv oder negativ beeinflussen können. Die Kostenentwicklung der Public Cloud zum Beispiel hängt vom Wettbewerb ab, wird vermutlich gleich bleiben oder sinken. Wie sich die Private Cloud entwickeln wird, ist sehr schwer vorherzusagen.

Ausserdem wird die Frage, ob eine Private oder Public Cloud zum Einsatz kommt, oftmals nicht nur aus Kostenperspektive beurteilt. Häufig sind andere Anforderungen wie der Wunsch, einen Teil der Geschäftsprozesse vollständig unter eigener Kontrolle zu halten, die Ursache für die Wahl einer Private Cloud. Meist finden wir in diesen Szenarien einen hybriden Ansatz, sodass Public und Private Cloud nebeneinander existieren und sogar interagieren.

CW: Es ist selbst für Experten nicht ganz einfach, bei all den Cloud-Angeboten durchzublicken. Wie behalten Sie die Übersicht, um Ihre Kunden beraten zu können?

Faller: Viele unserer Mitarbeiter setzen sich täglich mit den unterschiedlichen Cloud-Angeboten auseinander. Hinzu kommen zahlreiche Cloud-Zertifizierungen, die unterschiedliche Teilaspekte der Dienste verschiedener Cloud-Anbieter vertiefen. Ausserdem haben wir eine Cloud-Fachgruppe zum internen Wissensaustausch. Da wir Software im Rahmen unterschiedlicher Cloud-Settings implementieren, besitzen wir breit gefächerte Erfahrung und können unseren Kunden eine kompetente Beratung anbieten.

CW: Gute IT-Dienstleister zeichnen sich durch ein klar definiertes Angebot aus. Was bieten Sie im Cloud-Bereich an, wo grenzen Sie sich vom Wettbewerb ab?

Faller: Als unabhängiger IT-Dienstleister realisiert Ergon Kundenprojekte auf allen gängigen Cloud-Plattformen, die auf die jeweiligen Bedürfnisse zugeschnitten sind. Unser Angebot beginnt mit einer Beratung. Falls sich der Kunde für eine Cloud-basierte Lösung entscheidet, erarbeiten wir ein ideales Szenario für seine Bedürfnisse. Wenn klar ist, was zu tun ist, setzen wir das Projekt mit den jeweiligen Experten um. Unser Cloud-Angebot umfasst dabei fast immer die Applikationsentwicklung und Infrastruktur-Setups. Häufig kommen auch unsere Spezialgebiete «Internet of Things», «Data Analytics», «Machine Learning» und «Cloud-Migrationen» zum Einsatz.

CW: Welche Entwicklungen erwarten Sie für die Cloud?

Faller: Wir sehen schon seit Längerem den Trend, dass immer mehr Unternehmen ihre (durchaus berechtigten) Ängste vor der Cloud-Nutzung zugunsten der angestrebten Vorteile zurückstellen. Es ist anzunehmen, dass dies anhalten wird und sich in Zukunft immer mehr Firmen dazu entschliessen werden, ihre bestehenden und auch neue Angebote in der Cloud bereitzustellen. ←



«Das Limit der Cloud ist meist nicht die Technik»

Heiko Faller