

DIE BUSINESS-PERSPEKTIVE DER CLOUD

Welche Anforderungen sollte eure IT-Infrastruktur 2021 erfüllen? Wie können IT-Dienstleister mit Cloud-Services Kosten sparen und Gewinne maximieren? Was muss beim Schritt in die Cloud beachtet werden? In diesem E-Book beleuchten wir den Business-Aspekt von Cloud-Infrastruktur-Lösungen und hoffen, euch die Cloud damit etwas näher zu bringen.

INHALTSVERZEICHNIS

IT-Infrastruktur-Konzept: So sollte euer Unternehmen 2021 aufgestellt sein	3
Steigende Gewinne dank IT-Innovation	5
Wie sieht die ideale Arbeitsumgebung für Digital Natives aus?	8
Entscheidungshilfe für den Schritt in die Cloud	10
Checkliste für die Wahl eines IT-Infrastruktur-Providers	13

IT-INFRASTRUKTUR-KONZEPT: SO SOLLTE EUER UNTERNEHMEN 2021 AUFGESTELLT SEIN



Ueli Schwegler,
Business Development
Manager Xelon AG

NEUES JAHR, NEUES SERVER-KONZEPT? CLOUD-COMPUTING IST NACH WIE VOR EIN AUFWÄRTSTREND UND HILFT IT-DIENSTLEISTERN, DIE ANSPRÜCHE DER KUNDEN VON HEUTE UND MORGEN ZU ERFÜLLEN. WIE SIEHT 2021 DIE IDEALE IT-INFRASTRUKTUR AUS UND WELCHE ROLLE SPIELT DIE CLOUD DABEI?

Lifestyle-Magazine wissen es schon lange: Ein neues Jahr ist eine gute Möglichkeit, sich von Altlasten zu befreien und sich zu verbessern. Dies gilt auch im ICT-Bereich und IT-Dienstleister sollten sich bei der Planung des kommenden Jahres fragen, mit welchem Server-Modell sie ihre Kunden auch künftig am besten betreuen können. Das KMU-Portal der Schweizerischen Eidgenossenschaft bezeichnet die IT-Infrastruktur als «wichtiges Hilfsmittel, um komplexe Geschäftsabläufe und -prozesse zu rationalisieren». Ausserdem erfordere sie eine ausführliche Planung, um «explodierende Kosten» zu vermeiden.

Hier gibt es eine Checkliste, welche Ansprüche die ideale IT-Infrastruktur 2021 erfüllt:



Kosteneffizienz: Ein gutes Preis-Leistungsverhältnis, Kosteneinsparungen und das Wegfallen von hohen Investitionskosten gehören vielfach zu den Hauptgründen, wieso sich kostenbewusste Betriebe gegen On-Premise-Server und für Cloud-Migrationen entscheiden. Mit dem Bezug von Cloud-Services im Pay-as-you-go-Modell bezahlen IT-Dienstleister nur tatsächlich genutzte Ressourcen. Statt in einem eigenen Serverraum Leistung auf Vorrat zu hamstern und nur wenig Spielraum für Erweiterungen zu haben, werden von einem externen Anbieter passgenaue Cloud-Services bezogen.



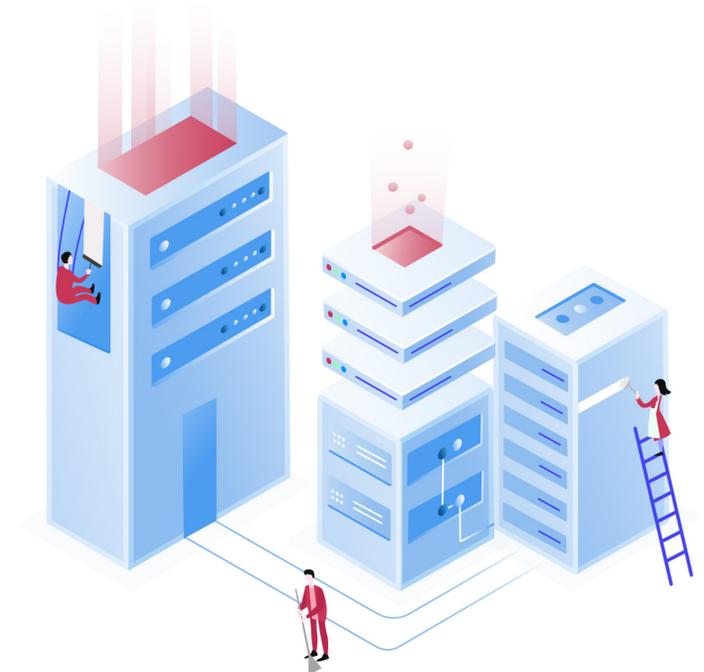
Stabilität: Nicht erst seit Ausbruch der Pandemie bieten immer mehr Arbeitgeber ihren Mitarbeitenden die Möglichkeit zu Homeoffice oder Remote Work. Gemäss dem Bundesamt für Statistik hatte sich die Zahl der Erwerbstätigen, die zumindest gelegentlich im Homeoffice arbeiten, bereits zwischen 2001 und 2018 mehr als vervierfacht. Damit die Arbeit zu Hause oder an einem selbst gewählten Arbeitsplatz reibungslos funktioniert, muss jederzeit, von überall aus und mit mehreren Endgeräten auf Applikationen zugegriffen werden können. Mit einer Cloud-basierten Infrastruktur werden Unternehmen flexibler und können ihren Mitarbeitenden die bestmögliche Arbeitsumgebung bereitstellen. Stabilität in Kombination mit hoher Flexibilität sind IT-Dienstleister heuer ein noch wichtigeres Verkaufsargumente als je zuvor.



Skalierbarkeit: In der Restrukturierungsphase nach der Covid-Krise ist es zentral, dass die IT-Umgebung in kürzester Zeit erweitert oder angepasst werden kann. Der Bezug von Cloud-Services bei einem verlässlichen Partner ermöglicht IT-Resellern den Ausbau des Portfolios ohne Investitionskosten. Somit wird es nach dem Gewinnen neuer Kunden und Projekte nicht mehr notwendig, zusätzliche Hardware anzuschaffen und für Spitzenzeiten Leistung auf Vorrat zu hamstern.

[Cloud-Service-Provider](#) wie Xelon stellen IT-Dienstleistern skalierbare, flexible und kosteneffiziente IT-Infrastrukturen zur Verfügung, mit denen dem Endkunden eine massgeschneiderte IT-Umgebung bereitgestellt werden kann. Laut dem Marktforschungsunternehmen Gartner wird für Cloud-Computing weiteres Wachstum erwartet und gemäss einem leitenden Gartner-Forscher hat die Cloud während der COVID-Krise «sämtliche Versprechen gehalten».

Im Gegensatz zum Betrieb von eigenen Servern müssen IT-Dienstleister mit dem Bezug von Cloud-Services keine Hardware aufbauen, die es alle fünf bis sieben Jahre zu ersetzen gilt. Die Cloud-basierte Infrastruktur wächst mit dem Endkunden mit und kann bei Bedarf per Mausklick angepasst werden. Ausserdem fallen regelmässige Hardware-Revisionen und das permanente Sicherstellen der korrekten physischen Bedingungen für Serverräume wie Klimatisierung und Lüftung weg. So bleibt mehr Zeit für die Entwicklung von neuen Angeboten für die Kunden von heute und morgen. Dies verstärkt die Kundenbindung, ermöglicht Up- oder Cross-Selling und hilft bei der Akquise von Neukunden.



STEIGENDE GEWINNE DANK IT-INNOVATION



Simon Kilchmann,
Head of Business
Development Xelon AG

KOSTENEFFIZIENZ, DIE ERWEITERUNG DES PORTFOLIOS OHNE INVESTITIONSKOSTEN UND EINE CHANCE ZUR VERTIEFUNG DER KUNDENBINDUNG: CLOUD-COMPUTING BIETET IT-DIENSTLEISTERN BEI DER BETREUUNG DER IT-UMGEBUNGEN IHRER KUNDEN ZAHLREICHE VORTEILE. IN DIESEM BLOGBEITRAG WIRD AUFGEZEIGT, WIE IT-DIENSTLEISTER MIT CLOUD-SERVICES IHRE POSITION AUF DEM MARKT VERBESSERN KÖNNEN.

Viele Schweizer IT-Reseller haben Cloud-Services in ihr Portfolio aufgenommen und arbeiten hierfür mit einem IT-Infrastruktur-Provider zusammen. Dabei stellt ein externer Partner hochverfügbare, stabile und skalierbare Cloud-Services zur Verfügung. Ein Wiederverkäufer kann mit Cloud-Services sein Angebot schnell und unkompliziert erweitern, ohne grosse Investitionen tätigen zu müssen.

Nicht nur bei der Betreuung der IT-Umgebungen von KMU und wachsenden Start-ups gehört Kosteneffizienz nach wie vor zu den wichtigsten Verkaufsargumenten, während - unabhängig von der Unternehmensgrösse - gleichzeitig höchste Ansprüche an Stabilität und Security erfüllt werden müssen. Wir haben die wichtigsten Vorteile von Cloud-Services für IT-Reseller für euch zusammengefasst:



Kosteneffizienz: Statt mit einem eigenen Bare-Metal-Server Leistung auf Vorrat zu hamstern und nur wenig Spielraum für Erweiterungen zu haben, beziehen Cloud-Service-Reseller passgenaue Services. Dank dem Bezug von Cloud-Services kann das Portfolio ohne grosse Investitionskosten erweitert werden und Änderungswünsche des Kunden sind innert kürzester Zeit umsetzbar. Cloud-Services werden oftmals im attraktiven Pay-as-you-go-Bezahlmodell angeboten. Die monatliche Abrechnung nach effektiver Benutzung schont gleichzeitig das Budget von Reseller und Endkunden. Viele Service-Provider – so auch wir – bieten ausserdem ein Reseller-Partnerprogramm, das IT-Dienstleistern eine zusätzliche Marge auf wiederkehrende Umsätze sichert.



Maximaler Datenschutz: Bei IT-Katastrophen wie Cyber-Angriffen, Grossbränden oder Überschwemmungen verlieren die Endkunden keine wertvollen Daten, da diese extern gespeichert sind.



Bessere Kundenbeziehung: Das Wiederverkaufen von Cloud-Services sorgt für wiederkehrende Umsätze, weil die Services meistens im Monatsmodell bezogen werden. Ausserdem wird die Kundenbindung vertieft, da der Reseller eine grössere Auswahl anbieten und in Zusammenarbeit mit dem Endkunden individuelle sowie skalierbare Lösungen entwerfen kann.



Mehr Marktanteil: Je nach Zielen, Budget und Innovationspotenzial des Kunden können Cloud-Reseller auch Up- oder Cross-Selling betreiben und somit im besten Fall Marktanteile der Konkurrenz übernehmen.



Zeitersparnis: Mit dem Bezug Cloud-Services muss wie oben erwähnt keine eigene Hardware aufgebaut werden. Der IT-Dienstleister ist daher nicht mehr für regelmässige Hardware-Revisionen und das permanente Sicherstellen der idealen Bedingungen für Serverräume verantwortlich. Auch die zeit- und kostenintensive Rekrutierung von Cloud-Experten fällt weg, wodurch die Reseller mehr Zeit und Energie in die Suche nach Talenten in anderen Bereichen investieren können. Dank der Zusammenarbeit mit einem Cloud-Service-Provider wird eine Effizienzsteigerung erreicht, indem keine Warte- oder Lieferzeiten mehr entstehen und die Mitarbeitenden die Server zu jeder Tages- oder Nachtzeit provisionieren können.



Skalierbarkeit: Wachsende Betriebe sind darauf angewiesen, dass die IT-Umgebung innert kürzester Zeit ausgebaut werden kann. Gründe dafür können neue Kunden, zusätzliche Projekte oder das Anstellen neuer Teammitglieder sein. Cloud-Services ermöglichen IT-Dienstleistern, die Infrastruktur ihrer Kunden per Mausklick auszubauen und Änderungen flexibel umzusetzen.

Ein Grossteil der IT-Reseller in der Schweiz hat die Chancen von Cloud-Service-Wiederverkäufen erkannt und ist sich der Wichtigkeit der neuen Strategie bei der Betreuung von KMU und wachsenden Unternehmen bewusst. Für den Aufbau einer eigenen Cloud-Infrastruktur oder professioneller Cloud-Dienstleistungen fehlt es Resellern jedoch vielfach an finanziellen oder personellen Ressourcen.

Die Lösung könnte die Zusammenarbeit mit einem externen IT-Infrastruktur-Provider sein: Ein auf Cloud-Computing spezialisierter IaaS-Partner stellt hochverfügbare, stabile und skalierbare Cloud-Services zur Verfügung. So wird den Endkunden eine funktionale IT-Umgebung für ihre tägliche Arbeit bereitgestellt. Nicht zuletzt können sich Cloud-Service-Integratoren, die ihre Infrastruktur in guten Händen wissen, wieder vermehrt auf ihr Kerngeschäft konzentrieren: die Kundenbetreuung sowie die Akquise von Neukunden.

Pakete der Hyperscaler sind oftmals nicht für KMU geeignet

Wie finden IT-Dienstleister den passenden Anbieter von Cloud-Services für eine langfristige Reseller-Partnerschaft? Bekannte Namen wie Microsoft Azure oder Amazon Web Services bieten oftmals attraktive Preismodelle. Diese vordefinierten Pakete der Hyperscaler erfüllen jedoch selten alle Ansprüche von wachsenden KMU und sind somit nicht der richtige Cloud-Partner für Schweizer Systemintegratoren, deren Zielgruppe in der Regel grösstenteils aus Unternehmen kleiner oder mittlerer Grösse besteht. Der externe Cloud-Partner sollte die Schweizer KMU-Landschaft kennen, damit in Zusammenarbeit mit dem IT-Dienstleister passende Cloud-Konzepte für die Endkunden entwickelt werden können. Nur so sind Reseller in der Lage massgeschneiderte IT-Umgebungen für Unternehmen aller Grössen anzubieten.

In der Schweiz sind eure Unternehmensdaten sicher

Der Unternehmensstandort spielt bei der Wahl des passenden IaaS-Providers ebenfalls eine wichtige Rolle. In Zeiten von Datenlecks und Hackerangriffen möchten wohl die meisten Unternehmen und deren Endkunden wissen, wo ihre Daten gespeichert werden. Die meisten Hyperscaler wie Amazon oder Microsoft haben ihren Hauptsitz in den USA, wo der Zugriff auf Unternehmensdaten mittels des Patriot Acts ohne richterliche Kontrolle praktiziert wird. In der Schweiz hingegen ist dies nicht erlaubt.



DIE IDEALE ARBEITSUMGEBUNG FÜR DIGITAL NATIVES



Michael Dudli,
CEO Xelon AG

GUT AUSGEBILDETE, TECHNOLOGIE-AFFINE UND ERFOLGSORIENTIERTE DIGITAL NATIVES SIND AUF DEM ARBEITSMARKT GEFRAGT. IN DIESEM BLOG ERFÄHRT IHR, WAS EINEN ARBEITSPLATZ FÜR DIGITAL NATIVES ATTRAKTIV MACHT.

In den letzten Jahren wurden nicht nur in der Schweiz zahlreiche Bemühungen unternommen, um dem Nachwuchsmangel in der IT-Branche zu begegnen: Unis und Hochschulen entwickelten neue Studiengänge in Informatik und IT, Unternehmen bieten Ausbildungsmöglichkeiten oder bezahlte Praktika für Quereinsteiger an und viele Grossbetriebe lagerten Geschäftsaktivitäten im IT-Bereich an geografisch nahe gelegene Standorte aus. Dennoch sind sich die meisten HR-Spezialisten, Rekrutierer und Marktbeobachter einig, dass der sogenannte «Talent Gap» in der ICT-Branche nicht so bald überbrückt sein dürfte. Gemäss einem Bericht der Schweizer Interessensvertretung der ICT- und Internetbranche (SWICO) geben in der Schweiz alle Segmente der ICT-Branche an, sich schwer zu tun mit der Rekrutierung von Fachspezialisten.

Studien zufolge hat der durch die Digitalisierung und Globalisierung verursachte Wandel im Arbeitsmarkt direkte Auswirkungen auf das Innovationspotenzial und die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen. Digital Natives machen in der ICT-Branche momentan den Grossteil der Bewerber und einen bedeutenden Anteil der sich bereits auf dem Arbeitsmarkt befindenden Mitarbeiter aus. Der Begriff Digital Native bezeichnet laut Gabler Wirtschaftslexikon eine Person, «die von Kindheit an mit Informationstechnologien und dem Internet aufgewachsen ist und eine Welt ohne digitale Medien nicht kennt.» Die Generation Y, zu der alle zwischen ungefähr 1980 und 2000 geborenen Menschen zählen, ist die erste Generation der Digital Natives. «Sie haben mit Wünschen wie Homeoffice und flexiblen Arbeitszeiten sowie mit ihrer Selbstverständlichkeit bei der Nutzung von sozialen Medien den Arbeitsmarkt bereits grundlegend umgekrempelt. Starre Arbeitszeiten sind für sie unattraktiv», schreibt das internationale Unternehmensberatungsunternehmen Mercer in einem Blogbeitrag. In dieser Altersgruppe ist der Wunsch nach selbstbestimmtem Arbeiten gross.

Gemeinschaft und Teamwork sollen gefördert werden

«Die Gen Y will selbst denken, eigenständig handeln, ihre Tätigkeit mobil und mit flexiblen Arbeitszeiten ausführen» so das Fazit des Rekrutierungsspezialisten HR Monkeys. Vertreter der Generation Y stellen oft Hierarchien und Denkmuster in Frage. Sie erwarten Vorgesetzte mit guten Führungsqualitäten und kontinuierliches Feedback zu ihrer Arbeit. Eine offene und transparente Kommunikationskultur spielt bei der Rekrutierung und Führung der ersten Generation von Digital Natives eine wichtige Rolle. Ein produktives Betriebsklima sowie eine zur eigenen Persönlichkeit passende Unternehmenskultur sind ebenfalls zentral, damit sich die Generation Y an ihrem Arbeitsplatz wohl fühlt. Digital Natives bevorzugen Arbeitgeber, die Gemeinschaft und Teamwork fördern.

Investitionen in eine massgeschneiderte IT-Infrastruktur, Künstliche Intelligenz, Internet of Things und andere Technologien, die eine effizientere Erledigung repetitiver Aufgaben ermöglichen, kommen Digital Natives zugute. Es fällt ihnen leichter, Arbeiten an Technologien zu delegieren als ihren älteren Kollegen. So können sie sich auf strategische Tätigkeiten und das Kerngeschäft konzentrieren. Die Option zu Remote Work kann bei der Rekrutierung neuer Mitarbeitenden ein grosser Vorteil sein. Viele Digital Natives gaben in Umfragen bereits Jahre vor Ausbruch der Pandemie an, flexible Arbeitszeiten und die Möglichkeit zu Remote Work seien ein nicht zu vernachlässigender Aspekt bei der Wahl eines Arbeitgebers. Selbstbestimmung ist vor allem im westlichen Kulturkreis ein wichtiges Gut.

Die passende IT-Infrastruktur fördert eine selbstbestimmte Arbeitsweise

Für zahlreiche Arbeitnehmer ist es motivierend, in einer selbst bestimmten Umgebung – und teilweise auch mit selbst gewählten Arbeits- und Pausenzeiten – arbeiten zu dürfen. Die heute zum Standard gewordenen Gruppen- und Grossraumbüros mit ständigem Kontakt zu den Kollegen sind nicht für alle Arbeitnehmer die geeignete Umgebung. Einen für sich passenden Arbeitsort auswählen zu dürfen, kann als Zeichen der Wertschätzung des Arbeitgebers empfunden werden und der Motivation zuträglich sein.

Flexibilität bei Arbeitszeiten und Arbeitsort erfordert eine flexible und stabil funktionierende IT-Infrastruktur. Es muss jederzeit, von überall auf der Welt aus und mit mehreren Endgeräten auf Applikationen zugegriffen werden können. Die Cloud ist rund um die Uhr erreichbar, was flexible Arbeitszeiten ermöglicht und Ausfallzeiten minimiert. Bei der Bereitstellung der IT-Umgebung müssen Faktoren wie Unternehmensgrösse, Arbeitsweise, Mission, Branche sowie der Umfang des bisherigen und geplanten Portfolios beachtet werden. Xelon kennt die Anforderungen der Arbeitnehmer von heute an die IT-Umgebung und hilft IT-Dienstleistern gerne dabei, die passende Infrastruktur aufzubauen.

ENTSCHEIDUNGSHILFE FÜR DEN SCHRITT IN DIE CLOUD



Simon Kilchmann,
Head of Business
Development Xelon AG

STEHT EINE ERNEUERUNG DER IT-UMGEBUNG AN UND IHR SEID NOCH UNSICHER, OB IHR EURE IT-INFRASTRUKTUR IN DIE CLOUD BRINGEN SOLLT? WIR ZEIGEN HIER AUF, UNTER WELCHEN VORAUSSETZUNGEN EINE CLOUD-BASIERTE INFRASTRUKTUR FÜR KMU SINN MACHT.

Seid ihr euch noch nicht sicher, ob Cloud-Computing sich für euer Unternehmen eignet, beantwortet bitte folgende Fragen:

- Herrscht in eurer Branche ab und zu Hochsaison, während der die Hardware Spitzen abdeckt aber deren Potenzial ansonsten nicht ausgeschöpft wird?
- Ist die Rekrutierung von passenden IT-Fachkräften für euch mit grossem Aufwand verbunden?
- Bereitet es euch Kopfschmerzen, die korrekten Konditionen für ein Rechenzentrum sicherzustellen?
- Möchtet ihr gerne wachsen aber das Skalieren eurer Geschäftsanwendungen ist momentan keine Option, da die zusätzlichen Serverkosten zu hoch wären?

Falls ihr eine oder mehrere dieser Fragen bejaht habt, solltet ihr Cloud-Services für Unternehmen in Betracht ziehen. Hier wird aufgezeigt, wie KMU von Cloud-Services profitieren können:



Monatliche Abrechnung: Cloud-Speicherplatz wird oftmals monatlich in Rechnung gestellt und ist daher die beste Option für Unternehmen, die keine riesigen Vorauszahlungen tätigen können oder möchten.



Bezahlung nach effektiver Nutzung: Eigene On-Premise-Server sind teuer und in den meisten KMU nicht permanent ausgelastet. Der Bezug von Cloud-Server-Dienstleistungen bei einem externen Partner und die monatliche Abrechnung nach effektiver Nutzung schonen das Budget.



Senken der Lohnkosten: Indem ihr mit einem Cloud-Server-Provider zusammenarbeitet, müsst ihr euch nicht mehr mit der zeitaufwändigen Rekrutierung von neuen IT-Talenten abmühen und spart dadurch Lohnkosten sowie Zeit. Der externe Partner kümmert sich nun darum, die Software zu unterhalten und zu warten, Backups durchzuführen und die Einrichtungen in Schuss zu halten. Da sämtliche Updates eurer Anwendungen in der Cloud durch den Provider durchgeführt werden, spart ihr Zeit - und somit Lohn- sowie Lizenzkosten - und könnt stets die neuesten lizenzierten Versionen der Apps nutzen.



Auslagerung von Security-Fragen: Bei der Zusammenarbeit mit einem IT-Infrastruktur-Provider kümmert sich in der Regel der externe Partner um die Sicherheit der IT-Umgebung. Insbesondere für KMU empfiehlt es sich, nicht nur Server oder die vielfach auf Grossunternehmen ausgerichteten IaaS-Pakete von Hyperscalern einzukaufen, sondern auf einen zuverlässigen Cloud-Service-Provider zu setzen. Neben integrierten Security-Programmen sind oftmals auch automatische Aufzeichnungen, kontinuierlicher Betrieb («Business Continuity») und Notfallplanung in den Paketen von Cloud-Service-Anbietern enthalten.

Der Infrastruktur-Partner übernimmt zudem die Verantwortung für Software sowie Hardware und führt regelmässiges Patching der Systeme durch. Durch Patching werden nochmals Sicherheitsrisikos minimiert und das bestmögliche Funktionieren der Systeme sichergestellt.



Maximaler Datenschutz: Unternehmen müssen die Sicherheit aller gespeicherten personenbezogenen Daten garantieren. Sowohl Mitarbeiter- als auch Kundendaten gilt es bestmöglich zu schützen. Werden diese Daten versehentlich oder absichtlich kompromittiert und stellt sich nach dem Cyberangriff oder dem Datenleck heraus, dass das betroffene Unternehmen keine geeigneten Sicherheitsmassnahmen ergriffen hatte, drohen möglicherweise Bussen und Sanktionen. Lokale Infrastruktur-Provider befolgen Schweizer Datenschutzgesetze und können dadurch höchste Datensicherheitsstandards garantieren.



Disaster-Recovery: Bei IT-Katastrophen verliert ihr keine wertvollen Daten, da diese extern gespeichert sind. Dadurch erleidet euer Unternehmen keine Systemausfälle.



Mehr Platz: Mit diesem Punkt ist nicht nur der physische Platz in euren Räumlichkeiten gemeint, sondern auch der Speicherplatz auf den Rechnern. Euer Computer-Netzwerk ist nicht mit Daten vollgestopft, da nur noch die wichtigsten Informationen vor Ort abgelegt sind. Dadurch arbeiten die Computer schneller.



Skalierbarkeit: Die Anforderungen an die Anwendung und IT-Umgebung können sich insbesondere in wachsenden Unternehmen je nach Auftragslage oder Team-Entwicklung schnell ändern. Einer der grössten Vorteile einer Cloud-basierten Infrastruktur ist die hohe Skalierbarkeit. Wächst ein Kleinbetrieb zu einem Unternehmen mittlerer Grösse an, müssen nicht bei jedem Meilenstein neue Server und Software angeschafft werden. Mit Cloud-Servern kann innert Minuten mehr Rechenleistung freigeschaltet werden.



Flexibilität für Mitarbeitende: Die Option zu Remote Work kann bei der Rekrutierung neuer Mitarbeitenden ein grosser Vorteil sein. Viele Digital Natives gaben in Umfragen bereits Jahre vor Ausbruch der Pandemie an, flexible Arbeitszeiten und die Möglichkeit zu Remote Work seien ein nicht zu vernachlässigender Aspekt bei der Wahl eines Arbeitgebers. Der Zugriff auf eine Cloud-Infrastruktur ist von überall auf der Welt möglich. Einzige Voraussetzung dafür ist ein Internetanschluss. Dies führt zu mehr Flexibilität für eure Mitarbeitenden und kann euch im Rekrutierungsprozess einen Wettbewerbsvorteil verschaffen.



CHECKLISTE FÜR DIE WAHL EINES EINES IT-INFRASTRUKTUR-PROVIDERS



Michael Dudli,
CEO Xelon AG

IAAS-PROVIDER UNTERSTÜTZEN UNTERNEHMEN BEIM AUF- UND AUSBAU DER IT-UMGEBUNG. HIER ERFÄHRT IHR, WELCHE PUNKTE IHR BEI DER WAHL EINES IT-INFRASTRUKTUR-PROVIDERS BEACHTEN SOLLTET.



Cyber-Security: Cyber-Attacken, Datenklau oder unbefugte Netzwerkzugriffe können Kosten in Millionenhöhe, Strafverfolgungen und irreparable Reputationsschäden verursachen. Seit dem Ausbruch der Pandemie und dem Aufruf zur Arbeit im Homeoffice ist es weltweit zu einem Anstieg von Phishing-E-Mails gekommen. Dabei nutzten die Angreifer aus, dass sich ein grosser Teil der Arbeitnehmenden nur ungenügend mit Remote-Arbeitsanwendungen auskannten.

Bei der Zusammenarbeit mit einem IT-Infrastruktur-Provider kümmert sich in der Regel der externe Partner um die Sicherheit der IT-Umgebung. Mit einer Cloud-basierten Infrastruktur, die sich in Schweizer Rechenzentren befindet, müsst ihr euch keine Sorgen mehr machen um Cyber-Sicherheit und den Schutz vor Hacker-Attacken. Neben integrierten Security-Programmen sind oftmals auch automatische Aufzeichnungen, kontinuierlicher Betrieb («Business Continuity») und Notfallplanung in den Paketen von Cloud-Service-Anbietern enthalten. Der externe Partner übernimmt zudem die Verantwortung für Software sowie Hardware und führt regelmässiges Patching der Systeme durch, das Sicherheitsrisikos minimiert und das bestmögliche Funktionieren der Systeme sicherstellt.



Verhalten im Falle von Problemen: Ein wichtiger Faktor bei der Wahl eines IaaS-Providers ist der Umgang mit Problemen. Wie lange sind die durchschnittlichen Antwortzeiten? Gibt es die Möglichkeit zu persönlichem Support vor Ort? Wie sieht das Notfallkonzept aus? Fühlt ihr euch ernst genommen und verstanden? Bei einem lokalen Provider sind die Kunden nicht nur eine Nummer. Tritt ein Problem auf, kann der persönliche Ansprechpartner beim externen Partner schnell reagieren und Unterstützung bieten. Wer von Xelon Professional Services bezieht, erhält beispielsweise vor Ort Support, der von einer Situationsanalyse über das Ergreifen zusätzlicher Security-Massnahmen bis hin zum Erstellen eines IT-Notfallplans im Falle von Katastrophen reicht.



Datenschutzstandards: Laut dem Schweizerischen Datenschutz- und Öffentlichkeitsbeauftragten soll der Datenschutz gewährleisten, dass in jedem Fall die Verhältnismässigkeit beachtet wird. Dies heisst, dass immer nur so viele persönliche Daten wie nötig und so wenig persönliche Daten wie möglich gesammelt und bearbeitet werden. Unternehmen müssen also die Sicherheit aller gespeicherten personenbezogenen Daten garantieren. Sowohl Mitarbeiter- als auch Kundendaten gilt es bestmöglich zu schützen. Werden diese Daten versehentlich oder absichtlich kompromittiert und stellt sich nach dem Cyberangriff oder dem Datenleck heraus, dass das betroffene Unternehmen keine geeigneten Sicherheitsmassnahmen ergriffen hatte, drohen Bussen und Sanktionen. Lokale Provider befolgen Schweizer Datenschutzgesetze und können dadurch höchste Datensicherheitsstandards garantieren.



Marktverständnis: IT-Infrastruktur-Provider, die mit dem Schweizer Markt und seinen Eigenheiten vertraut sind und die Sprache ihrer Kunden sprechen, unterstützen Unternehmen beim Einrichten oder Ausbauen einer stabilen und zuverlässig funktionierenden IT-Infrastruktur, die auf die individuellen Bedürfnisse des Unternehmens ausgerichtet ist. «Uns ist wichtig, dass wir die Ausgangslage genau verstehen und in Absprache mit dem Kunden passende Lösungen entwickeln können. Im weiteren Verlauf der Zusammenarbeit bemühen wir uns darum, dem Kunden bestmöglich den Rücken freizuhalten und bieten regelmässige Updates sowie Unterstützung bei allfälligen Erweiterungen», erklärt Xelon-CEO Michael Dudli.



Skalierbarkeit: In den letzten Jahren hat sich Skalierbarkeit nicht nur in der Start-up-Szene zum Schlagwort entwickelt. Nur wenn Geschäftsmodell und IT-Infrastruktur skalierbar sind, können laufend neue Kunden gewonnen und die Position auf dem Markt verbessert werden. Die vordefinierten IT-Infrastruktur-Pakete von Hyperscalern wie Microsoft Azure oder Amazon Web Services erfüllen selten alle Ansprüche von wachsenden KMU oder Start-ups und lassen sich meist nicht anpassen. Lokale Provider wie Xelon hingegen eruiert in einem persönlichen Gespräch die individuellen Bedürfnisse ihrer Kunden. Wie viel Rechenleistung wird im Alltag tatsächlich benötigt? Gibt es Lastspitzen? Ist vorgesehen, das Portfolio und das Team in absehbarer Zeit zu vergrössern und die IT-Infrastruktur entsprechend zu erweitern? Diese Fragen gilt es beim Erstellen eines IT-Konzepts zu beantworten.



Flexibilität: Für zahlreiche Arbeitnehmer ist es motivierend, in einer selbst bestimmten Umgebung – und teilweise auch mit selbst gewählten Arbeits- und Pausenzeiten – arbeiten zu dürfen. Flexibilität bei Arbeitszeiten und Arbeitsort erfordert eine flexible und stabil funktionierende IT-Infrastruktur. Es muss jederzeit, von überall auf der Welt aus und mit mehreren Endgeräten auf Applikationen zugegriffen werden können.

Xelon unterstützt IT-Dienstleister dabei, die passende IT-Infrastruktur zu entwerfen.

Es freut uns sehr, dass ihr unser E-Book rund um die Business-Seite der Cloud heruntergeladen habt und wir hoffen, die Inhalte inspirierten euch.

Möchtet ihr wissen, wie ihr das Potenzial der Cloud bestmöglich ausschöpfen könnt? Bitte meldet euch hier, falls ihr an einem unverbindlichen Austausch mit unseren Infrastruktur- und Cloud-Experten interessiert seid:

xelon.ch/book-a-demo oder +41 41 552 28 50



Michael Dudli,
CEO Xelon AG
