

CHECKLISTE:

# 10 wichtige Punkte bei der Migration in die Cloud

**DE** +49 69 2475 2860

**NL** +31 20 316 2880

**US** +1 571 814 3777

**SG** +65 3158 7350

[www.leaseweb.de](http://www.leaseweb.de)

[sales@de.leaseweb.com](mailto:sales@de.leaseweb.com)

## Inhaltsangabe

### Was Sie tun sollten

- |    |   |   |
|----|---|---|
| 1. | Teilen Sie Ihren Fahrplan   | 1 |
| 2. | Prüfen Sie Zertifikate und Compliance-Erklärungen                         | 1 |
| 3. | Suchen Sie nach einem Partner, der seine Leistung flexibel skalieren kann | 2 |
| 4. | Schulen Sie Ihre Mitarbeiter vorher, währenddessen und hinterher          | 3 |
| 5. | Erwägen Sie Änderungen in der Architektur                                 | 3 |

### Was Sie nicht tun sollten

- |    |   |   |
|----|---|---|
| 1. | Vergessen Sie nicht Ihre aktuellen Investitionen  | 4 |
| 2. | Planen Sie keine Migration „auf einen Schlag“, sondern entscheiden Sie sich für eine schrittweise Umsetzung | 4 |
| 3. | Betrachten Sie nicht nur den Angebotspreis, sondern berechnen Sie die vollständigen TCO                     | 3 |
| 4. | Bleiben Sie nicht allein  | 5 |
| 5. | Vergessen Sie nicht den Faktor Mensch   | 6 |



# WAS SIE TUN SOLLTEN

Sowohl unternehmerisch als auch im Hinblick auf IT zählt sich eine Migration in die Cloud für nahezu jedes Unternehmen aus. Doch eine Migration ist nicht über Nacht erledigt: Sie erfordert eine gründliche Vorbereitung, und vor allem muss eine Cloud-Migration eng an Ihre Unternehmensstrategie anknüpfen. Wir haben 10 wichtige Punkte aufgelistet, die Ihnen bei Ihren ersten Schritten helfen werden.



## 1. Teilen Sie Ihren „Fahrplan“

Zielsetzung ist alles. Ihre Ziele bezüglich der Migration in die Cloud sollte eng an die Ziele Ihres Unternehmens anknüpfen. Wie schnell möchten Sie wachsen (das heißt, wie skalierbar muss Ihre Technologie sein)? Welche Mitarbeiter innerhalb Ihres Unternehmens benötigen welche Funktionalität zur Erreichung welches Ziels?

Entscheiden Sie sich für einen Cloud-Partner, der offen für Gespräche über Ihren Fahrplan und dessen Umsetzung ist. Gemeinsam können Sie einen Technologie-Fahrplan entwickeln, der Ihre Ambitionen optimal unterstützt. Idealerweise ist Ihr Cloud-Partner ein zuverlässiger Berater, der seine Fachkompetenz mit Ihnen teilt. Einen engen Kontakt zu Ihrem Partner zu pflegen und die Last gemeinsam zu tragen, wird Ihnen dabei helfen, die Aufgaben zwischen Ihnen aufzuteilen: Während sich Ihr Cloud-Anbieter auf das Hosting einer Cloud-Plattform konzentriert und sicherstellt, dass Ihre Server reibungslos laufen, können Sie sich voll und ganz darauf konzentrieren, einen Mehrwert für Ihre Kunden zu schaffen.

Denken Sie immer daran, dass Sie einem Dritten nur dann zum Erfolg verhelfen können, wenn beide Seiten ihre Aufgaben und Erwartungen kennen. Dies bedeutet, dass die Kommunikation zwischen Ihnen und Ihrem Partner eine Ihrer höchsten Prioritäten sein sollte.



## 2. Prüfen Sie Zertifikate und Compliance-Erklärungen

Sicherheit und Compliance sind Chancen, keine Hindernisse. Es ist wichtig, im Voraus zu wissen, über welche Zertifikate Ihr Cloud-Partner verfügt, was genau diese abdecken und welcher unabhängige Prüfer dies überwacht. Zertifikate auf

Die Kommunikation zwischen Ihnen und Ihrem Partner sollte eine Ihrer höchsten Prioritäten sein.



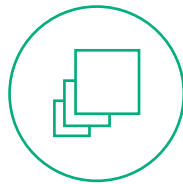
## WAS SIE TUN SOLLTEN

den Gebieten Datenschutz und Compliance beispielsweise sind für Unternehmen notwendig, die rechtskonforme Arbeitsabläufe unterstützen.

Da Sicherheit und Compliance Aufgaben sind, die Sie sich mit Ihrem Cloud-Anbieter und vielleicht weiteren Dritten teilen, werden Sie mit großer Wahrscheinlichkeit von den Zertifikaten, die Ihr Cloud-Anbieter bereits vorweisen kann, profitieren können. Wenn Ihre Unternehmensdaten auf Servern in Rechenzentren Ihres Cloud-Anbieters gespeichert werden, fällt die Sicherheit des Rechenzentrums in den Aufgabenbereich des Cloud-Partners.

Finden Sie Antworten auf Fragen wie „Wer hat Zugriff auf meine Daten?“, „An welchem Ort genau werden meine Daten gespeichert?“ und „Welche Exportbeschränkungen gibt es?“ Sie möchten Ihre Daten vielleicht in einer bestimmten Region speichern, sind durch Kundenverträge und/oder Datenschutzbestimmungen aber vielleicht an einen Standort gebunden.

Und auch nicht ganz unwichtig: Zertifikate und Vorschriften entwickeln sich immer weiter. Cloud-Anbieter sollten die Entwicklungen immer im Auge behalten und alle Maßnahmen empfehlen, die Sie treffen müssen. Und auch, wenn Sie keinen misstrauischen Eindruck hinterlassen möchten, bitten Sie Ihren Partner um einen Nachweis für Zertifikate.



### 3. Suchen Sie nach einem Partner, der flexibel skalieren kann

Es gibt verschiedene Cloud-Optionen und Liefermodelle für spezifische Arbeitsbelastungen: Private, Public, Hybrid, Hyper-Scale, On-Premise und Off-Premise. Und in rasender Geschwindigkeit werden immer wieder neue entwickelt. Erkunden Sie die Optionen (ebenso wie das Service-Niveau, die Sicherheit und die erwarteten Kosten), die für Ihre Bedürfnisse verfügbar sind.

Für welchen Partner auch immer Sie sich entscheiden, wählen Sie einen, der genau dann, wenn Sie es brauchen, schnell skalieren kann. Wenn Ihr Unternehmen vorübergehend oder für längere Zeit eine höhere Serverkapazität benötigt, sollte Ihr Partner Ihnen genau die Flexibilität und Geschwindigkeit bieten können, die Sie brauchen.

COMPLIANCE-  
ZERTIFIKATE,  
AUF DIE SIE  
ACHTEN SOLLTEN

BASIC



PRIVACY UND COMPLIANCE  
z. B. GESUNDHEITSWESEN  
UND FINANZDIENST-  
LEISTUNGEN

GLBA





## WAS SIE TUN SOLLTEN



### 4. Schulen Sie Ihre Mitarbeiter vorher, währenddessen und hinterher

Die meisten Cloud-Projekte verlangen Ihren IT-Mitarbeitern bei der Umsetzung und Bewältigung der Arbeitslasten unterschiedliche Kompetenzen ab (z. B. APIs, Open Source-Plattformen). Traditionelle Kompetenzen auf den Gebieten Server, Netzwerk und Desktopverwaltung werden in einer Cloud-Umgebung nicht benötigt, da sie im Dienst inbegriffen sind. In den meisten Fällen kann eine Umschulung in mehr DevOps-zentrischen Bereichen sinnvoll sein.

Statt sich technische Fähigkeiten anzueignen, werden Ihre IT-Mitarbeiter lernen müssen, mehr wie ein Cloud-Architekt zu denken (was voraussichtlich noch anspruchsvoller sein wird, als der Job des Administrators ohnehin schon ist). Und da der taktische tägliche Support von Ihrem Cloud-Partner verwaltet wird, sollten IT-Mitarbeiter mehr Zeit in die Entwicklung und Lieferung von Diensten und Anwendungen investieren, die einen direkten nachweisbaren Mehrwert für das Unternehmen schaffen.



### 5. Erwägen Sie Änderungen in der Architektur

Von „Ein Server für einen Dienst“ haben wir es weit gebracht. Cloud Computing ändert die Art und Weise, wie Anwendungen verwendet und Ressourcen geliefert werden. Vielleicht ist Ihre aktuelle Architektur mit der Cloud kompatibel, möglicherweise aber benötigt sie einige Modifizierungen. Während manche Anwendungen möglicherweise ganz einfach übertragen werden können, erfordern andere vielleicht gewisse Anpassungen, wie etwa die Entkopplung von Daten. Sie könnten auch von einem mehr serviceorientierten Ansatz profitieren, von Cloud-Diensten, die über APIs erbracht werden.

Versuchen Sie, eine Architektur zu entwickeln, über die sie systemeigene Cloud-Funktionen optimal nutzen können.

Eine Umschulung in mehr DevOps-zentrischen Bereichen kann sinnvoll sein.

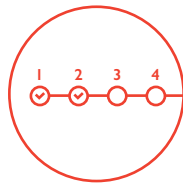


## WAS SIE **NICHT** **TUN** SOLLTEN



### **1. Vergessen Sie nicht Ihre aktuellen Investitionen**

Ein Wechsel zur Cloud bedeutet, dass Sie eventuell Ihre Architektur anpassen müssen, was in vielen Fällen eine Umrüstung von Teilen erfordert. Aus unternehmerischer Sicht jedoch wäre es nicht sinnvoll, alle bisherigen Investitionen über Bord zu werfen; Sie haben vermutlich sehr viel Geld in Ihre Hardware investiert. Setzen Sie Ihre Investitionen stattdessen wirksam ein und gehen Sie sinnvoll mit ihnen um: Funktionieren Sie diese um oder (falls machbar) nutzen Sie diese in einer Hybrid-Konfiguration, in der Sie bestehende und neue Assets kombinieren. Eine andere attraktive Option könnte sein, Bestandskunden in einer Hybrid-Umgebung zu versorgen und neue Kunden in einer reinen Cloud-Umgebung (das „grüne Feld“) zu gewinnen.



### **2. Planen Sie keine Migration „auf einen Schlag“, sondern entscheiden Sie sich für eine schrittweise Umsetzung**

Eine Migration auf einen Schlag könnte ein zu großer Schritt für Ihr Unternehmen sein und Ihre Kunden mehr beeinträchtigen, als Ihnen lieb ist. Eine phasenweise flexible Umsetzung, bei der die Daten nach und nach in kleineren Stufen migriert werden, ist weniger riskant: Schwierigkeiten können über einen längeren Zeitraum gelöst werden, und Sie gewinnen in jeder einzelnen Phase immer wieder neue Fähigkeiten und Erfahrungen. Ein weiterer Vorteil: Ihre Kunden werden keinerlei Unterschiede im Service-Niveau bemerken. Eine phasenweise Umsetzung ist schließlich auch in rechtlicher Hinsicht sinnvoll: Sie ermöglicht Ihnen zu prüfen, ob technische und organisatorische Maßnahmen zum Schutz personenbezogener Daten und gegen eine widerrechtliche Verarbeitung oder einen versehentlichen Verlust von Daten ergriffen werden.



### **3. Betrachten Sie nicht nur den Angebotspreis, sondern berechnen Sie die vollständigen TCO**

Die finanziellen Herausforderungen der Cloud-Beschaffung sind viel nuancierter, als die meisten denken. Normalerweise überwiegen die wertvollen Cloud-Dienste die Kosten bei Weitem. Insgesamt können Cloud-Dienste die TCO im Vergleich zum



## WAS SIE NICHT TUN SOLLTEN

On-Premise-Hosting um ganze 30–60% senken.

Berücksichtigen Sie bei der Bewertung von Cloud-Diensten Ihre Branche und wie ein skalierbares, OPEX-betriebenes Rechenmodell Ihrem Unternehmen einen spürbaren Mehrwert verschaffen kann. Dabei geht es nicht nur um die Kosten - die Berücksichtigung von Cloud-Modellen, Personalbesetzung, Migration, Compliance und Sicherheit sind allesamt mitentscheidend dafür, ob Cloud-Dienste die richtige Wahl für Ihre Strategie sind.

Der Schlüssel zur Aufspürung von Kosteneinsparungen liegt darin, den wahren Vorteil der Cloud zu erkennen: die Fähigkeit, das Unternehmen in hohem Tempo voranzubringen und neue Chancen auszuschöpfen.

# 30–60%

Rückgang der TCO  
durch Cloud-Dienste  
im Vergleich zum  
On-Premise-Hosting



### 4. Bleiben Sie nicht allein

Ihr Cloud-Partner muss Ihre Reise und Ambitionen verstehen. Investieren Sie in die Suche nach einem Partner mit Fachkompetenz, Lösungen und Verbundenheit, der Sie auf ehrliche Weise bei der Erreichung Ihrer Ziele unterstützt. Jeder Cloud-Anbieter ist unterschiedlich: Um den am besten geeigneten zu finden, ist es wichtig, die Unterschiede zu kennen. Bedenken Sie vor Vertragsschluss die folgenden Punkte:

- Support und Dienstleistungen
- Architektonische Ausrichtung
- Grad der Sicherheit und Compliance
- Support für Datenhoheit und Aufenthaltsanforderungen
- Finanzmanagement
- Kulturelle/strategische Ausrichtung

Letztgenannter Punkt ist vielleicht der wichtigste auf dieser Liste. Führen Sie sich vor Augen, dass die Inanspruchnahme eines Cloud-Anbieters für viele Unternehmen ein ganz neues Unterfangen und der Grad der Partnerschaft ein unbekannter Faktor ist. Jeder Anbieter agiert und begegnet Kunden auf unterschiedliche Weise. Die meisten Cloud-Anbieter setzen ein Team ein, das Wissen und bewährte Praktiken teilt, um die beste Kundenlösung zu entwickeln. Manche Anbieter (meist Hyper-Scale- und Bare-Metal-Service Provider) bieten erst auf Verlangen Tools, mit denen sich die Nutzer selbst behelfen sollen.





## WAS SIE **NICHT** **TUN** SOLLTEN



Wie wichtig ist es Ihnen, dass Ihr Partner per Telefon oder E-Mail leicht erreichbar ist? Möchten Sie die Möglichkeit haben, mit jemandem zu sprechen, der Ihre individuellen Bedürfnisse kennt? Es gibt keine Einheitslösung, die für alle Aufgabenstellungen geeignet ist. Entscheiden Sie sich für einen Partner, dessen Prozesse am besten an Ihren Fahrplan und Ihr Fachgebiet anknüpfen.

### **5. Vergessen Sie nicht den Faktor Mensch**

Eine Cloud verändert nicht nur Ihre IT-Infrastruktur, sondern hat viel weiterreichende Auswirkungen innerhalb Ihres Unternehmens. Intern müssen manche Mitarbeiter vielleicht neue Aufgaben und Verantwortungsbereiche übernehmen. Manche werden vielleicht sogar befürchten, künftig das, was sie lieben, nicht mehr tun zu können.

Extern kann eine Cloud die Art und Weise Ihrer Zusammenarbeit mit Lieferanten verändern. Sind Ihre Lieferanten bereit für diese Veränderungen? Stellen Sie sicher, dass Sie vor Ihrem Wechsel zur Cloud mit ihnen kommunizieren.

Eine Cloud könnte sogar Auswirkungen auf Ihre Kunden haben. Wenn Sie bestimmte Dienstleistungen oder Nachrichten für Kunden in die Cloud ziehen, können Sie diese nur unter der Voraussetzung einer Internetverbindung erbringen beziehungsweise zustellen. Jede Verbindungsstörung kann zu einer Beeinträchtigung der Kundenwahrnehmung, des Echtzeit-Verkaufs und des Markenimage führen. Alles ein Grund mehr, mit größter Sorgfalt nach einem zuverlässigen Cloud-Partner zu suchen!

Entscheiden  
Sie sich für  
einen Partner,  
dessen  
Prozesse  
am besten an  
Ihren Fahrplan  
und Ihr  
Fachgebiet  
anknüpfen.



**Flexibilität. Zuverlässigkeit. Leistung.**  
**Die steckt uns in den Genen.**

*LeaseWeb ist ein weltweit führender Cloud Hosting-Anbieter, der erstklassige On-Demand-Hosting-Lösungen bietet, die höchsten Kundenanforderungen gerecht werden, IT-Kosten reduzieren und Kunden bei der Realisierung neuer Unternehmensziele unterstützen.*

Seit 1997 unterstützen wir Unternehmen verschiedenster Branchen und inzwischen zählen auch namenhafte Großkonzerne zu unserem Kundenstamm. Durch unseren kontinuierlichen Fokus auf Forschung und Entwicklung und den Einsatz neuester Technologien können wir erstklassigen Service zu fairen Preisen bieten.

Das haben wir uns von Anfang an auf die Fahne geschrieben. Und das ist seit jeher unser Erfolgsrezept.

**DE** +49 69 2475 2860

**NL** +31 20 316 2880

**US** +1 571 814 3777

**SG** +65 3158 7350

**[www.leaseweb.de](http://www.leaseweb.de)**

**[sales@de.leaseweb.com](mailto:sales@de.leaseweb.com)**