Grüezi mitenand

Microsoft Cloud Community Schweiz

Ausblick & Trends 2014 – die Entwicklung des Schweizer ICT Marktes

MSM Research AG, Postfach 228, CH-8203 Schaffhausen
Tel 052 624 21 21, Fax 052 624 73 64, www.msmag.ch, info@msmag.ch

Philipp A. Ziegler
CEO, MSM Research AG
23. Januar 2014, Microsoft, Wallisellen

ZIEGLER MANAGEMENT CONSULTING, Postfach 228, CH-8203 Schaffhausen
Tel 052 624 21 23, Fax 052 624 73 64, email: info@zieglerconsulting.ch

MSM RESEARCH

Unser Leistungsportfolio

30 Jahre für die ICT Branche

Events, Studien, Analysen & Consulting Services für den ICT-Markt

- **Single- und Multi Client Studien**
- **Konferenzen, Workshops, Seminare**
- **Technology Breakfast-Briefings für ICT-Chefs**
- **Consulting Services (Märkte & Strategien)**

Die Research-Projekte 2013/2014 bis Q2

- ICT-Operations 2015, lieferbar
- ICT in der öffentlichen Verwaltung, lieferbar
- UCC bis 2015, lieferbar
- Big Data 2015, läuft
- Managed Print Services, läuft Q3
- Business Impact auf ICT-Projekte, Start Q4
- ICT in der Energiebranche, Start Q1/2014
- Cloud Computing 2.0, Start Q1/2014
- Security Markt 2016 - Impact der Mobilität und des Cloud Computings, Start Q2/2014

MSM RESEARCH

Agenda

1 Wirtschaftliche Trends, Toperkenntnisse & Opportunities

2 ICT-Marktentwicklung, Keydrivers

3 Disintegration und Paradigmenwechsel

4 Cloud Computing . der Schweizer Markt

5 Erfolgsfaktoren und Summary

MSM RESEARCH

Die Basis unseres Researchs

Kontinuierlich aktualisierte Marktdatenbank mit über 100 Produkten, Lösungen und Services des ICT-Marktes

Resultate, Rohdaten

Total ICT-Budgets von ca. 3 Mia. Fr.

Rund 800 Befragungen pro Jahr in der Schweiz

Spendings **Wachstumsraten**

Marktdaten darstellbar für:

Branchen

- Dienstleistungen
- Öffentliche Verwaltung
- Banken & Versicherungen
- Telekommunikation
- Handel
- Industrie

Mitarbeiter-Grössenklassen

- 1 bis 9
- 10 bis 19
- 20 bis 99
- 100 bis 199
- 200 bis 499
- 500+

Datenquellen, Felderhebung, Stichprobengrösse

Kleinere Unternehmen (bis 99 Mitarbeiter)
300 Befragungen

Mittlere und grosse Unternehmen
500 Befragungen

Rund 4 Umfragen pro Jahr
4 x ca. 200 Unternehmen

Grundgesamtheit (nur Businessmarkt)

321'669 Unternehmen
und Behörden in der Schweiz
(keine Privatanwender)

Methodik der Umfragen

Telefonische, webgestützte Befragungen
Persönliche Face-to-Face Expertengespräche

Die Marktdaten und Prognosen werden gewissenhaft und mit grösstmöglicher Sorgfalt und Korrektheit ermittelt. Für deren Vollständigkeit und Richtigkeit kann jedoch keine Garantie übernommen werden. Annahmen und Schätzungen sind unumgänglich.

MSM RESEARCH

Vergleich KOF Herbstprognose vom November 2013

SCHWEIZ

Dazu zählen auch ICT-Investitionen

Bruttoinlandprodukt nach Verwendung

		Veränderung in % gegenüber														
		Vorquartal (glatte Komponente, auf Jahresbasis)												Vorjahr		
	2004-	2013				2014				2015				2013	2014	2015
	2012	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4			
Privater Konsum	1.7	2.9	2.8	2.4	1.8	1.8	2.1	1.9	1.7	1.7	1.8	1.7	1.7	2.6	2.0	1.8
Staatlicher Konsum	0.7	1.5	0.1	-1.0	-0.2	0.8	0.7	0.9	1.7	2.1	1.9	1.4	0.8	1.3	0.4	1.6
Anlageinvestitionen	2.2	1.1	4.6	5.0	3.3	3.2	4.2	4.9	5.3	5.1	4.4	3.8	3.8	1.4	4.1	4.7
– Bau	1.1	2.7	1.7	2.6	4.1	4.5	4.3	3.2	1.9	1.0	0.5	0.3	0.5	2.3	3.7	1.4
– Ausrüstungen	3.0	0.9	6.8	6.2	2.0	2.0	4.4	6.7	7.9	8.5	7.8	6.8	6.5	0.7	4.4	7.5
Exporte insgesamt	4.8	-0.9	0.8	2.3	3.3	4.5	5.9	5.7	5.3	5.9	5.6	5.2	5.0	0.9	4.2	5.6
– Waren	4.5	-4.1	-1.6	0.6	3.8	5.4	6.1	6.6	6.7	7.0	6.6	6.3	6.1	-1.2	4.4	6.6
– Dienstleistungen	5.7	5.6	5.0	5.9	3.1	2.6	5.7	4.6	2.5	3.2	3.9	3.3	2.7	5.3	3.9	3.5
Importe insgesamt (1)	4.2	-0.4	0.3	1.8	2.0	3.1	4.6	5.5	5.6	6.1	6.3	6.2	5.9	0.2	3.6	5.9
– Waren (1)	3.4	-2.3	0.0	2.0	2.4	3.8	4.8	5.7	6.3	6.9	6.9	6.7	6.5	-0.6	3.9	6.4
– Dienstleistungen	7.7	1.9	-0.8	0.7	0.1	2.4	5.0	3.3	3.3	4.0	4.7	3.6	3.5	3.1	2.4	3.9
Lagerveränderung (2)	0.1	0.6	0.3	-0.3	-0.6	-0.8	-0.5	-0.5	-0.4	-0.3	-0.1	0.1	0.1	0.2	-0.5	-0.3
Bruttoinlandprodukt	2.1	1.9	2.1	1.9	1.9	2.0	2.2	2.4	2.4	2.4	2.3	2.3	2.2	1.9	2.1	2.3

(1) ohne Wertsachen (Edelmetalle, Edel- und Schmucksteine sowie Kunstgegenstände und Antiquitäten)

(2) Wachstumsbeitrag zum Bruttoinlandprodukt, in %

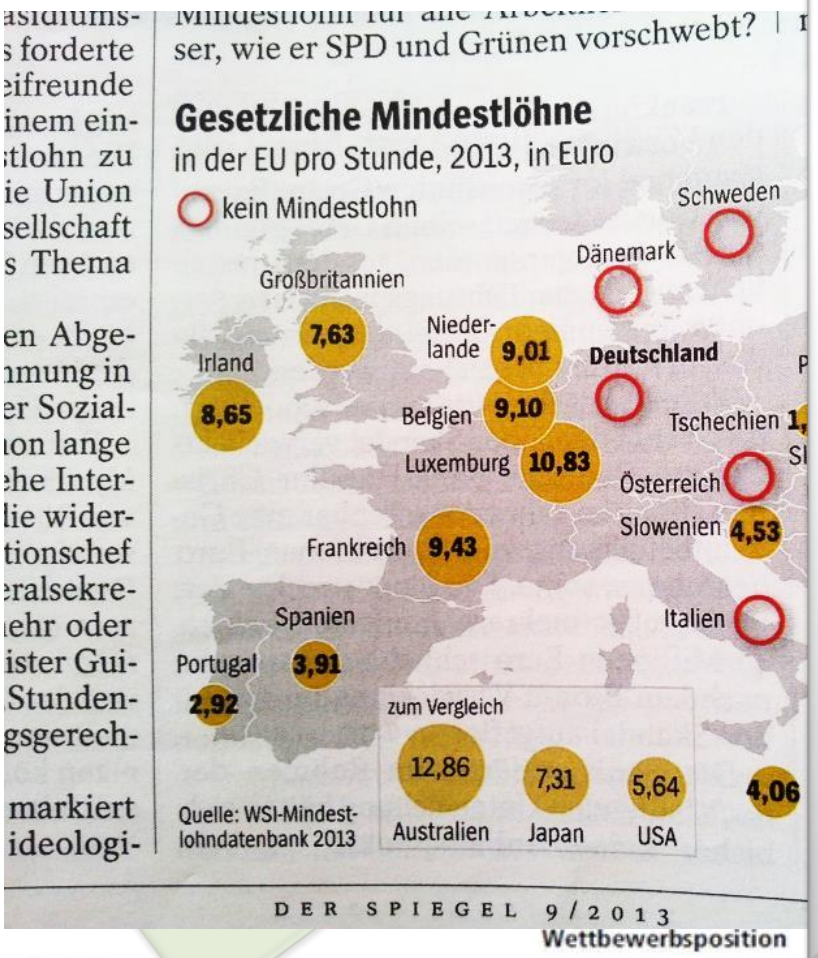
MSM RESEARCH

Vier wichtige Einflussfaktoren für die künftige Marktentwicklung 2014+

MSM RESEARCH

Aussichten für die Industrie - entscheidet die Standortfrage?

Längerfristige Branchenpositionierung (2012)



Die Differenzen in den Lohnkosten sind aber nach wie vor enorm, wie **Rolf Sonderegger, Geschäftsführer der als Zulieferer der Autoindustrie tätigen Kistler-Gruppe** in Winterthur, betonte. In Winterthur belaufen sich laut Sonderegger die durchschnittlichen Personalkosten des Unternehmens in der Produktion auf 42 Fr. pro Stunde, im westdeutschen Lorch dagegen auf 29 Fr., im ostdeutschen Meerane auf 21 Fr. und im amerikanischen Buffalo auf 24 Fr. **Solche massiven Kostendifferenzen von 30% bis 50% sind nur durch ähnlich massive Produktivitätsdifferenzen zu kompensieren.**

Quelle: BAK Basel, KOF, BfS, UBS

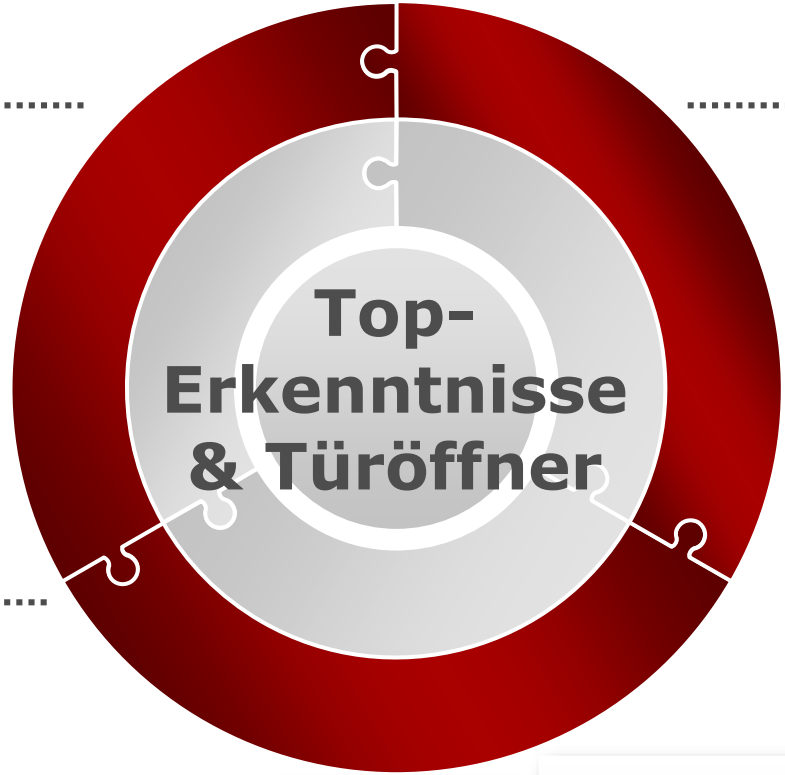
UBS

MSM RESEARCH

Toperkenntnisse
Türöffner für Ihr Marketing & den Vertrieb

Das Business generiert die ICT-Projekte

Jeder zweite Franken kommt aus dem Business



Effizienz, Optimierung, Agilität und Verfügbarkeit

Dies sind "immer noch" die Top Challenges der ICT-Chefs heute

Die aktuelle Wirtschaftslage fördert die Auslagerung

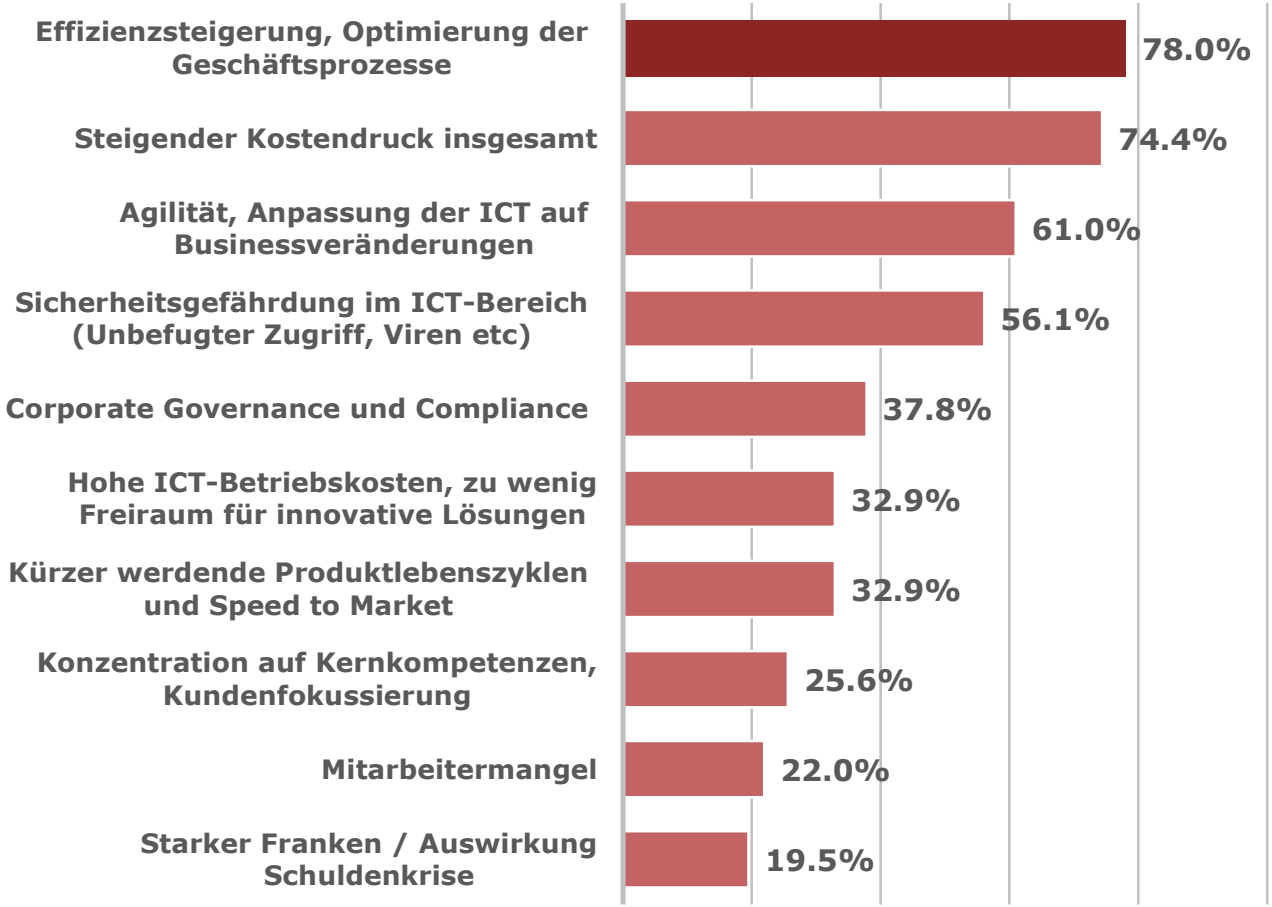
Cloud Computing Services überholen das traditionelle Outsourcing

Die Toperkenntnisse aus laufenden Analysen

MSM RESEARCH

Herausforderungen fürs laufende Jahr - Keydrivers

Welche der folgenden Herausforderungen beschäftigen Sie im Unternehmen zurzeit am meisten? Mehrfachantworten möglich.



Toperkenntnisse

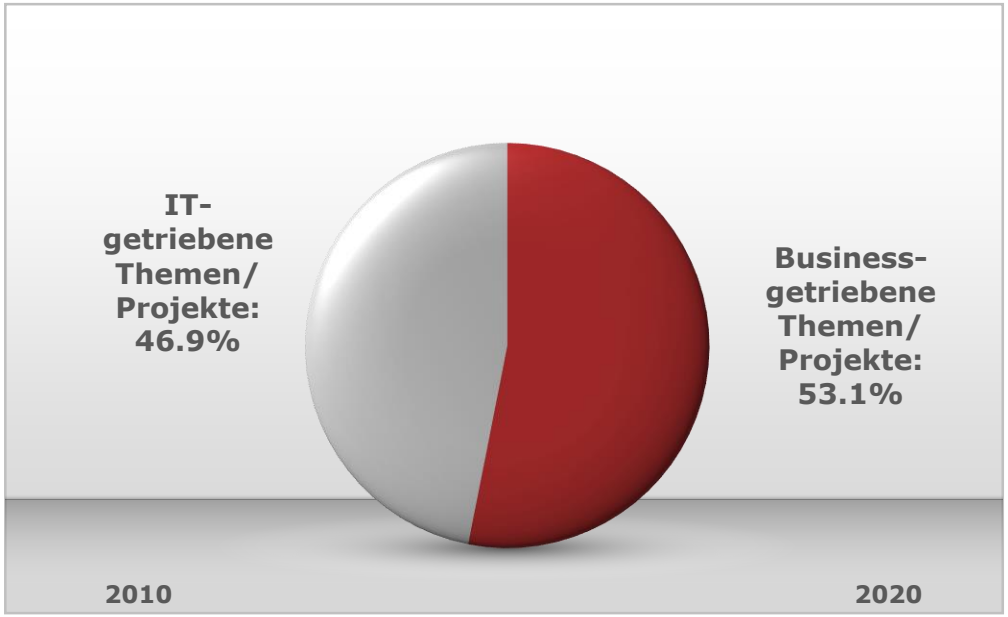
Alle unsere Analysen der letzten 12 Monate haben gezeigt, dass derzeit die strategische Ausrichtung einer überwiegenden Mehrheit der Unternehmen von drei Handlungsweisen und Trends geprägt ist:

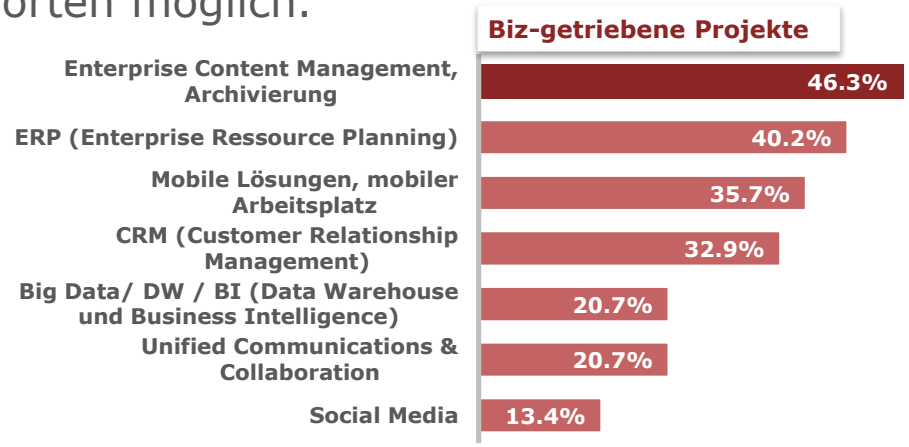
- **Effizienz steigern**
- **Kosten senken und**
- **Agilität erhöhen.**

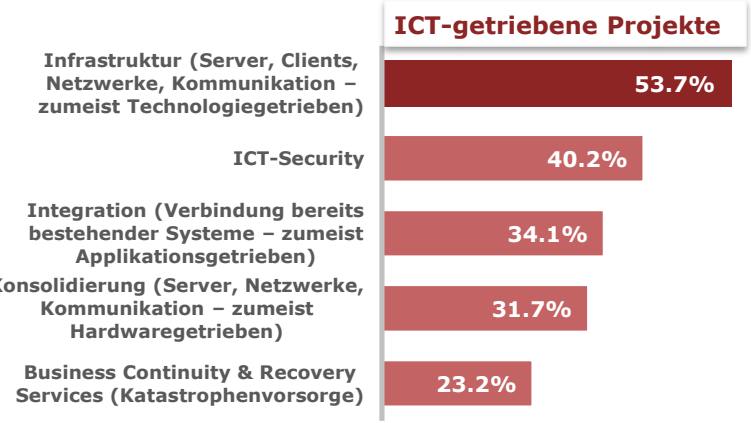
Konkret formuliert heisst dies nichts anderes, als **"schneller, schlanker und besser"** als der Wettbewerb zu sein.

Jedes zweite Projekt, jeder zweite Franken kommt aus dem Business

Welche Themen generieren zurzeit in Ihrem Unternehmen am meisten, resp. am ehesten Bedarf an Produkten und Services: Mehrfachantworten möglich.







320 Projekte, Stand Juni 2013

Business-getriebene Projekte vs. ICT-getriebene Projekte

Business getriebene ICT-Projekte werden weiter zunehmen. Das vordergründige Ziel ist die Generierung, Sicherung & Steigerung der Erträge **=> Business Value der ICT**

ICT-getriebene Projekte sind in der Minderheit. Verfolgt werden primär Konsolidierung und Optimierung der Infrastruktur und Anwendungs-umgebung mit dem Hauptziel Kosten zu senken und Unternehmens-ziele agil und flexibel zu unterstützen.

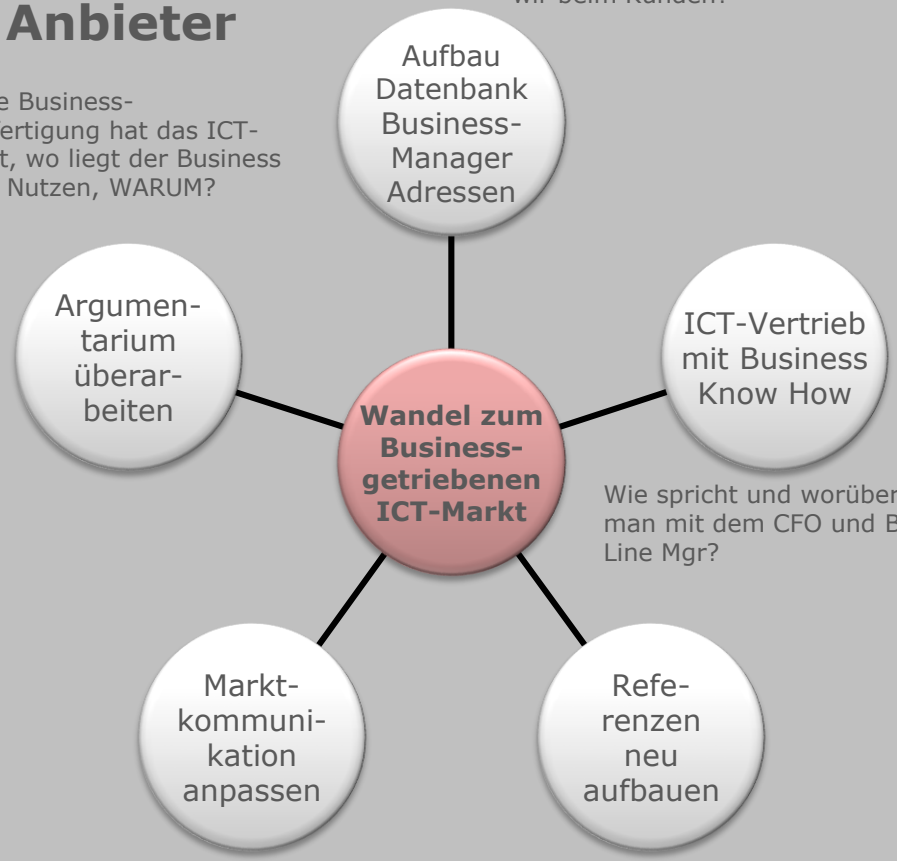
MSM RESEARCH

Der Impact der Biz Units steigt - und: sie verfügen zunehmend über eigenes Budget

Challenges für die Anbieter

Wen ausser dem IT-Chef/CIO kennen wir beim Kunden?

Welche Business-Rechtfertigung hat das ICT-Projekt, wo liegt der Business Value, Nutzen, WARUM?



Wie spricht und worüber spricht man mit dem CFO und Business Line Mgr?

Erreichen wir die Zielgruppe CEO, CFO und Business Manager?

Der Business Mgr will Beweise, können wir Referenzen auf seinem Level anbieten?

CFO

- Sitzt in vielen Projektteams
- Entscheidet oft gemeinsam mit CEO
- Fordert messbaren Biz Value
- Topthema/Challenge: Operative Planung und Kostendruck

Marketing- und Vertriebschef

- Initiiert viele Biz-Projekte
- Sieht sich als wichtigen Beeinflusser
- In der Regel sehr ICT-affin
- Topthema/Challenge: Kundenbindung, -loyalität und mehr Visibilität im Bereich Marketing

Der Schweizer ICT-Markt bis 2015

ICT-Spendings in der Schweiz bis 2015

Total der ICT-Ausgaben 2013: 16'380.3 Mio. Fr. (B2B)

Vergleich zum Vorjahr: Wachstumsraten in %

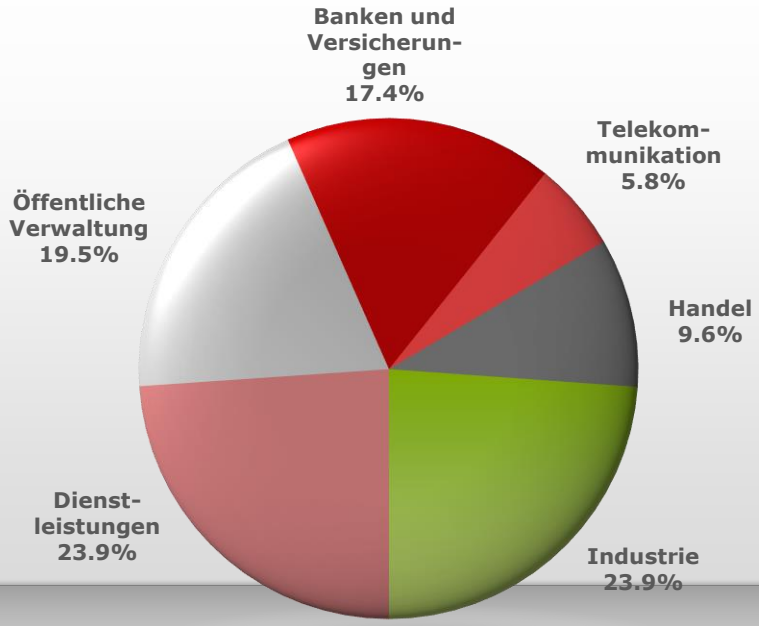
	2014	2015
	-0.7%	-0.1%
	2.2%	1.3%
	2.6%	2.6%
	3.4%	4.4%
	2.4%	2.9%

ate rechnen 52.4% der
nen kaum noch mit
die aktuelle Budget- und
en davon aus, dass weiter
gespart werden muss und Projekte deshalb auch gekürzt, verschoben oder gestoppt werden könnten.

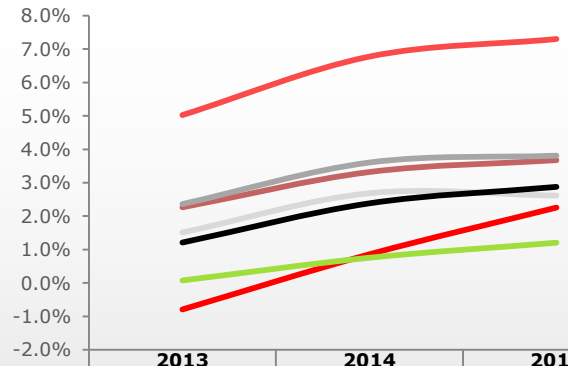
MSM RESEARCH

ICT-Spendings in der Schweiz bis 2015 nach Branchen

Total der Ausgaben 2013 nach Branchen: 16'380.3 Mio. Fr. (B2B)



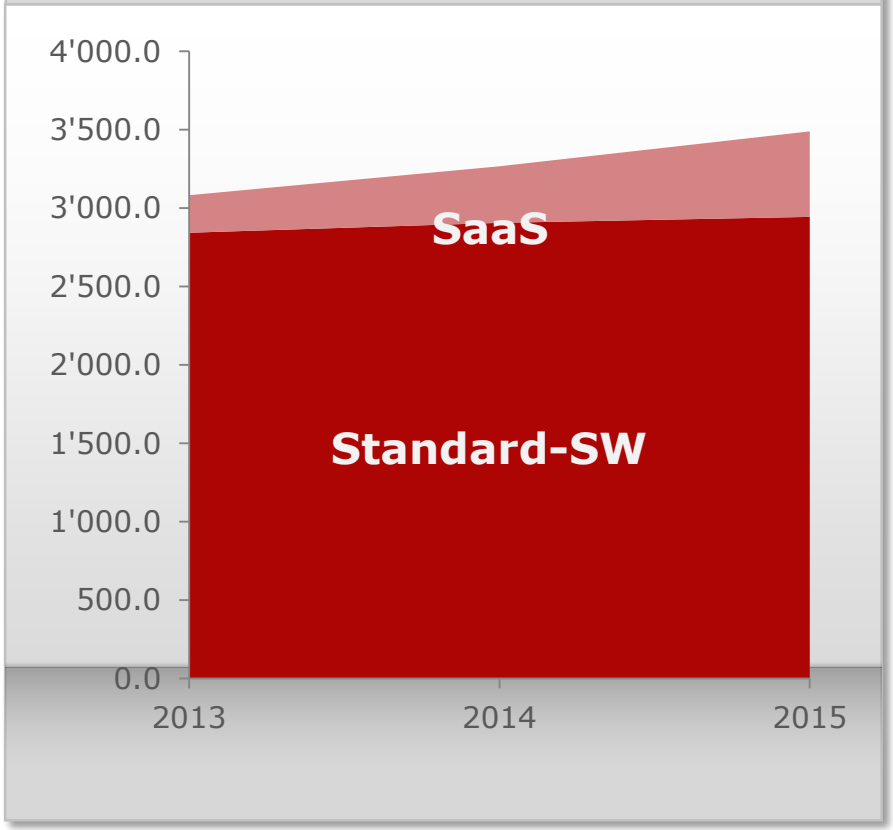
Vergleich zum Vorjahr: Wachstumsraten in %



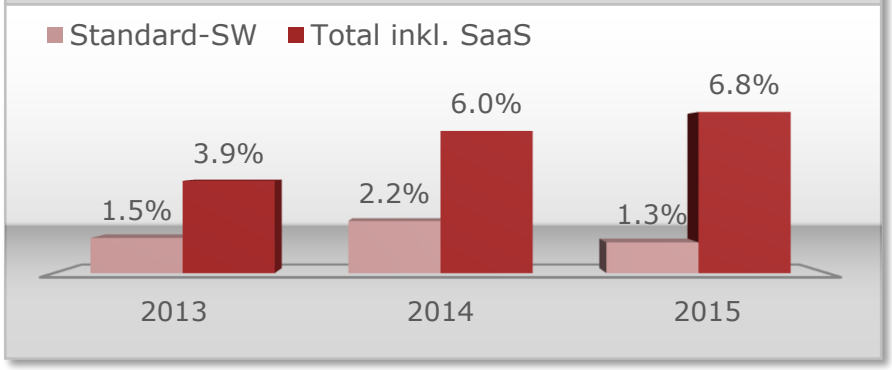
	2013	2014	2015
Dienstleistungen	2.3%	3.3%	3.7%
Öffentliche Verwaltung	1.5%	2.7%	2.6%
Banken und Versicherungen	-0.8%	0.9%	2.3%
Telekommunikation	5.0%	6.8%	7.3%
Handel	2.4%	3.6%	3.8%
Industrie	0.1%	0.8%	1.2%
Total	1.2%	2.4%	2.9%

Die Märkte verschieben sich - On Premise vs. Cloud Standardsoftware

Standardsoftware & SaaS (Mio. Fr.)



Wachstum inkl. SaaS



Spendings im Schweizer SW-Markt

- Standard-SW legt insgesamt zu, On Premise Segment wächst nur noch leicht
- Gesamtmarkt für Individual-SW stagniert
- Spendings für SaaS verdoppeln sich bis 2015
- Die Cloud generiert das Wachstum
- Bis in drei Jahren 35% Office-Anwendungen aus der Cloud

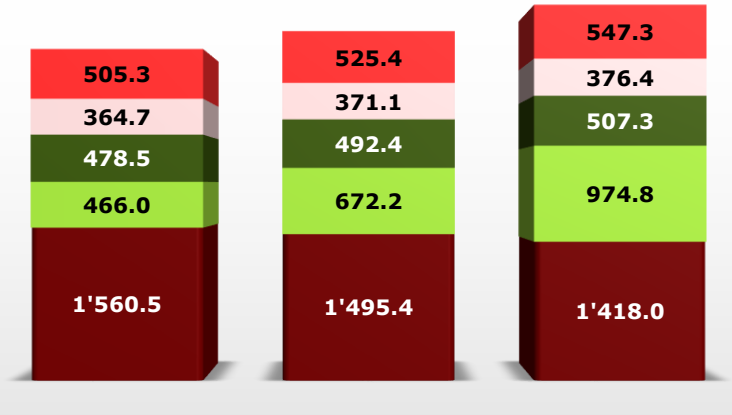
MSM RESEARCH

ICT-Betrieb & Cloud Computing in der Schweiz

ICT-Outsourcing Spendings im Schweizer Markt bis 2015

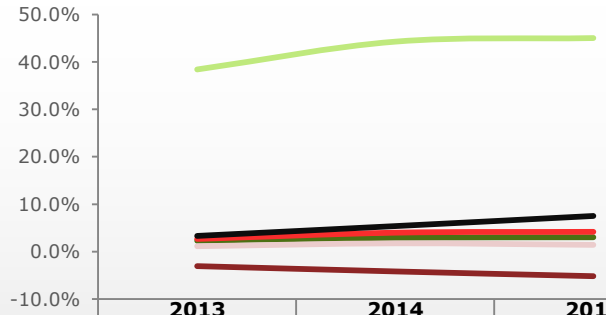
Ausgaben für Outsourcing & Cloud Computing

Spendings in Mio. Fr. (B2B)



	2013	2014	2015
Total Managed Services	505.3	525.4	547.3
Total Telecom Services	364.7	371.1	376.4
Total Application Outsourcing	478.5	492.4	507.3
Total Cloud Computing	466.0	672.2	974.8
Total Infrastructure Outsourcing	1'560.5	1'495.4	1'418.0

Vergleich zum Vorjahr: Wachstumsraten in %



	2013	2014	2015
Total Infrastructure Outsourcing	-3.1%	-4.2%	-5.2%
Total Cloud Computing	38.4%	44.3%	45.0%
Total Application Outsourcing	2.3%	2.9%	3.0%
Total Telecom Services	1.1%	1.7%	1.4%
Total Managed Services	2.7%	4.0%	4.2%
Total Outsourcing	3.3%	5.4%	7.5%

MSM RESEARCH

Die Topthemen im ICT-Markt und der Paradigmenwechsel

Mobility

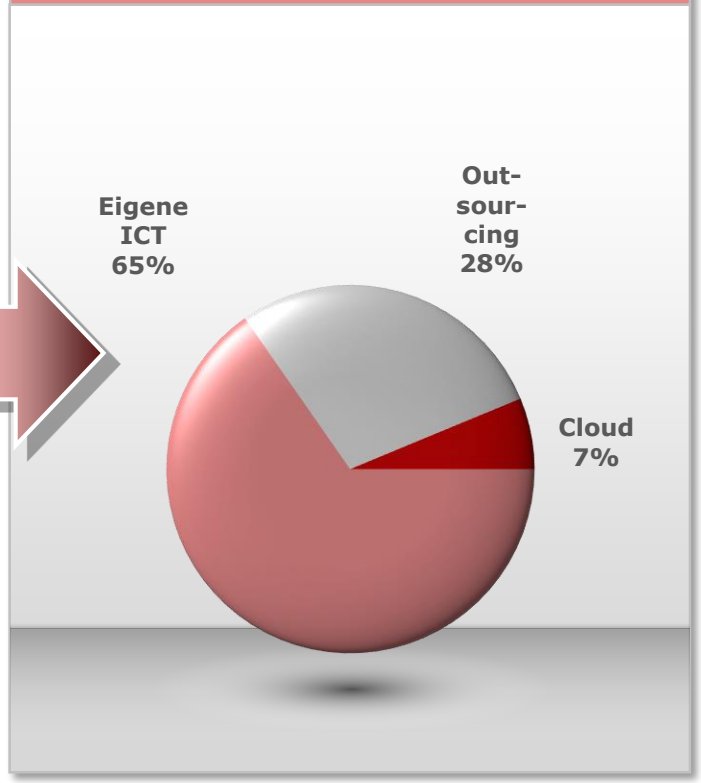
Security
Impact der Mobilität & der Cloud

ICT-Betrieb - der Paradigmenwechsel kommt

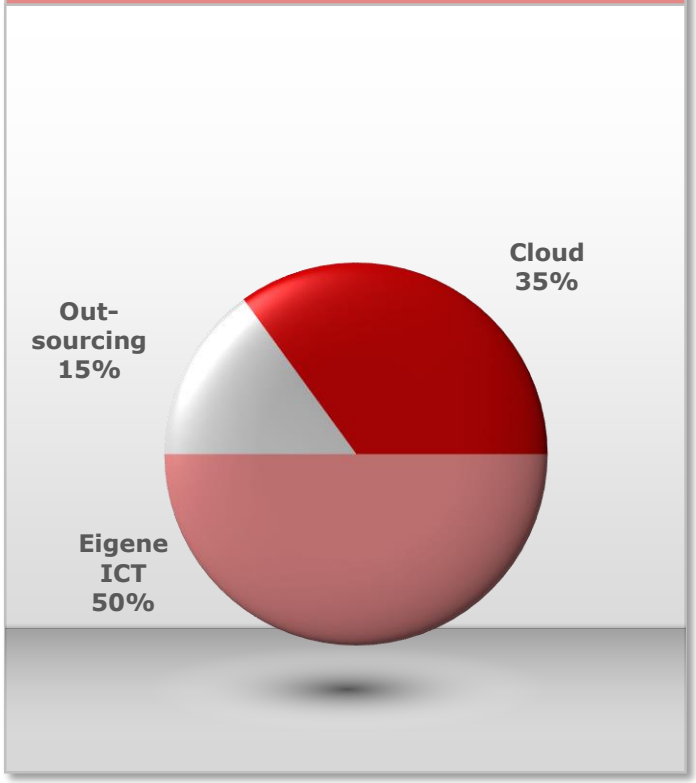
Cloud Computing

Big Data

Budgets der ICT-Operations 2013



Budgets der ICT-Operations 2018



MSM RESEARCH

Prognose 2014
die Wachstumstreiber

Mehr als 2 Milliarden Fr. für ICT-Sicherheit - Herr Snowden macht sich bemerkbar

Nach einem eher verhaltenen Ausgaben-Wachstum von 1.2% im vergangenen Jahr rechnen wir für 2014 im Schweizer ICT

Die Schweizer U e ICT ausgeben
als noch 2013. D en als in den
vergangenen Jah etragen wird das
Wachstum vor a l Services und
Businesslösunge

Wichtige Gene

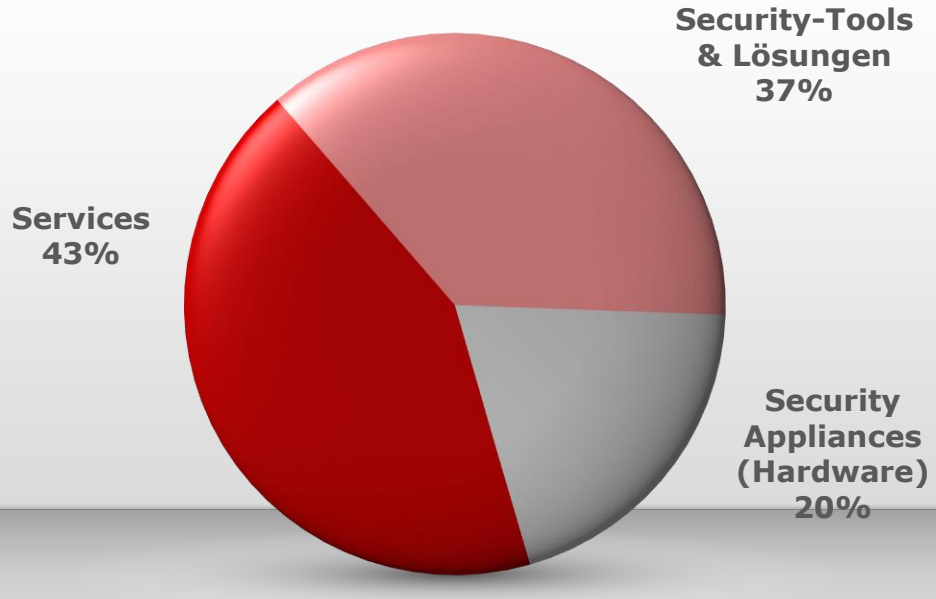
Die ICT-Sicherhe d Security-
Lösungen, Appli Effekt" nicht
unerheblichen Ei

Für Sourcing Se m abgelaufenen
Jahr. Der Blick a t auf, dass sich
die Budgets für utsourcing legen
2014 um 5.4% z

Im letzten Jahr gen und
dazugehörige Pr genden
Anforderungen a ter um
durchschnittlich ue schaffen und
die Geschäftspro

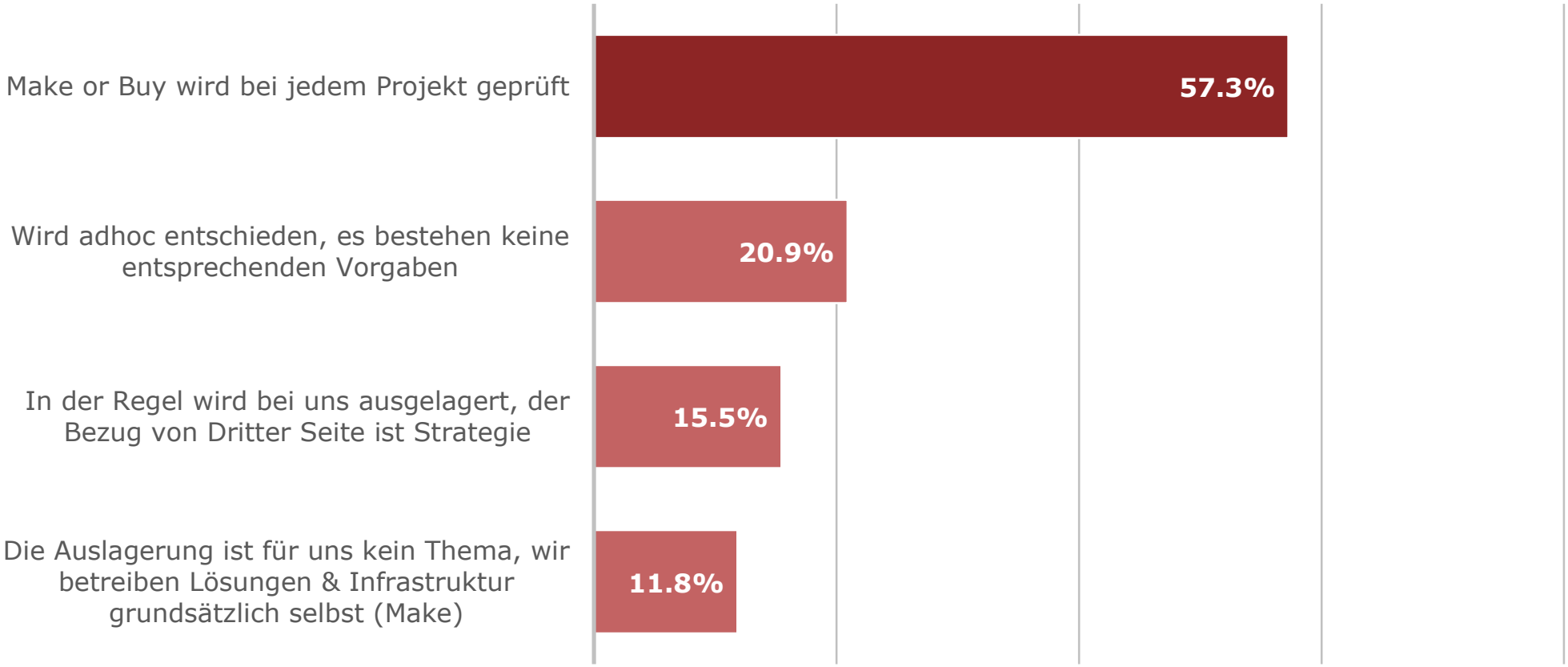
Die Segmente a League" der
ICT bestreiten d aten.
Philipp A. Ziegle

Prognose 2014: ICT-Security Ausgaben
2'109.6 Mio. Fr., +4% gegenüber 2013



ICT-Betrieb - Die Make or Buy-Frage gehört heute zum Alltag

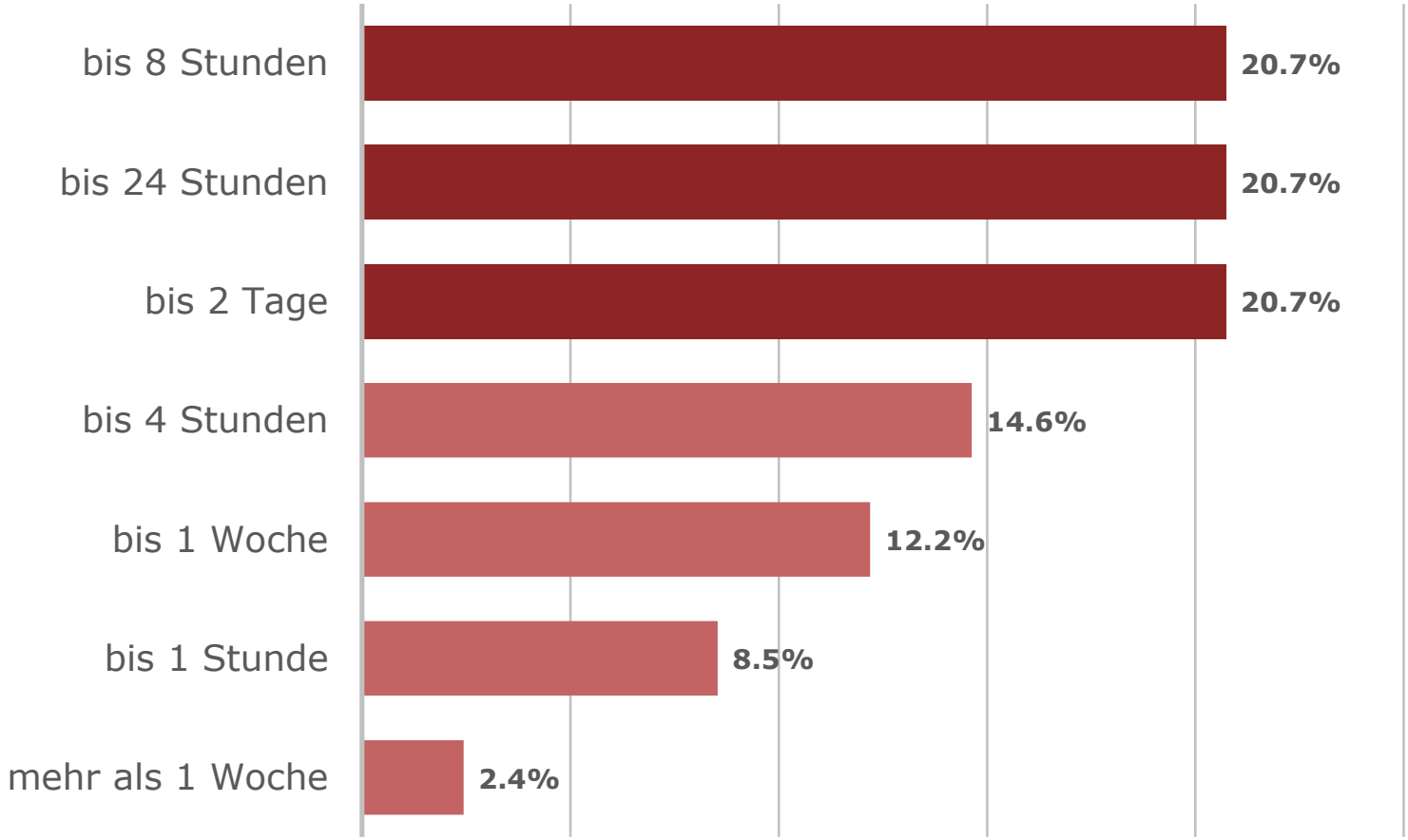
Welche Antwort beschreibt am besten Ihre Handlungsweisen, wenn es um die Make or Buy Frage in Ihrem Unternehmen geht? (Make=Eigenbetrieb, Buy=Auslagerung, Outsourcing) Mehrfachantworten möglich.



MSM RESEARCH

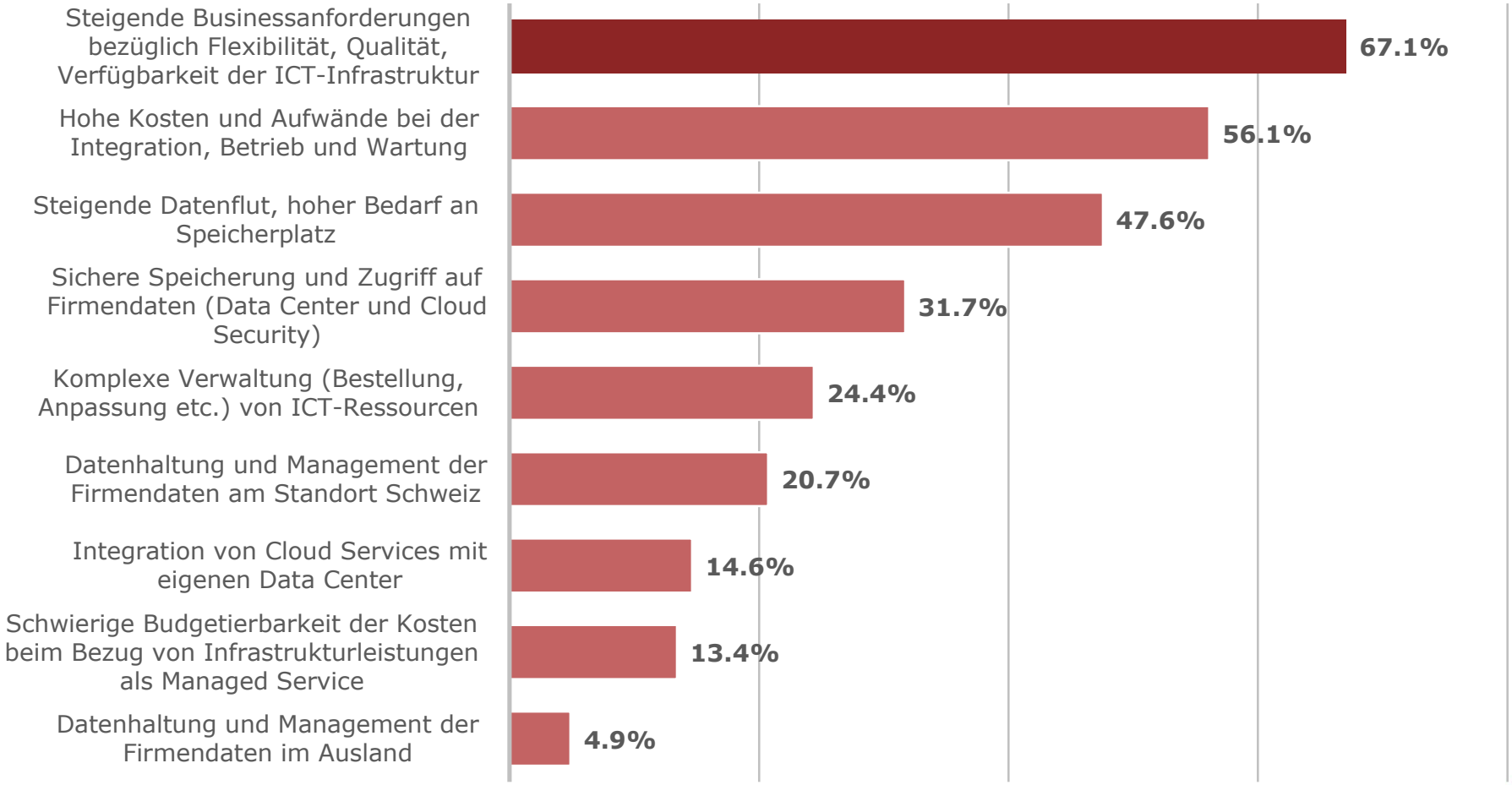
Überleben ohne den ICT-Einsatz

Wie lange schätzen Sie, könnte Ihr Unternehmen heutzutage ohne den Einsatz von ICT überstehen, ohne dass dabei gravierende Folgen (Umsatzeinbusse, Kunden- und Imageverlust) entstehen?



Pain-Points im Bereich der eigenen ICT-Infrastruktur

Welches sind heute die wichtigsten Pain-Points in Bezug auf Ihre eigene ICT-Infrastruktur (Data Center, Server, Storage)? Mehrfachantworten möglich.



Die Geschichte wiederholt sich immer wieder - das Mit

Disintegration s, Sourcing und C

Utilities & Cloud Nischen- anbieter er

- **Hochstandardisier sche**
- **Bündelung durch Dritte, Portale curity,**
- **Channel,**
- **Partnerschaften ry**
- **Grosse Mengen entiert**
- **Kleine Margen**

Loser Kunde kontakt

Kapazität aus der Steckdose

Deutsche Börse schafft Marktplatz für sichere Cloud-Services

von Karin Quack

In Kooperation mit dem Berliner Softwareunternehmen Zimory und dem TÜV Rheinland bauen die Frankfurter einen Marktplatz für standardisierte RZ- und Speicherkapazitäten. Er soll im Januar 2014 an den Start gehen.

Sicherheit und Effizienz – mit diesem Versprechen wirbt die Deutsche Börse Cloud Exchange AG [1] (DBCE) derzeit um „Early Adopters“ auf der Anbieter- und Kundenseite. Wobei die Grenzen fließen, denn neben Mittelständlern und Start-ups soll das Joint-venture mit Zimory, einem Anbieter von Cloud-Management-Software, erklärtermaßen auch Serviceanbieter ansprechen, die auf Basis zugekaufter Kapazität eigene Angebote erstellen und offerieren.

Derzeit haben die Frankfurter eigenen Angaben zufolge etwa 20 Interessenten zu einem Commitment bewegen können. Die Anwender bleiben ungenannt. Bei den Anbietern handelt es sich um IaaS-Provider (Infrastructure as a Service [2]) wie T-Systems, Host Europe und das Leibniz-Rechenzentrum, aber auch um Colocators wie Equinix oder Global Switch.

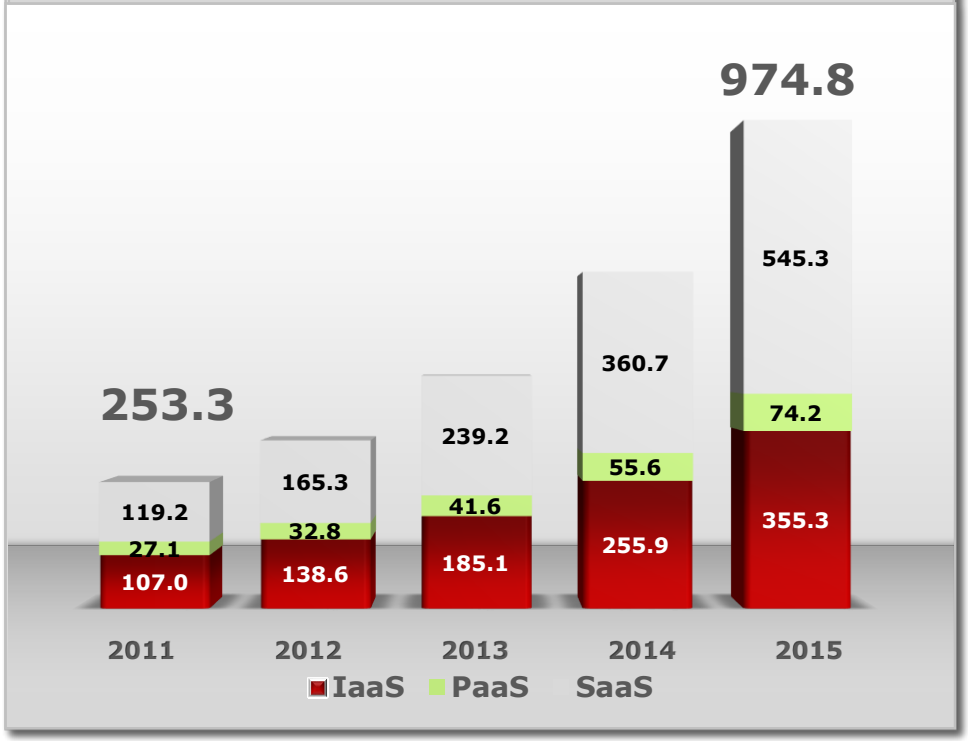
Mit im Boot ist zudem der TÜV Rheinland, der dem Vorhaben seinen Segen in Sachen Risk-Management und Compliance geben soll. „Wir sorgen dafür, dass die technischen Grundlagen der Datensicherheit dem State of the Art entsprechen“, so Ulrich Fietz, Finanzvorstand des Zertifizierungsunternehmens, „und wir werden das später auch überprüfen.“

MSM RESEARCH

Cloud Computing - Forecast 2015

Entwicklung des Schweizer Marktes

Ausgaben im Schweizer Markt in Mio. Fr. für Cloud Computing, Forecast Q3/2013
(ohne Services = Beratung, Implementierung, Integration, Schulung)



Der Cloudintegrator kommt

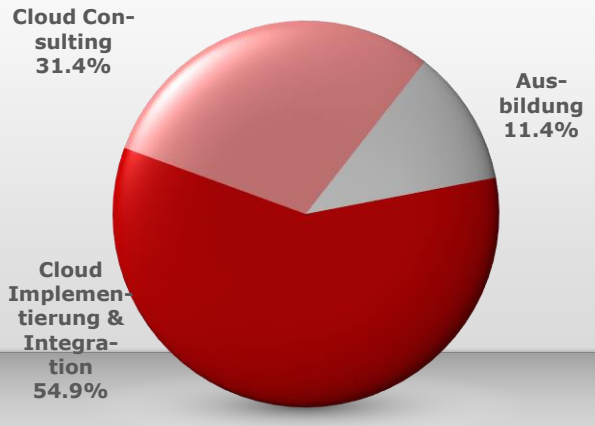
Im Zuge der Einführung von Cloud Services steigen auch die Ansprüche, Erwartungen und Herausforderungen der Anwender an eine nahtlose Integration in bestehende Umgebungen sowie an die Sicherheit und Erfüllung gesetzlicher Regulatorien. Wir werden den neuen Typ des Cloudintegrators kommen sehen, welcher sein Leistungsportfolio und Serviceangebot konsequent auf eine veränderte ICT-Landschaft beim Anwender ausrichtet. Der Cloudintegrator wird sich auf eine Umgebung fokussieren, die zunehmend hybriden Charakter aufweist, d.h. sich aus geschäftskritischen, On-Premise betriebenen Lösungen, individuell aufgesetzten Managed Services aber auch hochstandardisierten Cloud Services zusammensetzen wird. Im Bereich Integration und Implementierung von Cloudlösungen rechnen wir für 2013 bereits mit Umsätzen in der Höhe von über 150 Mio. Fr., mit einer stark steigenden Tendenz für die kommenden Jahre.

MSM RESEARCH

Potential für Dienstleister: Der Cloud Integrator kommt

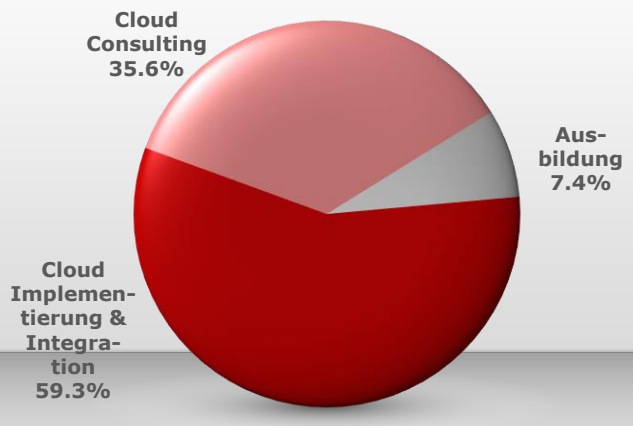
Spendings für Services 2013

2013: 350.0 Mio. Fr.



Spendings für Services 2015

2015: 702.0 Mio. Fr.



Der traditionelle Integrator muss sich neu positionieren

Cloud Computing wird einen rasch steigenden Bedarf für Dienstleistungen schaffen und damit grosses Potential für Cloud Integratoren (geschätzter Forecast, Q3/2013)

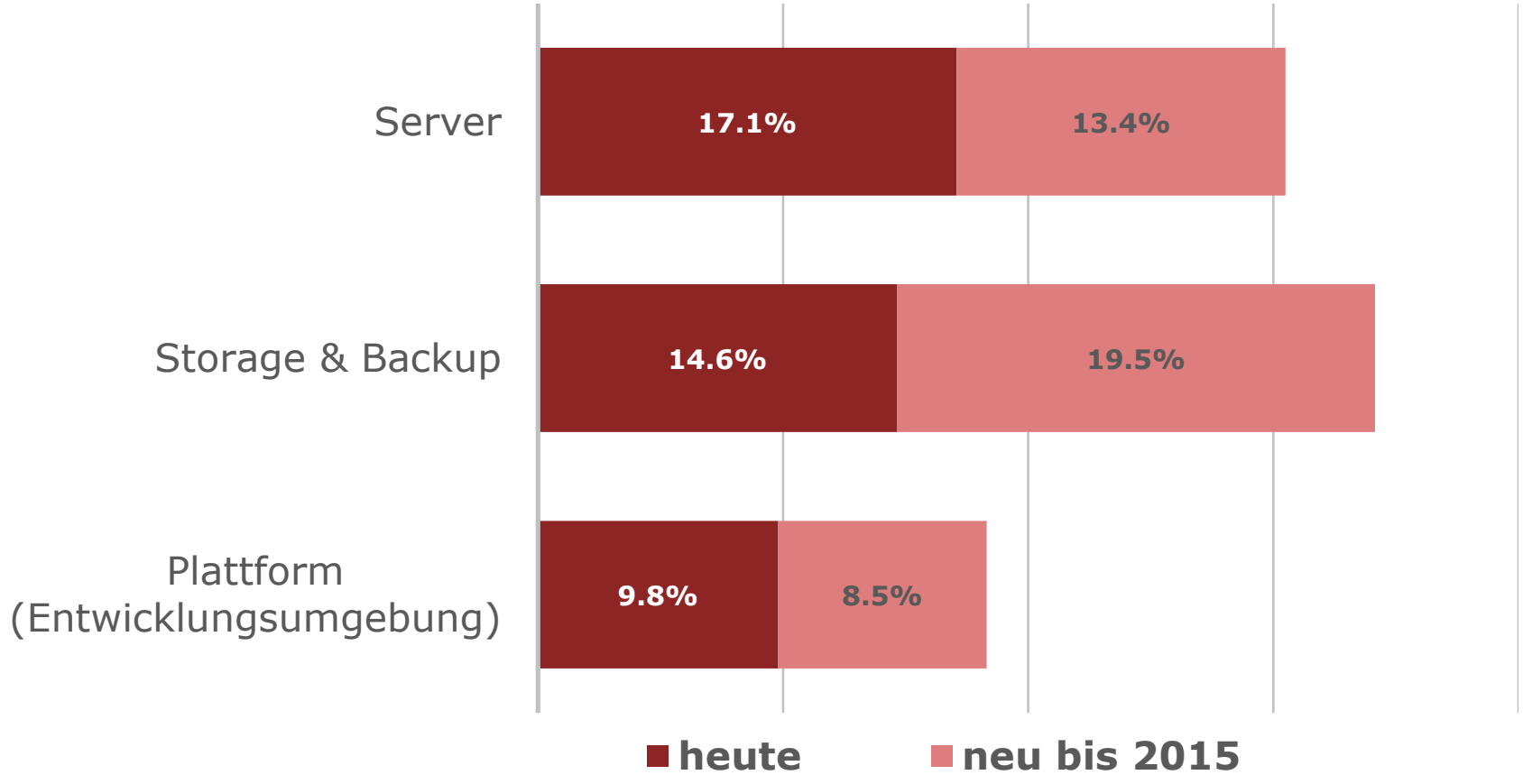
Von den Serviceanbietern wird viel "Transformationsarbeit" abverlangt

Der Cloud-Integrator wird sich in seiner Leistungsausrichtung rasch darauf einstellen müssen, sein Serviceangebot auf den Wandel des ICT-Betriebes der Anwender auszurichten. Dies verlangt nach einem Leistungspaket, dass den Kunden bei der Implementierung und beim Support mit Blick auf privat und öffentlich genutzte Cloud Dienste unterstützt und darüber hinaus auch noch die Pflege und den Unterhalt der bestehenden businesskritischen Anwendungen sicherstellt.

MSM RESEARCH

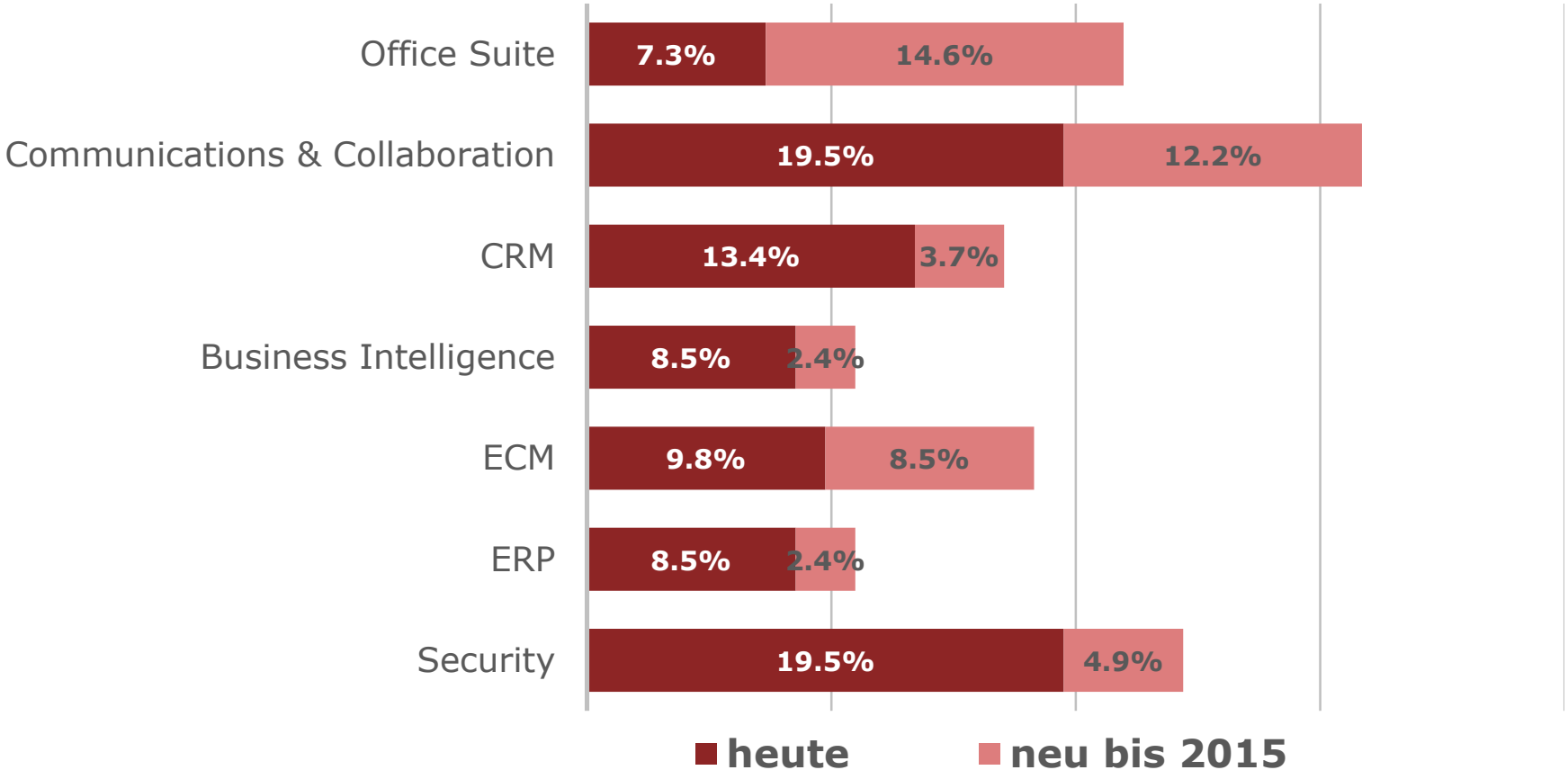
Betrieb der ICT - Cloud Computing bis 2015

Welche der folgenden ICT-Dienste nutzen Sie bereits heute aus der Cloud und welche planen Sie bis 2015 neu oder zusätzlich zu nutzen? Mehrfachantworten möglich. n=87 (Managed Private & Public Cloud)



Betrieb der ICT - Cloud Computing bis 2015

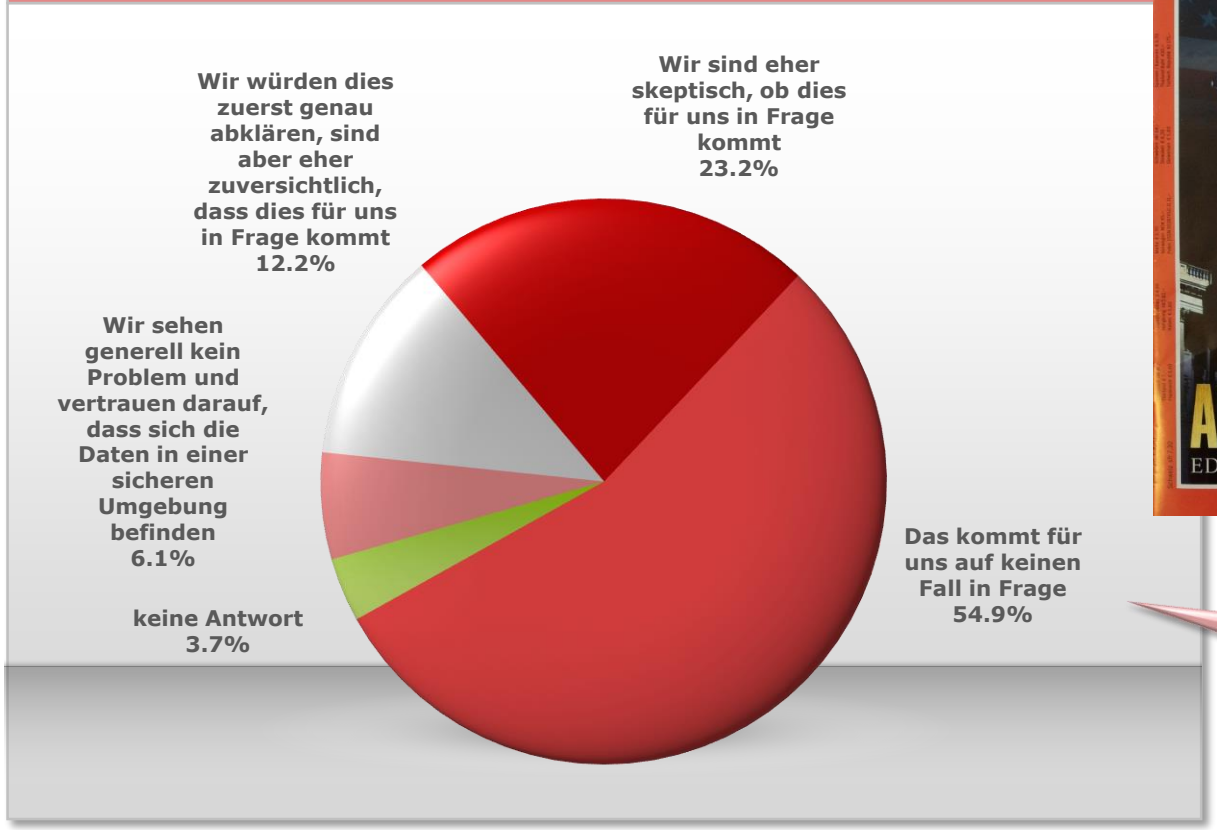
Welche der folgenden Lösungen nutzen Sie bereits heute aus der Cloud und welche planen Sie bis 2015 neu oder zusätzlich zu nutzen? (Managed Private & Public Cloud)



Daten in der Cloud ausserhalb Standort Schweiz

Wie denken Sie darüber, wenn sich Ihre Daten in der [illegible] ausserhalb der Schweiz befinden würden?

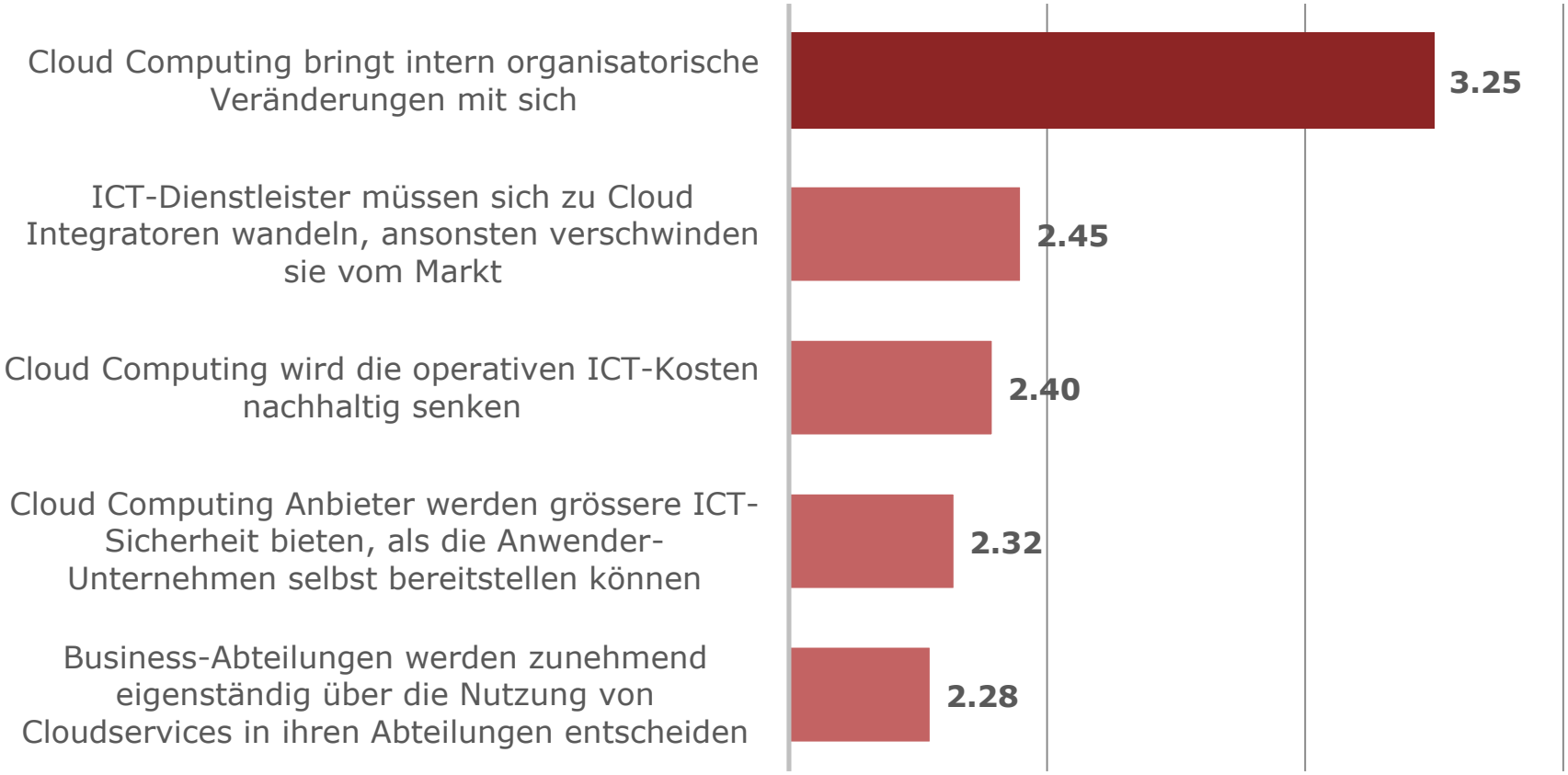
Die Standortfrage entscheidet



2011 waren dies noch 44%

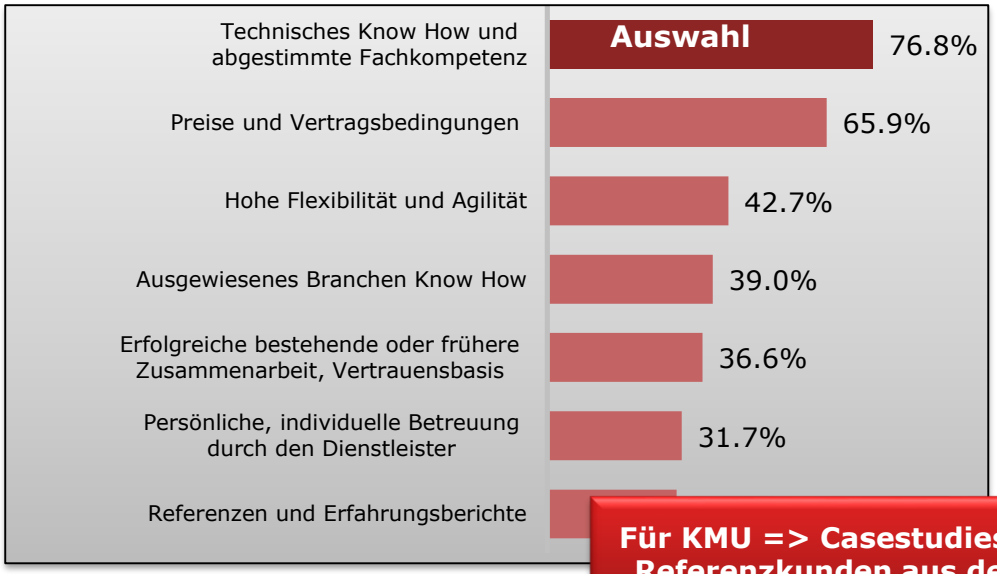
5 Thesen zur Entwicklung des Cloud Computing Marktes

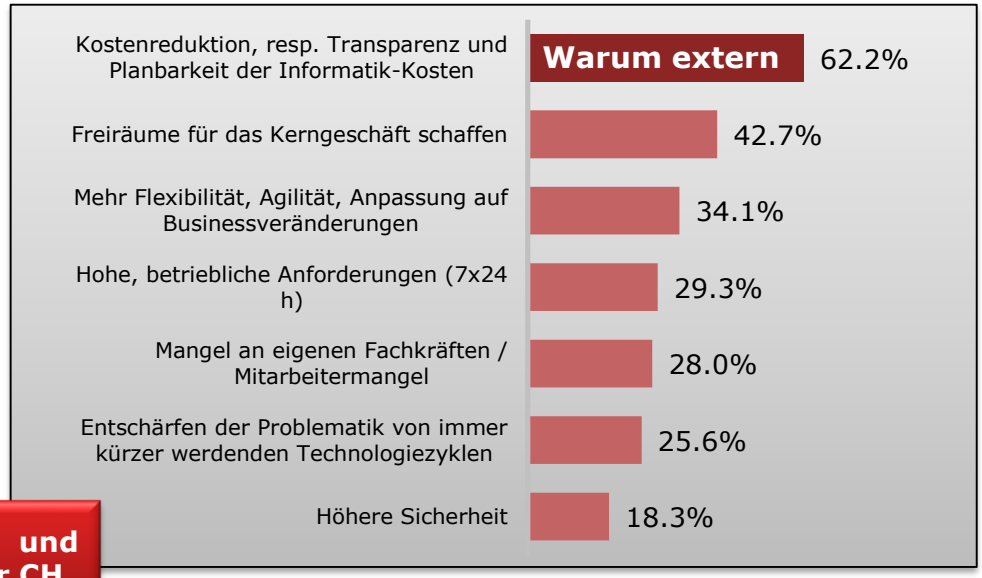
Nachfolgend sind 5 Thesen zur Entwicklung des Cloud Computing im Zeitraum bis 2015 aufgeführt. Bitte geben Sie an, inwieweit diese Thesen Ihre Zustimmung finden. Note 4 = Stimme voll und ganz zu, 1 = Stimme gar nicht zu



Top-Kriterien für die Wahl eines ICT-Dienstleisters & Keydrivers

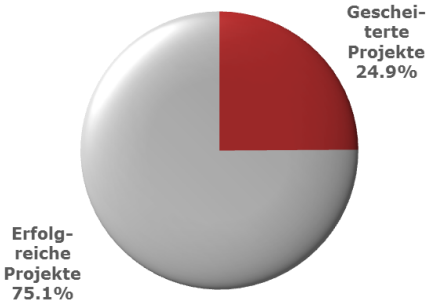
Welches sind die wichtigsten allgemeinen Kriterien für die Auswahl eines ICT-Dienstleistungs-Anbieters und welches sind für Sie die wichtigsten Antriebsfaktoren, um ICT-Dienstleistungen von einem externen Provider zu beziehen?

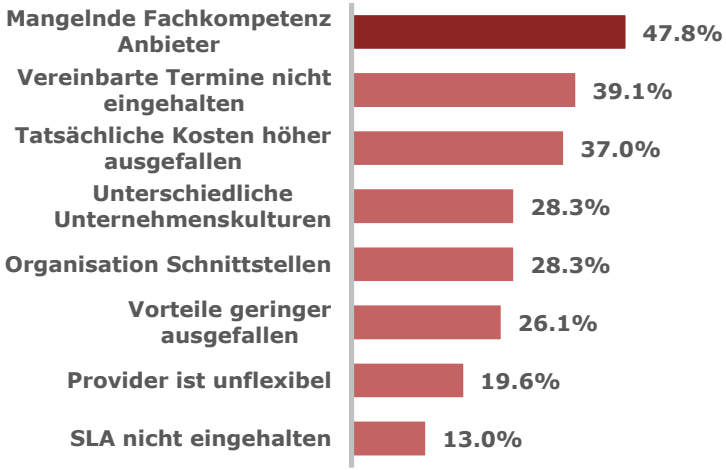




Für KMU => Casestudies und Referenzkunden aus der CH

24.9% der Unternehmen haben Erfahrungen mit gescheiterten Projekten *(n=108)*





Wichtige Erkenntnis

Dienstleister sind heute gefordert, durch Know how, Kompetenz und Erfahrung zu überzeugen, die Kunden erwarten rasch positive und messbare Resultate. Auch gerade im Bereich des Cloud Computing. Aus dem Ruder laufende Kosten und Projekttermine werden heute nicht mehr akzeptiert.

MSM RESEARCH

Handlungsbedarf & Erfolgsfaktoren für ICT-Anbieter - ein paar Gedanken auf den Weg

1	**Argumentation anpassen: Weg von technologisch geprägten Vorteilsversprechen hin zu mehr nutzenorientierten Argumenten mit Blick auf Prozessverbesserung, Erreichen von Wettbewerbsvorteilen, Agilität und strategischen Unternehmenszielen des Kunden**
2	**Bündelung der Marktkommunikation - mehr Konzentration und Potentialausschöpfung bei bestehenden Kunden, Neukundengewinnung benötigt drei mal mehr Aufwand**
3	**Leistungsangebot, Akquisition und Kommunikation auf Topthemen ausrichten: z.B. Mobilität, ICT-Betrieb, Cloud, Security, Big Data, Apps & Bizlösungen und: den strategischen Blick auf den Paradigmenwechsel und die Disintegration**
4	**Keine überhasteten Schritte auf unbekanntem Terrain, das Eis kann dünn werden, die Wettbewerber warten nur darauf - gesunder Pragmatismus ist angesagt**
5	**Position beziehen: was bieten wir dem Kunden in drei Jahren? Nicht nur ein bisschen schneller sein, ein wenig mehr Qualität & Service bieten, man wird überrollt werden => das Bizmodell grundsätzlich & kontinuierlich hinterfragen!**

In der ICT-Branche gibt es keine Möglichkeit und kaum Zeit vorsichtig zu agieren, man kann nur aggressiv und stark sein und dem Kunden überzeugende Leistungen bieten

angelehnt an ein Zitat von Ray Noorda, Gründer von Novell

MSM RESEARCH

Sourcing: Einpaar Gedanken mit auf den Weg für Anwender

Ein ICT Sourcing Projekt (MS, Public oder Private Cloud) muss einer Vielzahl von hohen Anforderungen genügen: u.a. Business Value, höchstmöglichen Return on Investment, sicheres Arbeiten, kontinuierlichen Zugriff auf die Daten und Bereitstellung aller benötigten Applikationen.

Einige Gedanken und Empfehlungen

- Sich der Tragweite des Vorhabens bewusst sein.
- Grösse, Kultur und Strukturen der Partner sollten passen.
- Lange Verhandlungszeiten gefährden das Projekt: Die Motivation geht verloren, das Risiko steigt.
- Kein Projektbeginn vor Vertragsunterzeichnung. Ziele für die einzelnen Projektstufen definieren.
- Verträge sauber aufsetzen, als Projektsteuerungsinstrument einsetzen
- „Man kann eine Story auch zu Tode recherchieren" - Kluge Auswahl von Juristen & Experten (wenn notwendig).
- Kurze Implementierungszeiten. Prüfen Sie Referenzen.
- Expertise, Kompetenz, Skills, Service, Support für die gelieferten Applikationen => Branchen-Know How.
- Verfügbarkeit der Anwendungen. Checken Sie die Serverfarm, Backup-Systems, etc. Sicherheitsfragen & Sicherheitskonzept des Dienstleisters.
- Change Management Prozesse festlegen.
- Versteckte Kosten. Kennen Sie alle Kosten der Zusammenarbeit (SLA).
- Finanzielle Sicherheit des Sourcing Partners. Marktposition, langfristige Sicherheit und Stabilität.
- Wie können Sie aussteigen - Resourcing-Strategie?

Empfehlung: Gesunder Pragmatismus ist angesagt - und: Geben Sie dem Sourcing Partner eine Chance

MSM RESEARCH

Besten Dank für Ihre Aufmerksamkeit und ein erfolgreiches 2014!

Die Idee von der Cloud ist nicht neu:

1960/61

John McCarthy ... computation may someday be organized as public utility

1969

Leonard Kleinrock … As of now, computer networks are still in their infancy, but as they grow up and become sophisticated we will probably see the spread of ‚computer utilities' which, *like present electric and telephone utilities, will serve individual homes and offices across the country*

MSM RESEARCH