

Evaluere skybaserte tjenester for filoverføring

Være i forkant av planleggingskurven



Innhold:

- 1 Introduksjon
 - 2 MFT er under utvikling
 - 3 Potensielle fordeler ved skybaserte tjenester
 - 4 Tilleggsbetraktninger
 - 4 Se framover
-

Introduksjon

Formålet med denne hvitboken er å diskutere skybaserte filoverføringstjenester, som nå finnes i IT-planleggingsstrategier til store og små selskaper på tvers av næringer over hele verden. Det enorme potensialet til slike tjenester støttes av forskning utført sammen med Vanson-Bourne, som også antyder at implementering planlegges i nærmeste fremtid av mange, om ikke de fleste, selskaper med betydelige Business to Business (B2B) nettverk.

Begrepet «skybasert» eller «eksterne tjenester» for filoverføringer er tjenester som leveres av en tredjepart for overføring av store filer som et alternativ til vanlig lokal programvare for Managed File Transfer (MFT). Vår forskning indikerer at skybaserte tjenester er blitt et planleggingsalternativ på kort sikt for IT-bedriftens nettverk da det tilbyr potensielle fordeler til de rette kundene og fremhever problemer som trenger å bli nøye analysert, som del av nærmest alle avgjørelser for implementering av disse i spesifikke tilfeller.

Historisk sett er funksjonen for IT-overføringer blitt kontrollert 100 prosent internt, basert på den klare fordelene en slik kontroll gir på områdene sikkerhet og respons til interne kunder og forretningspartnere. Slik kontroll er naturligvis blitt distribuert blant IT- og bransjeorganisasjoner ved hjelp av tredjeparts MFT-programvare og tjenester, men det har ikke eksistert noe betydelig tredjeparts ansvar for den samlede funksjonaliteten. Nå er imidlertid denne historiske trenden i ferd med å vike for bruken av skybaserte tjenester som vil delegere en del av den interne kontrollen til ekstern teknologi. Hvorfor skulle et selskap vurdere å sette i verk en slik endring av filstyringsstrategien sin? Og hva er de viktigste faktorene som bør tas i betraktning i analysen av hensiktsmessigheten med en slik strategisk endring?

Svarene på disse spørsmålene kan bli til hjelp i oppstarten av planleggingsdiskusjonene rundt dette forretningskritiske emnet.



MFT er under utvikling

En undersøkelse av 500 bedrifter som varierer i størrelse fra 1000 ansatte og oppover, i USA, Frankrike, Storbritannia og Tyskland, gir et vell av data om filoverføringsplaner og emner i ulike forretningssektorer. Ledere og IT-fagfolk som representerer detaljhandel og distribusjonsvirksomheter, industribedrifter, finansielle tjenesteytere og andre kommersielle firmaer gir et tydelig bilde av miljøet til en IT-virksomhet i overgangsperioden.

De rapporterer at filstørrelsen øker, antallet filoverføringer stiger og spesielt at mindre selskaper kan ha problemer med filoverføringer som har oversteget den interne kapasiteten. Nesten uansett størrelse håndterer de fleste bedrifter problemer som kunne tjene på eksterne tjenester for spesifikke typer overføringer. Av denne grunn har eller utvikler 75 prosent av de undersøkte bedriftene detaljerte strategier for outsourcing av spesifikke kategorier filoverføringer.

Med disse funnene tatt i betraktning, planlegger organisasjonen din å vurdere bruken av skybaserte eller outsourcete tjenester for å løse noen av de problemene du har møtt med filoverføringer? Tabellen nedenfor viser hva andre bedrifter gjør:

Bedrifter som vurderer å bruke skybaserte eller outsourcete tjenester for filoverføringer

	Ansatte		
	Totalt	1000–3000 ansatte	Mer enn 3000 ansatte
Ja – innen 6 måneder	25%	30%	19%
Ja – innen 7–12 måneder	34%	36%	32%
Ja, men ikke før om minst 12 mdr	10%	8%	12%
Vi har allerede vurdert dette	15%	14%	16%
Nei	16%	12%	21%

I samsvar med dette strategiske fokus har alle unntatt en håndfull bedrifter identifisert tidsrammer for når de planlegger å undersøke levedyktigheten til skybaserte tjenester. 59 prosent av alle respondentene har tenkt å starte opp vurderingene sine innen de neste 12 måneder. Generelt er det mindre bedrifter og bedrifter i industrisektorer med det største antallet av B2B nettverks partnere, som for eksempel detaljhandel, distribusjon og transportselskaper, som viser vei.

Det er åpenbart at forskjeller i størrelsen på selskapet og kompleksiteten til nettverket skaper forskjellige typer organisatorisk stress og ulike nivåer av påtrengende viktighet i markedssegmentene. Det var grunnen til at undersøkelsen hadde som mål å identifisere både generelle og spesifikke prioriteringer av viktige styringsproblemer knyttet til filoverføring.

De utfordringene som selskapene identifiserte som viktige for effektiviteten av deres nåværende styring av filoverføringer, vises nedenfor, med de viktigste først:

- Sensitiviteten til det som utveksles, har økt med høyere krav til sikkerhet og styresett
- Gjennomsnittlige filstørrelser og antall transaksjoner har økt og overbelaster eksisterende filoverføringssystemer
- B2B partner-forbindelser og overføringer er uoversiktlige og kontrolleres av interne grupper med begrensede IT-ressurser
- Kritiske forsyningskjede- og innkjøpsprosesser avhenger av disse filene; sekunder snarere enn minutter og dager teller, og mine lokale overføringssystemer er ikke tilstrekkelig fleksible til å møte mine behov
- Nye bedriftsinitiativer tvinger rekruttering av og tilknytning til nye kategorier B2B-handelspartnere som jeg ikke har ressurser, tid eller penger til å støtte.

De første tre av problemene listet over, er de viktigste. Det første forsterker det økende kravet om best mulig sikkerhet og styring, som lenge har vært prioriteringen til eksisterende MFT-utvikling. Det andre og tredje problemet utgjør en virkelig bedrifts-case for skybaserte tjenester – nemlig skalerbarhet og det utviklende B2B-miljøet. Det fjerde og femte er fortløpende miljøkrav som må betjenes ved praktisk talt alle endringer i strategi og teknologi. Legg merke til at nesten alle disse problemene påvirker fagfolk for intern IT-drift, IT-arkitekter og bransjeledere, samt forsyningskjede og andre B2B-partnere.

Flere viktige spørsmål for beslutningstakere vedrørende filstyring er basert på for eksempel størrelse, industrisektor, opprinnelsesland og eksisterende ressurser og funksjoner. Nesten alle disse påvirker den nødvendige fortgangen av vurderingen av alternative eller komplementære ressurser og de potensielle fordelene som kan forventes av skybaserte overføringstjenester.

Ingen selskaper vurderer å outsource hele filoverføringsfunksjonen. Det virkelig avgjørende punktet er: Hvilke problemer løses best av tredjeparts tjenester? De rette valgene frigjør interne ressurser som kan brukes andre steder. Den optimale løsningen vil være den som identifiserer spesifikke og ideelle bruker-tilfeller som kan benyttes til å kostnads-forsvare en endring til skybaserte tjenester for B2B-transaksjoner.

Potensielle fordeler ved skybaserte tjenester

En av de beste bedriftstilfellene for innføring av skybaserte tjenester involverer de situasjoner der økende størrelse, antall og kompleksitet av filoverføringer sammenfaller.

Et tydelig eksempel på dette er fil-transaksjoner i stor skala i B2B-kommunikasjoner. Virksomhetsnettverk som knytter flere forretningspartnere, sprer seg raskt, mengde informasjon som deles, vokser, og omfanget av ulikheter som skal bedømmes – protokoller, forskrifter til myndigheter og industri, prioritet av ulike programvarer – øker med en hastighet som ikke kan sidestilles med den gradvise økningen av investeringer i personell og systemer.

Respons på undersøkelsen vedrørende B2B-problemer illustrerer spesifikke områder av interesse. Hver av disse ble beskrevet som «det største problemet» med hensyn til støtte for B2B-nettverk av individuelle respondenter.

Administrere et stort antall kontakter	26%
Tid (kostnad) til anskaffelse av nye kontakter og vedlikeholde/oppdater eksisterende kontakter	20%
Støtte et stort antall protokoller	19%
Tid (kostnad) for feilsøking av overføringssvikt og unntak	15%
Ingen/utilstrekkelig sentral styring, revisjon eller innsynsfunksjoner	8%

Det viktige her er at de første tre er alle svært viktige for B2B-operasjoner. Det spiller egentlig ingen rolle hvilket av disse problemene et selskap velger som det viktigste. De relativt nære prosentene demonstrerer at alle er viktige, spesielt når de relaterer til en hoved-forretningsfunksjon som B2B store filoverføringer. For eksempel, hvis ett av problemene hadde blitt rapportert som det viktigste, kunne interne organisasjoner avhjelpe disse uten å søke utenfor. Men her er en rekke spørsmål knyttet til begrensninger av kapasitet og akselererende kompleksitet, og dette indikerer at en stor ekstern ressurs som for eksempel skybaserte tjenester, bør indikeres.

Hvorfor bedrifter velger skyen

- Redusere leveringstiden i vesentlig grad for realisering av de potensielle fordelene ved sikkerhetsforsterkede filoverføringer
- Skalere ressurser som trengs til å matche etterspørselen for nye handelspartnere og fil-volum, eliminere over- og underbruk
- Øke smidighet og reaksjonsevne overfor forretningsbetingelser i endring uten at infrastruktur eller IT-ressurser påvirkes.

Definisjonen av kompleksitet i dette tilfellet, er at de tre øverste problemene er beslektet. Ingen av dem kan imøtekommes isolert uten at det kompliserer de andre. Det er det sterkeste argumentet for hvorfor skybaserte tjenester langt mer betyr løsning enn risiko i intensive B2B-miljøer. Følgende tabell illustrerer dette poenget:

B2B filoverføringsbehov	Fordeler	Verdi
1 Raskere levering	Redusere leveringstiden i vesentlig grad for realisering av de potensielle fordelene ved sikkerhetsforsterkede filoverføringer	<ul style="list-style-type: none"> • Starter generering av inntekter fra nye handelspartnere ved å redusere tiden det tar til å sette opp og opprettholde partnere • Konsoliderer uensartet filoverføringsaktivitet til en enkelt skybasert B2B-løsning som: <ul style="list-style-type: none"> – Eliminerer behovet for å støtte en rekke servere som bruker ulike verktøy for B2B, store filoverføringer – Bruker en enkelt B2B fil-overføringskobling med funksjoner som trengs til å overvåke, administrere og bidra til å sikre nesten alle store B2B fil-transaksjoner.
2 Raskere skalering for å imøtekomme organisasjonens behov (både for nye handelspartnere og filvolum)	Skalere ressurser etter behov for å matche etterspørsel av nye handelspartnere og filvolum og eliminere over- og underbruk	<ul style="list-style-type: none"> • Drar nytte av stordriftsfordeler fra et multi-leier miljø for store filoverføringer som: <ul style="list-style-type: none"> – Forbrukes basert på mengden av transaksjoner mellom virksomheten og partnere – Eliminerer behovet for å matche infrastruktur-krav med endring i etterspørsel.
3 Ingen nye infrastruktur-krav	Øke smidighet og respons til forretningsbetingelser som endrer seg uten at infrastruktur eller IT-ressurser påvirkes	<ul style="list-style-type: none"> • Lar deg bruke interne ressurser hvor du mest trenger dem ved å: <ul style="list-style-type: none"> – Utnytte skybaserte ressurser for å styre B2B-miljøet for filoverføringer (forsyning- og ledelses-service for klient-oppsatt, partner-oppsatt og pågående støtteaktiviteter) – Opprettholder én enkelt tilkobling for å nå praktisk talt alle B2B-partnerne dine – Eliminerer behovet for ny infrastruktur.

Det er blitt uttalt at dersom du er en hammer, ser hvert problem ut som en spiker. Den virkelige utfordringen for de som vurderer flytting, uansett hvor begrenset eller delvis, til skybaserte tjenester, er å utnytte de samme typer investeringskriterier for IT-kostnad-utbytte som har ført til de resultatene som er oppnådd hittil. Skybaserte tjenester må holdes til de samme standardene som har drevet andre IT-investeringer.

Tilleggsbetraktninger

Som ved nesten alle nye teknologiske alternativer flytter noen bedrifter saktere og mer motvillige enn andre. Hva er bekymringene deres? Når vil det å legge til en større tredjeparts ressurs forårsake en uakseptabel risiko for å miste kontroll over enkelte operasjoner, inkludert interne systemprosedyrer og forretningsytelse?

Interessant nok viser det seg at bekymringene deres ikke er rettet spesifikt mot den skybaserte teknologien, men mot de langvarige kriteriene de anvender for praktisk talt alle IT-investeringene.

- Sikre data når de er utenfor veggene til din egen organisasjon
- Sikre overføringsprosessen utenfor veggene til din egen organisasjon
- Tilsyn og styring av data og overføringsaktivitet
- Opprettholde tilgangskontroll til data utenfor veggene til din egen organisasjon
- Mulighet til å løse kunde/partner-problemer ved overføringssvikt osv
- Integrering med eksisterende systemer (for eksempel stormaskin)
- Integrering med eksisterende prosesser og arbeidsflyt.

Den gode nyheten er at forholdet til den eksisterende B2B, leverandør og partner er overordnet selv ved denne sannsynligvis radikale overgangen. Verdensøkonomien gjør at selskaper fokuserer enda sterkere på hva som virkelig er viktig for overlevelse og vekst. Filoverføringer kan være viktig, men er dette en kjernekompetanse? Gir den et konkurransefortrinn for bedriften som en konkurrent ikke enkelt kan kopiere? Hvis svaret på begge spørsmålene er «nei», kan det være på tide å vurdere en outsourcing-strategi.

B2B-kommunikasjonskrav er komplekse og krevende, og derfor vil de mest sannsynlig dra nytte av denne nye teknologien. Motvilligheten til å investere er ikke forsvarlig klokskap, men tvil forårsaket av utilstrekkelig kunnskap om at det haster med å styrke konkurransedyktige markedssegmenter.

Den grunnleggende antakelsen til IT-beslutningstakere er nødvendigvis at eksisterende arkitekturer til systemer, programvare, styringskrav og sikkerhets-gateways er infrastruktur som nesten alle tredjeparts leverandører må tilpasse seg. Ellers vil tjenestetilbudene være mangelfulle, enten uakseptable eller under nærmere angitte endringer. Likevel vil den nødvendige vurderingsprosessen til slutt avsløre det faktum at sky-baserte tjenester fra starten er blitt utformet til å tilpasse seg eksisterende infrastrukturer. Dette er grunnen til at de blir raskt akseptert i spesifikke bruker-situasjoner innenfor B2B-miljøet.

Innføringen av sky-tjenester er derfor ikke en enkel kjøpskontrakt, en risikabel delegering av ansvar eller tap av kontroll over forretningsdrift. Den er istedet et nytt partnerskap med konkurransedyktige fordelaktige ressurser som må forvaltes i nesten hver eneste detalj av de som er mest kunnskapsrike om den eksisterende infrastrukturen, dens historie og de forretningsmessige målene den ble designet til å betjene.

Se fremover

I siste instans finnes det et økende antall bruksmåter for MFT-løsninger. Og mens de fleste er lokale, er mange ideelle for skybaserte tjenester. I dag er IBM en av lederene innenfor MFT-programvare – og vil ganske snart lede an også i skybaserte filoverføringstjenester. Det er grunnen til at IBM antyder at IT-ledere og ledere som leser denne artikkelen, så raskt som mulig setter i gang prosessen med å vurdere hvilke B2B-filoverføringsaktiviteter innenfor organisasjonen som matcher de ideelle tilfellene for skybasert filoverføring som beskrevet ovenfor. Evalueringsprosessen bør ta hensyn til de potensielle fordelene definert tidligere, ideen at ikke-differensierte prosesser bør være outsourcet, og den fortløpende prioriteten representert av sikkerhet og styringsansvar.



IBM AS

GSC

Postboks 500

1411 Kolbotn

Norge

IBM, IBM-logoen og ibm.com er varemerker eller registrerte varemerker som tilhører International Business Machines Corporation i USA og/eller andre land. Dersom disse og andre IBM-varemerkede uttrykk ved første forekomst i denne informasjonen er merket med et varemerkesymbol (® eller ™), angir disse symbolene amerikanskregistrerte eller rettsgyldige varemerker som er eid av IBM på det tidspunkt denne informasjonen ble offentliggjort. Dette kan også være varemerker som er registrerte eller under sedvanerett i andre land. En gjeldende liste over IBM varemerker finnes under «Copyright and trademark information» på www.ibm.com/legal/copytrade.shtml.

Informasjonen i denne publikasjonen gis kun for informasjonsformål. Selv om anstrengelser ble gjort for å verifisere fullstendigheten og nøyaktigheten av informasjonen i denne publikasjonen, er den tilgjengelig SOM DEN ER uten garanti av noe slag, uttrykt eller underforstått. I tillegg er denne informasjonen basert på IBMs nåværende produktplaner og strategi som kan endres av IBM uten varsel. IBM er ikke ansvarlig for skader som følge av bruk, eller som på annen måte er knyttet til, denne publikasjon eller noe annet materiale. Ingenting i dette dokumentet er ment som, eller skal gi inntrykk av å utgjøre garantier eller løfter fra IBM eller dets leverandører eller lisensgivere, eller å endre vilkårene i den aktuelle lisensavtalen som regulerer bruk av IBM-programvare.

Henvisninger til IBM-produkter, -programmer eller -tjenester i denne publikasjonen antyder ikke at IBM vil gjøre disse tilgjengelige i alle land med IBM-virksomhet. Utgivelsesdatoer for produkter og/eller funksjoner som refereres til i denne presentasjonen, kan endres når som helst etter IBMs eget skjønn, basert på markedsmuligheter eller andre faktorer, og er ikke på noen måte ment å være en forpliktelse til fremtidig produkt- eller funksjonstilgjengelighet. Ingenting i dette materialet er ment som eller skal ha den virkningen, uttrykt eller underforstått, at noen aktiviteter som gjennomføres av deg skal resultere i noe konkret salg, inntektsvekst, sparing eller andre resultater.

© Copyright IBM Corporation 2012



Vær vennlig å resirkulere