

Att utvärdera molnbaserade filöverföringstjänster

Håll er i framkant av planeringskurvan



Innehåll:

- 1 Inledning
 - 2 MFT utvecklas
 - 3 Potentiella fördelar med molnbaserade tjänster
 - 4 Ytterligare överväganden
 - 4 Se framåt
-

Inledning

Syftet med denna rapport är att diskutera molnbaserade filöverföringstjänster, som nu finns med i planeringsstrategin för IT på både små och stora företag i många olika affärssektorer över hela världen. Den enorma potential dessa tjänster står för stöds av forskning som utförts tillsammans med Vanson-Bourne, något som också antyder att implementeringen ligger nära till hands hos de flesta, om inte alla, företag med stora Business-to-Business (B2B)-nätverk.

Termen "molnbaserade" eller "outsourcade tjänster" för filöverföring är tjänster som tillhandahålls av tredje part för överföring av stora filer som ett alternativ till traditionell mjukvara för Managed File Transfer (MFT) inom företaget. Vår forskning visar att molnbaserade tjänster har blivit ett planeringsalternativ i närtid för nätverken av IT-företag, som ger potentiella fördelar till rätt kunder och belyser frågor som kräver noggrann analys som en del av i princip alla beslut om implementering i deras särskilda fall.

Historiskt sett har filöverföringsfunktionen inom IT till 100 procent kontrollerats inom företaget med grund i den tydliga fördel som en sådan kontroll ger för säkerheten och för hur lätt det är att vara lyhörd gentemot företagets kunder och affärspartners. Den typen av kontroll har naturligtvis spridits bland IT- och affärsområdesorganisationer med hjälp av MFT-mjukvara och -tjänster från tredje part, men det har inte skett någon väsentlig överlämning av ansvar till tredje part för övergripande funktionalitet. Nu håller dock den historiska trenden på att träda tillbaka till förmån för användningen av molnbaserade tjänster, som kommer att delegera en del av företagets egna kontroll till extern teknik. Varför skulle då ett företag överväga att påbörja en sådan ändring av sin filhanteringsstrategi? Och vilka är de viktigaste faktorerna att ta hänsyn till vid analys av hur lämplig en sådan strategiförändring är?

Svaren på de frågorna kan vara till hjälp när man påbörjar planeringsdiskussioner om detta affärskritiska ämne.



MFT utvecklas

En undersökning av 500 företag av varierande storlek med minst 1000 anställda i USA, Frankrike, Storbritannien och Tyskland ger en stor mängd data om planer och frågor som rör filöverföring i flera affärsektorer. Chefer och yrkesverksamma inom IT som representerar handels- och distributionsföretag, tillverkningsföretag, leverantörer av finansiella tjänster och andra kommersiella bolag ger en tydlig bild av en IT-miljö i förändring.

De rapporterar att filstorlekar ökar, att antalet filöverföringar går upp, och att filöverföringsfrågor, i synnerhet i små företag, kan vara mer än vad företagets egen kapacitet klarar av. De flesta företag, i princip oavsett storlek, brottas med problem som skulle kunna avhjälpas genom att outsourca tjänster för vissa typer av filöverföring. Av denna anledning har 75 procent av de undersökta företagen utvecklat eller håller på att utveckla detaljerade strategier för att outsourca specifika kategorier av filöverföringar.

I ljuset av dessa upptäckter, planerar ert företag att utvärdera användningen av molnbaserade eller outsourcade tjänster för att ta itu med något av de problem ni stött på när det gäller filöverföring? Tabellen nedan visar vad andra företag gör:

Företag som utvärderar användningen av molnbaserade eller utkontrakterade tjänster för filöverföring

	Anställda		
	Totalt	1000-3000 anställda	Mer än 3000 anställda
Ja - inom 6 månader	25%	30%	19%
Ja - inom 7-12 månader	34%	36%	32%
Ja, men inte förrän om minst 12 månader	10%	8%	12%
Vi har redan utvärderat detta	15%	14%	16%
Nej	16%	12%	21%

I enlighet med den här strategiska fokuseringen har alla utom en handfull företag identifierat tidsramar inom vilka de planerar att undersöka möjligheterna kring molnbaserade tjänster. Sammanlagt har 59 procent av respondenterna för avsikt att påbörja utvärderingarna inom de kommande 12 månaderna. I allmänhet visas vägen av små företag och företag inom industrin med det största antalet B2B-nätverkspartners, exempelvis inom handel, distribution och transport.

Det är tydligt att skillnader i företagsstorlek och nätverkskomplexitet skapar olika former av organisatorisk stress och olika nivåer av brådska inom marknadssegmentet. Det är skälet till att undersökningen ville identifiera både allmänna och specifika prioriteringar när det gäller nyckelfrågor inom hantering av filöverföring.

De utmaningar företagen identifierade som viktiga för effektiviteten i deras existerande hantering av filöverföring visas nedan i ordning, med de viktigaste först:

- Känslighetsgraden på det som överförs har ökat i och med högre säkerhets- och myndighetskrav
- Den genomsnittliga filstorleken och antalet transaktioner har ökat och lägger press på existerande filöverföringssystem
- Kopplingar och överföringar mellan B2B-partners är för komplexa och kontrolleras av mina interna grupper med begränsade IT-resurser
- Kritiska processer i distributionskedjan och vid anskaffning är beroende av dessa filer; sekunder istället för minuter eller dagar spelar roll och mina företagsspecifika överföringssystem är inte så flexibla att de uppfyller mina behov
- Nya affärsinitiativ kräver att nya kategorier av B2B-handelspartners rekryteras och tas med i gruppen, men jag har inte resurser, tid och pengar att stödja detta

De första tre av de frågor som räknas upp ovan är viktigast. Den första förstärker det ökande kravet på bästa möjliga säkerhet och styrning, vilket länge har varit prioriterat inom existerande MFT-utveckling. Den andra och tredje frågan utgör själva kärnan i affärsfallet - skalbarhet och det B2B-krav som är under utveckling. Det fjärde och femte är pågående, omgivningsbaserade krav som måste bemötas av i princip alla ändringar i strategi eller teknik. Notera att nästan alla dessa frågor påverkar individer verksamma inom IT-drift, IT-arkitekter och affärsområdeschefer, såväl som partners inom distributionskedjan och B2B.

Andra viktiga frågor för de som fattar beslut om filöverföring grundar sig på faktorer som storlek, industrisektor, ursprungsland och existerande företagsspecifika resurser och tjänster. I princip alla dessa påverkar hastigheten med vilken alternativa eller ytterligare resurser ska utvärderas och de potentiella fördelar som kan förväntas av de molnbaserade filöverföringstjänsterna.

Inget företag avser att lägga ut hela filöverföringsfunktionen på entreprenad. Den verkliga beslutspunkten är denna: Vilka frågor löses bäst genom att använda tjänster från en tredje part? Att fatta rätt beslut tillgängliggör interna resurser som kan användas på andra ställen. Den optimala lösningen kommer att vara en som identifierar specifika och ideala användningsfall som kan användas för att kostnadsmässigt försvara en förflyttning till molnbaserade tjänster för B2B-transaktioner.

Potentiella fördelar med molnbaserade tjänster

Ett av de bästa argumenten för att företag ska lägga till molnbaserade tjänster innefattar de situationer i vilka ökande filstorlek, filantal och mer komplexa filöverföringsåtgärder sammanfaller.

Ett tydligt exempel på detta är storskaliga filtransaktioner inom B2B-kommunikation. Företagsnätverk som kopplar samman flera affärspartners blir fler och fler, den mängd information som delas ökar, och omfattningen av olikheter som måste jämkas ihop - protokoll, regler från myndigheter och industrin, skillnader i immateriellrätt - ökar så snabbt att det inte motsvaras av en stegvis ökning av interna investeringar i personal och system.

Att bryta ut B2B-frågor ur undersökningsresultaten illustrerar särskilt oroande områden. Vart och ett av dessa beskrevs av individuella svaranden som "den viktigaste frågan" när det gäller att stödja B2B-nätverk.

Hantering av ett stort antal förbindelser	26%
Tiden (kostnaden) som krävs för att rekrytera nya förbindelser och underhålla/uppdatera existerande förbindelser	20%
Stödja ett stort antal protokoll	19%
Tiden (kostnaden) som krävs för att felsöka filöverföringsfel och undantag	15%
Ingen/otillräcklig centralstyrning, granskning eller insynsförmåga	8%

Det viktiga här är att de första tre är av stor vikt för B2B-verksamhet. Det spelar inte någon roll vilken av dem som ett företag väljer som viktigast. De samlade procentsatserna visar att alla är kritiska, i synnerhet när de kopplas till en väsentlig affärsfunktion som stora filöverföringar mellan företag. Till exempel, om en enda fråga hade rapporterats som betydligt viktigare problem än de andra, så skulle interna organisationer kunna hitta en lösning utan att se sig om någon annanstans. I det här fallet rör det sig dock om en serie frågor som kopplas ihop av begränsningar som rör kapacitet och en ökande komplexitet som visar att en stor extern resurs som molnbaserade tjänster kan vara indicerat.

Varför företag väljer molnet

- Dramatiskt minskade ledtider för att förverkliga de potentiella fördelarna med säkerhetsförstärkt filöverföring
- Resurser kan skalas efter behov för att möta efterfrågan på nya handelspartners och filvolym, vilket undanröjer över- och underutnyttjande
- Ökad smidighet och lyhörighet inför förändrade affärsvillkor, utan påverkan på infrastruktur eller IT-resurser

I det här fallet är definitionen av komplexitet att de tre huvudfrågorna hör ihop. Ingen av dem kan besvaras enskilt utan att de andra blir mer komplicerade. Det är det enskilt starkaste argumentet för varför molnbaserade tjänster är mycket mer en lösning än en risk i en intensiv B2B-miljö. Tabellen nedan illustrerar detta:

Behov av filöverföring B2B	Fördel	Värde
1 Snabbare leveranstid	Dramatiskt minskade ledtider för att förverkliga de potentiella fördelarna med säkerhetsförstärkt filöverföring	<ul style="list-style-type: none"> • Börja generera vinst från nya affärspartners genom att förkorta tiden det tar att sätta upp och bibehålla partners • Konsolidera vitt skilda filöverföringsaktiviteter till en enda molnbaserad B2B-lösning som: <ul style="list-style-type: none"> – Undanröjer behovet av att stödja flera servrar som använder olika verktyg för B2B, överföringar av stora filer – Använder en enda uppkoppling för B2B-filöverföring som har den förmåga som krävs för att övervaka, administrera, granska och hjälpa till att säkra i princip alla stora B2B-filtransaktioner
2 Snabbare omskalning för att möta organisationens behov (både när det gäller nya affärspartners och filvolym)	Skala om resurser vid behov för att möta efterfrågan på nya affärspartners och filvolym, vilket undanröjer över- och underanvändning	<ul style="list-style-type: none"> • Utnyttja skalekonomier från en miljö med multipel användarkapacitet för stora filöverföringar som: <ul style="list-style-type: none"> – Används beroende på hur mycket eller hur litet transaktioner ditt företag har med partners – Undanröjer behovet av att matcha infrastrukturkrav mot ändringar i efterfrågan
3 Inga nya infrastrukturkrav	Ökad smidighet och lyhörighet inför förändrade affärsvillkor, utan påverkan på infrastruktur eller IT-resurser	<ul style="list-style-type: none"> • Låter dig använda dina interna resurser där du behöver dem mest, genom att: <ul style="list-style-type: none"> – Använda molnbaserade tjänster för att hantera din B2B-filöverföringsmiljö (tjänster för att ta in och hantera kunduppsättning, partneruppsättning och pågående stödaktiviteter) – Underhålla en enda uppkoppling för att nå i princip alla dina B2B-partners – Undanröja kraven på ny infrastruktur

Man har sagt att om du är en hammare, så ser alla problem ut som en spik. Den stora utmaningen för de som överväger en flytt, hur begränsad eller ofullständig den än är, till molnbaserade tjänster, är att använda samma sorts kriterier för kostnad-fördel för IT-investeringar som har lett till de affärsresultat som hittills uppnåtts. Molnbaserade tjänster måste hålla sig till samma standarder som har drivit andra IT-investeringar.

Ytterligare överväganden

Som med i princip alla nya teknikalternativ, rör sig vissa företag långsammare och mer tveksamt än andra. Vad oroar de sig för? När utgör att lägga till en stor resurs från en tredjepart en oacceptabel risk att förlora kontrollen över vissa operationer, inklusive företagsspecifika systemförfaranden, och affärsresultat?

Intressant nog visar det sig att det de oroar sig för inte är specifikt för den molnbaserade tekniken utan för de långvariga kriterier de tillämpar på i princip alla IT-investeringar.

- Att säkra data utanför din organisations väggar
- Att säkra överföringsprocessen utanför din organisations väggar
- Granskning och styrning av data och överföringsaktivitet
- Att behålla kontroll över åtkomst till data när den är utanför din organisations väggar
- Förmågan att lösa överföringsproblem hos kunder/partners, fel osv.
- Att integrera med äldre system (dvs. mainframe)
- Att integrera med existerande processer och arbetsflöden

Den goda nyheten är att B2B-förhållanden, samt förhållanden mellan leverantörer och partners som redan existerar utgör exempel på denna möjligen radikala övergång. Världsekonomin tvingar företag att fokusera ännu mycket mer på sådant som verkligen är av vikt för deras överlevnad och tillväxt. Filöverföring kanske är kritiskt, men är det en nyckelkompetens? Ger den ditt företag en konkurrensfördel som en konkurrent inte lätt kan kopiera? Om svaret på någon av dessa frågor är ”nej”, kan det vara läge att överväga en utkontrakteringsstrategi.

Kraven på B2B-kommunikation är komplexa och krävande, och är som sådana de som mest sannolikt drar fördel av den nya tekniken. Tveksamheten att investera är inte försvarbar försiktighet, utan tvivel som orsakas av otillräcklig kunskap om vikten av konkurrerande marknadsandelskrafter.

Det grundläggande antagandet hos beslutsfattare inom IT måste vara att den arkitektur som finns hos system, mjukvara, förfaranden, styrningskrav och säkerhetsportar är den arkitektur till vilken i princip alla tredjepartsleverantörer måste anpassa sig. Annars är de tjänster de erbjuder otillräckliga, antingen oacceptabla eller med förbehåll för specifika ändringar. Den nödvändiga bedömningsprocessen kommer dock att i slutändan visa på det faktum att molnbaserade tjänster från början utformats för att anpassa sig till existerande infrastruktur. Det är anledningen till den hastighet med vilken de accepteras i specifika användningslösningar inom B2B-miljön.

Att anta molnbaserade tjänster är därför inte bara ett enkelt köpekontrakt, en riskabel ansvarsdelegering eller en brist på kontroll över affärsverksamheten. Det är istället ett nytt partnerskap med resurser som ger konkurrensfördelar som måste styras i princip in i minsta detalj av de som vet mest om den existerande infrastrukturen, och de affärsområden som den var utformad och utvecklad för.

Framåtblick

I slutanalysen finns det ett ökande antal användningsfall för MFT-lösningar. Även om de flesta är inom företaget, är många perfekta för molnbaserade tjänster. Idag är IBM i spetsen för MFT-mjukvara - och kommer mycket snart att bidra till att visa vägen när det gäller molnbaserade filöverföringstjänster också. Det är skälet till att IBM förestår att IT-chefer på olika nivåer som läser denna artikel så snart som möjligt påbörjar processen att utvärdera vilken av den B2B-filöverföringsaktivitet inom deras organisationer som motsvarar de idealfall för molnbaserad överföring som beskrivs ovan. Utvärderingsprocessen bör ta hänsyn till de potentiella fördelar som beskrivits tidigare, till tanken att icke-differentierande processer ska utkontrakteras, och till den fortsatta prioritet som representeras av ansvar för säkerhet och styrning.



© Upphovs rätt IBM Corporation 2011

IBM Svenska AB
SE-164 92 STOCKHOLM
Sweden

IBM, IBM-loggan och ibm.com är varumärken eller registrerade varumärken som tillhör International Business Machines Corporation i USA och/eller andra länder. Om dessa och andra varumärkta IBM-termer markeras med en varumärkessymbol (® eller ™) första gången de förekommer i denna information, indikerar de USA-registrerade varumärken eller varumärken enligt sedvanerätt vilka tillhörde IBM vid den tidpunkt informationen publicerades. Sådana varumärken kan också vara registrerade eller falla under sedvanerätt i andra länder. En aktuell lista över varumärken som tillhör IBM finns på internet under "Copyright and trademark information" på www.ibm.com/legal/copytrade.shtml.

Informationen i denna publikation tillhandahålls endast i informationssyfte. Även om ansträngningar gjorts för att bekräfta att informationen i denna publikation är komplett och korrekt, tillhandahålls den I BEFINTLIGT SKICK utan några som helst uttalande eller underförstådda garantier. Dessutom grundar sig informationen på IBM:s aktuella produktplaner och strategi, som kan komma att ändras av IBM utan förvarning. IBM ansvarar inte för eventuella skador till följd av användning av, eller i samband med, detta dokument eller andra material. Inget i detta dokument är avsett att skapa eller utgöra garantier eller representationer från IBM (eller dess leverantörer eller licenstagare) eller att ändra villkor och bestämmelser i det tillämpliga licensavtalet som styr användningen av IBM-programvaran.

Omnämningen i denna publikation av produkter, program eller tjänster från IBM innebär inte att IBM avser att göra dessa tillgängliga i alla länder där IBM verkar. Datum för produktrelease och/eller tjänster som hänvisas till i denna publikation kan ändras när som helst efter IBM:s eget gottfinnande grundat på maknadsmöjligheter eller andra faktorer, och är inte på något sätt avsedda att vara ett åtagande för framtida tillgänglighet för produkter eller tjänster. Inget i detta material är avsett att, och ska inte ha effekten av att, säga eller antyda att någon aktivitet som utförs av er kommer att leda till särskild försäljning, vinstökning, sparande eller andra resultat.

© Upphovs rätt IBM Corporation 2012



Vänligen återvinn