

Vurdering af cloud-baserede filoverførselstjenester

Vær på forkant med planlægningskurven



Indholdsfortegnelse:

- 1 Indledning
 - 2 MFT er under udvikling
 - 3 Mulige fordele ved cloud-baserede tjenester
 - 4 Yderligere overvejelser
 - 4 Fremtiden
-

Indledning

Formålet med denne hvidbog er at beskrive de cloud-baserede filoverførselstjenester, som nu indgår i it-planlægningsstrategierne for større og mindre virksomheder på tværs af flere forretningssektorer verden over. Disse tjenesters enorme potentiale understøttes af forskning udført i samarbejde med Vanson-Bourne, som også viser, at implementering indgår i den kortsigtede planlægning for mange, hvis ikke alle, virksomheder med større B2B-netværk.

Udtrykket “cloud-baserede” eller “outsourcete tjenester” for filoverførsler er tjenester, der leveres af en tredjepart til overførsel af store filer som et alternativ til traditionel software på forretningsstedet til styret filoverførsel (MFT). at cloud-baserede tjenester nu er en mulig faktor i den kortsigtede planlægning for it-virksomhedsnetværk, idet den giver fordele til de rigtige kunder og fremhæver problemstillinger, der skal analyseres nøje som en del af stort set alle beslutninger om at implementere tjenesterne i bestemte tilfælde.

Tidligere har it-filoverførselsfunktionen været styret 100 procent internt i virksomheden baseret på den klare fordel, en sådan styring giver i forhold til sikkerhed og lydhørhed over for interne kunder og forretningspartnere. Denne styring er naturligvis blevet fordelt mellem it-afdelingerne og forretningsområderne med hjælp fra MFT-software og tjenester fra en tredjepart, men der har ikke været nogen betydelig overdragelse af ansvar for den overordnede funktionalitet til tredjeparter. Denne tilgang er dog ved at blive afløst af brugen af cloud-baserede tjenester, hvor en del af den interne styring uddelegeres til ekstern teknologi. Hvor skulle nogen virksomhed overveje at gå i gang med en sådan ændring i deres filstyringsstrategi? Og hvilke er de vigtigste faktorer, der skal tages højde for ved analysen af en strategiændrings relevans?

Svarene på disse spørgsmål kan være nyttige i begyndelsen af planlægningsforhandlinger om dette forretningskritiske emne.



MFT er under udvikling

En undersøgelse, der omfatter 500 virksomheder af forskellig størrelse med 1000 eller flere medarbejdere i USA, Frankrig, Storbritannien og Tyskland, har resulteret i et væld af data vedrørende filoverførselsplaner og -problemer inden for flere forretningsområder. Ledere og it-medarbejdere, der repræsenterer detailforretninger og distributører, produktionsvirksomheder, leverandører af finansielle ydelser og andre handelsfirmaer giver et klart billede af, at it-miljøet i virksomhederne er under forvandling.

De rapporterer om, at filerne bliver større, antallet af filoverførsler stiger, og at filoverførselsproblemer i især mindre virksomheder allerede nu måske er større, end hvad virksomhedernes interne ressourcer kan håndtere. De fleste virksomheder, næsten uanset størrelse, står over for problemer, der kunne løses ved hjælp af outsourcete serviceydelser for visse typer filoverførsler. Derfor har 75 procent af de virksomheder, der er omfattet af undersøgelsen, udviklet, eller er ved at udvikle, detaljerede strategier for outsourcing af bestemte kategorier af filoverførsler.

Har din virksomhed på baggrund af disse resultater planer om at vurdere brugen af cloud-baserede eller outsourcete serviceydelser med henblik på at løse jeres problemer vedrørende filoverførsler? I tabellen nedenfor fremgår det, hvad andre virksomheder gør:

Virksomheder, der vurderer brugen af cloud-baserede eller outsourcete serviceydelser til filoverførsel

	Medarbejdere		
	I alt	1000-3000 medarbejdere	Mere end 3000 medarbejdere
Ja – inden for 6 måneder	25 %	30 %	19 %
Ja – inden for 7-12 måneder	34 %	36 %	32 %
Ja, men ikke inden for de næste 12 måneder	10 %	8 %	12 %
Vi har allerede foretaget en vurdering	15 %	14 %	16 %
Nej	16 %	12 %	21 %

I overensstemmelse med dette strategiske fokus har alle på nær nogle få virksomheder fastsat tidsfrister for, hvornår de vil undersøge cloud-baserede tjeneres levedygtighed. Overordnet set har 59 af de adspurgte til hensigt at indlede deres vurderinger inden for de næste 12 måneder. Det er generelt mindre firmaer og virksomheder i industrisektorer med mange B2B-netværkspartnere, såsom detail, distribution og transportvirksomheder, der går forrest.

Det er tydeligvis forskelligt, hvor stor belastningen er, og hvor akut behovet er i de forskellige markedssegmenter, afhængigt af virksomhedernes størrelse og de forskellige grader af netværkskompleksitet. Derfor havde undersøgelsen til formål at identificere både generelle og specifikke prioriteringer af vigtige filoverførselsproblemer.

De udfordringer, som virksomhederne udpegede som vigtige i forhold til effektiviteten af deres eksisterende styring af filoverførsel er vist i rækkefølge nedenfor begyndende med den vigtigste:

- Følsomheden af de data, der udveksles, er blevet forøget i takt med stigende krav til sikkerhed og styring
- De gennemsnitlige filstørrelser og antal transaktioner er steget og belaster de eksisterende filoverførselssystemer
- B2B-partnerforbindelser og -overførsler er overdrevent komplekse og styres af mine interne grupper med begrænsede it-ressourcer
- Kritiske forsyningskæde- og indkøbsprocesser afhænger af disse filer, og det har betydning, at det tager sekunder frem for minutter eller dage, og mit overførselssystem her i virksomheden er ikke fleksibelt nok til at opfylde mine behov
- Nye forretningsinitiativer gør det nødvendigt at rekruttere og engagere nye kategorier af B2B-forretningspartnere, som jeg ikke har ressourcerne, tiden og pengene til at varetage

De første tre af de problemer, der er anført ovenfor, er de vigtigste. Det første understreger det stigende krav til den bedst mulige sikkerhed og styring, som længe har været prioriterede områder for eksisterende MFT-udvikling. Det andet og det tredje problem udgør den virkelige forretningscase for skytjenester, nemlig skalerbarhed og de nye B2B-krav. Det fjerde og det femte er vedvarende miljømæssige krav, som skal opfyldes af stort set alle strategi- eller teknologiændringer. Bemærk, at stort set alle disse problemer har betydning for interne it-medarbejdere, it-arkitekter, og forretningsområdeledere samt for partnere i forsyningskæden og andre B2B-partnere.

Andre vigtige spørgsmål for de beslutningstagere, der har ansvar for filstyring, vedrører faktorer som størrelse, industrisektor, oprindelsesland og aktuelle ressourcer og kapacitet i den pågældende virksomhed. Stort set alle disse faktorer har en indvirkning på den hastighed, som alternative eller supplerende ressourcer skal vurderes ud fra, og på de mulige fordele, der kan forventes fra cloud-baserede filoverførselstjenester.

Der er ingen virksomheder, der ønsker at outsource hele filoverførselsfunktionen. Det egentlige grundlag for beslutningen er følgende: Hvilke problemer kan bedst løses ved hjælp af tredjepartstjenester? Hvis der vælges rigtigt, frigøres der interne ressourcer, som kan anvendes andre steder. Den optimale løsning vil være den, som identificerer bestemte og ideelle use cases, der kan anvendes til at retfærdiggøre de omkostninger, der er forbundet med at skifte til cloud-baserede tjenester for B2B-transaktioner.

Mulige fordele ved cloud-baserede tjenester

En af de bedste business cases for tilføjelse af cloud-baserede tjenester omfatter de situationer, hvor der er tale om både større filer, øget kompleksitet og et større antal filoverførsler.

Et tydeligt eksempel er omfattende filtransaktioner i B2B-kommunikation. Virksomhedsnetværk, der forbinder flere forretningspartnere, bliver mere og mere udbredt, mængden af oplysninger, der udveksles, vokser, og omfanget af de forskelligheder, der skal forhandles på plads — protokoller, myndigheds- og branchekrav, uenigheder vedrørende ejendomsretligt beskyttet software — vokser med en hastighed, der gør, at gradvise stigninger i internt personale og systeminvesteringer ikke er tilstrækkelige til at håndtere det.

En del af svarene i undersøgelsen vedrørende B2B-spørgsmål illustrerer særlige problemområder. Hvert af disse blev af de adspurgte beskrevet som "det største problem" i forhold til understøtning af B2B-netværk.

Styring af et stort antal forbindelser	26 %
Tid (omkostninger) forbundet med at engagere nye forbindelser og vedligeholde/opdatere eksisterende forbindelser	20 %
Understøtning af et stort antal protokoller	19 %
Tid (omkostninger) forbundet med at finde filoverførselsfejl og afvigelser	15 %
Ingen/utilstrækkelige funktioner til central styring, revision eller synlighed	8 %

Det vigtige her er, at de første tre alle har altafgørende betydning for B2B-aktiviteter. Det har ikke nogen egentlig betydning, hvilke af disse problemer en virksomhed udpeger til at være det vigtigste. De forholdsvist tætte procentdele viser, at alle er kritiske, særligt når de alle er forbundet med en vigtig forretningsfunktion som store B2B-filoverførsler. Hvis et enkelt af problemerne skulle udpeges som det allerstørste problem, kunne interne afdelinger eventuelt finde en løsning uden at søge uden for virksomheden. Her er der dog en række problemer, som er forbundet af kapacitetsbegrænsninger og hastigt stigende kompleksitet, der tyder på, at der kan være behov for en større ekstern ressource som for eksempel en cloud-baseret tjeneste.

Hvorfor virksomheder vælger skyen

- Reducerer markant gennemløbstiden, så de mulige fordele ved filoverførsler med forbedret sikkerhed kan opnås hurtigere
- Skalerer ressourcerne efter behov, så de passer til behovet for nye handelspartnere og filstørrelse og undgår under- og overudnyttelse
- Giver større fleksibilitet og lydhørhed i forhold til ændrede forretningsbetingelser uden at ændre infrastrukturen eller it-ressourcer

Definitionen af kompleksitet i dette tilfælde er, at de tre vigtigste problemer er indbyrdes forbundet. Problemerne kan ikke løses hver for sig, uden at det komplicerer de andre. Det er det stærkeste argument for, hvorfor cloud-baserede tjenester udgør en løsning frem for en risiko i intensive B2B-miljøer. I følgende tabel illustreres denne pointe:

B2B-filoverførselsbehov	Fordele	Værdi
1 Hurtigere levering	Reducerer markant gennemløbstiden, så de mulige fordele ved filoverførsler med forbedret sikkerhed kan opnås hurtigere	<ul style="list-style-type: none"> • Starter med at generere indtægter fra nye handelspartnere ved at reducere den tid, det tager at opsætte og vedligeholde partnere • Samler forskellige filoverførselsaktiviteter til en enkelt cloud-baseret B2B-løsning, som: <ul style="list-style-type: none"> – fjerner behovet for understøtning af flere servere, der anvender forskellige værktøjer til store B2B-filoverførsler – benytter en enkelt B2B-filoverførselsforbindelse med funktioner, der er nødvendige til at overvåge, administrere, foretage revision af og hjælpe med sikre stort set alle store B2B-filtransaktioner.
2 Skalerer hurtigere, så virksomhedens behov (både i forhold til nye handelspartnere og filstørrelse) opfyldes hurtigere	Skalerer ressourcerne efter behov, så de passer til behovet for nye handelspartnere og filstørrelse og undgår dermed under- og overudnyttelse	<ul style="list-style-type: none"> • Udnytter de stordriftsfordele, der er ved et multi-tenant-miljø, til store filoverførsler, som: <ul style="list-style-type: none"> – forbruges baseret på, hvor meget eller hvor lidt din virksomhed foretager transaktioner med partnere – fjerner behovet for at tilpasse infrastrukturkrav til ændringer i efterspørgslen
3 Ingen nye krav til infrastrukturen	Giver større fleksibilitet og lydhørhed i forhold til ændrede forretningsbetingelser uden at ændre infrastrukturen eller it-ressourcer	<ul style="list-style-type: none"> • Giver dig mulighed for at bruge dine interne ressourcer der, hvor du har mest brug for dem, ved at: <ul style="list-style-type: none"> – anvende cloud-baserede ressourcer til styring af dit B2B-filoverførselsmiljø (indbygnings- og styringsfunktioner til opsætning af kunder og partnere og løbende supportaktiviteter) – opretholde en enkelt forbindelse til stort set alle dine B2B-partnere – fjerner behovet for ny infrastruktur.

Et ordsprog siger, at for en hammer ligner ethvert problem et søm. Den egentlige udfordring for de virksomheder, der overvejer helt eller delvist at skifte til cloud-baserede tjenester, er at anvende de samme kriterier for omkostningsfordele ved it-investeringer, der har resulteret i de forretningsresultater, de har opnået indtil nu. Cloud-baserede tjenester skal leve op til de samme standarder, der har ligget til grund for andre it-investeringer.

Yderligere overvejelser

Som med praktisk talt alle andre nye teknologiske alternativer er nogle virksomheder langsommere og mere tilbageholdende end andre. Hvad går deres bekymringer på? Hvornår skaber tilføjelse af en større tredjepartsressource en uacceptabel høj risiko for at miste kontrollen med nogle af aktiviteterne, både i forhold til interne systemprocedurer og forretningsresultater?

Interessant nok har det vist sig, at deres bekymringer ikke er rettet specifikt mod cloud-baseret teknologi, men mod de kriterier, de i mange år har anvendt i forbindelse med stort set alle deres it-investeringer.

- Sikring af dataene, når de forlader din virksomhed
- Sikring af overførselsprocessen uden for din virksomhed
- Revision og styring af data- og overførselsaktiviteter
- Opretholdelse af adgangskontrol for dine data, når de har forladt din virksomhed
- Evnen til at løse kunde/partnerproblemer med overførselsfejl osv
- Integration med gamle systemer (dvs. mainframe)
- Integration med eksisterende processer og arbejdsgange.

Den gode nyhed er, at eksisterende B2B-, leverandør- og partnerrelationer allerede har foretaget dette måske noget radikale skift. Verdensøkonomien gør, at virksomhederne har endnu større fokus på, hvad der virkelig er afgørende for deres overlevelse og vækst. Filoverførsel kan være kritisk, men er det en kernekompetence? Giver det en konkurrencemæssig fordel for din virksomhed, som en konkurrent ikke nemt kan kopiere? Hvis svaret på nogle af disse spørgsmål er "nej", er det måske tid til at overveje outsourcing.

B2B-kommunikationskravene er komplekse og krævende, og som sådan er det sandsynligvis her, den nye teknologi vil give de største fordele. Når virksomhederne tøver med at investere, bundet det ikke i sund fornuft, men i tvivl, der opstår på grund af utilstrækkelig viden om vigtigheden af konkurrencedygtige markedssegmentkræfter.

Udgangspunktet for it-beslutningstagere er nødvendigvis, at de eksisterende arkitekturer for systemer, software, procedurer, styringskrav og sikkerhedsporte udgør den infrastruktur, som stort set alle tredjepartsleverandører skal tilpasse sig til. Ellers er deres serviceydelser utilstrækkelige og kan dermed ikke bruges eller er nødt til gennemgå bestemte ændringer. Dog vil den nødvendige vurderingsproces i sidste instans vise, at cloud-baserede tjenester fra begyndelsen er udviklet med henblik på, at de kan tilpasses til eksisterende infrastrukturer. Det er grunden til, at virksomhederne så hurtigt anerkender deres værdi i bestemte brugssituationer i B2B-miljøet.

Indførelse af skytjenester er derfor ikke en enkelt købskontrakt, en risikofyldt uddelegering af opgaver eller tab af kontrol med forretningsaktiviteterne. Det er derimod et nyt partnerskab med konkurrencemæssigt fordelagtige ressourcer, der skal styres ned i stort set mindste detalje af dem, som har størst viden om den eksisterende infrastruktur, dens historie og de forretningsmål, den var udtænkt og udviklet til at opfylde.

Fremtiden

I den endelige analyse er der et stigende antal use cases for MFT-løsninger. Og mens de fleste er placeret på forretningsstedet, er mange ideelle til cloud-baserede tjenester. I dag er IBM en af de førende inden for MFT-software, og vil inden længe også vise vejen inden for cloud-baserede filoverførselstjenester. Det er derfor, IBM foreslår, at it-direktører og -ledere, der læser denne hvidbog, så hurtigt som muligt går i gang med at vurdere, hvilke B2B-filoverførselsaktiviteter i deres virksomhed svarer til de ideelle tilfælde af cloud-baseret filoverførsel, som er beskrevet ovenfor. Der bør i vurderingsprocessen indgå overvejelser vedrørende de mulige fordele, som er beskrevet ovenfor, ideen om at homogene processer skal outsources og den løbende prioritering, der indgår som et aspekt i sikkerheds- og styringsopgaverne.



IBM Danmark ApS

Nymøllevvej 91
2800 Kgs. Lyngby
Danmark

IBM, IBM-logoet og ibm.com er varemærker eller registrerede varemærker tilhørende International Business Machines Corporation i USA og/eller andre lande. Hvis disse og andre IBM-varemærker er markeret ved deres første forekomst i dette dokument med et varemærkesymbol (® or ™), angiver disse symboler amerikanske eller common law-varemærker, der ejedes af IBM på det tidspunkt, hvor oplysningerne blev offentliggjort. Disse varemærker kan også være registrerede eller beskyttede varemærker i andre lande. En aktuel liste over IBM-varemærker kan findes på internettet under Copyright and trademark information på www.ibm.com/legal/copytrade.shtml.

Oplysningerne i dette dokument er kun til information. Selv om der er gjort en indsats for at verificere fuldstændigheden og nøjagtigheden af oplysningerne i dette dokument, leveres de SOM DE ER OG FOREFINDES uden nogen form for garantier, hverken udtrykkelige eller stiltiende. Oplysningerne er endvidere baseret på IBM's eksisterende produktplaner og -strategier, som IBM kan ændre uden varsel. IBM er ikke ansvarlig for tab som følge af brugen af, eller på anden måde forbundet med, dette dokument eller nogen andre materialer. Det er ikke hensigten, at indholdet i dette dokument skal yde, eller have den virkning, at der ydes, nogen garantier fra IBM eller fra IBM's leverandører eller licensgivere, eller at dokumentet ændrer vilkårene og betingelserne for den relevante licensaftale, der gælder for anvendelsen af IBM-software.

Henvisninger til IBM-produkter, -programmer eller -serviceydelser i denne publikation betyder ikke, at IBM har til hensigt at gøre dem tilgængelige i alle lande, hvor IBM driver virksomhed. IBM kan efter eget skøn og på et hvilket som helst tidspunkt ændre produktlanceringsdatoer og/eller funktioner, der angivet i dette dokument, på grundlag af markedsmuligheder eller andre faktorer. IBM forpligter sig på ingen måder til at gøre produkter og funktioner tilgængelige i fremtiden. Det er ikke hensigten, at indholdet i dette materiale skal angive eller antyde, eller have den virkning, at det angives eller antydes, at aktiviteter, du udfører, resulterer i et bestemt salg, indtjeningsvækst, besparelser eller andre resultater.

© Copyright IBM Corporation 2012



Genbrug venligst