

Cloudbasierte Dateiübertragungs- services im Test

Bei der Planung immer einen Schritt voraus



Inhalt

- 1 Einführung
 - 2 Die Weiterentwicklung der MFT-Software
 - 3 Die möglichen Vorteile von cloudbasierten Services
 - 4 Weitere Aspekte
 - 4 Ein Blick in die Zukunft
-

Einführung

Thema dieses White Papers sind cloudbasierte Dateiübertragungsservices, die immer öfter in den IT-Planungsstrategien vieler Unternehmen, unabhängig von Größe und Branche, auftauchen. Das enorme Potenzial solcher Services wird durch eine Studie untermauert, die in Zusammenarbeit mit Vanson-Bourne durchgeführt wurde. Diese Studie kommt u. a. zu der Schlussfolgerung, dass Implementierungen bei der kurzfristigen Planung vieler, wenn nicht sogar der meisten Unternehmen umfassende B2B-Netzwerke (Business to Business) beinhalten werden.

Bei „cloudbasierten“ oder „ausgelagerten“ Services für Dateiübertragungen handelt es sich um Services, die von einem anderen Anbieter für die Übertragung großer Dateien als Alternative zur herkömmlichen internen MFT-Software (Managed File Transfer) bereitgestellt werden. Bei unserer Studie stellte sich heraus, dass cloudbasierte Services durchaus zu einer festen Größe bei der kurzfristigen Planung für IT-Unternehmensnetzwerke zu sehen sind. Sie bieten eine Vielzahl von Vorteilen für die jeweiligen Kundenzielgruppen und legen Probleme offen, die im Rahmen fast jedes Entscheidungsfindungsprozesses hinsichtlich deren Nutzung im Unternehmen sorgfältig analysiert werden müssen.

In der Vergangenheit wurden die IT-Dateiübertragungsabläufe zu 100 Prozent intern kontrolliert, da diese Kontrollmechanismen bei Themen wie Sicherheit und Reaktionsfähigkeit für interne Kunden und Geschäftspartner klare Vorteile boten. Diese Kontroll- und Steuerungsmechanismen wurden jedoch mithilfe von MFT-Software und -Services anderer Anbieter auf verschiedene IT-Abteilungen und Geschäftsbereiche verteilt. Eine grundlegende Verlagerung von Zuständigkeiten hinsichtlich der Gesamtfunktionalität auf externe Anbieter war bisher jedoch nicht festzustellen. Diese über Jahre gewachsene Entwicklung wird jetzt immer mehr durch cloudbasierte Services ersetzt, bei denen ein Teil der internen Kontrolle auf externe Technologien übertragen wird. Warum sollte ein Unternehmen eine solche Änderung in seiner Dateiverwaltungsstrategie in Erwägung ziehen? Welches sind die wichtigsten Faktoren, die bei der Prüfung der Eignung einer solchen Strategieänderung zu beachten sind?

Die Antworten auf diese Fragen können bereits in den Anfängen der Planung eines solchen geschäftskritischen Projekts sehr hilfreich sein.



Die Weiterentwicklung der MFT-Software

Eine Umfrage unter 500 Unternehmen mit mehr als 1.000 Mitarbeitern aus den USA, Frankreich, Großbritannien und Deutschland legt eine Vielzahl interessanter Daten zu den Planungen und Problemstellungen in den verschiedenen Geschäftsbereichen zum Thema Dateiübertragung offen. Führungskräfte und IT-Experten aus Branchen wie Einzelhandel und Vertrieb, Fertigungsunternehmen, Finanzdienstleistungen und anderen Unternehmen haben eine klare Vorstellung zu einer im Wandel befindlichen IT-Umgebung.

Ihren Angaben zufolge nimmt die Größe von Dateien und die Anzahl der Dateiübertragungen immer mehr zu. Insbesondere in kleinen Unternehmen tragen Probleme bei den Dateiübertragungen dazu bei, eine Auslagerung interner Funktionalität in Erwägung zu ziehen. Praktisch unabhängig von der Unternehmensgröße haben die Unternehmen mit Problemen zu kämpfen, die bei bestimmten Dateiübertragungsarten durch ausgelagerte Services behoben werden könnten. Aus diesem Grund haben 75 Prozent der befragten Unternehmen bereits detaillierte Strategien entwickelt – oder sind gerade dabei –, um bestimmte Kategorien von Dateiübertragungen auszulagern.

Plant Ihr Unternehmen auf der Grundlage dieser Ergebnisse ebenfalls, den Einsatz cloudbasierter oder ausgelagerter Services in Erwägung zu ziehen, um Probleme bei der Dateiübertragung zu lösen? Die folgende Tabelle zeigt, wie andere Unternehmen dabei vorgehen:

Unternehmen, die den Einsatz cloudbasierter oder ausgelagerter Services für Dateiübertragungen prüfen

	Mitarbeiter		
	Gesamt	1.000-3.000 Mitarbeiter	Über 3.000 Mitarbeiter
Ja – innerhalb von 6 Monaten	25 %	30 %	19 %
Ja – innerhalb von 7 bis 12 Monaten	34 %	36 %	32 %
Ja, aber nicht in den nächsten 12 Monaten	10 %	8 %	12 %
Wir haben diese Möglichkeit bereits geprüft	15 %	14 %	16 %
Nein	16 %	12 %	21 %

In Übereinstimmung mit diesem strategischen Schwerpunkt haben – ausgenommen von ganz wenigen Unternehmen – fast alle Unternehmen Zeitrahmen definiert, in denen sie die Eignung von cloudbasierten Services prüfen wollen. Insgesamt beabsichtigen 59 Prozent der Befragten, mit der Prüfung in den kommenden 12 Monaten zu beginnen. Generell gehen dabei kleinere Unternehmen und Unternehmen in Branchen mit der größten Anzahl an B2B-Netzwerkpartnern, z. B. Einzelhandels-, Vertriebs- und Transportunternehmen, schwungvoller diese Thematik an.

Die Studie zeigt deutlich, dass Unterschiede in der Unternehmensgröße und der Netzwerkkomplexität dazu führen, dass unterschiedliche Schwerpunkte im Unternehmen gesetzt und unterschiedliche Dringlichkeitsstufen in den Marktsegmenten definiert werden. Deshalb sollten im Rahmen der Studie sowohl allgemeine als auch spezielle Prioritäten bei Dateiübertragungsproblemen identifiziert werden.

Die Herausforderungen, die die Unternehmen in Bezug auf die Effektivität der vorhandenen Dateiübertragungsprozesse als wichtig einstufen, sind nachfolgend hierarchisch, beginnend mit der wichtigsten Herausforderung, aufgelistet:

- Die Vertraulichkeit der ausgetauschten Daten hat zugenommen und damit die Anforderungen in Bezug auf Sicherheit und Governance.
- Die durchschnittliche Größe von Dateien und die Anzahl der Dateiübertragungen nimmt immer mehr zu, wodurch die vorhandenen Dateiübertragungssysteme immer stärker belastet werden.
- Die Verbindungen und Übertragungsprozesse zu B2B-Partnern sind sehr komplex und werden von meinen internen Teams mit nur beschränkt verfügbaren IT-Ressourcen verwaltet.
- Von diesen Dateien hängen kritische Lieferketten- und Beschaffungsprozesse ab. Es geht hier um Sekunden und nicht um Minuten oder gar Tage. Mein vorhandenes Übertragungssystem ist nicht flexibel genug, um meine Erwartungen zu erfüllen.
- Neue Geschäftsinitiativen erfordern Neueinstellungen oder das Onboarding neuer B2B-Handelspartner, wofür ich jedoch weder die Ressourcen, noch die Zeit oder gar das Geld zur Verfügung habe.

Die ersten drei der oben aufgeführten Probleme sind die wichtigsten. Die erste Problemstellung zeigt erneut die zunehmende Anforderung, ein Optimum an Sicherheit und Governance zu gewährleisten, was schon lange zu den wichtigsten Prioritäten bei der MFT-Entwicklung gehört. Problem 2 und 3 sind als echter Business-Case für Cloud-Services zu sehen – hier geht es um Skalierbarkeit und die zunehmenden Anforderungen des B2B-Trends. Problem 4 und 5 sind latent vorhandene Probleme bei den Umgebungsbedingungen, denen durch Änderungen in der Strategie oder Technologie Rechnung getragen werden muss. Dabei ist zu beachten, dass sich all diese Probleme praktisch auf alle Beteiligten auswirken: interne IT-Experten, IT-Architekten, Geschäftsbereichsleiter, Lieferketten- und andere B2B-Partner.

Weitere wichtige Fragen für Entscheidungsträger in der Dateiverwaltung basieren auf Faktoren wie Größe, Branche, Ursprungsland oder vorhandene Ressourcen und Funktionen vor Ort. Nahezu alle hier genannten Faktoren wirken sich auf die Geschwindigkeit aus, mit der alternative oder ergänzende Ressourcen bewertet werden sollten, und die möglichen Vorteile, die von cloudbasierten Dateiübertragungsservices zu erwarten sind.

Kein Unternehmen lagert seine gesamten Dateiübertragungsprozesse aus. Der eigentliche Entscheidungspunkt stellt sich wie folgt dar: Welche Probleme lassen sich am besten mithilfe von Services anderer Anbieter lösen? Durch die richtige Wahl werden interne Ressourcen freigesetzt, die an anderer Stelle nutzbringender eingesetzt werden können. Die optimale Lösung ist die, mit der spezielle und ideale Anwendungsfälle identifiziert werden können, anhand derer sich aus Kostensicht ein Wechsel zu cloudbasierten Services für B2B-Transaktionen rechtfertigen lässt.

Die möglichen Vorteile von cloudbasierten Services

Einer der besten Anwendungsfälle, der für cloudbasierte Services spricht, spiegelt sich in Situationen wider, in denen Faktoren wie Größe, Anzahl und Komplexität von Dateiübertragungstransaktionen zusammenfallen.

Ein gutes Beispiel sind großvolumige Dateitransaktionen bei der B2B-Kommunikation. Unternehmensnetzwerke, bei denen eine Vielzahl von Geschäftspartnern miteinander verbunden sind, sind auf dem Vormarsch und die Menge der gemeinsam genutzten Informationen wird ständig größer. Außerdem nehmen die Unterschiede, die zu beachten sind – sei es bei Protokollen, gesetzlichen oder branchenspezifischen Bestimmungen oder bei proprietärer Software – mit einer Geschwindigkeit zu, die durch die schrittweise Aufstockung des internen Personalbestands oder weitere Systeminvestitionen nicht aufgefangen werden können.

Eine Aufschlüsselung der Antworten zu B2B-Problemen im Rahmen der Studie zeigt ganz bestimmte Problembereiche auf. Jeder dieser Problembereiche wurde von den Befragten als „das größte Problem“ hinsichtlich der Unterstützung von B2B-Netzwerken bezeichnet.

Verwaltung der großen Anzahl an Verbindungen	26 %
Zeit (und Kosten) für die Integration neuer Verbindungen und Wartung/Aktualisierung bestehender Verbindungen	20 %
Unterstützung einer großen Anzahl an Protokollen	19 %
Zeit (und Kosten) für die Behebung von Fehlern und Ausnahmebedingungen bei der Dateiübertragung	15 %
Keine/unzureichende Funktionen für zentrale Verwaltung, Prüfung und Transparenz	8 %

Was hier besonders auffällt ist, dass die drei erst genannten Probleme mit äußerst wichtigen B2B-Abläufen zu tun haben. Es spielt eigentlich keine Rolle, welches dieser Probleme ein Unternehmen als wichtigstes Problem heraushebt. Die relativ nahe beieinander liegenden Prozentsätze zeigen, dass alle Probleme kritisch sind, insbesondere dann, wenn sie sich auf zentrale Geschäftsfunktionen wie großvolumige B2B-Dateiübertragungen beziehen. Wenn beispielsweise ein berichtetes Problem als äußerst wichtig eingestuft wurde, suchen interne Abteilungen häufig immer erst nach einer internen Lösung, statt den Blick über den Tellerrand hinaus zu wagen. Es kann sich aber relativ schnell zeigen, dass Probleme, die durch eingeschränkte Kapazitäten und zunehmende Komplexität hervorgerufen werden, nur durch eine umfassende externe Lösung wie cloudbasierte Services zu lösen sind.

Warum sich Unternehmen für die Cloud entscheiden

- Deutliche Reduzierung der Vorlaufzeiten bei der Umsetzung der möglichen Vorteile sicherer Dateiübertragungen
- Bedarfsorientierte, an den Anforderungen durch neue Handelspartner und größere Dateimengen ausgerichtete Ressourcennutzung und dadurch Vermeidung von Über- oder Unterlastungen
- Mehr Beweglichkeit in den Geschäftsabläufen und höhere Reaktionsfähigkeit auf sich verändernde Geschäftsbedingungen ohne Auswirkungen auf die Infrastruktur oder die IT-Ressourcen

Die Komplexität zeigt sich darin, dass drei zentrale Problembereiche miteinander verflochten sind. Keines dieser Probleme kann isoliert behandelt werden, ohne bei den anderen Problemen weitere Komplikationen hervorzurufen. Und dies ist letztendlich das stärkste Argument dafür, warum cloudbasierte Services mehr als Lösung denn als Risiko in komplexen B2B-Umgebungen zu sehen sind. Die folgende Tabelle verdeutlicht diesen Punkt:

Anforderung bei der B2B-Dateiübertragung	Vorteil	Nutzen
1 Kürzere Bereitstellungszeiten	Deutliche Reduzierung der Vorlaufzeiten bei der Umsetzung der möglichen Vorteile sicherer Dateiübertragungen	<ul style="list-style-type: none"> • Schnellere zusätzliche Umsatzgenerierung durch neue Handelspartner durch geringeren Zeitaufwand für die Konfiguration und Verwaltung der Partner • Konsolidierung unterschiedlicher Dateiübertragungsaktivitäten in einer zentralen, cloudbasierten B2B-Lösung, die folgende Vorteile bietet: <ul style="list-style-type: none"> – Durch Tools für großvolumige B2B-Dateiübertragungen keine Unterstützung zahlreicher Server mehr erforderlich – Eine zentrale Verbindung für B2B-Dateiübertragungen mit allen erforderlichen Funktionen für die Überwachung, Verwaltung, Prüfung und Sicherung nahezu aller großen B2B-Dateitransaktionen
2 Schnellere, an den Anforderungen des Unternehmens ausgerichtete Skalierbarkeit (hinsichtlich neuer Handelspartner und Dateivolumen)	Bedarfsorientierte, an den Anforderungen durch neue Handelspartner und größere Dateimengen ausgerichtete Ressourcennutzung und dadurch Vermeidung von Über- oder Unterlastungen	<ul style="list-style-type: none"> • Nutzung der Größenvorteile einer Multi-Tenant-Umgebung für große Dateiübertragungen: <ul style="list-style-type: none"> – Nutzung auf Basis des Transaktionsumfangs des Unternehmens mit Partnern – Kein Abgleich der Infrastrukturanforderungen mit eventuellen Bedarfsänderungen mehr erforderlich
3 Keine neuen Infrastrukturanforderungen	Mehr Beweglichkeit in den Geschäftsabläufen und höhere Reaktionsfähigkeit auf sich verändernde Geschäftsbedingungen ohne Auswirkungen auf die Infrastruktur oder die IT-Ressourcen	<ul style="list-style-type: none"> • Nutzung interner Ressourcen in Bereichen mit der höchsten Dringlichkeit: <ul style="list-style-type: none"> – Einsatz cloudbasierter Ressourcen für die Verwaltung der B2B-Dateiübertragungsumgebung (Onboarding- und Verwaltungsservices für die Konfiguration von Kunden und Partnern und für kontinuierliche Supportaktivitäten) – Aufbau einer zentralen Verbindung, über die nahezu alle B2B-Partner verbunden werden – Keine zusätzlichen Anforderungen für eine neue Infrastruktur

Mit der passenden Lösung lassen sich alle Probleme beheben. Die eigentliche Herausforderung für Unternehmen, die einen eingeschränkten oder teilweisen Wechsel zu cloudbasierten Services in Betracht ziehen, liegt darin, bei IT-Investitionen dieselben Kriterien in Bezug auf Kosten/Nutzen anzusetzen, mit der auch die aktuelle geschäftliche Leistungsfähigkeit erzielt wurde. Für cloudbasierte Services müssen dieselben Standards wie für andere IT-Investitionen angewendet werden.

Weitere Aspekte

Wie bei nahezu allen neuen technologischen Alternativen gibt es auch hier Unternehmen, die nur zögerlich und widerwilliger als andere einen solchen Wechsel vollziehen. Was sind die Ursachen hierfür? Wann birgt die umfassende Lösung eines externen Anbieters ein nicht akzeptables Risiko, durch das die Kontrolle über einige Prozesse, wie beispielsweise interne Systemverfahren, und auch über die Leistungsfähigkeit des Unternehmens verloren geht?

Interessanterweise hat sich gezeigt, dass diese Bedenken nicht auf cloudbasierte Technologien beschränkt sind, sondern auf den seit langem bestehenden Kriterien basieren, die für nahezu alle IT-Investitionen angesetzt werden.

- Sicherung der Daten außerhalb der Unternehmensgrenzen
- Sicherung des Übertragungsprozesses außerhalb der Unternehmensgrenzen
- Überprüfungs- und Governanceprozesse für die Datenbestände und Übertragungsaktivitäten
- Verwaltung des Zugriffs auf die eigenen Daten außerhalb der Unternehmensgrenzen
- Lösung von Kunden-/Partnerproblemen bei Übertragungsfehlern usw.
- Einbindung in vorhandene traditionelle Systeme (z. B. Mainframes)
- Einbindung in bestehende Prozesse und Workflows

Es ist gut zu wissen, dass bestehende Beziehungen zwischen B2B-Anbietern, Lieferanten und Partnern durchaus als Beispiele für einen möglicherweise umfassenden Wechsel dienen können. Durch das aktuelle weltweite Wirtschaftsklima konzentrieren sich Unternehmen weit mehr als bisher auf die Dinge, die für den weiteren Bestand des Unternehmens und für weiteres Wachstum wirklich von Bedeutung sind. Dateiübertragungen mögen kritisch sein, sind sie aber auch eine Kernkompetenz? Schaffen sie Wettbewerbsvorteile für Ihr Unternehmen, die nicht ohne Weiteres von den Mitbewerbern kopiert werden können? Lautet die Antwort auf diese Fragen „Nein“, kann es an der Zeit sein, über eine Outsourcingstrategie nachzudenken.

Die Anforderungen an eine effiziente B2B-Kommunikation sind komplex und anspruchsvoll. Daher profitiert dieser Bereich wahrscheinlich am meisten von dieser neuen Technologie. Das Zögern der Unternehmen, in eine solche Technologie zu investieren, ist nicht durch eine nachvollziehbare Vorsicht zu erklären, sondern vielmehr durch Zweifel. Diese Zweifel werden durch fehlendes Wissen zur Dringlichkeit bestimmt und dadurch werden die wettbewerbsorientierten Marktkräfte hervorgerufen.

Die grundlegende Annahme der IT-Entscheidungsträger geht davon aus, dass die bestehenden Architekturen aus Systemen, Software, Prozeduren, Verwaltungsanforderungen und Sicherheitsgateways die Infrastruktur bilden, an die sich praktisch alle externen Anbieter anpassen müssen. Andernfalls sind deren Serviceangebote ungeeignet, nicht akzeptabel oder müssen geändert werden. Letztendlich wird der erforderliche Bewertungsprozess die Tatsache offenlegen, dass cloudbasierte Services von Anfang an so konzipiert wurden, dass sie sich an bestehende Infrastrukturen anpassen lassen. Dies ist auch der Grund dafür, dass diese Services immer schneller große Akzeptanz für den Einsatz in bestimmten Situationen innerhalb einer B2B-Umgebung finden.

Die Entscheidung für die Implementierung von Cloud-Services ist daher nicht nur einfach ein Kaufvertrag, ein riskantes Delegieren von Verantwortung oder ein Kontrollverlust bei Geschäftsprozessen. Vielmehr geht es hierbei um den Aufbau neuer Partnerschaften mit anderen Ressourcenanbietern, die zahlreiche Vorteile bieten. Diese Ressourcen müssen bis ins Detail von Spezialisten verwaltet werden, die sich mit der vorhandenen Infrastruktur, deren Geschichte und den geschäftlichen Zielsetzungen bestens auskennen.

Ein Blick in die Zukunft

Für die endgültige Analyse gibt es eine zunehmende Zahl an Anwendungsfällen für MFT-Lösungen. Während sich die meisten dieser Anwendungsfälle innerhalb der Unternehmensgrenzen abspielen, sind jedoch viele andere ideal für cloudbasierte Services geeignet. Mittlerweile ist IBM einer der führenden Anbieter von MFT-Software – und in Kürze wird das Unternehmen auch bei den cloudbasierten Dateiübertragungsservices eine führende Rolle spielen. Die Empfehlungen von IBM gehen dahin, dass IT-Führungskräfte und Manager, die dieses White Paper lesen, so schnell wie möglich einen Bewertungsprozess in Gang setzen sollten, um herauszufinden, welche B2B-Dateiübertragungsaktivitäten innerhalb des Unternehmens sich besonders für die oben beschriebenen cloudbasierten Dateiübertragungen eignen. Bei diesem Bewertungsprozess sollten auch die zuvor genannten potenziellen Vorteile, der Gedanke, dass undifferenzierte Prozesse ausgelagert werden sollten, und die latent vorhandenen Prioritäten durch Sicherheits- und Governanceaspekte berücksichtigt werden.



IBM Deutschland GmbH
IBM-Allee 1
71139 Ehningen
ibm.com/de

IBM Österreich
Obere Donaustrasse 95
1020 Wien
ibm.com/at

IBM Schweiz
Vulkanstrasse 106
8010 Zürich
ibm.com/ch

IBM, das IBM Logo und ibm.com sind eingetragene Marken der International Business Machines Corporation in den USA und/oder anderen Ländern. Sind diese und weitere Markennamen von IBM bei ihrem ersten Vorkommen in diesen Informationen mit einem Markensymbol (® oder ™) gekennzeichnet, bedeutet dies, dass IBM zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieser Informationen Inhaber der eingetragenen Marken oder der Common-Law-Marken (common law trademarks) in den USA war. Diese Marken können auch eingetragene Marken oder Common-Law-Marken in anderen Ländern sein. Eine aktuelle Liste der IBM Marken finden Sie auf der Webseite „Copyright and trademark information“ unter www.ibm.com/legal/copytrade.shtml.

Der Inhalt dieser Dokumentation dient nur zu Informationszwecken. Obwohl die in dieser Dokumentation enthaltenen Informationen auf ihre Vollständigkeit und Genauigkeit hin überprüft wurden, wird sie auf der Grundlage des gegenwärtigen Zustands (auf „as-is“-Basis) ohne jegliche Gewährleistung zur Verfügung gestellt. Darüber hinaus basieren diese Informationen auf der aktuellen Produktplanung und -strategie von IBM, die sich jederzeit ohne Vorankündigung ändern kann. IBM übernimmt keine Haftung für irgendwelche Schäden, die aus der Nutzung dieser oder einer anderen Dokumentation entstehen oder damit in Zusammenhang stehen. Aus dem Inhalt dieser Dokumentation können kein Gewährleistungsanspruch oder andere Anforderungen an IBM (oder seine Lieferanten oder Lizenzgeber) abgeleitet werden, noch kann der Inhalt eine Änderung der Bedingungen der geltenden Lizenzvereinbarung, der die Nutzung der IBM Software unterliegt, bewirken.

Vertragsbedingungen und Preise erhalten Sie bei den IBM Geschäftsstellen und/oder den IBM Business Partnern. Die Produktinformationen geben den derzeitigen Stand wieder. Gegenstand und Umfang der Leistungen bestimmen sich ausschließlich nach den jeweiligen Verträgen. Aus dem Inhalt dieser Dokumentation kann nicht abgeleitet werden, dass die von Ihnen durchgeführten Maßnahmen zu einer Steigerung der Verkaufs- und Umsatzzahlen oder anderen Ergebnissen führen werden.

© Copyright IBM Corporation 2012



Bitte der Wiederverwertung zuführen