



EXECUTIVE BRIEF

Wichtige Trends, die den Umstieg auf die Cloud vorantreiben

In praktisch jeder Branche sind Unternehmen aller Größenordnungen an dem Punkt angelangt, an dem sie das Nutzenpotenzial eines Cloud-Deployments und des Umzugs von On-Premise-Lösungen in die Cloud erkennen. Dies ist eine bedeutsame Entwicklung gegenüber den Anfängen des Cloud Computing, als viele Unternehmen noch „cloudscheu“ waren, sich um die Sicherheit und den Schutz des geistigen Eigentums sorgten und lieber an ihren stark angepassten Lösungen festhielten. Mittlerweile haben Anbieter von Cloud-Technologien die Zuverlässigkeit von Cloud-Plattformen unter Beweis gestellt und ein strenges Sicherheitsniveau, robuste Funktionen und das unkomplizierte Deployment demonstriert. Damit ist es ihnen gelungen, **mehr Unternehmen als je zuvor in die Cloud** zu holen.

Veränderung der Betriebsabläufe

Der Cloud-gestützte Betrieb stellt eine wesentliche Modernisierungsgrundlage im digitalen Zeitalter dar. Für Unternehmen, die sich im Unklaren sind, wollen wir hier auf einige Schlüsseltrends aufmerksam machen, die zeigen, warum die Migration in die Cloud nicht nur ein kritischer Faktor für die Geschäftsabwicklung von heute, sondern auch für die Betriebsabläufe von morgen ist.

1. Die Notwendigkeit, Datensilos zu beseitigen und

Entscheidungen auf allen Ebenen zu demokratisieren

Daten in On-premise-Lösungen sind häufig auf **heterogene Systeme** verteilt und bieten wichtigen Entscheidungsträgern nur wenig Einblicke. Weder Führungskräfte noch Mitarbeiter oder Partner haben direkten Zugang zu wichtigen Informationen. Im Gegensatz dazu bündeln Cloud-Lösungen in der Regel alle Daten in der Cloud, wodurch dem Unternehmen ein zentrales Aufzeichnungssystem zur Verfügung steht, dessen Daten universell zugänglich und nutzbar werden. Die Cloud ermöglicht es, dass die richtigen Daten die richtigen Einblicke zum richtigen Zeitpunkt liefern – im richtigen Kontext, Formfaktor und Sicherheitsmodell. Dadurch sind Unternehmen imstande, die Entscheidungsfindung zu beschleunigen, das Kundenerlebnis zu verbessern und Risiken zu minimieren.

2. Branchenspezifische Fähigkeiten sind kein „Luxus“, sondern eine reine Notwendigkeit

Unternehmen sind darauf angewiesen, dass ihre Geschäftslösungen **branchenspezifische Fähigkeiten** bereitstellen, um die Kunden mit erstklassigen Produkten und Dienstleistungen bedienen zu können. Führende Cloud-Anbieter bieten in ihren Lösungen vorkonfigurierte branchenspezifische Fähigkeiten, so dass Unternehmen einzigartige Funktionen zur Verfügung stehen, die sie benötigen – ganze ohne komplexe Individualisierungen. Das macht die Geschäftssysteme eines Unternehmens anpassungsfähiger und bietet eine nachhaltige Plattform für Wachstum.

3. Arbeitnehmer von heute erwarten modernes Benutzererlebnis

Die neue Generation von „Digital Natives“ erwartet auch am Arbeitsplatz benutzerfreundliche Technologien, die ihrer Arbeitsweise entgegenkommen. Das bedeutet Anwendungen mit einem „Look & Feel“, wie sie es aus ihrem persönlichen Alltag kennen – Stichwort **Mobile- und Social-Apps** – ,und die für sofortigen Datenzugang und für Zusammenarbeit ausgelegt sind. Cloud-Technologie ist in der Regel benutzerfreundlicher, nicht nur für Mitarbeiter, sondern auch für Kunden, Partner und Lieferanten – kurzum: für das gesamte geschäftliche Ökosystem eines Unternehmens.

4. Dank Verbesserungen bei der Integration sind hybride Cloud-Implementierungen auf dem Vormarsch

Unternehmen suchen nach Lösungen, die Auswahlmöglichkeiten und Effizienz bieten, um sich darauf konzentrieren zu können, was sie wirklich von der Konkurrenz unterscheidet. Beim Umzug in die Cloud stehen mehrere Deployment-Varianten zur Auswahl. Tatsächlich verfügen viele der heutigen Unternehmen über

Verschiedene Wege in die Cloud

Bei der Ausarbeitung Ihrer Migrationsstrategie in die Cloud kommt es im ersten Schritt entscheidend darauf an, die strategischen Prioritäten des gesamten Unternehmens abzuwägen. Loten Sie aus, welcher Weg zur Cloud den größten Nutzen bringt, und konzentrieren Sie sich auf einen dieser drei strategischen Bereiche:

Operative Kernfunktionen

Die Verlagerung operativer Kernfunktionen wie Enterprise Resource Planning (ERP) oder Finanzmanagement in die Cloud kann einen beachtlichen Rentabilitätsschub mit sich bringen. Allerdings erfordert sie in vielen Fällen einen längeren Umsetzungszeitraum.

Zentrale Geschäftsprozesse

Das Abstecken maßgeblicher Geschäftsprozesse, die primär bestimmte Teams im Unternehmen betreffen, ist eine Möglichkeit, um Risiko und Rendite in Einklang zu bringen. Häufig bringen solche „Teillösungen“ Gewinne, die Ressourcen für umfangreichere Initiativen freisetzen.

Datenbasierte Kultur

Durch die Verlagerung von Daten in die Cloud können unternehmensweite Daten aggregiert und Informationssilos aufgebrochen werden. Dies begünstigt eine datenorientierte Kultur, in der relevante Erkenntnisse kontinuierlich überprüft werden können, um alle Teammitglieder dabei zu unterstützen, besser zu arbeiten – sowohl individuell als auch gemeinsam.

Cloud-Komponenten, die mit einer Reihe von On-premise-Kernlösungen gekoppelt sind. Mit der Zeit werden diese Hybridkonstellationen zunehmend zu einem reinen Cloud-Modell überwechseln. Die Integrationstechnologie wird laufend besser, was Benutzerfreundlichkeit, Implementierungszeit und Betriebskosten angeht.

5. Mit einem Cloud-Partner die Gefahren für die Computer- und Netzsicherheit eindämmen

Es gibt so gut wie keine Branche mehr, die von Cyberkriminalität verschont bleibt. Maßnahmen zum Schutz der Systeme und Plattformen des Unternehmens vor den finanziellen Auswirkungen einer Sicherheitslücke werden deshalb immer wichtiger. Datenpannen verursachen für Unternehmen durchschnittliche Kosten von **3,92 Millionen Dollar** und stellen eine schwerwiegende Schwachstelle dar. Branchenführende Cloud-Partner verfügen über äußerst umfangreiche Ressourcen für die Cybersicherheit, von denen die meisten Unternehmen nur träumen können. Durch die Verlagerung von Unternehmenssystemen und -plattformen in die Cloud können Organisationen die Verantwortung für die Cybersicherheit und erhebliche Kosten effektiv an einen soliden Cloud-Partner abgeben.

6. Post-Sale-Aktivitäten fördern die Zunahme von abonnementbasierten Geschäftsmodellen

Im sich schnell verändernden digitalen Zeitalter suchen Unternehmen nach Möglichkeiten, sich zu differenzieren, den neuen Bedürfnissen ihrer Kunden gerecht zu werden und ihre Gewinne zu steigern. Dabei setzen sie auf Möglichkeiten, auch nach dem Verkauf Einnahmen zu generieren. Cloud-basierte Lösungen können Echtzeitdaten bereitstellen, auf die jederzeit und überall Zugriff besteht. Unternehmen sichern sich so die Möglichkeit, traditionelle Produktangebote in Dienstleistungen umzuwandeln, z. B. in ein Geschäftsmodell auf **Abonnementbasis**. Dieses neue kundenorientierte Angebot wird zu einem Alleinstellungsmerkmal, das Mehrwert schafft, Beziehungen aufbaut, Kommodifizierung verhindert und mehr Gewinne generiert. Die Einführung eines Geschäftsmodells auf Abonnementbasis schafft eine Beziehung mit wiederkehrenden Einnahmen. Dem Kunden wird dabei eine regelmäßige, im Allgemeinen zeitabhängige Gebühr verrechnet. Dieser Ansatz erlaubt es Unternehmen, sich stärker auf das Kundenerlebnis zu konzentrieren und gleichzeitig mehr Gewinn zu machen.

Digitale Transformation in Angriff nehmen

Um in der modernen Zeit wettbewerbsfähig zu bleiben, kommen Unternehmen nicht umhin, die digitale Transformation in Angriff zu nehmen. Nur so können sie flexibler werden und auf kontinuierliche Branchen- und Marktveränderungen schneller reagieren. Die Beseitigung von Datensilos beispielsweise kann die Voraussetzungen für bessere Zusammenarbeit schaffen und genaue, aktuelle Informationen für eine fundierte Entscheidungsfindung liefern. Branchenspezifische Funktionen ermöglichen es Unternehmen, diese Technologie heranzuziehen, um ihre individuellen Anforderungen zu erfüllen. Und eine moderne, intuitive Benutzererfahrung wirkt sich positiv auf die Anwenderproduktivität aus.

Cloud-basierte Geschäftslösungen sind der Schlüssel zur Modernisierung der Geschäftsabläufe in Unternehmen. Aber bei der Migration in die Cloud lautet die Devise nicht unbedingt „alles oder nichts“. Hybride Implementierungen gestatten es Unternehmen, Technologien zur Verbesserung von Geschäftsprozessen zu nutzen, während für wesentliche Funktionen, die für den Umstieg auf die Cloud eventuell noch nicht 100%-ig bereit sind, weiterhin die bestehenden Systeme zum Einsatz kommen. Unabhängig davon, ob die Geschäftssysteme eines Unternehmens vollständig in der Cloud angesiedelt werden oder in einer hybriden Umgebung laufen, sind die Sicherheitsfunktionen der Cloud robuster und können sich schneller entwickeln, als es bei den allermeisten On-premise-Konstellationen der Fall ist. Und mit den neuen operativen Modalitäten eröffnen sich neue Umsatz- und Geschäftsmöglichkeiten wie zum Beispiel abonnementbasierte Serviceleistungen.

Cloud Computing hat schon eine lange Entwicklung hinter sich. Je länger Unternehmen mit der Einführung von Cloud-basierten Lösungen zuwarten, desto mehr Zeit hat die Konkurrenz, die Cloud zu nutzen, um ihr Geschäft voranzutreiben. Sie dürfen den Anschluss nicht verlieren.

MEHR ERFAHREN →

Folgen Sie uns:    



Infor bietet Cloud-Applikationen für ausgewählte Branchen an. Das Unternehmen zählt 17.000 Angestellte und mehr als 68.000 Kunden in mehr als 170 Ländern. Mit Infor-Software können Anwender ihre Geschäftsprozesse optimieren. Weitere Informationen finden Sie auf www.infor.de.

Copyright© 2020 Infor. Alle Rechte vorbehalten. Die hier aufgelisteten Wort- und Designmarken (Name, Logo) sind Markenzeichen und/oder geschützte Marken der Infor und/oder deren Tochtergesellschaften und sonstiger verbundener Unternehmen. Alle anderen hier genannten Markenzeichen sind das Eigentum der betreffenden Unternehmen. www.infor.com

Infor (Deutschland) GmbH, Hollerithstraße 7, 81829 München, www.infor.de

INF-2292116-de-DE-0620-1